

НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ СТАТИСТИКИ ОБЛІКУ ТА АУДИТУ

Фінансово-економічний факультет

Кафедра менеджменту, маркетингу та публічного управління

Спеціальність 073 Менеджмент

Освітньо-професійна програма

«Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

на тему

«УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПРИВАБЛИВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА-СУБ'ЄКТА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ»

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

Студент IV курсу групи МЗЕД-20.07 _____ Татарин Максим Васильович

Науковий керівник _____ к.е.н., доц. В.В. Пархоменко

Робота допущена до захисту:

Завідувач кафедри _____ д.е.н., проф. Л.В. Лазоренко

Київ 2024

Ім'я користувача:
Лариса Лазоренко

ID перевірки:
1016372676

Тип перевірки:
Doc vs Internet + Library

ID користувача:
100011453

Назва документа: КРБ_

Кількість сторінок: 98 Кількість слів: 20935 Кількість символів: 164574 Розмір файлу: 2.35 MB ID файлу: 1016180070

34.2% Схожість

Найбільша схожість: 5.02% з Інтернет-джерелом (<https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/download...>)

33.3% Джерела з Інтернету 921 Сторінка 100

5.49% Джерела з Бібліотеки 74 Сторінка 121

0% Цитат

Вилучення цитат вимкнене

Вилучення списку бібліографічних посилань вимкнене

0% Вилучень

Немає вилучених джерел

Модифікації

Виявлено модифікації тексту. Детальна інформація доступна в онлайн-звіті.

Замінені символи 21

**НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ СТАТИСТИКИ, ОБЛІКУ ТА АУДИТУ
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ, МАРКЕТИНГУ ТА ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ**

Освітній ступінь - *бакалавр*

Галузь знань - *07 «Управління і адміністрування»*

Спеціальність – *073 «Менеджмент»*

Освітньо-професійна програма – *«Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»*

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри менеджменту, маркетингу та
публічного управління

_____ д.е.н., проф. Л.В. Лазоренко

“ _____ ” _____ 2024 року

**ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ БАКАЛАВРА
Татарина Максима Васильовича**

1. Тема роботи: «Управління інвестиційною привабливістю підприємства-суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності»

керівник роботи: к.е.н., доц. Пархоменко В.В.

затвержені наказом НАСООА №65 від 23.02.2024 р.

2. Строк подання студентом роботи: _____

3. Вихідні дані до роботи: становлять: праці вітчизняних та зарубіжних вчених з проблем дослідження інвестиційної привабливості підприємств, періодичні видання, нормативно-правові матеріали, аналітичні матеріали компанії.

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

- визначити поняття інвестицій та інвестиційної привабливості;
- дослідити методи оцінки інвестиційної привабливості;
- проаналізувати важливість управління інвестиційною привабливістю для підприємництва;
- визначити ефективні стратегії управління інвестиційною привабливістю;
- проаналізувати досвід застосування успішних стратегій управління інвестиційною привабливістю на прикладі існуючих компаній;
- сформулювати узагальнене уявлення про розробку стратегії інвестиційної привабливості підприємництва.

5. Перелік графічного матеріалу має бути достатнім для досягнення мети кваліфікаційної роботи бакалавра.

6. Дата видачі завдання _____

Керівник

_____ (підпис)

Завдання прийняв до виконання

_____ (підпис)

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи бакалавра	Строк виконання етапів роботи
1.	Визначення мети і завдань кваліфікаційної роботи бакалавра	23.02.2024 – 18.03.2024
2.	Оформлення плану кваліфікаційної роботи бакалавра	18.03.2024 – 29.03.2024
3.	Підготовка першого розділу кваліфікаційної роботи бакалавра	01.04.2024 – 26.04.2024
4.	Підготовка другого розділу кваліфікаційної роботи бакалавра	29.04.2024 – 15.05.2024
5.	Підготовка третього розділу кваліфікаційної роботи бакалавра	16.05.2024 – 06.06.2024
6.	Оформлення вступу і висновків	07.06.2024 – 14.06.2024
7.	Проведення попереднього захисту кваліфікаційної роботи бакалавра	15.06.2024 – 19.06.2024
8.	Подання кваліфікаційної роботи бакалавра на кафедру для перевірки тексту на рівень оригінальності та отримання зовнішньої рецензії	20.06.2024
9.	Підготовка до захисту кваліфікаційної роботи бакалавра	10.06.2024 – 21.06.2024
10.	- оформлення доповіді захисту кваліфікаційної роботи бакалавра	
11.	- оформлення роздаткового матеріалу до захисту кваліфікаційної роботи бакалавра	
12.	Захист кваліфікаційної роботи бакалавра	24.06.2024 – 28.06.2024

Студент _____ **Татарин М. В.**
(підпис)

Керівник роботи _____ **Пархоменко В.В.**
(підпис)

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПРИВАБЛИВІСТЮ	6
1.1. Поняття та сутність процесу інвестицій, важливість інвестиційної привабливості підприємництва.....	6
1.2. Фактори, що впливають на інвестиційну привабливість та методи їх оцінки.....	15
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПРАКТИЧНОГО ДОСВІДУ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПРИВАБЛИВІСТЮ.....	25
2.1. Особливості управління інвестиційною привабливістю, успішні стратегії та методи.....	25
2.2. Виявлення ключових аспектів, що забезпечують успіх в управлінні інвестиційною привабливістю компанії	35
РОЗДІЛ 3. ВПРОВАДЖЕННЯ ТА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПРИВАБЛИВІСТЮ КОМПАНІЇ	42
3.1. Процес впровадження стратегії управління інвестиційною привабливістю.....	42
3.2. Оцінка досягнутих результатів порівняно з поставленими цілями	51
ВИСНОВКИ.....	62
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	65
ДОДАТКИ.....	71

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. На сьогоднішній день інвестиційний бізнес набирає стрімкого розвитку. Кожне підприємство бажає заохотити потенційного інвестора стати частиною свого бізнесу, оскільки додаткові фінанси дають можливість реалізувати свій потенціал, переважно, для отримання прибутку. Інвестор в свою чергу також має на меті отримати додатковий прибуток пасивного формату, при цьому отримавши гарну репутацію особи або бізнесу, що допомагає іншим підприємствам, часто починаючим, розвиватися. Але для того, щоб отримати інвестиції підприємництво має бути достатньо привабливим, мати зрозумілу, детальну та гарно сплановану стратегію та вести якісну комунікацію, оскільки інвестор завжди детально аналізує чи варто вкладати свої фінанси у той чи інший бізнес. Саме через це проблема управління інвестиційною привабливістю підприємства є надзвичайно актуальною у сучасному бізнес-середовищі з багатьох причин. Крім того, умови міжнародної конкуренції змушують підприємства постійно залучати інвестиції для збереження та підвищення своєї конкурентоспроможності. Інновації та технологічний прогрес вимагають значних інвестицій для забезпечення розвитку та впровадження нових технологій. Також важливо враховувати, що підприємства постійно знаходяться під впливом змін на ринку, таких як зміни в цінах на ресурси, курси валют, політична нестабільність тощо, що може впливати на їхню інвестиційну привабливість. З розвитком світу, ведення бізнесу починає передбачати все більше неочевидних факторів, наприклад той факт, що інвестори все більше звертають увагу на соціальну та екологічну відповідальність підприємств, що вимагає від них врахування цих аспектів у стратегіях управління інвестиційною привабливістю. Саме тому, для отримання інвестицій бізнесу варто розумітися на управлінні інвестиційною привабливістю підприємництва.

Управління інвестиційною привабливістю підприємства включає в себе аналіз та розробку стратегій, які спрямовані на збільшення привабливості

підприємства для потенційних інвесторів. Це включає в себе розгляд таких аспектів, як фінансова стійкість, ризикованість, рентабельність, стабільність, ефективність управління, інноваційний потенціал та інші фактори, які можуть впливати на рішення про інвестування в підприємство.

Наразі підприємницька сфера дуже стрімко розвивається, проте не кожна людина, що має ефективну бізнес-ідею, має можливість її реалізувати у зв'язку з браком коштів. Часом люди, ризикуючи, вкладають обмежену кількість коштів в початок розвитку бізнесу, але з часом, через їх брак, бізнес закривається. Проте, якщо вкласти ці кошти у розвиток навичок управління інвестиційною привабливістю підприємства, людина може отримати можливість зацікавити інвесторів у свій бізнес, відповідно таким чином отримати можливість для розвитку бізнесу. Через те, що подібний розвиток подій не є цілком очевидним, переважно інвестиції отримують великі корпорації, оскільки саме вони вміють грамотно викладати у розвиток своєї інвестиційної привабливості.

Мета і завдання дослідження. Мета кваліфікаційної роботи бакалавра – проаналізувати різновиди управління інвестиційною привабливістю підприємства.

Досягнення мети дослідження передбачає виконання таких *завдань*:

- визначити поняття інвестицій та інвестиційної привабливості;
- дослідити методи оцінки інвестиційної привабливості;
- проаналізувати важливість управління інвестиційною привабливістю для підприємництва;
- визначити ефективні стратегії управління інвестиційною привабливістю;
- проаналізувати досвід застосування успішних стратегій управління інвестиційною привабливістю на прикладі існуючих компаній;
- сформулювати узагальнене уявлення про розробку стратегії інвестиційної привабливості підприємництва.

Об'єкт дослідження – процес управління інвестиційної привабливості підприємництва як інструмент для розвитку бізнесу.

Предмет дослідження – методи управління інвестиційною привабливістю підприємництва.

Методи дослідження. У ході роботи були використано проведення дослідження успішного застосування стратегій управління інвестиційною привабливістю і загальнонаукові методи порівняльного аналізу теоретичного синтезу та узагальнення.

Інформаційна база дослідження. Інформаційну базу дослідження становлять: праці вітчизняних та зарубіжних вчених з проблем дослідження факторів формування та підвищення конкурентоспроможності підприємств, періодичні видання, нормативно-правові матеріали, аналітичні матеріали компанії.

Практичне значення одержаних результатів полягає в можливості застосування розроблених рекомендацій як на досліджуваному підприємстві, так і на інших підприємствах.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел. Загальний обсяг роботи складає 72 сторінки. Робота містить 13 рисунків, 14 таблиць. Перелік використаних джерел налічує 61 найменування.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПРИВАБЛИВІСТЮ

1.1. Поняття та сутність процесу інвестицій, важливість інвестиційної привабливості підприємництва

Інвестиції в підприємницькій діяльності – це вкладення капіталу в підприємницьку діяльність з метою отримання прибутку або іншої економічної вигоди. Інвестиції можуть здійснюватися у різні форми бізнесу, включаючи стартапи, малі та середні підприємства, великі корпорації та проекти з високим потенціалом росту. Ось деякі ключові аспекти інвестицій у бізнесі. Загалом існує кілька різновидів інвестицій. Одна з них це венчурний капітал - інвестиції в стартапи та молоді компанії з високим потенціалом росту. Ризиковані, але можуть приносити високий прибуток. Найпоширенішими є прямі інвестиції: вкладення капіталу безпосередньо в компанію для отримання контрольного пакета акцій або значного впливу на управління. Їх перевага полягає у тому, що є можливість безпосереднього контролю над компанією. Також дуже поширеними є інвестиції в акції - придбання акцій компаній на фондових ринках. Може приносити дохід через дивіденди та зростання вартості акцій. Інвестиції в облігації, в свою чергу це придбання боргових зобов'язань компаній, що обіцяють виплату фіксованого відсотка (купона) до погашення облігації. Цей вид інвестицій має менший ризик порівняно з акціями, але і потенційний прибуток зазвичай нижчий. Також існують більш очевидні та прості види інвестицій, такі як інвестиції в нерухомість: купівля комерційної або житлової нерухомості з метою отримання доходу від оренди або зростання вартості активу (Додаток А).

Важливим елементом у сфері інвестицій є питання джерела фінансування, адже це ключовий фактор для наявності інвестиційної можливості. Ним, в першу чергу, можуть стати власні кошти - використання власних заощаджень або прибутків для фінансування бізнесу. Також для створення інвестицій люди

нерідко беруть кредити та позики за допомогою них отримуючи фінансування від банків чи інших фінансових установ під відсотки. Більш складним шляхом пошуку джерела фінансування є залучення третіх осіб, пошук венчурних капіталістів, бізнес-ангелів або інших інвесторів, які готові вкласти кошти в обмін на частку в бізнесі. Більш новим та сучасним методом є краудфандинг - це збір коштів від багатьох дрібних інвесторів через спеціалізовані платформи.

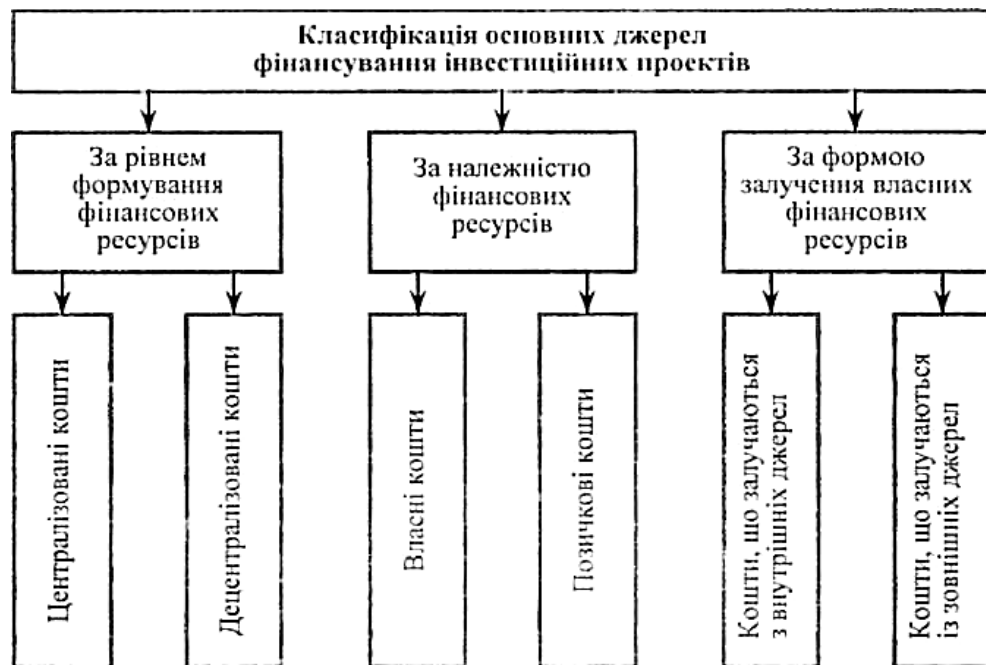


Рис. 1.1 Джерела фінансування інвестицій [19. 23 с]

Проте, ніхто не хоче зробити неефективну інвестицію, відповідно, перед її здійсненням необхідно провести детальну оцінку інвестицій. В першу чергу мова йде про фінансовий аналіз: аналіз фінансових показників компанії, таких як рентабельність, ліквідність, оборотність капіталу тощо. Дуже важливо провести аналіз ризиків, необхідно провести оцінку всіх можливих ризиків, пов'язаних з інвестиціями, та розробка стратегії їх мінімізації. Також необхідно брати до уваги не тільки потенційно негативні фактори, але й позитивні, наприклад, оцінити потенціал росту: аналіз ринку та потенціалу компанії для зростання і масштабування бізнесу.

З розвитком інвестиційної діяльності інвестиції отримують все більше переваг. Серед них, звісно, в першу чергу йде мова про можливість отримання

високого прибутку, високий потенціал доходу, особливо у випадку успішних стартапів або зростаючих компаній. Багато інвесторів приваблює перспектива контролю над бізнесом, оскільки прямі інвестори можуть брати участь в управлінні та прийнятті рішень. Також важливим чинником є диверсифікація портфеля, інвестиції в різні компанії та сектори можуть допомогти знизити загальний ризик.

Проте ризики інвестицій у бізнес завжди варті великої кількості уваги

В першу чергу мова йде про високий ризик втрати капіталу, особливо актуально для венчурних інвестицій та стартапів. Нестабільність ринку також є завжди актуальним питанням - економічні кризи, пандемії, війна, зміни регулювання або конкуренція можуть негативно вплинути на бізнес. Звісно ж, існують інші непередбачувані фактори: зміни в технологіях, споживчих уподобаннях або глобальних тенденціях можуть впливати на прибутковість інвестицій.

Інвестиції в бізнес вимагають ретельного аналізу та планування. Вони можуть принести значний прибуток, але також пов'язані з ризиками, які необхідно враховувати при прийнятті інвестиційних рішень.

Саме тому підприємництву дуже важливо вкладатися у розвиток своєї інвестиційної привабливості. На сьогоднішній день, коли ринок з кожним днем стає все більш конкурентним підприємства стають все більше зацікавлені у тому, щоб залучати до себе інвестиції, особливо третіє лиця. Підприємство прагне бути інвестиційно привабливим з причин, які можуть суттєво вплинути на розвиток, зростання та довгостроковий успіх компанії.

В першу чергу це залучення капіталу, оскільки воно дає можливість надавати фінансування розвитку, інвестиції надають необхідні фінансові ресурси для розширення бізнесу, запуску нових проектів, розробки продуктів та послуг.

Крім того інвестиції сприяють розширенню ринку, додатковий капітал дозволяє підприємствам виходити на нові ринки, підвищувати конкурентоспроможність і захоплювати більшу частку ринку. Також інвестиції

сприяють підвищенню стійкості підприємництва. В підприємництва зростає фінансова стабільність, залучені інвестиції можуть допомогти забезпечити фінансову стабільність компанії, зменшивши ризики, пов'язані з нестачею капіталу. також покращується ліквідність, так як додатковий капітал може підвищити ліквідність компанії, дозволяючи швидко реагувати на ринкові можливості та загрози.

Також завдяки інвестиціям підприємництво отримує можливість на інновації та розвиток, наприклад це можуть бути фінансування досліджень та розробок: Інвестиції можуть забезпечити ресурси для науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, що сприяє інноваціям і технологічному розвитку. Також додаткові кошти допомагають впровадженню нових технологій - залучені кошти можуть бути використані для впровадження сучасних технологій і процесів, що підвищують ефективність та продуктивність.

Важливо виокремити можливість залучення талантів, наприклад розширення команди: Інвестиції можуть дозволити компанії залучити кваліфікованих спеціалістів, які сприятимуть її зростанню та успіху. Також фінансування допомагає покращенню умов праці, додатковий капітал може бути використаний для покращення умов праці та мотивації працівників, що сприяє підвищенню їхньої ефективності та збереженню талановитих кадрів.

Необхідно виокремити фактор покращення іміджу та довіри до підприємництва. В першу чергу зростає репутація на ринку, інвестиції, особливо від відомих інвесторів, можуть підвищити репутацію компанії на ринку, збільшуючи довіру з боку споживачів, партнерів та інших інвесторів. Також виникають конкурентні переваги інвестиції можуть забезпечити компанії конкурентні переваги, допомагаючи виділитися серед інших гравців ринку.

Стратегічне партнерство також є позитивним фактором залучення інвестицій, наприклад залучення стратегічних партнерів. Інвестиції можуть відкривати можливості для стратегічного партнерства, що сприяє доступу до нових ринків, технологій та ресурсів. Співпраця з інвесторами та партнерами може створити синергію, що дозволить досягти більшого успіху разом, ніж

кожному окремо. Особливо важливо зазначити про підвищення вартості компанії.

Інвестиції можуть підвищити вартість компанії, що важливо для майбутніх продажів, злиттів або виходу на біржу. Для акціонерів інвестиції означають зростання вартості їхніх акцій і потенційні дивіденди.

Стратегічне залучення інвестицій дозволяє компаніям не лише забезпечити фінансову підтримку, але й сприяє довгостроковому розвитку та успіху. Інвестиційно привабливий бізнес має більше можливостей для інновацій, зростання, залучення талановитих працівників та партнерів, а також покращення свого іміджу на ринку.

Інвестиційна привабливість підприємства – це його здатність привертати і утримувати інвестиції з боку різних стейкхолдерів, таких як інвестори, кредитори та інші фінансові учасники ринку (рис.1.2). Сутність цього поняття полягає в тому, що підприємство має високу ступінь привабливості для залучення інвестицій через свою здатність забезпечувати достатній рівень прибутковості та ризиковість, а також надійності та стабільності.



Рис 1.2. Основні аспекти інвестиційної привабливості підприємництва

[19. 45с]

Основні аспекти сутності інвестиційної привабливості підприємства включають:

1. Фінансова стабільність: Здатність підприємства генерувати стабільні прибутки та покривати свої фінансові зобов'язання.
2. Рентабельність інвестицій: Можливість отримання високих фінансових результатів для інвесторів внаслідок вкладених коштів у підприємство.
3. Стабільність управління: Ефективне управління та висока рівень корпоративного управління, які забезпечують стабільність та прозорість в діяльності підприємства.
4. Розвитковий потенціал: Можливості для зростання та розвитку підприємства, що сприяють привабливості для інвесторів.
5. Ризикованість інвестицій: Здатність інвесторів оцінити та контролювати ризики, пов'язані з інвестуванням у підприємство.

Забезпечення високого рівня інвестиційної привабливості є важливою стратегічною метою для підприємств, оскільки це дозволяє їм залучати необхідні ресурси для зростання та розвитку своєї діяльності.

Інвестиційна привабливість підприємства - це складний показник, що включає в себе не лише фінансову стійкість та ефективне використання ресурсів, але й здатність до саморозвитку та підвищення конкурентоспроможності. Визначення цієї привабливості допомагає інвесторам визначити доцільність вкладення коштів в певне підприємство, оцінити його потенціал для подальшого розвитку та прибутковості капіталовкладень.

Одним із ключових аспектів визначення інвестиційної привабливості є систематичний аналіз фінансового стану підприємства, його ринкової позиції та ефективності виробничих процесів. Цей аналіз допомагає зрозуміти, наскільки підприємство може забезпечити інвесторів прибутковими умовами та збільшити їхні вкладення.

Крім того, інвестиційна привабливість визначається також залежно від способів фінансування. Залучення кредитів, позик чи інвестицій через додаткові

внески засновників та стратегічних інвесторів може суттєво вплинути на фінансову стійкість та привабливість підприємства для інвесторів.

Інвестиційна привабливість підприємства також залежить від його стратегічних планів та можливостей розвитку. Чітко сформована стратегія розвитку, спрямована на підвищення конкурентоспроможності та прибутковості, може значно збільшити його привабливість для інвесторів.

Важливою складовою інвестиційної привабливості є також прозорість бізнес-процесів та відкритість управління. Чим більше інформації надається інвесторам про діяльність підприємства та його фінансовий стан, тим вище ймовірність успішного залучення інвестицій.

Отже, інвестиційна привабливість підприємства є складним інтегральним показником, який враховує різні аспекти його фінансової стійкості, потенціалу розвитку та конкурентоспроможності. Визначення цієї привабливості допомагає інвесторам приймати обґрунтовані рішення щодо вкладення коштів та сприяє розвитку ефективного фінансового ринку. Однак, необхідно пам'ятати, що інвестиційна привабливість не є статичним показником, а може змінюватися в залежності від багатьох факторів, таких як економічна кон'юнктура, політична стабільність, технологічний прогрес тощо.

Крім того, інвестори мають різні стратегії та цілі, коли йдеться про вкладення коштів. Деякі інвестори можуть шукати найбільш прибуткові проекти для максимізації свого капіталу, тоді як інші можуть бути зацікавлені в створенні додаткової вартості через активне управління та розвиток підприємства.

Також важливо враховувати, що інвестиційна привабливість підприємства може бути вплинула ризиками. Інвестори часто оцінюють рівень ризику перед прийняттям рішення про вкладення коштів, тому підприємствам слід управляти ризиками та забезпечити їхню мінімізацію для залучення більшого обсягу інвестицій.

Отже, інвестиційна привабливість підприємства є складною інтегральною характеристикою, яка враховує різні аспекти його діяльності та потенціалу розвитку. Розуміння цього показника допомагає як самим підприємствам, так і

інвесторам приймати обґрунтовані рішення та сприяє створенню ефективної інвестиційної клімату.

Управління інвестиційною привабливістю для підприємства є критично важливим у сучасному бізнес-середовищі з кількох причин. Інвестиції є життєво важливим джерелом фінансування, сприяють залученню ресурсів для розвитку та зростання підприємства. Ефективне управління інвестиційною привабливістю допомагає підприємствам поліпшити конкурентоспроможність, забезпечити стабільність та розвиток, привернути талановитий персонал та підвищити їхню міжнародну репутацію та присутність на ринках.

Управління інвестиційною привабливістю стає все більш складним завданням в умовах бізнес-середовища, яке швидко змінюється. Підприємства повинні постійно адаптуватися до нових викликів та можливостей, щоб забезпечити свою привабливість для потенційних інвесторів.

Одним з ключових аспектів управління інвестиційною привабливістю є розробка та впровадження стратегій, спрямованих на збільшення прозорості та відкритості підприємства перед інвесторами. Це може включати в себе регулярне інформування ринку про фінансовий стан та перспективи розвитку підприємства, а також підвищення рівня корпоративного управління та стандартів дотримання правил. Крім того, важливо виявляти та ефективно управляти ризиками, що можуть впливати на інвестиційну привабливість підприємства. Це охоплює ризики фінансові, оперативні, ринкові, репутаційні та інші, які можуть виникнути через зовнішні чинники або внутрішні недоліки управління.

Також важливо активно співпрацювати з різними зацікавленими сторонами, такими як інвестори, фінансові аналітики, регуляторні органи та інші, для забезпечення розуміння та підтримки щодо стратегічних цілей та напрямків розвитку підприємства.

Наприкінці, ефективне управління інвестиційною привабливістю не може бути статичним процесом. Воно вимагає постійного моніторингу, аналізу та коригування стратегій у відповідь на змінюються умови ринку та внутрішні

фактори підприємства. Тільки такий підхід до управління може забезпечити стабільність, розвиток та успішну привабливість підприємства для інвесторів у довгостроковій перспективі.

Управління інвестиційною привабливістю підприємства також включає важливість інновацій та технологічного розвитку. Інвестори часто шукають підприємства, які не тільки стабільні, але й здатні впроваджувати нові технології та інновації, що дозволяють їм залишатися конкурентоспроможними у швидко змінюваному ринковому середовищі. Відповідно, підприємства мають постійно інвестувати в дослідження та розробки, модернізацію виробничих процесів, а також впровадження передових інформаційних технологій.

Іншим важливим аспектом є екологічна відповідальність та стійкість. Сьогодні все більше інвесторів приділяють увагу екологічним аспектам діяльності підприємств. Вони розглядають екологічно відповідальні компанії як менш ризикові та перспективні для довгострокових інвестицій. Тому підприємства повинні інтегрувати принципи стійкого розвитку у свої бізнес-стратегії, включаючи ефективне управління ресурсами, зменшення відходів і викидів, а також впровадження екологічно чистих технологій.

Соціальна відповідальність бізнесу також стає все важливішою для підвищення інвестиційної привабливості. Підприємства, що активно залучені в соціальні ініціативи, підтримують місцеві громади, забезпечують справедливі умови праці та дотримуються високих етичних стандартів, користуються більшою довірою з боку інвесторів. Це не лише підвищує репутацію компанії, але й сприяє створенню позитивного іміджу на ринку.

Крім того, підприємства мають забезпечувати високу якість управління фінансами. Це включає в себе ретельне планування бюджетів, ефективне управління витратами, оптимізацію структури капіталу та забезпечення достатньої ліквідності. Здоровий фінансовий стан є основою для залучення інвесторів, оскільки він зменшує ризики та збільшує потенціал отримання прибутку.

Для підтримки високого рівня інвестиційної привабливості важливо також мати чітку і переконливу стратегію розвитку. Інвестори хочуть бачити, що підприємство має ясний план щодо свого майбутнього, включаючи цілі, ключові напрями розвитку та конкретні кроки для їх досягнення. Важливо, щоб стратегія була реалістичною і базувалася на глибокому аналізі ринку та власних можливостей підприємства.

Нарешті, культура інновацій та постійного вдосконалення має стати невід'ємною частиною діяльності підприємства. Підприємства повинні створювати середовище, яке сприяє творчості, експериментам та готовності до змін. Це дозволить не тільки адаптуватися до змін на ринку, але й випереджати їх, пропонуючи нові рішення та продукти, що будуть цікавими для інвесторів та споживачів.

1.2. Фактори, що впливають на інвестиційну привабливість та методи їх оцінки

Фактори, які впливають на інвестиційну привабливість підприємства, включають фінансову стабільність та прибутковість, рівень ризику, якість управління, конкурентні переваги на ринку, рівень технологічного розвитку, ступінь соціальної та екологічної відповідальності, регуляторне середовище, доступність фінансових ресурсів, стабільність політичної та економічної ситуації, рівень корупції та правова система, а також загальний рівень розвитку економіки та інвестиційний клімат в країні чи регіоні. Вони визначають, наскільки це підприємство є привабливим для потенційних інвесторів.

Фінансова стабільність та прибутковість грають важливу роль, бо інвестори зацікавлені в отриманні прибутку зі своїх інвестицій. Рівень ризику також важливий, оскільки інвестори шукають можливості для отримання доходу при прийнятному рівні ризику. Якість управління впливає на ефективність використання інвестованих коштів та на загальну діяльність підприємства. Конкурентні переваги на ринку, такі як інновації, бренд, диференціація

продукції, також роблять підприємство більш привабливим для інвесторів. Додатково, рівень технологічного розвитку, відповідальність підприємства перед соціальною та екологічною сферами, а також рівень регуляторного середовища та доступність фінансових ресурсів, все це також впливає на зацікавленість підприємства для інвесторів.

Існують фактори опосередкованого та безпосереднього впливу на інвестиційну привабливість підприємства. (Додаток І)

Опосередкований вплив наприклад створює галузева приналежність. Галузева приналежність відіграє ключову роль у визначенні інвестиційної привабливості компанії. Інвестори оцінюють галузеві фактори для прийняття зважених рішень про вкладення капіталу, враховуючи рівень ризику, рентабельність, етап життєвого циклу галузі, регуляторне середовище, конкурентне середовище, інноваційний потенціал та макроекономічні умови. Розуміння цих факторів дозволяє інвесторам обирати галузі, які найбільше відповідають їхнім інвестиційним цілям та ризик-апетиту.

Також географічне місце розташування суттєво впливає на інвестиційну привабливість бізнесу. Інвестори ретельно оцінюють економічні умови, інфраструктуру, ринок праці, податкову та регуляторну політику, політичну стабільність, доступ до ринку, культурні та соціальні фактори, а також доступ до природних ресурсів при прийнятті рішень щодо вкладення капіталу. Розташування бізнесу в привабливому регіоні може значно підвищити його шанси на успіх та забезпечити більш високі прибутки.

Також наявність і доступність природних ресурсів є критичними факторами, що впливають на інвестиційну привабливість регіонів та компаній. Зниження виробничих витрат, забезпечення стабільності постачання, відповідність екологічним стандартам, розвиток інфраструктури, соціально-економічні переваги та вплив на довгострокові стратегії роблять такі компанії та регіони більш привабливими для інвесторів. Інвестори завжди оцінюють ці фактори при прийнятті рішень про вкладення капіталу, щоб забезпечити стабільний і прибутковий розвиток своїх інвестицій. Також мова йде про

мінімізацію ризиків наявність природних ресурсів у безпосередній близькості до виробництва знижує ризики, пов'язані з порушенням ланцюгів постачання, такими як політичні конфлікти, природні катастрофи або економічні санкції. Локалізація постачань в свою чергу залучає місцеві ресурси, які можуть забезпечити незалежність від міжнародних ринків і коливань цін на світових ринках сировини.

Культура і рівень освіти населення є важливими факторами, що впливають на інвестиційну привабливість регіону або країни. Освічене та кваліфіковане населення забезпечує ефективність виробництва, сприяє інноваціям та технологічному розвитку, підтримує соціальну стабільність та створює попит на високоякісні продукти і послуги. Інвестори враховують ці фактори при виборі місця для вкладення капіталу, оскільки вони безпосередньо впливають на потенціал зростання і стабільність бізнесу.

Регіони з високим рівнем освіти населення приваблюють інвесторів, оскільки забезпечують наявність кваліфікованої робочої сили. Високий рівень освіти дозволяє швидко освоювати нові технології, підвищуючи ефективність виробництва та конкурентоспроможність компаній. Регіони з розвиненою системою професійної освіти та тренінгів здатні забезпечити бізнес спеціалістами з конкретних галузей, що є важливим для високотехнологічних та наукоємних галузей.

Економічна стабільність є фундаментальним чинником, який значно підвищує інвестиційну привабливість регіону або країни. Вона забезпечує передбачуваність і зниження ризиків для інвесторів, сприяє стабільному зростанню та розвитку бізнесу, підвищує споживчу довіру та платоспроможність населення. Інвестори, враховуючи ці аспекти, надають перевагу стабільним економічним середовищем для викладення своїх капіталів, що сприяє довгостроковому успіху і прибутковості їхніх інвестицій. Низька і контрольована інфляція забезпечує стабільність цін, що знижує невизначеність та ризики для бізнесу і споживачів. Це сприяє зростанню споживчої довіри та підвищує інвестиційну привабливість. Стабільні ціни дозволяють зберігати

реальну вартість доходів і інвестицій, що є важливим для інвесторів, які прагнуть захистити свої капіталовкладення від інфляційних ризиків.

Соціально-політична стабільність є фундаментальним чинником, що впливає на інвестиційну привабливість країни або регіону. Вона забезпечує передбачуваність, знижує ризики та створює сприятливе середовище для ведення бізнесу. Інвестори, зважаючи на ці фактори, приймають рішення про вкладення капіталу, оскільки стабільність є запорукою довгострокового успіху і прибутковості їхніх інвестицій. Стабільне політичне середовище забезпечує передбачуваність державної політики, що дозволяє інвесторам планувати свої дії на довгострокову перспективу. Політична стабільність знижує ризики, пов'язані зі змінами уряду, політичними конфліктами чи нестабільністю, що є важливим для захисту інвестицій. Стабільна правова система забезпечує надійність виконання контрактів, що підвищує довіру інвесторів до ринку.

Маркетингова діяльність суттєво впливає на інвестиційну привабливість компанії. Ефективний маркетинг не тільки сприяє збільшенню продажів і впізнаваності бренду, але й підвищує довіру інвесторів, забезпечуючи стабільний і передбачуваний дохід. Активна маркетингова діяльність підвищує впізнаваність і силу бренду, що сприяє залученню нових клієнтів і підвищує лояльність існуючих. Це, в свою чергу, робить компанію більш привабливою для інвесторів. Позитивний імідж бренду, підтримуваний через маркетинг, підвищує довіру до компанії як серед споживачів, так і серед інвесторів.

Маркетингові компанії, орієнтовані на збільшення продажів, можуть суттєво впливати на доходи компанії. Стабільний ріст доходів робить компанію більш привабливою для інвесторів. Цільові маркетингові стратегії дозволяють компанії виходити на нові ринки і сегменти, що сприяє диверсифікації ризиків і збільшенню ринкової частки.

Використання новітніх технологій і підходів у маркетингу (наприклад, цифровий маркетинг, соціальні мережі, контент-маркетинг) може забезпечити компанії конкурентну перевагу на ринку. Стратегії побудови довгострокових

відносин з клієнтами через програми лояльності, персоналізовані пропозиції та інші маркетингові ініціативи сприяють підвищенню стабільності доходів.

Ефективний маркетинг може сприяти залученню стратегічних партнерів, які можуть надати додаткові ресурси, технології або доступ до нових ринків. Вдало проведені маркетингові кампанії можуть залучати великих клієнтів, що забезпечує значні і стабільні джерела доходу.

Здатність компанії швидко адаптувати свої маркетингові стратегії до змін на ринку і поведінки споживачів демонструє інвесторам, що компанія є гнучкою і готовою до змін, що підвищує її привабливість. Використання передових технологій у маркетингу, таких як штучний інтелект, великі дані і аналітика, допомагає компанії краще розуміти ринок і клієнтів, що сприяє ефективному прийняттю рішень.

Активна маркетингова діяльність включає ефективну комунікацію з інвесторами через звіти, прес-релізи, презентації та інші засоби, що підвищує прозорість діяльності компанії і довіру інвесторів. Чітка і відкрита комунікація про стратегії, цілі і досягнення компанії підвищує довіру інвесторів.

Маркетингова діяльність має вирішальний вплив на інвестиційну привабливість компанії, оскільки вона сприяє підвищенню впізнаваності бренду, збільшенню продажів і доходів, формуванню стійкої конкурентної переваги, залученню стратегічних партнерів і клієнтів, впровадженню інновацій та підвищенню прозорості і звітності. Все це робить компанію більш привабливою для інвесторів, забезпечуючи стабільний і передбачуваний дохід і знижуючи ризики.

Виробнича програма компанії має значний вплив на її інвестиційну привабливість. Це зумовлено тим, що ефективна виробнича програма може забезпечити стабільний і зростаючий дохід, знижувати витрати і ризики, а також сприяти інноваціям і гнучкості компанії. Ефективна виробнича програма передбачає постійне вдосконалення і оптимізацію виробничих процесів, що дозволяє знижувати витрати і підвищувати продуктивність. Це робить компанію більш конкурентоспроможною і привабливою для інвесторів. Здатність

масштабувати виробництво у відповідь на зростання попиту демонструє інвесторам, що компанія має можливість збільшувати свої доходи без значного збільшення витрат.

Система контролю якості у виробничій програмі забезпечує високу якість продукції, що сприяє підвищенню задоволеності клієнтів і лояльності до бренду. Це, в свою чергу, покращує репутацію компанії і її інвестиційну привабливість. Наявність відповідних сертифікацій і дотримання міжнародних стандартів якості може бути додатковим плюсом для інвесторів.

Впровадження нових технологій: Компанії з інноваційними виробничими програмами, які активно впроваджують новітні технології, часто отримують перевагу на ринку. Це підвищує їх інвестиційну привабливість, оскільки інвестори бачать потенціал для зростання і розвитку.

Інвестиції у науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) свідчать про прагнення компанії до постійного вдосконалення і впровадження інновацій.

Надійний і ефективний ланцюг постачання знижує ризики простоїв і збоїв у виробництві, що робить компанію більш надійною і привабливою для інвесторів. Місцеве виробництво може знижувати витрати на логістику і митні збори, а також підвищувати швидкість реакції на зміни в попиті. Здатність швидко адаптувати виробництво до змін на ринку, змін у споживчому попиті або нових регуляторних вимог демонструє гнучкість компанії, що є важливим фактором для інвесторів. Можливість швидко розширювати асортимент продукції або змінювати виробничі лінії знижує ризики і відкриває нові можливості для доходу.

Чітке і реалістичне планування виробництва забезпечує стабільність і передбачуваність доходів, що є ключовим фактором для інвесторів. Ефективне управління запасами знижує витрати і підвищує оборотність, що позитивно впливає на фінансові показники компанії. Компанії, що приділяють увагу екологічним аспектам виробництва, мають перевагу в очах інвесторів, орієнтованих на стійкий розвиток. Це може включати зменшення викидів,

використання відновлюваних ресурсів і зменшення відходів. Виробничі програми, що враховують соціальні аспекти, такі як умови праці і відповідальне ставлення до місцевих громад, підвищують репутацію компанії і її привабливість для етичних інвесторів.

Виробнича програма суттєво впливає на інвестиційну привабливість компанії через оптимізацію витрат, підвищення якості продукції, впровадження інновацій, ефективне управління ланцюгом постачання, гнучкість і адаптивність до змін, стабільність і прогнозованість, а також екологічну і соціальну відповідальність. Інвестори оцінюють ці аспекти для прийняття рішень про вкладення капіталу, що робить виробничу програму критично важливим елементом загальної стратегії компанії.

Але на інвестиційну привабливість ще впливають безліч факторів, наприклад, серед них нормативно-правове поле сфери діяльності підприємства, інформаційне поле, пільги для інвесторів, розвинута інфраструктура, ступінь економічної свободи підприємств, позиція на світовому ринку, можливість експортувати продукцію, рівень доходів населення, конкуренція в галузі.

Безпосередній вплив чинять: виробнича програма, управлінський облік і контролінг, корпоративне управління, кадровий потенціал, юридична діяльність, технологія виробництва, наявність плану стратегії розвитку, конкурентоспроможність, унікальність об'єкта, тривалість інвестиційної програми, рейтинг підприємства в галузі, платіжна дисципліна, наявність у держави органів, що контролюють інвестиційний процес, стан майна і фінансових ресурсів, темпи інфляції, розмір витрат, структура капіталу.

Велика частина вчених розподіляє фактори, що впливають на інвестиційну привабливість, на дві категорії: внутрішні (які мають безпосередній вплив) та зовнішні (які впливають опосередковано). Підприємство може активно керувати внутрішніми факторами, тоді як зовнішні фактори воно може лише приймати. Тому керівництво підприємства найбільше зосереджується на внутрішніх факторах. Проте, з точки зору інвестора, важливо оцінити всі фактори в комплексі. Зовнішні фактори мають значно більший масштаб і суттєвий вплив.

Якщо інвестор має намір вкласти кошти в підприємство, то він може розглядати не лише існуючі підприємства, а й можливість створення нового. При цьому важливою орієнтиром для інвестора є зовнішнє середовище підприємства та чинники, що його впливають. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства може проводитися кількісно, що дозволяє порівняти кілька підприємств і вибрати найпривабливіше для потенційного інвестора.

Методики оцінки інвестиційної привабливості підприємства та її аналізу визначаються головним чином метою оцінки, яка залежить від цілей, що ставить перед собою інвестор. У вітчизняній практиці науковці використовують різноманітні підходи до оцінки інвестиційної привабливості, що визначає сутність методик, що застосовуються.

Методи оцінки інвестиційної привабливості включають аналіз фінансових показників підприємства, таких як прибутковість, ліквідність та фінансова стійкість. SWOT-аналіз допомагає визначити сильні та слабкі сторони підприємства, а також можливості та загрози на ринку. Експертні оцінки використовують знання та досвід фахівців для оцінки потенціалу підприємства. Порівняльний аналіз порівнює фінансові та оперативні показники підприємства з конкурентами на ринку. Опитування та анкетування залучають думки та переконання потенційних інвесторів щодо інвестиційної привабливості. Кейс-стаді аналізують конкретні випадки успішного або незадачливого залучення інвестицій для отримання уроків та рекомендацій.

Також вони допомагають інвесторам та керівникам підприємств зрозуміти, наскільки привабливим є певне підприємство для інвестування. Вони надають можливість оцінити ризики та можливості, пов'язані з інвестуванням, та прийняти обґрунтовані рішення. Важливо враховувати, що жоден метод не є універсальним, тому зазвичай використовується комбінація різних підходів для отримання більш об'єктивних результатів. Наприклад, аналіз фінансових показників може доповнюватися SWOT-аналізом для розуміння внутрішніх та зовнішніх факторів, які впливають на привабливість підприємства. Використання різних методів дозволяє отримати більш повну картину

інвестиційної привабливості та прийняти кращі рішення щодо інвестування. Оцінка інвестиційної привабливості повинна бути комплексною, враховуючи інтереси як самого підприємства, так і окремих груп інвесторів, які зацікавлені у високій ефективності своїх інвестицій. Важливо чітко визначити, наскільки реалізація проектів корисна для всіх учасників процесу інвестування. Для оцінки інвестиційної привабливості необхідно використовувати не лише один метод, оскільки комплексне оцінювання потребує розгляду різноманітних критеріїв та підходів. Це дозволяє об'єктивно визначити рівень інвестиційної привабливості підприємства на перспективу.

Існує значна кількість методик оцінки інвестиційної привабливості, проте вони мають свої мінуси. Більшість з них базуються на аналізі певних фінансових показників підприємства, які не завжди систематизовані та мають лише ретроспективний характер, що не відображає інвесторам майбутні результати діяльності. Багато методик запозичені з зарубіжних досліджень і не враховують особливостей вітчизняної економіки.

Також є багато аспектів, що впливають на інвестиційну привабливість підприємства. Серед внутрішніх аспектів важливе значення має фінансовий стан підприємства, який включає такі показники, як рентабельність, ліквідність, рівень заборгованості та грошові потоки. Не менш важливим є управління підприємством, яке залежить від компетентності та досвіду керівництва, ефективності корпоративного управління та якості стратегічного планування. Операційна ефективність також має вагомe значення, оскільки визначає успішність виробничих процесів, якість продукції або послуг та витрати на виробництво.

Кадровий потенціал підприємства включає кваліфікацію та досвід працівників, їх мотивацію та задоволеність роботою, а також наявність систем навчання та розвитку. Інновації та технології, які використовуються підприємством, є ключовими факторами його конкурентоспроможності, включаючи впровадження сучасних технологій, інноваційні розробки та інвестиції в науково-дослідні роботи (R&D). Важливою є також корпоративна

культура, яка охоплює етичні цінності, соціальну відповідальність та внутрішні правила підприємства.

Зовнішні аспекти також мають значний вплив на інвестиційну привабливість підприємства. Серед економічних умов важливими є загальний стан економіки, рівень інфляції та валютний курс. Політична ситуація включає політичну стабільність, законодавчу базу та політику щодо іноземних інвестицій. Ринкове середовище визначається розміром та зростанням ринку, конкуренцією та сегментацією ринку. Регуляторні умови включають нормативно-правове поле, екологічні стандарти та податкове навантаження. Соціальні умови охоплюють рівень доходів населення, освітній рівень та соціальні тренди.

Технологічні фактори включають доступність нових технологій, темпи технологічних змін та інфраструктуру для інновацій. Географічне розташування підприємства визначає доступ до ресурсів, транспортні зв'язки та загальну інфраструктуру. Екологічні фактори охоплюють екологічну ситуацію, доступ до природних ресурсів та вимоги до екологічної відповідальності.

Інші фактори, такі як підтримка інвесторів, імідж та репутація підприємства, а також стратегічні альянси та партнерства, також впливають на інвестиційну привабливість. Пільги для інвесторів, можливість отримання державних грантів або субсидій, рейтинги в галузі, відгуки клієнтів та відносини з партнерами та постачальниками є важливими складовими. Співпраця з іншими компаніями та участь у спільних підприємствах може сприяти залученню інвестицій та підвищенню привабливості підприємства.

Ці аспекти забезпечують стабільність, зростання та успішну діяльність підприємства у довгостроковій перспективі, роблячи його привабливим для потенційних інвесторів.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ПРАКТИЧНОГО ДОСВІДУ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПРИВАБЛИВІСТЮ

2.1. Особливості управління інвестиційною привабливістю, успішні стратегії та методи

Аналіз підприємства, яке успішно управляє своєю інвестиційною привабливістю, включає вивчення кількох ключових аспектів, таких як фінансові показники, стратегія розвитку, інноваційна діяльність, корпоративне управління та ринкові позиції. Розглянемо ці елементи на прикладі відомого міжнародного підприємства Tesla, Inc. Фінансові показники Tesla (табл. 2.1.) демонструють стабільне зростання доходів протягом останніх кількох років, що свідчить про здатність компанії залучати клієнтів та збільшувати ринкову частку. Порівнюючи 2023 рік з 2020, прибуток зріс на 14.31 млрд. доларів США і сягнув 15 млрд, що є найбільшим прибутком компанії за весь час існування (рис.2.1).

Таблиця 2.1

Річний прибуток компанії Tesla [11. 1 с]

Рік	Річний дохід
2008	\$15 million
2009	\$112 million
2010	\$117 million
2011	\$204 million
2012	\$413 million
2013	\$2.01 billion
2014	\$3.2 billion
2015	\$4.05 billion
2016	\$7 billion
2017	\$11.76 billion
2018	\$21.46 billion
2019	\$24.58 billion
2020	\$31.54 billion
2021	\$53.82 billion
2022	\$81.46 billion
2023*	\$71.6 billion

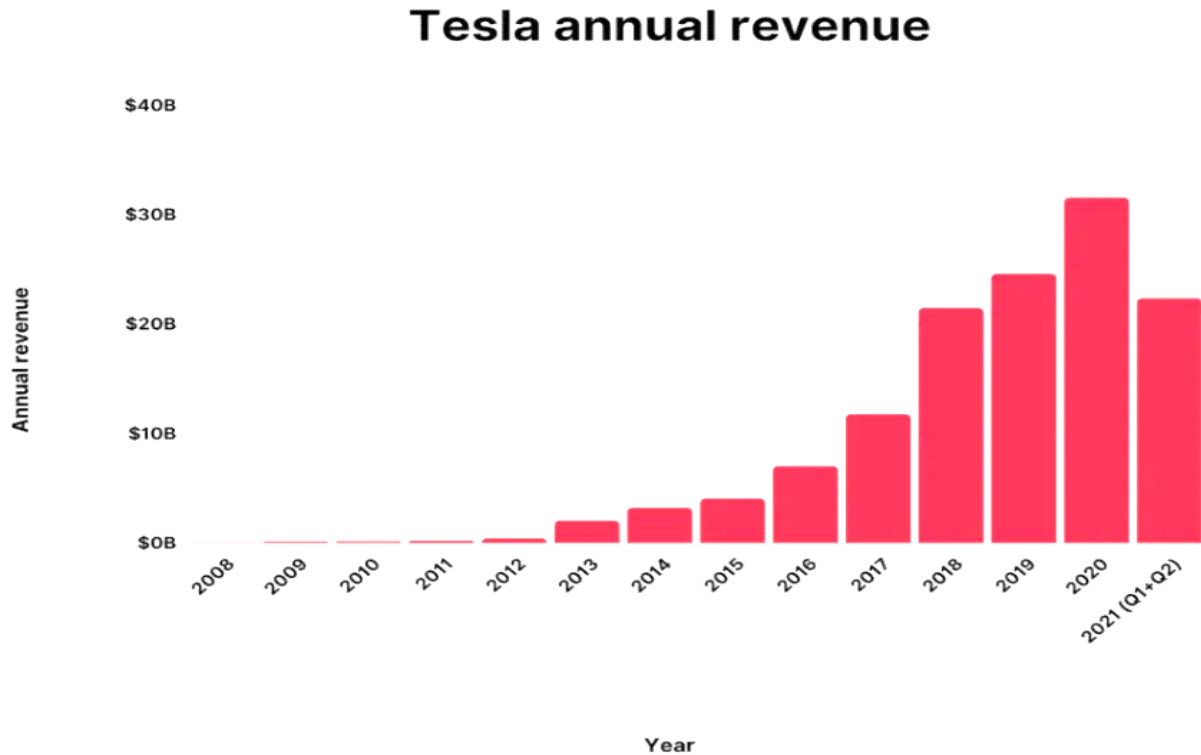


Рис. 2.1. Графік співвідношення річного доходу компанії Tesla

Валовий прибуток та операційний прибуток також показують позитивну динаміку, що вказує на ефективність управління витратами.

Балансовий звіт Tesla показує високий рівень ліквідності, що дозволяє компанії покривати свої короткострокові зобов'язання, а низький рівень заборгованості у порівнянні з капіталом говорить про фінансову стійкість.

У серпні 2020 року Tesla оголосила про спліт акцій у співвідношенні 1:5 після досягнення історичного максимуму — понад 1800 доларів за акцію. Цей крок мав на меті зробити акції більш доступними для приватних інвесторів. Після спліту вартість акцій впала до 400 доларів. До кінця року цінні папери виробника електромобілів продовжували зростати і трималися на рівні 640 доларів за акцію. Продаж акцій протягом 2020 року значно підвищив ліквідність Tesla та істотно знизив фінансові ризики компанії (рис.2.2).

Співвідношення продажів компанії Tesla та інших виробників [11, 1 с]

Виробник	Продажі
BYD	2,267,867
Tesla	1,438,992
GAC Aion	401,085
BMW	388,833
Volkswagen	379,456
SGMW	350,285
Mercedes	298,332
Li Auto	284,649
Changan	267,023
Geely	256,743

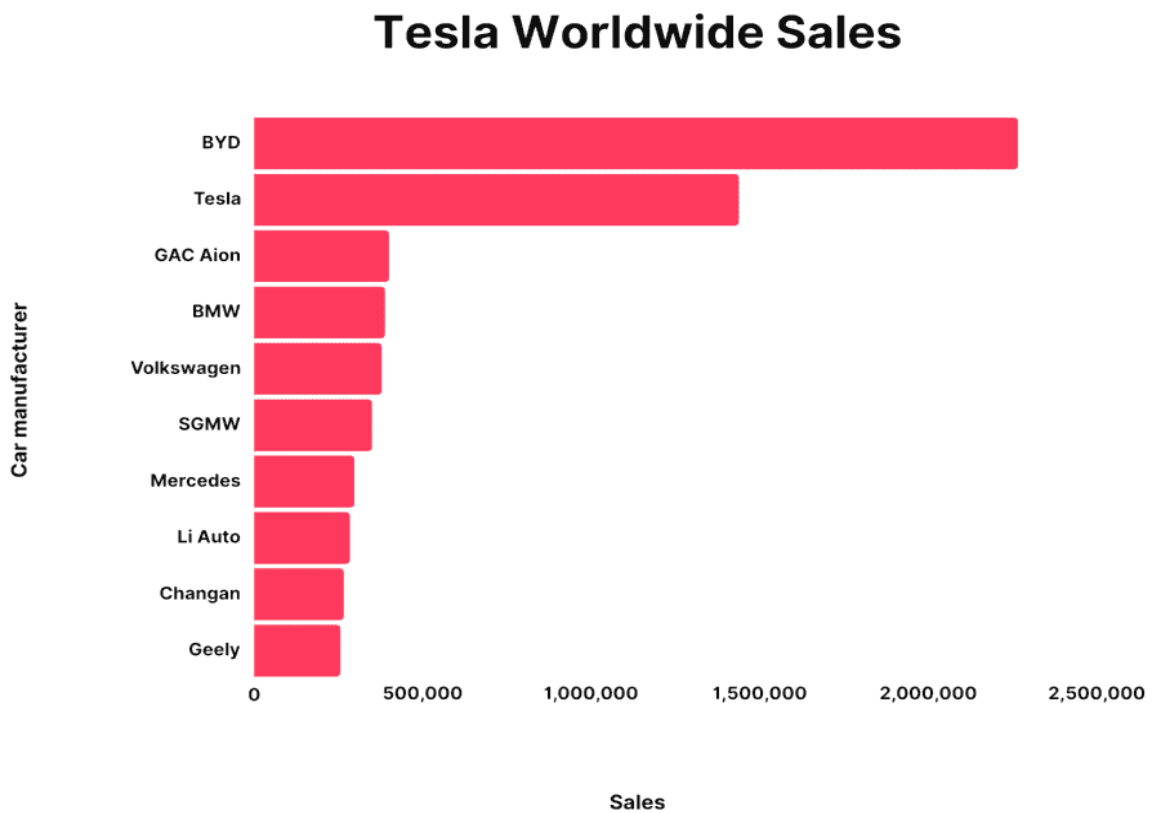


Рис 2.2. Графік співвідношення продажів компанії Tesla та інших виробників [11]

Стратегія розвитку Tesla базується на інноваціях та розширенні ринків. Компанія постійно інвестує в науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (R&D) і витрачає на це у шість разів більше, ніж будь-який інший автовиробник, щоб зберегти своє лідерство в галузі технологій для електромобілів, що забезпечує впровадження нових технологій та продуктів, таких як автономні автомобілі та енергозберігаючі рішення.

Tesla активно розвиває свою виробничу інфраструктуру, відкриваючи нові заводи (Megafactories) по всьому світу, а також виходить на нові ринки, зокрема, Китай та Європу, що дозволяє диверсифікувати джерела доходів і знизити залежність від ринку США. За межами батьківщини Tesla керує підприємствами у Берліні та Шанхаї.

Стратегія вертикальної інтеграції дозволяє Tesla контролювати всі етапи виробництва, від видобутку сировини до кінцевого продукту. Корпоративне управління Tesla характеризується прозорістю та підзвітністю. Компанія регулярно публікує фінансові звіти та аналіз діяльності, що підвищує довіру інвесторів. Наявність незалежної ради директорів та аудиторських комітетів забезпечує ефективний контроль за діяльністю компанії. Tesla активно просуває екологічно чисті технології та продукти, що позитивно впливає на її репутацію та приваблює етичних інвесторів, а також займається благодійністю та підтримує різноманітні соціальні проекти.

Вона є ключовою складовою її успіху та інноваційного підходу до автомобільної і енергетичної промисловості. Стратегія полягає у контролі над усіма етапами виробничого процесу, від розробки компонентів до виробництва та збуту готової продукції. Це дозволяє Tesla оптимізувати витрати, підвищити якість продукції та швидко впроваджувати нові технології.

Tesla активно інвестує у виробництво акумуляторів, які є серцем електромобілів. Завдяки партнерству з Panasonic та будівництву власних заводів, таких як Gigafactory в Неваді, Tesla забезпечує собі стабільний та контрольований постачальник високоякісних батарей. Компанія також зосереджується на забезпеченні постачання важливих матеріалів для

виробництва акумуляторів, таких як літій, нікель та кобальт, укладаючи контракти з видобувними компаніями та інвестуючи у нові технології видобутку для зниження залежності від зовнішніх постачальників.

Tesla будує і управляє власними заводами, що дозволяє контролювати якість продукції та знижувати витрати на виробництво. Заводи, такі як Tesla Factory у Фрімонті та Gigafactory в Шанхаї, грають ключову роль у забезпеченні глобального попиту на електромобілі. Компанія займається розробкою і виробництвом основних компонентів для своїх автомобілів, включаючи електродвигуни, інвертори та програмне забезпечення для систем автопілота, що дозволяє впроваджувати нові технології та швидко адаптуватися до змін на ринку.

Tesla контролює обслуговування своїх автомобілів через власну мережу сервісних центрів та мобільних сервісних бригад, забезпечуючи високий рівень обслуговування клієнтів та швидке реагування на проблеми. Компанія уникає традиційних дилерських мереж і здійснює продажі безпосередньо через власні магазини та онлайн-платформи, що дозволяє краще контролювати клієнтський досвід, знижувати витрати на посередників та швидко реагувати на попит.

Крім автомобілів, Tesla активно розвиває напрямок енергетичних рішень, включаючи сонячні панелі та системи зберігання енергії Powerwall і Powerpack. Це дозволяє компанії диверсифікувати бізнес та інтегрувати свої продукти в єдину екосистему. Tesla пропонує споживачам комплексні рішення для зменшення залежності від традиційних джерел енергії, підвищення енергоефективності та зменшення вуглецевого сліду. Компанія інвестує у розвиток технологій для виробництва сонячних панелей, забезпечуючи високу ефективність і доступність своїх продуктів. Системи зберігання енергії Powerwall і Powerpack дозволяють зберігати надлишок енергії, виробленої сонячними панелями, та використовувати її в періоди високого споживання або під час відключень електроенергії. Ця інтеграція створює синергію між різними напрямками бізнесу Tesla, забезпечуючи зручність і вигоду для клієнтів, а також сприяючи зростанню компанії на ринку відновлюваної енергії.

Повний контроль над усіма етапами виробництва дозволяє Tesla забезпечувати високу якість своїх продуктів та швидко впроваджувати інновації. Власне виробництво та оптимізація постачання дозволяють компанії знижувати витрати та збільшувати маржинальність. Відсутність посередників та швидке реагування на зміни ринку забезпечують гнучкість та конкурентні переваги. Інтеграція автомобілів, акумуляторів та енергетичних рішень створює синергію між різними напрямками бізнесу та пропонує споживачам комплексні рішення. Втім, створення власних виробничих потужностей та інфраструктури потребує значних фінансових вкладень, а контроль над великою кількістю процесів і компонентів потребує високого рівня менеджменту та координації. Збільшення самостійності може призводити до ризику, якщо внутрішні процеси або технології не відповідають очікуванням ринку.

Ринкові позиції Tesla є конкурентоспроможними завдяки інноваційним продуктом та високій якості. Компанія займає лідируючі позиції на ринку електромобілів, а висока впізнаваність бренду та лояльність клієнтів забезпечують стабільний попит на продукцію. Ринкова капіталізація Tesla стабільно зростає, що свідчить про високу оцінку інвесторами майбутніх перспектив компанії. Вхід до списку S&P 500 підвищує привабливість для інституційних інвесторів. Продажі Tesla у Європі наведені в табл.2.3. та рис. 2.3

Таблиця. 2.3

Продажі Tesla у Європі [11]

Модель	Продажі
Tesla Model Y	220,31
Tesla Model 3	73,385
VW ID.4	69,833
Volvo XC40 (BEV+PHEV)	64,26
Skoda Enyaq	61,473
MG 4	58,983
Audi Q4 e-tron	56,892
VW ID.3	54,622
Fiat 500e	54,425
Dacia Spring	49,954

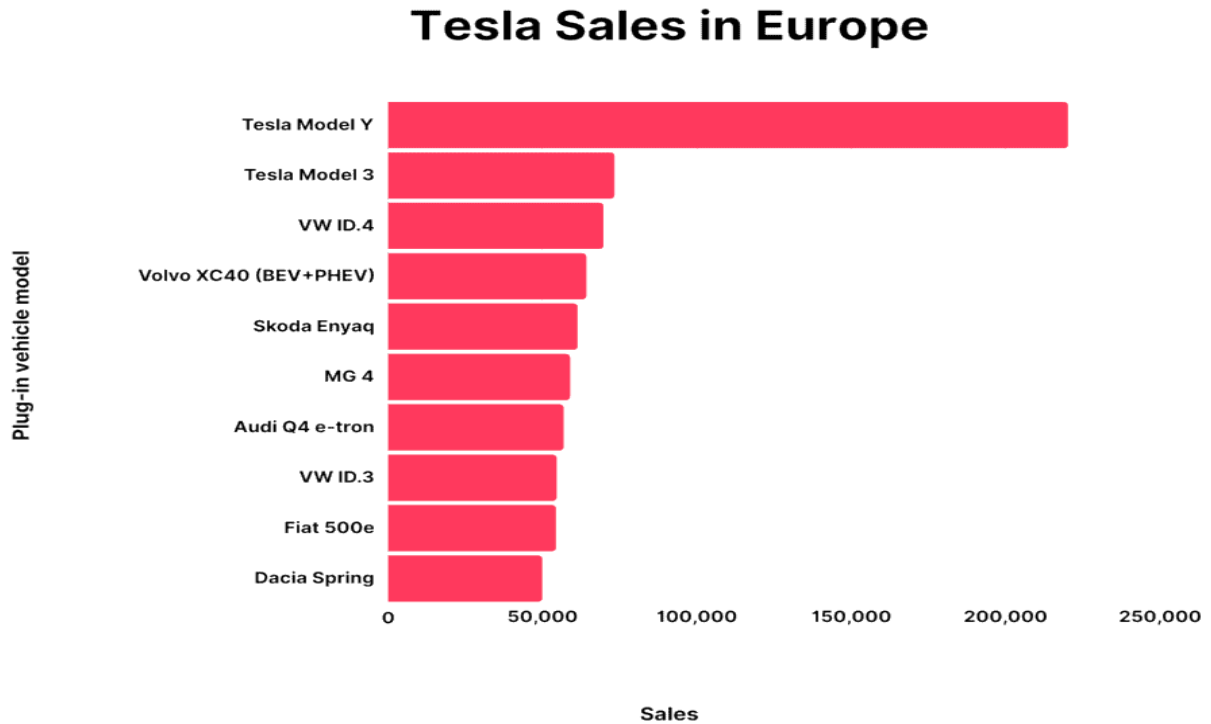


Рис. 2.3. Обсяги продажів Tesla у Європі

Аналіз стратегій та методів, які використовує Tesla, включає розгляд кількох ключових аспектів, таких як інновації, виробничі процеси, ринкова стратегія, фінансове управління та корпоративна культура. Tesla славиться своїми інноваційними підходами до розробки автомобілів та енергетичних рішень. Компанія постійно впроваджує нові технології, такі як електромобільність, сонячна енергія та сховища енергії, що дозволяє їй залишатися на передовій галузі. Виробничі процеси Tesla характеризуються високим рівнем автоматизації та оптимізації, що дозволяє компанії знижувати витрати та підвищувати продуктивність. Ринкова стратегія Tesla полягає в створенні екологічно чистих та технологічно передових продуктів, спрямованих на задоволення попиту на інноваційні рішення. Фінансове управління компанії включає емісію акцій для залучення капіталу та стратегії зниження витрат для підвищення прибутковості. Корпоративна культура Tesla сприяє відкритому спілкуванню, співпраці та інноваціям, що стимулює розвиток компанії та досягнення її стратегічних цілей. Tesla відома своєю спрямованістю на інновації.

Компанія активно інвестує в науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (R&D), що дозволяє впроваджувати нові технології та продукти, такі як автономні автомобілі та системи енергозбереження. Впровадження програмного забезпечення для оновлення автомобілів через інтернет дозволяє покращувати функціональність та безпеку продукції без необхідності відвідування сервісних центрів. Впровадження програмного забезпечення для оновлення автомобілів через інтернет є однією з ключових стратегій Tesla для забезпечення постійного покращення функціональності та безпеки своїх автомобілів. Ця система дозволяє виробнику вносити зміни до програмного забезпечення автомобілів, виправляти помилки, оптимізувати роботу систем та додавати нові функції, просто надсилаючи відповідне оновлення через Інтернет. Такий підхід дозволяє Tesla швидко реагувати на змінні умови на ринку та вимоги споживачів, забезпечуючи власників їх автомобілів постійною та безперервною підтримкою. Крім того, він дозволяє зберігати автомобілі у актуальному стані без необхідності фізичного відвідування сервісних центрів, що є зручним і витратно-ефективним для власників авто. Tesla використовує вертикальну інтеграцію, що означає контроль над усіма етапами виробництва, від видобутку сировини до збирання кінцевого продукту. Цей підхід забезпечує більш ефективне управління витратами та якістю. Компанія також використовує стратегію прямого продажу своїх автомобілів через власні магазини та онлайн-платформу, що дозволяє знизити витрати на посередників та забезпечити кращий контроль над клієнтським досвідом.

Емісія акцій - це процес випуску нових акцій певної компанії на фінансовому ринку. Це може відбуватися через розміщення нових акцій або через випуск додаткових акцій вже існуючих класів. Головна мета емісії акцій полягає в залученні додаткового капіталу для фінансування різних проектів та розвитку компанії. Цей процес може бути важливим для забезпечення фінансової стійкості та зростання бізнесу, а також для здійснення стратегічних інвестицій та покриття поточних витрат. Tesla активно залучає капітал через емісію акцій, що дозволяє фінансувати інноваційні проекти та розширення виробництва.

Компанія також використовує стратегії управління витратами, такі як автоматизація виробничих процесів та оптимізація ланцюгів постачання, що дозволяє знижувати витрати та підвищувати рентабельність. Це включає впровадження передових технологій у виробництво, які скорочують потребу в ручній праці та підвищують ефективність. Оптимізація ланцюгів постачання забезпечує безперебійне надходження необхідних компонентів і знижує ризики, пов'язані з затримками або перебоями. Завдяки цим стратегіям Tesla може швидко адаптуватися до змін на ринку, підтримувати високий рівень якості продукції та забезпечувати стійке фінансове зростання. Корпоративна культура Tesla базується на постійному прагненні до інновацій та вдосконалення. Компанія активно залучає талановитих спеціалістів з усього світу та створює умови для їхнього професійного розвитку. Компанія також підтримує культуру відкритості та підзвітності, регулярно публікуючи фінансові звіти та аналіз діяльності, що підвищує довіру інвесторів.

Tesla просуває екологічно чисті технології та продукти, такі як електромобілі та системи зберігання енергії, що позитивно впливає на її репутацію та приваблює етичних інвесторів. Компанія також займається благодійністю та підтримує різноманітні соціальні проекти.

Зважаючи на постійний розвиток технологій та вимоги ринку, Tesla виявляє гнучкість та адаптивність у своїй стратегії. Крім того, компанія активно використовує аналіз даних та штучний інтелект для оптимізації процесів, від управління виробництвом до прогнозування попиту на продукцію. Це дозволяє Tesla швидко реагувати на зміни на ринку та ефективно використовувати свої ресурси. Крім того, Tesla відома своєю великою увагою до деталей та якості своїх продуктів. Компанія постійно працює над удосконаленням технологій та виробничих процесів, щоб забезпечити найвищу якість своїх автомобілів та енергетичних рішень. Це дозволяє Tesla зберігати свою конкурентоспроможність на ринку та забезпечувати задоволення потреб клієнтів. Tesla активно співпрацює з іншими компаніями та установами, щоб спільно розробляти нові технології та розв'язувати складні проблеми. Ця

відкритість до співпраці та обміну знаннями сприяє створенню інноваційних рішень та прискорює розвиток галузі. Завдяки такому підходу Tesla може інтегрувати передові розробки у свої продукти, підвищуючи їхню конкурентоспроможність і задовольняючи потреби споживачів. Спільні проекти з іншими організаціями також дозволяють розподіляти витрати на дослідження і розробки, зменшуючи фінансовий тиск на компанію. Ця стратегія сприяє швидкому впровадженню інновацій на ринок і підвищенню загального рівня технологічного прогресу в індустрії. Tesla співпрацює з різними компаніями та організаціями в різних галузях для досягнення своїх стратегічних цілей. Деякі з найбільш помітних партнерств включають: Panasonic, Daimler, Toyota, SolarCity, CATL і LG Chem, Intel, NVIDIA, Samsung, а також Redwood Materials. Ці партнерства дозволяють Tesla інтегрувати передові технології у свої продукти, забезпечувати стабільні постачання критично важливих компонентів та швидше виводити інновації на ринок. Ось кілька прикладів таких партнерств:

Panasonic: Tesla має стратегічне партнерство з Panasonic у виробництві літій-іонних акумуляторів для своїх електромобілів. Panasonic постачає батареї для автомобілів Tesla та співпрацює у виробництві батарейних модулів та пакетів.

Daimler та Toyota: Tesla раніше постачала свої електричні двигуни та інші компоненти для електронних версій автомобілів Daimler та Toyota. Це співпраця сприяла розвитку технологій електромобілів та збільшила присутність Tesla на ринку.

SolarCity: Tesla придбала SolarCity, компанію, що спеціалізується на сонячних панелях та системах зберігання енергії. Це дозволило Tesla відштовхнутися від створення інтегрованої енергетичної системи, яка об'єднує сонячні панелі, батарейні системи та електромобілі.

CATL і LG Chem: Tesla уклала угоди про поставки літій-іонних батарей з китайською компанією CATL і південно китайською компанією LG Chem. Це допомагає Tesla забезпечити стабільне постачання батарей для своїх електромобілів.

Intel, NVIDIA, Samsung: Ці компанії постачають Tesla різноманітні компоненти та технології, такі як процесори, чіпи штучного інтелекту та електронні системи управління.

Redwood Materials: Tesla співпрацює з Redwood Materials у сфері переробки та використання вторинних ресурсів, зокрема літій-іонних батарей. Це співпраця спрямована на зменшення відходів та оптимізацію використання ресурсів.

2.2. Виявлення ключових аспектів, що забезпечують успіх в управлінні інвестиційною привабливістю компанії

Успіх підприємства в управлінні інвестиційною привабливістю залежить від кількох ключових аспектів. По-перше, це інноваційність продукту чи послуги. Розробка та представлення новаторських рішень може привертати увагу потенційних інвесторів. Далі, стратегічне керівництво грає важливу роль. Ефективне керівництво, яке виявляється у відповідних стратегіях розвитку та інвестиціях, може забезпечити компанії перевагу. Крім того, фінансова стабільність має велике значення. Здатність до ефективного фінансового управління та стабільності фінансових показників є ключовим фактором для привертання інвесторів. Також, важливою є транспарентність та добросовісність. Відкритість у відносинах з інвесторами та дотримання високих стандартів корпоративного управління сприяє побудові довіри та позитивного репутації. І нарешті, адаптивність до змін ринкових умов є також важливим. Здатність швидко реагувати на зміни дозволяє підприємству залишатися конкурентоспроможним та привабливим для інвестицій.

Tesla - це приклад компанії, яка демонструє успішне управління інвестиційною привабливістю завдяки декільком ключовим аспектам.

Компанія знаменита своїми інноваційними рішеннями в галузі електромобілів та відновлювальної енергетики. Компанія постійно вдосконалює

свої технології, що привертає увагу інвесторів, які бачать у Tesla визнаний лідер у цих галузях і перспективу для майбутнього зростання.

Під керівництвом Ілона Маска, Tesla розвиває стратегії, спрямовані на перевершення в галузі транспортних засобів та енергетики. Його візія та стратегічні рішення надихають інвесторів і забезпечують стабільний інтерес до компанії. Tesla, хоча і відома своєю великою кількістю інвестицій у дослідження та розвиток, показує стабільний фінансовий ріст та покращення показників ефективності, що робить її привабливою для інвесторів. Одним з яскравих прикладів, які залучили багато інвесторів до Tesla, було впровадження нових технологій у сфері автономного водіння. Коли Tesla оголосила про випуск своєї системи Autopilot, яка дозволяє автомобілям самостійно керувати на автострадах та інших дорогах, це стало великим кроком у розвитку автомобільної промисловості. Ця нова функція привернула увагу інвесторів, оскільки демонструвала технологічну перевагу Tesla над іншими виробниками автомобілів. Інвестори бачили потенційні можливості цієї технології для покращення безпеки на дорогах та збільшення комфорту водіїв, що призвело до підвищення інтересу до акцій компанії. Відправлення на туристичну подорож на орбіту стало ще одним ефективним засобом заохочення інвесторів до Tesla. Коли компанія анонсувала можливість орбітальних польотів для туристів за допомогою їхнього космічного корабля Dragon, це стало гучним подією в галузі космічних подорожей. Така ініціатива відкрила нові горизонти для інвестицій у Tesla, підвищуючи її привабливість для потенційних інвесторів. Цей крок вказував на широкі можливості розвитку компанії, а також підтверджував глибоке бачення майбутнього та інноваційну спроможність Tesla, що вразило багатьох інвесторів і збільшило їхні інвестиції в компанію. Поїздка на орбіту в космічному кораблі Dragon стала символом відважності та технологічного передового кроку, що відображає особливий стиль Tesla та Ілона Маска. Цей епізод не лише підкреслив амбіції компанії в різних сферах, а й відзначив Tesla як лідера у сфері інновацій та змінювача гри в галузі технологій. Такий крок вразив світ своїм відкриттям нових можливостей для індустрії та громадянського

простору. Tesla Model S Plaid, яка була представлена в 2021 році, є прикладом передової технології та вражаючої швидкості. Цей електромобіль здатний розганятися з 0 до 60 миль за годину за менше ніж за 2 секунди, завдяки передовій системі водню охолодження та інтелектуальній системі управління, що забезпечують високу продуктивність та точне керування. Tesla Model S Plaid стала однією з найбільш вражаючих моделей на ринку, демонструючи потенціал електричних транспортних засобів для перевершення традиційних вимог до швидкості та продуктивності. Компанія публікує докладну фінансову звітність та інформацію про свої стратегічні плани, що забезпечує інвесторам високий рівень довіри.

Виходячи з чого, компанія Tesla є однією з найвідоміших і найбільш привабливих для інвесторів компаній у світі. Її успіх базується на багатьох факторах, які забезпечують високу інвестиційну привабливість. Tesla є піонером і лідером у виробництві електромобілів, що дає їй значну конкурентну перевагу в швидко зростаючому ринку. Також компанія постійно інвестує в дослідження та розробки, що дозволяє компанії впроваджувати інновації в сфері батарей, автономного водіння та енергетичних рішень.

Tesla має потужний бренд, який асоціюється з інноваціями, високою якістю та екологічністю. Це підвищує лояльність клієнтів і приваблює нових покупців. А Ілон Маск, засновник і генеральний директор Tesla, є відомою особистістю, що приваблює увагу інвесторів і підвищує довіру до компанії.

Зростання попиту на електромобілі через посилення екологічних норм і зростаючу свідомість споживачів щодо зміни клімату створює значні ринкові можливості для Tesla. Компанія постійно розширює свій модельний ряд, що дозволяє їй охоплювати нові сегменти ринку. Tesla демонструє стабільне зростання доходів завдяки зростанню продажів автомобілів і енергетичних рішень. Tesla стала прибутковою, що підвищує її фінансову стабільність і зробити її привабливою для інвесторів. Також Tesla є одним з лідерів у розробці технологій автономного водіння, що відкриває нові можливості для бізнесу і створює значний потенціал для зростання. Компанія активно розвиває технології

виробництва батарей, що дозволяє знижувати собівартість продукції і покращувати її технічні характеристики. Tesla розвиває бізнес з виробництва сонячних панелей і систем зберігання енергії, що диверсифікує джерела доходів і знижує залежність від продажу автомобілів. Співпраця з іншими компаніями і урядами сприяє розширенню ринків збуту і доступу до нових технологій. Tesla розширює свої виробничі потужності по всьому світу, що дозволяє скоротити витрати на логістику і підвищити ефективність виробництва. Компанія активно виходить на міжнародні ринки, що забезпечує зростання продажів і диверсифікацію ризиків. Крім того в компанії присутня екологічна відповідальність: Tesla позиціонує себе як компанія, яка сприяє зменшенню викидів парникових газів і переходу до сталого енергетичного майбутнього, що відповідає глобальним трендам і підвищує її привабливість для екологічно свідомих інвесторів.

Також компанія активно займається соціально відповідальними проектами, що покращує її репутацію і приваблює інвесторів, які приділяють увагу соціальному впливу своїх інвестицій.

Інвестиційна привабливість Tesla базується на її інноваційному потенціалі, сильному бренді, ринкових перспективах, фінансовій стабільності, технологічній перевазі, стратегічних партнерствах, глобальній присутності та зобов'язаннях щодо стійкості та екологічності. Ці аспекти роблять Tesla однією з найбільш привабливих компаній для інвесторів, які шукають можливості для вкладення капіталу в зростаючі та інноваційні ринки.

Tesla має кілька значних конкурентів у різних аспектах своєї діяльності, включаючи виробництво електромобілів, технології автономного водіння та енергетичні рішення. Ось основні конкуренти Tesla в цих галузях:

1. Volkswagen Group: Volkswagen активно розвиває свій підрозділ електромобілів, включаючи такі моделі, як Volkswagen ID.4, Audi e-tron і Porsche Taycan.

2. General Motors (GM): GM інвестує значні ресурси в розвиток електромобілів, таких як Chevrolet Bolt EV і новий Hummer EV під брендом GMC.

3. Ford: Ford розширює свій асортимент електромобілів за рахунок моделей, таких як Mustang Mach-E і електричний F-150 Lightning.

4. NIO: Китайська компанія NIO виробляє висококласні електромобілі і активно розвиває технології автономного водіння і обмін батареї.

5. Xpeng Motors: Ще одна китайська компанія, що швидко зростає, пропонуючи електромобілі з розширеними можливостями автономного водіння.

6. Lucid Motors: Американська компанія, яка зосереджується на виробництві люксових електромобілів, таких як Lucid Air, який конкурує з Tesla Model S.

Таблиця 2.4

Кількість машин, які були вироблені компанією Tesla в рік [11]

Рік	Кількість
2014	35
2015	51,095
2016	83,922
2017	100,757
2018	254,53
2019	365,232
2020	509,737
2021	930,422
2022	1,369,611
2023*	1,350,996

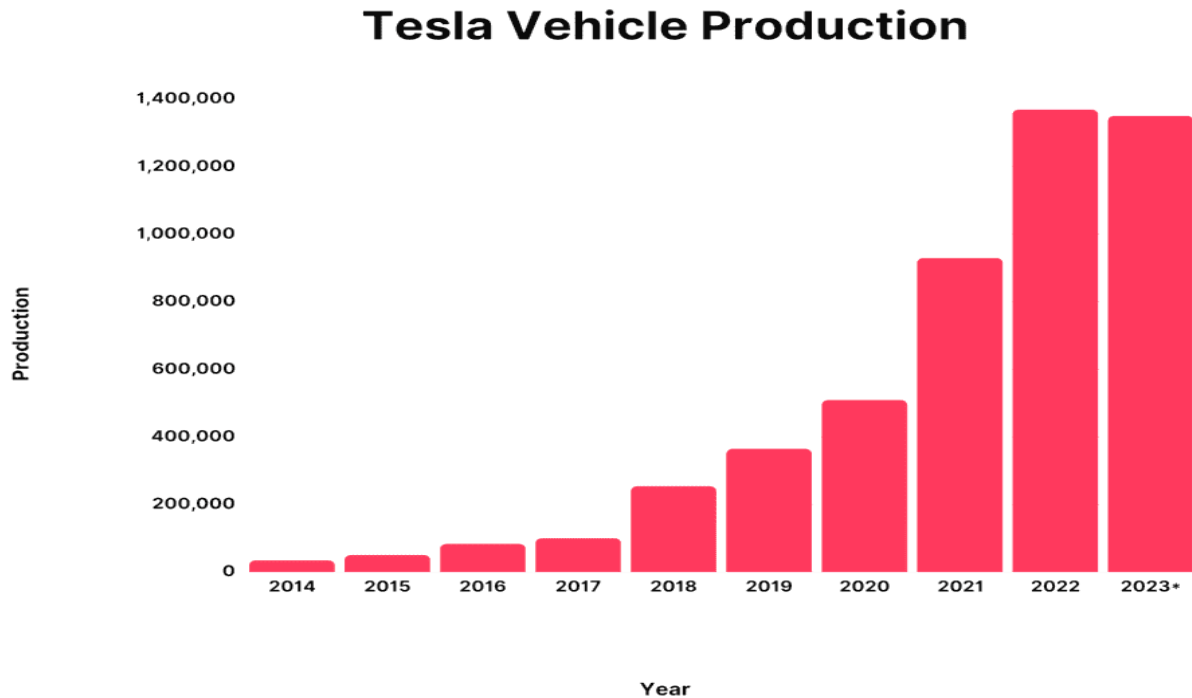


Рис. 2.4. Кількість машин, які були вироблені компанією Tesla в рік

Проте, як ми бачимо, саме Tesla є найбільшим гравцем у сфері та має найвищий рівень інвестиційної привабливості. Tesla є найбільш інвестиційно привабливою серед конкурентів завдяки своєму інноваційному лідерству, сильному бренду, фінансовій успішності, ринковому домінуванню, вертикальній інтеграції, розширенню в сфері енергетичних рішень, глобальній експансії та фокусу на дослідження і розвиток. Ці фактори забезпечують їй стійку конкурентну перевагу і дозволяють привертати значну увагу і підтримку з боку інвесторів. Tesla активно розширює свою присутність на міжнародних ринках, що забезпечує зростання продажів і знижує ризики, пов'язані з концентрацією на одному ринку. Будівництво заводів за межами США, зокрема в Китаї і Європі, дозволяє знижувати витрати на логістику і швидко реагувати на місцеві потреби. Tesla активно розвиває бізнес з виробництва сонячних панелей і систем зберігання енергії (Powerwall, Powerpack), що диверсифікує джерела доходів і забезпечує додаткові ринкові можливості. Компанія позиціонує себе як провідник переходу до відновлюваної енергії, що відповідає глобальним трендам і привертає інвесторів, орієнтованих на стійкий розвиток. Tesla утримує

лідерство на глобальному ринку електромобілів завдяки популярним моделям, таким як Model 3, Model S, Model X і Model Y. Tesla активно збільшує свої виробничі потужності, включаючи заводи в США, Китаї та Європі, що дозволяє задовольняти зростаючий попит і знижувати витрати.

Tesla виділяє значні ресурси на дослідження і розробки, що дозволяє залишатися на передовій лінії технологічного прогресу. Партнерства з провідними технологічними і науковими установами сприяють швидкому впровадженню нових технологій.

Саме через свій вклад у бренд та компанію Tesla є лідером серед конкурентів, з кожним роком набуваючи все вищий рівень інвестиційної привабливості, що і допомагає набувати великого успіху.

РОЗДІЛ 3

ВПРОВАДЖЕННЯ ТА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПРИВАБЛИВІСТЮ КОМПАНІЇ

3.1. Процес впровадження стратегії управління інвестиційною привабливістю

Процес впровадження стратегії управління інвестиційною привабливістю полягає в детальному плануванні та координації дій. Спочатку необхідно розробити детальний план впровадження, включаючи часові рамки, відповідальних осіб та ресурси. Потім мобілізуються необхідні ресурси, включаючи фінансові, людські та матеріальні. Важливим етапом є залучення персоналу, щоб вони розуміли мету та завдання стратегії. Ефективна комунікація процесу і його очікувані результати також є ключовою. Під час впровадження важливо систематично моніторити прогрес і реагувати на виявлені проблеми. На завершальному етапі проводиться оцінка результатів, щоб визначити ефективність стратегії та зробити висновки для майбутніх стратегій управління інвестиційною привабливістю.

Під час впровадження стратегії управління інвестиційною привабливістю важливо також забезпечити підтримку та залучення ключових зацікавлених сторін. Це можуть бути акціонери, інвестори, партнери, клієнти та інші стейкхолдери. Важливо забезпечити їм розуміння стратегії та переконати в її доцільності та перевагах.

Крім того, під час впровадження стратегії необхідно бути гнучким і відкритим до змін. Спроби нових ініціатив або змін в стратегії можуть виявитися корисними, особливо якщо вони відповідають на змінюються умови ринку або потреби клієнтів. Важливо мати механізми для збору фідбеку та аналізу результатів, щоб швидко реагувати на зміни і вдосконалювати стратегію впровадження.

Важливо враховувати ризики та забезпечити їхнє ефективне управління. Це означає ідентифікацію потенційних загроз і визначення заходів їхнього уникнення або зменшення впливу. Крім того, необхідно мати плани невдачі та альтернативні стратегії для випадку, якщо первинний план не дасть очікуваних результатів.

Також важливо підтримувати високий рівень мотивації серед персоналу під час впровадження стратегії. Це може бути досягнуто за допомогою винагород та заохочень за успішне виконання завдань, а також шляхом створення сприятливого робочого середовища та командного духу.

Не менш важливою є здатність адаптуватися до змін і навчитися на власних помилках. Підприємство повинно бути відкритим до відновлення та постійно вдосконалювати свої практики на основі отриманого досвіду.

Існують формули для виявлення показників інвестиційної діяльності підприємства.

Коефіцієнт інвестиційної привабливості (Investment Attractiveness Index) дозволяє визначити привабливість інвестиційного проекту, порівнюючи чисту привабливість інвестицій з їх вартістю. Наприклад, якщо ви розглядаєте інвестиційний проект з витратами \$500 000 та очікуваним чистим прибутком \$700 000, то індекс інвестиційної привабливості буде $\$700,000 / \$500,000 = 1.4$.

Коефіцієнт рентабельності інвестицій (Return on Investment, ROI) вимірює відношення прибутку від інвестицій до їх вартості. Наприклад, якщо ви вклали \$100 000 у проект і отримали з нього прибуток \$20 000, то ROI буде $((\$20,000 - \$100,000) / \$100,000) * 100\% = -80\%$.

Коефіцієнт ефективності інвестицій (Investment Efficiency Ratio) визначає ефективність інвестицій, порівнюючи прибуток з їх вартістю. Наприклад, якщо інвестиції принесли прибуток \$50 000, а загальні витрати становили \$500 000, то IER буде $\$50,000 / \$500,000 = 0.1$.

Коефіцієнт ризику (Risk Ratio) визначає, яку частку загальних витрат складають очікувані втрати. Наприклад, якщо очікувані втрати від інвестицій становлять \$20 000, а загальні витрати \$200 000, то RR буде $\$20,000 / \$200,000 =$

0.1. Внутрішня норма доходності (Internal Rate of Return, IRR): IRR - це річна процентна ставка, яка забезпечує рівність між сумою дисконтованих грошових потоків і початковою вартістю інвестиції. Вираховується шляхом знаходження кореня рівняння NPV, де NPV дорівнює нулю. Показник окупності (Payback Period): Це період часу, за який інвестор очікує отримати повернення від своєї інвестиції. Визначається як час, необхідний для того, щоб сума накопичених грошових потоків зрівнялася з початковою вартістю інвестиції.

Коефіцієнт покриття процентів (Interest Coverage Ratio): Він визначає здатність компанії покривати виплати відсотків по боргу за рахунок її прибутку. Вираховується як частка прибутку до сплати відсотків.

Ці формули і приклади допомагають оцінити різні аспекти інвестиційної привабливості та ризику інвестиційних проектів.

Розуміння привабливості компанії для інвестицій - це складний процес, який вимагає комплексного аналізу різних аспектів бізнесу. Власник компанії може визначити, наскільки його бізнес є привабливим для інвесторів, провівши докладне дослідження різних аспектів компанії. Фінансовий аналіз є одним із ключових компонентів такого аналізу. Він включає оцінку фінансового стану компанії, такого як дохідність, ліквідність, платоспроможність і рентабельність. Це допомагає з'ясувати, наскільки прибутковою є компанія і які можливості для залучення інвестицій вона має.

Крім того, ринковий аналіз допомагає визначити потенційні можливості та загрози, які впливають на компанію. Це включає оцінку рівня конкуренції, споживчого попиту, тенденцій розвитку галузі і можливостей для росту.

Важливим є також оцінка конкурентних переваг компанії, таких як унікальні продукти або послуги, сильний бренд або доступ до новітніх технологій. Ці переваги можуть зробити компанію більш привабливою для інвесторів.

Прогнозування майбутнього розвитку компанії також грає важливу роль. Власник повинен зрозуміти потенціал для розвитку свого бізнесу в майбутньому і визначити, які інвестиції можуть сприяти реалізації цього потенціалу. Крім

того, комунікація з інвесторами може бути корисною стратегією для власника компанії. Вона дозволяє поділитися візією свого бізнесу, пояснити його потенціал і переваги, а також відповісти на запитання потенційних інвесторів. Це може допомогти залучити нові інвестиції і забезпечити розвиток компанії. Для оцінки привабливості інвестиційного проекту необхідно враховувати кілька ключових аспектів. Серед них стратегічний аналіз, який включає оцінку місії, цілей та конкурентних переваг проекту, ринковий аналіз, який передбачає вивчення попиту, конкуренції та ринкових тенденцій, фінансовий аналіз для оцінки прибутковості проекту, прогнозних доходів та витрат, аналіз ризиків для визначення можливих загроз та розробки стратегій їхнього управління, та стратегія виходу, яка передбачає розробку плану з продажу активів або інші стратегії для закриття проекту. Ці аспекти взаємодіють, створюючи повну картину проекту та допомагаючи приймати обґрунтовані рішення щодо інвестування. Також існує SWOT аналіз - інструмент стратегічного аналізу, який допомагає компаніям ретельно проаналізувати їхню внутрішню та зовнішню ситуацію. Його використання полягає у виокремленні сильних і слабких сторін підприємства, а також виявленні можливостей і загроз, що можуть впливати на його діяльність.

Сильні сторони включають внутрішні переваги компанії, такі як високий рівень технологічної оснащеності, сильний бренд або ефективне управління. Слабкі сторони описують обмеження або недоліки, такі як високі витрати на виробництво, нестабільність на ринку або низький рівень інноваційності.

Можливості представляють зовнішні перспективи, які можуть стати вигідними для компанії, такі як ринкові тенденції, зростаючий попит на продукцію або можливість розширення до нових ринків. Загрози - це зовнішні ризики, які можуть загрожувати успішному функціонуванню компанії, такі як конкуренція на ринку, зміни в законодавстві або економічні кризи.

Аналіз SWOT допомагає компаніям розробляти стратегії, які використовують їхні сильні сторони, зменшують вплив слабких сторін, використовують можливості та мінімізують загрози. Цей інструмент дозволяє

компаніям краще розуміти свої можливості та загрози, що допомагає їм досягати своїх цілей та збільшувати конкурентоспроможність. СВОТ аналіз може суттєво впливати на інвестиційну привабливість компанії, оскільки він допомагає інвесторам краще зрозуміти потенціал і ризики їхніх інвестицій.

Управління інвестиційною привабливістю компанії вимагає застосування різноманітних стратегій, які дозволяють підвищити її конкурентоспроможність, забезпечити стабільне зростання і залучити інвесторів. Загалом можна розглянути різні типи стратегій:

1. Фінансова стратегія (рис.3.1.).

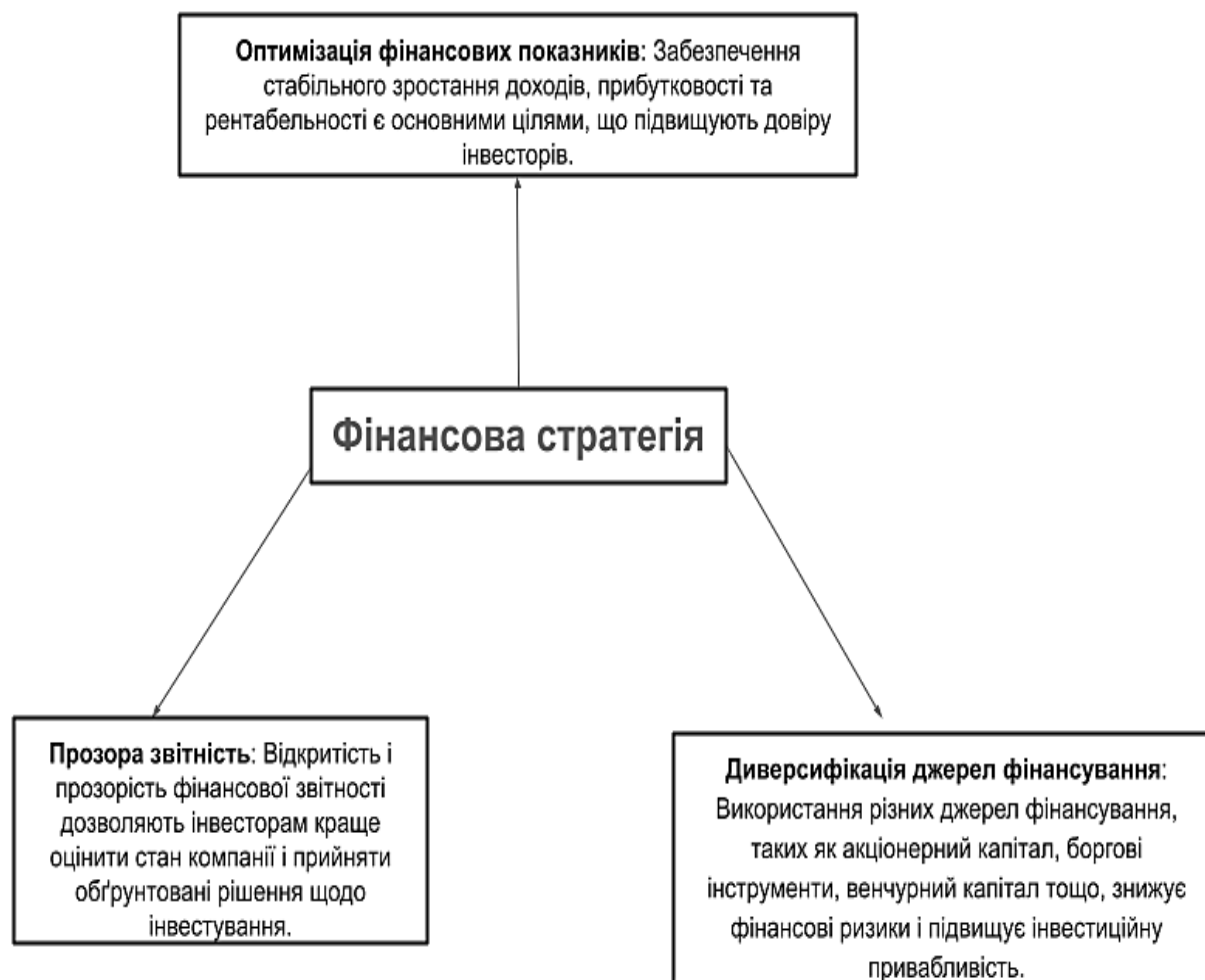


Рис. 3.1 Фінансова стратегія управління інвестиційною привабливістю

Забезпечення стабільного зростання доходів, прибутковості та рентабельності є основними цілями, що підвищують довіру інвесторів.

Відкритість і прозорість фінансової звітності дозволяють інвесторам краще оцінити стан компанії і прийняти обґрунтовані рішення щодо інвестування.

2. Маркетингова стратегія (рис.3.2)

Вкладання коштів у рекламні кампанії, покращення брендингу і PR для підвищення впізнаваності компанії серед потенційних інвесторів. Використання сучасних технологій та цифрових каналів для просування продуктів і послуг, що дозволяє залучити ширшу аудиторію.



Рис. 3.2. Маркетингова стратегія управління інвестиційною привабливістю

Лояльність клієнтів: Розробка програм лояльності та постійне підвищення якості обслуговування клієнтів для збереження і розширення клієнтської бази.

3. Операційна стратегія (рис.3.3.)

Впровадження передових технологій і методів управління для підвищення ефективності виробництва і зниження витрат. Забезпечення високих стандартів якості продукції і послуг, що підвищує довіру клієнтів і інвесторів.



Рис. 3.3. Операційна стратегія управління інвестиційною привабливістю

4. Стратегія управління ризиками (рис. 3.4.)



Рис. 3.4. Стратегія управління ризиками для створення інвестиційної привабливості

Інновації: Постійне впровадження інновацій у виробничі процеси і продукти для збереження конкурентоспроможності.

Виявлення потенційних ризиків, які можуть вплинути на діяльність компанії і розробка планів для їхнього мінімізації. Розширення спектру продуктів і послуг, географічна диверсифікація для зниження впливу ризиків на окремих ринках. Використання страхових інструментів для захисту від фінансових ризиків.

5. Інвестиційна стратегія (рис. 3.5.). Розробка привабливих умов для інвесторів, включаючи сприятливу дивідендну політику, пропозиції щодо акцій і облігацій. Встановлення стратегічних партнерств і співпраця з іншими компаніями для спільного розвитку і розширення бізнесу. Підвищення репутації компанії на ринку шляхом участі у соціально значущих проектах, забезпечення високої якості продукції та послуг.



Рис. 3.5. Інвестиційна стратегія інвестиційної привабливості

6. Стратегія розвитку людських ресурсів (рис. 3.6). Інвестиції в навчання і розвиток співробітників, що підвищує їхню продуктивність і лояльність до

компанії. Забезпечення конкурентоспроможних умов праці і стимулів для залучення і утримання талановитих фахівців. Формування позитивної корпоративної культури, яка сприяє інноваціям і ефективній роботі.



Рис. 3.6. Стратегія розвитку людський ресурсів для інвестиційної привабливості

7. Технологічна стратегія (рис.3.7).



Рис. 3.7. Технологічна стратегія інвестиційної привабливості

Постійні інвестиції в дослідження і розробки для створення нових продуктів і вдосконалення існуючих. Використання цифрових технологій для оптимізації бізнес-процесів і покращення взаємодії з клієнтами. Впровадження автоматизованих систем для підвищення ефективності і зниження операційних витрат.

Управління інвестиційною привабливістю компанії вимагає комплексного підходу і впровадження різноманітних стратегій, що включають фінансову оптимізацію, активну маркетингову діяльність, ефективне управління операціями, мінімізацію ризиків, залучення інвестицій, розвиток людських ресурсів і впровадження технологічних інновацій. Комплексне застосування цих стратегій дозволяє компанії зберігати конкурентоспроможність, забезпечувати стабільне зростання і залучати нових інвесторів.

3.2 Оцінка досягнутих результатів порівняно з поставленими цілями

Моніторинг та оцінка результатів є ключовим етапом в управлінні інвестиційною привабливістю. Сутність моніторингу та оцінки полягає в тому, щоб відстежувати процес та результати проекту. Відмінності між ними полягають у глибині аналізу зібраної інформації. Під час цього процесу важливо систематично відстежувати прогрес виконання стратегії та оцінювати досягнуті результати. Це дозволяє вчасно виявляти можливі відхилення від поставлених цілей і реагувати на них, а також визначати ефективність прийнятих рішень.

Моніторинг включає в себе збір та аналіз даних про виконання стратегії, реалізацію запланованих заходів та використання ресурсів. Важливо встановити метрики успіху, які відображають ключові аспекти стратегії, такі як фінансові показники, рівень задоволеності клієнтів, ринкові показники тощо. Моніторинг здійснюється безперервно, починаючи з етапу планування і досягнення кінцевої мети. Його завдання полягає у виявленні проблемних місць для коригування процесу. Також моніторинг важливий для аналізу ситуації, визначення нових напрямків чи зразків у роботі, підтвердження правильності прийнятих рішень,

дотримання наміченого плану, покращення організації та керівництва, ухвалення рішень щодо людських, фінансових та матеріальних ресурсів, вимірювання досягнень у виконанні завдань, а також формулювання або перегляду цілей. Він дозволяє своєчасно реагувати на певні відхилення від плану, які виникають під час реалізації задуманого, і вдосконалює саму систему моніторингу. Аналіз продуктивності та моніторинг грають важливу роль у визначенні привабливості проекту або бізнесу для інвесторів. Ці процеси дозволяють зрозуміти, наскільки ефективно використовуються ресурси та як досягаються поставлені цілі. Крім того, вони допомагають виявити потенційні проблеми, які можуть вплинути на прибутковість або успішність проекту.

Шляхом аналізу продуктивності та моніторингу інвестор може отримати об'єктивну картину ситуації та прийняти обгрунтоване рішення щодо вкладення коштів. Наприклад, якщо аналіз показує високу ефективність використання ресурсів та стабільний рівень доходу, це може збільшити привабливість проекту для інвесторів. З іншого боку, якщо моніторинг виявляє проблеми з управлінням, низьку продуктивність чи неефективне використання ресурсів, це може зменшити інтерес інвесторів та спричинити їх втрату довіри до проекту чи бізнесу.

Одним із важливих кроків у формулюванні індикаторів є вибір між кількісними та якісними індикаторами, причому вибір показників слід здійснювати з великою обережністю. Кількісні індикатори мають свої переваги: вони дозволяють порівнювати дані, представляти їх у числовому вигляді та використовувати традиційні методи аналізу. Водночас якісні індикатори дозволяють проводити глибший аналіз, зосереджуючись на суті явищ і думках учасників проекту. Важливо визначати як кількісно, так і якісні показники, але їхня кількість повинна бути обмеженою. Обгрунтований вибір кількох ключових показників та їх моніторинг є значно ефективнішим, ніж наявність великої кількості розрізнених показників, які були невдало обрані та не використовуються. Часто при розробці соціально-педагогічних проектів роблять помилку, визначаючи лише індикатори процесу та результатів, оскільки їх легше

виміряти, ніж індикатори впливу. Проте такі індикатори лише припускають, що досягнення в певному напрямку проекту відбулися, але не підтверджують їх. Для проведення моніторингу необхідний певний інструментарій, який має бути конкретним і зрозумілим, відповідати на ключові питання щодо досягнень, завдань та мети діяльності, а також відповідати критеріям, що полегшують порівняння результатів. Найефективнішим інструментарієм для моніторингу соціальних проектів є інтерв'ю, спостереження, анкета, фокус-групи. Важливою складовою моніторингу також є періодичний аналіз документації, поточної та підсумкової звітності за відповідними схемами.

Моніторинг не є єдиною процедурою, яка дає уявлення про особливості реалізації соціального проекту. Крім нього на окремих етапах проекту здійснюється також оцінка. У сучасних працях із соціології, соціальної роботи, соціальної педагогіки поняття «оцінка», «оцінювання», «оцінка проекту» визначається як: - систематизоване дослідження ситуації, процесу реалізації проекту з метою створення рекомендацій щодо покращення роботи, визначення її ефективності та результативності - систематичний аналіз даних спостереження за об'єктом моніторингу - систематичний збір інформації про діяльність, характеристики, результати проекту (програми) з метою прийняття обґрунтованих рішень про її ефективність; зміни, необхідні для покращення проекту та планування його майбутнього ; - процес акуратного збору інформації про проект або його окремі аспекти з метою прийняття необхідних рішень - дії зі збору, обробки, систематизації, аналізу, узагальнення та порівняння даних стосовно процесів та/або результатів проекту з певними стандартами (еталонами), які слугують критеріями досягнення очікуваних результатів або відповідності реальної діяльності тій, що була запланована; - об'єктивне періодичне підведення результатів для визначення статусу проекту щодо його сформульованих цілей. Таким чином, можна розглядати оцінку як процес детального аналізу результатів діяльності та їх співвіднесенні з певними запланованими показниками з метою визначення рівня ефективності проекту для вирішення певної соціальної проблеми. Оцінка результатів передбачає аналіз

зібраних даних та порівняння їх зі стратегічними цілями і планами. Цей процес допомагає визначити ефективність прийнятих рішень, ідентифікувати успіхи та недоліки стратегії, а також зробити висновки для подальшого управління.

На основі результатів моніторингу та оцінки можуть бути прийняті корективні заходи для вдосконалення стратегії та досягнення поставлених цілей. Після проведення моніторингу та оцінки результатів важливо провести аналіз отриманих даних для виявлення тенденцій та визначення ключових факторів, що впливають на успішність стратегії управління інвестиційною привабливістю. Це допоможе зрозуміти, які аспекти стратегії працюють ефективно, а які потребують покращень. Вибір оцінки залежить від того, що саме керівники проекту або ті, хто фінансує його реалізацію, бажають дізнатися про проект перед прийняттям управлінського рішення і яку інформацію їм для цього потрібно отримати.

Розглянемо детальніше ці види оцінок. Вхідна оцінка проводиться на початковому етапі розробки проекту (або окремої його діяльності), коли потрібно оцінити початкову ситуацію, реалістичність цілей та завдань, доречність обраних об'єктів і очікуваних результатів. Таку оцінку під час реалізації соціально-педагогічних проектів можуть здійснювати особи та організації, які приймають рішення про фінансування проекту чи участь у ньому (наприклад, керівники шкіл, центрів соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді тощо).

Поточна оцінка використовується, коли проект вже реалізується, і потрібно оцінити перебіг подій, не чекаючи його завершення, щоб визначити, чи відповідає реальна діяльність запланованій, чи потрібні зміни або додаткові заходи. Вона може включати кількісні (кількість учасників проекту, наданих послуг, працюючих організацій тощо) та якісні характеристики (які зміни в поглядах і поведінці учасників спричинила участь у проекті; як це допомогло людям покращити ситуацію в своєму житті, оточенні тощо; що нового було ними ініційовано).

Підсумкова оцінка – це оцінка результатів, досягнутих наприкінці соціально-педагогічного проекту. Тут також проводиться аналіз кількісних та якісних показників проекту. Крім цього, на етапі підсумкової оцінки проекту може відбуватися й аналіз його рентабельності, тобто вигоди у грошовому вимірі та отриманих ефектів (соціальних, педагогічних, економічних тощо). Якщо за результатами поточної оцінки можна вплинути на хід реалізації проекту, то за результатами підсумкової оцінки можна зробити висновки для майбутніх проектів, але змінити що-небудь у поточному проекті вже не можна.

Залежно від того, хто проводить оцінку проекту, розрізняють:

Внутрішню оцінку, яку здійснюють учасники проекту, які безпосередньо його реалізують. Здебільшого внутрішня оцінка спрямована на вдосконалення процесу реалізації проекту і повинна бути невід'ємною складовою впровадження соціально-педагогічного проекту.

Зовнішню оцінку, яку проводять незалежні експерти з інших організацій чи проектів, що займають нейтральну позицію щодо керівників проекту. Така оцінка зазвичай спрямована на аналіз відповідності діяльності, результатів, завдань та мети, які були досягнуті, тим, що були заплановані.

Питання про те, яка оцінка є ефективною – зовнішня чи внутрішня – давно обговорюється науковцями. Кожен вид оцінки має свої переваги та недоліки. Так, оцінювачі, які працюють в організаціях, що впроваджують проект, добре орієнтуються в ньому, розуміють його інтереси, потреби і наявні можливості застосування результатів. Водночас, незалежні оцінювачі є більш об'єктивними та незалежними, часто маючи вищий професійний рівень компетентності у цій сфері.

Оцінка потреб спрямована на виявлення потреб певної цільової групи, на яку націлений проект. Ця оцінка має проводитись на етапі розробки проекту або на початковому етапі його реалізації.

Під час оцінки процесу основна увага приділяється процесам відбору учасників, їх залученню, заходам, видам діяльності та ресурсам проекту, а також реакції учасників на функціонування проекту. Питання, що стосуються процесів,

зосереджені виключно на тому, що відбувається в рамках проекту. Важливим аспектом є відповідність програми намірам її розробників. Конкретними питаннями щодо оцінки процесу у соціально-педагогічних проектах можуть бути: чи спрямовані заходи проекту на конкретну цільову групу; чи задоволені люди участю у заходах проекту; що учасники говорять про проект; що найбільше їм подобається у заходах проекту; що, на їхню думку, варто змінити або доповнити; чи варті отримані результати витрачених ресурсів тощо.

Під час оцінки результатів і впливу проекту вимірюються зміни та наслідки втручання проекту для учасників. У цьому випадку увага зосереджена на змінах у ситуації учасників.

Крім того, важливо врахувати відгуки та реакції зацікавлених сторін, таких як інвестори, клієнти та партнери, щодо результатів стратегії. Це допоможе отримати більш об'єктивне уявлення про її ефективність та вплив на бізнес. За результатами аналізу можуть бути розроблені рекомендації щодо подальших кроків у управлінні інвестиційною привабливістю підприємства. Це може включати внесення змін до стратегії, коригування цілей та планів дій, а також вдосконалення процесів моніторингу та оцінки. Розглядаючи діяльність підприємств, можна зазначити кілька способів моніторингу та оцінки їх результатів. Один із них - це фінансовий аналіз, що включає аналіз звітності про прибуток і збитки, балансових звітів та грошових потоків. Він дозволяє керівництву виявляти тенденції та приймати рішення щодо ресурсного розподілу.

Також важливим є моніторинг ефективності виробничих процесів, який включає вимірювання виробничих обсягів, часу циклу виробництва та відхилень від стандартів якості. Це допомагає виявляти можливості для оптимізації та підвищення ефективності.

Крім того, оцінка задоволеності клієнтів через опитування та відгуки на соціальних медіа дозволяє підприємствам визначати рівень задоволеності та виявляти області для поліпшень.

Ще одним аспектом є моніторинг витрат і управління витратами, що включає контроль операційних витрат, управління запасами та вартістю послуг. Це допомагає ефективно керувати фінансовими ресурсами.

Крім того, оцінка розвитку персоналу, включаючи професійні навички та задоволеність роботою, допомагає визначити потреби у навчанні та розвитку кадрів.

Ці приклади ілюструють важливість систематичного аналізу та відстеження ключових показників діяльності для успішного управління підприємством.

Додатково, після аналізу результатів інвестиційної стратегії, важливо провести порівняльний аналіз з конкурентами. Це допоможе зрозуміти, які аспекти вашої стратегії працюють краще, а де можна покращити свої підходи. При цьому необхідно враховувати специфіку вашого бізнесу та ринку.

Крім того, результати моніторингу та оцінки можуть бути використані для залучення нових інвесторів або залучення додаткового капіталу для розвитку підприємства. Позитивні показники ефективності стратегії можуть стати додатковою переконливою аргументацією для потенційних інвесторів.

Також, важливо пам'ятати про постійний процес вдосконалення. Навіть якщо стратегія працює добре, завжди є можливість зробити її ще ефективною. Постійний аналіз результатів та вдосконалення процесів допоможе забезпечити стабільний ріст та конкурентоспроможність вашого підприємства.

Порівняльний аналіз досягнутих результатів з поставленими цілями є важливою частиною процесу управління інвестиційною привабливістю. Під час цього аналізу важливо оцінити, наскільки ефективно стратегія виконується та чи відповідає вона поставленим цілям і очікуванням. В першу чергу необхідно порівняти фактичні результати з планованими цілями та завданнями, а потім визначити причини будь-яких відхилень між ними. Важливо визначити успішні аспекти стратегії та зрозуміти, що допомогло досягти цілей. Якщо виявлені негативні результати, важливо розробити план дій для їх виправлення, що може включати коригування стратегії, встановлення нових цілей або зміну тактики. На

основі аналізу результатів можна зробити висновки про ефективність стратегії та розробити рекомендації для подальших кроків у управлінні інвестиційною привабливістю підприємства. Коли ми розглядаємо досягнуті результати порівняно з поставленими цілями, існує кілька способів їх аналізу. Наприклад, одним з таких методів є відсоток досягнення цілей, який визначає, який відсоток запланованих цілей було фактично досягнуто. Ще один підхід - це коефіцієнт ефективності, який оцінює ефективність використання ресурсів для досягнення цілей. Також важливим є порівняння фактичних досягнень з запланованими результатами, що дозволяє виявити, наскільки вдало компанія виконує свої плани. Інший метод - це відношення досягнень до реальних потреб і очікувань, яке вказує, чи відповідають досягнуті результати потребам і очікуванням. І, нарешті, індекс досягнень, який відображає загальний рівень досягнень у порівнянні з поставленими цілями, може допомогти швидко оцінити ефективність діяльності підприємства.

Після порівняння фактичних результатів з планами, важливо визначити, які аспекти стратегії дійсно працюють і допомагають досягати цілей. Це можуть бути успішні продукти чи послуги, ефективні маркетингові кампанії, вдосконалення виробничих процесів або покращення обслуговування клієнтів. Розуміння цих ключових факторів дозволить зосередитися на них у майбутньому та максимально використовувати їх потенціал для досягнення успіху.

Крім того, при аналізі досягнутих результатів важливо також враховувати контекст та зовнішнє середовище. Ринкові умови, технологічні зміни, конкуренція та інші фактори можуть впливати на успішність стратегії. Тому важливо постійно відстежувати зміни в оточенні та адаптувати стратегію відповідно до них.

Не менш важливо зосередитися на виправленні негативних результатів. Аналіз причин відхилень допоможе зрозуміти, що не працює та які кроки можна підприйняти для виправлення ситуації. При цьому важливо діяти швидко та ефективно, щоб мінімізувати втрати та максимально використовувати можливості для відновлення успішності стратегії. Зосередження на виправленні

негативних результатів є важливим аспектом управління будь-якою діяльністю чи проектом. Аналіз причин відхилень допомагає виявити фактори, які призвели до несприятливої ситуації, і визначити шляхи подолання цих проблем.

Важливо виконати аналіз з достатньою глибиною та об'єктивністю, щоб отримати повний образ ситуації. Це може включати оцінку всіх аспектів проекту або діяльності, від процесів і ресурсів до внутрішніх та зовнішніх факторів, які могли вплинути на результат.

Після того як причини відхилень встановлено, важливо діяти швидко та ефективно. Це може включати прийняття невідкладних заходів для усунення негативних наслідків, перегляд стратегії або тактики, а також залучення додаткових ресурсів або експертів для вирішення проблеми.

Ключовою метою є мінімізація витрат та максимізація можливостей для відновлення успішності стратегії. Це може вимагати гнучкості та креативності в прийнятті рішень, а також здатності до швидкого реагування на зміни у ситуації.

В цілому, виправлення негативних результатів вимагає системного підходу, включаючи аналіз, планування та реалізацію заходів з урахуванням усіх аспектів діяльності чи проекту. Тільки таким чином можна забезпечити успішний вихід зі складних ситуацій та досягти поставлених цілей.

Загалом, аналіз досягнутих результатів порівняно з поставленими цілями є важливим ітеративним процесом, який допомагає підприємствам підтримувати конкурентоспроможність та досягати своїх стратегічних цілей.

Після аналізу результатів порівняння, можна виявити можливості для оптимізації та вдосконалення стратегії. Наприклад, якщо певні аспекти стратегії працюють добре, а інші - ні, можна розглянути перерозподіл ресурсів або вдосконалення тактики для підвищення ефективності. Додатково, ретельний аналіз може виявити нові можливості та виклики, які раніше не були враховані, і спрямувати увагу на їх вирішення або експлуатацію.

Також важливо забезпечити відкритий обмін інформацією та знаннями між різними відділами та рівнями управління в організації. Це сприятиме інтеграції стратегічних цілей та спрощенню комунікаційних процесів, що дозволить більш

ефективно впроваджувати та моніторити стратегії. Забезпечення ефективного обміну інформацією та знаннями між різними відділами та рівнями управління є ключовим фактором для успішної діяльності будь-якої організації. Це створює сприятливе середовище для співпраці, інновацій та досягнення спільних цілей. Один із способів забезпечити відкритий обмін інформацією - створення різноманітних комунікаційних каналів. Це можуть бути електронні платформи для спільної роботи, внутрішні соціальні мережі, відеоконференції, а також регулярні наради та зустрічі. Важливо, щоб працівники мали можливість обмінюватися ідеями та інформацією безпосередньо та ефективно.

Також важливо стимулювати співпрацю між відділами шляхом встановлення спільних цілей та завдань, а також наданням стимулів та визнання за досягнення спільних результатів. Організація спільних проєктів та ініціатив може також стимулювати обмін знаннями та досвідом.

Крім того, важливо побудувати культуру відкритості та довіри, де працівники відчують себе комфортно для обговорення ідей та поглядів незалежно від їхнього статусу. Організація може створити механізми для виявлення та врахування думок та пропозицій працівників.

Навчання та розвиток також можуть сприяти обміну знаннями та вміннями між працівниками. Організація навчальних заходів, семінарів та тренінгів може стати платформою для обговорення актуальних питань та обміну досвідом.

У сучасному світі використання спеціалізованих програмних рішень для спільної роботи, управління проєктами та обміну документами є необхідним елементом для забезпечення ефективного обміну інформацією та знаннями. Використання таких інструментів може значно полегшити взаємодію між відділами та рівнями управління в організації.

Загалом, створення сприятливого середовища для відкритого обміну інформацією та знаннями в організації сприяє підвищенню продуктивності, стимулює інновації та сприяє досягненню стратегічних цілей.

Нарешті, підтримка від верхівки організації є ключовою для успішного впровадження стратегії. Лідери повинні бути активно залучені до процесу

аналізу результатів та готові підтримати необхідні зміни та ініціативи для досягнення стратегічних цілей підприємства. Аналіз досягнутих результатів порівняно з поставленими цілями є ключовим елементом для інвесторів при оцінці перспективності підприємства. Він допомагає інвесторам краще зрозуміти, наскільки ефективно керівництво компанії виконує свої стратегічні цілі. Чим більш вдалими є результати порівняно з цілями, тим більша впевненість у тому, що підприємство ефективно використовує свої ресурси та може досягти успіху в майбутньому. Інвестори шукають підтвердження того, що компанія відповідно до плану розвивається та досягає поставлених цілей, що може бути сильним стимулом для їхнього інвестування. Такий аналіз також допомагає інвесторам уникнути ризиків, пов'язаних з інвестуванням у компанії, які не ефективно використовують свої ресурси та не досягають поставлених цілей.

ВИСНОВКИ

В процесі аналізу та оцінки інвестиційної привабливості підприємства важливо враховувати як внутрішні, так і зовнішні фактори. Зовнішні фактори, такі як економічна стабільність країни, соціально-політична стабільність, нормативно-правове поле, інфраструктура, ступінь економічної свободи, конкуренція в галузі та багато інших, мають значний вплив на рішення інвесторів і вимагають постійного моніторингу з боку підприємства. Водночас, внутрішні фактори, такі як виробнича програма, маркетингова діяльність, управлінський облік, кадровий потенціал, технологія виробництва, конкурентоспроможність та інші, потребують постійного вдосконалення та управління для забезпечення інвестиційної привабливості підприємства.

Моніторинг та оцінка є ключовими інструментами в управлінні інвестиційною привабливістю. Моніторинг здійснюється на всіх етапах реалізації проекту і дозволяє виявляти проблемні місця та коригувати процес для досягнення поставлених цілей. Ефективний моніторинг потребує використання як кількісних, так і якісних індикаторів, які допомагають виявити суттєві аспекти діяльності та забезпечують об'єктивну оцінку.

Оцінка проектів може бути вхідною, поточною або підсумковою і залежить від етапу реалізації проекту та мети оцінки. Вхідна оцінка допомагає оцінити вихідну ситуацію та реалістичність цілей, поточна оцінка дозволяє аналізувати хід реалізації проекту, а підсумкова оцінка визначає досягнуті результати та їх відповідність запланованим цілям. Важливо враховувати як внутрішню оцінку, що здійснюється учасниками проекту, так і зовнішню оцінку, яку проводять незалежні експерти, адже обидва підходи мають свої переваги та недоліки.

Таким чином, для забезпечення інвестиційної привабливості підприємства необхідно використовувати комплексний підхід, що включає аналіз як внутрішніх, так і зовнішніх факторів, постійний моніторинг та різні види оцінки. Це дозволить підприємству адаптуватися до змін у бізнес-середовищі, ефективно

управляти ресурсами, забезпечити стабільність та розвиток, а також підвищити свою конкурентоспроможність на ринку.

Окрім комплексного аналізу та оцінки інвестиційної привабливості, важливо звернути увагу на кілька ключових аспектів, що сприяють успішному залученню інвестицій:

Інновації та технології: У сучасному бізнес-середовищі інновації відіграють важливу роль у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства. Інвестори часто шукають компанії, які впроваджують нові технології та інноваційні рішення, оскільки це свідчить про здатність підприємства адаптуватися до змін на ринку та забезпечувати стабільне зростання.

Ефективне управління ризиками: Управління ризиками є невід'ємною частиною процесу інвестування. Підприємства повинні ідентифікувати потенційні ризики, оцінювати їхній вплив та розробляти стратегії для їхнього мінімізації. Це стосується як фінансових, так і операційних, ринкових та репутаційних ризиків. Прозоре та відповідальне управління ризиками підвищує довіру інвесторів та їхню готовність вкладати кошти.

Корпоративне управління: Високий рівень корпоративного управління є важливим критерієм для інвесторів. Він включає прозорість у прийнятті рішень, відповідальність керівництва, дотримання законодавства та етичних норм. Підприємства з ефективним корпоративним управлінням мають більші шанси залучити інвестиції, оскільки вони демонструють надійність та стабільність.

Соціальна відповідальність: Все більше інвесторів звертають увагу на соціальну відповідальність підприємств. Це включає дотримання принципів сталого розвитку, екологічну відповідальність, забезпечення належних умов праці та підтримку місцевих громад. Підприємства, що активно впроваджують соціально відповідальні практики, підвищують свою привабливість для інвесторів, орієнтованих на етичні інвестиції.

Підтримка та розвиток кадрів: Кваліфікований та мотивований персонал є одним з ключових активів підприємства. Інвестори оцінюють кадровий потенціал підприємства, його стратегії щодо навчання та розвитку працівників,

а також систему стимулювання та утримання талантів. Підприємства, що інвестують у розвиток своїх співробітників, демонструють здатність до довгострокового зростання.

Адаптивність до ринкових змін: У швидко змінюваному бізнес-середовищі важливою є здатність підприємства швидко адаптуватися до нових викликів та можливостей. Це включає гнучкість у стратегіях, швидкість прийняття рішень та інноваційний підхід до ведення бізнесу. Підприємства, що демонструють високу адаптивність, є більш привабливими для інвесторів.

Планування та стратегічний розвиток: Наявність чіткої стратегії розвитку є ключовим фактором для інвесторів. Це включає довгострокові плани, бачення майбутнього, конкретні цілі та шляхи їх досягнення. Підприємства, що можуть представити добре обґрунтовані плани розвитку, з більшою ймовірністю залучати інвестиції.

Загалом, успішне управління інвестиційною привабливістю вимагає системного підходу, включаючи постійний аналіз, оцінку та вдосконалення всіх аспектів діяльності підприємства. Тільки комплексний та гнучкий підхід дозволить підприємству залишатися привабливим для інвесторів та забезпечувати своє стале зростання та розвиток.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Безпарточний, М. Г. Обґрунтування стратегій розвитку торговельних підприємств. Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць. Одеський національний економічний університет. 2015. Вип. 1. № 56. 19–26 с.
2. Безродна С. М. Інвестування : компендіум. Чернівці, 2013. 200 с.
3. Болюх М. А., Бурчевський В. З., Горбаток М. І. та ін.; Економічний аналіз: Навч. Посібник, за ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. Вид. 2-ге, перероб. і доп. К.: КНЕУ, 2017. 556 с.
4. Борщ Л. М. Інвестування: теорія і практика. К. : Знання, 2005. 470 с.
5. Боярко І. М., Гриценко Л. Л. Інвестиційний аналіз: Навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2011. 400 с.
6. Бутенко А.І. Павлова О. С. Інвестиційна привабливість підприємницького середовища як джерело ринкової трансформації економіки. Прометей :зб. наук. праць. 2015. № 3 (33). С. 63–68.
7. Войнаренко М.П., Бушовська Л.Б. Інвестиційна діяльність як об'єкт управління. Економіка: реалії часу. 2015. № 5(21). С. 40–44.
8. Герзанич В.М. Основні недоліки та проблеми залучення іноземних інвестицій в Україні. Ефективна економіка. 2014. Вип. №4. С. 43–48.
9. Гладка У.Б. Інвестиційна діяльність, її державне регулювання. Регіональна економіка. 2009. №2. С.49-55.
10. Голян, В.А. та Лучечко, Ю.М./ Капітальні вкладення в економіку України: стимулювання залучення інвестиційних потоків у сферу переробки сільськогосподарської сировини. Економіка та держава. 2019. 1. 15– 22 с.
11. Горелов Д.О. Стратегія підприємства: навч.-метод. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] Харків: Вид-во ХНАДУ, 2010. 133 с.
12. Гриньова В.М. Інвестування. К.: Знання, 2008. 456 с.
13. Давиденко Н. М. Аналіз інвестиційних проектів: Навч.посіб. Київ: ЦП «Компринт», 2015, 378 с

14. Давиденко Н.М. Аналіз інвестиційних проектів: Навч.посіб. Київ: ЦП «Компринт», 2015, 378с.
15. Державна служба статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
16. Диба М.І., Осадчий Є.С. Вплив економічної кризи на інвестиційний клімат в Україні. Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. 2018. №2. С. 93–102.
17. Доуртмес П.О. Теоретико-методичне забезпечення оцінювання інвестиційно-інноваційної діяльності промислового підприємства: автореф. дис. канд. екон. наук. Харків, 2018. 21 с.90
18. Єгорова О. М. Методичні засади оцінки ефективності інвестиційної діяльності торговельного підприємства. Молодий вчений. 2018. № 7(1). 263-269 с.
19. Захарін С.В. Стратегія підвищення інвестиційної привабливості економіки України для іноземного капіталу. Фінанси України. 2011 № 12. 90 с.
20. Іванілов О. С. Економіка підприємства: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] К.: Центр учбової літератури, 2009. 728 с.
21. Іваноньків О.О. Політика держави щодо інвестиційної діяльності в Україні та перспективи прямого іноземного інвестування. Актуальні проблеми економіки. 2017. №11 С. 12–17.
22. Карпінський Б.А. Інвестиційний клімат України. Фінанси України. 2011. №7 С. 139–148
23. Кондрашова М. М. Теоретичні основи формування державної інвестиційної політики на рівні регіону Серія: Державне управління. 2018. №2. С. 118–121.
24. Кравців В.С., Мельник М.І., Антонов В.Б. Залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України: проблеми та політика активізації: монографія. Львів: ІРД НАН України, 2015. 386 с.
25. Лук'яненко Д.Г., Губський Б.В., Мозговий О.М. та ін. Міжнародна інвестиційна діяльність. Підручник К.: КНЕУ, 2016. 310 с.

26. Ляпін Д.В., Москвін С.О. Методика розрахунку індексу інвестиційного клімату в Україні. Інвестиції: практика та досвід. 2010. №7. С. 3–6.
27. Майорова Т. В., Максимович С. В. Інвестування практикум К. : КНЕУ, 2012. 577 с.
28. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: Навчальний посібник К.: Центр навчальної літератури, 2004. 376 с.
29. Макуха С.М. Інноваційність іноземних інвестицій – чинник модернізації перехідної економіки. Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. 2015. №2. С. 30–40.
30. Малахова Ю. А. Інвестиційна активність підприємства та чинники, що її визначають. Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. 2016. Вип. 21(2). 55-58 с.
31. Мойсеєнко І. П. М74 Інвестування: Навч. посіб. К.: Знання, 2006. 490 с.
32. Навроцька Н.А. Пріоритети іноземного інвестування в економіку України. Економічний простір. 2017. № 58. С. 19 - 26.
33. Ніколаєнко М. О. Економічні ризики діяльності підприємств-дилерів сільськогосподарської техніки. Матеріали XIX Міжнародної науковопрактичної конференції студентів, аспірантів та молодих вчених «Науково-технічний розвиток: економіка, технології, управління» Київ: Видавництво IVTS "Політехніка", 2020. 148 с.
34. Ніколаєнко М.О. Проблеми та перспективи інвестиційної діяльності підприємств агропромислового комплексу України. Матеріали XIX Міжнародної науково-практичної конференції «Розвиток підприємництва як фактор росту національної економіки» Київ: Видавництво IVTS "Політехніка", 2020. 158 с.
35. Ніколаєнко М.О., Дергалюк Б. В. Потенціал харківської області у сфері збуту аграрної техніки. Матеріали Міжнародної наукової інтернет конференції економічного спрямування на тему: «Світ економічної науки. Випуск 30», 2017. 164 с

36. Нкайа Б.Ж., Ларка М.І. Роль і значення інвестицій в діяльності підприємств. Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність «Форвард–2016»: матеріали VII міжнар. наук.-практ. Internet-конф. студ. та молодих вчених. 27 груд. 2016 р., Харків: НТУ «ХП», 2016. С. 155–156.

37. Носова О.В. Інвестиційний клімат в Україні: основні напрями поліпшення. Стратегічні пріоритети. 2017. №1. С. 59–65.

38. Опря А. Т. Статистика. Навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2012. 448 с.

39. Отенко І. П. Фінансовий аналіз : навчальний посібник Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. 156 с.

40. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент: Підручник. К.: КНЕУ, 2015. 355с.

41. Поєдинок В. В. Інвестиційна діяльність як вид господарської діяльності. Господарське право та господарський процес. 2013. №5. 131 – 135 с.

42. Пріб К. А. Інвестиційна складова управління розвитком підприємства. Інтелект ХХІ. 2015. № 1. 77-85

43. Раєвнева О.В., Гриневич Л.В. Статистична оцінка інвестиційної активності в Україні. Бізнес-Інформ. 2014. №7. С. 111–114.

44. Рижков В.С., Яковенко М.М., Латишева О.В., Дегтярьова Ю.В., Щелокова А.Л., Коваленко О.О. Проектний аналіз Навч. Посібник. К.: Центр учбової літератури, 2012. 384 с.

45. Свистун Л.А., Мороховець І.О Перспективи іноземного інвестування в економіку України у контексті загроз її економічній безпеці. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. Вип. № 18. С. 483–489.

46. Спільник, І. В. Аналіз інвестиційної діяльності підприємства за даними фінансової звітності. Економічний аналіз : зб. наук. праць Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. Том 14. No 2. 78-87 с.

47. Тесля С. М. Прямі іноземні інвестиції як економічна категорія, їх суть та класифікація. Науковий вісник НЛТУ України. 2016. Вип. 19.3. С. 131–139.
48. Франчук Т. Шляхи залучення іноземних інвестицій в економіку України. Ринок цінних паперів. 2017. № 10. С. 47–53.
49. Швець В.Я. Аналіз інвестиційного клімату в економіці України та шляхи його покращення. Економічний нобелівський вісник. 2016. №1. С. 502–508.
50. Шкрібляк М. Я. Особливості впливу внутрішніх та зовнішніх факторів на механізм інвестиційної діяльності підприємства. Буковинська державна фінансова академія. 2019. №4. С. 34-40.
51. Шкурупій О.В., Базавлук Н.Г. Чинники динаміки економіки України та національної конкурентоспроможності. Проблеми економіки. 2016. №2. С. 89–94.
52. Шморгун Л. Г. Прямі іноземні інвестиції в економіку України: проблеми залучення та галузевого спрямування. Формування ринкових відносин в Україні. 2013. № 5. С. 67–71.
53. Щерба А. О. Підходи до визначення інвестицій та інвестиційної активності підприємств. Стратегія і механізми регулювання промислового розвитку. 2016. 160-174 с.
54. David Dickerson. Innovating cross-cultural marketing models for managing global sales and indirect distribution. *Innovative Marketing*. 2021. №8(1). P.111-134
55. Flehantova A. The main Features of Innovation Implementation in the Creative 79 Industries Market *Економіка та суспільство*. 2023. № 48. URL : <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-48-66>
56. Flehantova Anna. Innovations and its Impact on the Competitiveness of TNCs on the Creative Industries Market (on the Example of the «Walt Disney Company»). *Підприємництво і торгівля*. 2023. № 37. С. 93–98.
57. Fostering sustainable economic growth by redefining competitiveness and industrial policy: Towards a systemic policy approach aligned with beyond-GDP goals URL: <https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/633483-Aiginger->

[Fostering%20sustainable%20eco-nomic%20growth%20by%20redefining%20competitiveness%20and%20industrial%20policy.pdf](#)

58. Gardiner B., Martin R., Tyler. Competitiveness, Productivity and Economic Growth across the European Regions. *Regional Competitiveness*, 2020. №30. P. 55-64.

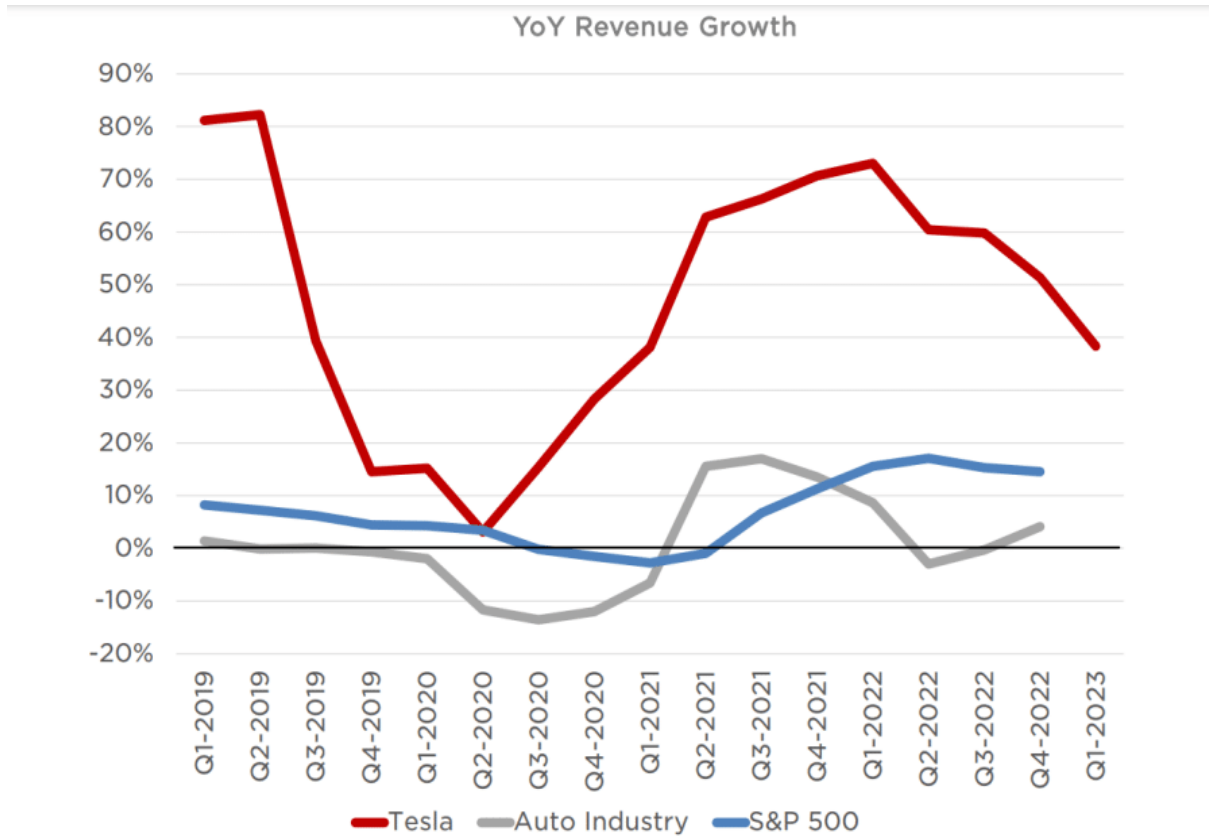
59. Global Competitiveness Report Special Edition 2020: How Countries are Performing on the Road to Recovery Published: 16 December 2020

60. Hassan A. 25 Most Innovative Companies in the World in 2023. URL : <https://finance.yahoo.com/news/25-most-innovative-companies-world-120851363.html>

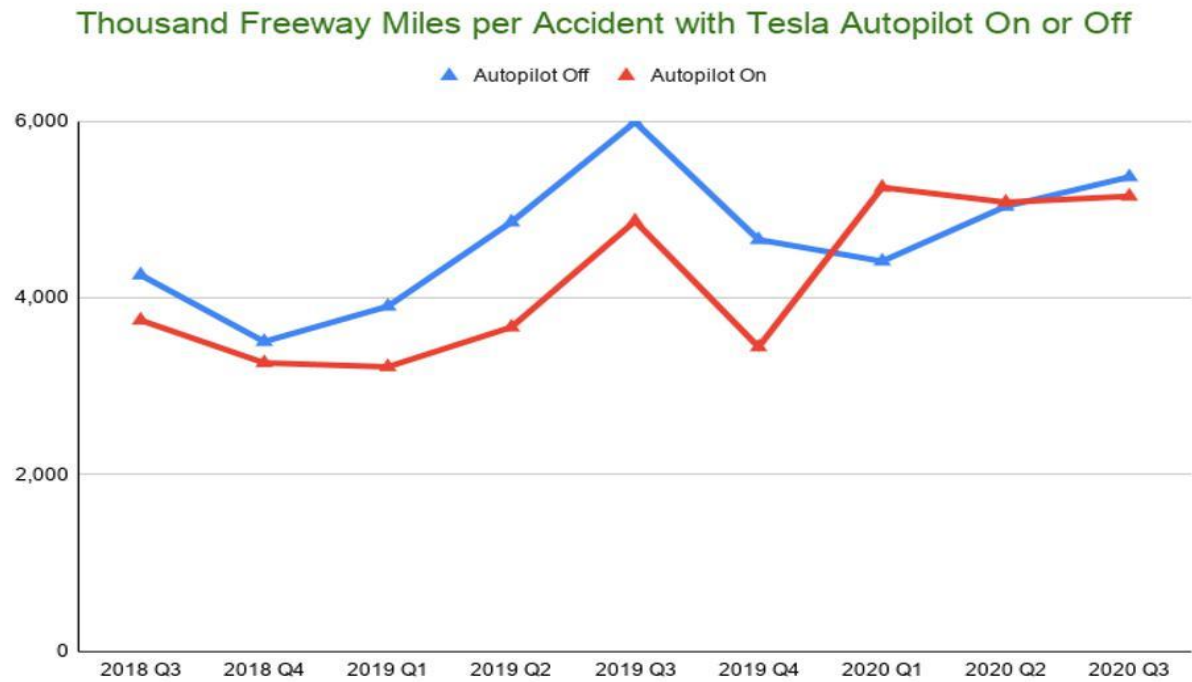
61. Tesla Sales, Revenue & Production Statistics (2024). URL: <https://backlinko.com/tesla-stats>

ДОДАТКИ

Додаток А



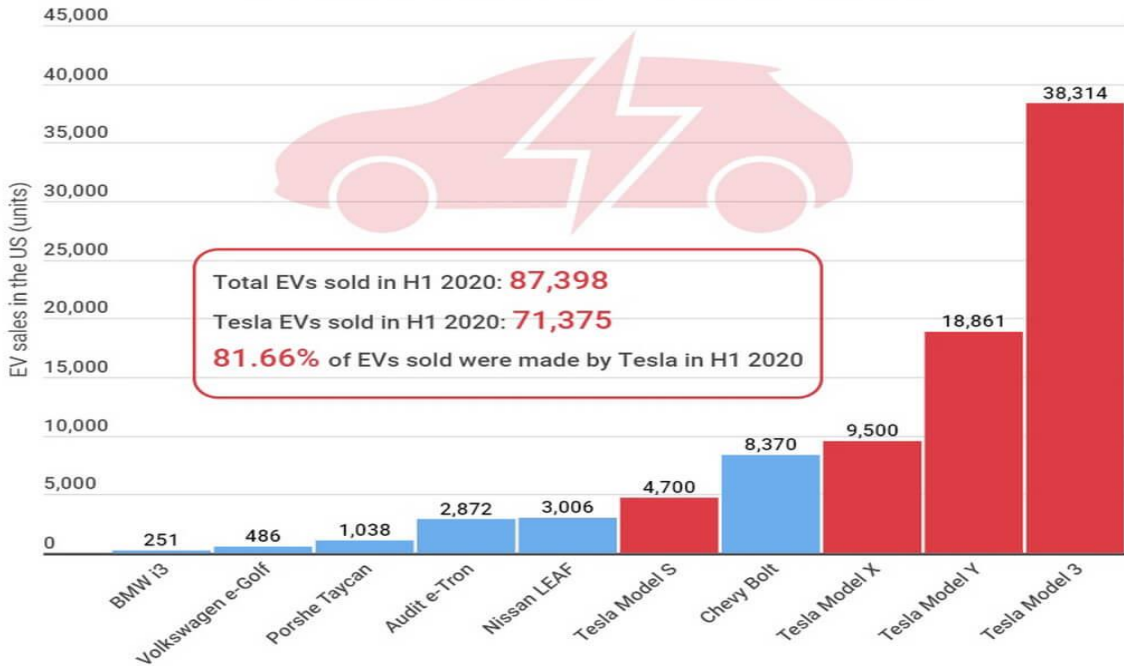
Додаток Б



America's best-selling electric cars in the first half of 2020

Details: Estimated sales of electric vehicles from January through June 2020*; in units

Sources: CleanTechnica, Automakers, EV Volumes, Troy Teslike, Statista



By Market	Δ YoY		YTD
	+111.9%	Romania 6,039	124,028 +16.4%
	+40.1%	Sweden 26,782	248,070 -12.1%
	+32.6%	Denmark 16,018	174,479 +2.3%
	+31.6%	Belgium 35,715	439,243 -3.6%
	+29.4%	Poland 35,328	410,835 +1.9%
	+29.3%	Finland 8,439	87,862 -10.0%
	+28.7%	Netherlands 38,196	335,684 -7.7%
	+27.6%	Luxembourg 3,313	43,042 +1.6%
	+22.8%	Croatia 3,550	51,375 +2.6%
	+22.4%	Austria 21,046	258,268 -6.4%
	+22.4%	Germany 244,924	2,743,361 +2.5%
	+20.0%	Greece 5,895	92,722 +10.4%
	+19.4%	Spain 83,948	990,124 -6.1%
	+16.8%	France 173,197	1,630,023 -1.5%
	+16.6%	Switzerland 23,904	225,931 +0.2%
	+14.6%	Portugal 14,560	174,096 -3.8%
	+13.6%	Italy 142,313	1,469,505 -1.5%
	+11.3%	Estonia 1,750	19,439 -8.0%
	+11.1%	Latvia 1,198	12,572 -4.5%
	+8.7%	Hungary 9,671	115,194 +10.0%
	+8.1%	Czech Rep. 15,717	191,056 -8.1%
	+7.7%	Ireland 3,428	113,957 -7.4%
	+7.3%	Slovakia 4,846	75,768 +0.9%
	+6.5%	Slovenia 5,213	55,712 -4.7%
	+5.1%	Norway 11,326	112,878 -1.1%
	+1.3%	UK 343,352	1,862,931 -2.5%
	-29.4%	Lithuania 1,604	18,476 -23.9%