

Міністерство освіти і науки України  
Національний технічний університет  
«Дніпровська політехніка»

Навчально-науковий інститут економіки

Факультет менеджменту

Кафедра менеджменту

**ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА**  
**кваліфікаційної роботи ступеня бакалавра**

студента \_\_\_\_\_ Козака Дмитра Олександровича \_\_\_\_\_  
(прізвище, ім'я, по батькові)

академічної групи \_\_\_\_\_ 073 – 19 - 3 \_\_\_\_\_  
(шифр)

спеціальності 073 Менеджмент

на тему Підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства шляхом впровадження новітніх технологій (за матеріалами ТОВ «Нові будівельні технології 2008»)

| Керівник кваліфікаційної роботи | Прізвище, ініціали | Оцінка за шкалою |               | Підпис |
|---------------------------------|--------------------|------------------|---------------|--------|
|                                 |                    | рейтинговою      | інституційною |        |
|                                 | Черняк В.І         |                  |               |        |
| Рецензент                       |                    |                  |               |        |
| Нормоконтролер                  | Черняк В.І.        |                  |               |        |

Дніпро

2023

**ЗАТВЕРДЖЕНО:**

завідувач кафедри менеджменту

Швець В.Я.

(підпис)

« 01 » травня 2023 року

**ЗАВДАННЯ**  
на кваліфікаційну роботу  
ступеня бакалавра

студенту Козаку Д.О. академічної групи 073-19-3спеціальності 073 Менеджмент

на тему Підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства шляхом впровадження новітніх технологій (за матеріалами ТОВ «Нові будівельні технології 2008»)

затверджену наказом ректора НТУ «Дніпровська політехніка» від 02 травня 2023 р. № 314-с

| Розділ          | Зміст   | Термін виконання              |
|-----------------|---|-------------------------------|
| Теоретичний     | Теоретично-методичні основи організації та управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства                                  | 01.05.2023 р. – 11.05.2023 р. |
| Аналітичний     | Аналіз умов і результатів виробничо-господарської діяльності та зовнішньоекономічних операцій ТОВ «Нові будівельні технології 2008» | 12.05.2023 р. – 26.05.2023 р. |
| Рекомендаційний | Розробка заходів щодо підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Нові будівельні технології 2008»                 | 27.05.2023 р. – 09.06.2023 р. |

Завдання видано

Черняк В.І.

(підпис керівника)

Дата видачі « 01 » травня 2023 року

Дата подання до екзаменаційної комісії « 12 » червня 2023 року

Прийнято до виконання

Козак Д.О.

(підпис студента)

## РЕФЕРАТ

кваліфікаційної роботи бакалавра  
студента групи 073-19-3  
НТУ «Дніпровська політехніка»  
Козака Дмитра Олександровича

на тему: Підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства шляхом впровадження новітніх технологій (за матеріалами ТОВ «Нові будівельні технології 2008»)

**ЕФЕКТИВІСТЬ, ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ, НОВІТНІ ТЕХНОЛОГІЇ, ВПРОВАДЖЕННЯ, ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПРОЕКТ.**

Структура роботи: 70 сторінок комп'ютерного тексту; 5 рисунків; 24 таблиці; 32 джерела посилання.

Об'єктом розроблення виступають процеси та методи управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств.

Мета роботи – розробка методичних підходів і організаційно-економічних форм підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності, як стимулюючого заходу у відтворенні економіки підприємства у кризовий період та удосконалення стратегії та тактики зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Нові будівельні технології 2008».

Основні результати кваліфікаційної роботи бакалавра полягають у такому:

- проаналізовано новітні тенденції і підходи до удосконалення організаційно-економічних відносин в процесі управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства; проаналізовано стан виробничо-господарської та, зокрема зовнішньоекономічної діяльності досліджуваного підприємства; розроблено заходи щодо підвищення ефективності організаційно-економічного механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства на основі впровадження нових технологій.

Методи дослідження – в процесі дослідження використовувались методи: системний підхід і комплексний аналіз проблем, прийоми і засоби техніко-економічного аналізу, логічний, статистичний та хронологічно-аналітичний методи, аналітичні методи ранжирування за певними ознаками і порівняльними співставленнями, експертної оцінки.

Результати кваліфікаційної роботи бакалавра рекомендовано для використання великих і середніх підприємствах при вирішенні завдань підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Сфера застосування – планування розвитку підприємства.

Економічна чи соціально-економічна ефективність. Прогнозні показники економічного ефекту від експорту продукції дорівнюватиме 7,3 млн. грн.

Значимість роботи для підприємства полягає в тому, що розроблені пропозиції можуть бути використані топ – менеджментом при плануванні програм розвитку його зовнішньоекономічної діяльності.

## ABSTRACT

qualification work of the bachelor  
student group \_073-19-3  
NTU "Dnieper Polytechnic"  
Dmytro Oleksandrovykh Cossack

Title: Increasing the efficiency of the enterprise's foreign economic activity through the introduction of the latest technologies (based on the materials of LLC "New Construction Technologies 2008")

**EFFICIENCY, FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY, NEW TECHNOLOGIES, IMPLEMENTATION, INVESTMENT PROJECT.**

Structure: 70 pages of computer text; 5 drawings; 24 tables; 32 references.

The object of development is the processes and methods of managing the foreign economic activity of enterprises.

The purpose of the work is to develop methodological approaches and organizational and economic forms of increasing the efficiency of foreign economic activity, as a stimulating measure in reproducing the economy of the enterprise in a crisis period and improving the strategy and tactics of foreign economic activity LLC "New construction technologies 2008".

The main results of the bachelor's qualification work are as follows:

- the latest trends and approaches to the improvement of organizational and economic relations in the process of managing the foreign economic activity of the enterprise were analyzed; the state of production and economic and, in particular, foreign economic activity of the enterprise under study was analyzed; measures have been developed to improve the efficiency of the organizational and economic mechanism of managing the enterprise's foreign economic activity based on the introduction of new technologies.

Research methods - in the research process, the following methods were used: systematic approach and complex analysis of problems, techniques and means of technical and economic analysis, logical, statistical and chronological-analytical methods, analytical methods of ranking according to certain characteristics and comparative comparisons, expert evaluation.

The results of the bachelor's qualification work are recommended for use by large and medium-sized enterprises when solving problems of increasing the efficiency of the enterprise's foreign economic activity.

The scope of application is the planning of the development of the enterprise.

Economic or socio-economic efficiency. Forecast indicators of the economic effect from the export of products will be equal to 7.3 million hryvnias.

The significance of the work for the enterprise lies in the fact that the developed proposals can be used by top management when planning programs for the development of its foreign economic activities.

## ЗМІСТ

|   |    |
|---|----|
| Вступ .....   | 4  |
| 1 Теоретично-методичні основи організації та управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства .....  | 6  |
| 1.1 Теоретичні принципи визначення ефективності діяльності підприємства.....  | 6  |
| 1.2 Організаційно-економічні важелі підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства .....  | 11 |
| 1.3 Методика оцінки джерел підтримки ефективної ЗЕД підприємства  | 17 |
| 2 Аналіз умов і результатів виробничо-господарської діяльності та зовнішньоекономічних операцій ТОВ «Нові будівельні технології 2008»                             | 22 |
| 2.1 Загальна характеристика ТОВ «Нові будівельні технології 2008»   | 22 |
| 2.2 Основні показники виробничо-господарської діяльності ТОВ «Нові будівельні технології 2008» .....  | 24 |
| 2.3 Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Нові будівельні технології 2008» .....  | 31 |
| 3 Розробка заходів щодо підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Нові будівельні технології 2008» .....                                       | 39 |
| 3.1 Формування та оцінка комплексу стратегічних альтернатив з підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Нові будівельні технології 2008» ..... | 39 |
| 3.2 Розробка проекту впровадження нових технологій та оцінка його ефективності .....  | 43 |
| 3.3 Прогноз ефективності ЗЕД після впровадження новітніх технологій .....   | 54 |
| Висновки .....  | 59 |
| Перелік джерел посилання .....  | 64 |
| Додатки .....   | 68 |

## ВСТУП

Світова економічна криза та дисбаланс між політичним та економічним векторами призвели до втрати Україною багатьох традиційних ринків збуту вітчизняної продукції та значного спаду промислового виробництва. Чимало суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності виявилися непідготовленими до роботи на світових ринках в таких умовах, про що свідчать зокрема факти укладання ними не вигідних контрактів з іноземними партнерами. Держава нерідко залишалася тільки спостерігачем, замість того, щоб сприяти просуванню вітчизняної продукції на світові ринки та здійснювати належний контроль і регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Треба наголосити, що деякі сторони цієї важливої проблеми потребують більш детальнішого дослідження. Критичний аналіз сучасних підходів до вирішення даної задачі показав, що необхідної методичної проробки вони ще не одержали і тому не можуть безпосередньо використовуватися при виборі підприємством експортної стратегії. Такі дослідження для більшості українських підприємств залишаються поки, як і раніше, далекою перспективою, яку складно здійснити не тільки внаслідок відсутності необхідних фахівців і фінансових засобів, але і через відсутність усвідомлення їх необхідності. Таким чином набувають актуальності дослідження питань, пов'язаних із розробкою на рівні вітчизняних промислових підприємств організаційно-економічних механізмів підвищення ефективності стратегії та тактики експортно-імпоротної діяльності.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у розробці методичних підходів і організаційно-економічних форм підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності, як стимулюючого заходу у відтворенні економіки підприємства у кризовий період та удосконалення стратегії та тактики зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Нові будівельні технології 2008» .

Для досягнення мети необхідно було вирішити наступні завдання:

- сформулювати і проаналізувати новітні тенденції і підходи до удосконалення організаційно-економічних відносин в процесі управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства;
- проаналізувати стан виробничо-господарської та, зокрема зовнішньоекономічної діяльності досліджуваного підприємства;
- розробити заходи щодо підвищення ефективності організаційно-економічного механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства на основі впровадження нових технологій.

Предметом дослідження є організаційно-економічні заходи підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Об'єктом дослідження виступають процеси та методи управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств.

Методи дослідження. Теоретичною і методологічною основою дослідження є економічна теорія, теорія управління ЗЕД, наукові розробки зарубіжних і вітчизняних вчених - економістів, законодавчі акти і нормативні документи з питань розвитку зовнішньоекономічних відносин.

У дослідженні використані: системний підхід і комплексний аналіз проблем, прийоми і засоби техніко-економічного аналізу, логічний, статистичний та хронологічно-аналітичний методи, аналітичні методи ранжирування за певними ознаками і порівняльними співставленнями. Джерела інформації - праці видатних вчених і спеціалістів з проблем зовнішніх відносин підприємств та їх регулюючих механізмів, статистичні і методичні матеріали Держкомстату України, фінансово-економічна звітність досліджуваного підприємства, вітчизняна і зарубіжна практики.

Практична значущість роботи полягає в тому, що розроблені пропозиції можуть бути використані топ – менеджментом будь – якого підприємства при плануванні програм розвитку його діяльності.

# 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ

## 1.1 Теоретичні принципи визначення ефективності діяльності підприємства

Ефективність у широкому сенсі слова - співвідношення результатів, отриманого від певної роботи і витрат, пов'язаних з її проведенням. Як правило, ефективність має чисельний вираз і його можна оцінити. Ефективність господарську діяльність підприємства визначається результатами, отриманими у процесі цієї діяльності. Вони відображають досягнення цілей (підвищення часток на ринку у вигляді досягнутого обсягу реалізованої продукції або отримання прибутку як ефекту тощо) і конкурентний успіх на ринку (виражається як продукція і ціна, за якою стала можлива реалізація), що представляється у вигляді обсягу реалізованої продукції або ефекту та співвіднесений із величиною сукупних, застосованих та спожитих ресурсів [1].

Ефективність використання окремих видів ресурсів характеризується співвідношенням обсягу випуску продукції або прибутку від господарської діяльності з відповідною величиною використаних ресурсів. Ефективність виробництва товарів полягає у використанні мінімальної кількості ресурсів для виробництва даного обсягу товарів та надання послуг та у зниженні витрат усіх ресурсів. Ефективність у сфері економіки – відтворювальна категорія. Внаслідок руху продукції через фази відтворення мають місце економічні відносини з приводу ефективного використання ресурсів для досягнення кінцевих результатів.

Ефективність громадського виробництва досягається тоді, коли неможливо перебудувати використання готівкових ресурсів таким чином,



щоб збільшити випуск одного товару без зменшення випуску будь-якого іншого товару. В іншій редакції - для досягнення ефективності потрібна відсутність можливості отримання додаткових вигащів шляхом перерозподілу ресурсів або обміну готівкою між споживачами. В даному випадку викладено теоретичну посилку, і досягнення такої ситуації практично неможливо.

Ефективність підприємства, передусім, виявляється у його прибутковості та рентабельності [2].

Показники фінансових результатів характеризують абсолютну ефективність господарювання підприємства. Найважливішими є показники прибутку, що у умовах ринкової економіки становить основу економічного розвитку підприємства.

Прибуток – це грошовий вираз основної частини грошових накопичень, створюваних підприємствами будь-якої форми власності [3]. Як найважливіша категорія ринкових відносин, прибуток виконує певні функції.

По-перше, прибуток характеризує кінцевий фінансовий результат підприємницької діяльності підприємства [4]. Вона є показником, що найбільш повно відображає ефективність виробництва, обсяг і якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості. Показники прибутку є найважливішими з метою оцінки виробничої та фінансової складової діяльності підприємства. Вони характеризують ступінь його ділової активності та фінансового благополуччя. За прибутком визначається рівень віддачі авансованих коштів та дохідність вкладень в активи підприємства. Прибуток надає стимулюючий вплив на зміцнення комерційного розрахунку, інтенсифікацію виробництва [5].

По-друге, прибуток має стимулюючу функцію [4]. Її зміст полягає в тому, що прибуток одночасно є фінансовим результатом та основним елементом фінансових ресурсів підприємства. Реальне забезпечення принципу самофінансування визначається одержаним прибутком. Частка чистого прибутку, що залишився у розпорядженні підприємства після сплати

податків та інших обов'язкових платежів, має бути достатньою для фінансування розширення виробничої діяльності, науково-технічного та соціального розвитку підприємства, матеріального заохочення працівників.

Зростання прибутку визначає зростання потенційних можливостей підприємства, підвищує рівень його ділової активності, створює фінансову базу для самофінансування, розширеного відтворення, вирішення проблем соціальних та матеріальних потреб трудових колективів. Вона дозволяє здійснювати капітальні вкладення у виробництво (тим самим розширюючи та оновлюючи його), впроваджувати нововведення, вирішувати соціальні проблеми на підприємстві, фінансувати заходи щодо його науково-технічного розвитку. Крім цього, прибуток є важливим фактором в оцінці потенційним інвестором можливостей компанії, є показником ефективного використання ресурсів, тобто. необхідна для оцінки діяльності підприємства та її можливостей у майбутньому [6].

По-третє, прибуток одне із джерел формування бюджетів різних рівнів [4]. Він надходить до бюджетів у вигляді податків та поряд з іншими доходними надходженнями використовується для фінансування та задоволення спільних суспільних потреб, забезпечення виконання державою своїх функцій, державних інвестиційних, соціальних та інших програм, бере участь у формуванні бюджетних та благодійних фондів. За рахунок прибутку виконується також частина зобов'язань підприємства перед бюджетом,

Свою роль відіграють і збитки. Вони висвічують помилки та прорахунки у напрямі коштів, організації виробництва та збуту продукції.

Прибуток як головний результат підприємницької діяльності забезпечує потреби самого підприємства та держави загалом. Тому насамперед важливо визначити склад прибутку підприємства.

Містким інформативним показником є валовий прибуток. Валовий прибуток - сума прибутків (збитків) підприємства від продукції і доходів (збитків), які пов'язані з її виробництвом і реалізацією. Під реалізацією

продукції розуміється як продаж вироблених товарів, мають натурально-речову форму, а й виконання робіт, надання послуг.

У складі валового прибутку враховується прибуток від усіх видів діяльності. Валовий прибуток включає прибуток (збиток) від товарної продукції; прибуток від іншої продукції та послуг нетоварного характеру; прибуток (збиток) від основних засобів, їх іншого вибуття, реалізації іншого майна підприємства; фінансові результати від позареалізаційних операцій

Прибуток від продукції (робіт, послуг) характеризує чистий дохід, створений для підприємства. Інші елементи валового прибутку відображають в основному перерозподіл раніше створених доходів [3].

Прибуток (збиток) від реалізації продукції (робіт, послуг) - це фінансовий результат, отриманий від основної діяльності підприємства, яка може здійснюватися в будь-яких видах, зафіксованих у його статуті та не заборонених законом. Фінансовий результат визначається окремо за кожним видом діяльності підприємства, що відноситься до реалізації продукції, виконання робіт, надання послуг. Він дорівнює різниці між виручкою від реалізації продукції (робіт, послуг) у діючих цінах і витратами на її виробництво та реалізацію [3].

Виручка враховується без податку на додану вартість та акцизів, які, будучи непрямими податками, надходять до бюджету. З виручки також виключена сума націнок (знижок), що надходить торговим та постачальницько-збутовим підприємствам, що беруть участь у збуті продукції. У цьому грошові надходження, пов'язані з вибуттям основних засобів, матеріальних (оборотних) і нематеріальних активів, продажна вартість валютних цінностей, цінних паперів не входять у склад виручки.

Прибуток від виконання робіт і надання послуг розраховується аналогічно прибуток від реалізації продукції. У будівельних організаціях виручка відображає вартість закінчених об'єктів будівництва або робіт, виконаних за договорами підряду та субпідряду. У торгівлі, постачальницьких та збутових підприємствах виручка відповідає валовому

доходу від продажу товарів (сума націнок або знижок у відсотках до вартості товарів, що реалізуються). На підприємствах транспорту та зв'язку виручка відображає кошти за послуги за діючими тарифами [7].

Окрім прибутку від реалізації продукції до складу валового прибутку включається прибуток від реалізації іншої продукції та послуг нетоварного характеру. Перед цього прибутку припадає кілька відсотків балансового прибутку. До її складу входять прибутки (збитки) підсобних сільських господарств, автогосподарств, лісозаготівельних та інших господарств, що знаходяться на балансі підприємства [8].

Прибуток (збиток) від основних засобів, їх іншого вибуття, реалізації іншого майна підприємства — це фінансовий результат, які пов'язані з основними видами діяльності підприємства. Він відбиває прибуток (збитки) з іншої реалізації, до якої належить продаж убік різних видів майна, числящогося на балансі підприємства.

У підприємства можуть утворюватися зайві матеріальні цінності внаслідок зміни обсягу виробництва, недоліків у системі постачання, реалізації та інших причин. Тривале зберігання цих цінностей за умов інфляції призводить до того, що прибуток від реалізації виявиться нижче цін придбання. Підприємство має право списувати, продавати, ліквідувати, передавати до статутних фондів інших підприємств будівлі, споруди, обладнання, транспортні засоби та інші основні фонди, матеріальні цінності, продавати окремі об'єкти, товарно-матеріальні цінності та інші види майна. Фінансовий результат має місце лише за продажу перелічених видів майна. При реалізації основних фондів фінансовий результат визначається як різниця між продажною ціною реалізованих на бік основних засобів та їх залишковою вартістю з урахуванням понесених витрат на реалізацію.

Під іншим майном підприємства розуміються сировину, матеріали, паливо, запчастини, нематеріальні активи (патенти, ліцензії), валютні цінності, цінних паперів. Різниця між продажною ціною цих видів майна підприємства та їх балансовою вартістю (з урахуванням понесених, у зв'язку

з цим витрат) становить фінансовий результат, що впливає на суму балансового прибутку [8].

Фінансові результати від позареалізаційних операцій — це прибуток (збиток) за операціями різного характеру, що не належать до основної діяльності підприємства і не пов'язані з реалізацією продукції, основних засобів, іншого майна підприємства, виконанням робіт, наданням послуг. Фінансовий результат визначається як доходи (збитки) за мінусом витрат на позареалізаційні операції [3]. Значна питома вага можуть становити доходи від довгострокових та короткострокових фінансових вкладень та доходи від здавання майна в оренду. Фінансові вкладення означають таке розміщення власних коштів підприємства у діяльність інших підприємств, що дає змогу отримати прибутки.

Доходи від пайової участі в статутному капіталі іншого підприємства представляють частину його чистого прибутку, який надходить засновнику в заздалегідь обговореному розмірі, або у вигляді дивідендів за акціями, пакетом яких володіє засновник. Доходами від цінних паперів є відсотки за облігаціями, короткостроковими казначейськими зобов'язаннями, дивіденди з акцій. За коштами, що надаються у позику, підприємство отримує доходи за умовами договору.

## 1.2 Організаційно-економічні важелі підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства

До організаційно-економічних важелів підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств відносяться економічна оцінка зовнішньоекономічної діяльності, формування організаційних форм зовнішньоекономічної діяльності, методичні положення по її регулюванню.

Що стосується економічної оцінки, то кожна зовнішньоекономічна операція має своє грошове вираження. Для того, щоб обрахувати ефективність від здійснення певної операції необхідно проаналізувати всі

умови, при яких вона відбувалась і як вони вплинули на її кінцевий результат. Це дасть можливість у майбутньому спрогнозувати і спланувати бажаний прибуток від зовнішньоекономічної діяльності враховуючи всі фактори впливу [9].

Після проведення інвестиційного аналізу проводиться фінансовий аналіз. Для цього використовуються формальні фінансові звіти.

Фінансовий аналіз проекту проводиться шляхом аналізу звітів підприємства, враховуючи розрахунки різних фінансових показників і коефіцієнтів. Існує понад 50 розрахункових коефіцієнтів, які можуть бути використані для аналізу фінансового стану підприємства. Здійснюючи фінансовий аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства чи організації, можна обмежитись лише кількома показниками, які дадуть змогу отримати максимум інформації, необхідної для дослідження. Серед них найпопулярніші - це рентабельність капіталу, маржа прибутковості, коефіцієнт обороту запасів, заборгованість до активів.

Окрім цього в нових ринкових умовах зовнішньоекономічна діяльність підприємницьких структур повинна бути тісно пов'язана з прогнозуванням, плануванням і економічним аналізом. Це дає змогу оптимізувати обсяги і структуру зовнішньоторгового обороту підприємства.

З метою забезпечення успішного здійснення зовнішньоекономічної діяльності формування організаційних форм зовнішньоекономічної діяльності можна розглядати на макрорівні і в середині самого підприємства. Що стосується макрорівня, то кожне підприємство повинне вибрати найбільш прийнятну для себе форму здійснення зовнішньоекономічної діяльності (експортно-імпортні операції, СП, створення філіалів за кордоном, співпраця через офшорні зони, науково-технічне співробітництво). Для цього підприємство повинне мати організаційний відділ із зовнішньоекономічної діяльності, який би займався маркетинговими дослідженнями, плануванням, обліком і аналізом зовнішньоекономічної діяльності [10].

Узагальнення світового досвіду дає можливість зробити висновок про те, що найважливішою умовою успіху підприємств у сфері зовнішньоекономічних операцій є обґрунтована побудова організаційних структур управління. Дослідження наукових джерел показує, що при формуванні органів управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства повинні враховуватися [11-15]:

- форми зовнішньоекономічної діяльності (експорт, імпорт, міжнародний лізинг, спільне підприємництво тощо);
- регіональні та стратегічно-тактичні фактори ефективності зовнішньоекономічної діяльності (розміщення материнської компанії, філії та дочірніх підприємств; місце прийняття управлінських рішень; рівень невизначеності; стратегія конкурентної боротьби тощо);
- рівень централізації управління зовнішньоекономічною діяльністю, яке може здійснюватися через самостійні служби (відділи, відділення, сектори, бюро, групи та т. п.) або безпосередньо у виробничих підрозділах;
- обсяги зовнішньоекономічної діяльності, які дозволяють виділити, з одного боку, великі підприємства, з другого - дрібні та середні.

Дослідження показують, що при порівняно невеликих обсягах зовнішньоекономічної діяльності та застосуванні принципу децентралізації з метою поєднання зовнішньоекономічної діяльності з операціями на внутрішньому ринку доцільно створити один з таких відділів в апараті управління; для координації діяльності закордонних дочірніх підприємств, які забезпечують материнську компанію продукцією, формується експортний відділ; для координації зовнішньої і внутрішньої діяльності слід сформувати відділ збуту, який керує комерційною діяльністю компанії, збутовою діяльністю всіх дочірніх підприємств, філій тощо [16].

Вивчення практики зовнішньоекономічної діяльності показує, що в багатьох випадках дрібним і середнім підприємствам доцільно створювати експортні асоціації, які будуть існувати на внески засновників (формуються обумовленою абсолютною величиною або у відсотках від прибутку) і

виконувати наступні функції: визначати сфери експортної діяльності засновників, розміщувати замовлення покупців на підприємствах-засновниках згідно з встановленими квотами (наприклад, з врахуванням потужностей виробників); розробляти спільну стратегію експортної політики; проводити рекламну кампанію, маркетингові дослідження в країнах реалізації продукції, оцінку конкуренції та рівня цін; приймати на роботу представників, агентів, вояжерів, комівояжерів.

Методологічні положення по регулюванню зовнішньоекономічної діяльності зводяться до процесу вироблення ринкової стратегії підприємства, який здійснюється після аналізу зовнішньоекономічної діяльності.

Процес вироблення ринкової стратегії фірми має кілька етапів [17]:

1. Всебічний аналіз зовнішньоекономічної діяльності фірми.
2. Аналіз ринку майбутнього (аналіз попиту та пропозиції).
3. Аналіз можливостей фірми.
4. Аналіз бюджетно-податкової політики.
5. Аналіз впливу тенденцій у світовій економіці.
6. Розробка довгострокової стратегії зовнішньоекономічної діяльності фірми.

Сучасна практика великих компаній, що здійснюють продаж величезних обсягів продукції на зовнішньому ринку, свідчить про використання ними у своєму господарському житті чотирьох основних стратегій. Це [18]:

- орієнтація на низькі витрати;
- унікальність характеристик товарів, що виробляються;
- змішана стратегія (поєднання двох підходів);
- стратегія пристосувань до цінової стратегії сильної в інноваційному плані фірми.

Щоб займатись зовнішньоекономічною діяльністю фірма повинна чітко визначити задачі і політику свого міжнародного маркетингу.



По-перше, їй необхідно вирішити, який процент загального обсягу своїх продаж вона буде прагнути здійснити на внутрішніх ринках.

По-друге, фірма повинна вирішити чи вона буде займатись маркетингом всього в декількох чи зразу в багатьох країнах.

По-третє, фірма повинна вирішити, в країні якого типу вона хоче працювати. Привабливість країни буде залежати від пропонованого товару, географічних факторів, рівня доходів, складу і чисельності населення, політичного клімату та іншого.

Алгоритм підбору форм міжнародних операцій адекватних стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства включає описання та класифікацію факторів, які покладено в основу системи критеріїв оцінки та відбору відповідних форм реалізації зовнішньоекономічної діяльності; послідовність виконання зазначеного вище аналізу; а також методику оцінки пріоритетності форм міжнародних операцій. Алгоритм складається з чотирьох етапів [18]:

1-й етап – формування спеціалістами маркетингового відділу підприємства переліку потенційно можливих зовнішньоекономічних операцій;

2-й етап – складання системи критеріїв оцінки адекватності форм міжнародних операцій стратегії зовнішньоекономічної діяльності (за основу можуть бути взяті критерії запропоновані в роботі);

3-й етап – відкидання шляхом обговорення групою експертів (доцільне використання методу “мозкового штурму”) тих форм міжнародних операцій, які за деякими критеріями не можуть бути реалізовані;

4-й етап – здійснення оцінки пріоритетності форм міжнародних операцій за сформованими критеріями (табл. 1.1) з використанням методу аналізу ієрархій.

Таблиця 1.1- Перелік критеріїв оцінки пріоритетності форм міжнародних операцій

| Шифр | Критерії  |
|------|---|
| K1   | Підвищення прибутковості                              |
| K2   | Спеціалізація   |
| K3   | Диверсифікація  |
| K4   | Закріплення споживачів за підприємством               |
| K5   | Підвищення інформованості (наближеності до споживача) |
| K6   | Зниження ризиків                                      |
| K7   | Нарощування присутності в регіоні                     |

Модель вибору форм міжнародних операцій адекватних стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства за допомогою метода аналізу ієрархій наведена на рис. 1.1 [19].

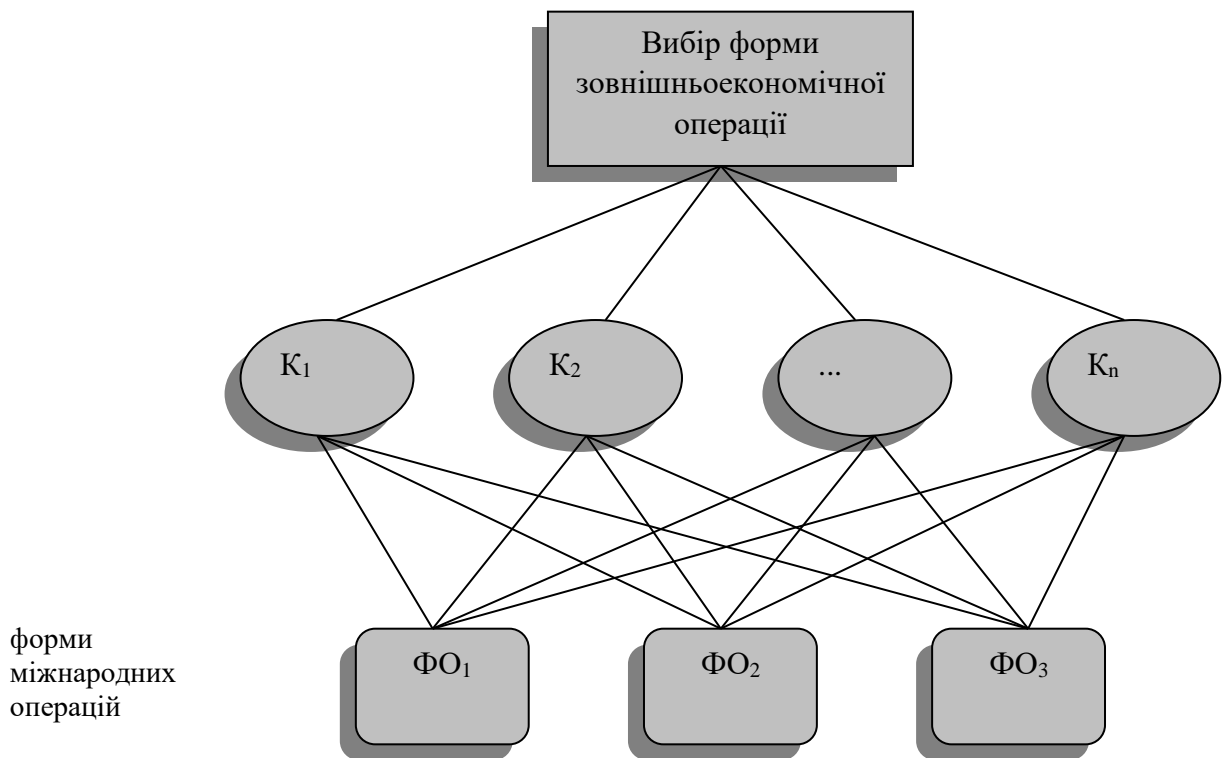


Рисунок 1.1 - Модель вибору форм міжнародних операцій адекватних стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Враховуючи постійне зростання конкурентної боротьби на міжнародному ринку, компанії повинні постійно проводити реорганізацію та

перетворення з метою забезпечення довгострокового зростання прибутку, завоювання положення, що домінує на зовнішньому ринку. Проведення визначених перетворень є особливо актуальним для великих компаній України, в яких сегменти бізнесу пов'язано у групи зі схожими вимогами споживачів та з близькими сферами компетентності. Для цих компаній сегменти бізнесу доповнюють один одного. Для них характерна портфельна стратегія, яку засновано на перехресному управлінні інвестиційно-фінансовими потоками між стратегічними господарськими одиницями. Для таких компаній ті сегменти, які роблять основний внесок у поточний прибуток, повинні бути високорентабельними. Це пов'язано з тим, що більшість товарів, які реалізуються на зовнішньому ринку даного сегмента, знаходиться на третьому етапі життєвого циклу.

На рівні підприємства регулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснюється за допомогою його організаційних структур. Так, відділ маркетингу може регулювати географію здійснення зовнішньоекономічної діяльності, відділ планування – терміни здійснення операцій, відділ ціноутворення – межі цін, відділ обліку оцінює зовнішньоекономічну діяльність з максимальним наближенням до міжнародних бухгалтерських стандартів.

### 1.3 Методика оцінки джерел підтримки ефективної ЗЕД підприємства

Узагальнююча оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства досягається на основі таких результативних показників, як прибуток і рентабельність. Величина прибутку, рівень рентабельності залежать від виробничої, постачальницької, збутової та комерційної діяльності підприємства, інакше кажучи, ці показники характеризують усі сторони господарювання.

На рисунку 1.2 подано етапи аналізу формування результату ЗЕД.

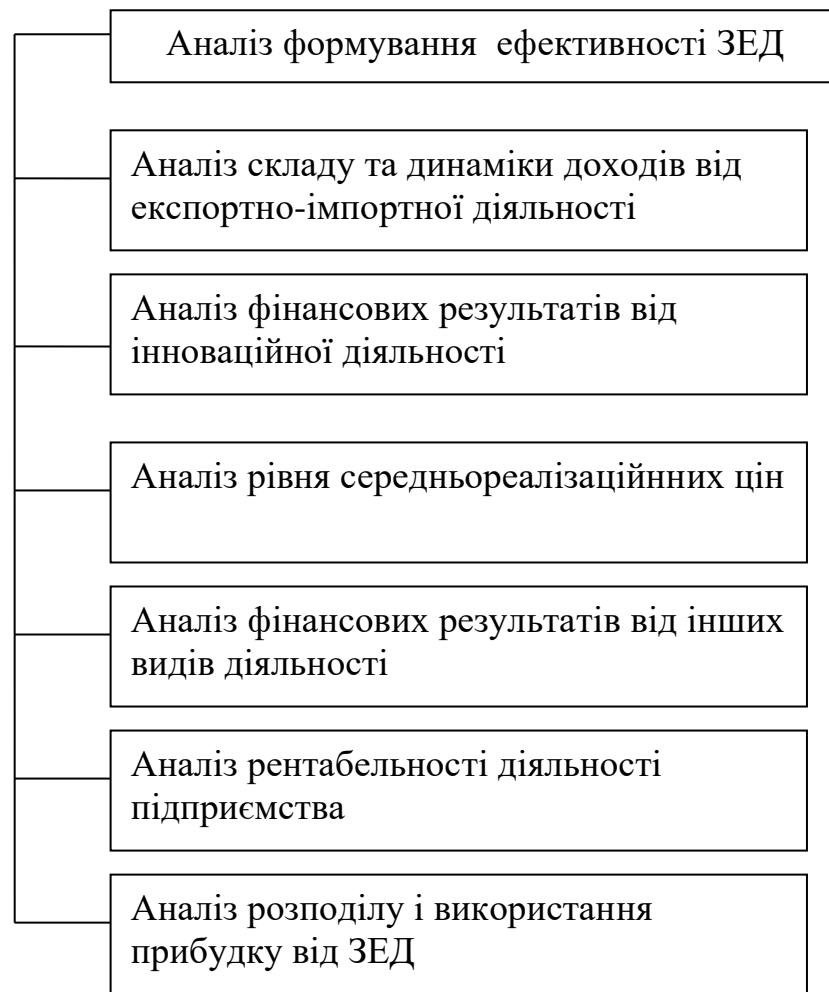


Рисунок 1.2 - Аналіз формування результатів ВЕД.

Джерела інформації: накладні на відвантаження продукції, дані аналітичного бухгалтерського обліку за рахунком продажу та рахунками «Прибутки та збитки», «Нерозподілений прибуток, непокритий збиток», форма бухгалтерської звітності №2 «Звіт про прибутки та збитки», дані фінансового плану [20].

В аналізі використовуються такі показники прибутку: балансовий прибуток, оподатковуваний прибуток, чистий прибуток.

Балансова прибуток включає прибуток від звичайних видів діяльності, фінансові результати від операційних і позареалізаційних операцій та надзвичайних обставин.

Оподатковуваний прибуток є різницю між прибутком від звичайній діяльності та сумою пільг з податку на прибуток.

Чистий прибуток - це та частина прибутку, яка залишається у розпорядженні підприємства після сплати податку на прибуток.

Необхідність та важливість визначення складу валового прибутку обумовлена наступним:

- по-перше, у зв'язку з тим, що переважну частину валового прибутку (95–97%) підприємство отримує від реалізації товарної продукції, аналізу саме цієї складової має бути приділена головна увага;

- по-друге, незважаючи на це, абстрагуватися від розгляду складу та структури прибутку від реалізації майна та позареалізаційних доходів, а також факторів, що впливають на їх зміни, ніяк не можна.

Мета підприємницької діяльності — як отримання прибутку, а й забезпечення високої рентабельності господарську діяльність. На відміну від абсолютного показника прибутку, рентабельність — відносний показник та показує ступінь прибутковості підприємства. Рентабельність відбиває рівень прибутковості щодо певної бази. Підприємство рентабельне, якщо суми виручки від продукції достатньо як покриття витрат за виробництво і, але й освіти прибутку.

Показники рентабельності вимірюють прибутковість підприємства з різних позицій та групуються відповідно до інтересів учасників економічного процесу. Вони є важливими характеристиками факторного середовища формування прибутку та доходу підприємства. З цієї причини вони є обов'язковими елементами порівняльного аналізу та оцінки фінансового стану підприємства. При аналізі виробництва показники рентабельності використовуються як інструмент інвестиційної політики та ціноутворення.

Основні показники можна об'єднати у такі групи [20]:

- показники, розраховані на основі вартості реалізованої продукції;
- показники, розраховані на основі виробничих активів;
- показники, розраховані з урахуванням потоку готівкових коштів.

Перша група показників формується на основі розрахунку рівнів рентабельності (прибутковості), що відображаються у звітності підприємства.

Ці показники характеризують прибутковість продукції. Рентабельність продукції можна розрахувати як у всій реалізованій продукції, і по окремих її видах. У першому випадку вона визначається як процентне відношення прибутку від реалізації продукції до витрат на її виробництво та реалізацію. Рентабельність всієї реалізованої продукції можна як і відсоткове ставлення прибуток від реалізації товарної продукції до виручці від (обсягу продажів). Ці показники дають уявлення про ефективність поточних витрат підприємства та дохідність продукції, що реалізується.

Рентабельність окремих видів продукції залежить від ціни її реалізації та повної собівартості. Вона окреслюється відсоткове співвідношення ціни реалізації одиниці цієї продукції з відрахуванням повної собівартості до повної собівартості одиниці цієї продукції.

У зв'язку з цим, при плануванні асортименту продукції враховується наскільки рентабельність окремих видів впливатиме на рентабельність всієї продукції. Тому важливо сформулювати структуру продукції те щоб загалом підвищити ефективність виробництва та отримати додаткові можливості збільшення прибутку.

Друга група показників рентабельності формується на основі розрахунку рівнів рентабельності залежно від зміни розміру та характеру авансованих коштів:

- усі виробничі активи підприємства;
- інвестиційний капітал (власні кошти та довгострокові зобов'язання);
- акціонерний (власний) капітал.

Розбіжність рівнів рентабельності за цими показниками характеризують ступінь використання підприємством фінансових важелів підвищення прибутковості: довгострокових кредитів і позикових коштів.

Дані показники дуже практичні через те, що відповідають інтересам учасників. Наприклад, адміністрацію підприємства цікавить віддача (прибутковість) всіх виробничих активів, потенційних інвесторів та кредиторів – дохідність акцій тощо.

Третя група показників формується аналогічно показникам першої та другої груп, проте замість прибутку до розрахунку приймається чистий приплив коштів.

Дані показники дають уявлення про ступінь можливості підприємства забезпечувати кредиторів, позичальників та акціонерів готівкою. Концепція рентабельності, що обчислюється на основі припливу готівки, широко застосовується в країнах з розвинутою ринковою економікою. Вона пріоритетніша, тому що операції з грошовими потоками є ознакою інтенсивного типу виробництва та фінансового “здоров'я” підприємства. Перехід використання цієї концепції вимагає перебудови звітності підприємств. Ця робота знаходиться лише на початковій стадії [21].

Різноманітність показників рентабельності визначає альтернативність пошуку шляхів її підвищення. Кожен із вихідних показників розкладається в факторну систему з різним ступенем деталізації, що визначає межі виявлення та оцінки виробничих резервів.

## 2 АНАЛІЗ УМОВ І РЕЗУЛЬТАТІВ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ ТОВ « НОВІ БУДІВЕЛЬНІ ТЕХНОЛОГІЇ 2008 »

### 2.1 Загальна характеристика ТОВ «Нові будівельні технології 2008»

ТОВ «Нові будівельні технології 2008» знаходиться в місті Кам'янську, за адресою пр. Пелина 42. Це підприємство по виробництву високоякісної керамічної плитки для підлогових покриттів. В результаті спільної роботи італійських майстрів і українських фахівців, було запущено в експлуатацію устаткування для виробництва керамічної плитки світового стандарту.

На сьогоднішній день завод-виробник підлогової керамічної плитки успішно функціонує і є одним з найбільших виробників серед інших українських заводів, що спеціалізуються на випуску плитки. Підприємство має досить розгалужену мережу дилерів в Україні, Казахстані, Азербайджані та країнах Східної Європи. Це свідчить про високу якість продукції і щорічно зростаючий попит на сучасне і довговічне керамічне покриття.

Завод-виробник керамічної плитки ТОВ «Нові будівельні технології 2008» стабільно розвивається завдяки всім необхідним факторам для підтримки бізнесу: італійської технології виробництва керамограніту; сучасному виробничому обладнанню SACMI, яке дозволяє підвищити якість керамічної плитки та обсяги виробництва; апаратним комплексам і програмному забезпеченню; організованою інфраструктурою виробництва, постачання і збуту. Важливу роль в ефективному функціонуванні організації з виробництва керамічної плитки грає продуманий розвиток системи обліку та аналізу продажів, гнучка система ціноутворення, що враховує потреби клієнтів та веде до підвищення оперативності роботи з іншими організаціями, що торгують або використовують керамічну плитку для



будівельних цілей. Діяльність підприємства спрямована на організоване співробітництво з постійними партнерами, а також на пошук нових контрагентів, їх консультування.

У 2019-2020 рр.. ТОВ «Нові будівельні технології 2008» почало виробляти ряд принципово нових продуктів, що дозволило їм зайняти вільні ніші на ринку керамічної плитки: виготовлення плитки для індустріальних об'єктів формату 300x300 і 400x400 мм. Крім того, в 2021 році було вдвічі збільшено кількість стратегічних партнерів у порівнянні з 2019 роком. Підприємство виграє багато конкурсів з поставок плитки, наприклад, на будівництво таких об'єктів як гіпермаркети. Серед усіх вітчизняних виробників продукція виділяється найширшою колірною гамою керамограніта.

Виробництво ТОВ «Нові будівельні технології 2008» орієнтована виключно на виготовлення ексклюзивної продукції. Клієнтам пропонуємо послуги дизайнерів, ремонт виробів (при появі перших дефектів - випадання, відклеювання чи скол плитки), організуються навчальні курси по ремонту, дизайну інтер'єру. На продукцію дається гарантія від 1 року. На ринку будматеріалів фахівці відстежують досягнення в технологіях, матеріалах, тренди в моді, колірних рішеннях, дизайні приміщень. Це допомагає оперативної реагувати на запити клієнтів. Колекції розробляються спільно з дизайнерами з Іспанії. Крім виробництва також пропонується послуга комп'ютерного дизайну ванних кімнат.

З минулого року на підприємстві стали освоювати випуск матеріалів для облицювання з декоративною і гладкою поверхнею – цеглу облицювальну, декоративні блоки та напівблоки. Поки що ці вироби виробляються виключно за спецзамовленням. Але це є дуже перспективним напрямком виробництва.

Щорічно компанія здатна виготовляти до 2,5 млн квадратних метрів високоякісної плитки для внутрішньої обробки приміщень. Використовувати плитку можна без всяких обмежень: у ванних кімнатах, коридорах, в

магазинах, лікарнях, школах, ресторанах, автосалонах, тренажерних залах, офісах, виробничих і складських приміщеннях Завдяки високій якості, сучасному дизайну і доступній ціні, продукція підприємства має попит як у покупців з невеликими статками, так і серед найвимогливіших клієнтів. Колекції настінної плитки відображають модні тенденції інтер'єрного дизайну, мають широкий набір кольорів і ціновий діапазон.

Сьогодні на ринку присутні 20 основних компаній-виробників (середніх і великих) і сотні дрібних. Кілька великих компаній контролюють більше 80% ринку: «Зевс», «Атем», «ІНТЕРКЕРАМА», «Черсаніт», «Харківський плитковий завод», «Карпатська кераміка», «Піастрелла», «Інтеркераміка». Виробників плитки умовно можна розділити на дві групи:

- 80% виготовляють недорогу плитку середнього класу;
- 20% виробляють інтер'єрну плитку підвищеної якості.

Продукція підприємства відмічена рядом Українських і міжнародних нагород. Ефективність системи управління якістю підтверджена сертифікатом ISO.

З метою підвищення конкурентоспроможності продукції на внутрішньому й зовнішньому ринках збуту фахівці заводу постійно удосконалюють технологічний процес. Це дає можливість підвищувати якість продукції та розширяти її асортимент.

## 2.2 Основні показники виробничо-господарської діяльності ТОВ «Нові будівельні технології 2008»

Згідно з перспективними планами ТОВ «Нові будівельні технології 2008» обсяг продажів підприємства в 2020 році склав 37,4 тис. кв. м плитки, в 2021 році – 42,3 тис. кв. м плитки. Реалізація планів передбачає стовідсоткове завантаження існуючих виробничих потужностей підприємства, які на сьогоднішній день вже працюють в повному обсязі. В минулому році 53% продукції заводу йшло на експорт до інших країн. По підсумками першого

кварталу поточного року експорт склав 12% загального обсягу виробництва. Зараз стоїть завдання вивести співвідношення продажу в Україні та за кордоном хоча б на рівень 60% на 50%. Підприємство має бажання та можливості укріпити своє положення на вітчизняному ринку.

Планується збільшення потужностей виробництва при сприятливому ринковому попиті

Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Нові будівельні технології 2008» представлений в таблицях 1- 3 Додатку А та табл. 2.1

Для аналізу ефективності використання активів ТОВ «Нові будівельні технології 2008» розглянемо показник «валовий дохід» та безпосередньо актив підприємства.

Таблиця 2.1 - Динаміка обороту ТОВ «Нові будівельні технології 2008»

| Показник                 | Роки    |          |         |
|--------------------------|---------|----------|---------|
|                          | 2019    | 2020     | 2021    |
| Валовий дохід, тис. грн. | 41035,8 | 76963,05 | 82071,6 |

Аналізуючи дані, представлені в табл. 2.1, можна зробити висновок, що оборот в 2020 році ТОВ «Нові будівельні технології 2008» збільшується та перевищує показники попереднього року на 35925 тис. грн.. А вже у 2021 році завод досягнув обороту у 82071,6 тис грн..

Графічно динаміка валового доходу представлена на рисунку 2.1.

Далі проаналізуємо детально актив підприємства. Він складається з фінансово-експлуатаційних потреб (ФЕП) та нетто-імобілізованих активів (Н-ІА).

Розглянемо детальніше фінансово-експлуатаційні потреби. Структура ФЕП представлена у табл. 2.2.

Структура фінансово-експлуатаційних потреб свідчить, що запаси у 2020 році значно зменшились. Стосовно 2021 року, то тут запаси знов

збільшилися. Збільшуючи запаси підприємство забезпечує себе від простоїв між поставками продукції.

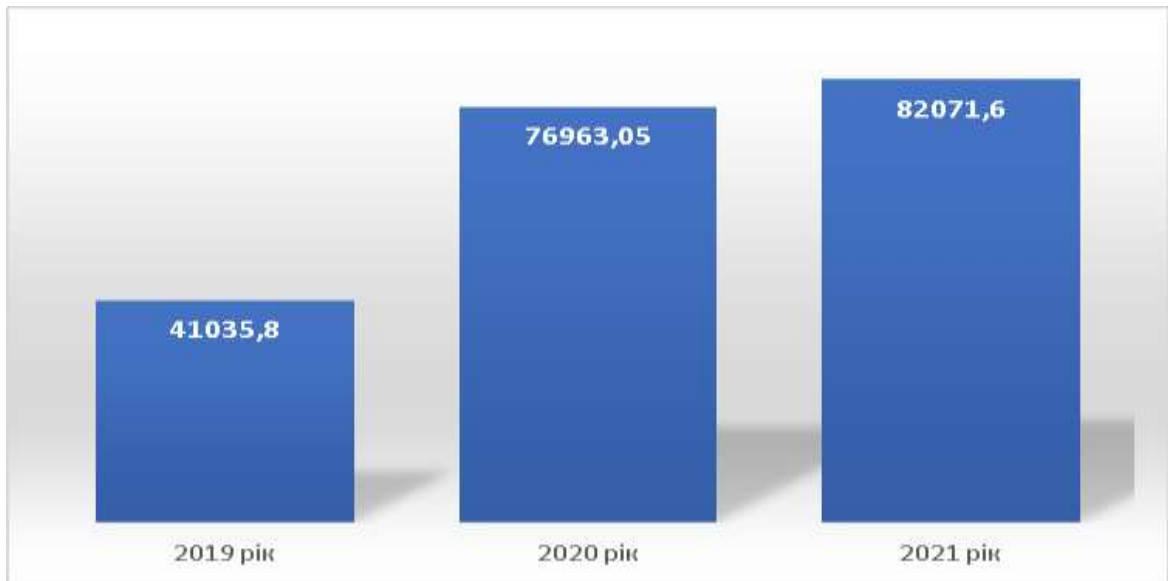


Рисунок 2.1 – Динамика доходу (виручки) від реалізації продукції, тис. грн

Таблиця 2.2 - Структура фінансово-експлуатаційних потреб

| Показники                              | Роки    |         |         |
|--|---------|---------|---------|
|  | 2019    | 2020    | 2021    |
| Запаси, тис. грн.                      | 3015,9  | 1719,1  | 10986,3 |
| Дебіторська заборгованість, тис. грн.  | 9563,7  | 11709,4 | 16020,7 |
| Кредиторська заборгованість, тис. грн. | 12734,2 | 2764,8  | 17581,3 |
| Інше, тис. грн.                        | 13299,1 | 4575,6  | -8652,1 |

Протягом аналізованого періоду дебіторська заборгованість постійно збільшується. Це викликане зниженням платоспроможності споживачів даної продукції. ТОВ «Нові будівельні технології 2008» необхідно переглянути договори між покупцями продукції і перейти на систему передплати, що значно зменшить ймовірність несплати покупцями відвантаженої продукції та збільшить коефіцієнт оборотності активів. Гроші, які надійдуть за передоплатою можна буде спрямувати на погашення кредиторської

заборгованості, закупку сировини та матеріалів, розрахунки з бюджетом, оплату праці та ін.

Далі проведемо аналіз господарської діяльності підприємства. В цьому аналізі основними показниками є „економічна рентабельність” та „результат господарської діяльності”. Вони розраховуються за такими формулами [22]:

$$EP = KM \cdot KT, \% = \frac{HPEI}{Оборот} \cdot \frac{Оборот}{Актив} = \frac{HPEI}{Актив} \cdot 100\% \quad (2.1)$$

де EP – економічна рентабельність, %

KM – комерційна маржа, %

HPEI – нетто-результат експлуатації інвестиції, тис. грн.

$$KM = \frac{HPEI}{Оборот} \cdot 100\% \quad (2.2)$$

де KM – комерційна маржа, %

HPEI – нетто-результат експлуатації інвестиції, тис. грн.

Результати розрахунків цих показників представлено у вигляді табл. 2.3

Таблиця 2.3 -Динаміка економічної рентабельності та її складових

| Показники                    | Роки    |         |         |
|------------------------------|---------|---------|---------|
|                              | 2019    | 2020    | 2021    |
| HPEI, тис. грн.              | 2861,5  | 6155,9  | 18896,6 |
| Оборот, тис. грн.            | 41035,8 | 76963,1 | 82071,6 |
| Коефіцієнт трансформації     | 0,95    | 1,11    | 2,12    |
| Комерційна маржа, %          | 6,97    | 13,11   | 23,02   |
| Економічна рентабельність, % | 6,65    | 14,58   | 48,74   |

Виходячи з результатів розрахунків економічної рентабельності, представлених у табл. 2.3, можна зробити висновок, що в цілому підприємство правильно розподіляє витрати та прибуток. Винятком є 2019 рік, коли економічна рентабельність склала всього 6,65%. Це свідчить про те, що підприємство не ефективно вкладало фінансові засоби у активи.

Показник комерційної маржі максимальний у 2021 році і дорівнює 23,02%. Це означає, що на кожен гривню обороту (обсягу продаж) припадає 23,02 грн. прибутку.

Проаналізуємо результат господарської діяльності. Дані про господарську діяльність представлені у табл. 2.4 та графічно зображені на рис. 2.2.

Таблиця 2.4 -Результат господарської діяльності ТОВ «Нові будівельні технології 2008»

| Показники   | Роки     |         |          |
|---|----------|---------|----------|
|   | 2019     | 2020    | 2021     |
| Результат господарської діяльності (РГД)<br>тис. грн. | -2955,65 | 2165,65 | 44693,80 |

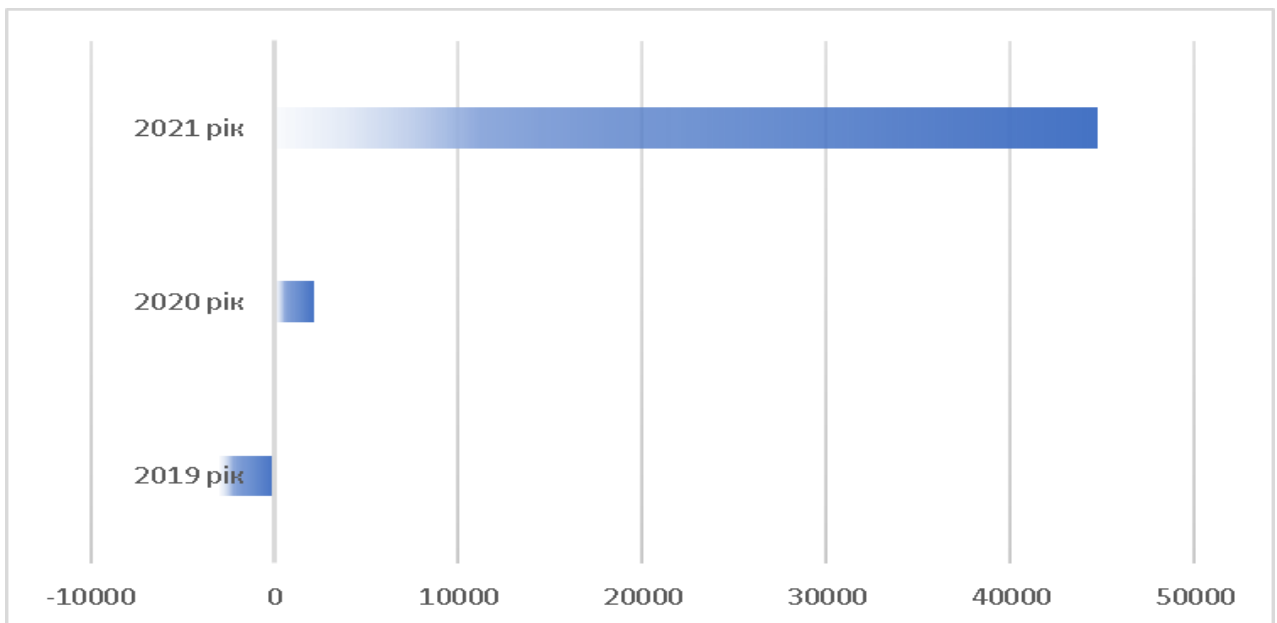


Рисунок 2.2 –Результати господарської діяльності ТОВ «Нові будівельні технології 2008», тис. грн

Найбільш високий показник господарської діяльності був у 2021 році. Це говорить про те що підприємство почало заощаджувати витрати, та зменшило фінансово-експлуатаційні потреби.

Далі проаналізуємо результат фінансової діяльності ТОВ «Нові будівельні технології 2008». Дані представлені у табл. 2.5.

Таблиця 2.5 - Результат фінансової діяльності за 2019-2021 рр

| Показники  | Роки    |        |        |
|--|---------|--------|--------|
|  | 2019    | 2020   | 2021   |
| Зміна величини заборгованості                    | -1087,0 | 2530,5 | 925,0  |
| Фінансові витрати, тис. грн.                     | 0,0     | 9,0    | 0,0    |
| Податок на прибуток, тис. грн.                   | 821,0   | 1247,9 | 1641,9 |
| Результат фінансової діяльності (РФД), тис. грн. | -1908,0 | 1273,7 | -716,9 |

У 2021 році заборгованість знизилась на 1605,5 тис. грн., а це свідчить про те, що підприємство стало менше використовувати позикові кошти.

Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства представлений у табл. 2.6.

Таблиця 2.6-Результат фінансово-господарської діяльності

| Показники   | Роки    |         |         |
|---|---------|---------|---------|
|   | 2019    | 2020    | 2021    |
| Результат господарської діяльності, тис. грн..            | -2955,7 | 2165,7  | 45693,8 |
| Результат фінансової діяльності                           | -1908,0 | 1273,7  | -716,9  |
| Додана вартість, тис. грн.                                | 13415,9 | 17609,8 | 40005,5 |
| Результат фінансово-господарської діяльності, тис. грн.   | -4863,6 | 2439,3  | 44976,9 |
| Результат господарської діяльності, % до доданої вартості | -22,03  | 6,62    | 114,72  |
| Результат фінансової діяльності, % до доданої вартості    | -14,22  | 7,23    | -1,79   |

Результати свідчать, що лише у 2019 році результат фінансово-господарської діяльності має від'ємне значення, і це означає, що операційні витрати підприємства перевищували його дохід.

Для аналізу інвестиційної діяльності необхідно розрахувати такі показники як „коefficient поточної ліквідності”, „коefficient абсолютної ліквідності”, „коefficient заборгованості”, „коefficient довгострокової заборгованості”. Знайти їх значення можна за наступними формулами [23]:

$$K_{ПЛ} = \frac{\text{оборотні}_\text{активи}}{\text{поточні}_\text{зобов'язання}} \quad (2.3)$$

$$K_{АЛ} = \frac{\text{грошові}_\text{кошти} + \text{ринкові}_\text{цінні}_\text{папери} + \text{дебиторська}_\text{заборгованість}}{\text{поточні}_\text{зобов'язання}} \quad (2.4)$$

$$K_3 = \frac{\text{позикові}_\text{кошти}}{\text{актив}} \quad (2.5)$$

$$K_{ДВ} = \frac{\text{довгострокові}_\text{кредити}_\text{банків} + \text{інші}_\text{довгострокові}_\text{зобов'язання}}{\text{актив} - \text{позикові}_\text{кошти}} \quad (2.6)$$

Розрахунок коефіцієнтів представлений у табл. 2.7.

Таблиця 2.7- Аналіз інвестиційної діяльності ТОВ «Нові будівельні технології 2008»

| Коефіцієнти                   | 2019 | 2020 | 2021  |
|-------------------------------|------|------|-------|
| Поточної ліквідності          | 1,77 | 4,10 | 1,002 |
| Абсолютної ліквідності        | 0,66 | 2,70 | 0,59  |
| Заборгованості                | 0,2  | 6,2  | 9,2   |
| Довгострокової заборгованості | 0,2  | 6,7  | 10,1  |

Протягом усього аналізованого періоду підприємство мало змогу покривати короткострокові зобов'язання оборотними активами, навіть у 2021 році, коли коефіцієнт поточної ліквідності дорівнював лише 1,002. Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яка частина короткострокових



зобов'язань може бути погашена негайно. Отже, у 2021 році підприємство може покрити 59% зобов'язань за рахунок готівки.

Співвідношення позикових та власних коштів називається „плече фінансового важеля” та розраховується за формулою [24]:

$$K_{\text{ПФВ}} = \frac{\text{позикові\_кошти}}{\text{власні\_кошти}} \quad (2.7)$$

Розрахунок цього коефіцієнту представлений у табл. 2.8.

Таблиця 2.8 - Розрахунок коефіцієнту «плече фінансового важеля»

| Показник                  | 2019    | 2020    | 2021    |
|---------------------------|---------|---------|---------|
| Позикові кошти, тис. грн. | 104,9   | 2635,4  | 3560,4  |
| Власні кошти, тис. грн.   | 43173,4 | 41512,3 | 35631,9 |
| Плече фінансового важеля  | 0,002   | 0,06    | 0,10    |

Дані таблиці 2.8 свідчать, що підприємство весь час використовує не багато позикових коштів відносно власних, і тому у 2021 році плече фінансового важеля склало усього 0,1 ч.о.

### 2.3 Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Нові будівельні технології 2008»

На сьогоднішній день ТОВ «Нові будівельні технології 2008», виробник-лідер керамічної підлогової керамічної плитки успішно функціонує і є одним з найбільших виробників серед інших українських заводів, що спеціалізуються на випуску плитки. Підприємство має досить розгалужену мережу дилерів в Україні, Казахстані, Азербайджані та країнах Східної Європи.

Безпосередньо постачання продукції здійснюється оптовими партіями. Поставка здійснюється на умовах DAF.

Обов'язки продавця щодо умов поставки DAF [27]:

1) надання товару згідно з договором, в якому є посилання на умови поставки DAF. Продавець зобов'язаний відповідно до договору купівлі-продажу надати покупцеві товар, комерційний рахунок фактуру або еквівалентне йому електронне повідомлення, а також будь-які інші докази відповідності, які можуть знадобитися за умовами договору купівлі-продажу, в яких є виноска на використання умов поставки DAF;

2) ліцензії, дозволи та інші формальності, необхідні при виконанні продавцем умов поставки DAF. Продавець зобов'язаний за свій рахунок і на свій ризик одержати будь-яку експортну ліцензію або інше офіційне свідоцтво, необхідне для надання товару в розпорядження покупця. Продавець зобов'язаний виконати, якщо це буде потрібно всі митні формальності, необхідні для експорту товару в назване місце поставки на кордоні і для його транзитного перевезення через треті країни;

3) договори перевезення і страхування. Продавець зобов'язаний укласти за свій рахунок на звичайних умовах договір перевезення з поставки товару в названий пункт, якщо такий є в місці поставки на кордоні. Якщо такий пункт у названому місці поставки на кордоні не погоджений або не визначений практикою подібного роду поставок, продавець може вибрати найбільш підходящий для нього пункт у названому місці поставки.

Продавець може, на прохання покупця на його ризик і за його рахунок укласти на звичайних умовах договір перевезення про подальшого транспортування товару до названого місця на кордоні до кінцевого пункту призначення, названого покупцем у країні імпорту. Продавець може також відмовитися від укладення такого договору, у такому випадку він зобов'язаний сповістити покупця про це належним чином;

4) поставка. Продавець зобов'язаний надати невідвантажений товар у розпорядження покупця на прибулому транспортному засобі в названому місці поставки на кордоні в узгоджену дату або термін;

5) перехід ризиків. Продавець зобов'язаний нести всі ризики втрати або ушкодження товару до моменту, коли він поставлений;

б) розподіл витрат. Продавець зобов'язаний нести всі витрати, пов'язані з товаром, до моменту, коли він поставлений. Оплатити всі видатки, пов'язані з виконанням митних формальностей, як і інші мита, податки та інші збори, що підлягають оплаті при експорті товару і його транзитному перевезенню через треті країни ;

7) повідомлення покупцю. Продавець зобов'язаний сповістити покупця про те, що товар відправлений у вказане місце на кордоні, а також направити покупцеві інші повідомлення, для прийняття поставки;

8) докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення. Продавець зобов'язаний за власний рахунок надати покупцю звичайний документ або інший доказ поставки товару в назване місце на кордоні

Продавець зобов'язаний - якщо сторони домовилися про наступне транспортування товару до названого місця на кордоні, надати покупцеві за його рахунок і на його ризик зазвичай одержуваний у країні відправлення транзитний транспортний документ на перевезення товару на звичайних умовах від пункту відправлення в країні експорту до зазначеного покупцем місця кінцевого призначення в країні імпорту. У випадку, якщо продавець і покупець домовилися про використання коштів електронного зв'язку, згадані вище документи можуть бути замінені еквівалентними електронними повідомленнями

9) перевірка, упаковка, маркування. Продавець зобов'язаний за свій рахунок забезпечити впакування (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі узгоджено або зазвичай прийнято поставляти обумовлений контрактом товар без упакування), необхідну для організованого ним перевезення товару до кордону. Упаковка повинна бути маркована належним чином;

10) інші обов'язки Продавця щодо умов поставки DAF.

Продавець зобов'язаний на прохання покупця зробити останньому за його рахунок і на його ризик повне сприяння в одержанні будь-яких документів або еквівалентних їм електронних повідомлень. Продавець зобов'язаний забезпечити покупця всією інформацією, необхідної для здійснення додаткового страхування, не необхідного умовами поставки DAF.

Обов'язки покупця за умовами поставки DAF [27].

1) Сплата ціни. Покупець зобов'язаний сплатити передбачену договором купівлі-продажу ціну товару на умовах DAF поставки.

2) Ліцензії, дозволи та інші формальності, необхідні при виконанні покупцем умов поставки DAF. Покупець зобов'язаний за свій рахунок і на свій ризик одержати будь-яку імпорتنу ліцензію або інше офіційне свідоцтво, а також виконати, якщо це буде потрібно, всі митні формальності, необхідні для імпорту товару і для його наступного транспортування.

3) Прийняття поставки. Покупець зобов'язаний прийняти поставку товару, як тільки її здійснено.

4) Перехід ризиків. Покупець зобов'язаний нести всі ризики втрати або ушкодження товару з моменту його поставки.

5) Розподіл витрат. Покупець зобов'язаний сплатити: - всі витрати, пов'язані з товаром, з моменту його доставки, включаючи витрати щодо розвантаження товару, необхідні для прийняття поставки товару з транспортного засобу в названому місці поставки на кордоні, і нести всі додаткові видатки, що виникли внаслідок невиконання їм обов'язку прийняти товар після його доставки.

6) Повідомлення продавцю. Покупець зобов'язаний, у випадку, якщо він вправі визначити час у рамках узгодженого терміну або пункт прийняття поставки в названому місці, належним чином сповістити про це продавця.

7) Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення. Покупець зобов'язаний прийняти транспортний документ або інший доказ поставки.

8) Огляд товару. Покупець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з передвідвантажувальним оглядом товару, за винятком випадків, коли такий огляд виконується владою країни експорту.

9) Інші обов'язки Покупця за умовами поставки DAF

Покупець зобов'язаний нести всі витрати й оплачувати збори, пов'язані з одержанням документів або еквівалентних їм електронних повідомлень. Також відшкодувати витрати, понесені продавцем внаслідок надання допомоги покупцеві.

Для аналізу зовнішньоекономічної діяльності ЗЕД використовують два показники: ефект та ефективність ЗЕД.

Показник ефекту ЗЕД, що визначається як абсолютна величина, виражається у відповідних грошових одиницях як різниця між результатами і витратами. Показники ефективності, які визначаються на основі відносинх результатів до витрат, як правило, відносні і виражаються у відносних одиницях; %, грн./грн., \$/\$, частках одиниці та ін. [28].

Під витратами слід розуміти грошову, вартісну оцінку залучених виробничих ресурсів: вартість сировини, матеріалів, енергії, трудових ресурсів, послуг сторонніх організацій, обов'язкові відрахування в різні державні фонди та інші витрати, без яких угода, операція була б не здійснено.

Під результатами слід розуміти грошову, вартісну оцінку отриманої вигоди для підприємства: грошові кошти за поставлену продукцію, виконані роботи і послуги, вартість отриманого товару, робіт, послуг і т.д.

При розрахунку показників важливо дотримуватися наступних принципових методологічних положення :

- принцип найбільш повного обліку всіх складових витрат і результату. Повний облік витрат і отриманих результатів може спотворити висновки про оцінку ефективності того чи іншого заходу, рішення;
- принцип порівняння з базовим варіантом. Усе пізнається в порівнянні, у тому числі і ефективність. За базовий варіант може бути

прийнято положення справ до прийняття рішення, один з варіантів прийняття рішення або стан справ на ринку, у конкурента. Неправильний вибір бази порівняння також може призвести до спотворення оцінок;

- принцип приведення витрат і результатів у такий же вигляд. Порівнюються показники повинні бути однакові. Наприклад, слід приводити їх у такий же вигляд за обсягом, якості, періоду часу і іншим параметрам;

- принцип приведення різночасних витрат і результатів до одного моменту часу. Дотримання цього принципу - одне з найважливіших положень теорії оцінки ефективності. Методи приведення різночасних витрат до одного моменту часу досить добре розроблені в економіці.

Проаналізуємо ефект та ефективність від експортної діяльності ТОВ «Нові будівельні технології 2008».

З економічного змісту показник ефекту відповідає поняттю прибутку.

Ефект визначається за формулою [29]:

$$EE_{EKC} = B - Z_{EKC} \quad (2.8)$$

де  $EE_{EKC}$  – показник економічного ефекту експорту, грн.;

$B$  – виручка підприємства від експортної операції в гривні за курсом на дату надходження валюти, грн.;

$Z_{EKC}$  – повні витрати підприємства на експорт, які включають: витрати на виробництво і реалізацію продукції (реклама, маркетинг, транспорт, страхування, мита, збори та ін.).

Економічний зміст показника ефективності полягає у тому, що він показує, яка кількість прибутку припадає на кожну гривню витрат. Необхідною умовою ефективності експорту є те, щоб показник був більше одиниці.

Ефективність визначається за формулою [29]:

$$E_{EKC} = \frac{B}{Z_{EKC}} \quad (2.9)$$

де  $E_{EKC}$  – показник економічної ефективності експорту, грн./грн..

Динаміка економічного ефекту експорту та економічна ефективність експорту представлена у табл. 2.9.

Таблиця 2.9-Динаміка економічного ефекту та ефективності експорту

| Показник  | Роки      |           |           |
|---|-----------|-----------|-----------|
|   | 2019      | 2020      | 2021      |
| 1. Кількість експортної продукції, м <sup>2</sup>                   | 12300     | 19805     | 22400     |
| 2. Виробнича собівартість продукції, грн./м <sup>2</sup>            | 1650,7    | 1700,2    | 1730,0    |
| 3. Експортна ціна товару, грн./ м <sup>2</sup>                      | 2000      | 2050      | 2040      |
| 4. Комерційні витрати, пов'язані з реалізацією на зовнішньому ринку | 3009390,6 | 3504200,2 | 3804600,4 |
| 5. Результат від реалізації експорту, грн.<br>(1*3)                 | 24600000  | 40600250  | 45696000  |
| 6. Економічний ефект експорту, грн<br>(1*2+4-5)                     | 1209500   | 3387680   | 3139390   |
| 7. Економічна ефективність експорту                                 | 1,05      | 1,09      | 1,07      |

Економічний ефект від експортних операцій має коливний характер. У 2020 році він зріс порівняно з 2019 роком на 2178180 грн. А вже в 2021 році він зменшився на 248290 грн по відношенню до 2020 року.

Теж саме відбувається із значенням показника ефективності експортних операцій: у 2020 він зростає, а у 2021 дещо зменшується. Обсяг експорту щорічно зростає, але ціна товару у 2021 році зменшилась, у порівнянні з 2020 роком. Це і стало причиною зменшення показників ефекту та ефективності експорту.

Але протягом усього аналізованого періоду коефіцієнт ефективності експорту має позитивне значення, що свідчить про отримання підприємством прибутку від зовнішньоекономічної діяльності.

Показники економічної ефективності протягом усіх років перевищують 1. Це свідчить про те, що підприємству вигідно займатися експортними поставками плитки.

Окрім експортної діяльності підприємство також займається імпортними операціями, закупаючи імпортну сировину та матеріали. Підприємство постійно проводить пошук нових постачальників сировини. На даний момент є три потенційних постачальника (табл. 2.10), і оскільки якість в усіх майже однакова, то потрібно обрати постачальника з вигідною ціною.

Таблиця 2.11 - Порівняльна таблиця потенційних постачальників сировини ТОВ «Нові будівельні технології 2008»

| Постачальники                   | Вартість на одну одиницю виміру, грн./кг |                     |               |       |                                  |                |       |
|---------------------------------|--|---------------------|---------------|-------|----------------------------------|----------------|-------|
|                                 | Фактурна вартість                        | Мито та митний збір | Акцизний збір | ПДВ   | Транспортно-заготівельні витрати | Страховий збір | Разом |
| „Vernice”<br>м.Палермо, Італія  | 270,50                                   | 10,7                | 0             | 50,50 | 70,00                            | 0              | 410,7 |
| „Colore”<br>м.Торіно, Італія    | 280,20                                   | 10,7                | 0             | 50,64 | 60,90                            | 0              | 420,4 |
| „Fritta”<br>м.Валенсія, Іспанія | 260,30                                   | 10,6                | 0             | 50,26 | 80,00                            | 0              | 410,2 |

Найнижчу вартість пропонує іспанська компанія, але транспортно-заготівельні витрати найвищі. Що ж стосується італійської компанії „Colore”, то вони пропонують найдорожчу ціну. Отже якщо поррахувати сумарні витрати, то у компанії „Fritta” з Валенсії вони найменші. Тобто підприємству вигідніше купувати сировину у іспанської компанії.



### 3 РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «НОВІ БУДІВЕЛЬНІ ТЕХНОЛОГІЇ 2008 »

3.1 Формування та оцінка комплексу стратегічних альтернатив з підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Нові будівельні технології 2008»

Генеральна мета діяльності компанії ТОВ «Нові будівельні технології 2008» – отримання прибутку шляхом задоволення потреб споживачів у якісному асортименті продукції. Головні економічні цілі діяльності підприємства на ринку: зниження ціни продукції шляхом зменшення собівартості; зниження витрат на ремонт та обслуговування виробничого обладнання; збільшення обсягу продажу продукції; розширення сегменту цільового ринку.

Загалом діяльність ТОВ «Нові будівельні технології 2008» можна охарактеризувати як інноваційно-спрямовану, оскільки підприємство постійно займається інноваційними розробками, щодо удосконалення якості продукції для іноземного споживача.

Таким чином, підприємство спрямовує зусилля на забезпечення реалізації своєї генеральної мети.

Для підвищення економічного потенціалу підприємство розглядає п'ять альтернатив:

- 1) альтернатива А – прийняти на роботу кваліфікованих менеджерів, забезпечити якісний контроль їх економічної поведінки, тобто здійснити кадрові інновації;
- 2) альтернатива В – придбати програмні продукти з управління процесами якості виробництва, інформаційні інновації;
- 3) альтернатива С – здійснити інвестування у лізинг програмних

продуктів з управління процесами якості виробництва, технологічні інновації;

4) альтернатива D – налагодити систему закупівель сировини та матеріалів у співвідношенні «ціна/якість», технологічні інновації;

5) альтернатива E – придбати високоякісне технологічне обладнання.

Для оцінки ризику в залежності від вибору альтернатив використаємо метод експертних оцінок.

Виділимо основні економічні критерії для ТОВ «Нові будівельні технології 2008»:

1) низькі витрати;  
2) можливість налагодження ефективної системи управління якістю підприємства;

3) оптимізація організаційної структури підприємства та внутрішньо фірмових зв'язків з підрозділами;

4) підвищення якості робіт;

5) підвищення прибутковості діяльності підприємства.

До факторів, що впливають на вибір однієї з альтернатив, можна віднести: достатність резерву та кваліфікації персоналу підприємства; витрати підприємства на організацію заходів; підтримка трудовим колективом; спроможність працівників виконувати покладені на них функції; спроможність працівників самостійно вирішити проблемні ситуації; ділові контакти підприємства; тривалість впровадження заходів; репутація та ефективність роботи постачальників; конкуренція на ринку матеріальних ресурсів; особливості технології процесу управління якістю підприємства; витрати, пов'язані з ризиками впровадження заходів.

Фактори ( $f_i$ ) і критерії цілі ( $Z_j$ ) зважуються таким чином [30]:

$$\sum_{i=1}^k f_i = 1, \quad (3.1)$$

де  $k$  – кількість факторів;

$$\sum_{j=1}^n Z_j = 1, \quad (3.2)$$

де  $n$  – кількість критеріїв цілі.

Оцінка ризику успіху оцінюється в балах від 1 до 9 (відповідно імовірності успіху від 0,1 до 0,9):

Ризики реалізації альтернатив (1):

1-2 бали – успіху не буде;

3-7 балів – успіх скоріше всього буде;

8-9 – успіх буде.

Значення локальних ризиків виберемо залежно від впливу даного фактора на критерії цілі.

Кількість факторів і критеріїв цілі виберемо залежно від специфіки підприємства, а альтернативи діяльності ( $I_s$ ) – залежно від узгодження з витратами на оплату праці нового персоналу у випадку прийняття на роботу кваліфікованих працівників.

В залежності від кількості альтернатив ( $I_s$ ) розраховуються приведені бали по факторам [30]:

$$\left(\sum_{s=1}^k F_i * I_i\right) Z_j - \text{для кожної цілі}, \quad (3.3)$$

а також приведені бали по цілям:

$$\sum_{j=1}^n \left(\sum_{s=1}^k F_i * I_i\right) Z_j \text{ для альтернативи } I_s. \quad (3.4)$$

Таким чином, основні економічні критерії цілі компанії ТОВ «Нові будівельні технології 2008» наступні:

- зниження витрат підприємства – Z1;
- налагодження ефективної системи управління якістю підприємства – Z2;
- оптимізація організаційної структури підприємства та внутрішньо фірмових зв'язків з підрозділами – Z3;
- підвищення якості робіт – Z4;
- підвищення прибутковості діяльності підприємства – Z5.

Основні фактори:

- достатність резерву та кваліфікації персоналу підприємства – F1;
- спроможність працівників виконувати покладені на них функції – F2;
- підтримка за допомогою залучених фахівців – F3;
- спроможність працівників самостійно вирішити проблемні ситуації – F4.

Вихідні дані для розрахунку ризику успіху, сформовані на основі експертної оцінки фахівців ТОВ «Нові будівельні технології 2008» і наведені у табл. 3.1.

Таблиця 3.1 - Розрахунок ризику успіху

| Цілі<br>Фактори<br>Альтернатив<br>-тиви | Z1 0,5 |    |    |    | Z2 0,1 |    |    |    | Z3 0,1 |    |    |    | Z4 0,1 |    |    |    | Z5 0,2 |    |    |    |
|---|--------|----|----|----|--------|----|----|----|--------|----|----|----|--------|----|----|----|--------|----|----|----|
|   | F1     | F2 | F3 | F4 | F1     | F2 | F3 | F4 | F1     | F2 | F3 | F4 | F1     | F2 | F3 | F4 | F1     | F2 | F3 | F4 |
|   | 07     | 01 | 01 | 01 | 01     | 01 | 01 | 07 | 06     | 02 | 01 | 01 | 01     | 01 | 01 | 07 | 06     | 02 | 01 | 01 |
| A                                       | 4      | 7  | 7  | 5  | 3      | 5  | 5  | 4  | 5      | 5  | 8  | 4  | 7      | 5  | 7  | 4  | 5      | 8  | 5  | 5  |
| B                                       | 8      | 7  | 9  | 9  | 4      | 5  | 5  | 9  | 9      | 8  | 8  | 5  | 5      | 8  | 5  | 7  | 6      | 7  | 6  | 3  |
| C                                       | 4      | 5  | 6  | 3  | 2      | 8  | 3  | 5  | 5      | 4  | 7  | 3  | 4      | 8  | 6  | 6  | 5      | 6  | 5  | 4  |
| D                                       | 7      | 5  | 8  | 4  | 5      | 6  | 8  | 5  | 7      | 5  | 6  | 5  | 6      | 5  | 4  | 4  | 8      | 7  | 5  | 4  |
| E                                       | 7      | 9  | 9  | 9  | 8      | 9  | 9  | 9  | 9      | 8  | 9  | 9  | 9      | 9  | 9  | 9  | 9      | 9  | 9  | 9  |

Альтернатива А (ризик успіху в балах):

$$(0,7*4+0,1*7+0,1*7+0,1*5)*0,5+(0,1*3+0,1*5+0,1*5+0,7*4)*0,1+(0,6*5+0,2*5+0,1*8+0,1*4)*0,1+(0,1*7+0,1*5+0,1*7+0,1*4)*0,1+(0,6*5+0,2*8+0,1*5+0,1*5)*0,2 = 4,63.$$

Отже, ймовірність успіху складає 0,463.

Альтернатива В (ризик успіху в балах):

$$(0,7*8+0,1*7+0,1*9+0,1*9)*0,5+(0,1*4+0,1*5+0,1*5+0,7*9)*0,1+(0,6*9+0,2*8+0,1*8+0,1*5)*0,1+(0,1*5+0,1*8+0,1*5+0,1*7)*0,1+(0,6*6+0,2*7+0,1*6+0,1*3)*0,2 = 7,08.$$

Отже, ймовірність успіху становить 0,708.

Альтернатива С (ризик успіху в балах):

$$(0,7*4+0,1*5+0,1*6+0,1*3)*0,5+(0,1*2+0,1*8+0,1*3+0,7*5)*0,1+(0,6*5+0,2*4+0,1*7+0,1*3)*0,1+(0,1*4+0,1*8+0,1*6+0,1*6)*0,1+(0,6*5+0,2*6+0,1*5+0,1*4)*0,2 = 4,32.$$

Отже, ймовірність успіху становить 0,432.

Альтернатива D (ризик успіху в балах):

$$(0,7*7+0,1*5+0,1*8+0,1*4)*0,5+(0,1*5+0,1*6+0,1*8+0,7*5)*0,1+(0,6*7+0,2*5+0,1*6+0,1*5)*0,1+(0,1*6+0,1*5+0,1*4+0,1*4)*0,1+(0,6*8+0,2*7+0,1*5+0,1*4)*0,2 = 6,08.$$

Отже, ймовірність успіху становить 0,608.

Альтернатива E (ризик успіху в балах):

$$(0,7*7+0,1*9+0,1*9+0,1*9)*0,5+(0,1*8+0,1*9+0,1*9+0,7*9)*0,1+(0,6*9+0,2*8+0,1*9+0,1*9)*0,1+(0,1*9+0,1*9+0,1*9+0,1*9)*0,1+(0,6*9+0,2*9+0,1*9+0,1*9)*0,2 = 7,73.$$

Отже, ймовірність успіху становить 0,773. Тобто альтернатива E (залучення представників та консультантів та інвестування коштів у підвищення прибутковості підприємства) є більш прийнятною.

Обґрунтуємо величину ризиків для альтернативи E (в балах):

- 1) I31 = 9 балів – можливе зниження обсягу загальних витрат підприємства;
- 2) I41 = 9 балів – можливість підвищити прибуток та підвищити ціну продукції;
- 3) I42 = 9 балів – зниження цін на технологічне обладнання та можливість придбання його на умовах лізингу та факторингу;
- 4) I13 = 9 балів – наявність кваліфікованих працівників.

Відтак, ТОВ «Нові будівельні технології 2008» слід прийняти рішення стосовно підвищення прибутковості підприємства шляхом придбання високоякісного технологічного обладнання, оскільки ймовірність успіху даної стратегічної альтернативи є найвищою і становить 0,773.

### 3.2 Розробка проекту впровадження нових технологій та оцінка його ефективності.

На сучасному етапі розвитку ТОВ «Нові будівельні технології» має стійкі та високі показники фінансової, економічної та господарської

діяльності. За останні роки стабілізувалось виробництво та є передумови для його подальшого зростання. Підприємство має розвинуті зовнішньоекономічні зв'язки та реалізує свою продукцію на ринках інших країн. Зараз на підприємстві склалися всі умови для розширення виробництва та ринків збуту. Продукція підприємства є конкурентоздатною та має переваги серед вже існуючих на ринку. Але для досягнення цієї мети необхідно збільшувати об'єм виробництва та удосконалити технологічний процес.

В даній дипломній роботі для розширення виробництва ТОВ «Нові будівельні технології» пропонується розпочати виробництво тротуарної плитки методом вібропресування. Ця продукція відрізняється високою міцністю, красою і довговічністю.

Останнім часом укладання тротуарів, дворів і під'їзних алей тротуарною плиткою стала дуже популярною. Цей матеріал набагато красивіший, вигідніший і довговічніший, ніж асфальт. Вібропресована тротуарна плитка - найбільш надійний серед аналогів, а відповідно і часто використовуваний матеріал для благоустрою територій. Останнім часом стає все більш популярною завдяки швидкості укладання і порівняно невисокій вартості.

Тротуарна плитка чудово виглядає на пішохідних доріжках та автомобільних парковках, майданчиках будь-яких розмірів і конфігурацій, на садових доріжках і на міських площах. Плитка вписується практично в будь-який ландшафт завдяки різноманітності кольорів, форм і розмірів.

Укладання даного матеріалу має масу переваг в порівнянні з асфальтовим покриттям:

- плиткове покриття не порушує водо - і газообміну ґрунту, що сприятливо позначається на зростанні зелених насаджень;
- на тротуарі ніколи не утворюються калюжі - вся вода йде у зазори покриття;

- у жарку пору року нагрівається значно менше, не розм'якшується і не виділяє шкідливих летких продуктів;
- в разі проведення ремонтних робіт, вібропресовану плитку легко зняти, а після їх закінчення укласти на колишнє місце.

Таблиця 3.2- Технічні характеристики тротуарної вібропресованої плитки

|                   |                                 |
|-------------------|---------------------------------|
| Міцність на стиск | 35 МПа                          |
| Морозостійкість   | не менше 400 циклів             |
| Водопоглинання    | 4%                              |
| Стираність        | не більше 0,05 гр/кв.           |
| Щільність плитки  | $\rho=2200$ кг/м <sup>3</sup> . |
| Марка бетону      | B25.                            |
| Марка цементу     | M500.                           |

Все це дає підстави для купівлі нового обладнання «Вібропрес ПВ-12» для виготовлення тротуарної плитки

Таблиця 3.3 - Переваги вібропресу ПВ-12 та його продукції

| Переваги Вібропресу ПВ-12   | Переваги виготовленої тротуарної плитки                       |
|---|---|
| Полуавтоматичний Вібропрес ПВ-12 виробляє всю тротуарну плитку з комп'ютерним контролем якості. | Тротуарна плитка повністю прокрашується                       |
| Для роботи Вібропресу ПВ-12 потрібна тільки 1 людина  | Висока морозостійкість тротуарної плитки до 400 циклів        |
| Вібропрес ПВ-12 виробляє 250 м <sup>2</sup> тротуарної плитки в зміну (8 год.)                  | Міцність тротуарної плитки до 450 кілограм на см <sup>2</sup> |
| Виробництво одношарових і двошарових тротуарної плитки високої якості                           | Тротуарна плитка виробляється товщиною від 20 до 150 мм.      |

На цьому обладнанні може вимовлятися плитка наступних моделей:

- Тротуарна плитка «Цеглинка»;
- Тротуарна плитка «Еко»;
- Тротуарна плитка «Квадрат»;
- Тротуарна плитка «Ромб»;
- Тротуарна плитка «Римський камінь»;
- Тротуарна плитка «Старе Місто»;

Різноманітність форм і кольорів плитки дозволяє втілити будь-який задуманий дизайн. Особливо універсальними вважаються моделі «Цеглинка» і «Квадрат», оскільки мають прямі кути, їх легше укласти. Прямокутна форма робить акцент на симетрії візерунка, а за рахунок комбінації різних відтінків кольору можна досягти дійсно цікавого дизайну. Така плитка підійде як для маленьких, так і великих площ.

Моделі «Ромб», «Римський камінь», «Старе місто» можна використовувати в створенні більш складних візерунків, з елементами у формі кола, півкола, ламаних ліній. Дозволяють також красиво оформити ділянки довільної форми. Технологічна особливість виробництва такої тротуарної плитки полягає в тому, що підготовлена бетонна суміш, залита спеціальні прес-форми піддається потужному впливу (тиску) вібропресу. Сильна вібрація сприяє значному ущільненню бетонної маси, в наслідок чого продукція має високі показники міцності і довговічності.

Плитка тротуарна вібропресована має дуже малу пористість, і, відповідно, вона практично вогонепроницаема. Це, в свою чергу сприяє і іншого найважливішого технічному показнику - хорошою морозостійкістю. Ця якість особливо важливо, оскільки плитка в умовах нашого помірного клімату з різкими перепадами температури в осінньо-зимовий період, здатна все-таки служити досить довго. Для того, щоб колір тротуарної плитки був яскравим, насиченим і стійким, можна використовувати особливу технологію - як основу застосовуємо білий цемент. Така плитка складається з двох шарів - верхній, кольоровий декоративний, і нижній - бетонний.



Таблиця 3.4– Асортимент тротуарної вібропресованої плитки

| Зовнішній вигляд  | Найменування товару        | Кількість шт в кв.м. | Вага кг/кв.м | Колір  |                             |                |         |         |
|---|----------------------------|----------------------|--------------|--------|-----------------------------|----------------|---------|---------|
|   |                            |                      |              | Сіра   | Коричнева, чорна, червонона | Біла, оранжева | Зелена  | Графіт  |
|    | Цеглинка<br>h=60 мм        | 50 шт                | 120 кг       | 96 грн | 100 грн                     | 113 грн        | 139 грн | 132 грн |
|   | Цеглинка<br>h=40 мм        | 50 шт                | 80 кг        | 81 грн | 90 грн                      | 103 грн        | 129 грн | 122 грн |
|    | Квадрат<br>h=60 мм         | 100 шт               | 110 кг       | 96 грн | 100 грн                     | 113 грн        | 139 грн | 132 грн |
|  | Старе місто<br>h=60 мм     | 74 шт                | 120 кг       | 96 грн | 100 грн                     | 113 грн        | 139 грн | 132 грн |
|   | Старе місто<br>h=40 мм     | 74 шт                | 80 кг        | 81 грн | 90 грн                      | 103 грн        | 129 грн | 122 грн |
|  | Римський камінь<br>h=60 мм | 80 шт                | 110 кг       | 96 грн | 100 грн                     | 113 грн        | 139 грн | 132 грн |
|  | ЕКО<br>h=60 мм             | 25 шт                | 105 кг       | 96 грн | 100 грн                     | 113 грн        | 139 грн | 132 грн |
|  | Ромб<br>h=60 мм            | 59 шт                | 110 кг       | 96 грн | 100 грн                     | 113 грн        | 139 грн | 132 грн |

Але на придбання нового обладнання «Вібропрес ПВ-12» вартістю 12 млн. грн. у підприємства не вистачає власних коштів. Отже, для випуску більш конкурентоздатної продукції та виходу її на вітчизняний та зовнішній ринок пропонується нова інвестиційна стратегія залучення позикового капіталу для розширення виробництва та зростання власного.

Інвестиційна діяльність будь-якого підприємства безпосередньо пов'язана з підвищенням ефективності виробництва. Вона припускає вкладення засобів в оновлення або заміну виробничого устаткування, в удосконалення або модернізацію обладнання, у введення нових виробничих потужностей у зв'язку із збільшенням обсягів виробництва і освоєнням нових видів діяльності. Інвестиційні рішення, як і будь-які інші управлінські рішення, приймаються на основі вибору альтернативних варіантів інвестиційних проектів, що розрізняються по видах і об'ємах необхідних вкладень, термінах окупності, джерелах засобів, що залучаються. Існують різні методи оцінки інвестиційних проектів. Всі вони засновані на оцінці і порівнянні об'єму передбачуваних інвестицій і майбутніх грошових надходжень від інвестицій. Найважливіші з них:

- метод розрахунку дисконтованого терміну окупності інвестицій;
- метод розрахунку коефіцієнта ефективності інвестицій;
- метод чистого сучасного значення.

Метод розрахунку терміну окупності інвестицій - один з найпоширеніших. Термін окупності визначається підрахунком числа років, протягом яких інвестиції будуть погашені за рахунок майбутнього доходу у вигляді чистих грошових надходжень.

При нерівномірному надходженні грошових доходів по роках термін окупності рівний періоду часу, за який сумарні чисті грошові надходження перевищать загальну суму інвестицій. Метод розрахунку терміну окупності найбільш простий і прийнятний для ранжирування інвестиційних проектів з різними термінами окупності. Він переважний, коли підприємство зацікавлено повернути вкладені засоби в найкоротші терміни, при швидких

технологічних змінах в галузі або за наявності у підприємства проблем з ліквідністю.

Метод чистої сучасної вартості визначає різницю між загальною накопиченою величиною дисконтованих доходів і вложеними інвестиціями. При порівнянні декількох альтернативних проектів перевага віддається тому, який характеризується високою чистою поточною вартістю. Вживання методу чистої поточної вартості дозволяє розраховувати і порівнювати не тільки абсолютні, але і відносні показники, зокрема, рентабельність інвестицій. Рентабельність інвестицій, як відносний показник, використовується при виборі альтернативних варіантів, що мають однакові значення чистої поточної вартості інвестицій. Порядок оцінки інвестиційних проектів передбачає [28]:

- попередню оцінку проекту, що включає попереднє обстеження проекту, в ході якого визначається мета проекту і її відповідність сучасній і майбутній діяльності підприємства;
- визначаються ризики, пов'язані з проектом, наявність у підприємства певного досвіду для реалізації стратегії проекту;
- визначаються критерії, які використовуватимуться для оцінки інвестиційного проекту;
- оцінку доцільності реалізації інвестиційного проекту, яка виконується в три етапи: розрахунок вхідних даних по роках (об'єм реалізації, поточні витрати, амортизація, чистий прибуток, чисті грошові надходження від інвестицій); розрахунок аналітичних коефіцієнтів (терміну окупності, коефіцієнта ефективності інвестиційного проекту, чистої поточної вартості інвестицій, рентабельності інвестицій); аналіз коефіцієнтів.

Для визначення правильності вибору та ефективності інвестиційної стратегії пропонується розрахувати інвестиційний проект. Розрахунок інвестиційного проекту та оцінку його ефективності здійснимо по методу власного капіталу. В методі власного капіталу використовуються наступні положення [31]:

1. Ставка дисконту рівна вартості власного капіталу.
2. Процентні платежі та виплати основної частини боргу враховуються при прогнозуванні грошових потоків від реалізації інвестиційного проекту.
3. Внутрішня норма прибутковості проекту визначається на основі зіставлення власних фінансових ресурсів підприємства, вкладених в проект, і чистих грошових потоків проекту, визначених на підставі п.2.
4. При розрахунку чистого сучасного значення за початковий об'єм інвестицій приймаються власні фінансові ресурси підприємства.
5. Висновок про ефективність проекту проводиться на основі порівняння внутрішньої норми прибутковості і вартості власного капіталу підприємства.

Результати етапів розробки фінансової частини інвестиційного проекту представлені в таблицях 3.5-3.10.

Таблиця 3.5-Вхідні дані для інвестиційного проекту

|   |         |
|---|---------|
| Тривалість проекту в роках                        | 5 років |
| Загальний обсяг інвестицій (млн. грн.)            | 12      |
| Залишкова вартість основних засобів, у відсотках  | 20 %    |
| Частка власного капіталу в структурі фінансування | 10 %    |
| Вартість власного капіталу                        | 19 %    |
| Вартість позикового капіталу                      | 21 %    |
| Вартість продукції в перший рік (млн. грн.)       | 21,02   |
| Річний темп зросту доходу                         | 4 %     |
| Частка змінних витрат у ціні продукції (доході)   | 70 %    |
| Оборотність дебіторської заборгованості           | 32 днів |
| Оборотність кредиторської заборгованості          | 46 днів |
| Оборотність товарно-матеріальних запасів          | 35 днів |

Таблиця 3.6 - Інвестиційні потреби та їх фінансування

| Вид фінансування  | Доля капіталу | Сума     | Вартість капіталу |
|-------------------|---------------|----------|-------------------|
| Власний капітал   | 10%           | 1200000  | 19%               |
| Позиковий капітал | 90%           | 10800000 | 21%               |
| Разом             | 100%          | 12000000 | 20%               |

Таблиця 3.7 -Графік виплати банківського кредиту.

| Рік                    | 1          | 2         | 3         | 4         | 5         |
|------------------------|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Баланс на початок року | 10 800 000 | 9 376 934 | 7 655 025 | 5 571 515 | 3 050 467 |
| Річна виплата          | 3 691 066  | 3 691 066 | 3 691 066 | 3 691 066 | 3 691 066 |
| Відсотки               | 2 268 000  | 1 969 156 | 1 607 555 | 1 170 018 | 640 598   |
| Основна частина        | 1 423 066  | 1 721 909 | 2 083 510 | 2 521 047 | 3 050 467 |
| Баланс на кінець року  | 9 376 934  | 7 655 025 | 5 571 515 | 3 050 467 | (0)       |

Таблиця 3.8 -Розрахунок чистого прибутку по рокам (млн..грн).

| Роки                | 1      | 2      | 3     | 4     | 5     |
|---------------------|--------|--------|-------|-------|-------|
| Вартість продукції  | 21,02  | 21,86  | 22,74 | 23,64 | 24,59 |
| Змінні витрати      | 14,71  | 15,30  | 15,91 | 16,55 | 17,21 |
| Постійні витрати    | 2,81   | 2,81   | 2,81  | 2,81  | 2,81  |
| Амортизація         | 3,50   | 3,75   | 4,01  | 4,28  | 4,57  |
| Валовий прибуток    | 1,92   | 1,92   | 1,92  | 1,92  | 1,92  |
| Процентні виплати   | 1,58   | 1,83   | 2,09  | 2,36  | 2,65  |
| Прибуток            | 2,27   | 1,97   | 1,61  | 1,17  | 0,64  |
| Податок на прибуток | (0,69) | (0,14) | 0,48  | 1,19  | 2,01  |
| Чистий прибуток     | (0,12) | (0,03) | 0,09  | 0,21  | 0,36  |

Таблиця 3.9 - Прогнозний баланс (млн.грн)

| Роки                         | 1      | 2      | 3      | 4      | 5      |
|------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| <b>Актив</b>                 |        |        |        |        |        |
| Кошти                        | (1,13) | 1,07)  | (0,86) | (0,51) | (0,02) |
| Дебіторська заборгованість   | 1,84   | 1,92   | 1,99   | 2,07   | 2,16   |
| ТМЗ                          | 1,86   | 1,92   | 1,98   | 2,04   | 2,10   |
| Оборотні засоби, разом       | 2,58   | 2,77   | 3,11   | 3,60   | 4,24   |
| Основні засоби               | 12,00  | 12,00  | 12,00  | 12,00  | 12,00  |
| Накопичена амортизація       | (1,92) | (3,84) | (5,76) | (7,68) | (9,60) |
| Основні засоби, разом        | 10,08  | 8,16   | 6,24   | 4,32   | 2,40   |
| Активи, разом                | 12,66  | 10,93  | 9,35   | 7,92   | 6,64   |
| <b>Пасив</b>                 |        |        |        |        |        |
| Кредиторська заборгованість  | 2,65   | 2,76   | 2,87   | 2,98   | 3,10   |
| Довгострокова заборгованість | 9,38   | 7,66   | 5,57   | 3,05   | (0,00) |
| Акції                        | 1,20   | 1,20   | 1,20   | 1,20   | 1,20   |
| Нерозподілений прибуток      | (0,57) | (0,68) | (0,29) | 0,69   | 2,34   |
| Пасиви, разом                | 12,66  | 10,93  | 9,35   | 7,92   | 6,64   |

Таблиця 3.10 - Розрахунок чистого грошового потоку.

| Рік                                | 1      | 2      | 3      | 4      | 5      |
|------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Чистий прибуток                    | (0,57) | (0,12) | 0,40   | 0,98   | 1,65   |
| Амортизація                        | 1,92   | 1,92   | 1,92   | 1,92   | 1,92   |
| Оборотні засоби                    | -      | -      | -      | -      | -      |
| Ост. вартість осн. засобів         | -      | -      | -      | -      | 2,40   |
| Основна частина кредиту            | 1,42   | 1,72   | 2,08   | 2,52   | 3,05   |
| Зміна дебіторської заборгованості  | -      | (0,07) | (0,08) | (0,08) | (0,08) |
| Зміна ТМЗ                          | -      | (0,06) | (0,06) | (0,06) | (0,06) |
| Зміна кредиторської заборгованості | -      | 0,11   | 0,11   | 0,11   | 0,12   |
| Чистий грошовий потік              | (0,07) | 0,06   | 0,21   | 0,35   | 2,89   |
| Дисконтований ЧГП                  | (0,06) | 0,04   | 0,12   | 0,18   | 1,21   |
| Накопичений дисконтований ЧГП      | (1,26) | (1,22) | (1,09) | (0,92) | 0,29   |

По одержаним значенням грошових потоків у кожному періоді розрахуємо показники ефективності використання інвестицій: чисте сучасне значення проекту (NPV) та внутрішню норму прибутковості (IRR) [32]:

$$NPV = CF_0 + \frac{CF_1}{(1+r)^1} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1+r)^n} = \sum_{k=0}^n \frac{CF_k}{(1+r)^k} \quad (3.1)$$

де  $NPV$  – чисте сучасне значення проекту;

$CF$  – грошовий потік.

$r$  – ставка дисконту.

$k$  – рік.

Сучасне чисте значення вхідних грошового потоку порівнюється з сучасним значенням вихідного потоку, обумовленого капітальними вкладеннями. Різниця між першим і другим є чисте сучасне значення, величина якого визначає правило ухвалення рішення.

Процедура методу [32]:

- Крок 1. Визначається сучасне значення кожного грошового потоку, вхідного і вихідного.
- Крок 2. Підсумовуються всі дисконтовані значення елементів грошового потоку, визначається NPV.
- Крок 3. Проводиться ухвалення рішення:
  - ✓ для незалежного проекту – проект приймається, якщо NPV більше або рівно нулю;
  - ✓ для декількох альтернативних проектів приймається той проект, який має більше значення NPV.

Внутрішня норма прибутковості (IRR) - це така норма прибутковості інвестицій, при якій однаково ефективно інвестувати свій капітал під IRR відсотків або провести реальні інвестиції, які генерують грошовий потік, кожний елемент якого у свою чергу інвестується під IRR відсотків.

Правило прийняття рішення по критерію IRR [32]:

- якщо IRR не менше вартості капіталу, то проект приймається;
- якщо IRR менше вартості капіталу, то проект відхиляється.

Для розрахунку чистого сучасного значення та внутрішньої норми прибутковості використаємо фінансові функції EXCEL. Отримали наступні значення критеріїв ефективності інвестицій:

$$NPV=0,2916 \text{ млн. грн}$$

$$IRR= 24,53 \%$$

Так як отримане значення  $NPV > 0$ , а  $IRR$  більше рентабельності власного капіталу, то даний проект є ефективним.

Отже, запропонована інвестиційна стратегія використання позикових коштів для розширення виробництва та збільшення власних прибутків для ТОВ «Нові будівельні технології 2008» є перспективною та ефективною.

### 3.3 Прогноз ефективності ЗЕД після впровадження новітніх технологій

Як зазначалось вище (п. 1.2), проблема доцільності виходу підприємства на зарубіжний ринок виникає в наступних випадках [17]:

- з метою збільшення потенційного попиту;
- для зниження комерційного ризику.

Підприємства умовно можна розділити на три категорії з метою вироблення рекомендацій по здійсненню зовнішньоекономічної стратегії:

- підприємства, що утримують частку на зовнішньому ринку, достатню для збереження або нарощування оборотів підприємства;
- підприємства, що випробовують кризу збуту за межами України;
- підприємства, не орієнтовані на зовнішній ринок, але, з одного боку, що проводять потенційно перспективну для продажу за кордоном продукцію, а, з іншого боку, що випробовують необхідність (через наявність великої частки витрат в іноземній валюті, зниження купівельної спроможності усередині країни і тому подібне) прийняти участь в зовнішньоторговельній діяльності.



Згідно цієї класифікації, ТОВ «Нові будівельні технології 2008» відноситься до категорії підприємств, що утримують частку на зовнішньому ринку, достатню для збереження або нарощування оборотів підприємства.

Отже, перед зовнішньоекономічною службою даного підприємства будуть стояти завдання позиціонування на зовнішньому сегментованому ринку і оптимізація зовнішньоторговельної діяльності. Підприємства цієї групи позбавлені від проблем, пов'язаних з пошуком споживачів на зовнішньому ринку.

Але основною проблемою в даному випадку виходить проблема фінансування основного та оборотного капіталу підприємства.

Враховуючи витрати, пов'язані з виробництвом і реалізацією крупних партій товарів, підприємствам не завжди буває вигідно відволікати необхідну суму власних коштів. Оптимальним рішенням проблеми фінансування є банківський кредит.

В результаті розробленого інвестиційного проекту придбання обладнання для випуску нового виду продукції, ТОВ «Нові будівельні технології 2008» збільшить обсяги виробництва. Нову продукцію підприємство може також поставляти на зовнішні ринки, де воно має свою стабільну нішу.

В результаті введення нової лінії у виробництво можна спрогнозувати оборот та обсяги експорту. Ці дані представлено в табл. 3.11 та графічно зображено на рис. 3.1.

Таблиця 3.11 - Прогноз обороту та експорту ТОВ «Нові будівельні технології 2008»

| Показник                | Роки     |          |          |
|-------------------------|----------|----------|----------|
|                         | 2024     | 2025     | 2026     |
| Оборот (грн.)           | 90071000 | 92231000 | 97391000 |
| Експорт в цілому (грн.) | 53049700 | 58617000 | 63273700 |

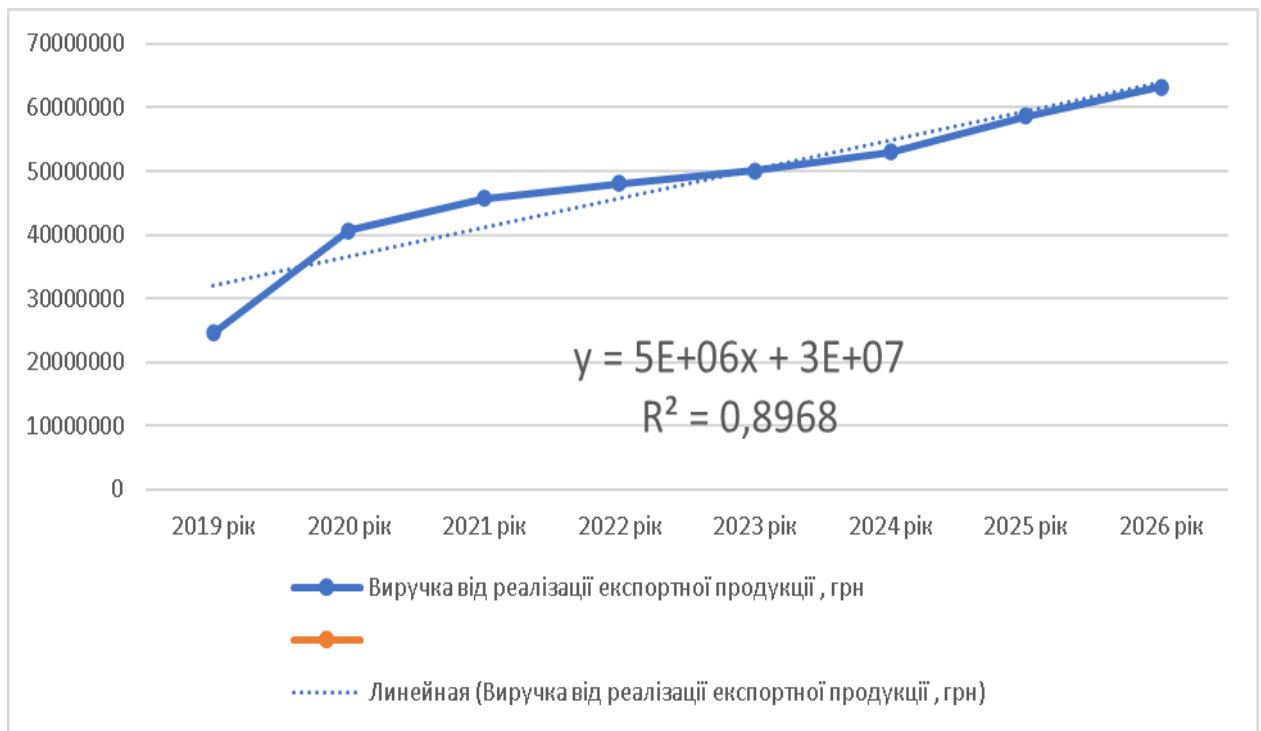


Рисунок 3.1 – Прогноз обороту та експорту ТОВ «Нові будівельні технології 2008»

Отже, в результаті придбання інноваційних технологій та обладнання підприємство має можливість розширити асортимент продукції, а це дає можливість розширити ринок збуту.

Так як ТОВ «Нові будівельні технології 2008» є експортоорієнтованим підприємством, то обсяг експорту буде складати 53% від всього обсягу виробництва.

Випуск нового виду продукції збільшить обсяги зовнішньоторгівельних операцій. В інвестиційному проекті спрогнозована загальна виручка від реалізації вібропресованої тротуарної плитки: у 2024 році - 21020000 грн, у 2025 - 21860000 грн, у 2026 році - 22740000 грн. Так як 53% продукції може бути експортовано, то це призведе до підвищення ефективності зовнішньоекономічних операцій підприємства.

Розрахунок економічного ефекту та ефективності ЗЕД ТОВ «Нові будівельні технології 2008» в результаті впровадження інвестиційного проекту представлено в табл.3.12.

Таблиця 3.12 - Динаміка економічного ефекту та ефективності експорту нової продукції

| Показник   | Роки     |          |          |
|--|----------|----------|----------|
|  | 2024     | 2025     | 2026     |
| 1. Кількість експортної продукції, м <sup>2</sup>        | 20 090   | 22 200   | 23 960   |
| 2. Виробнича собівартість продукції, грн./м <sup>2</sup> | 2130     | 2130     | 2130     |
| 3. Експортна ціна товару, грн./ м <sup>2</sup>           | 2640,8   | 2640,81  | 2640,87  |
| 4. Результат від реалізації експорту, грн.               | 53049700 | 58617000 | 63273700 |
| 5. Економічний ефект експорту, грн                       | 6669000  | 6944000  | 7259000  |
| 6. Економічна ефективність експорту                      | 1,46     | 1,47     | 1,47     |

Прогнозні показники економічної ефективності експорту тротуарної плитки дуже високі і у проектному 2026 році його значення може дорівнювати 7259000 грн.. Оскільки показник економічної ефективності більше одиниці, це означає, що підприємство буде отримувати прибуток від експортної діяльності.

Таким чином можна констатувати, що на сучасному етапі розвитку ТОВ «Нові будівельні технології 2008» має стійкі та високі показники фінансової, економічної та господарської діяльності. За останні роки стабілізувалось виробництво та є передумови для його подальшого зростання. Підприємство має розвинуті зовнішньоекономічні зв'язки та реалізує свою продукцію на ринках інших країн. Зараз на підприємстві склалися всі умови для розширення ринку збуту. Продукція підприємства є конкурентоздатною та має переваги серед вже існуючих на ринку. Але для досягнення цієї мети необхідно збільшувати об'єм виробництва та удосконалити технологічний процес. Все це дає підстави у необхідності придбання нового інноваційного обладнання для випуску нового виду продукції-вібропресованої тротуарної плитки.

Поетапна розробка інвестиційного проекту та отримані значення критеріїв ефективності свідчать про високу ефективність даного заходу. Придбання та експлуатація нового інноваційного обладнання дасть змогу виготовляти новий вид продукції та збільшити об'єми виробництва та експорту.

Все це позитивно відобразиться на фінансовому стані підприємства. Розраховані прогностні коефіцієнти свідчать про збільшення прибутку та ефективності зовнішньоекономічної діяльності.

## ВИСНОВКИ

В кваліфікаційній бакалаврській роботі узагальнено, систематизовано та проаналізовано світовий досвід теорії та практики управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств .

В теоретичному розділі виконано аналіз теоретичних засад визначення ефективності діяльності підприємства, Організаційно-економічні важелі підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства, а також методичні принципи оцінки джерел підтримки ефективної ЗЕД підприємства.

В аналітичному розділі дипломної роботи розглянуто загальну характеристику діяльності ТОВ «Нові будівельні технології 2008», виконано оцінку техніко-економічних показників його роботи та проаналізовано конкурентну ситуацію на ринку.

ТОВ «Нові будівельні технології 2008» - це підприємство по виробництву високоякісної керамічної плитки для підлогових покриттів, яке знаходиться в місті Кам'янському. На сьогоднішній день є одним з найбільших виробників серед інших українських заводів, що спеціалізуються на випуску плитки. Підприємство має досить розгалужену мережу дилерів в Україні, Казахстані, Азербайджані та країнах Східної Європи. Це свідчить про високу якість продукції і щорічно зростаючий попит на сучасне і довговічне керамічне покриття.

Виробництво ТОВ «Нові будівельні технології 2008» орієнтована виключно на виготовлення ексклюзивної продукції. Клієнтам пропонуємо послуги дизайнерів, ремонт виробів (при появі перших дефектів - випадання, відклеювання чи сколювання плитки), організуються навчальні курси по ремонту, дизайну інтер'єру.

Згідно з перспективними планами ТОВ «Нові будівельні технології 2008» обсяг продажів підприємства в 2020 році склав 37,4 тис. кв. м плитки, в 2021 році – 42,3 тис. кв. м плитки. Реалізація планів передбачає стовідсоткове

завантаження існуючих виробничих потужностей підприємства, які на сьогоднішній день вже працюють в повному обсязі. В минулому році 53% продукції заводу йшло на експорт до інших країн. По підсумками першого кварталу поточного року експорт склав 12% загального обсягу виробництва. Зараз стоїть завдання вивести співвідношення продажу в Україні та за кордоном хоча б на рівень 60% на 50%. Підприємство має бажання та можливості укріпити своє положення на вітчизняному ринку.

Як показує аналіз виробничо-господарської діяльності підприємства, динаміка практично всіх показників досліджуваного підприємства оцінюється позитивно. Оборот в 2020 році ТОВ «Нові будівельні технології 2008» збільшується та перевищує показники попереднього року на 35925 тис. грн.. А вже у 2021 році завод досягнув обороту у 82071,6 тис грн.

Структура фінансово-експлуатаційних потреб свідчить, що запаси у 2020 році значно зменшились. Стосовно 2021 року, то тут запаси знов збільшилися. Збільшуючи запаси підприємство убезпечує себе від простоїв між поставками продукції.

Виходячи з результатів розрахунків економічної рентабельності зроблено висновок, що в цілому підприємство правильно розподіляє витрати та прибуток. Винятком є 2019 рік, коли економічна рентабельність склала всього 6,65%. Це свідчить про те, що підприємство не ефективно вкладало фінансові засоби у активи.

Показник комерційної маржі максимальний у 2021 році і дорівнює 23,02%. Це означає, що на кожну гривню обороту (обсягу продаж) припадає 23,02 грн. прибутку.

Економічний ефект від експортних операцій має коливний характер. У 2020 році він зріс порівняно з 2019 роком на 2178180 грн. А вже в 2021 році він зменшився на 248290 грн по відношенню до 2020 року.

Теж саме відбувається із значенням показника ефективності експортних операцій: у 2020 він зростає, а у 2021 дещо зменшується. Обсяг експорту щорічно зростає, але ціна товару у 2021 році зменшилась, у

порівнянні з 2020 роком. Це і стало причиною зменшення показників ефекту та ефективності експорту.

Але протягом усього аналізованого періоду коефіцієнт ефективності експорту має позитивне значення, що свідчить про отримання підприємством прибутку від зовнішньоекономічної діяльності.

Показники економічної ефективності протягом усіх років перевищують 1. Це свідчить про те, що підприємству вигідно займатися експортними поставками плитки.

У рекомендаційному розділі сформовано та оцінено комплекс стратегічних альтернатив з підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Нові будівельні технології 2008», розроблено проект впровадження нових технологій та оцінка його ефективності та зроблено прогноз ефективності ЗЕД досліджуваного підприємства після впровадження новітніх технологій

Для підвищення економічного потенціалу підприємство розглядалось п'ять альтернатив:

6) альтернатива А – прийняти на роботу кваліфікованих менеджерів, забезпечити якісний контроль їх економічної поведінки, тобто здійснити кадрові інновації;

7) альтернатива В – придбати програмні продукти з управління процесами якості виробництва, інформаційні інновації;

8) альтернатива С – здійснити інвестування у лізинг програмних продуктів з управління процесами якості виробництва, технологічні інновації;

9) альтернатива D – налагодити систему закупівель сировини та матеріалів у співвідношенні «ціна/якість», технологічні інновації;

10) альтернатива Е – придбати високоякісне технологічне обладнання.

Для оцінки ризику діяльності ТОВ «Нові будівельні технології 2008» в залежності від вибору альтернатив використаємо метод експертних оцінок.

Розрахунки показали, що слід прийняти рішення стосовно підвищення прибутковості підприємства шляхом придбання високоякісного технологічного обладнання, оскільки ймовірність успіху даної стратегічної альтернативи є найвищою і становить 0,773.

Для розширення виробництва ТОВ «Нові будівельні технології» запропоновано розпочати виробництво тротуарної плитки методом вібропресування. Ця продукція відрізняється високою міцністю, красою і довговічністю.

Для визначення правильності вибору та ефективності інвестиційної стратегії було розраховано проектні показники. Для розрахунку чистого сучасного значення та внутрішньої норми прибутковості використано фінансові функції EXCEL. Отримали наступні значення критеріїв ефективності інвестицій:

$$NPV=0,2916 \text{ млн. грн}$$

$$IRR= 24,53 \%$$

Так як отримане значення  $NPV > 0$ , а  $IRR$  більше рентабельності власного капіталу, то даний проект є ефективним.

Отже, запропонована інвестиційна стратегія використання позикових коштів для розширення виробництва та збільшення власних прибутків для ТОВ «Нові будівельні технології 2008» є перспективною та ефективною.

Прогнозні показники економічної ефективності експорту тротуарної плитки дуже високі і, як показали розрахунки, у проектному 2026 році його значення може дорівнювати 7259000 грн. При цьому показник економічної ефективності більше одиниці, і це означає, що підприємство буде отримувати прибуток від експортної діяльності.

Таким чином можна констатувати, що на сучасному етапі розвитку ТОВ «Нові будівельні технології 2008» має стійкі та високі показники фінансової, економічної та господарської діяльності. За останні роки стабілізувалось виробництво та є передумови для його подальшого зростання. Підприємство має розвинуті зовнішньоекономічні зв'язки та



реалізує свою продукцію на ринках інших країн. Зараз на підприємстві склалися всі умови для розширення ринку збуту. Продукція підприємства є конкурентоздатною та має переваги серед вже існуючих на ринку. Але для досягнення цієї мети необхідно збільшувати об'єм виробництва та удосконалити технологічний процес. Все це дає підстави у необхідності придбання нового інноваційного обладнання для випуску нового виду продукції-вібропресованої тротуарної плитки.

Поетапна розробка інвестиційного проекту та отримані значення критеріїв ефективності свідчать про високу ефективність даного заходу. Придбання та експлуатація нового інноваційного обладнання дасть змогу виготовляти новий вид продукції та збільшити об'єми виробництва та експорту.

Все це позитивно відобразиться на фінансовому стані підприємства. Розраховані прогностні коефіцієнти свідчать про збільшення прибутку та ефективності зовнішньоекономічної діяльності.

## ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ

1. Бойчик І.М Економіка підприємства: підручник. / І.М.Бойчик. – К.: Кондор-Видавництво, 2016. – 378 с.
2. Економіка підприємства: підручник / під заг. ред. д.е.н., проф. Ковальської Л.Л., Кривов'язюка І.В. Київ: Видавничий дім «Кондор», 2020. - 700 с.
3. Закон України №283/97-ВР “Про оподаткування прибутку підприємств” // Баланс. – 2008. – №1. – с. 3–46.
4. Закон України „Про підприємства в Україні” // Відомості Верховної Ради України. – 2003. - № 30. – с.247
5. Бойко В. В. Економіка підприємства. Навчальний посібник. - Дніпропетровськ: НГУ, 2005. - 486 с.
6. Економіка підприємства: Підручник / За заг. Ред. СФ.Покропивного. - Вид. 2-ге, перероб. та доп. - К.: КНЕУ, 2001. - 528 с.
7. Дмитрієв І.А. Економіка підприємства: навчальний посібник для практичних занять і самостійної роботи студентів вищих навчальних закладів / І.А. Дмитрієв, І.Ю. Шевченко. – Х.: ФОП Бровін О.В., 2018. – 292 с.
8. Балацькій О.Ф., Теліженко О.М., Соколов М.О. Управління інвестиціями: Навчальний посібник. - 2-е вид., Перероб. і доп. - Суми: ВТД «Університетська книга», 2004 - 232 с.
9. Зовнішньоекономічна діяльність : навчальний посібник. Видання 6-те, перероб. та доп. / За ред. Козака Ю. Г. –К.: «Центр учбової літератури», 2019. – 292 с.
10. Наумов М. С. Конспект лекцій з дисципліни «Зовнішньоекономічна діяльність» (для студентів 3 курсу денної та заочної форм навчання напряму підготовки 6.140103 – Туризм) / М. С. Наумов ; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2016. – 89 с.

11. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності. Підручник / О. П. Гребельник. – вид. 3-тє перероб та допов. – Центр навч. літ., 2008. – 432 с.
12. Георгіаді Н. Г. Основи зовнішньоекономічної діяльності: теоретичні основи і прикладні аспекти: навч.-метод. посіб. / Н. Г. Георгіаді. – Львів : Інтелект-Захід, 2006. – 260 с.
13. Закон України „Про зовнішньоекономічну діяльність ” // Відомості Верховної Ради України. – 2002. - № 29. – с.194.
14. Довідник ЗЕДівця. – 2-е видання, переробл. і доп. – Харків : Фактор, 2008. – 656 с.
15. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : практикум : навч. посібник / Л. О. Чернишова, В. О. Козуб, Л. Л. Носач, К. Ю. Величко, О. І. Печенка. – Х. : «Видавництво «Форт», 2017. – 238 с.
16. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : підручник / І. В. Багрова, Н. І. Редіна, В. Є. Власик, О. О. Гетьман; за ред. І. В. Багрової. — К. : Центр навчальної літератури, 2004. — 580 с.
17. Бармашова Л.В., Антонова Ю.В. Формування ринкової стратегії підприємства. URL: [http://barmashova.ru/nauchni\\_stati/formir\\_rinoch\\_strategi\\_predpriati/](http://barmashova.ru/nauchni_stati/formir_rinoch_strategi_predpriati/)
18. Левицький Сиріл. Як розробити стратегію: практичні рекомендації щодо створення реально працюючої стратегії / Пер. з англ. В.О. Шагойна. - Дніпропетровськ: Баланс-Клуб, 2004. - 314 с.
19. Сухарський В.С. Менеджмент зовнішньоекономічних зв'язків: теорія, методологія, практика: [навч. посіб. (курс лекцій)] / В.С. Сухарський, В.В. Сухарський, В.І. Охота. – Тернопіль: Астон, 2005. – 464 с.
20. Європейський менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : навчальний посібник : у двох частинах / Л.В. Батченко, К.Є. Мойсеєнко, Ю.В. Дятлова, В.В. Дятлова, О.Г. Ткаченко, О.І. Танчик , за редакцією В.В. Дятлової ; Міністерство освіти і науки України, Донецький державний університет управління. Харків : ФОП Панов А.М., 2018.

21. Основи зовнішньоекономічної діяльності : підручник / О.П. Гребельник ; Університет державної фіскальної служби України. Ірпінь : Університет ДФС України, 2019. – 409 с.
22. Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій: Затверджено наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 27 червня 1997 року № 81 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0288-97>.
23. Борецька Н. П. Аналіз і прогнозування фінансової стійкості підприємства [Текст] / Н. П. Борецька, К. В. Міщенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 20. – С. 63-66.
24. Гончар В. Г. Порівняння фінансової стійкості підприємств на основі найбільш поширених показників [Текст] / В. Г. Гончар // Економіка та держава. – 2015. – № 10. – С. 87-92.
25. Економіка підприємства : підручник / за заг. ред. д.е.н.,проф. Л. Г. Мельника. - Суми : Університетська книга, 2012. - 864 с.
26. Фінансовий аналіз [Текст] : навч. посіб. / І. О. Школьник, І. М. Боярко, О. В. Дейнека [та ін.] ; За заг. ред. І.О. Школьник. – К. : ЦУЛ, 2016. – 368 с.
27. Корнийчук Г.А. Експортні контракти / Г.А. Корнийчук, А.А. Пелишенко. - М.: Дашков й К, 2008. - 108 с.
28. Менеджмент зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності (для магістрів) [Електронний ресурс] : навчальний посібник / К. В. Ковтуненко, О. М. Коваленко, О. В. Станіславик та ін. ; за ред. К. В. Ковтуненко . – Київ : Центр учбової літератури, 2018 . – 504 с.
29. Гуткевич, С. О. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: підручник / С. О. Гуткевич, М. Д. Корінько, М. І. Пугачов, Л. В. Руденко-Сударсва, Д. В. Солоха ; за ред. проф. С. О. Гуткевич. К.: Вид-во Цифрова типографія, 2012. — 688 с.
30. Проривні технології в економіці і бізнесі (досвід ЄС та практика України у світлі III, IV і V промислових революцій) [Електронний ресурс] : навч.

посіб. / Л. Г. Мельник, Б. Л. Ковальов, Ю. М. Завдов'єва та ін.; за ред. Л. Г. Мельника та Б. Л. Ковальова. – Суми : СумДУ, 2020. – 180с.  
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/79621>

31. Інноваційний менеджмент : навч. посібник / Л.І. Михайлова, О.І. Гуторов, С.Г. Турчіна, І.О. Шарко. – Вид. 2-ге, доп. – Київ: Центр учбової літератури, 2015. – 234 с.

32. Інвестиційний менеджмент. Тестові та практичні завдання: [начальний посібник] / Уклад.: Л.В. Шинкарук, І.В. Барановська. – К., 2016. – 58 с.

## Додаток А

Таблиця 1 - Аналітичний фінансовий баланс

|   | 2019    | 2020    | 2021    |
|---|---------|---------|---------|
| 1   | 2       | 3       | 4       |
| Матеріальні активи                            | 69518,4 | 67984,5 | 75668,1 |
| + Нематеріальні активи                        | 383,8   | 274,5   | 342,2   |
| = Брутто-імобілізовані активи (Б-ІА)          | 69902,2 | 68259,0 | 76010,3 |
| - Знос  | 40042,0 | 41272,2 | 38010,2 |
| = Нетто-імобілізовані активи                  | 29860,2 | 26986,8 | 38000,1 |
| Запаси  | 3015,9  | 1719,1  | 10986,3 |
| + Клієнтська дебіторська заборгованість       | 9563,7  | 11709,4 | 16020,7 |
| - Кредиторська заборгованість постачальникам  | 12734,2 | 2764,8  | 17581,3 |
| (+/- ) Інше                                   | 13299,1 | 4575,6  | -8652,1 |
| = Фінансово-експлуатаційні потреби (ФЕП) ( 2) | 13144,5 | 15239,3 | 773,6   |
| АКТИВ= (1) + (2)                              | 43004,7 | 42226,1 | 38773,7 |
| Власний капітал (ВК) (1')                     | 43173,4 | 41512,0 | 35631,9 |
| Довгострокові банківські кредити              | 0,0     | 0,0     | 0,0     |
| + Короткострокові банківські кредити          | 0,0     | 0,0     | 0,0     |
| + Інші позикові кошти                         | 104,9   | 2635,4  | 3560,4  |
| = позикові кошти                              | 104,9   | 2635,4  | 3560,4  |
| - Вільні кошти                                | 273,6   | 1921,3  | 418,6   |
| = Нетто-заборгованість (2')                   | -168,7  | 714,1   | 3141,8  |
| ПАСИВ=(1')+ (2')                              | 43004,7 | 42226,1 | 38773,7 |

Таблиця 2-Аналітичний розрахунок фінансового результату, тис. грн.

|  | 2019    | 2020     | 2021     |
|--|---------|----------|----------|
| 1  | 2       | 3        | 4        |
| Оборот (ВР без ПДВ, акцизу та інших вирахувань)  | 41035,8 | 76963,05 | 82071,6  |
| + Інші операційні надходження                    | 13040,0 | 9618,95  | 26080,0  |
| (+/-) Зміна запасів готової продукції            | -4680,6 | 0,0      | 3812,5   |
| = Вартість виробленої продукції                  | 49395,2 | 56582,0  | 111964,1 |
| - Матеріальні витрати                            | 32462,8 | 33722,95 | 64925,6  |
| - Інші види споживання                           | 3516,5  | 5249,25  | 7033,0   |
| = Додана Вартість (ДВ)                           | 13415,9 | 17609,8  | 40005,5  |
| - Заробітна плата та нарахування на неї          | 8618,25 | 9755,65  | 17236,5  |
| =Брутто-результат експлуатації інвестицій (БРЕІ) | 4797,65 | 7854,15  | 22769,0  |
| - Витрати на відновлення основних фондів         | 1936,2  | 1698,3   | 3872,4   |
| = Нетто-результат експлуатації інвестицій (НРЕІ) | 2861,45 | 6155,85  | 18896,6  |
| - Фінансові витрати по заборгованості            | 0,0     | 9,0      | 0,0      |
| + Фінансові надходження                          | 1523,75 | 3046,2   | 3047,5   |
| = Поточний результат(ПР)                         | 4385,2  | 9193,05  | 21944,1  |
| - Податок на прибуток (доход)                    | 820,95  | 1247,85  | 1641,9   |
| (+/-) Сальдо інших прибутків та збитків          | -2868,6 | -3328,95 | -5737,2  |
| = Чистий результат (ЧР)                          | 695,65  | 4616,25  | 14565,0  |

Таблиця 3- Аналітична таблиця фінансових потоків

| Найменування рядків   | 2019      | 2020    | 2021     |
|---|-----------|---------|----------|
| 1   | 2         | 3       | 4        |
| Скорегований бруutto-результат експлуатації інвестицій (СБРЕІ)        | -8501,45  | 3278,55 | 31421,1  |
| - Зміна величини фінансово - експлуатаційних потреб                   | 2671,0    | 1094,8  | -13465,7 |
| = Грошовий результат експлуатації інв.                                | -11172,45 | 1183,75 | 44886,8  |
| - Інвестиції у виробництво  | 1257,1    | 18,1    | 422,5    |
| + "Звичайний" продаж майна  | 9473,9    | 0,0     | 229,5    |
| = Результат господарської діяльності (РГД) (1)                        | -2955,65  | 1165,65 | 44693,8  |
| Зміна величини заборгованості   | -1087,0   | 2530,5  | -31075,0 |
| - Фінансові витрати   | 0,0       | 9,0     | 0,0      |
| - Податок на прибуток   | 820,95    | 1247,85 | 1641,9   |
| = Результат фінансової діяльності (РФД) (2)                           | -1907,95  | 1273,65 | -32716,9 |
| Результат фінансово – господарської діяльності (РФГД) = (1) + (2)     | -4863,6   | 2439,3  | 11976,9  |
| - Виплачені Дивіденди   | 0,0       | 0,0     | 0,0      |
| + Фінансові надходження (доходи від філій, по цінним паперам та інше) | 1523,75   | 3046,2  | 3047,5   |
| + Зміна власного капіталу   | -1392,4   | -1661,4 | -5880,1  |
| (+/-) Сальдо викл. прибутків та збитків                               | 4702,05   | -2176,4 | -43647,0 |
| = Зміна надходжень (Зміна величини вільних коштів)                    | -30,2     | 1647,7  | -34502,7 |



**РЕЦЕНЗІЯ**  
**на кваліфікаційну роботу ступеня бакалавр**

студента Козака Дмитра Олександровича  
академічної групи 073-19-3  
спеціальності 073 Менеджмент

на тему Підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства шляхом впровадження новітніх технологій (за матеріалами ТОВ «Нові будівельні технології 2008»))»

В роботі висвітлено актуальну проблему забезпечення сталого розвитку вітчизняних підприємств. В процесі аналізу тематики використано наукові та навчальні джерел, що дало змогу достатньо об'єктивно висвітлення стану питання.

Обґрунтованість висновків і пропозицій підтверджуються логічністю побудови бази суджень та результатами аналітичних розрахунків.

В роботі використані сучасні методи теоретичного обґрунтування, економічного і статистичного аналізу при вирішенні завдання оцінки результатів діяльності досліджуваного підприємства та пошуку шляхів їх поліпшення.

Матеріали пояснювальної записки органічно пов'язані з графічною частиною роботи.

Посилання на джерела інформації наявні та правильно оформлені.

Відсутні дублювання, зайва описовості матеріалу та стереотипні рішення, що не впливають на суть і висвітлення отриманих результатів.

При виконанні розрахунків використано стандартні прикладні пакети комп'ютерних програм, зокрема MS Word та MS Excel.

Матеріал кваліфікаційної роботи викладено грамотно і правильно оформлено, висновки та запропоновані заходи обґрунтовані.

Формалізація проблеми, постановка завдань, виконання аналітичних процедур, формулювання висновків та наукового положення здійснені студентом самостійно.

Робота має недоліки, які незначно впливають на загальну оцінку роботи, але мали б підсилити її, зокрема: використання економіко-математичних методів моделювання та більш детального критичного огляду наукових матеріалів за темою роботи.

В цілому кваліфікаційна робота студента групи 073-19-3 Козака Д.О. заслуговує оцінки добре, 80 балів і може бути рекомендована до захисту в ЕК за спеціальністю Менеджмент.

Рецензент:

**ВІДГУК**  
**на кваліфікаційну роботу ступеня бакалавр**

студента Козака Дмитра Олександровича  
академічної групи 073-19-3  
спеціальності 073 Менеджмент

**на тему Підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства шляхом впровадження новітніх технологій (за матеріалами ТОВ «Нові будівельні технології 2008»)**

Актуальність роботи зумовлена сучасним станом управлінської діяльності на вітчизняних підприємствах, яка за часто характеризується невмінням керівників використовувати передові досягнення науки та практики. Відстороненість менеджера від розуміння методологічної бази управління призводить до низької його здатності щодо аналітичної оцінки альтернатив підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності свого підприємства і, як наслідок ефективного використання його потенціалу.

Матеріали роботи викладені правильно, обґрунтовано, осмислено і характеризують наявність концептуальних знань, але має певні недоліки з позиції критичного осмислення основних теорій, принципів, методів і понять за обраною тематикою роботи

В процесі роботи Козак Д.О. показав уміння виявляти проблеми, формулювати гіпотези та розв'язувати проблеми, збирати та логічно й зрозуміло інтерпретувати інформацію. Є певні недоліки з точки зору обирання адекватних методів та інструментальних засобів дослідження, а також використання інноваційних підходів до розв'язання завдання.

Студент добре володіє проблематикою галузі. Мова зрозуміла, правильна та логічна. Демонструє наявність доречної аргументації та її відповідності відстоюваним положенням, а також здатність робити висновки та формулювати пропозиції. Має недоліки з точки зору наявності логічних власних суджень.

Козак Д.О. добре володіє компетенціями менеджменту особистості, орієнтованих на управління комплексними проектами, відповідальність за прийняття рішень в непередбачуваних умовах відповідальність за професійний розвиток окремих осіб та/або груп осіб та має здатність до подальшого навчання з високим рівнем автономності. Має недоліки щодо ступеню володіння фундаментальними знаннями та самостійності оцінних суджень

Оцінка роботи добре (82 бали)

Керівник кваліфікаційної роботи  
к.т.н., доцент

Черняк В.І.

## ДОВІДКА

про результати перевірки тексту кваліфікаційної роботи бакалавра  
на наявність запозичень (плагіату)

|                           |  |
|---------------------------|--|
| Автор роботи              | Козак Дмитро Олександрович   |
| ЗВО                       | Національний технічний університет<br>«ДНІПРОВСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»  |
| Факультет, кафедра, група | Факультет менеджменту,<br>кафедра менеджменту, гр. 073-19-3  |
| Назва роботи              | Підвищення ефективності<br>зовнішньоекономічної діяльності<br>підприємства шляхом впровадження<br>новітніх технологій (за матеріалами<br>ТОВ «Нові будівельні технології<br>2008») |
| Результат перевірки       |  |
| Запозичення (плагіат), %  | 30   |
| Оригінальність, %         | 70   |
| Модуль пошуку             | Proga.online<br><a href="https://progaonline.com/antiplagiat">https://progaonline.com/antiplagiat</a>  |

Роботу перевірів:  
доцент кафедри менеджменту, к.т.н.

В.І. Черняк