НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ СТАТИСТИКИ ОБЛІКУ ТА АУДИТУ

Фінансово-економічний факультет

Кафедра менеджменту, маркетингу та публічного управління

Спеціальність 073 Менеджмент

Освітньо-професійна програма «Міжнародний менеджмент»

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА

на тему

«УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ МІЖНАРОДНИХ КОРПОРАЦІЙ В УКРАЇНІ»

Кваліфікаційна робота магістра містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

Студентка ІІ курсу групи М 19.07 _____ **Дубініна Кароліна Сергіївна**
(підпис) **(прізвище, ім'я, по-батькові)**

Науковий керівник _____ **к.е.н., доц. Пархоменко В.В.**
(підпис) **(науковий ступінь, вчене звання, ініціали прізвище)**

Робота допущена до захисту:

Завідувач кафедри _____ **д.е.н., професор Л.В. Лазоренко**
(підпис)

Київ 2025

Звіт подібності

метадані

Назва організації

National Academy of Statistics, Accounting and Audit

Заголовок

КРМ_Дубініна_плаг

Науковий керівник / Експерт

Автор**Лазоренко Л.В.**

підрозділ

National Academy of Statistics, Accounting and Audit

Тривога

У цьому розділі ви знайдете інформацію щодо текстових спотворень. Ці спотворення в тексті можуть говорити про МОЖЛИВІ маніпуляції в тексті. Спотворення в тексті можуть мати навмисний характер, але частіше характер технічних помилок при конвертації документа та його збереженні, тому ми рекомендуємо вам підходити до аналізу цього модуля відповідально. У разі виникнення запитань, просимо звертатися до нашої служби підтримки.

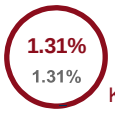
Заміна букв	ß	0
Інтервали	A→	0
Мікропробіли	·	0
Білі знаки	ß	0
Парафрази (SmartMarks)	a	136

Обсяг знайдених подібностей

Коефіцієнт подібності визначає, який відсоток тексту по відношенню до загального обсягу тексту було знайдено в різних джерелах. Зверніть увагу, що високі значення коефіцієнта не автоматично означають плагіат. Звіт має аналізувати компетентна / уповноважена особа.



КП 1



КЦ

25
Довжина фрази для коефіцієнта подібності 2

19483
Кількість слів

161788
Кількість символів

НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ СТАТИСТИКИ, ОБЛІКУ ТА АУДИТУ
ФІНАНСОВО_ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ, МАРКЕТИНГУ ТА ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

Освітній ступінь - ***магістр***
Галузь знань - ***07 «Управління і адміністрування»***
Спеціальність – ***073 «Менеджмент»***
Освітньо-професійна програма – ***«Міжнародний менеджмент»***

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри менеджменту, маркетингу
та публічного управління
_____д.е.н., проф. Л.В. Лазоренко
“____” _____2024 року

ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ МАГІСТРА
Дубініної Кароліни Сергіївни

1. Тема роботи: «УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ МІЖНАРОДНИХ КОРПОРАЦІЙ В УКРАЇНІ

Керівник роботи: к.е.н., доцент Пархоменко В.В.
затверджені наказом НАСОА від “21 жовтня 2024 року № 399
2. Строк подання студентом роботи: 10 січня 2025 року

3. Вихідні дані до роботи: наукові дослідження українських та зарубіжних вчених висвітлені в фахових журналах, підручниках та монографіях, присвячені проблемам інвестування та інвестиційної діяльності підприємства.
4. Зміст інформаційно-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити): вивчити та узагальнити теоретико-методичні положення щодо проблем управління інвестиційної діяльності міжнародних компаній; аналіз та оцінка механізмів інвестиційної діяльності міжнародних корпорацій в Україні, аналіз; розробити заходи підвищення ефективності управління інвестиційною діяльністю міжнародною компанією в Україні та підвищення її конкурентоспроможності.
5. Перелік графічного матеріалу має бути достатнім для досягнення мети кваліфікаційної роботи магістра.
6. Дата видачі завдання

_____

Керівник _____
(підпис)

Завдання прийняв до виконання _____
(підпис)

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи магістра	Строк виконання етапів роботи
1.	Визначення мети і завдань кваліфікаційної роботи магістра	**04.10.2024-07.10.2024**
2.	Оформлення плану кваліфікаційної роботи магістра	**08.10.2024-15.10.2024**
3.	Підготовка першого розділу кваліфікаційної роботи магістра	**16.10.2024-06.11.2024**
4.	Підготовка другого розділу кваліфікаційної роботи магістра	**07.11.2024-28.11.2024**
5.	Підготовка третього розділу кваліфікаційної роботи магістра	**29.11.2024-21.12.2024**
6.	Оформлення вступу і висновків	**21.12.2024-28.12.2024**
7.	Проведення попереднього захисту кваліфікаційної роботи магістра	**29.12.2024-04.01.2025**
8.	Подання кваліфікаційної роботи магістра на кафедру для перевірки тексту на рівень оригінальності та отримання зовнішньої рецензії	**05.01.2025**
9.	Підготовка до захисту кваліфікаційної роботи магістра	**06.01.2025-15.01.2025**
10.	- оформлення доповіді захисту кваліфікаційної роботи магістра	
11.	- оформлення роздаткового матеріалу до захисту кваліфікаційної роботи магістра	
12.	Захист кваліфікаційної роботи магістра	**15.01.2025-30.01.2025**

Студент _____ К.С.Дубініна

(підпис)

РЕФЕРАТ

кваліфікаційної роботи магістра

здобувачки другого(магістерського) рівня вищої освіти

Національної академії статистики, обліку та аудиту

Дубініної Кароліни Сергіївни

Тема: Управління інвестиційною діяльністю міжнародних корпорацій в Україні

Загальний обсяг роботи складає 102 сторінки

Містить 11 таблиць, 20 рисунків, 79 використаних джерел

Актуальність теми. У сучасному світі іноземні інвестиції є одним з основних факторів підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Для економіки важливе значення має стабілізація та розвиток виробництва, і на цій основі збільшення обсягу інвестицій є одним з стимулів забезпечення процвітання держави в цілому.

Метою роботи є висвітлення стану та перспективи здійснення іноземного інвестування у підприємницьку діяльність України в умовах глобалізації фінансово-економічних відносин з метою покращення інвестиційної привабливості компанії та підвищення конкурентоспроможності ТОВ «SoftServe».

Об'єктом дослідження є процес управління іноземними інвестиціями та конкурентоспроможністю підприємства на міжнародному ринку.

Предметом дослідження є іноземні інвестиції та конкурентоспроможність підприємства «SoftServe».

Методи дослідження: метод аналізу та синтезу використовувались при вивченні сутності та становленні понять – іноземні інвестиції, національна конкурентоспроможність, конкурентоспроможність підприємства; абстрактно-логічний для визначення факторів інвестиційного клімату та їх взаємозв'язків, економіко-статистичний – для збору та обробки фінансової звітності підприємства при визначенні ефективності діяльності

підприємства; метод структурного аналізу – при розгляді підприємства як структури та визначенні місця і ролі кожного елемента; метод SWOT-аналізу для визначення інвестиційного середовища , графічний – для наочності отриманих результатів дослідження тенденцій залучення інвестицій; експертної та рейтингової оцінки – при визначення конкурентоспроможності підприємства на національному ринку послуг, аналітичний – для прогнозування подальшого розвитку підприємства.

У першому розділі: досліджені теоретико-методичні засади управління інвестиційною діяльністю підприємства, визначені поняття інвестицій та інвестиційної діяльності, розглянуті види інвестицій та джерела фінансування інвестиційної діяльності підприємства, а також сучасні підходи до управління інвестиційною діяльністю підприємства

У другому розділі: досліджена інвестиційна діяльність компанії «SoftServe» (SoftServe, Inc.), яка є провідною глобальною компанією і працює на міжнародному ринку консалтингових послуг і охоплює наскрізний аутсорсинг процесу найму (PRO), брендинг роботодавця, займається підбором ключових фахівців середньої та вищої ланки та консультуванням з управління персоналу».

У третьому розділі: визначені можливі шляхи залучення іноземних інвестицій та підвищення конкурентоспроможності ТОВ «SoftServe».

Практичне значення одержаних результатів полягає у проведенні дослідження впливу іноземних інвестицій на конкурентоспроможність підприємства, наведено напрямки підвищення інвестиційної привабливості та шляхи збільшення залучення іноземних інвестицій ТОВ «SoftServe».

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна діяльність, інвестиційний клімат, конкурентоспроможність

Здобувачка _____К.С.Дубініна

ЗМІСТ

ВСТУП 3
РОЗДІЛ 1 6
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА 6
1.1. Економічна сутність інвестицій та зміст інвестиційної діяльності підприємства. 6
1.2. Види інвестицій та джерела фінансування інвестиційної діяльності підприємства 12
1.3. Сучасні підходи до управління інвестиційною діяльністю підприємства 22
РОЗДІЛ 2 28
ДОСЛІДЖЕННЯ ІНВЕСТИЦІНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «SOFTSERVE» 28
2.1. Характеристика економічної діяльності ТОВ «SoftServe» 28
2.2. Інвестиційний клімат та динаміка залучення іноземних інвестицій до ТОВ «SoftServe» 39
2.3. Конкурентоспроможність ТОВ «SoftServe» на національному ринку послуг 46
РОЗДІЛ 3 60
ШЛЯХИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ТА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВ «SOFTSERVE» 60
3.1. Пропозиції щодо покращення інвестиційної привабливості ТОВ «SoftServe» 60
3.2. Напрями підвищення ефективності інвестування та конкурентоспроможності ТОВ «SoftServe» 74
ВИСНОВКИ 89
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ 94
ДОДАТКИ 103

ВСТУП

Актуальність теми. У сучасному світі іноземні інвестиції є одним з основних факторів підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Для економіки важливе значення має стабілізація та розвиток виробництва, і на цій основі збільшення обсягу інвестицій є одним з стимулів забезпечення процвітання держави в цілому.

Інвестиції вважаються головною передумовою суспільного розвитку, але на шляху процесу інвестування стоять багато перепон та проблем, що не дозволяють зробити даний процес ефективним та впорядкованим. Тому одним із пріоритетів забезпечення сталого розвитку та поліпшення конкурентних позицій у ринковому середовищі підприємств є активізація інвестиційних процесів. Інвестиційна привабливість при цьому відіграє роль ключового елемента, оскільки її динамічність залежить від можливостей підприємства відповідати умовам потенційних інвесторів.

В зв'язку з цим на перший план виходить залучення іноземного капіталу як вагомого фактору прискорення технічного прогресу, підвищення показників господарської діяльності підприємства на всіх рівнях господарювання.

Метою роботи є висвітлення стану та перспективи здійснення іноземного інвестування у підприємницьку діяльність України в умовах глобалізації фінансово-економічних відносин з метою покращення інвестиційної привабливості компанії та підвищення конкурентоспроможності ТОВ «SoftServe».

Відповідно до поставленої мети визначені наступні ***завдання:***

– визначити сутність, види та значення іноземних інвестицій в умовах глобалізаційних процесів;

– розкрити поняття та критерії визначення конкурентоспроможності підприємств;

– з'ясувати взаємозв'язки між характером інвестиційного клімату та рівнем національної конкурентоспроможності;

– охарактеризувати організаційно-економічну діяльность ТОВ «SoftServe» на міжнародному ринку;

– виявити взаємозв'язки зміни інвестиційного клімату та динаміки залучення іноземних інвестицій до ТОВ «SoftServe»;

– надати пропозиції щодо покращення інвестиційної привабливості ТОВ «SoftServe»;

– рекомендувати шляхи підвищення ефективності іноземних інвестицій ТОВ «SoftServe» та конкурентоспроможності підприємства.

Об'єктом дослідження є процес управління іноземними інвестиціями та конкурентоспроможністю підприємства на міжнародному ринку.

Предметом *дослідження є* іноземні інвестиції та конкурентоспроможність підприємства «SoftServe».

Методи дослідження. в роботі були використані наступні методи дослідження: метод аналізу та синтезу використовувались при вивченні сутності та становленні понять – іноземні інвестиції, національна конкурентоспроможність, конкурентоспроможність підприємства; абстрактно-логічний для визначення факторів інвестиційного клімату та їх взаємозв'язків, економіко-статистичний – для збору та обробки фінансової звітності підприємства при визначенні ефективності діяльності підприємства; метод структурного аналізу – при розгляді підприємства як структури та визначенні місця і ролі кожного елемента; метод SWOT-аналізу для визначення інвестиційного середовища , графічний – для наочності отриманих результатів дослідження тенденцій залучення інвестицій; експертної та рейтингової оцінки – при визначення конкурентоспроможності підприємства на національному ринку послуг, аналітичний – для прогнозування подальшого розвитку підприємства.

Інформаційною базою дослідження стали наукові публікації українських і зарубіжних учених, матеріали міжнародних конференцій з проблем залучення іноземних інвестицій в економіку України, інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності підприємств; договори та нормативні

документи міжнародних економічних організацій; офіційні дані Державної служби статистики України; законодавчі та нормативні акти України, наукові видання – монографії, аналітичні економічні огляди, автореферати дисертацій, статті наукових фахових журналів, збірників наукових праць, публікації періодичних і спеціалізованих українських та інших світових видань, офіційні ресурси глобальної інформаційної мережі Інтернет, дані фінансової та бухгалтерської звітності підприємства.

Практичне значення одержаних результатів полягає *у* проведенні дослідження впливу іноземних інвестицій на конкурентоспроможність підприємства, наведено напрямки підвищення інвестиційної привабливості та шляхи збільшення залучення іноземних інвестицій ТОВ «SoftServe».

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота магістра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел. Робота містить 20 рисунків, 11 таблиць. Список використаних джерел налічує 79 найменування.

РОЗДІЛ 1
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічна сутність інвестицій та зміст інвестиційної діяльності підприємства.

Ефективна діяльність підприємства сьогодні неможлива без його системного розвитку, який потребує здійснення інвестиційних вкладень у поточному періоді. Це зумовлює придбання інвестиційних активів, використання яких забезпечить досягнення стратегічних переваг у майбутньому. Зокрема, такі переваги проявляються у вигляді економічних вигод та підвищення конкурентоспроможності.

Активна інвестиційна діяльність є ключовою передумовою забезпечення сталого економічного розвитку як окремого підприємства, так і національної економіки загалом. Інвестиційна діяльність виступає фундаментом для економічного зростання та модернізації підприємства, оскільки сприяє розширенню його операційної діяльності шляхом накопичення ресурсів, придбання нових активів, інтеграції новітніх технологій та освоєння перспективних напрямів бізнесу.

У процесі дослідження економічної сутності інвестицій важливо чітко усвідомлювати поняття «інвестиції», «інвестиційна діяльність». В науковій літературі представлена велика кількість концептуальних підходів до його визначення, що свідчить про багатовимірність цієї категорії.

Питання інвестицій та інвестиційної діяльності широко розглядаються у працях як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, серед яких можна виділити дослідження І. Бланка, Дж. Кейнса, У. Шарпа, А. Пересади, М. Денисенка та інших. У своїх працях вони акцентують увагу на сутності інвестицій, враховуючи макро- та мікроекономічні аспекти їх впливу на розвиток суб’єктів господарювання.

Різноманітність трактувань поняття «інвестиції», представлених у науковій літературі, зумовлена складністю цієї економічної категорії та наявністю значної кількості її ключових характеристик.

На основі аналізу різноманітних підходів до визначення інвестицій у табл. 1.1 систематизовано найбільш поширені та концептуально обґрунтовані визначення.

Таблиця 1.1

Визначення поняття «інвестиції»

Автор	Визначення поняття
Гітман Л. і Джонк М.	спосіб розміщення капіталу, який має забезпечити збереження або зростання суми капіталу
Дж. М. Кейнс	частина доходу за поточний період, що не була використана для споживання, приріст цінностей капітального майна в результаті продуктивної діяльності даного періоду.
Джеррі М. Розенберг	використання коштів для отримання ще більших коштів, для отримання доходу або для досягнення приросту капіталу, або для того й іншого
Дорошенко Т.	інвестиції — це всі види грошових, майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в реальні та фінансові активи з метою отримання прибутку (доходу)ю Під інвестиціями слід розуміти тільки ті вкладення, метою яких є отримання прибутку (доходу). І саме за цією метою потрібно відрізняти інвестиції від інших вкладень коштів
Закон України «Про інвестиційну діяльність	усі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект

Продовження табл. 1.1

Пересада А.А.	довгострокові вкладення капіталу в різні галузі та сфери економіки, інфраструктуру, соціальні програми, охорону довкілля з метою розвитку виробництва, соціальної сфери, підприємництва, отримання прибутку
Шарп У.	"У найширшому розумінні термін "інвестувати" означає розлучитися з грішми сьогодні з тим, щоб отримати їх більшу суму в майбутньому"
Шевчук В.Я., Рогожин П.С.	інвестиції мають фінансове та економічне визначення. За фінансовим визначенням, інвестиції — це всі види активів (коштів), що вкладаються в господарчу діяльність із метою отримання доходу. За економічним визначенням, інвестиції — це видатки на створення, розширення, реконструкцію та технічне переозброєння основного капіталу, а також на пов'язані з цим зміни оборотного капіталу, оскільки зміни у товарно-матеріальних запасах здебільшого залежать від руху видатків на основний капітал

У сучасних умовах економічного розвитку домінує уявлення про інвестиції як про вкладення капіталу з метою його подальшого приросту. Як у вітчизняній, так і у зарубіжній науковій літературі капітал переважно розглядається як основне джерело інвестицій, що підкреслює його значущість у формуванні інвестиційних процесів.

Інвестиції відіграють ключову роль у функціонуванні економіки на різних рівнях — від державного до корпоративного. Вони є основою для реалізації таких стратегічно важливих завдань, як:

- постійне оновлення основних виробничих фондів підприємств і впровадження стратегії розширеного відтворення;
- прискорення темпів науково-технічного прогресу та підвищення якості продукції, що виготовляється;

- трансформація структури суспільного виробництва з метою забезпечення збалансованого розвитку галузей економіки;
- формування необхідних матеріальних і фінансових ресурсів для розвитку сектору промисловості;
- вирішення соціальних завдань, включаючи підвищення рівня життя населення [9].

Таким чином, інвестиції є не лише каталізатором економічного зростання, але й основою для забезпечення сталого розвитку, що охоплює як виробничу, так і соціальну сфери.

І. Бланк у своїх працях виділяє ключові особливості інвестицій підприємства, які мають фундаментальне значення для ефективного планування та управління інвестиційною діяльністю [10]. Ці характеристики дозволяють комплексно оцінювати специфіку інвестиційних процесів на підприємстві та забезпечувати прийняття оптимальних управлінських рішень.

Для зручності аналізу й узагальнення наведені особливості систематизовано у вигляді блок-схеми, представленої на рисунку 1.1:

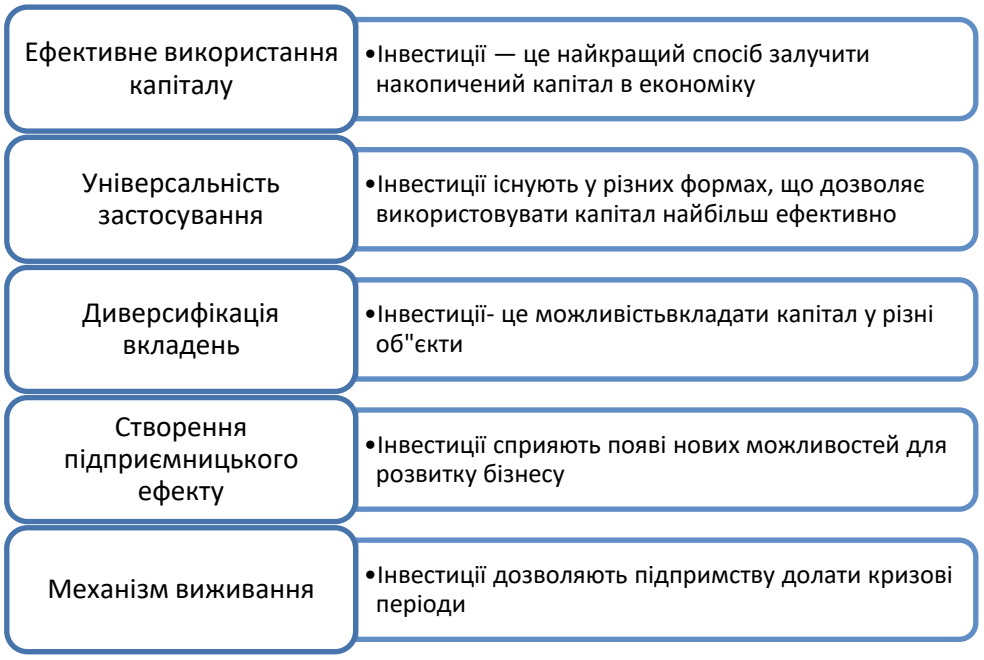


Рис. 1.1. Основні характеристики інвестицій для організації ефективного управління інвестиційними процесами [10].

Оскільки інвестиції розглядаються як інвестиційна діяльність, важливо з'ясувати сутність цього терміну.

Термін «інвестиційна діяльність підприємства», подібно до більшості інших економічних понять, може мати різні трактування в залежності від контексту та області застосування. Нижче представлена таблиця (табл.1.2), яка узагальнює найбільш поширені визначення цього поняття.

Таблиця 1.2

Визначення поняття «інвестиційна діяльність підприємства»

Автор	Визначення поняття
Витун С. Чигрина А. [14]	частина господарської діяльності підприємства щодо цільового формування та розпорядження власними та позичковими джерелами фінансових ресурсів, а також амортизацією, що забезпечують його розширене відтворення.
Войнаренко М. Бушовська Л. [18]	сукупність практичних дій фізичних, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій.
Голян В. [19]	діяльність, пов'язана з вкладенням коштів в об'єкти інвестування з метою отримання доходу (ефекту)
Гриньова В., Коюда В., Лепейко Т., Коюда О. [20]	сукупність практичних дій фізичних, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій
Кривов'язюк І. [43]	сукупність практичних дій фізичних, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій.
Лугова М. [45].	процес пошуку інвестиційних ресурсів, обміну капіталу, компенсації витрат; комплекс заходів суб'єктів інвестиційної діяльності щодо залучення інвестицій; сукупність дій, яка пов'язана з одержанням прибутку (доходу) або досягненням різного виду ефектів
Майорова Т. [46]	Сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб та держави щодо реалізації інвестицій
Мойсеєнко І. [51]	об'єктивний процес, що має свою логіку і розвивається відповідно до властивих йому закономірностей, відіграючи важливу роль у господарській діяльності підприємства.
Пересада А. [54]	сукупність практичних дій фізичних, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій. Він підкреслює важливість ефективного управління інвестиціями для забезпечення сталого розвитку підприємства та економіки в цілому.
Поєдинок В. [57]	сукупність дій господарського та управлінсько-господарського характеру, які вчиняються суб'єктами господарювання щодо підготовки до вкладення інвестицій, безпосереднього вкладення інвестицій та господарського використання вкладених інвестицій.
Федоренко В. [72]	сукупність практичних дій, що здійснюються фізичними, юридичними особами і державою для реалізації інвестицій
Щукін Б. [78]	інвестиційний процес в реальних умовах, з акцентом на організаційні засади його реалізації та управління цим процесом.

На основі наведених визначень можна стверджувати, що інвестиційна діяльність – це організований та цілеспрямований процес, що охоплює пошук і залучення інвестиційних ресурсів, вибір ефективних об'єктів та інструментів інвестування, розробку збалансованої інвестиційної стратегії та реалізацію інвестиційних проектів з метою досягнення максимального фінансового та соціального ефекту.

Інвестиційна діяльність здійснюється через реалізацію інвестиційних проектів або через операції, що стосуються корпоративних прав, а також різних видів майнових та інтелектуальних активів.

Головною метою інвестиційної діяльності є забезпечення оптимальної ліквідності інвестиційних ресурсів, що сприяє досягненню максимального прибутку та стійкому розвитку організації в умовах безкризового росту на довгий період.). Зважаючи на це, можна визначити її основні завдання для забезпечення стабільного та безкризового розвитку організації на довгострокову перспективу. :

1. Залучення інвестиційних ресурсів – пошук та залучення фінансових, матеріальних та інтелектуальних ресурсів для реалізації інвестиційних проектів.
2. Вибір ефективних об'єктів для інвестування – аналіз ринку та вибір найбільш перспективних і прибуткових інвестиційних проектів.
3. Управління інвестиційними ризиками – оцінка та мінімізація потенційних ризиків, що можуть вплинути на дохідність та ефективність інвестицій.
4. Оцінка інвестиційних проектів – детальне вивчення проектів з метою визначення їх фінансової доцільності, рентабельності та терміну окупності.
5. Оптимізація структури інвестиційного портфеля – формування збалансованого портфеля інвестицій з урахуванням різних ризиків і можливих доходів.
6. Моніторинг та контроль за реалізацією інвестицій – відслідковування ходу виконання інвестиційних проектів для забезпечення їх ефективної реалізації.

7. Досягнення фінансової стабільності та ліквідності – забезпечення достатнього рівня ліквідності для забезпечення безперебійної роботи організації та її стійкості в умовах змін на ринку.

8. Інноваційний розвиток – забезпечення впровадження інновацій у процес інвестування для підвищення ефективності та конкурентоспроможності.

Всі ці завдання тісно взаємопов’язані і взаємодіють між собою. Для забезпечення швидкого росту компанії важливо обрати найбільш вигідні інвестиційні проєкти та активно реалізувати інвестиційні програми, які відповідають конкретним етапам розвитку організації. Це сприятиме збільшенню прибутку підприємства і його економічному зростанню.

Таким чином, серед основних завдань інвестиційної діяльності головним є не лише максимізація прибутку від інвестицій, а й забезпечення зростання економічного потенціалу компаній та підприємств, за умов їх фінансової стабільності.

1.2. Види інвестицій та джерела фінансування інвестиційної діяльності підприємства

Види інвестиційної діяльності визначаються насамперед на практичному рівні, враховуючи конкретні об'єкти, у які передбачається вкладати кошти, а також особливості цих об'єктів. Інвестиційну діяльність може бути поділена на кілька основних типів, зокрема на реальні (матеріальні та нематеріальні) та фінансові інвестиції. Таке розмежування допомагає краще зрозуміти відмінності між різними видами інвестицій та їхніми характеристиками. Реальні інвестиції пов'язані з фізичними активами та розвитком підприємств, тоді як фінансові інвестиції зазвичай стосуються фінансових активів і операцій на ринку цінних паперів [7].

Інвестиції є складним економічним явищем, тому їх можна класифікувати за різними типами, залежно від різноманітних критеріїв [22]. В економічній теорії існує більше ста визначень і термінів для опису різних видів інвестицій.

В таблиці 1.3 представлена класифікація видів інвестицій за різними ознаками.

Таблиця 1.3

Класифікація видів інвестицій

Класифікаційна ознака	Види інвестицій	Характеристика
За об'єктами інвестування	Реальні інвестиції	спрямовані на фізичні активи, такі як будівлі, обладнання, земельні ділянки, а також нематеріальні активи, наприклад, патенти або авторські права
	Фінансові інвестиції	пов'язані з фінансовими активами, такими як акції, облігації, депозитні вклади, операції на ринку цінних паперів.
За формами інвестування	Прямі інвестиції	інвестиції, що здійснюються безпосередньо в об'єкти інвестування (наприклад, покупка підприємств, створення нових виробництв).
	Портфельні інвестиції	інвестиції у фінансові активи, що не передбачають прямого впливу на управління об'єктами (наприклад, купівля акцій компаній).
За термінами інвестування	Короткострокові інвестиції	інвестиції, термін яких не перевищує одного року.
	Середньострокові інвестиції	термін інвестування від одного до п’яти років
	Довгострокові інвестиції	інвестиції, термін яких становить понад п’ять років.
За джерелами фінансування	Власні інвестиції	інвестиції, що фінансуються за рахунок власного капіталу підприємства або особистих коштів інвестора.
	Запозичені інвестиції	інвестиції, що фінансуються за рахунок кредитів, позик чи випуску цінних паперів.
За рівнем ризику	Низькоризикові інвестиції	інвестиції, які мають низький рівень ризику (наприклад, державні облігації).
	Високоризикові інвестиції	інвестиції, що пов'язані з високим ступенем ризику (наприклад, венчурні інвестиції, інвестиції в стартапи).
За метою інвестування	Прибуткові інвестиції	інвестиції, що спрямовані на отримання максимального фінансового прибутку
	Стратегічні інвестиції	інвестиції, що мають на меті забезпечення довгострокових конкурентних переваг або розвиток підприємства.
За сферою застосування	Прямі інвестиції в реальний сектор економіки	інвестиції, що направляються на розвиток промислових, сільськогосподарських, інфраструктурних об'єктів.
	Інвестиції в соціальну сферу	— інвестиції, що спрямовані на розвиток освіти, медицини, культурних проєктів тощо.

Джерело: складено на основі [6, 10, 17, 23, 24, 25, 26, 27, 28]

В залежності від того, куди спрямовані кошти, можна виділити наступні форми інвестицій:

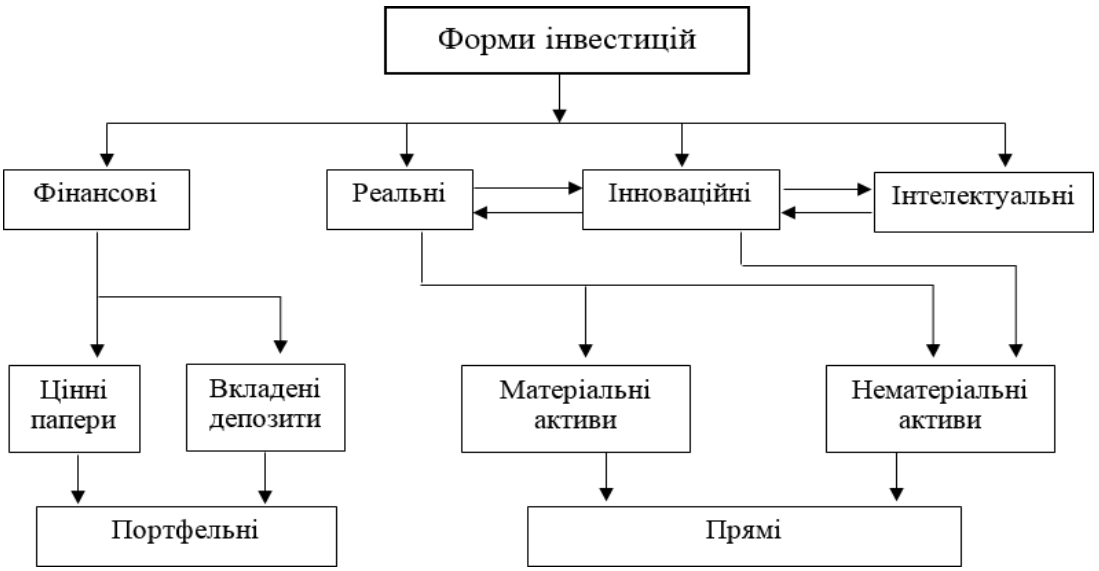


Рис. 1.2. Форми інвестицій

Поділ інвестицій на реальні і фінансові дозволяє краще розуміти їхню специфіку їх видів. Реальні інвестиції пов'язані з вкладенням у фізичні активи та розвиток підприємств, в той час як фінансові інвестиції в основному стосуються фінансових активів та операцій на ринку цінних паперів.

Реальні інвестиції передбачають вкладення коштів у виробничі ресурси, як основні, так і оборотні, що включають як матеріальні, так і нематеріальні активи.

Реальні інвестиції є основою для розвитку підприємств, збільшення їх виробничих потужностей, поліпшення технологічних процесів і підвищення конкурентоспроможності на ринку.

Види реальних інвестицій, які можуть бути використані для розвитку підприємств, можна поділити на кілька основних категорій (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Види реальних інвестицій у розвиток підприємств

Категорії	Види інвестицій	Характеристика
Інвестиції в основні фонди	Будівництво нових об'єктів	капітальні вкладення у будівництво нових виробничих або інфраструктурних об'єктів, таких як заводи, фабрики, склади, офісні приміщення, транспортні мережі
	Реконструкція та модернізація існуючих об'єктів	інвестиції в оновлення і модернізацію старих виробничих потужностей, що включають заміну застарілого обладнання, реконструкцію будівель і споруд, удосконалення технологічних процесів
	Придбання основних засобів	інвестування в нове обладнання, машини, транспортні засоби, технологічні лінії, комп'ютерне обладнання, що безпосередньо використовуються у виробничому процесі.
Інвестиції в оборотні активи	Придбання сировини та матеріалів	капітальні вкладення, які спрямовані на закупівлю необхідних для виробництва матеріалів і ресурсів (наприклад, сировини, палива, комплектуючих).
	Формування товарних запасів	інвестиції в закупівлю готової продукції для подальшого перепродажу або використання в процесі виробництва
	Фінансування оборотного капіталу	інвестиції в робочий капітал, що включають запаси, дебіторську заборгованість і короткострокові зобов'язання
Інвестиції в нематеріальні активи	Інвестиції в інтелектуальну власність	фінансування розробки патентів, ліцензій, технологій, торгових марок, авторських прав, які можуть забезпечити підприємству конкурентні переваги.
	Інвестиції в дослідження та розробки (R&D)	кошти, спрямовані на дослідження нових технологій, розробку інноваційних продуктів, вдосконалення процесів виробництва
	Придбання або створення брендів	інвестиції, пов'язані з формуванням корпоративної культури, створенням бренду або вдосконаленням репутації підприємства
Інвестиції в інфраструктуру	Створення або вдосконалення транспортної інфраструктури	інвестиції в будівництво чи оновлення доріг, складів, транспортних мереж.
	Енергетичні інвестиції	вкладення у будівництво енергетичних установок (електростанцій, сонячних панелей), а також у модернізацію енергетичної інфраструктури.
	Інвестиції в інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ)	закупівля і впровадження нових технологій для автоматизації виробничих і управлінських процесів
Інвестиції в охорону навколишнього середовища та сталий розвиток	Екологічні інвестиції	капітальні вкладення в технології, що зменшують негативний вплив на навколишнє середовище, такі як очистка води, управління відходами, використання відновлювальних джерел енергії

Види фінансових інвестицій, спрямованих на розвиток підприємства, також можна класифікувати за кількома основними напрямами. Кожен з цих видів має свої особливості та допомагає у розширенні підприємства, покращенні фінансової стабільності і збільшенні його конкурентоспроможності (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Види фінансових інвестицій у розвиток підприємств

Категорії	Види інвестицій	Характеристика
Інвестиції в акціонерний капітал	Придбання акцій підприємства	інвестори купують акції підприємства, що дозволяє залучити кошти для розвитку бізнесу, а також надає права власності на частину компанії. Це може бути як первинне, так і вторинне розміщення акцій
	Залучення стратегічних інвесторів	інвестори, які купують акції підприємства з метою впливу на стратегічні рішення та отримання довгострокових вигод від співпраці
Інвестиції в облігації підприємства	Випуск корпоративних облігацій	підприємство може залучати кошти шляхом випуску облігацій, які інвестори купують за фіксованою процентною ставкою на певний термін. Це дозволяє підприємству отримати необхідні фінанси без розміщення акцій та втрати контролю
	Переведення короткострокових боргів у довгострокові зобов'язання	інвестування в довгострокові облігації підприємства для поліпшення фінансової стабільності та структури капітал
Інвестиції в інвестиційні фонди	Венчурні фонди	підприємства, що працюють у сфері інновацій чи технологій, можуть залучати кошти через венчурні інвестиційні фонди, які орієнтовані на високий потенціал зростання. Це дозволяє підприємствам отримувати кошти для розробки нових продуктів або технологій
	ПІФи (паєві інвестиційні фонди)	інвестування в паї інвестиційних фондів для залучення коштів від кількох інвесторів, що дозволяє знизити ризики та забезпечити необхідну ліквідність для підприємства
Інвестиції в банківські депозити та кредитні ресурси	Ощадні та депозитні вклади	підприємства можуть інвестувати свої кошти в банківські депозити для отримання стабільного доходу без значного ризику
	Кредити та позики	залучення фінансування від банків або інших кредитних організацій для покриття потреб у капіталі. Підприємства можуть використовувати ці кошти для закупівлі обладнання, розширення виробничих потужностей або для покриття оборотних витрат

Продовження табл. 1.4.

Інвестиції в цінні папери та фондові ринки	Покупка акцій та облігацій інших підприємств	підприємства можуть інвестувати в акції та облігації інших компаній як частину своєї стратегії диверсифікації, а також з метою отримання доходу від дивідендів чи приросту капіталу
	Інвестиції в ETF (біржові фондові індекси)	інвестування в біржові фонди, що дозволяють підприємствам отримувати доступ до диверсифікованих активів та знижувати ризики.
Інвестиції в інноваційні та стартап-проекти	Інвестування в стартапи	підприємства можуть інвестувати в нові технологічні стартапи, що дозволяє їм не лише отримувати потенційний високий дохід, а й інтегрувати інноваційні рішення в свій бізнес.
	Спільні підприємства та партнерства	створення спільних підприємств з іншими компаніями для розвитку нових продуктів чи виходу на нові ринки.
Інвестиції в нерухомість та інфраструктуру	Інвестиції в комерційну нерухомість	підприємства можуть купувати або орендувати нерухомість для розширення своїх виробничих потужностей або для організації нових офісів, складів, торгових площ
	Інвестиції в інфраструктурні проекти	капітальні вкладення в інфраструктуру, таку як транспортні засоби, складські комплекси, енергетичні установи, що може сприяти розширенню бізнесу
. Інвестиції в інтелектуальну власність	Інвестування в патенти, ліцензії, технології	підприємства можуть інвестувати в розробку або придбання патентів, торгових марок, авторських прав, що дозволяє отримати конкурентні переваги на ринку
	Інвестиції в бренди	витрати на формування або вдосконалення бренду підприємства, що сприяє підвищенню його впізнаваності та продажу продукції

Фінансові інвестиції дозволяють підприємствам залучати капітал для розвитку, знижувати ризики та забезпечувати фінансову стабільність у довгостроковій перспективі.

Зростання інвестиційної активності підприємств безпосередньо обумовлене їхнім потенціалом для здійснення інвестицій, зокрема обсягом і доступністю інвестиційних ресурсів. Чим більші ресурси для інвестування, тим вища здатність підприємства до залучення капіталу та реалізації ефективних інвестиційних проектів, що в свою чергу сприяє розширенню бізнесу та підвищенню його конкурентоспроможності.

Інвестиційні ресурси — це фінансові, матеріальні та нематеріальні активи, які використовуються для вкладень у різні інвестиційні об'єкти з метою отримання доходу або досягнення інших економічних та соціальних результатів.

Метою формування інвестиційних ресурсів на підприємстві є забезпечення необхідних потреб для придбання інвестиційних активів та оптимізація їх структури з метою досягнення високих результатів у сфері інвестиційної діяльності.

Вибір джерела інвестиційної діяльності безпосередньо залежить від цілей інвестора, доступності ресурсів та оцінки ризиків. Збалансована стратегія фінансування може забезпечити успішний розвиток підприємства та ефективне досягнення поставлених цілей у сфері інвестиційної діяльності

Джерела фінансування та їх структура залежать від низки чинників, серед яких можна виділити:

- оподаткування прибутку компанії;
- ситуація на фінансовому ринку;
- якість управління фінансовими ресурсами компанії;
- стратегічні цілі компанії;
- збільшення обсягів продажу при незмінній ціні на продукцію.

Ці фактори визначають можливості компанії у залученні фінансування та впливають на ефективність використання ресурсів у процесі інвестиційної діяльності.

Процес акумулювання інвестиційних ресурсів включає аналіз доступних джерел фінансування для інвестицій з урахуванням специфіки економічної діяльності конкретного підприємства. Важливо розглядати широкий спектр джерел фінансування, оскільки це дозволяє забезпечити ефективне використання ресурсів для розвитку та реалізації інвестиційних проектів. Джерела речурсного забезпечення інвестиційної діяльності представлені на рисунку 1.3.



Рис. 1.3. Джерела формування інвестиційних ресурсів на підприємстві

Вибір джерела фінансування для інвестицій обумовлений цілями інвестора, доступністю ресурсів та оцінкою ризиків. Збалансована стратегія фінансування є важливою для досягнення успішного розвитку та виконання поставлених завдань в інвестиційній діяльності, оскільки вона дозволяє оптимально використовувати наявні ресурси та знижувати фінансові ризики.

Джерела формування інвестиційних ресурсів поділяються на три основні категорії: власні, позикові, залучені [17].

У процесі вибору фінансування компаніям рекомендується застосовувати

комплексний підхід. Це дозволяє визначити структуру джерел фінансування, що включає як внутрішні ресурси, так і можливості залучення додаткових коштів. Однак використання зовнішніх фінансових ресурсів зазвичай пов'язане із зростанням капітальних витрат, що потрібно враховувати при прийнятті рішень щодо фінансування [31].

Проте важливо зазначити, що порушення оптимального співвідношення між власним та позиковим капіталом у фінансовій та інвестиційній сферах може призвести до ослаблення фінансового стану компанії. Тому компанії повинні ретельно визначити максимальну суму, яку можна інвестувати, з урахуванням відсоткового співвідношення джерел залучення коштів та обсягів, доступних для реалізації інвестиційної діяльності.

Одним з головних завдань у корпоративному управлінні є вибір найбільш ефективних способів фінансування поточних операцій та нових інвестиційних проектів. Це також включає правильний вибір джерел інвестиційних ресурсів, що передбачає визначення потреб у цих ресурсах, їх основних характеристик, таких як обсяг необхідних інвестицій, часові рамки для їх отримання та призначення цих коштів [32].

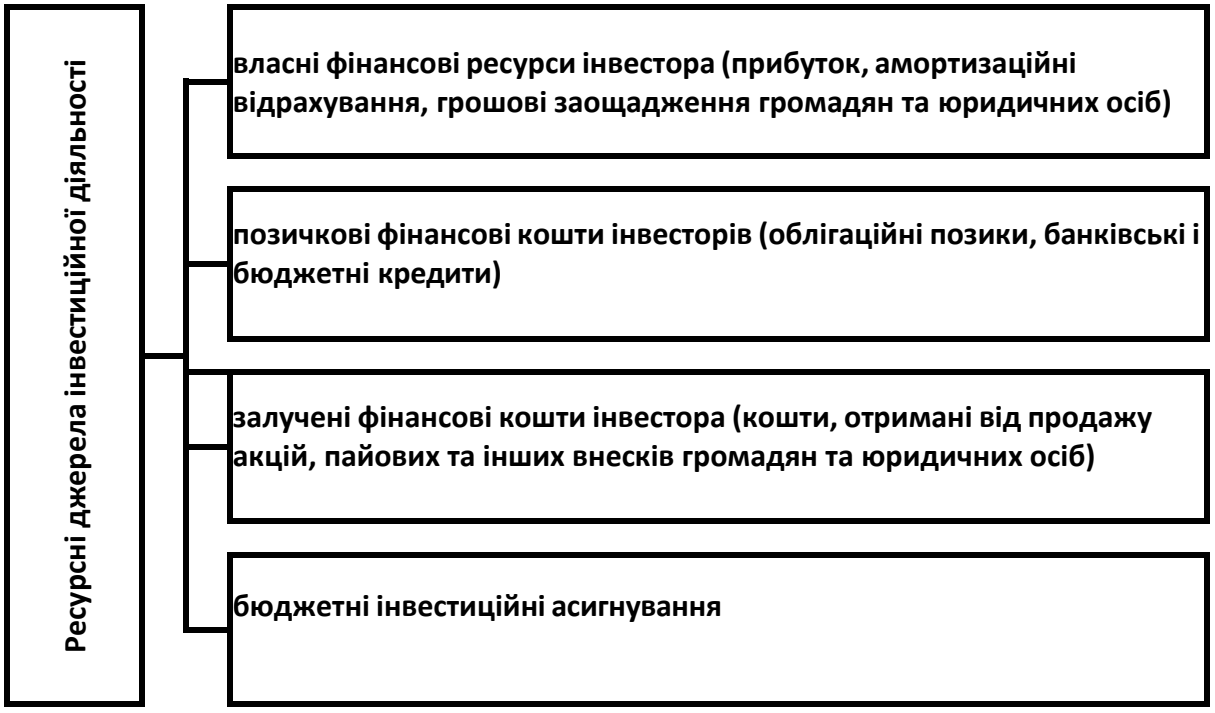


Рис. 1.4. Ресурсні джерела інвестиційної діяльності

Інвестиційна діяльність є важливим елементом розвитку підприємств та економіки в цілому. Інвестори мають можливість здійснювати інвестиції за рахунок різних джерел фінансування, серед яких:

- Власні фінансові ресурси інвестора, що можуть бути отримані з прибутку, амортизаційних відрахувань або заощаджень громадян та юридичних осіб. Використання власних ресурсів дає інвесторам більший контроль та незалежність при прийнятті інвестиційних рішень.
- Позикові фінансові кошти інвесторів, що можуть бути надані у формі облігаційних позик, банківських кредитів та інших фінансових інструментів. Позикові кошти зазвичай використовуються для фінансування проектів і розширення бізнесу.
- Залучені фінансові кошти, що можуть бути отримані від продажу акцій, пайових внесків та інших внесків громадян і юридичних осіб. Залучені кошти дозволяють привласнити капітал для реалізації проектів та розвитку бізнесу.
- Бюджетні інвестиційні асигнування, що надходять від держави або інших бюджетних джерел. Державні інвестиції можуть сприяти розвитку економіки та підтримці певних галузей чи проектів.

Різноманітність джерел фінансування, таких як власні ресурси інвесторів, позичені та залучені кошти, а також бюджетні інвестиції, дозволяє реалізовувати інвестиційні проекти та здійснювати інвестиційні процеси.

Отже, інвестиційну діяльність можна визначити як систематичний і цілеспрямований процес, що включає пошук і залучення інвестиційних ресурсів, вибір ефективних об'єктів і інструментів інвестування, формування збалансованої інвестиційної стратегії та реалізацію проектів з метою досягнення максимально можливого фінансового та соціального ефекту. Це визначення враховує основні аспекти інвестиційної діяльності, такі як стратегія, ресурси та мета, і підкреслює важливість ефективного управління інвестиціями для досягнення успіху. Інвестиційна діяльність може здійснюватися різними способами та включати різні види активів, включаючи матеріальні, нематеріальні та фінансові активи. Кожен

вид інвестиційної діяльності має свої специфічні особливості та ризики, а їх вибір залежить від конкретних умов та стратегічних цілей інвестора. Правильно спроектована і реалізована інвестиційна діяльність може сприяти розвитку підприємства та досягненню успіху на ринку.

1.3. Сучасні підходи до управління інвестиційною діяльністю підприємства

Процес управління інвестиційною діяльністю є невід'ємною частиною загального управління підприємством. Це систематичний процес, що має на меті підвищення привабливості об'єкта інвестування, реалізацію та оцінку інвестиційних проектів, а також створення умов для ефективного проведення інвестиційних процесів. Правильне управління інвестиціями дозволяє зробити підприємство стійким та ліквідним, забезпечуючи прибуток, достатній для покриття всіх витрат.

Сучасне управління базується на системному підході, і управління інвестиційною діяльністю підприємства не є винятком. Його система є невід'ємною частиною загальної економічної системи управління підприємством, має свої мету, принципи та функції.

Оскільки інвестиційна діяльність орієнтована на збільшення виробництва, покращення технологій, зростання прибутку та капіталу, управління інвестиціями стає важливим компонентом системи управління підприємством. Система управління інвестиційною діяльністю спрямована на створення умов, що сприяють підвищенню ефективності інвестиційних процесів та загальному функціонуванню підприємства.

Управління інвестиційною діяльністю підприємства можна визначити як процес вибору та залучення інвестиційних ресурсів для реалізації інвестиційної стратегії компанії. Метою цієї стратегії є збільшення прибутковості, отримання економічної корисності від залучених інвестицій для власників компанії,

оптимізація виробництва та підвищення конкурентоспроможності підприємства [23].

Управління інвестиційною діяльністю підприємства є ключовим моментом у забезпеченні його ефективної діяльності. Це питання активно розглядається в наукових працях багатьох авторів, серед яких, найбільш глибоко воно розкривається у працях В. Левицького, І. Новикової, Т. Майорової та О. Панькова. Аналіз їхніх поглядів на концепцію «управління інвестиційною діяльністю підприємства» та відповідну систему управління дозволяє сформулювати таке тлумачення цієї економічної категорії та визначити систему управління інвестиційною діяльністю підприємства.

Управління інвестиційною діяльністю на підприємствах є комплексом управлінських рішень, методів і прийомів, які спрямовані на планування, організацію, координацію та контроль ефективної реалізації інвестиційних проектів. В процесі вирішення цього завдання керівництво підприємства повинне враховувати умови та особливості кожного конкретного інвестиційного проекту.

Результативне управління інвестиціями на рівні підприємств є критично важливим для їхнього успішного функціонування. Дотримання встановлених правил та стандартних процедур при розробці і впровадженні інвестиційних проектів є необхідною передумовою для досягнення прогресу та сталого розвитку підприємства.

Тільки за умови застосування чітких правил і стандартних процедур у плануванні та реалізації інвестиційних проектів можливо забезпечити успішний розвиток підприємства.

Процес управління інвестиційною діяльністю складається з багатьох етапів і на кожному з них виконуються чітко поставлені завдання для вдалого виконання цілей компанії (рис. 1.5).

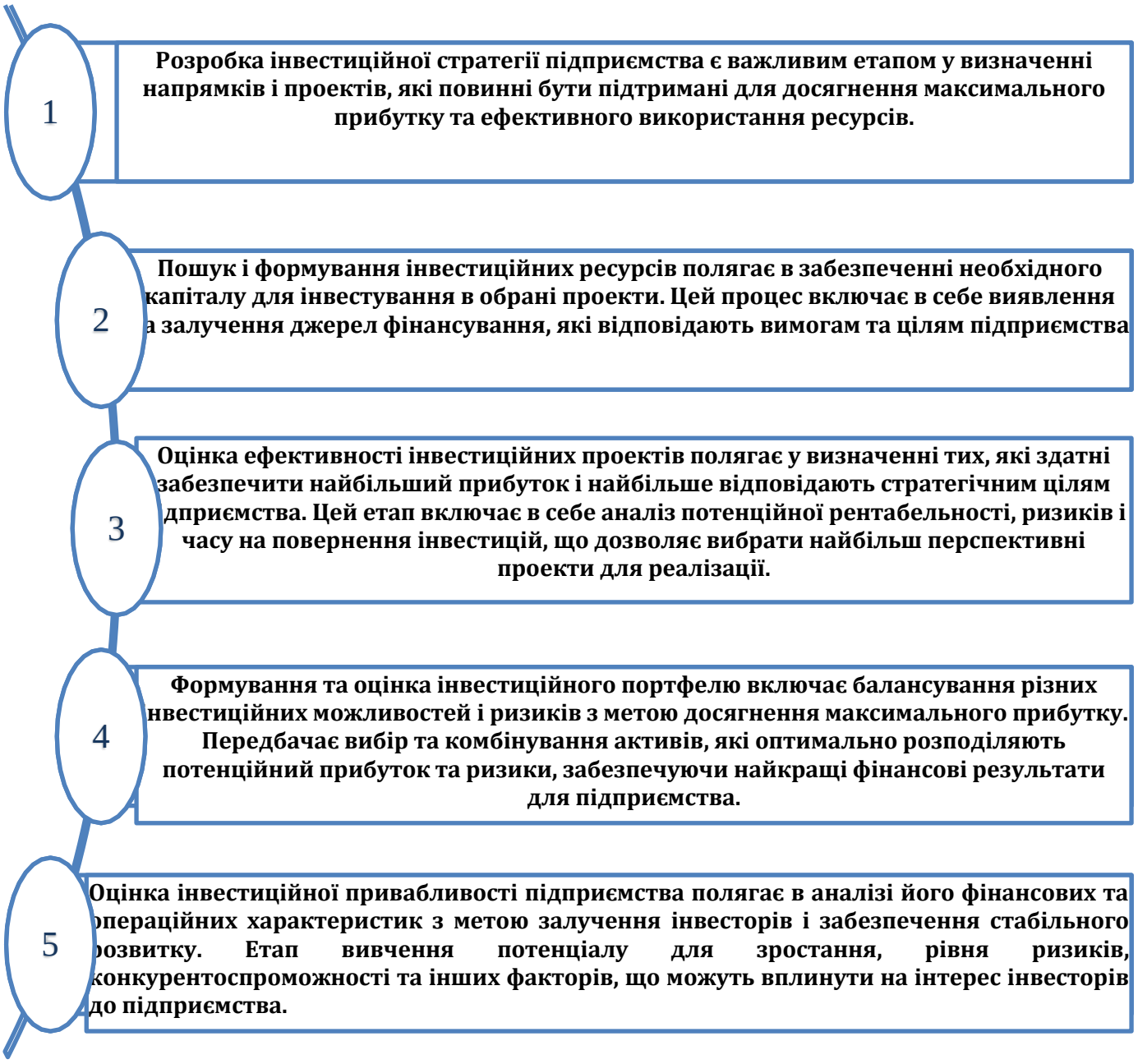


Рис. 1.5. Етапи та завдання процесу управління інвестиційною діяльністю підприємства

Кожен елемент системи виконує чітко поставлені завдання і спрямований на досягнення загальних цілей підприємства.

Наведена вище система управління має за мету комплексне керівництво всіма аспектами інвестиційної діяльності підприємства. Вона спрямована на підвищення її ефективності, втілення перспективних напрямів інвестиційної

політики фірми та оптимізацію інвестиційних процесів з метою збільшення конкурентоспроможності у ринковому середовищі.

Більшість підприємств у різних галузях економіки перебувають у складній ситуації, що вказує на неефективний та незбалансований їх розвиток. Це потребує пошуку можливих рішень для подолання стану кризи на підприємстві та створення умов для забезпечення сталого розвитку компаній. Зважаючи на все це, важливим стає питання щодо пошуку підходу до ефективного управління інвестиційною діяльністю на підприємстві. У цьому контексті особливо важливим стає питання ефективного управління потенціалом для інвестування у підприємства.

Аналіз наукових джерел з методичних підходів до управління інвестиційною діяльністю підприємства здає можливість запропонувати системний підхід до управління інвестиційною діяльністю компанії, який включає в себе 5 основних етапів.

Початковим етапом у створенні такої системи є визначення місії, що відображає глобальну мету підприємства, його роль у суспільстві та власні цілі. Після установлення місії, наступним кроком є встановлення конкретних цілей діяльності. Ефективне управління інвестиційною діяльністю має спрямовуватися не лише на виконання основної місії, а й на досягнення цілей, що випливають з неї.

Наступним етапом є створення стратегії розвитку підприємства. Розробка такої стратегії передбачає спрямованість на розширення потенційних інвестиційних можливостей підприємства. Формування інвестиційної стратегії має базуватися на концепції, що враховує род діяльності підприємства, його позицію на ринку та зовнішнє середовище.

Здійснення оцінювання ефективності інвестиційної діяльності є ключовим кроком у формуванні системного підходу до її ефективного управління. Цей етап дослідження має включати набір показників для визначення оптимального управлінського курсу підприємства. Дані показники допоможуть зрозуміти, як функціонує підприємство, чи досягаються поставлені цілі та як внесені зміни

впливають на ресурсний потенціал для залучення інвестицій. Для ефективної оцінки потрібна система показників, що відображає фактичну динаміку, структуру та зміну обсягу інвестицій. Наступним етапом після оцінки йде аналіз. На даному етапі проводиться дослідження вже оцінених показників раніше.

Останнім кроком в системному підході до управління інвестиційною діяльністю підприємства є контроль. Даний етап здійснюється шляхом постійного моніторингу та забезпеченням вірного виконання раніше прийнятих рішень та затверджених планів роботи у сфері інвестиційної діяльності.

Застосування системного підходу до ефективного управління інвестиційною діяльністю підприємства дає змогу досягти таких результатів: дозволяє визначити основні проблеми у провадженні інвестиційної діяльності на підприємстві; дозволяє визначити основні резерви для покращення економічного ефекту на підприємстві; досягти високих результатів діяльності через послідовність дій, які здійснюються у процесі управління; забезпечити конкурентоспроможність підприємства та досягти його загальний економічний розвиток та зростання у ринкових умовах.

Висновки до розділу 1

Різноманіття трактувань поняття «інвестиції» в науковій літературі обумовлене складністю цієї економічної категорії, яка охоплює різні аспекти економіки на макро- та мікрорівнях. Розуміння сутності інвестицій потребує детального аналізу цього поняття з огляду на численні тлумачення та підходи, що запропоновані вітчизняними та зарубіжними дослідниками.

Після проведеного аналізу можна сформулювати таке визначення інвестицій: це вкладення ресурсів у певні активи або проекти з метою отримання прибутку, зростання вартості активів або розвитку бізнесу в майбутньому. Це можуть бути різноманітні форми інвестицій, такі як придбання цінних паперів, нерухомості, обладнання, розробка нових технологій або участь у створенні нових підприємств. Інвестиції відіграють важливу роль у розвитку економіки,

стимулюють інновації та створюють нові можливості для зростання та розвитку бізнесу.

Основною метою інвестицій є досягнення найбільш ефективного рівня ліквідності інвестиційних ресурсів, що спрямоване на максимізацію прибутку і забезпечення стабільного та безперебійного розвитку компанії протягом тривалого часу.

Визначено, що існує більше сотні термінів, що описують різні типи інвестицій. Окремо розглянуті форми інвестицій і джерела формування інвестиційних ресурсів, які класифікуються на три основні категорії: власні, позикові та залучені ресурси.

Встановлено, що системний підхід до управління інвестиціями включає: визначення місії, постановка цілей, розробка стратегії розвитку, оцінка ефективності, аналіз та контроль.

Застосування системного підходу дозволяє виявити проблеми, знайти резерви для покращення економічного ефекту та забезпечити конкурентоспроможність підприємства.

РОЗДІЛ 2
ДОСЛІДЖЕННЯ ІНВЕСТИЦІНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «SOFTSERVE»

2.1. Характеристика економічної діяльності ТОВ «SoftServe»

Компанія «SoftServe» (SoftServe, Inc.) є провідною глобальною компанією, яка працює на міжнародному ринку консалтингових послуг і охоплює наскрізний аутсорсинг процесу найму (PRO), брендинг роботодавця, займається підбором ключових фахівців середньої та вищої ланки та консультуванням з управління персоналу. Компанія має понад 60 офісів у більш ніж 15 країнах, включаючи США, Канаду, Великобританію, Німеччину, Болгарію та Сінгапур і допомагає клієнтам залучати, підбирати і розвивати кращих співробітників для їх бізнесу. Представництва компанії відкриті також у Польщі, Нідерландах, Румунії, Італії, Швеції, Австралії. Зареєстрована в США. В Україні компанія діє під назвою ТОВ "СОФТСЕРВ-УКРАЇНА"

Основними напрямками діяльності компанії є:

Розробка програмного забезпечення: SoftServe спеціалізується на розробці кастомізованих рішень для підприємств, допомагаючи компаніям автоматизувати та оптимізувати свої бізнес-процеси. Це включає розробку мобільних і веб-додатків, а також рішення для IoT, що використовуються в багатьох сферах — від фінансів до медицини та розваг.

Консалтинг та цифрова трансформація: Компанія активно працює над допомогою своїм клієнтам у впровадженні цифрових технологій та переході на нові бізнес-моделі. Вони допомагають підприємствам з розробкою стратегій цифрової трансформації та оптимізацією їхніх операційних процесів через новітні технології.

Штучний інтелект та машинне навчання: SoftServe також зосереджується на новітніх технологіях, таких як штучний інтелект і машинне навчання, пропонуючи рішення для аналізу даних, автоматизації та прогнозування, що дозволяє компаніям приймати розумні бізнес-рішення.

IT-інфраструктура: Окрім програмного забезпечення, компанія надає послуги з управління IT-інфраструктурою, що включає побудову і супровід хмарних платформ, серверів, баз даних і мереж.

Компанія «SoftServe» була заснована у1993 році, є юридичною особою приватного права (підприємницьким товариством) відповідно до законодавства України. Основним засновником компанії SoftServe є українські бізнесмени, які разом із партнерами започаткував компанію у 1993 році в Україні і продовжують бути ключовими фігурами в компанії та відіграють важливу роль у її розвитку, особливо в напрямку технологічних інновацій та розширення бізнесу на міжнародні ринки.

Форма власності – приватна. Підприємство діє на основі статуту, що був укладений при організації товариства у1993 році згідно вимог чинного правового законодавства. Станом на 2022рік в компанії працювало 12405 співробітників, з яких 9 451 працювали в Україні До видів діяльності, якими займається компанія за класифікацією КВЕД-2010, відносяться:

Компанія SoftServe здійснює діяльність у сфері інформаційних технологій, і її коди видів економічної діяльності (КВЕД) можуть включати наступні категорії, відповідно до сфери розробки програмного забезпечення, консалтингу та пов’язаних послуг:

62.01 Комп'ютерне програмування.

Розробка, тестування, супровід та впровадження програмного забезпечення.

62.02 Консультування з питань інформатизації

Надання консультацій щодо розробки, використання інформаційних систем, включаючи управління даними.

62.09 Інша діяльність у сфері інформаційних технологій і комп'ютерних систем

Усі інші види послуг, пов’язані з IT, які не охоплені іншими категоріями.

63.11 Оброблення даних, розміщення інформації на веб-вузлах і пов’язана діяльність

Обробка даних, хмарні рішення та управління інформацією.

63.99 Надання інших інформаційних послуг, н.в.і.у.

Додаткові інформаційні послуги, які не класифіковані в інших категоріях.

70.22 – Консультування з питань комерційної діяльності й керування

Консультації для клієнтів у сфері бізнесу, управління та стратегічного планування.

72.19 Дослідження та експериментальні розробки у сфері інших природничих і технічних наук

Інновації, розробка технологій та R&D у сфері IT.

85.59 Інші види освіти, н.в.і.у.

Проведення навчальних курсів, тренінгів та програм для IT-фахівців.

Компанія надає достатньо визначений спектр послуг: послуги з пошуку та відбору персоналу та консультаційні послуги (рис. 2.1).

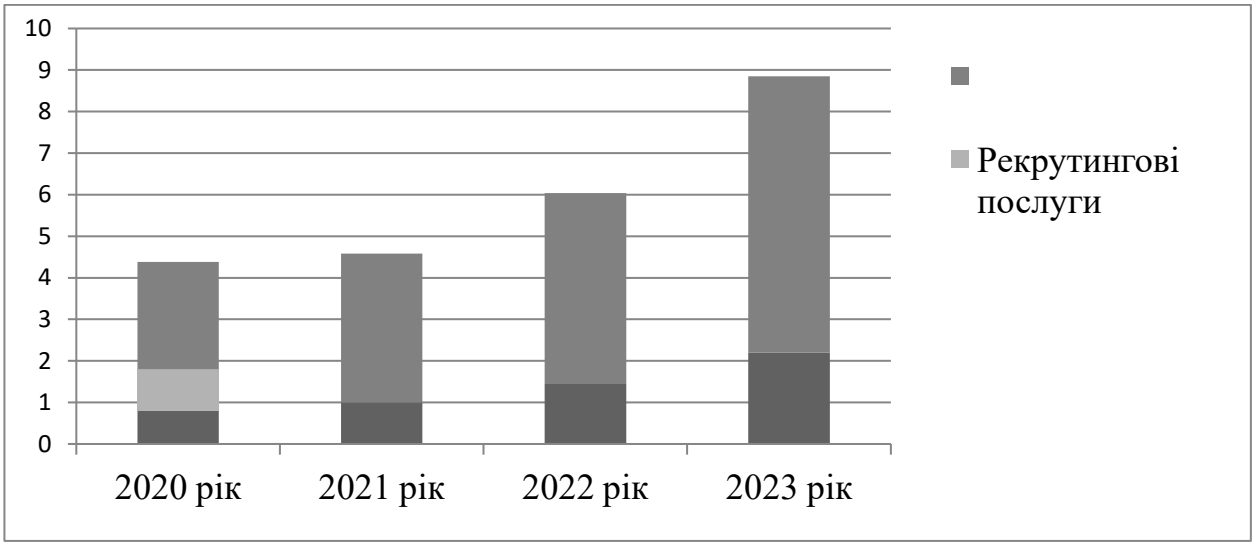


Рис.2.1. Динаміка надання послуг ТОВ «SoftServe», млн.грн.

Джерело: Розраховано автором за даними фінансової звітності

Щодо послуг з пошуку та відбір персоналу, то компанія спеціалізується на менеджерах середньої та вищої ланки у IT-сферах, а також у сфері фінансів та страхування, сфері охорони здоров'я, роздрібної торгівлі та телекомунікацій. Перевага надається посадам вищого рівня, в результаті чого вони становлять 68 % угод з пошуку та підбору персоналу у кількісному еквіваленті у 2023 році.

Такий самий розподіл спостерігався і в 2020 та 2021 роках (рис.2.2).

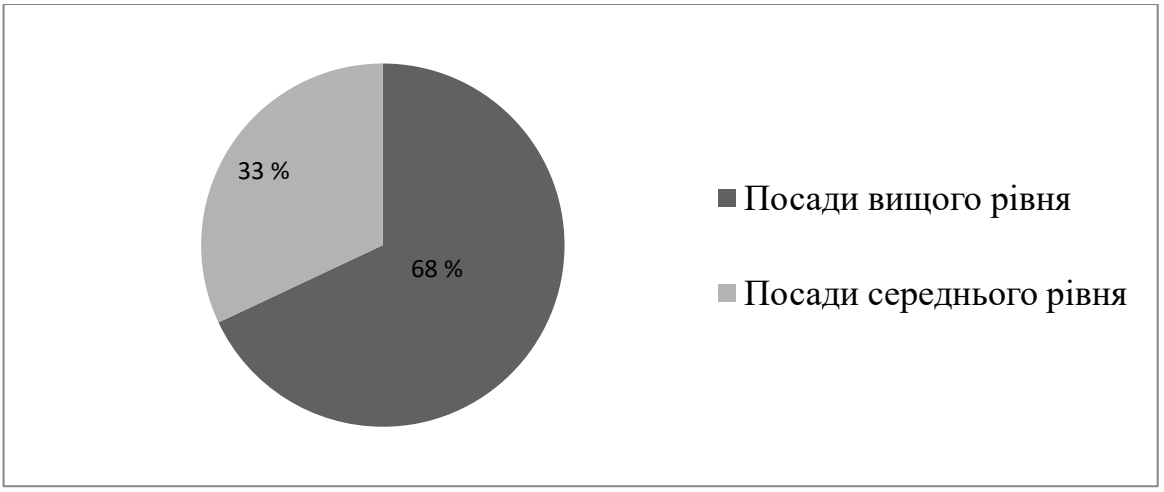


Рис. 2.2. Структура послуг з пошуку та підбору персоналу за 2023 рік, %
Джерело: Розраховано автором за даними фінансової звітності

Компанія не розглядає варіанти стосовно менеджерів нижчого рівня взагалі, а також ті вакансії середнього рівня, які оплачуються нижче визначеної мінімальної вартості участі в проекті стосовно менеджера середнього рівня. Це є одним з правил та принципів компанії, які вона не порушує.

Консультаційні послуги надаються за визначеними варіантами – оцінка персоналу за допомогою тестування, визначення компетенції та потенціалу працівників за допомогою тестів та ситуаційних завдань, кейсів, проведення тестування, співбесід, аналіз значних об’ємів даних, оцінка кон’юнктури ринку.

Підприємство має право здійснювати такі напрями діяльності:

- укладати як в Україні, так і за її межами угоди та інші юридичні акти з українськими та іноземними юридичними та фізичними особами;
- створювати на території України та за її межами філії та представництва, а також дочірні підприємства відповідно до чинного законодавства України;
- створювати на договірних засадах об’єднання, господарські товариства і приймати участь у їх діяльності, створювати спільні з іноземними партнерами підприємства;

- самостійно встановлювати ціни та тарифи.

Фінансово-господарська діяльність товариства здійснюється ним самостійно. Основним узагальнюючим показником фінансових результатів підприємства є прибуток. Товариство має відокремлене майно, самостійний баланс, поточні та інші рахунки в установах банків, печатку зі своїм найменуванням.

Метою діяльності ТОВ «SoftServe» є здійснення підприємницької діяльності для одержання прибутку, задоволення інтересів учасників. Для досягнення своєї мети товариство має право засновувати виробництво, створювати, розповсюджувати та продавати будь-яку продукцію та послуги в Україні та за кордоном.

Предмет діяльності товариства охоплює такі основні напрями:

- консультаційні послуги у сфері управління персоналом, зокрема пошук і підбір кадрів, організація тренінгів, дослідження ринку та підготовка рекламних оголошень;
- посередництво у працевлаштуванні як в Україні, так і за кордоном;
- рекламна діяльність, включаючи підготовку рекламних матеріалів і інформації про вакансії, товари та послуги;
- надання послуг у сфері маркетингу, консалтингу та менеджменту, а також проведення соціологічних досліджень і аналізу ринкових тенденцій в Україні та за кордоном;
- управлінське консультування, організація навчальних програм, семінарів і конференцій для підвищення кваліфікації фахівців;
- здійснення зовнішньоекономічної діяльності, орієнтованої на міжнародне співробітництво;
- розробка та створення баз даних для зберігання й обробки інформації;
- проведення соціологічних і психологічних обстежень (тестування) з метою аналізу потреб та поведінки цільової аудиторії.

Корпоративна стратегія, тактика та ділові взаємовідносини компанії базуються на п’яти ключових принципах:

Дотримання морально-етичних стандартів – компанія прагне відповідати найвищим стандартам особистої та професійної етики, дотримуючись золотого правила: чесність і довіра є пріоритетом.

Шанобливе ставлення – до кожної людини ставляться з рівною повагою, уникаючи будь-яких упереджень. Ввічливість розглядається як обов’язкова ознака професіоналізму.

Дух співробітництва – компанія підтримує командну роботу, сприяє обміну знаннями та досвідом між працівниками для досягнення постійного вдосконалення, навчання та впровадження сучасних технологій.

Делегування повноважень – кожен співробітник, незалежно від посади, відіграє ключову роль у роботі компанії. Заохочується інноваційність та розвиток лідерських якостей на всіх рівнях організації.

Відповідальність – працівники несуть відповідальність за виконання своїх обов’язків перед колегами та клієнтами компанії, усвідомлюючи важливість своєї роботи та готовність відповідати за власні дії.

Товариство здійснює зовнішньоекономічну діяльність, яка є частиною загальної зовнішньоекономічної діяльності України та регулюється національним законодавством і нормативно-правовими актами України. Воно має право використовувати кошти в конвертованій валюті, отримані від експорту та імпорту товарів і послуг, необхідних для зміцнення матеріально-технічної бази та задоволення соціально-економічних, культурно-побутових потреб працівників, за умови, що це не суперечить нормативно-правовим актам України та інших держав, а також міжнародним нормам. Товариство також має право отримувати валютні кредити та інвестиції від закордонних партнерів і інвесторів, при цьому валюта використовується відповідно до чинного законодавства.В сфері зовнішньоекономічної діяльності товариство має право:

– здійснювати діяльність, передбачену Статутом, за межами України;
– здійснювати експорт, імпорт товарів, капіталу, робочої сили;

– бути стороною цивільних угод, що виконуються поза межами України; набувати прав на майно, що знаходиться за кордоном;

– створювати спільні з іноземними партнерами підприємства, провадити спільну діяльність, в тому числі, з використання спільних виробничих площ, обладнання;

– представляти інтереси іноземних партнерів в Україні [31].

Спираючись на цю інформацію, можна зазначити, що ТОВ «SoftServe» займається експортом та імпортом послуг. При цьому експорт послуг значно переважає над імпортом, що підтверджується даними на рисунку 2.3.

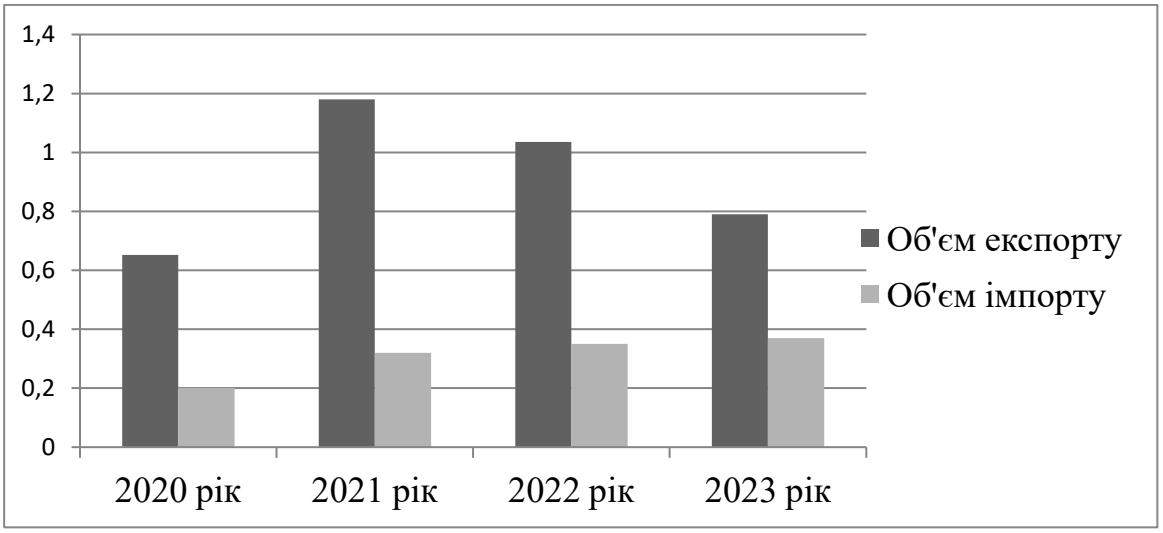


Рис. 2.3. Співвідношення імпорту та експорту послуг
ТОВ «SoftServe», млн. грн.
Джерело: Розраховано автором за даними фінансової звітності

Компанія імпортує:

– Послуги в сфері IT, зокрема програмне обслуговування, зберігання інформації, оброблення та доступ до баз даних.
– Консультаційні послуги з управління та розвитку персоналу.
– Експорт компанії здійснюється за двома напрямками:
– Експорт послуг з пошуку та відбору персоналу, включаючи підготовку документації, вивчення та розробку посадових інструкцій, вимог до кандидатів, на основі яких відбираються кандидати на посади.

– Експорт консультаційних послуг, таких як оцінка персоналу, надання зворотного зв'язку щодо оцінки, визначення шляхів розвитку та компетенцій персоналу, планування штату персоналу.

Щодо організаційної структури підприємства, можна зазначити, що власники управляють компанією у такому порядку, як це вказано на рис. 2.4. Вищим органом товариства є збори учасників, які складаються з учасників товариства або призначених ними представників. Збори мають право вирішувати будь-які питання, пов'язані з діяльністю товариства. Вони збираються не рідше ніж два рази на рік. До виключної компетенції зборів належать:

– визначення основних напрямків діяльності товариства,
– затвердження його планів та внесення змін до статуту,
– обрання та відкликання членів ревізійної комісії та виконавчого органу,
– прийняття до складу учасників товариства нових членів та визначення умов оплати праці посадових осіб товариства.

Загальні збори учасників обирають голову товариства, голову загальних зборів учасників та секретаря зборів. Голова товариства обирається виключно з числа учасників товариства. Одна й та сама особа може бути одночасно обрана головою товариства та головою загальних зборів учасників.

Контроль за фінансовою та господарською діяльністю підприємства, а також його структурними підрозділами здійснює ревізійна комісія, голова та члени якої призначаються зборами учасників. Ревізійна комісія складається з трьох членів, зокрема голови та інших членів комісії. В межах, дозволених законодавством України, комісія може залучати спеціалістів з міжнародно визнаних аудиторських фірм. Голова ревізійної комісії обирається серед її членів шляхом голосування на строк повноважень комісії. Ревізійна комісія проводить засідання, коли це вважається необхідним, або згідно з вказівками загальних зборів учасників.

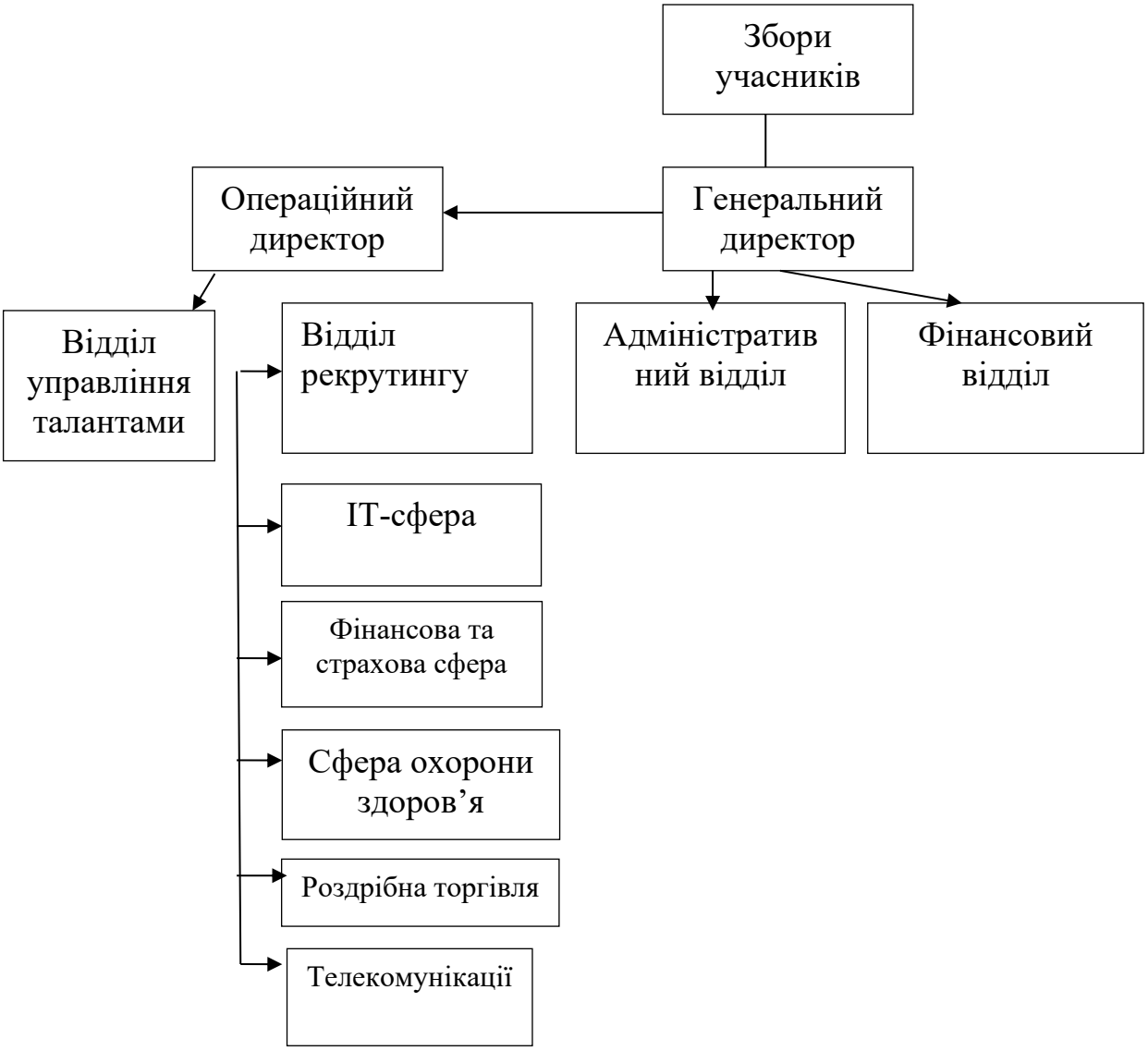


Рис. 2.4. Організаційна структура ТОВ «SoftServe»

Виконавчим органом товариства є генеральний директор, який відповідає за всі питання діяльності товариства, за винятком тих, що належать до виключної компетенції зборів учасників. Генеральний директор підзвітний зборам учасників, обирається ними та може бути звільнений за їх рішенням. Він організовує виконання рішень зборів учасників і відповідає за розробку стратегій та процедур для досягнення цілей товариства. Генеральний директор також несе відповідальність за розробку, затвердження та виконання річного бюджету, а також підготовку річних звітів.

Директор має наступні повноваження та обов'язки:

- розвивати, виконувати та здійснювати нагляд за проведенням фінансової та господарської діяльності товариства та його матеріальної і технічної бази, включаючи, без обмежень, продаж та фінансове планування, адміністративний облік та складання бюджету витрат;
- здійснювати загальний повсякденний контроль та управління Товариством та його матеріально-технічною базою.

Операційний директор керує відділом рекрутингу та відділом управління талантами, координує їх роботу, узгоджує їх проекти з Генеральним директором.

Відділ управління талантами займається організацією центрів розвитку, центрів оцінки, проведенням «оцінки 360 градусів» та тестуванням для клієнтів. Для цього він використовує необхідне програмне забезпечення, активно шукає нових клієнтів і виконує поставлений план на рік.

Відділ рекрутингу відповідає за пошук та підбір персоналу. Це включає вивчення та підготовку критеріїв відбору, розміщення оголошень про вакансії, пошук клієнтів та кандидатів, підготовку договорів і проведення співбесід. Відділ орієнтується на конкретні галузі ринку, зокрема на IT-компанії, агропромисловість, фармацевтичну промисловість, банківську сферу та фінансові компанії. Структурно відділ складається з чотирьох напрямків: пошук та підбір персоналу для фінансової та страхової сфери, сфери охорони здоров’я , роздрібної торгівлі та телекомунікацій і IT-спеціалістів.

Адміністративний відділ відповідає за організацію ремонтних робіт, придбання канцтоварів та господарчих товарів, необхідних для забезпечення нормальної діяльності підприємства. Також він відповідає за придбання, облік та збереження майна, включаючи основні засоби та інші оборотні активи.

Фінансовий відділ займається складанням фінансової та податкової звітності, підготовкою фінансових планів і розрахунків, нарахуванням та виплатою заробітної плати, а також відпускних і лікарняних. Відділ також забезпечує оплату рахунків постачальників, працює з клієнт-банками, обліковує товари, матеріали та основні засоби.

Товариство веде бухгалтерський облік і складає фінансову звітність

відповідно до вимог чинного законодавства України. Статистична звітність, що використовується для відображення фінансових результатів в грошовому вимірі, ґрунтується на даних бухгалтерії та подається в органи державної статистики в установленому обсязі. Прибуток компанії утворюється з надходжень від господарської діяльності після покриття витрат, пов’язаних з матеріальними ресурсами, а також витрат на оплату праці. Чистий прибуток після сплати податків та інших обов'язкових платежів залишається у розпорядженні ТОВ «SoftServe», а частина прибутку розподіляється між учасниками товариства відповідно до рішень загальних зборів і відповідно до чинного законодавства України.

При здійсненні своєї господарської діяльності ТОВ «SoftServe» керується чинною нормативно-правовою базою України, що включає Конституцію України, Кодекси, Закони, Положення, Статут та внутрішні накази підприємства. Основними нормативно-правовими актами, які регулюють діяльність компанії, є:

- Господарський кодекс України, що визначає основні принципи господарської діяльності, майнову основу господарювання.
- Податковий кодекс, який регулює порядок оподаткування.
- Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», що встановлює правила ведення бухгалтерії та складання фінансової звітності.
- Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність», що регулює діяльність у сфері зовнішньої торгівлі та міжнародних відносин.
- Закон України «Про інвестиційну діяльність», який визначає правові основи інвестування.
- Закон України «Про банки і банківську діяльність», що регулює діяльність фінансових установ.
- Закон України «Про ціни та ціноутворення», що встановлює порядок формування цін.
- Закон України «Про оплату праці», що визначає умови оплати праці працівників.

- Закон України «Про охорону праці», який забезпечує безпеку працівників в умовах трудової діяльності.

Ці акти забезпечують законність та регламентують всі аспекти господарської діяльності підприємства.

2.2. Інвестиційний клімат та динаміка залучення іноземних інвестицій до ТОВ «SoftServe»

Іноземні інвестиції відкривають можливості для компанії працювати як на українському, так і на міжнародному ринку, дозволяючи залучати висококваліфікований персонал та забезпечувати стабільний прибуток. Вони є важливим джерелом фінансових ресурсів, що сприяє підвищенню ефективності виробництва, покращенню продуктивності національних ресурсів, розвитку економіки та інноваційної діяльності підприємств. Крім того, іноземні інвестиції допомагають створювати конкурентні переваги для компаній і сприяють загальному економічному зростанню країни.

Перше іноземне інвестування ТОВ «SoftServe» відбулося в 1996 році. Період з 1996 по 2005 рік ознаменувався позитивними змінами у створенні сприятливого інвестиційного клімату в Україні та залученні іноземних інвестицій. Зокрема, в 2001 році було прийнято ключові нормативно-правові акти, такі як Цивільний, Господарський, Митний, Земельний та Бюджетний кодекси України, що сприяло підвищенню рейтингу країни як інвестиційно привабливої держави. У 2000 році Україна приєдналася до Конвенції про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами, що надало іноземним інвесторам можливість захищати свої права у Міжнародному центрі з врегулювання інвестиційних спорів у Вашингтоні (США). Для поліпшення інвестиційного іміджу України та створення сприятливих умов для іноземних інвесторів Кабінет Міністрів України створив Український центр сприяння іноземному інвестуванню відповідно до постанови від 2 серпня 2005 року № 666.

Покращення бізнес-середовища сприяло появі іноземних компаній в Україні та розширенню ринку збуту. Підприємства з іноземними інвестиціями активно шукали та підбирали персонал і користувалися консультаційними послугами, оскільки мали більші фінансові можливості. Це стало можливим завдяки позитивним змінам у сфері захисту іноземних інвестицій та поліпшенню бізнес-середовища в країні, що, у свою чергу, призвело до зростання кількості клієнтів і збільшення прибутку підприємства.

Інвестиції ТОВ «SoftServe» здійснює у вигляді рухомого та нерухомого майна (будівлі, споруди, обладнання, цінні папери, права користування землею та водними ресурсами, а також іншими майновими правами, включаючи інтелектуальну власність). Однак 70% іноземних вкладів ТОВ «SoftServe» складаються з грошових коштів, в тому числі в іноземній валюті.

Іноземні інвестиції компанії не були одноразовими, тобто, не відбулися лише під час її створення. Вони залучались протягом всього часу існування підприємства і регулюються змінами розміру статутного капіталу, що прописано в статуті. Це обумовлено як зовнішніми, так і внутрішніми факторами, зокрема економічною та політичною нестабільністю в країні, прогалинами в інвестиційному законодавстві, відсутністю належного інституційного забезпечення розвитку інвестиційного ринку та високим податковим тиском.

Загальний інвестиційний клімат в Україні в останні роки погіршився, особливо в період з 2014 по 2019 роки. Так, чистий обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну у 2020 році склав 0,2 млрд дол. США, що , становить 50,9% від загального обсягу ПІІ в Україну, у 2021– збільшився до 1,6 млрд дол. США, (68,5% від загального обсягу ПІІ в Україну), у 2022 до 2,9млрд.дол., а у 2023 – 4,247 млрд.дол. США.

До внутрішніх факторів можна віднести:

- стратегію та політику іноземних інвесторів, що включає розширення ринкової географії та диверсифікацію інвестиційного портфеля, зокрема охоплення ринку Східної Європи;

- здатність компанії до реорганізації та управління негативними тенденціями.

Здійснення іноземних інвестицій ТОВ «SoftServe» можна поділити на два етапи:

- первинний – під час створення компанії;
- вторинний – з метою підтримання та розширення діяльності підприємства.

Первинне і іноземне інвестування інвестицій відбулося у 2005 році. Інвестиції були спрямовані на створення та реєстрацію представництв компанії за кордоном, підбір, навчання та оплату праці персоналу, вибір приміщення, впровадження та адаптацію баз даних, купівлю та обслуговування необхідної техніки, дослідження ринків, рекламу.

Вторинний етап відбувався у 2009 - 2023 роках, коли ТОВ «SoftServe» додатково здійснювало іноземні інвестиції шляхом збільшення статутного капіталу з метою підтримання та переорієнтації своєї діяльності [31-36].

Вторинний етап залучення іноземних інвестицій компанії становить майже половину суми залучення іноземних інвестицій при створенні ТОВ «SoftServe», тому він є вагомим для оцінки діяльності компанії (рис. 2.5).

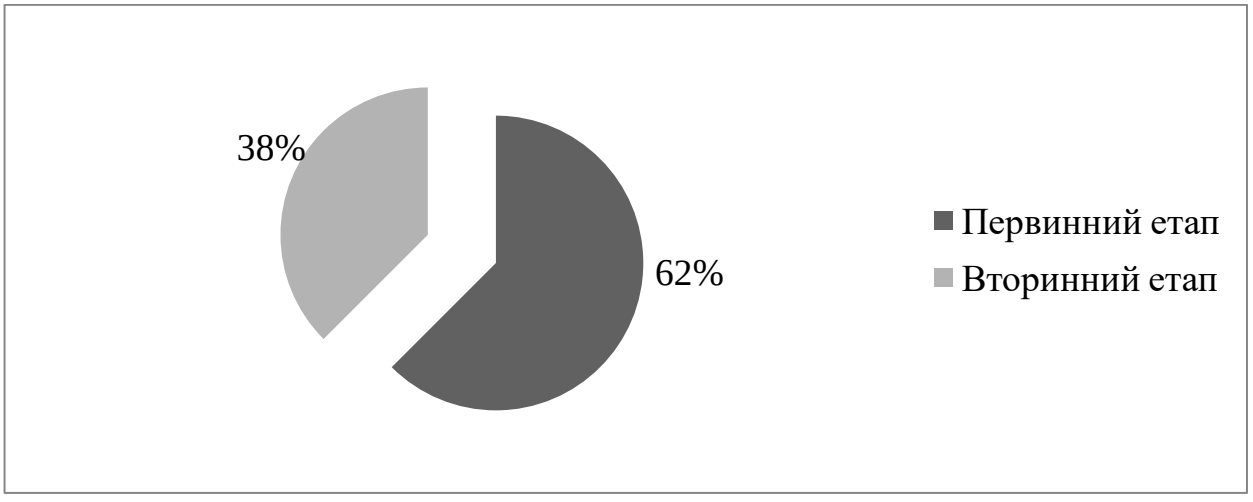


Рис. 2.5. Структура залучених інвестицій ТОВ «SoftServe» за етапами, %
Джерело: Розраховано автором за даними фінансової звітності

Додаткове залучення іноземних інвестицій (вторинний етап залучення іноземних інвестицій) пов’язане з факторами зовнішнього та внутрішнього середовища. До цих факторів можна віднести:

1. Економічне відновлення після фінансової кризи 2008-2009 років проходило повільніше, ніж передбачали оптимістичні прогнози. Після відносно успішних 2010-2011 років світова економіка не змогла утримати новий тренд зростання, а показники світового розвитку у 2012-2013 роках хоча й були переважно позитивними, але значно гіршими за попередні два роки. 2008-2009 роки стали важким періодом для України, а 2010-2012 роки можна охарактеризувати як період «виповзання» з-під кризового обвалу. Поглиблення економічних дисбалансів у 2013 році значно послабило макроекономічну стійкість, що зрештою призвело до нового економічного спаду в Україні в 2014-2019 роках, викликаного як соціально-політичною кризою, так і зовнішньою агресією, що триває й до сьогодні. Ці тенденції мали значний вплив на ринок консалтингових і рекрутингових послуг, де в результаті кризових явищ різко зменшився попит. Це вплинуло на прибуток і активність компаній на цьому ринку. У відповідь на ці зміни інвестиції були спрямовані на подальшу експансію на зарубіжні ринки та збільшення частки іноземних клієнтів, що дозволило переорієнтувати компанію на іноземні ринки для розширення збуту і залучення нових клієнтів. Погіршення бізнес середовища в результаті кризових явищ, відтік іноземних компаній з України, що спричинило значне погіршення фінансового становища ТОВ «SoftServe» протягом 2014 та 2019 років та втрату потенційних клієнтів. Особливо вплинув відтік іноземного капіталу у банківській сфері з України (рис.2.6), що паралізувало роботу одного з відділів рекрутменту компанії та зумовило необхідність переорієнтовуватися на інші напрямки роботи, в результаті чого зменшився прибуток ТОВ «SoftServe».

В результаті зменшення кількості іноземних банків в Україні, частка надання рекрутингових послуг в банківській сфері значно зменшилась, оскільки банківська сфера була одним з провідних напрямків діяльності компанії, на яку розраховували при плануванні діяльності на наступні періоди, і задля розвитку

надання послуг у цій сфері спеціально залучили провідних фахівців, розширили відділ надання послуг саме у банківській сфері.

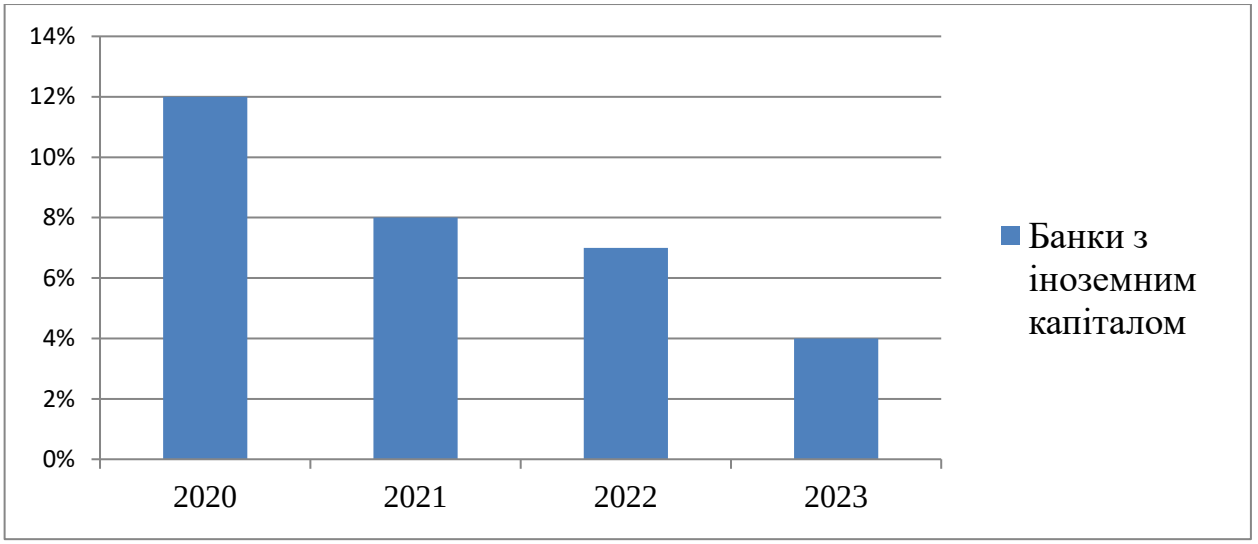


Рис. 2.6. Динаміка структури власності активів банківської системи з іноземним капіталом, %
Джерело: Розраховано автором за даними фінансової звітності

З піку, який спостерігався у 2011 році, 26% наданих послуг у банківській сфері відбулося падіння до критичного рівня майже до 4% у 2023 році. В результаті чого витрати на залучення висококваліфікованого персоналу не покривалися доходами, які приносило надання послуг у цій сфері, що призвело до скорочення надання послуг та персоналу у цьому секторі [37].

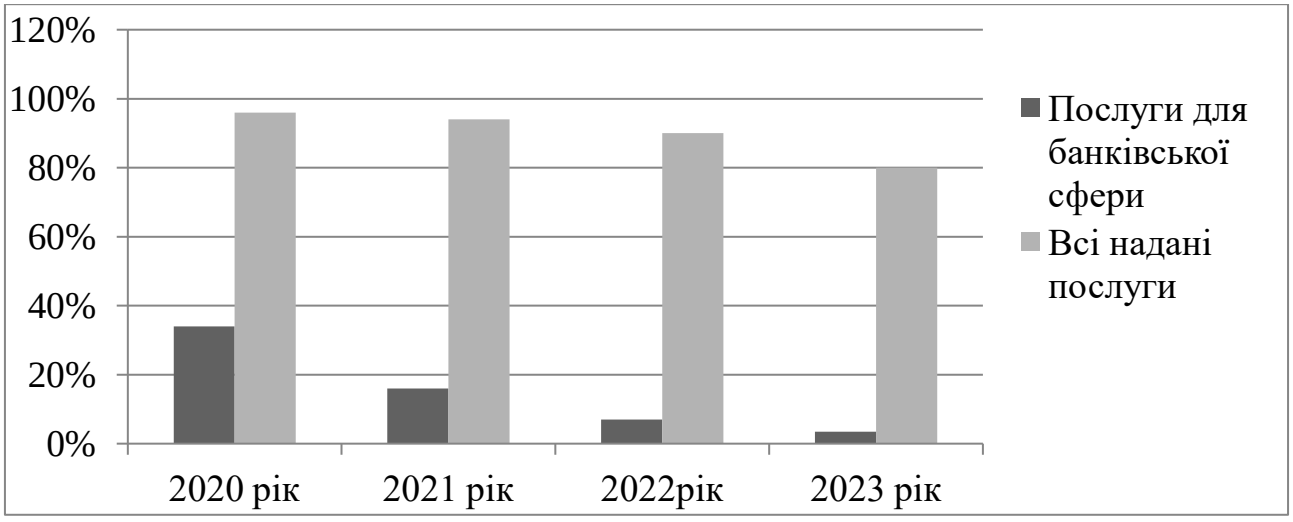


Рис. 2.7. Частка надання рекрутингових послуг ТОВ «SoftServe» у фінансовій та страховій сферах, %
Джерело: Розраховано автором за даними фінансової звітності

2. Припинення політичних та економічних відносин з росією, яка раніше була одним з основних ринків збуту, а також девальвація гривні і загальне погіршення стану бізнес-середовища, спричинили скорочення попиту на послуги. Це призвело до мінімізації витрат потенційними клієнтами, що ускладнило діяльність на ринку.

3. З'явилися нові конкуренти у вигляді фрілансерів, які пропонують консалтингові та рекрутингові послуги за нижчими цінами. Фрілансери часто мають досвід роботи в рекрутингових і консалтингових компаніях, що дозволяє їм швидко зібрати широку клієнтську базу і пропонувати свої послуги на більш вигідних умовах для клієнтів

У результаті цих змін важливу роль почали відігравати й внутрішні фактори:

- Повільна адаптація до змін у зовнішньому бізнес-середовищі.
- Обмежений портфель послуг, який не дозволяв ефективно реагувати на нові вимоги ринку.
- Відток висококваліфікованих фахівців, що погіршувало кадрову ситуацію.
- Нездатність конкурувати за ціною з фрілансерами та іншими компаніями через стандарти, встановлені в компанії.

Збільшення статутного капіталу шляхом додаткових членських внесків у іноземній валюті дозволило компанії переорієнтуватися на зовнішні ринки, розширити географію клієнтської бази, залучити нові технології та програми, а також підвищити конкурентоспроможність персоналу. Це також сприяло залученню висококваліфікованих кадрів, які мали напрацьовану клієнтську базу.

Іноземні інвестиції, що включали додаткове залучення статутного капіталу з 2008 по 2023 роки, допомогли компанії адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі. Вони сприяли подоланню негативних впливів погіршення інвестиційного клімату, економічних та політичних труднощів в Україні та сприяли врегулюванню внутрішніх проблем. В результаті цього товариство змогло підлаштувати свою діяльність до зовнішніх факторів, що сприяло покращенню становища на ринку [40].

Прибуток є ключовим показником, що відображає результати не тільки інвестиційної діяльності, а й загальної господарської діяльності підприємства. Внаслідок впливу негативних факторів, як зовнішнього, так і внутрішнього середовища, прибуток ТОВ «SoftServe» значно коливався з року в рік (див. табл. 2.1). Тому залучення іноземних інвестицій було необхідним для забезпечення подальшого успішного функціонування компанії та її переорієнтації на нові ринки та стратегії розвитку.

Таблиця 2.1.

Основні фінансові показники підприємства ТОВ «SoftServe», млн. грн

Показник	2020рік	2021 рік	2022 рік	2023 рік
Виручка від реалізації послуг	10,2	11,65	8,66	6,04
Чистий дохід від реалізації послуг	7,9	8,8	6,4	4,60
Собівартість реалізованої продукції	5,3	7,2	5,4	4,1
Валовий прибуток (збиток)	2,6	1,6	1,0	0,5
Фінансовий результат	1,5	0,9	0,7	0,2
Чистий прибуток	1,3	0,7	0,56	0,17

В результаті здійсненя іноземних інвестицій прибуток у наступних роках зростав з 2,60 млн. грн. у 2020 році та 1,6 млн. грн. у 2021році (рис. 2.8). Проте, таке зростання у подальшому супроводжувалося спадом, що свідчить про слабку реакцію на зміни як зовнішнього так і внутрішнього середовищ, відсутність постійного покращення та удосконалення своєї діяльності компанією, а також про значну залежність від змін зовнішнього середовища.

Таким чином, додаткове вливання іноземних інвестицій посприяло збільшенню клієнтів за кордоном, створення окремих напрямків роботи для компанії, розробки методів та підходів до клієнтів, переорієнтації компанії на нові ринки, оптимізації затрат та структури компанії.

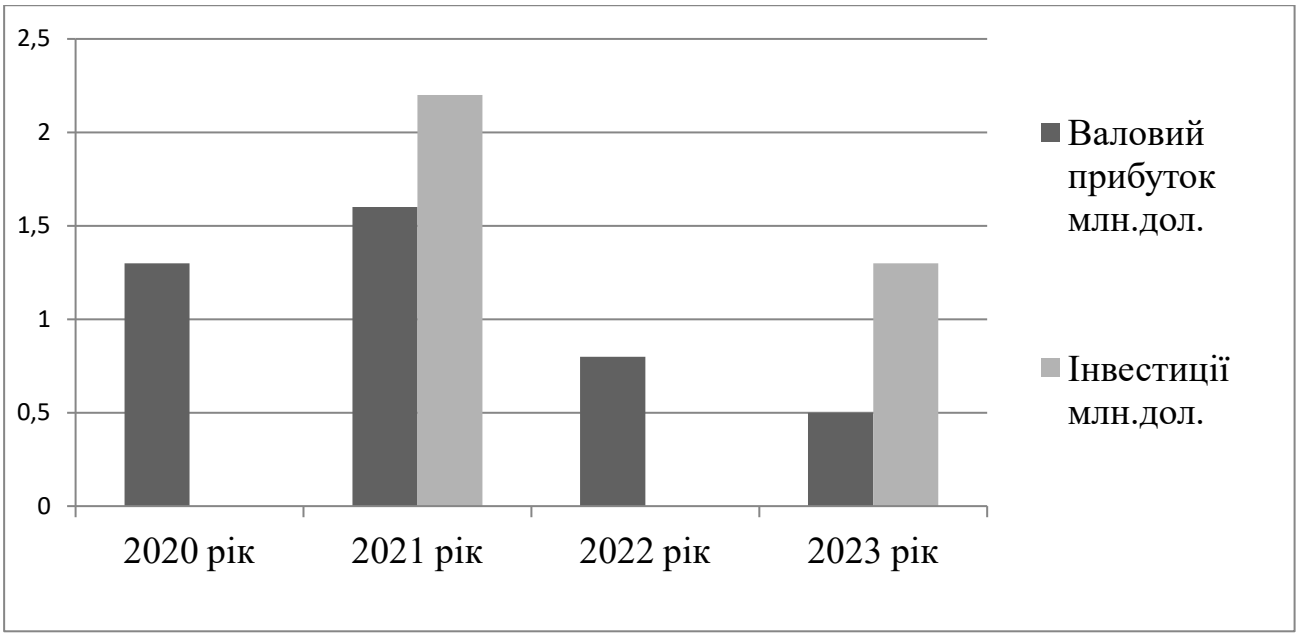


Рис. 2.8. Залежність іноземних інвестицій та валового прибутку ТОВ «SoftServe», млн.грн.

Джерело: Розраховано автором за даними фінансової звітності

Це вплинуло на дохідність підприємства, зростання ціни акцій компанії, підвищення добробуту інвесторів. Вторинні іноземні інвестиції допомогли розробити заходи щодо адаптації до змін зовнішнього середовища та адекватного реагування ТОВ «SoftServe» на такі зміни.

2.3. Конкурентоспроможність ТОВ «SoftServe» на національному ринку послуг

Компанія ТОВ «SoftServe» працює на український та зарубіжний ринки у сфері професійних та консалтингових послуг. Пріоритетним ринком для ТОВ Компанія ТОВ «SoftServe» є Україна, проте компанія в залежності від факторів впливу, переорієнтовується на більш вигідні ринки, розглядаючи при цьому ринок країн Європейського Союзу, США та Канаду що яскраво можна прослідкувати у 2020-2023 роках. Проте переважає надання послуг в Україні (рис. 2.9.).

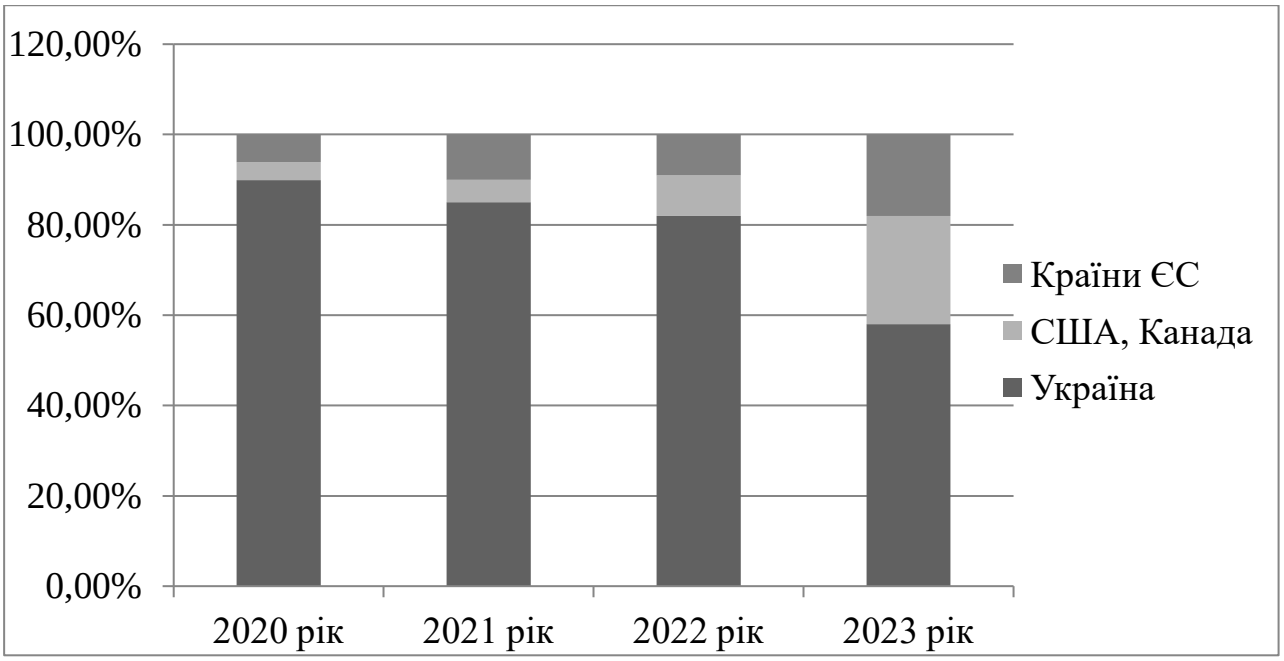


Рис. 2.9. Структура надання послуг за країнами ТОВ «SoftServe», %
Джерело: Розраховано автором за даними фінансової звітності

Таке спрямування на ринки країн Східної Європи спричинене прагненням інвесторів охопити саме цей ринок, оскільки на ринку Західної Європи працює сам інвестор, а політика інвестора має на меті охоплення всього європейського регіону [33].

На українському ринку ТОВ «SoftServe» займає одне з провідних місць серед компаній, що надають рекрутингові послуги, входячи до трійки лідерів за обсягом охоплення ринку. Однак її частка на ринку залишається незначною, що є характерним для цього сегмента, де конкуренція є високою, а більшість компаній мають обмежену долю ринку.

Ринок консалтингових та рекрутингових послуг у сфері управління персоналом тісно пов'язаний з ринком праці, який є дуже чутливим до економічних змін і кризових явищ. Тому для цього ринку характерні значні коливання, які викликаються економічними змінами. Різкі економічні зміни впливають на попит і пропозицію на ринку праці, що, у свою чергу, позначається на діяльності консалтингових та рекрутингових компаній.

Дослідницький центр порталу ХедХантер провів дослідження стосовно компаній-лідерів на ринку підбору персоналу та консультування в сфері

управління персоналом в Україні за часткою ринку за обсягом продажу, що розраховується за формулою:

$$ЧР_{оп} = К_{пт}/ЗО_{пт} \qquad (2.1)$$

$ЧР_{оп}$ – частка ринку за обсягом продажу,

$К_{пт}$ – кількість наданих послуг послуг,

$ЗО_{пт}$ – загальний обсяг продажу товарів на базовому ринку.

Експерти відзначили агентства, яким надають перевагу компанії, що діють на ринку України, серед яких провідне місце займають агентства: Анкор, ТОВ «SoftServe» та Персоннел. Лідери контролюють майже половину ринку рекрутингових послуг. Виходячи з цього дослідження, найбільші частки ринку у 2020 – 2022 роках завоювали компанії Анкор, ТОВ «SoftServe» та Personnel (рис. 2.10). У 2023 році частка компанії Анкор зросла на 0,8% у порівнянні з 2021 роком (з 19,2 відсотків до 20 відсотків), а частка компанії «SoftServe» зменшилася на 0,7% (з 14,7 до 14 відсотків).

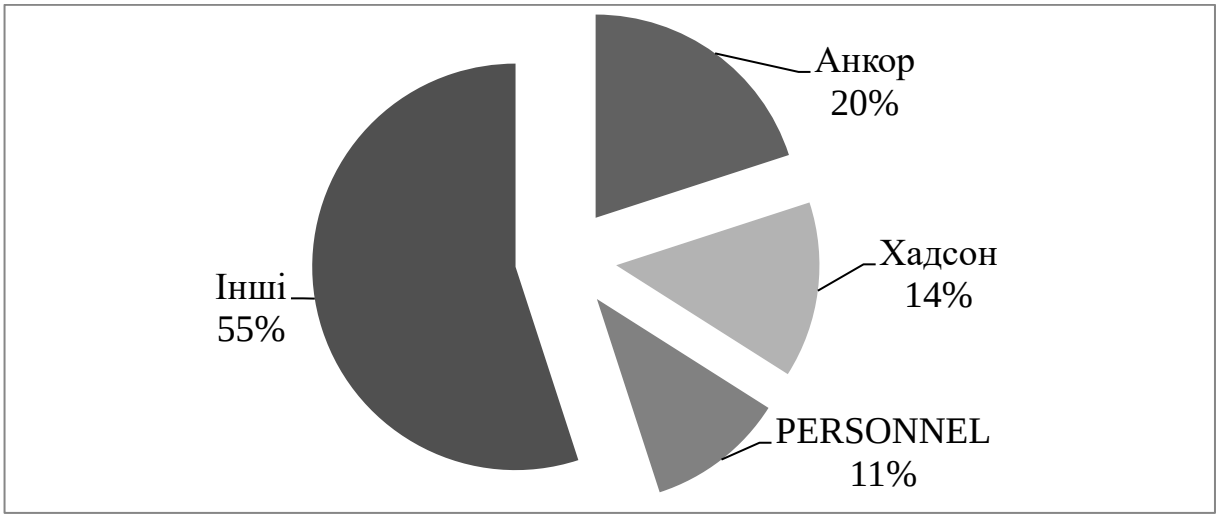


Рис. 2.10. Структура ринку рекрутингових послуг в Україні 2022 р., %

Частка ринку ТОВ «SoftServe» відносно лідера кадрового холдингу «Анкор» можна розрахувати за формулою:

$$ЧР_{вл} = ЧР_{ф}/ЧР_{л} \qquad (2.2)$$

$ЧР_{вл}$ - частка ринку відносно лідера,

$ЧР_{ф}$ - частка ринку фірми,

$ЧР_{л}$ - частка ринку лідера

Отже, у 2022 році частка ринку «SoftServe» відносно Анкор становила 14,7:19,2 = 0,77, а у 2023 році відносна частка ринку, займана «SoftServe» відносно лідера – компанії Анкор склала 14:20=0,7. Зменшення відносної частки ринку свідчить про відставання ТОВ «SoftServe» від свого прямого конкурента за кількістю наданих послуг у 2019 році у порівнянні з 2020 роком [36].

Проте необхідно також враховувати частку ринку за вартісними показниками, оскільки на відміну від ТОВ «SoftServe» кадровий холдинг «Анкор» також розглядає послуги з підбору персоналу на посади менеджерів середнього рівня без певного цінового обмеження.

Частку ринку ТОВ «SoftServe» за вартісними показниками можна розрахувати за формулою:

$$ЧР_{вп} = ПП_{гр.о} / МР_{гр.о} \times 100\% \qquad (2.3.)$$

$ЧР_{вп}$ - частка ринку(за вартісними показниками)

$ПП_{гр.о}$ - продаж послуг компанію (в грошових одиницях)

$МР_{гр.о}$ - місткість ринку (в грошових одиницях)

У 2020 році ринок послуг з пошуку та підбору персоналу становив 36,5 млн. грн. з урахування ПДВ. Дохід ТОВ «SoftServe» на території України у 2020 році склав 4,95 млн. грн. Таким чином, частка ринку компанією «SoftServe» за вартісним показником у 2020 році склала 5,65:36,5x100%=15,48%. У 2023 році ситуація на ринку пошуку й підбору персоналу значно погіршилась. Ринок послуг з пошуку з пошуку та підбору персоналу у 2023 році склав 30,1 млн. грн., а частка ринку ТОВ «SoftServe» за вартісним показником - 4,28:30,1x100% = 14,22% [35].

Чотирнадцять відсотків, які займає ТОВ «SoftServe» на ринку, є невеликою часткою за кількісними та вартісними показниками на ринку України. Однак з огляду на появу великої кількості малих підприємств та фрілансерів, які активно функціонують в Україні, така частка є відносно значною. У таких умовах жорсткої конкуренції та економічної нестабільності компанії часто змушені знижувати ціни та йти на поступки клієнтам. Позитивним фактором для ТОВ «SoftServe» є те, що компанія спеціалізується на підборі персоналу для

середнього та вищого рівня менеджерів, в той час як найближчі конкуренти, такі як Анкор та Персонел, займаються підбором кадрів для всіх рівнів, що значно розширює їх можливості.

Якщо розглядати дохід від надання послуг з пошуку та підбору персоналу, варто зазначити, що вартість цих послуг залежить від рівня оплати потенційного кандидата. Раніше ТОВ «SoftServe» встановлювала вартість своїх послуг на рівні 24-25% від річної заробітної плати кандидата, однак з 2019 року ця сума знизилась до 21-23%. Така різниця особливо відчутна у випадку вакансій високого рівня.

Ця ситуація характерна для всіх великих рекрутингових агентств, оскільки дрібні агентства та фрілансери часто встановлюють свої гонорари на рівні 10-15% від річної зарплати кандидата. Це суттєво впливає на вибір клієнтів, особливо в умовах негативних економічних тенденцій.

ТОВ «SoftServe» почало активно виходити на зарубіжні ринки з самого моменту свого створення. Це було зумовлено тим, що компанія є дочірньою організацією іноземної юридичної особи, яка вже працює на ринку консалтингових та рекрутингових послуг у Європі. Така компанія мала розвинену клієнтську базу, налагоджені методи оцінки та відбору персоналу, необхідні знання ринків, дослідження, а також обізнаний персонал, що могло суттєво полегшити вихід на нові ринки [36].

Основними чинниками, що сприяли виходу на зарубіжні ринки, стали:

- кризові явища в Україні,
- нестабільність та зниження попиту на ринку,
- скорочення ємності ринку,
- зменшення платоспроможності клієнтів,
- диверсифікація ринків,
- пошук нових клієнтів,
- відтік іноземних компаній, які були потенційними клієнтами з України.

Зовнішній ринок для ТОВ «SoftServe» можна поділити на ринок країн Європейського союзу та ринок США і Канади і частка кожного з цих ринків

змінюється з року в рік, а чинники, що спричиняють таке коливання можна поділити на 2 групи [38].

До першого чинника можна віднести тісний взаємозв'язок ТОВ «SoftServe» з компанією-засновником. З метою недопущення конкуренції компанія повинна охоплювати ринок Східної Європи, що є частиною стратегії засновників та інвесторів. Крім того, на це впливає схожість менталітету та культурних традицій між країнами. ТОВ «SoftServe» часто виконує замовлення для компанії-засновника, що дозволяє розширювати свою клієнтську базу в Центральній та Західній Європі. Це сприяє залученню додаткових клієнтів. Важливу роль відіграють також зовнішні чинники, такі як політичні відносини між країнами та економічне становище держав [35].

Другий чинник вносить корективи у розподіл і охоплення ринків, але у разі виникнення складнощів на певному ринку компанія намагається переорієнтуватися на інші ринки, завдяки чому може використовувати розширену базу клієнтів (завдяки компанії-інвестору), доступ до бази даних кандидатів та висококваліфікований персонал з розвинутою і широкою клієнтською базою.

Серед ринків Європейського Союзу найбільшу частку займають: Польща – 20%, Чехія – 28%, Швеція – 15% (рис.2.11).

Лідерство в цих країнах зумовлене доступом до напрацьованої клієнтської бази інвестора, його контактам в цих країнах та спрямованості персоналу ТОВ «SoftServe» на клієнтів саме цих країн. На ринок Європейського Союзу компанія почала особливо активно звертати свою увагу після розірвання політико-економічних зв’язків з Російською Федерацією.

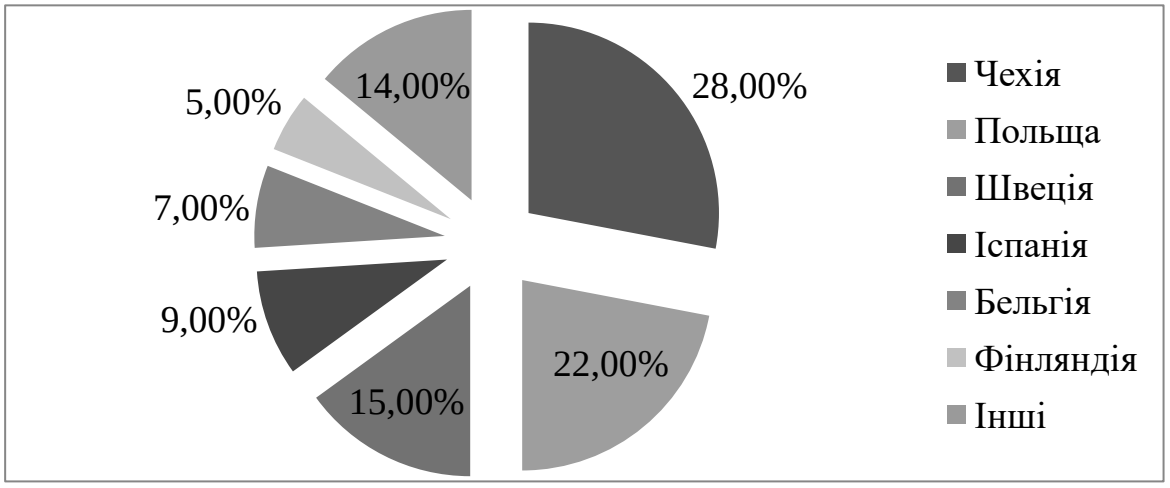


Рис. 2.11. Структура охоплення ринку Європейського Союзу ТОВ «SoftServe», %
Джерело: Розраховано автором за даними фінансової звітності

Скористаємося коефіцієнтом конкурентоспроможності (Ккп), для розрахунку конкурентоспроможності ТОВ «SoftServe» з метою подальшого дослідження сильних та слабких сторін і шляхів вдосконалення діяльності, підвищення конкурентоспроможності, підвищення ефективності використання іноземних інвестицій, необхідно оскільки він охоплює всі аспекти діяльності підприємства, дозволяє оцінити компанію з усіх боків, а також послуги, які надає компанія задля всебічного огляду на стан компанії на ринку у порівнянні з найближчими конкурентами. Коефіцієнт розраховується за формулою:

$$Ккп = 0,15\ Е_д + 0,29\ Ф_п + 0,23\ Е_з + 0,33К_п \qquad (2.4)$$

Де $Е_д$ – значення критерію ефективності діяльності підприємства;

$Ф_п$ – значення критерію фінансового стану підприємства;

$Е_з$ – значення критерію ефективності організації збуту і просування послуг на ринку;

$К_п$ – значення критерію конкурентоспроможності послуг;

0,15; 0,29; 0,23; 0,33 – коефіцієнти вагомості критеріїв [44].

Використання 15-бальної шкали для оцінки показників конкурентоспроможності підприємства дозволяє зробити їх більш відносними та

зрозумілими для порівняння з основними конкурентами. Ось як цей процес виглядає детально:

1. 5 балів —показник підприємства нижчий за базовий. Це означає, що компанія відстає від середнього рівня своїх конкурентів.
2. 10 балів — показник підприємства дорівнює базовому. Компанія працює на тому ж рівні, що й її конкуренти.
3. 15 балів —показник підприємства вищий за базовий. Це свідчить про те, що компанія досягла кращих результатів, ніж середні конкуренти на ринку.

Оцінка конкурентоспроможності послуг ТОВ «SoftServe» за допомогою індикаторів на 15-бальній шкалі дозволяє детально аналізувати позиції компанії на ринку консалтингових та рекрутингових послуг порівняно з її конкурентами. Виходячи з цього, порівняння результатів компанії з лідерами ринку, такими як Анкор та PERSONNEL, дає змогу оцінити сильні та слабкі сторони «SoftServe» в різних аспектах її діяльності (табл.2.3).

Таблиця 2.3.

Індикатори конкурентоспроможності послуг ТОВ «SoftServe»

Критерії	Ранг	Діапазон оцінок 5-10		
		Низька – 5	Середня – 10	Висока – 15
Витрати	10	Більше прямого конкурента	Рівні прямому конкуренту	Менше прямого конкурента
Імідж	15	Відсутній	Середній	Міцний
Професіоналізм персоналу	10	Низький	Середній	Високодосвідчені працівники
Ціни	15	Низькі	Середні	Високі

Порівнюючи дані таблиці, можна зробити висновок, що при високому рівні цін та іміджу компанії, професіоналізм персоналу займає середню позицію. Визначивши конкурентоспроможність послуг, необхідно розрахувати середнє значення показників, які варто взяти до уваги, при дослідженні підприємства з

надання послуг, в результаті чого розрахувати коефіцієнт конкурентоспроможності ТОВ «SoftServe» [33].

Критерій ефективності діяльності підприємства розраховується через критерії продуктивності праці та рентабельності послуг, критерій фінансового стану – через коефіцієнт автономії та абсолютної ліквідності, ефективності організації збуту і просування послуг на ринку – коефіцієнт ефективності реклами і рентабельність продаж (табл. 2.4).

Таким чином, ККп = 0,15 × (0,55 × 5 + 0,45 × 10) + 0,29 × (0,65 × 15 + 0,35 × 10) + 0,23 × (0,26 × 10 + 0,74 × 5) + 0,33 × 15 = 0,1 + 3,84 + 1,45 + 4,1 = 9,49.

Таблиця 2.4

Критерії та показники конкурентоспроможності ТОВ «SoftServe»

Критерії та показники конкурентоспроможності	Методика розрахунку	Показники 2019 рік	Бали
Рентабельність послуг	Прибуток/собівартість послуг	0,12	5
Продуктивність праці	Обсяг наданих послуг /середньооблікова чисельність персоналу	40	10
Рентабельність продаж	Прибуток/обсяг продажу	0,08	5
Коефіцієнт ефективності реклами	Витрати на рекламу/приріст прибутку	0,7	10
Коефіцієнт автономії	Власні засоби/загальна сума джерел фінансування	1	15
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Грошові кошти /поточні зобов’язання	0,6	10
Якість послуг	Комплексний метод	15	15

Джерело: Розраховано автором за даними фінансової звітності

Показник 9,49 наближений до 10, що свідчить про те, що компанія має наближений до середнього показник конкурентоспроможності на ринку консалтингових та рекрутингових послуг в Україні і існує необхідність

визначення шляхів для підвищення існуючого рівня конкурентоспроможності з метою подальшого успішного існування компанії.

Використання SWOT-аналізу для оцінки позиції ТОВ «SoftServe» на ринку рекрутингових та консалтингових послуг дозволяє чітко визначити сильні та слабкі сторони підприємства, а також можливості та загрози, що можуть виникнути в результаті зовнішніх і внутрішніх факторів (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

SWOT аналіз ТОВ «SoftServe»

СИЛЬНІ СТОРОНИ	**СЛАБКІ СТОРОНИ**
Фінансування інвесторами: Наявність іноземних інвесторів, які можуть забезпечити необхідне фінансування для розвитку та розширення підприємства, дозволяє «SoftServe» підтримувати стабільність і ростити свою діяльність навіть у складних економічних умовах. **Доступ до напрацьованої бази даних та клієнтської бази**: Компанія має доступ до великої клієнтської бази завдяки співпраці з інвесторами, що дозволяє їй залучати нових клієнтів і розширювати бізнес на різних ринках. **Можливість залучення висококваліфікованого персоналу**: Завдяки наявності фінансування та міжнародного досвіду, «SoftServe» має можливість залучати та навчати висококваліфікованих працівників, що забезпечує високу якість послуг та конкурентоспроможність на ринку.	**Залежність від зовнішніх інвесторів**: Залежність від інвесторів може призвести до обмежень у прийнятті стратегічних рішень, особливо якщо інтереси підприємства не збігаються з інтересами інвесторів. **Обмежена частка на ринку**: Хоча «SoftServe» входить до трійки лідерів на ринку рекрутингових послуг в Україні, її частка на ринку все ще є невеликою, що обмежує її можливості для розвитку і залучення нових клієнтів. **Невеликі можливості для диверсифікації послуг**: Оскільки компанія спеціалізується лише на послугах з підбору персоналу для середнього та вищого рівня менеджерів, це обмежує можливості для розширення її послуг і виходу на нові ринки.

Продовження табл. 2.5.

МОЖЛИВОСТІ	ЗАГРОЗИ
Розширення на нові ринки: Завдяки міжнародним інвестиціям, компанія має можливість виходити на нові ринки, зокрема до країн Східної Європи та Західної Європи, де попит на рекрутингові та консалтингові послуги може бути високим. **Розширення асортименту послуг**: Компанія може диверсифікувати свої послуги, надаючи не тільки рекрутинг для середнього та вищого рівня менеджерів, а й розширюючи спектр послуг на різні категорії кадрів та інші галузі бізнесу. **Інвестиції в інновації та нові технології**: Залучення інвестицій дозволяє компанії впроваджувати нові технології для автоматизації процесів підбору персоналу, що зменшує витрати та підвищує ефективність.	**Конкуренція з боку фрілансерів та малих компаній**: Низькі ціни на послуги фрілансерів можуть стати значною загрозою для компанії, оскільки це змушує знижувати ціни або шукати інші шляхи для збереження конкурентоспроможності. **Економічна та політична нестабільність**: Зміни в економічній та політичній ситуації можуть негативно вплинути на попит на рекрутингові послуги, зокрема в умовах економічних криз чи інфляції. **Невизначеність на ринках праці**: Зміни в умовах праці, законодавстві чи політиці працевлаштування можуть створити невизначеність для компанії, зокрема при виході на нові ринки.

Виходячи з аналізу, можна зазначити, що підприємство має достатню кількість слабих та сильних сторін. Основними сильними сторонами є можливість фінансування інвесторами, доступ до напрацьованої бази даних та клієнтської бази. Ці фактори можуть сприяти залученню висококваліфікованого персоналу, його навчання, що в результаті призведе до збільшення клієнтської бази .

Компанія зосереджує свою увагу на конкурентоспроможних секторах ринку, таких як IT-компанії та охорона здоров'я, які в даний час мають кращі економічні показники, навіть у періоди негативних зовнішніх впливів. Це дозволяє компанії отримувати стабільні доходи з цих галузей. Однак серед слабких сторін можна виділити відсутність гнучкості та мобільності менеджменту компанії, що ускладнює її адаптацію до змін зовнішнього

середовища та обмежує можливості розвитку нових напрямків. Крім того, компанія стикається з високими витратами на надання послуг, що може впливати на її конкурентоспроможність.

Компанія стикається з новими можливостями для розвитку, зокрема завдяки розширенню присутності на іноземних ринках, розширенню діяльності в більш прибуткові сфери та позитивним змінам в законодавстві, що регулює діяльність підприємств з іноземними інвестиціями. Однак вона також зіштовхується з численними загрозами з боку держави, такими як соціально-політична нестабільність і негативний бізнес-клімат для іноземних компаній в Україні, що прямо впливає на потенційних клієнтів.

Таким чином, хоча компанія і є одним із лідерів на ринку консалтингових та рекрутингових послуг, її діяльність залишається вразливою до впливу конкурентів та зовнішніх негативних чинників, що призводить до втрати прибутку та потреби переорієнтації на інші ринки. Така ситуація є типовою для всіх компаній, що працюють на ринку рекрутингових та консалтингових послуг.

.

Висновки до розділу 2

Підприємство «SoftServe», яке є юридичною особою приватного права (підприємницьким товариством) відповідно до законодавства України, було створене у 1993.

Компанія «SoftServe»» є провідною глобальною компанією, яка працює на міжнародному ринку консалтингових послуг щодо управління персоналом у сферах фінансово-страхового бізнесу та IT-технологій. Представлена в регіонах: Південної та Північної Америки на ринках: Канади, США; EMEA на ринках: Великобританія, Швейцарія, Франція, Німеччина, Іспанія, Бельгія, Чехія, Польща, Україна.

До видів діяльності, якими займається компанія на ринку України відносяться: діяльність агентств працевлаштування; оброблення даних та розміщення інформації на веб-вузлах; надання інформаційних послуг;

консультування з питань комерційної діяльності і керування.

Також підприємство здійснює і зовнішньоекономічну діяльність. Компанія імпортує: послуги в сфері IT – програмне обслуговування, зберігання інформації, оброблення та доступ до баз даних; консультаційні послуги – з управління персоналом, розвитку персоналу. Експорт здійснюється за двома напрямками: експорт послуг з пошуку та відбору персоналу, тобто, підготовка документації, вивчення та розробка посадових інструкцій, вимог до кандидатів, на основі чого робиться відбір кандидатів на посади; експорт консультаційних послуг, а саме – оцінка персоналу, зворотній зв'язок по оцінці, визначення шляхів розвитку та компетенцій персоналу, планування штату персоналу.

Аналіз зміни інвестиційного клімтату країни в період діяльності компанії «SoftServe» з 1993 по 2023 дав змогу виявити взаємозв'язки між інвестиційною привабливістю підприємства та рівнем вкладених інвестицій. З'ясовано, що залучення іноземних інвестицій в «SoftServe» можна поділити на два етапи:

- первинний – під час створення компанії (1993-2008 рік), що пов`язано із позитвними зрушеннями у створенні сприятливого інвестиційного клімату в Україні, покращенням бізнес-середовища, розширенням ринків збуту, що спонукало підприємтсва з іноземними інвестиціями активніше шукали та підбирали персонал та користувалися консультаційними послугами, маючи більші фінансові можливості.
- вторинний – з метою підтримання та переорієнтації своєї діяльності (2009 - 2023 рік), оскільки, загальний інвестиційний клімат погіршився в результаті кризових явищ, так, 2008 – 2009 роки стали обвальним для України в наслідок світової фінансово-економічної кризи, а поглиблення ж економічних дисбалансів у 2013 році суттєво послабило макроекономічну стійкість, що зрештою призвело до нового обвалу економіки України у 2014 – 2023 роках в наслідок соціально-політичної кризи та зовнішньої агресії, що і відбувається до сьогодні.

Усі ці тенденції суттєво вплинули на ринок консалтингових та рекрутингових послуг. Внаслідок кризових явищ попит на ці послуги всередині

країни значно зменшився, що призвело до зниження прибутку та активності компаній, що працюють на цьому ринку. У відповідь на це інвестиції були спрямовані на подальшу експансію на зарубіжні ринки та збільшення частки іноземних клієнтів. Таким чином, основною метою інвестицій стало переорієнтування компанії на міжнародні ринки для розширення ринку збуту та залучення нових клієнтів.

Оцінюючи конкурентоспроможність компанії «SoftServe» на українському ринку, можна відзначити, що вона входить до трійки лідерів поряд із компаніями Анкор та Персоннел, які контролюють майже половину ринку рекрутингових послуг. Згідно з даними 2020–2023 років, частка ринку «SoftServe» за охопленням рекрутингових послуг складає 14%, що є значним показником для ринку консалтингових та рекрутингових послуг.

Зовнішній ринок для «SoftServe» поділяється на два основні сегменти: ринок Європейського Союзу та ринок країн Співдружності Незалежних Держав. Частка кожного з цих ринків змінюється з року в рік. Зокрема, компанія почала активно спрямовувати свою увагу на ринок ЄС після розірвання політико-економічних зв'язків з Російською Федерацією.

Слід зазначити, що компанії в сфері рекрутингових та консалтингових послуг, пов'язані з ринком праці, зазнають впливу економічних криз, що відображається на попиті на їхні послуги. Тому діяльність таких компаній схильна до коливань, викликаних економічними змінами.

Іноземні інвестиції позитивно впливають на конкурентоспроможність «SoftServe», оскільки дозволяють підвищити якість наданих послуг навіть за умов негативного зовнішнього середовища. Це досягається завдяки висококваліфікованому персоналу, досвіду та впровадженню новітніх технологій. Іноземні інвестиції також дають можливість компанії переорієнтуватися на більш привабливі галузі та виходити на іноземні ринки, що сприяє її подальшому розвитку та успіху.

РОЗДІЛ 3
ШЛЯХИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ТА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВ «SOFTSERVE»

3.1. Пропозиції щодо покращення інвестиційної привабливості ТОВ «SoftServe»

Заходи щодо підвищення інвестиційної привабливості підприємства повинні бути орієнтовані на вирішення проблем, що виникають через розбалансованість інтересів власників та інвесторів. Одним із основних завдань є збільшення вартості підприємства, оскільки це є ключовим фактором, що приваблює інвесторів. Для цього необхідно впроваджувати заходи, які сприятимуть підвищенню ефективності підприємства та зростанню його ринкової вартості, що в свою чергу підвищить інтерес до підприємства з боку інвесторів.

Підвищення віддачі від інвестованих коштів та зниження інвестиційного ризику є важливими аспектами для інвесторів. Це передбачає здійснення ефективної стратегії управління інвестиціями, що дозволяє мінімізувати ризики та максимізувати фінансову віддачу від проектів. Підвищення ефективності інвестиційної діяльності має бути тісно пов'язано з раціональним підходом до інвестиційного процесу, а також з узгодженістю інвестиційних проектів із загальною інвестиційною стратегією підприємства та високою якістю управління інвестиційними проектами.

Метою оцінки інвестиційної привабливості підприємства є виявлення як сильних, так і слабких сторін його фінансово-господарської діяльності, що дозволяє зрозуміти його загальний потенціал. Для інвестора це означає оцінку стану та можливостей об'єкта інвестування з метою визначення умов для отримання прибутку. Ключовим критерієм для такої оцінки є результативність фінансово-господарської діяльності підприємства, яку можна визначити через фінансову звітність.

Загальні фінансові результати мають точно відображати стан справ на підприємстві, щоб мати змогу оцінити ймовірність залучення інвестицій та ефективність їхнього використання. Це є важливим як для підприємства, так і для інвестора, оскільки забезпечує взаємодію в напрямку покращення фінансового стану та досягнення бізнес-цілей.

Усі фактори, що можуть вплинути на інвестиційну привабливість ТОВ «SoftServe», можна поділити на дві основні групи: внутрішні фактори, які залежать від стану і політики самого підприємства, та зовнішні фактори, що пов'язані з умовами на ринку та зовнішнім економічним середовищем.

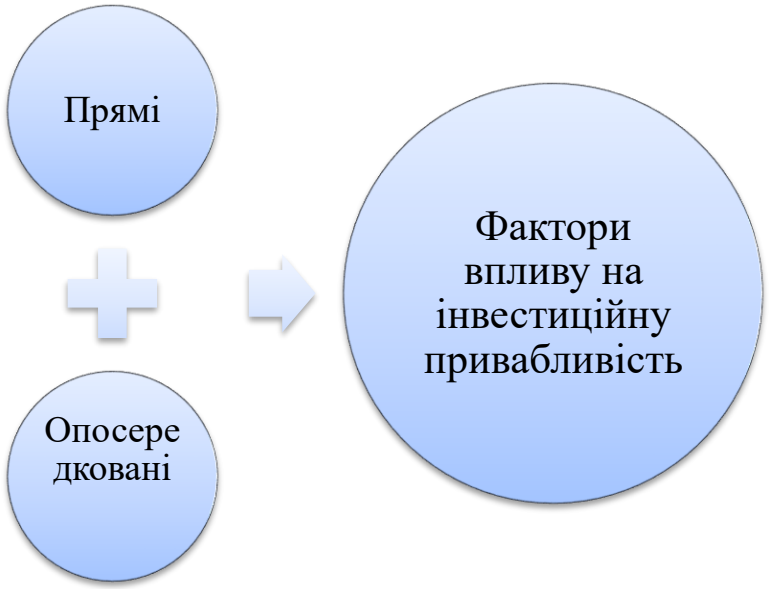


Рис. 3.1. Фактори впливу на інвестиційну привабливість ТОВ «SoftServe»

1. Фактори прямого впливу на рівень привабливості підприємства:

– Фінансові фактори: Зосереджуються на плануванні та підвищенні ефективності використання обігових коштів, підвищенні ліквідності, фінансової стійкості та платоспроможності підприємства. Важливим є також удосконалення управління прибутком підприємства для забезпечення його стабільного фінансового становища.

– Економічні фактори: Охоплюють маркетингові заходи, управління ціноутворенням, контроль якості, а також лобіювання інтересів, що дозволяє

компанії покращити свою конкурентоспроможність на ринку та залучити інвесторів.

2. Фактори опосередкованого впливу на рівень привабливості підприємства:

– Кадрові фактори: Включають підвищення ефективності використання соціальних ресурсів, а також покращення якості роботи управлінського персоналу. Підвищення рівня професіоналізму та кваліфікації кадрів здатне позитивно вплинути на загальний успіх підприємства.

– Інформаційні фактори: Це включає розробку і впровадження прогресивних інформаційних систем на підприємстві, що забезпечує більш ефективне управління даними, а також поліпшення доступності внутрішньої інформації та налагодження ефективних каналів обміну інформацією з зовнішнім середовищем.

– Фактори підсилення ділової репутації: Сюди відносяться розробка та впровадження ефективної PR-стратегії та створення надійного PR-ресурсу, що допомагає підприємству зміцнити свою репутацію на ринку та залучити нових партнерів та інвесторів.

Групування факторів за ступенем впливу:

- Прямий вплив: Включає фінансові та економічні фактори, що мають безпосередній вплив на рівень привабливості підприємства.
- Опосередкований вплив: Сюди відносяться кадрові, інформаційні фактори та фактори підвищення ділової репутації, які впливають на привабливість підприємства через посередні механізми.

Зважаючи на важливість фінансових показників та результатів для ТОВ «SoftServe», компанія повинна спрямувати зусилля на поліпшення свого фінансового стану. Важливо акцентувати увагу на таких аспектах, як закріплення фінансової стабільності, формування надійної кредитної історії, регулярна перевірка бухгалтерського обліку через аудиторські компанії, а також створення нематеріальних конкурентних переваг, які можуть позитивно вплинути на інвестиційну привабливість підприємства.

Важливим елементом залучення інвесторів є наявність детального та прозорого планування діяльності на майбутні періоди. Це включає створення фінансових планів та бюджетів на наступні роки, що демонструють здатність підприємства адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі. Врахування таких факторів допоможе показати реальний стан підприємства навіть за умови негативних прогнозів.

При плануванні важливо також враховувати часові чинники, зокрема різну вагу грошей у різні моменти часу, що вимагає використання ставків дисконту для точнішого відображення вартості майбутніх витрат і доходів. З огляду на це, для забезпечення сталого розвитку ТОВ «SoftServe» потрібно чітко сформулювати стратегічні цілі розвитку, що допоможуть забезпечити економічний потенціал підприємства та його конкурентоспроможність у довгостроковій перспективі.

Метою діяльності ТОВ «SoftServe» можуть бути наступні стратегічні орієнтири:

1. Зростання прибутковості або досягнення стабільності надходження доходів. Це є основним чинником стимулювання діяльності підприємства, оскільки стабільний фінансовий потік створює необхідну базу для подальшого розширення і розвитку бізнесу в умовах ринкової економіки.

2. Орієнтація на зниження ризикованості діяльності та отримання сталого прибутку. Компанія повинна прагнути мінімізувати фінансові та операційні ризики, зберігаючи стабільність доходів і забезпечуючи сталий прибуток у довгостроковій перспективі.

3. Забезпечення стабільних темпів зростання. Головною метою є зростання ринкової вартості підприємства, що забезпечить добробут акціонерів і створить підґрунтя для подальших інвестицій. Стабільне зростання допомагає не тільки зміцнити позиції на ринку, але й залучити нових інвесторів та партнерів.

Для інвесторів важливим є те, чи може компанія адекватно спрогнозувати діяльність на наступний рік та виконати поставлений план, що відображається у прогнозуванні:

- попиту на послуги компанії на національному ринку;

- залученні перспективних проектів;
- виході та діяльності на нових ринках збуту;
- можливих витрат;
- рівні доходів від наданих послуг.

У разі, якщо прогноз не зовсім оптимістичний, компанії важливо реалістично оцінити ситуацію. Це критично важливо, оскільки інвестори оцінюють не тільки прогнози на наступний рік, але й реальну здатність компанії виконувати поставлені плани, здійснювати контроль за відхиленнями від цих планів і реагувати на зміни в умовах зовнішнього та внутрішнього середовища.

Інвестори більш впевнено вкладають свої кошти, якщо вони можуть на основі чітких і реалістичних фінансових планів оцінювати і контролювати діяльність підприємства в майбутньому. Тому здатність ТОВ «SoftServe» ефективно планувати свою фінансову діяльність та здійснювати контроль за виконанням цих планів є важливим критерієм для іноземних інвесторів при ухваленні рішення про подальші інвестиції.

Для товариства з обмеженою відповідальністю «SoftServe» з метою реагування та адаптації до зміни зовнішнього середовища необхідне виконання таких цілей :

1. контроль витрат та оптимізація структури витрат;
2. управління грошовими активами.

Для ефективного контролю витрат та оптимізації їх структури компанії ТОВ «SoftServe» необхідно вжити кілька ключових кроків. По-перше, слід переглянути та, за потреби, реорганізувати організаційну структуру. Наприклад, відділи управління талантами та рекрутменту в банківській сфері наразі не є прибутковими на українському ринку. У зв’язку з цим доцільно скоротити штат працівників у цих відділах або залучити більш кваліфікований персонал, здатний ефективно залучати клієнтів, та орієнтувати відділи на зовнішні ринки. Це допоможе не тільки скоротити витрати на оплату праці, але й зменшити операційні витрати в цілому, одночасно збільшуючи клієнтську базу і залучаючи більш платоспроможних клієнтів.

Додатково, для зменшення витрат на управлінський апарат, необхідно оптимізувати витрати на утримання керівників. За наявної організаційної структури з чотирма керівниками, доцільно скоротити кількість управлінців, оскільки надмірна кількість керівних посад може уповільнювати процес прийняття рішень, призводити до дублювання інформації та збільшувати ризик затримки важливих даних до керівництва. Це також дозволить зменшити додаткові витрати на утримання управлінської ланки, прискорити прийняття рішень і підвищити ефективність управлінських процесів.

Операційний директор в умовах поточної організаційної структури фактично дублює функції, які виконують керівники відділів рекрутменту та управління талантами. Це веде до уповільнення процесів прийняття рішень, оскільки непогодженість рішень з операційним директором затягує погодження змін з генеральним директором, що негативно позначається на оперативності в умовах швидко змінюваного зовнішнього середовища.

Для вирішення цієї проблеми запропонований варіант реорганізації дозволяє значно скоротити витрати на управлінський апарат — орієнтовно на 25% — що дозволить спрямувати звільнені кошти в більш раціональні та прибуткові напрямки. Наприклад, ці кошти можна інвестувати в розвиток більш вигідних напрямів послуг, підвищення кваліфікації персоналу або залучення більш конкурентоспроможних кадрів.

Ще одним важливим кроком для ТОВ «SoftServe» є удосконалення податкового планування. Це включає в себе не лише оптимізацію податкових витрат, але й ефективне управління фінансовими аспектами операцій. Це дозволить компанії досягти більш сприятливих умов для ведення бізнесу, знизити податкові ризики та підвищити загальну ефективність підприємств

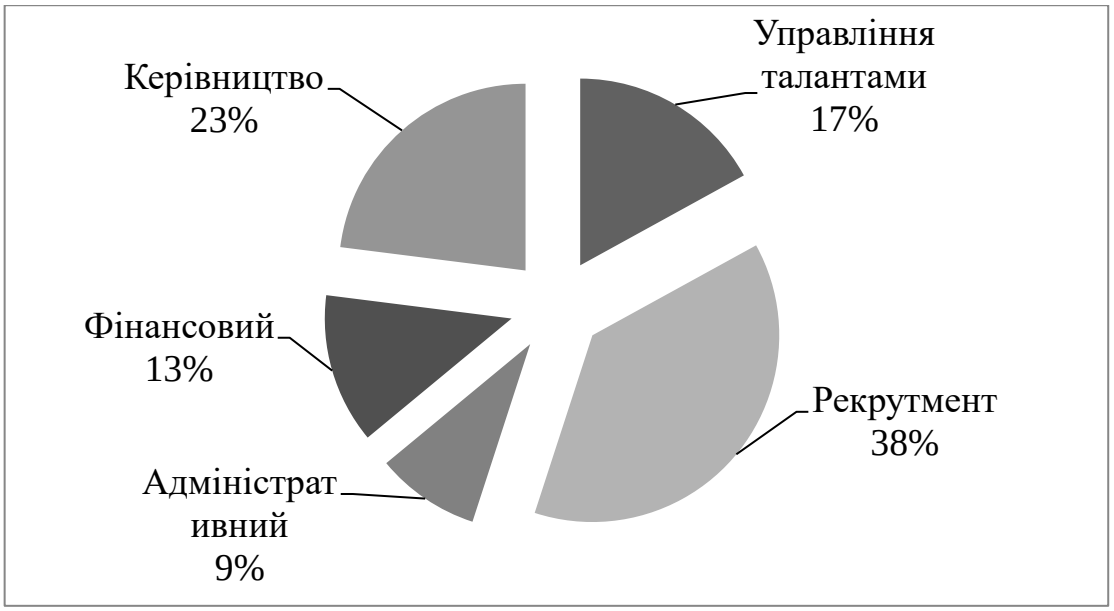


Рис. 3.2. Частка фонду оплати праці за відділами, %

Джерело: [35]

Податкове планування полягає в розробці і впровадженні різних законних схем зниження податкових відрахувань, за рахунок застосування методів стратегічного планування фінансово-господарської діяльності підприємства. Особливо податкове планування для компанії буде актуальним в умовах частої зміни валютного законодавства, законодавства стосовно експортних та імпортних операцій, які становлять все більшу частку операцій компанії, що включає в себе відстеження термінів оплати та проведення робіт по договорам, зміна граничних термінів, включення імпортних операцій у податковий кредит.

Планування значно впливає на фінансовий потік компанії, оскільки всі послуги окрім експорту консультаційних послуг обкладаються податком на додану вартість, який обов’язково має бути сплачений до бюджету. Податкове планування допоможе рівномірно розподілити суми податків та отриманих від клієнтів коштів, що сприятиме більш раціональному їх використанню, особливо з урахуванням їх вартості у часі та коливаннями валютних курсів.

Також сплата податків певною мірою пов’язана з втратами від продажу іноземної валюти з метою відновлення коштів у національній валюті для розрахунків з постачальниками та державними установами.

Управління грошовими активами ТОВ «SoftServe» можна розглянути через призму шести складових, які відіграють однаково важливу роль для товариства з обмеженою відповідальністю «SoftServe». Це:

1. контроль, аналіз та розподіл наявних грошових коштів;
2. регулюванні надходження виручки від реалізації послуг;
3. контроль над дебіторської заборгованістю;
4. використання вільних грошових коштів;
5. погодження дивідендної політики;
6. підвищення фінансової стійкості та платоспроможності підприємства.

Контроль, аналіз та розподіл наявних грошових коштів. Необхідно підтримувати мінімальний залишок грошових коштів для безперервного здійснення поточних розрахунків; врахувати діапазон сезонних змін залишку грошових коштів; створювати резерв вільних грошових коштів на випадок можливого розширення обсягів діяльності та здійснювати своєчасну трансформацію вільних грошових коштів у високоліквідні фінансові інструменти.

Регулюванні надходження виручки від реалізації послуг на умовах негайної оплати, та оплати з відстрочкою платежу – необхідно розглядати варіанти пом’якшення умов розрахунків з клієнтами - отримувачами послуг. За допомогою опцій з відстрочкою платежу, розбиття платежу на частини та етапи оплати, можна розширити обсяги реалізації послуг, і тим самим збільшити доходи і прибутки від основної діяльності. Проте необхідно всебічно оцінювати фінансовий стан потенційних дебіторів, їх платоспроможності та репутацію задля уникнення або зменшення ризику несплати за надані послуги.

Якщо розглядати такі варіанти з диверсифікацією способів оплати за надані послуги, то необхідно враховувати це при плануванні податкових витрат

та отриманих прибутків. Задля нормального та рівномірного потоку коштів до компанії необхідно диверсифікувати клієнтів з різними варіантами оплати задля зменшення ризиків.

Стягнення та контроль дебіторської заборгованості - дебіторська заборгованість ТОВ «SoftServe» становить майже 15 відсотків доходу компанії за 2019 рік. Відсоток є досить великим, тому компанії слід намагатися мінімізувати розмір дебіторської заборгованості та слідкувати за скороченням термінів її погашення. Необхідно вивчати потенційних клієнтів та їх платоспроможність, обумовлювати в договорах детально умови оплати за послуги, відповідальність за невчасну сплату рахунків задля попередження безнадійних боргів, тобто, провести юридичну експертизу і приведення документів у відповідність до законодавства. З урахуванням також коливань валютного курсу, необхідно зазначити, що оскільки гривня знецінилась приблизно вдвічі, то дебіторська заборгованість подвоїлась під таким впливом валютних коливань.

Зважаючи на таку ситуацію варто ввести посаду бізнес-аналітика та юриста, які будуть слідкувати за оплатами рахунків клієнтами, вирішувати питання стратегічного та оперативного фінансового планування, а також має здійснювати менеджмент дебіторської заборгованості, створити інформаційну базу з метою подальшого аналізу ситуації підприємства та факторів впливу на нього, регулювати потік коштів в компанію, розробляти договори з клієнтами з метою врегулювання потоку коштів підприємства. Особливо таке питання постає гостро в умовах коливання валютних курсів в наслідок інфляційних процесів та знецінення гривні.

З урахуванням таких чинників, як контроль над дебіторською заборгованістю та залучення фахівців, які будуть його здійснювати, можна зробити прогноз щодо покращення ситуації і зменшення відсотка дебіторської заборгованості та ризику виникнення безнадійних боргів. Проте, неможливо різко зменшити відсоток дебіторської заборгованості, оскільки фактор ризику завжди присутній.

Проаналізувавши договори заключні ТОВ «SoftServe», необхідно зазначити, що у 50% випадків недосконало та нечітко прописаний порядок оплати послуг. Відсутність чітко прописаного механізму оплати послуг клієнтами, дає можливість вільного трактування щодо строків розрахунків і уповільнює процес надходження коштів та спричиняє короткострокову дебіторську заборгованість. З урахуванням необхідності виправлення цієї ситуації виникає необхідність залучення фахівця, який буде відповідіти за контролювати погашення дебіторської заборгованості, можна спрогнозувати її стан на наступні декілька років (рис. 3.3).

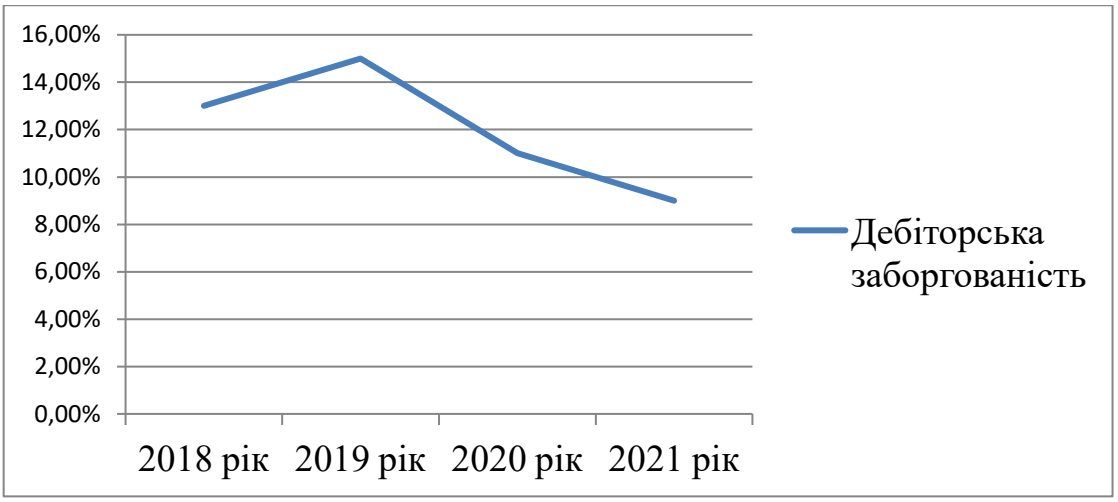


Рис. 3.3. Прогноз дебіторської заборгованості, %

Якщо правильно спланувати грошові потіки та обов'язкові податки, то можна прослідкувати скорочення витрат та певну економію фінансових ресурсів, оскільки необхідно тримати баланс як грошей в іноземній валюті, так і у гривні. Необхідно розрахувати потрібну кількість національної валюти з метою сплати податків та заробітної плати з метою недопущення або зменшення продажу іноземної валюти за заниженим курсом. Таке планування грошового потоку включаючи і податкове планування допоможе скоротити витрати на банківські послуги та зменшить валютні ризики.

Використання вільних грошових коштів – непоганим варіантом зберігання тимчасово вільних грошових коштів на комбінованих банківських

рахунках. Прикладом цьому може бути контокорентний рахунок, який дає можливість поєднати поточне зберігання грошових коштів підприємства з виплатою депозитного відсотка. Це сприятиме збільшенню доходу та прибутку організації. Особливо це стосується коштів в іноземній валюті.

Дивідендна політика інвесторів та компанії полягає у погодженні політик з метою задоволення потреб обох сторін. Інвесторам важливо розуміти, чи політика виплати дивідендів буде більш консервативною (коли дохід в основному спрямовується на загальний розвиток компанії, а дивіденди як би стоять на другому місці і використовуються за необхідності, або агресивною (прибуток підприємства розподіляється на роздачу дивідендів, щоб залучити великі інвестиції, адже великим інвесторам завжди приємніше працювати у сфері підприємства з високими дивідендами, розвиток компанії в цьому випадку вже виставляється на другий план).

Проте враховуючи такі зміни в українському законодавстві як тимчасове обмеження виплати дивідендів в іноземній валюті (Постанова Національного банку України № 540 «Про введення додаткових механізмів для стабілізації» від 29.08.2014 року), необхідно варіювати дивідендною політикою.

Підвищення фінансової стійкості та платоспроможності підприємства – можливо вирішити шляхом постійного контролю динаміки надходження коштів та своєчасному виявленні потенційних боржників, моніторингу впливу факторів зовнішнього середовища на прогнозний рівень фінансової рівноваги, створення альтернативних прогнозних варіантів забезпечення фінансової стабільності, чого можна досягти за допомогою дотримання режиму економії витрат по собівартості; дотримання плану прибутків, підвищення продуктивності праці, подальше збільшення обсягів реалізації послуг та їх розширення.

Також з метою поліпшення інвестиційної привабливості ТОВ «SoftServe» необхідно впроваджувати нові технології, які сприятимуть підвищенню продуктивності праці, підвищенню якості наданих послуг, та підвищувати рівень соціальної відповідальності бізнесу з метою розвитку нематеріальних

активів підприємства, тобто, бренда, іміджу, репутації, які відіграють важливу роль при виборі клієнтами компанії.

ТОВ «SoftServe», як і будь-яке підприємство — це соціально-економічна система, яка постійно змінюється, розвивається та вдосконалюється. Перспективи діяльності підприємств в Україні, їх виробнича стратегія обмежені як внутрішнім, так і зовнішнім середовищем, законодавчим простором, що пов'язаний з економічною ситуацією, станом розвитку ринкової інфраструктури. Зважаючи на це компанії все більш активніше вдаються до лобіювання свої інтересів.

ТОВ «SoftServe» є членом Американської торгівельної палати, проте майже не користується перевагами та можливостями, які надає членство в цій організації. Це, по-перше, Американська торгівельна палата пропонує такі переваги для компаній – членів, як **захист прав,** отримання ділових контактів, обмін інформацією, просування компанії. Виходячи з цього, підприємству необхідно активніше брати участь у діяльності палати, оскільки лобіювання інтересів дедалі стає більш популярнішим, бізнес має все ширші можливості для покращення клімату через діалог з владою.

Також причиною, чому варто активніше співпрацювати з палатою є підтримак комунікацій з іншими компаніями, які входять до складу Американської торгової палати, іноземні підприємства або підприємства з іноземними інвестиціями, які є потенційними клієнтами ТОВ «SoftServe». Якщо відвідувати відкриті зустрічі різних комітетів (банківська справа, фінансовий сектор, роздрібна торгівля, фармацевтична сфера), то можна отримати достовірну інформацію щодо фінансового стану компанії та ефективності її роботи на рикну. За допомогою співпраці можна нагадати про себе, здобути нові контакти, що може призвести до залучення нових клієнтів, переорієнтації компанії на більш перспективні напрямки.

Щодо кадрових факторів підвищення інвестиційної привабливості ТОВ «SoftServe», то необхідно віднести підвищення якості роботи як управлінського персоналу, так і всього персоналу вцілому. Управлінський персонал відіграє

важливу роль, оскільки, в залежності від прийнятих рішень та векторів направлення цих рішень залежить як фінансове становище компанії, так і напрями розвитку підприємства. Необхідно підвищувати кваліфікацію всьому персоналу, адже надання послуг та їх якість напряму залежить від персоналу, а якість послуг – одна зі складових конкурентоспроможності підприємства. В якості підвищення кваліфікації, персоналу необхідно організовувати курси: з іноземної мови, з комунікацій, проводити різноманітні тренінги.

Канали інформації та їх якість також становлять необхідну складову для інвесторів під час оцінки компанії. Проблемою ТОВ «SoftServe» є низька якість каналів інформації як усередині компанії, так і обміну зовнішньою інформацією. Це стосується контактів з клієнтами стосовно юридичних та фінансових питань. Відділ рекрутменту та відділ талант менеджменту не взаємодіють з фінансовим відділом. Через це інформація стосовно необхідної фінансової та юридичної документації поступає повільно і невчасно. Виникає необхідніть перегляду комунікації та взаємодії між відділами в ТОВ «SoftServe», щоб зменшити розбіжності між відділами та оперативніше реагувати на вирішення потреб та проблем компанії.

Крім того, необхідно на основі повної та достовірної інформації чітко та оперативно надавати інформацію інвесторам з метою підвищенню їхньої довіри.

Вертикальні комунікації в ТОВ «SoftServe» здійснюються частіше від керівника до підлеглого, ніж від підлеглого до керівника. Частіше це накази, розпорядження, вказівки для ознайомлення працівників з цілями, завданнями та політикою фірми, для інструктування щодо роботи, пояснення її важливості та зв'язку з іншими видами робіт тощо. Висхідні комунікації використовуються дуже рідко, проте служать засобом зворотного зв'язку між керівництвом фірми та її працівниками. Вони допомагають менеджерам проаналізувати виконання їхніх розпоряджень, наслідки їх реалізації, виявити недоліки, порушення. Проте, лише використання обох типів вертикальних комунікацій дає змогу вищому менеджменту своєчасно реагувати на зміну управлінської ситуації і залучати до

її вирішення тих працівників, яких вона безпосередньо стосується, що в ТОВ «SoftServe» не прослідковується.

Тобто, для злагодженої роботи компанії, необхідно забезпечити чітко організований комунікаційний процес, вибрати правильно канали передачі інформації, використовувати зворотній зв'язок, особливо, висхідну комунікацію.

Виконання таких вищезазначних рекомендацій може сприяти збільшенню притоку інвестицій. На базі цього можна побудувати прогноз щодо залучення іноземних інвестицій на наступні роки виходячи з покращення інвестиційної привабливості ТОВ «SoftServe», стратегії інвесторів та можливостей у майбутньому (рис.3.4).

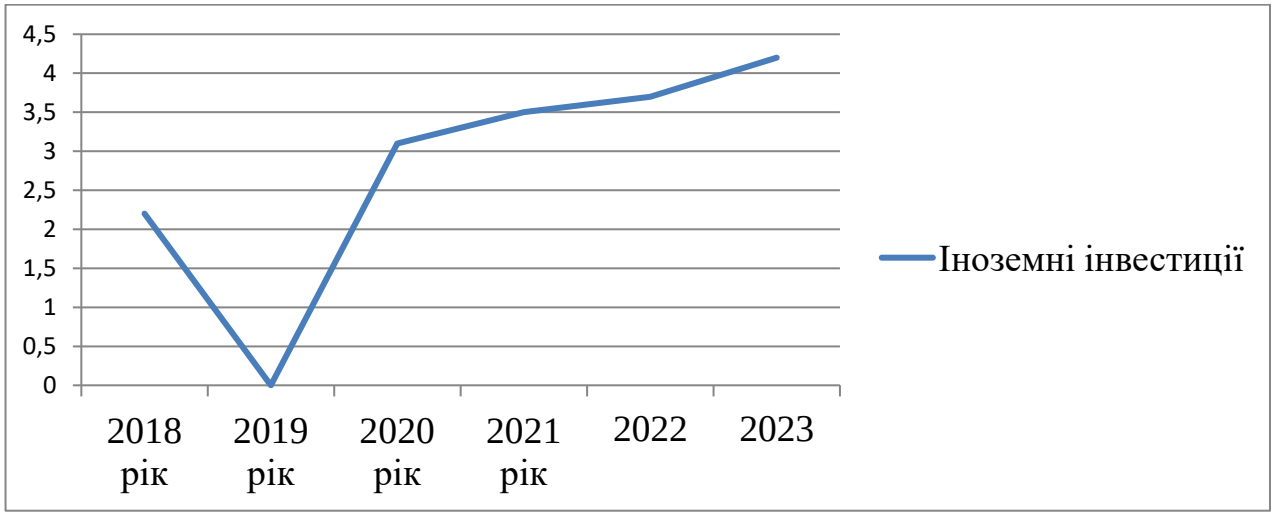


Рис.3.4. Прогнозування динаміки іноземних інвестицій ТОВ «SoftServe», млн. грн.

Джерело: [35]

Враховуючи складнощі останніх років, заходи щодо контролю грошового потоку, як необхідного фактору, допоможуть доцільніше використовувати грошові ресурси та збільшувати доходи з-за кордону через девальвацію гривні. Також зменшиться необхідна кількість іноземних інвестицій у валюті задля переорієнтації компанії на іноземні ринки та перспективні шляхи розвитку та діяльності.

В результаті таких заходів зросте конкурентоспроможність підприємства, оскільки підвищиться рентабельність послуг, продуктивність праці та якість

послуг. Це сприятиме вирівнюванню так покращенню основних показників, які складають коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства, що призведе до збільшення прибутку ТОВ «SoftServe».

3.2. Напрями підвищення ефективності інвестування та конкурентоспроможності ТОВ «SoftServe»

При визначенні напрямів підвищення ефективності інвестиційної діяльності важливо звернути увагу на різницю між макроекономічним та мікроекономічним підходами до інвестицій.

Макроекономічний рівень охоплює загальні інвестиційні процеси в економіці, зокрема дії фізичних та юридичних осіб, а також держави. На цьому рівні інвестиційна діяльність охоплює національні та міжнародні інвестиційні потоки, державне регулювання та інфраструктурні ініціативи, що створюють сприятливі умови для залучення інвестицій. Важливими аспектами є державна політика, економічна стабільність, інвестиційна привабливість країни, а також доступність фінансування для підприємств.

Мікроекономічний рівень зосереджується на дійсних учасниках ринку – підприємствах, що здійснюють інвестиційну діяльність на більш локальному рівні. В рамках цього підходу інвестиційна діяльність включає заходи по підготовці, вкладенню та використанню інвестицій з боку суб'єктів господарювання. Для ТОВ «SoftServe» це означає оптимізацію внутрішніх інвестиційних процесів, залучення капіталу, вдосконалення управлінських стратегій та залучення ефективних інструментів для підвищення конкурентоспроможності.

Таким чином, для підвищення ефективності інвестиційної діяльності ТОВ «SoftServe» необхідно враховувати як зовнішні (макроекономічні) фактори, так і внутрішні (мікроекономічні) аспекти. На макроекономічному рівні компанія має бути готова адаптуватися до змін в економічному середовищі, а на мікроекономічному – активно впроваджувати інвестиційні стратегії, що

знижують ризики та підвищують доходність.

Макроекономічний рівень інвестиційної діяльності передбачає комплексний підхід, де державний механізм управління інвестиціями відіграє ключову роль у створенні стабільного та сприятливого інвестиційного клімату. Функції цього механізму включають ряд важливих елементів: правове регулювання, де держава забезпечує правову основу для інвестиційної діяльності через розробку законодавчих та нормативних актів, що регулюють інвестиційні процеси. Це включає в себе створення механізмів захисту прав інвесторів, підтримку стабільності ринку та забезпечення прозорості економічних відносин; виконавчу та розпорядчу діяльність органів державної влади, ці органи виконують функції, спрямовані на реалізацію інвестиційної політики, зокрема, надання пільг та стимулів для залучення інвестицій, створення умов для відкриття нових підприємств і впровадження інновацій; реалізацію інвестиційної політики, де державна інвестиційна політика повинна включати заходи, що сприяють не тільки залученню іноземних інвестицій, але й розвитку внутрішніх інвестиційних ресурсів. Важливим є впровадження програм фінансування, грантів, субсидій та податкових пільг для певних галузей або секторів, що потребують підтримки; інвестиційний клімат, що це середовище, яке формує загальний рівень привабливості країни для інвесторів. Інвестиційний клімат визначається не лише рівнем законодавчої стабільності та податкового регулювання, але й соціально-політичною ситуацією, економічною ситуацією в країні, доступністю ресурсів та якістю інфраструктури. Таким чином, для ефективного функціонування інвестиційної діяльності важливо, щоб інвестиційна політика держави була чітко сформульована, стабільна і спрямована на створення умов для підтримки економічного розвитку, залучення інвестицій та стимулювання підприємницької активності.

До важливих факторів, що визначають інвестиційний клімат, належать: передбачуваний темп інфляції, який впливає на вартість капіталу та реальні доходи інвесторів, ставка процента на ринку, яка визначає вартість позикових коштів та доходність інвестицій, а також ризики, пов’язані із законодавчими,

регуляторними та податковими нормами, оскільки зміни в цих сферах можуть суттєво впливати на стабільність і передбачуваність інвестиційного середовища. Ці фактори безпосередньо впливають на рівень довіри інвесторів та їх готовність здійснювати інвестиції в країні.

Заходами, спрямованими на поліпшення інвестиційного клімату в Україні, є: лібералізація зовнішньої торгівлі та руху іноземного капіталу для зниження бар'єрів для міжнародних інвесторів; модернізація митної і транспортної політики, що сприятиме більш швидкому та ефективному переміщенню товарів через кордон; запровадження прозорої процедури сертифікації імпортних товарів для забезпечення довіри до продукції, що потрапляє на ринок; приведення законодавства щодо українського страхового ринку у відповідність до європейських і світових стандартів для інтеграції в міжнародні фінансові системи; подальший розвиток можливостей фінансового сектору, який сприятиме зростанню інвестицій і кредитування; стимулювання інвестиційної діяльності шляхом введення пільгового оподаткування, щоб зменшити фінансове навантаження на інвесторів; введення в господарський облік додаткових національних інвестиційних ресурсів для створення сприятливого середовища для внутрішніх інвестицій; подальша лібералізація та дерегулювання підприємницької діяльності для полегшення ведення бізнесу; створення системи партнерської взаємодії органів влади та бізнесу для підтримки сталого економічного розвитку; стабілізація законодавчого середовища та “правил гри” для бізнесу, що підвищить рівень довіри інвесторів; удосконалення корпоративного та державного управління, зниження політичних ризиків для підвищення передбачуваності інвестиційного середовища; розроблення на рівні держави концепції інноваційного розвитку країни на середньо- і довгострокову перспективу для залучення інвестицій у новітні технології; підвищення рівня інформованості потенційних інвесторів щодо ринкової кон’юнктури для зниження інформаційних бар'єрів та стимулювання притоку капіталу [46].

Законодавчо-правова база, що регулює інвестиційну діяльність, налічує

понад 100 нормативних документів, включаючи закони, укази, постанови, декрети, інструкції та інші акти. Серед них варто виокремити такі закони, як «Про інвестиційну діяльність», «Про режим іноземного інвестування», «Про лізинг», «Про інноваційну діяльність», «Про цінні папери та фондовий ринок», які формують правову основу для інвестицій. Однак деякі положення цих документів є суперечливими і не завжди чіткими, а зміни та доповнення до законодавства можуть погіршувати умови для іноземних інвесторів. Незважаючи на наявність численних нормативних актів, недосконаліть законодавства залишається однією з основних проблем, що стримують розвиток інвестиційної діяльності в країні.

За характером впливу на поведінку суб'єктів інвестиційної діяльності в Україні необхідно впроваджувати засоби ринкового впливу, до яких належать:

- засоби конкуренційного регулювання;
- укладання договорів з приватними партнерами на конкурсній основі;
- продаж ліцензій і квот на певні види господарської діяльності;
- вимоги щодо розкриття інформації.

Переваги економічних методів регулювання інвестиційної діяльності включають гнучкість і здатність підприємств швидко реагувати на зміни ринкових вимог, а також низькі витрати на впровадження цих методів. Однак серед недоліків можна виділити непевність у їх застосуванні, трансакційні витрати, що виникають при реалізації, можливість виникнення бар'єрів для доступу на ринок та залежність від прозорості і надійності інформації. Економічні методи регулювання включають податковий механізм, амортизаційну політику, систему ціноутворення та надання фінансової допомоги, що є основними інструментами для стимулювання інвестиційної діяльності в країні.

Основними напрямами інвестиційної політики в Україні є: послідовне зниження регуляторного тиску на інвесторів і подолання проблеми відсутності диверсифікованих джерел інвестицій, а також нерівномірного розподілу інвестицій між регіонами. Важливим напрямом є стимулювання зростання

інвестування не лише в галузі з швидким обігом капіталу, а й у високотехнологічні та стратегічно важливі для держави сфери. Це включає зниження соціального напруження через остаточний підхід у виділенні коштів на потреби соціальної сфери. Необхідно також скорочення фонду виробничого будівництва за рахунок державних коштів і формування надійних інвестиційних джерел, передусім з власних коштів підприємств. Важливим є залучення іноземних інвестицій, отримання іноземних кредитів, створення спільних підприємств з іноземним капіталом, особливо в таких напрямках, як розвиток переробної промисловості та агропромислового комплексу. Крім того, необхідно створення ефективних форм і механізмів управління інвестиційною діяльністю в країні. [49,с.19].

На мікроекономічному рівні підприємство є частиною більшої системи, яка має на нього вплив, що зумовлює необхідність адаптації його внутрішньої організації до нових умов. Це досягається через зміни в організаційній структурі та процесах управління, що включають реорганізацію і динамічну адаптацію підприємства. Враховуючи це, важливим аспектом є забезпечення ефективності використання інвестиційних ресурсів, що сприяє підвищенню інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності підприємства.

Для інвесторів ефективність використання ресурсів є ключовим чинником, оскільки вони зацікавлені у відслідковуванні фінансових результатів підприємства. Цю ефективність можна виміряти через різні фінансові коефіцієнти та показники, які визначають ефективність управління інвестиціями.

У випадку з ТОВ «SoftServe», важливим є ефективне використання іноземних інвестицій, оскільки конкуренти, такі як Анкор і PERSONNEL, вже залучають іноземні інвестиції, що надає їм певні конкурентні переваги. У такій ситуації компанії потрібно підвищити свою інвестиційну привабливість, щоб залучити більше іноземних інвестицій, а після цього оптимізувати їх використання для досягнення більш високих результатів і покращення позицій на ринку.

Виходячи з прогнозованих даних на 2024 рік (табл.3.1), можна підрахувати коефіцієнти конкурентоспроможності для ТОВ «SoftServe». Таким чином, конкурентоспроможність у 2024 році прогнозується на рівні ККп = 0,15 х (0,55 х 10+0,45 х 15) + 0,29 х (0,65 х 15 + 0,35 х 10) + 0,23 х (0,26 х 10 + 0,74 х 10) + 0,33 х 15 = 1,84 + 3,84 + 2,3 + 4,0 = 12,88

Таблиця 3.1

Критерії та показники конкурентоспроможності
ТОВ «SoftServe»

Критерії та показники конкурентоспроможності	Показники 2020 року	Бали	Показники 2021 року	Бали
Рентабельність послуг	0,12	5	0,17	10
Продуктивність праці	40	10	49	15
Рентабельність продаж	0,08	5	0,14	10
Коефіцієнт ефективності реклами	0,7	10	0,9	10
Коефіцієнт автономії	1	15	1	15
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,6	10	0,7	10
Якість послуг	15	15	15	15

Джерело: [35]

Показник 12,88 вже більш наближений до 15, проте завжди необхідно прораховувати дії та поведінку конкурентів, оскільки показник конкурентоспроможності відносний, тому в даному випадку важливу роль відіграє саме ефективне використаня іноземних інвестицій.

Якщо спрогнозувати таке зростання, то можна побудувати графік-прогноз підкреслюючи таку тенденцію підвищення конкурентоспроможності, оскільки рекомендації та заходи спрямовані на підвищення конкурентоспроможності у довгостроковому періоді (рис.3.4).

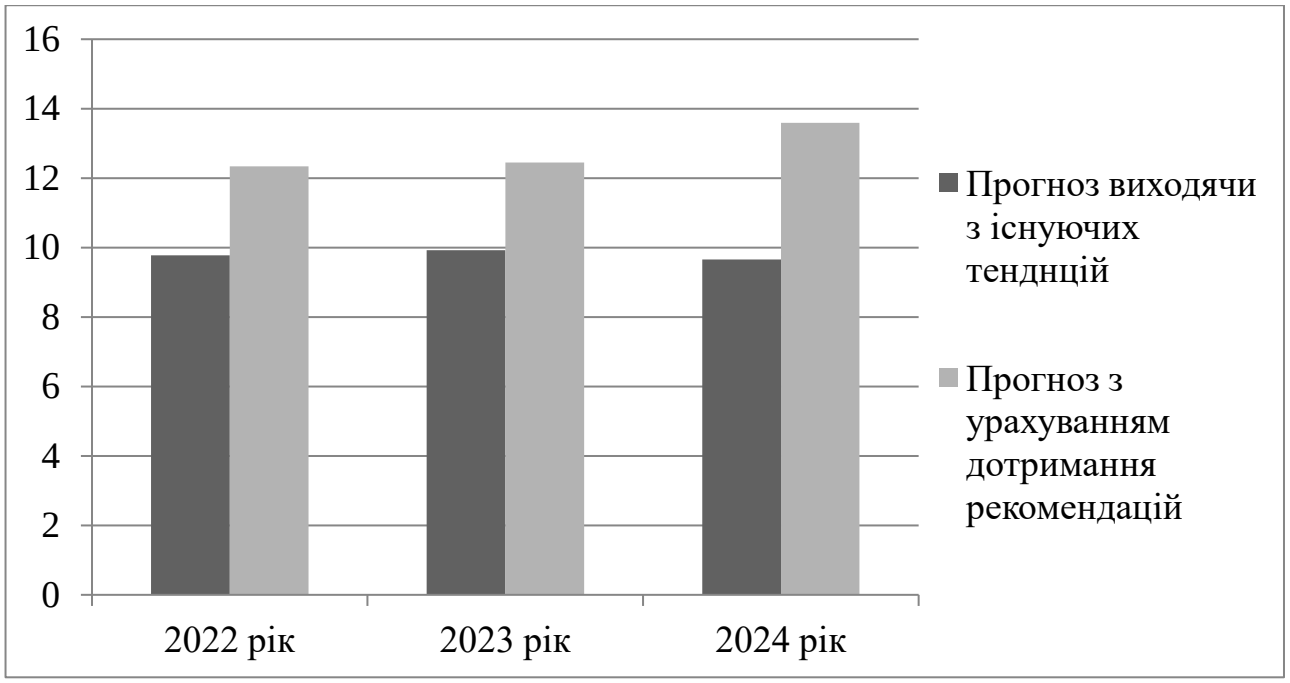


Рис. 3.4. Прогноз конкурентоспроможності ТОВ «SoftServe» у бальній оцінці

Вивчення та аналіз звітності суб'єктів господарювання, досвіду фахівців і підприємств дає змогу стверджувати, що це досить важлива умова формування інвестиційної привабливості підприємства. Масив показників щодо визначення ефективності використання інвестиційних ресурсів є досить репрезентативним і суттєво впливає на інвестиційну привабливість підприємства. Тенденція, яку демонструє ТОВ «SoftServe» щодо використання іноземних інвестицій, свідчить про короткострокову ефективність їх залучення, що спостерігається через певний період після введення та використання цих коштів. Однак позитивний ефект від таких інвестицій триває лише кілька років, після чого спостерігається зниження рівня доходів, що є результатом впливу як внутрішніх, так і зовнішніх факторів.

Така ситуація вказує на необхідність вжиття додаткових заходів для забезпечення стабільності доходів та більш ефективного використання залучених іноземних інвестицій. Це може включати:

1. Стратегічне планування: Покращення довгострокового прогнозування та планування використання інвестицій, щоб уникнути зниження ефективності в майбутньому.

2. Диверсифікація інвестиційних напрямків: Залучення інвестицій в різні сфери, що дозволить зменшити вплив негативних зовнішніх факторів.

3. Адаптація до змін зовнішнього середовища: Збільшення гнучкості підприємства для швидкої адаптації до змін у ринкових умовах та зовнішньоекономічних умовах.

4. Підвищення ефективності внутрішнього управління: Вдосконалення управлінських процесів, для кращого розподілу та використання іноземних інвестицій.

Так, у 2020 році валовий прибуток зріс майже на 200% у порівнянні з 2019 роком, коли залучалися інвестиції і така ж ситуація протрималася у 2021 році. Проте потім валовий прибуток пішов на спад. Це свідчить про недостатню ефективність використання іноземних інвестицій, оскільки компанія вирішила проблему лише в короткостроковому періоді, не були прораховані довгострокові перспективи, не були впроваджені докорінні зміни.

Тобто, ефект мав нетривалий характер, а використання іноземних інвестицій не мало чіткого спрямування та планування. Це ставить під сумнів ефективність використання іноземних інвестицій з боку:

- управлінського персоналу через призму прийняття управлінських рішень стосовно напрямів використання іноземних інвестицій та розвитку компанії;
- оцінки ризиків погіршення факторів впливу на діяльність компанії та заходів запобігання ним;
- недосконале планування, контроль та моніторинг використання іноземних інвестицій;
- використання інвестицій у існуючих напрямках діяльності незалежно від їх стану та впливу на них факторів зовнішнього середовища.

Значний ефект від інвестиційної діяльності досягається за наявності ефективної інформаційної системи управління інвестиційною діяльністю, що повинна бути представлена на підприємстві у вигляді інформаційних показників, які необхідні для проведення аналізу, планування, прийняття управлінських

рішень. Важливою складовою стратегічного розвитку інвестиційної діяльності підприємства є планування, основною метою якого є розробка планів щодо забезпечення розвитку підприємства необхідними інвестиційними ресурсами та підвищенню ефективності цього виду діяльності у майбутньому [54].

Товариству з обмеженою відповідальністю ТОВ «SoftServe» необхідно не лише спланувати свою діяльність з урахуванням залучення інвестицій, а й впроваджувати контроль за виконанням планів. Контроль повинен бути направленим на реалізацію планів, відповідати методам планування, бути гнучким та своєчасним і, головне, економічним, тобто, має передбачати рівність обсягів видатків щодо розміру ефекту, який може бути досягнутий в процесі його здійснення.

Контроль має здійснюватися на основі фінансово-економічних розрахунків, які пов'язані з потоками грошових коштів. Вирішальною має бути оцінка вартості грошей, тобто, усі фінансово - економічні розрахунки повинні враховувати темпи інфляції, яка з часом знецінює вартість грошових коштів. Такі дії вимагають комплексну роботу фінансового відділу підприємства та складання чітких схем використання інвестицій, які дають змогу визначити вартість складових джерел інвестиційних ресурсів.

Тобто, для підвищення ефективності інвестиційної діяльності на підприємствах доцільно запровадити систему моніторингу реалізації інвестицій, що має включати оцінку ефекту від залучення інвестицій та затрат і ризику. Іноземні інвестиції, які залучає товариство з обмеженою відповідальністю ТОВ «SoftServe» не мають конкретного спрямування. Питання стосовно вирішення напрямків вкладання таких інвестицій вирішує управлінський персонал.

З позиції підвищення конкурентоспроможності підприємства, що призведе до покращення фінансових показників діяльності, необхідно спрямовувати інвестицій у підвищення складових конкурентоспроможності послуг, які надає компанія. Оскільки ТОВ «SoftServe» надає послуги, то якість та конкурентоспроможність послуг більшою мірою залежить від кваліфікації персоналу. Також підвищенню вимог до якості персоналу сприяє те, що з

урахуванням негативних факторів зовнішнього середовища, компанія виходить на зарубіжні ринки. Інвестиції в персонал підприємства можуть стати одним із факторів підвищення продуктивності праці та лояльності персоналу, і як результат – зростання ефективності діяльності організації в цілому.

Компанії необхідно не лише підвищувати кваліфікацію існуючого персоналу, а й залучати провідних фахівців. Оскільки у цій сфері важлива напрацьована клієнтська база, то варто звертати увагу на потенційних співробітників, які мають широку клієнтську базу у сферах, які є найбільш перспективними – фармацевтична сфера, сфера інформаційних технологій, фінансова сфера. Широка клієнтська база може проявлятися у зв'язках, якими володіє потенційний кандидат. Це допоможе виходити на потенційних клієнтів напряму, тобто, без участі у тендерах, створюють довірливі відносини.

Окрім підвищення якості персоналу необхідним шляхом підвищення використання іноземних інвестицій є також залучення нових технологій. Для ТОВ «SoftServe» таке залучення полягає у доступі до інформаційних ресурсів, які сприятимуть пошуку потенційних кандидатів, розміщенню вакансій. Також з метою підвищення конкурентоспроможності послуг необхідно залучати передові програми щодо оцінки персоналу. Ці програми допоможуть оцінювати рівень кваліфікації персоналу, що підвищить їх конкурентоспроможність як на національному, так і на міжнародному рівнях.

Такі заходи мають підтримуватися розробкою та впровадженням прогресивних інформаційних систем на підприємстві. Необхідно вдосконалити існуючу систему, оскільки вона дублює інформацію та робить її частково недоступною, що сповільнює роботу персоналу підприємства. Через це необхідно забезпечити доступність внутрішньої інформації, зробити її структурованою та забезпечити канали обміну внутрішньої інформації з зовнішньою.

З метою підвищення ефективності використання іноземних інвестицій ТОВ «SoftServe» потрібно вжити низку заходів для активізації маркетингової політики. Це дозволить не лише збільшити інвестиційну привабливість компанії,

але й створити стійке зростання попиту на послуги компанії в умовах конкурентного середовища.

Ключовими напрямки для вдосконалення маркетингової політики можуть бути:

1. Інвестиції у брендинг і популяризацію компанії: Рекламні кампанії, участь у тематичних виставках та посилення присутності в ЗМІ дозволяють підвищити впізнаваність бренду серед споживачів. Це також покращить імідж компанії і допоможе залучати нових клієнтів.

2. Розвиток онлайн- та офлайн комунікацій: Активне використання цифрових каналів для просування, таких як соціальні мережі, реклама через контекстну рекламу, відео-маркетинг, а також участь у подіях, конференціях та виставках. Це дозволить привернути увагу до компанії з боку потенційних клієнтів та партнерів.

3. Створення власного маркетингового підрозділу або партнерство з агентствами: Враховуючи важливість маркетингових заходів для залучення інвесторів і клієнтів, компанія повинна або створити власний маркетинговий відділ, або співпрацювати з досвідченими агенціями, які спеціалізуються на маркетингових послугах. Це дозволить забезпечити професіоналізм та комплексний підхід у реалізації маркетингових стратегій.

4. Поглиблена аналітика потреб споживачів: Вивчення потреб і очікувань цільової аудиторії допоможе точніше налаштувати маркетингові кампанії, а також дасть можливість коригувати стратегію просування послуг відповідно до змін на ринку.

5. Розвиток програм лояльності та партнерських відносин: Важливим аспектом є стимулювання повторних покупок і укладання нових контрактів із постійними клієнтами. Впровадження програм лояльності або співпраця з іншими компаніями дозволить зміцнити зв’язки та залучати нових партнерів для співпраці.

Покращення маркетингової стратегії є важливим кроком для ТОВ «SoftServe» у досягненні стійкого зростання і більш ефективного використання

Для підвищення ефективності використання іноземних інвестицій важливим аспектом є страхування інвестиційних ризиків, яке дозволяє знизити рівень невизначеності та забезпечити більш стабільний фінансовий результат для інвесторів. Це особливо актуально для компанії ТОВ «SoftServe», оскільки інвестори шукають партнерів, які можуть захистити свої активи від потенційних фінансових втрат через різні непередбачувані ситуації.

Основними напрямками для впровадження страхування інвестиційних ризиків є:

1. Страхування управлінських ризиків: Оскільки одним із основних ризиків для ТОВ «SoftServe» є можливість прийняття невідповідних управлінських рішень, страхування управлінських ризиків може бути важливим для захисту від наслідків таких рішень. Страхування може покривати збитки, які виникають у результаті помилок керівництва або невірної стратегії розвитку.

2. Страхування відповідальності перед третіми особами: Інвестори високо цінують компанії, які страхують свою відповідальність перед третіми сторонами. Це дозволяє знизити юридичні та фінансові ризики, які можуть виникнути в разі позовів або претензій від клієнтів або партнерів.

3. Захист активів компанії: Для збільшення довіри до компанії та підвищення її інвестиційної привабливості, важливо застрахувати основні активи компанії. Це може включати страхування нерухомості, обладнання, програмного забезпечення та інших цінних ресурсів, що належать компанії.

4. Ризики, пов’язані з кредитними та ринковими коливаннями: ТОВ «SoftServe» повинно також розглянути можливість страхування ризиків, пов’язаних з ринковими змінами (зміни курсу валют, коливання цін на послуги) та кредитними ризиками, які можуть виникнути в процесі взаємодії з клієнтами та партнерами.

5. Вибір надійного страхового партнера: Вибір страхових компаній з досвідом роботи на ринку, здатних ефективно оцінювати і покривати потенційні ризики, є важливим етапом для компанії. Надійний страховий партнер допоможе

не лише мінімізувати потенційні ризики, але й зміцнити довіру інвесторів до компанії.

Застосування страхування інвестиційних ризиків дозволить ТОВ «SoftServe» не лише знизити потенційні збитки, але й створити сприятливі умови для залучення нових інвесторів, підвищити фінансову стабільність і забезпечити довгострокову ефективність інвестиційної діяльності.

Таким чином, якщо ТОВ «SoftServe» використає вищезазначені рекомендації з проведення організаційно-економічних змін можна спрогнозувати покращення фінансових показників підприємства та покращення якості послуг, що підвищить конкурентоспроможність підприємства та вплине на зростання бальної оцінки компанії.

Якщо підтримувати таку стратегію, то можна спрогнозувати, що ТОВ «SoftServe» стане лідером в Україні, а також впевненіше почуватиме себе на іноземних ринках, що сприятиме збільшенню прибутку, розширенню діяльності та підвищенню конкурентоспроможності підприємства як на національному рівні, так і на світовій арені. Це, в свою чергу, підвищить довіру інвесторів та сприятиме розширенню діяльності ТОВ «SoftServe».

Висновки до розділу 3

Одним із головних критеріїв для іноземних інвесторів при вирішення питання щодо подальшого залучення інвестицій є вміння планувати свою фінансову діяльність «SoftServe» та контроль над виконання фінансових планів підприємством.

З метою поліпшення інвестиційної привабливості ТОВ «SoftServe» необхідно впроваджувати нові технології, які сприятимуть підвищенню продуктивності праці, підвищенню якості наданих послуг, та підвищувати рівень соціальної відповідальності бізнесу з метою розвитку нематеріальних активів підприємства, тобто, бренда, іміджу, репутації, які відіграють важливу роль при виборі клієнтами компанії.

При визначенні напрямів підвищення ефективності інвестційної діяльності виходили з розподілу даного виду діяльності на два рівні ; макро- та мікроекономічний.

Інвесторів завжди цікавить ефективність використання інвестиційних ресурсів підприємством за минулі періоди. Адже можна прослідкувати тенденцію щодо короткострокової ефективності використання іноземних інвестицій на підприємстві «SoftServe», це ставить під сумнів ефективність використання іноземних інвестицій з боку компанії.

Тому, «SoftServe» необхідно не лише спланувати свою діяльність з урахуванням залучення інвестицій, а й впроваджувати контроль за виконанням планів. Контроль повинен бути направленим на реалізацію планів, відповідати методам планування, бути гнучким та своєчасним і, головне, економічним, тобто, має передбачати рівність обсягів видатків щодо розміру ефекту, який може бути досягнутий в процесі його здійснення.

Контроль має здійснюватися на основі фінансово-економічних розрахунків, які пов'язані з потоками грошових коштів. Вирішальною має бути оцінка вартості грошей, тобто, усі фінансово-економічні розрахунки повинні враховувати темпи інфляції, яка з часом знецінює вартість грошових коштів.

Так, для підвищення ефективності інвестиційної діяльності на підприємствах справді доцільно запровадити систему моніторингу реалізації інвестицій. Така система дозволить своєчасно оцінювати ефективність використання інвестицій та мінімізувати ризики. Основні елементи цієї системи повинні включати:

1. Оцінку ефекту від залучення інвестицій: Важливо регулярно проводити аналіз фінансових результатів, таких як зростання доходів, рентабельність, зниження витрат та поліпшення інших показників, що дозволяють оцінити, як саме інвестиції впливають на фінансову стабільність і розвиток компанії.

2. Аналіз витрат та економії: Система моніторингу має включати оцінку затрат, пов'язаних із залученням і використанням інвестицій, а також

аналіз економії витрат або підвищення ефективності, яку компанія отримує завдяки інвестиціям (наприклад, за рахунок автоматизації процесів чи вдосконалення продуктивності).

3. Оцінку ризиків: Важливо мати систему для моніторингу та управління ризиками, які можуть виникати в процесі реалізації інвестицій. Це може включати фінансові ризики (зміни валютних курсів, непередбачуваність ринку), операційні ризики (помилки в управлінні проектами), юридичні ризики (неясні чи суперечливі норми законодавства) та інші.

4. Відстеження прогресу реалізації інвестицій: Потрібно регулярно перевіряти, чи виконуються інвестиційні проекти вчасно та в межах бюджету. Важливо мати чітку систему контролю за термінами та витратами проектів, щоб вчасно виявити відхилення та вжити коригуючих заходів.

5. Взаємодію з інвесторами: Для забезпечення прозорості та довіри з боку інвесторів необхідно регулярно надавати їм оновлену інформацію щодо результатів інвестиційних проектів, а також ризиків та заходів для їх зниження.

Впровадження такої системи моніторингу дозволить не лише підвищити ефективність інвестиційної діяльності, але й забезпечить довгострокову стабільність компанії, допоможе залучити нових інвесторів та підвищити інвестиційну привабливість.

Таким чином, якщо ТОВ «SoftServe» використає вищезазначені рекомендації з проведення організаційно-економічних змін можна спрогнозувати покращення фінансових показників підприємства та покращення якості послуг, що підвищить конкурентоспроможність підприємства та вплине на зростання бальної оцінки компанії.

ВИСНОВКИ

Узагальнюючи теоретичні підходи до визначення поняття «інвестиційна діяльність» можна заначити, що інвестиційна діяльність – це частина господарської діяльності підприємства та/або держави (як економічного суб'єкта) щодо цільового формування та розпорядження власними та позичковими джерелами фінансових ресурсів та капіталу, а також амортизацією, що забезпечують його розширене відтворення і призводять до зростання вартості капіталу на двох рівнях: макро- та мікроекономічному.

Класифікують інвестиції: за об'єктами інвестування; за ступенем контролю; за формою власності; за величиною; за джерелами вкладення; за метою інвестування; за геополітичною спрямованістю; за періодом інвестування; за регіональною ознакою.

Джерелом інвестицій можуть бути, як внутрішні, так і зовнішні ресурси (іноземні інвестиції). Іноземні інвестиції допомагають вирішенню проблеми недостатності власних грошей та ресурсів і при їх ефективному використанні країна може не тільки компенсувати нестачу внутрішніх інвестиційних ресурсів, а ще й підвищити конкурентоспроможність підприємства та національної економіки в цілому.

Національну конкурентоспроможність визначають, як здатність країни за умов вільних та прозорих ринкових відносин виробляти товари і послуги, які відповідають вимогам міжнародних ринків, і одночасно підтримувати та підвищувати протягом тривалого часу реальні доходи свого населення. Конкурентоспроможність підприємства, як можливість використовувати свої сильні сторони і концентрувати свої зусилля у сфері виробництва товарів та послуг, де вона може зайняти лідерську позицію на внутрішньому та зовнішньому ринках і володіє конкурентними перевагами.

З'ясовано, що одним із визначальних факторів конкурентоспроможності підприємства є активне залучення іноземних інвестицій до діяльності українських підприємств та створення привабливого інвестиційного клімату.

Інвестиційний клімат країни є індикатором стану виробництва, положення і рівеня технічної оснащеності основних фондів підприємств, наявності економічних, соціальних і екологічних проблем.

Характеризуючи організаційно-економічну діяльність «SoftServe», визначено, що основним інвестором виступила компанія ТОВ «СОФТСЕРВІС-Україна», яка працює на міжнародному ринку консалтингових послуг щодо управління персоналом у сферах ІТ-технологій, фінансів та страхування, охорони здоров'я, реалізації оптової торгівлі та телекомунікацій та на ринку України. Підприємство здійснює і зовнішньоекономічну діяльність, так компанія імпортує: послуги в сфері ІТ; консультаційні послуги. Експорт здійснюється за двома напрямками: експорт послуг з пошуку та відбору персоналу.

Аналіз зміни інвестиційного клімату країни в період діяльності компанії ТОВ «SoftServe» з 1993 по 2023 дав змогу виявити взаємозв'язки між інвестиційною привабливістю підприємства та рівнем вкладених інвестицій. З'ясовано, що залучення іноземних інвестицій в ТОВ «SoftServe» можна поділити на два етапи:

- первинний – під час створення компанії (1993-2008 рік), що пов`язано із заснуванням підприємства;
- вторинний – з метою підтримання та переорієнтації своєї діяльності (2009 - 2023 рік).

Оцінюючи конкурентоспроможність компанії та її конкурентні переваги на українському ринку компанія входить до трійки лідерів, серед яких - Анкор, ТОВ «SoftServe» та Персоннел. Лідери контролюють майже половину ринку рекрутингових послуг. Виходячи з цього дослідження, частка ринку у 2022 – 2023 роках «SoftServe» за охопленням ринку рекрутингових послуг становить 14%, що є характерним для ринку консалтингових та рекрутингових послуг і є значною. Зовнішній ринок для ТОВ «SoftServe» можна поділити на ринок країн Європейського союзу та ринок США, Канада і частка кожного з цих ринків змінюється з року в рік. На ринок Європейського Союзу компанія почала

особливо активно звертати свою увагу після розірвання політико-економічних зав’язків з Російською Федерацією.

З’ясовано, що компанії, які працюють в сфері рекрутингових та консалтингових послуг з управління персоналом діють в тісному зв’язку з ринком праці, який найгостріше сприймає усі кризові явища в економіці, тому к ринку консалтингових та рекрутингових послуг, так і діяльності підприємств на цьому ринку властиві коливання, зумовлені змінами та коливаннями в економіці. Тому потреба у іноземних інвестиціях ТОВ «SoftServe», метою яких є підвищення якості надання послуг та подолання негативних факторів зовнішньому середовищі необхідні для подальшого ефективного функціонування підприємства.

Фактори, які можуть вплинути на інвестиційну привабливість ТОВ «SoftServe» можна поділити на дві групи: прямі та опосередковані.

1. Фактори прямого впливу на рівень привабливості підприємства:

– Фінансові фактори: Зосереджуються на плануванні та підвищенні ефективності використання обігових коштів, підвищенні ліквідності, фінансової стійкості та платоспроможності підприємства. Важливим є також удосконалення управління прибутком підприємства для забезпечення його стабільного фінансового становища.

– Економічні фактори: Охоплюють маркетингові заходи, управління ціноутворенням, контроль якості, а також лобіювання інтересів, що дозволяє компанії покращити свою конкурентоспроможність на ринку та залучити інвесторів.

2. Фактори опосередкованого впливу на рівень привабливості підприємства:

– Кадрові фактори: Включають підвищення ефективності використання соціальних ресурсів, а також покращення якості роботи управлінського персоналу. Підвищення рівня професіоналізму та кваліфікації кадрів здатне позитивно вплинути на загальний успіх підприємства.

– Інформаційні фактори: Це включає розробку і впровадження

прогресивних інформаційних систем на підприємстві, що забезпечує більш ефективне управління даними, а також поліпшення доступності внутрішньої інформації та налагодження ефективних каналів обміну інформацією з зовнішнім середовищем.

– Фактори підсилення ділової репутації: Сюди відносяться розробка та впровадження ефективної PR-стратегії та створення надійного PR-ресурсу, що допомагає підприємству зміцнити свою репутацію на ринку та залучити нових партнерів та інвесторів.

Також, одним із головних критеріїв для іноземних інвесторів при вирішення питання щодо подальшого залучення інвестицій є вміння планувати свою фінансову діяльність ТОВ «SoftServe» та контроль над виконання фінансових планів підприємством.

При визначенні напрямів підвищення ефективності інвестиційної діяльності виходили з розподілу даного виду діяльності на два рівні ; макро- та мікроекономічний.

Макроекономічний рівень охоплює загальні інвестиційні процеси в економіці, зокрема дії фізичних та юридичних осіб, а також держави. На цьому рівні інвестиційна діяльність охоплює національні та міжнародні інвестиційні потоки, державне регулювання та інфраструктурні ініціативи, що створюють сприятливі умови для залучення інвестицій. Важливими аспектами є державна політика, економічна стабільність, інвестиційна привабливість країни, а також доступність фінансування для підприємств.

Мікроекономічний рівень зосереджується на дійсних учасниках ринку – підприємствах, що здійснюють інвестиційну діяльність на більш локальному рівні. В рамках цього підходу інвестиційна діяльність включає заходи по підготовці, вкладенню та використанню інвестицій з боку суб'єктів господарювання. Для ТОВ «SoftServe» це означає оптимізацію внутрішніх інвестиційних процесів, залучення капіталу, вдосконалення управлінських стратегій та залучення ефективних інструментів для підвищення конкурентоспроможності.

Також зважаючи на стан підприємства та аналіз його діяльності за минулі роки, необхідно зробити висновок щодо необхідності підвищення ефективності використання іноземних інвестицій, оскільки вони відбуваються у вигляді збільшення статутного капіталу, і підприємство може ним цілком вільно розпоряджатися на власний розсуд. Тому для підвищення ефективності інвестиційної діяльності на підприємствах доцільно запровадити систему моніторингу реалізації інвестицій, що має включати оцінку ефекту від залучення інвестицій та затрат і ризику. Необхідно спрямувати інвестиції у русло, яке приведе до підвищення ефекту їх використання, що може проявлятися через фінансові показники. Напрямками можуть слугувати підвищення якості персоналу, провадження маркетингової діяльності, спрямування діяльності на провідні напрямки та напрямки, які розвиваються, вміле планування структури персоналу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Bierman, Harold, and Seymour Smidt. *The Capital Budgeting Decision : Economic Analysis and Financing of Investment Projects.* 3rd ed. New York (N.Y.): Macmillan , 1971.

2. Krupka Y. D., Bachinskiy V. Estimation of investment attractiveness for enterprises in Ukraine. The Małopolska School of Economics in Tarnów Research Papers Collection, vol. 25, iss. 2, December 2014. P. 117-125.

3. Kuznetsov A.L, Sevryugin A.S., Sevryugin Yu.V. Investitsionnaya privlekatelnost predpriyatiya: ponyatie i klassifikatsiya [Investment attractiveness of the enterprise: concept and classification].Realnyy sektor ekonomiki: teoriya i praktika upravleniya. p. 56-58.).

4. William F. Sharpe, Gordon J. Alexander, Jeffery V. Investments. Bailey Prentice Hall, 1999 - 962 стор.

5. Алейнікова О.В., Притула Н.М. Інноваційний та інвестиційний менеджмент. Навчальний посібник. ─ Київ: ДВНЗ «Університет менеджменту освіти», 2016. – 614 с.

6. Безгінова Л. І. Оцінка інвестиційної привабливості підприємств харчової промисловості [Електронний ресурс] / Л. І. Безгінова, Л. Д. Забродська, Г. І. Забродська, О. М. Нестеренко // Бізнес Інформ. - 2021. - № 6. - С. 259-264. - URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2021_6_37

7. Бездітко Ю. М. Фактори оцінки інвестиційної привабливості малого підприємництва, їхня характеристика [Електронний ресурс] / Ю. М. Бездітко // Таврійський науковий вісник. - 2013. - Вип. 84. - С. 276-280. - URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tavnv_2013_84_56

8. Бєлобородова М. Теоретико-методологічні підходи до оцінювання інвестиційної привабливості промислових підприємств [Електронний ресурс] / М. Бєлобородова // Соціально-економічні проблеми і держава. - 2020. - Вип. 2. - С. 3-13. - URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Sepid_2020_2_3

9. Білоткач О. В. Оцінка стану та розвитку інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств України [Електронний ресурс] / О. В.

Білоткач. // Ефективна економіка. - 2020. - № 1. - URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2020_1_43

10. Бланк И. А. Інвестиційний менеджмент : підручник : у 3 ч. / І. О. Бланк, Н. М. Гуляєва, І. М. Вавдійчик. – Київ : Держ. торг.- екон. ун-т, 2023.

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

12. Борщ Л. М. Інвестування: теорія і практика / Л. М. Борщ. – К. : Знання, 2005. – 470 с.

13. Бурдонос Л. І., Виноградня В. М. Управління інвестиційною привабливістю підприємства. Modern Economics. 2021. № 30(2021). С. 47-51. DOI: https://doi.org/10.31521/modecon.V30(2021)-07.

14. Вітун С. Е. Фінанси підприємства : навч.посібни. Гродно: ГрГУ им. Я. Купали, 2009. – 213 с.

15. Вільгуцька Р. Б. Інвестиційна привабливість підприємств: оцінка, організаційне забезпечення, управлінські компетенції / Р. Б. Вільгуцька, Г. В. Лема, О. Є. Федорчак, Л. І. Михайлишин // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. - 2020. - Вип. 16(2). - С. 158-170. - URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/aprer_2020_16%282%29__18

16. Вірянська О.В. Оцінка інвестиційної привабливості [Електронний ресурс] / Вірянська О.В – URL: https://nau.edu.ua/ua/.

17. Вовк В. А. Формування напрямків підвищення інвестиційної привабливості підприємства на підставі методів економіко-математичного моделювання [Електронний ресурс] / В. А. Вовк, О. В. Гаврильченко // Бізнес Інформ. - 2022. - № 3. - С. 38-48. - URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2022_3_7.

18. Войнаренко М. П. Інвестиційна діяльність як об'єкт управління / М. П. Войнаренко, Л. Б. Бушовська // Економіка: реалії часу. - 2015. - № 5. - С. 40-44. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrch_2015_5_8.

19. Голян В. А., Лучечко Ю. М. Інвестиційна діяльність в Україні: інституціональне середовище та секторальні виклики. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 12. С. 5–10.

20. Гриньова В.М. Інвестування / В. М. Гриньова, В. О. Коюда, Т. І. Лепейко, О. П.,Коюда. – К.: Знання, 2008. – 456 с.

21. Гринюк Н. Фінансові індикатори забезпечення інвестиційної привабливості підприємства [Електронний ресурс] / Н. Гринюк, Л. Докієнко // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. - 2022. - № 3. - С. 81-96. - URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/uazt_2022_3_8

22. Гронська М. В. Інвестиційна привабливість підприємств [Електронний ресурс] / М. В. Гронська // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія : Економіка і менеджмент. - 2015. - Вип. 5. - С. 160-164. - URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsna_ekon_2015_5_34

23. Гулей А. І. Ключові фактори оцінки інвестиційної привабливості підприємства [Електронний ресурс] / А. І. Гулей, С. А. Гулей, М. І. Гуменний, В. А. Лазорчин, В. Шапка // Український журнал прикладної економіки та техніки. - 2021. - Т. 6, № 4. - С. 153-160. - URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ujae_2021_6_4_20

24. Гуменний М. І. Стратегічне управління інвестиційною привабливістю підприємств [Електронний ресурс] / М. І. Гуменний, Д. Гайтко // Український журнал прикладної економіки. - 2020. - Т. 5, № 4. - С. 413-421. - URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ujae_2020_5_4_51

25. Гунько В. І. Фактори та показники формування інвестиційної привабливості підприємств [Електронний ресурс] / Гунько В. І. // Фінансовий простір. – 2013. – URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fin_pr_2013_1_18.

26. Державна служба статистики України - [Електронний ресурс] – URL: http://www.ukrstat.gov.ua/.

27. Дзеніс В.О. 1. Міжнародна інвестиційна привабливість підприємства [Електронний ресурс] / Дзеніс В.О., Дзеніс О.О., Шестакова О.А. // Світове господарство і міжнародні економічні відносини. – 2017. – URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2017/5_2017_ukr/6.pdf.

28. Диба М. І. Суть та види фінансових ризиків у системі ризик-менеджменту підприємства / М. І. Диба // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2008. – № 635 : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – С. 22–28. – Бібліографія: 16 назв.

29. Дорошенко Т.В. Сутність інвестицій як економічної категорії. Фінанси України. 2000. Вип. 11. С. 114—118.

30. Доценко І. Модель оцінки інвестиційної привабливості підприємства [Електронний ресурс] / І. Доценко, Л. Матвійчук // Modeling the development of the economic systems. - 2021. - № 2. - С. 6-11. - URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mdes_2021_2_3

31. Єпіфанова І. Ю. Сучасні методичні підходи до оцінки інвестиційної привабливості промислових підприємств [Електронний ресурс] / І. Ю. Єпіфанова, В. В. Джеджула, К. С. Коваль // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. - 2021. - № 2. - С. 80-85. - URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2021_2_15

32. Зелінська О.М. Теоретичні засади визначення інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств в умовах сучасних євроінтеграційних процесів [Електронний ресурс] / Зелінська О.М, Галазюк Н.М. // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2018. – URL: http://global-national.in.ua/archive/22-2018/12.pdf.

33. Іщук О.С. Моделі інтегрального оцінювання результатів фінансово-господарської діяльності промислових підприємств регіону / Іщук О.С. // Регіональна економіка. – 2008. – № 2. – С. 25–33.

34. Кейнс Дж. Загальна теорія зайнятості, відсотків і грошей: пер. з англ. Москва: Прогрес, 1978. 498 с.

35. Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / Л.О. Коваленко, Л. М. Ремньова. – [3-тє вид., випр. і доп]. – К.: Знання, 2008. — 483 с.

36. Козенкова. // Ефективна економіка. – 2014. – URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_11_71.

37. Колібан Д. В. Механізм оцінки інвестиційно-інноваційної привабливості сучасного підприємства [Електронний ресурс] / Д. В. Колібан // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. - 2017. - Вип. 13(1). - С. 129-132. - URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2017_13(1)__29

38. Коренюк П. Концептуальні підходи та методи визначення інвестиційної привабливості національної економіки [Електронний ресурс] / Коренюк П., Копил О. // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2018. – URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/echcenu_2018_2_10.

39. Короткова О.В. Інвестиційна привабливість підприємства та методики її оцінювання [Електронний ресурс] / Короткова О.В. // Ефективна економіка. –

40. Корпан О. С. Сучасні підходи до класифікації інвестицій: проблеми та перспективи /О. С. Корпан [Електронний ресурс] // Механізми управління діяльністю вітчизняних підприємств за умов розвитку інтеграційних процесів. Вісник Хмельницького національного університету. Науковий журнал, 2009 р. - URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vchnu/Ekon/2009_6_2/075-079.pdf.

41. Крамаренко К. М. Інвестиційна привабливість підприємства та методичні підходи до її визначення [Електронний ресурс] / Крамаренко К. М. // Причорноморські економічні студії. – 2016. – URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2016_10_22.

42. Кривов’язюк І.В. Інвестиційна діяльність підприємства: сутність, методика аналізу та шляхи підвищення її ефективності [Електронний ресурс] / Кривов’язюк І.В. // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки. – 2018. – Вип. 31. – С. 83-90 – URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2018_31_19.

43. Кузьмін О. Є. Розвиток інвестиційної привабливості підприємств в умовах антикризового управління [Електронний ресурс] / О. Є. Кузьмін, О. В.

Юринець, О. Ю. Ємельянов // Інвестиції: практика та досвід. - 2021. - № 10. - С. 5-12. - URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2021_10_3

44. Лугова Марина Інвестиційна діяльність регіону в умовах європейської інтеграції: ретроспективний аналіз та напрями активізації [Текст] : монографія / Марина Сергіївна Лугова, Ірина Олександрівна Цимбалюк, Наталія Володимирівна Павліха. – Луцьк : Вежа-Друк, 2022. – 242с.

45. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: Навчальний посібник / Т В Майорова. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 376 с.

46. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій, затверджена Наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій “22 від 23.02.1998 р. [Електронний ресурс]. – URL: http: // www.zakon.rada.gov.ua.

47. Мізіна О.В. Вдосконалення методики оцінки використання та відтворення майна на підприємстві. [Електронний ресурс]. – URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2403.

48. Мілян Я. Суть формування та чинники впливу на інвестиційну привабливість підприємств [Електронний ресурс] / Я. Мілян // Вісник Львівського національного аграрного університету. Серія : Економіка АПК. - 2016. - № 23(1). - С. 77-81. - URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlnau_econ_2016_23(1)__19 (схема факторів вплииву!)

49. Міністерство фінансів України - [Електронний ресурс] – URL: https://minfin.com.ua/ua/

50. Мойсеєнко І. П. Інвестування: Навч. посіб. / Мойсеєнко І.П. — К.: Знання, 2006. — 490 с.

51. Мочаліна З.М. [Електронний ресурс]. – URL: https://core.ac.uk/download/pdf/11336442.pdf.

52. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене Наказом МФУ 07.02.2013 № 73. – URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/

53. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом. - К.: Лібра, 2017. - 472с

54. Пилипенко О.І. Методика аналізу інвестиційної привабливості підприємства: макро- і мікроекономічний аспекти / О.І. Пилипенко // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: економічні науки. – 2009. – № 4(50). – С. 120-127.

55. Плахотнікова Л. О. Особливості забезпечення інвестиційної привабливості підприємства [Електронний ресурс] / Л. О. Плахотнікова, Т. М. Булах // Статистика України. - 2021. - № 1. - С. 26-33. - URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/su_2021_1_5

56. Поєдинок В. В. Інвестиційна діяльність як вид господарської діяльності / В. В.Поєдинок // Господарське право та господарський процес. – 6-2/2013. – С.131 – 135.

57. Пономаренко В. С., Піддубна Л. І. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: [Підручник.] / В. С. Пономаренко, Л. І. Піддубна. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008. – 328 с.

58. Поясник Г. В. Аналіз методичних підходів до оцінювання інвестиційної привабливості підприємства [Електронний ресурс] / Г. В. Поясник // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. - 2021. - № 1. - С. 133-141. -URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/piprp_2021_1_15

59. Присядько К. О. Аналіз інвестиційної привабливості підприємства [Електронний ресурс] / К. О. Присядько // Міжнародний науковий журнал "Інтернаука" . - 2020. - № 11. - С. 31-35. - URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2020_11_8 (поняття інвест привабливості)

60. Про затвердження Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації від 26.01.2019. [Електронний ресурс]. – URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/ru/z0121-01#o52.

61. Про інвестиційну діяльність : закон України від 18.09.1991р. № 1560-XII . – URL:: http://zakon0.rada.gov.ua/laws

62. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 № 1560-XII. Дата оновлення: 10.10.2022. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12.

63. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 р. № 1560-XII, станом на 16.10.2020 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12#Text

64. Про утворення Українського центру сприяння іноземному інвестуванню: постанова Кабінету Міністрів України від 02.08.2005 р. № 666, станом на 19.07.2010 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/ show/666-2005-%D0%BF#Text

65. Пруненко Д. О. Аналіз теоретико-методичних положень до оцінки інвестиційної привабливості підприємств [Електронний ресурс] / Д. О. Пруненко, Є. В. Грицьков, А. Алиреза // Економічний аналіз. - 2018. - Т. 28, № 1. - С. 18-22. - URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2018_28(1)__4

66. Розенберг Дж. М. Інвестиції: термінологічний словник. Москва: Інфра-М, 1997. 400 с.

67. Сілова Я. В. Конкурентоспроможність та інвестиційна привабливість підприємств [Електронний ресурс] / Я. В. Сілова // Міжнародний науковий журнал "Інтернаука" . - 2019. - № 13. - С. 28-32. - URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2019_13_7

68. Соболєва Г.Г. Сутність управління інвестиційною привабливістю підприємства [Електронний ресурс] / Соболєва Г.Г. // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2018. – URL: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/17_2018/62.pdf.

69. Спільник І., Шупа Л. Аналіз інвестиційної діяльності підприємства. Економічний аналіз. 2012. Вип. 10 (4). С. 374-378.

70. Товстенюк О. В. Інвестиційна привабливість як об’єкт діагностики / О. В. Товстенюк // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія

71. Федоренко В.Г Основи інвестиційно-інноваційної діяльності: Навч. посібник. - К.: Алерта, 2018. - 338с

72. Хіоні Г. О. Управління методичними підходами щодо аналізу показників інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / Г. О. Хіоні // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. - 2020. - № 6. - С. 159-163. - URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2020_6_28

73. Шаповал В. М. Роль зовнішніх факторів у підвищенні інвестиційної привабливості корпоративних підприємств [Електронний ресурс] / В. М. Шаповал, М. В. Бєлобородова // Вісник ХНАУ. Серія : Економічні науки. - 2020. - № 4(1). - С. 33-48. - URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhnau_ekon_2020_4(1)__5

74. Шевчук В.Я., Рогожин П.С. Основи інвестиційної діяльності. — К: Генеза, 1997. — 384 с.

75. Шпортько Г. Ю. Оцінка інвестиційної привабливості промислового підприємства [Електронний ресурс] / Г. Ю. Шпортько, Н. П. Козенкова, В. Д.

76. Шуст О. А. Інвестиційна привабливість в системі менеджменту та ділової репутації сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / О. А. Шуст, Ю. С. Гринчук, І. М. Паска, К. В. Ткаченко // Економіка та управління АПК. - 2021. - № 1. - С. 125-138. - URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecupapk_2021_1_13

77. Щукін Б. М. Інвестування: курс лекцій / Б. М. Щукін. – К.: МАУП, 2004. – 216 с. с. 214

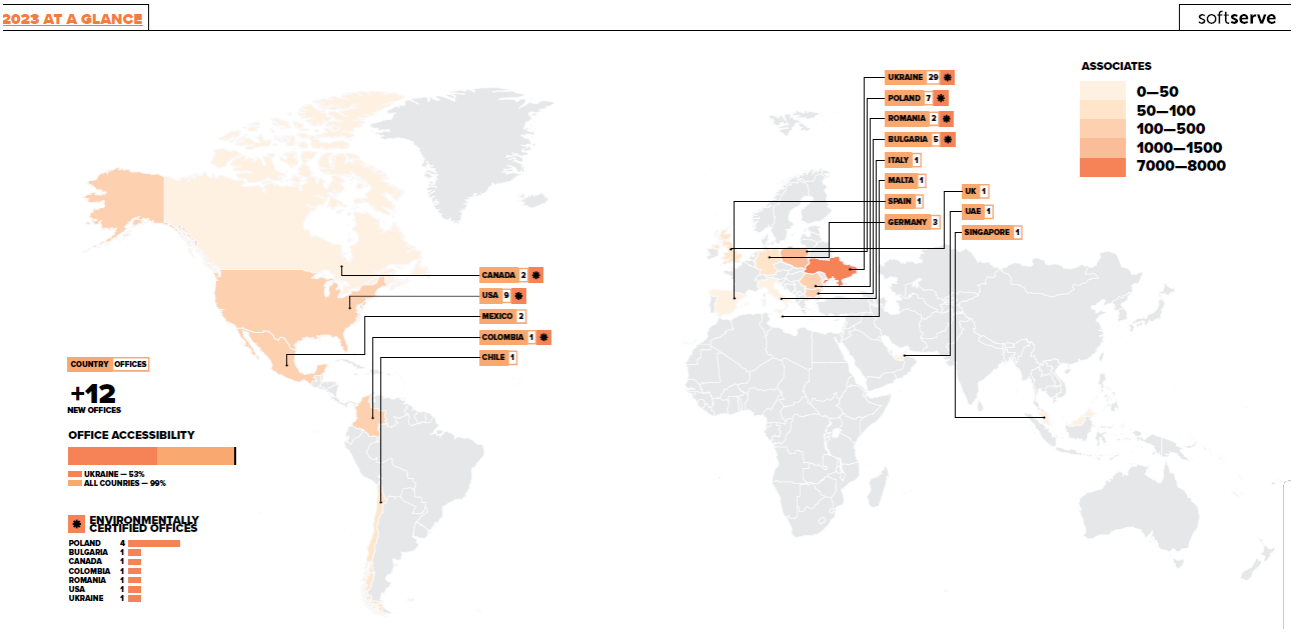
78. Яцух О.О. Фінансовий стан підприємства та методика його оцінки [Електронний ресурс] / Яцух О.О., URL: http://econ.vernadskyjournals.in.ua/journals/2018/29_68_3/35.pdf

79. https://www.softserveinc.com/files/csr/softserve-corporate-social-responsibility-report-2023.pdf

ДОДАТКИ

Додаток А

Мапа розташування підрозділів Компанії «SoftServe»



Додаток Б

ТОП-30 ІТ-КОМПАНІЙ УКРАЇНИ, ЯКІ ОТРИМАЛИ ДОХОДУ НА $412 МЛН БІЛЬШЕ, НІЖ У 2021 РОЦІ.

