

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 _____ Бондаренко Олексія Євгеновича _____
(прізвище, ім'я, по батькові)

академічної групи _____ 073 – 19 - 3 _____
(шифр)

спеціальності 073 Менеджмент

на тему Удосконалення інвестиційної діяльності підприємства з метою розширення експорту продукції (за матеріалами ТОВ «Арматурний завод «Адмірал»)

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 Бондаренко О.Є. академічної групи 073-19-3

спеціальності 073 Менеджмент

на тему Удосконалення інвестиційної діяльності підприємства з метою розширення експорту продукції (за матеріалами ТОВ «Арматурний завод «Адмірал»)

затверджену наказом ректора НТУ «Дніпровська політехніка» від 12 травня 2023 р. № 314-с

Розділ	Зміст	Термін виконання
Теоретичний	Теоретично-методичні основи організації та управління інвестиціями на підприємстві в умовах розширення експортної діяльності	01.05.2023 р. – 11.05.2023 р.
Аналітичний	Аналіз умов і результатів виробничо-господарської діяльності та інвестиційних операцій ТОВ «Арматурний завод «Адмірал»	12.05.2023 р. – 26.05.2023 р.
Рекомендаційний	Розробка заходів щодо удосконалення інвестиційної діяльності ТОВ «Арматурний завод «Адмірал» з метою розширення експорту продукції	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 _____

Бондаренко О.Є.

(підпис студента)

РЕФЕРАТ

кваліфікаційної роботи бакалавра
студента групи 073-19-3
НТУ «Дніпровська політехніка»
Бондаренко Олексія Євгеновича

на тему: Удосконалення інвестиційної діяльності підприємства з метою розширення експорту продукції (за матеріалами ТОВ «Арматурний завод «Адмірал»)

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ, УПРАВЛІННЯ, ЕКСПОРТ, ОНОВЛЕННЯ, ОБЛАДНАННЯ, ПРОЕКТ, ЕФЕКТИВНІСТЬ.

Структура роботи: 64 сторінки комп'ютерного тексту; 5 рисунків; 20 таблиць; 36 джерел посилання.

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

Мета роботи – розробка методичних підходів і організаційно-економічних форм удосконалення інвестиційної діяльності, як стимулюючого заходу у розширенні експорту продукції ТОВ «Арматурний завод «Адмірал».

Основні результати кваліфікаційної роботи бакалавра полягають у такому:

- проаналізовано новітні тенденції і підходи до удосконалення організаційно-економічних відносин в процесі управління інвестиційною діяльністю підприємства; оцінено стан виробничо-господарської діяльності досліджуваного підприємства; розроблено заходи щодо підвищення ефективності організаційно-економічного механізму управління інвестиційною діяльністю підприємства з метою розширення експорту його продукції.

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.

Результати кваліфікаційної роботи бакалавра рекомендовано для використання великих і середніх підприємствах при вирішенні завдань підвищення ефективності реалізації стратегії їх розвитку .

Сфера застосування – планування інвестиційної та зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Економічна чи соціально-економічна ефективність. За результатами розрахунку значення чистого приведенного доходу від проекту оновлення обладнання складає 31448,6 тис. грн. Індекс доходності проекту становить 3,1.

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

ABSTRACT

qualification work of the bachelor
student group 073-19-3
NTU "Dnieper Polytechnic"
Bondarenko Oleksiy Evgenovicha

Title: Improvement of enterprise investment activity with the aim of expanding products export (based on the materials of LLC “Armature Plant “Admiral”)

INVESTMENT ACTIVITY, MANAGEMENT, EXPORT, UPGRADE, EQUIPMENT, PROJECT, EFFICIENCY.

Structure: 64 pages of computer text; 5 drawings; 20 tables; 36 references.

The object of development is the processes and methods of managing the investment activities of enterprises.

The purpose of the work is to develop methodical approaches and organizational and economic forms of improvement of investment activity as a stimulating measure in expanding the export of products of "Admiral" Armature Plant LLC.

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 investment activities of the enterprise are analyzed; the state of production and economic activity of the investigated enterprise was assessed; measures have been developed to increase the efficiency of the organizational and economic mechanism of managing the enterprise's investment activities with the aim of expanding the export of its products.

Research methods - methods were used in the research process: 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.

The results of the bachelor's qualification work are recommended for use by large and medium-sized enterprises when solving the tasks of increasing the effectiveness of the implementation of their development strategy.

Scope - planning of investment and foreign economic activities of the enterprise.

Economic or socio-economic efficiency. According to the results of the calculation, the value of the net reduced income from the equipment renewal project is UAH 31,448.6 thousand. The profitability index of the project is 3.1.

The significance of the work for the enterprise is that the developed proposals can be used by top management when planning its development programs.

ЗМІСТ

Вступ	4
1 Теоретично-методичні основи організації та управління інвестиціями на підприємстві в умовах розширення експортної діяльності	6
1.1 Теоретичні принципи інвестиційної підтримки проектів розширення експортної діяльності підприємства	6
1.2 Методичні особливості прийняття управлінських рішень щодо інвестування експортної діяльності підприємств	10
1.3 Сутність економічного обґрунтування відбору найкращого варіанта інвестиційних вкладень	15
2 Аналіз умов і результатів виробничо-господарської діяльності та інвестиційних операцій ТОВ «Арматурний завод «Адмірал»	19
2.1 Загальна характеристика ТОВ «Арматурний завод «Адмірал»	19
2.2 Основні показники виробничо-господарської діяльності ТОВ «Арматурний завод «Адмірал»	27
2.3 Аналіз інвестиційних операцій ТОВ «Арматурний завод «Адмірал»	37
3 Розробка заходів щодо удосконалення інвестиційної діяльності ТОВ «Арматурний завод «Адмірал» з метою розширення експорту продукції	39
3.1 Формування комплексу заходів підвищення ефективності експортної діяльності ТОВ «Арматурний завод «Адмірал»)	39
3.2 Вибір інвестиційної стратегії на підприємстві ТОВ «Арматурний завод «Адмірал»	45
3.3 Обґрунтування ефективності інвестицій в оновлення обладнання та нові технології для розширення експорту продукції ТОВ «Арматурний завод «Адмірал»	48
Висновки	56
Перелік джерел посилання	61
Додатки	65

ВСТУП

Сучасний бізнес характеризується швидким розвитком. Через високу конкуренцію спостерігається зниження рентабельності операцій. Це призводить до того, що для підтримки хоча б status quo, не кажучи вже про розвиток, підприємствам потрібно приділяти все більшу увагу таким елементам управління, як загальна стратегія, маркетингова стратегія, логістика, інвестиції. Це з тим, що з правильного вибору напрямів розвитку, політики збуту за кожним видом продукції, зниження витрат (при падаючої нормі рентабельності), грамотного управління фінансовими коштами залежить існування підприємства на ринку. Тенденція підтверджується також підвищенням останнім часом попиту на фахівців у галузі стратегічного планування, бізнес-планування, інвестування.

На жаль, ситуація ускладнюється тим, що професіонали, які мають відповідні знання та навички, практично відсутні. Заздалегідь підготовлені рішення відбивають хіба що конкретні ринкові сценарії, вся сукупність яких дозволить знайти єдино правильне рішення — найкраще у цій ситуації. Таке рішення треба негайно проводити в життя, регулюючи хід свого виробництва адекватно ринкової ситуації, що виникла.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у розробці методичних підходів і організаційно-економічних форм удосконалення інвестиційної діяльності, як стимулюючого заходу у розширенні експорту продукції ТОВ «Арматурний завод «Адмірал».

Для досягнення мети необхідно було вирішити наступні завдання:

- сформулювати і проаналізувати новітні тенденції і підходи до удосконалення організаційно-економічних відносин в процесі управління інвестиційною діяльністю підприємства;
- проаналізувати стан виробничо-господарської діяльності досліджуваного підприємства;

- розробити заходи щодо підвищення ефективності організаційно-економічного механізму управління інвестиційною діяльністю підприємства з метою розширення експорту його продукції.

Предметом дослідження є організаційно-економічні заходи удосконалення інвестиційної діяльності підприємств.

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

Методи дослідження. 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 ІНВЕСТИЦІЯМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ РОЗШИРЕННЯ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1.1 Теоретичні принципи інвестиційної підтримки проектів розширення експортної діяльності підприємства

Реалізація будь-якого підприємницького проекту передбачає здійснення виробничого процесу, в рамках якого витрачаються певні ресурси та виходять деякі результати.

Використовувані в процесі виробництва ресурси - це різна сировина та матеріали, комплектуючі вироби, паливо та енергія, технологічне та силове обладнання, транспортні засоби, інструмент, робоча сила різних професій, спеціальностей та кваліфікації, кошти та ін.

Основними результатами виробництва є випускати продукцію певної номенклатури, асортименту, обсягу й якості, різні відходи виробництва, прибуток від реалізації виготовленої продукції споживачеві, ціни товарів, що продаються на ринку, витрати виробництва, прибуток, валовий дохід, величина платежів до державного та місцевого бюджетів.

Очевидно, кожному підприємцю далеко не байдуже, скільки він витратить ресурсів на виробництво товарної продукції, і яку виручку отримає після продажу товару споживачеві. Інакше кажучи, підприємцю важливо знати, який дохід він отримає від своєї виробничо-господарської діяльності, а для цього треба здійснити важливу розрахункову операцію щодо порівняння витрат та результатів виробництва. Така операція має виконуватися із суворим дотриманням низки умов, визначених на основі аналізу наукових джерел [1-9].

Умова перша. Сумірні величини витрат і результатів виробництва повинні мати абсолютно однакову розмірність. Суть цієї умови полягає в тому, що не можна порівнювати тонни металу з кілограмами свинини або з

кубічними метрами деревини тощо, оскільки це не має сенсу. Адже порівняння передбачає або літочислення співвідношення витрат і результатів, або літочислення різниці між другим (результатами) і першим (витратами).

Ставлення витрат до результатів чи, навпаки, результатів до витрат характеризує ефективність процесу. Виникає питання: тоді що ж характеризує відношення тонн металу та кілограмів свинини? Відповіді це питання просто немає.

Не менш безглуздо проводити обчислення різниці між результатами та витратами виробництва, якщо задані величини мають різну розмірність. Така різниця, як відомо, має показати ефект процесу виробництва. Але який ефект можна отримати від розрахункової операції, якщо від 4000 кг свинини відібрати 100 тонн металу?

Ці приклади переконують краще за всяку теорію. Ще раз наголосимо, що порівняння витрат і результатів має вестися з використанням величин однакової розмірності, причому така розмірність має бути універсальною. Цій умові найвищою мірою відповідає універсальний вимірник, висловлений у вартісній формі, який повністю задовольняє вимогу даної умови.

Умова друга. Відображення витрат і результатів виробництва у вартісній формі з метою подальшого порівняння передбачає їх обчислення в однаковій валюті, наприклад, у національній або у валюті будь-якої держави. Однак якщо це не національна валюта, то бажане застосування вільно конвертованих і найбільш стабільних валют. До таких валют належать долари США, євро, англійські фунти стерлінгів.

Це означає, що якщо при вимірі витрат використовуються гривні, то результати також повинні обчислюватися в гривнях і в жодному разі — в іншій валюті, наприклад, у доларах. Якщо зустрінеться випадок, коли витрати та результати будуть виражені в різних валютах (припустимо, сировина купується за кордоном за долари, а продукція продається в Україні за гривні), то якась валюта приймається за основу обчислення, а всі інші валюти перераховуються в основну.

Умова третя. При нестабільній економіці, коли ціни на виробничі ресурси і на продукцію, що випускається, швидко змінюються, при сумірненні витрат і результатів виробництва необхідно враховувати інфляційні процеси. Таку розрахункову операцію рекомендується проводити, якщо темпи інфляції національної валюти перевищують 5—6 відсотків річних. У межах зазначених темпів перерахунки витрат і результатів проводити недоцільно, бо похибка в розрахункових значеннях величин, що порівнюються, буде мала і практичної ролі не грає.

Проте вищі темпи інфляції (наприклад, 10, 15, 20 відсотків і від) можуть серйозно позначитися на кінцевих результатах порівняння використовуваних у розрахунках величин. Тому їх обов'язково слід враховувати. Потрібно окремо врахувати інфляцію національної валюти, зміну цін на використовувані у виробництві ресурси (сировину, матеріали, паливо, енергія, оплата праці тощо) і зміну цін на продукцію, що випускається і продається на ринку.

Умова четверта. Будь-який підприємницький проект, як правило, здійснюється протягом певного періоду. Спочатку — інвестиційні платежі, тобто.

Отже, щоб не допустити серйозних похибок при порівнюванні витрат і результатів виробництва, необхідно враховувати фактор часу, оскільки кошти, розділені певним часовим інтервалом, не еквівалентні один одному. Щоб їх порівняти, потрібно провести спеціальну розрахункову операцію дисконтування.

Наприклад, як порівняти між собою 100 сьогоднішніх гривень із 120 гривнями за рік? Яка з двох порівнюваних величин більша, а яка менша? Просто порівняти між собою дві величини за їх абсолютним значенням в економіці не можна, бо відповідно до добре відомого прислів'я «Час — гроші!» це означає, що з часом певна грошова сума істотно змінюється, і, як правило, у бік. Так, 100 грн. через рік, якщо вони не лежать у шафі без руху, можуть перетворитися на 105, 110, 115, 120, або 125 грн. і т.д. в залежності від того, скільки коштують зараз грошові ресурси і як вони використовуються або

працюють. У інфляційний період вартість фінансових ресурсів зростає (що пов'язані з їх відносним знеціненням), у стабільній економіці вартість грошей мінімальна (хоча купівельна їхня здатність у період найвища).

Отже, провівши дисконтування витрат і результатів виробництва можна порівняти їх між собою. Принцип такого зіставлення зводиться до такого. Нехай є певний період, усередині якого є і платежі (витрати), і результати (дохід) виробництва. Необхідно провести коригування витрат та результатів виробництва з таким розрахунком, щоб вони були економічно порівнянними.

Для проведення операції дисконтування слід вибрати той момент часу всередині відомого періоду, щодо якого коригуватимуться витрати та результати виробництва.

Умова п'ята. Чітко простежується наступна послідовність дій підприємця з метою оцінки прибутковості проекту:

- відбір всіх альтернативних варіантів вкладень коштів, які можуть бути реалізовані підприємцем;
- визначення абсолютних оцінок прибутковості кожного варіанта вкладень;
- відбір з усієї сукупності аналізованих варіантів тих, які становлять інтерес (економічний, соціальний, екологічний, політичний тощо);
- відбраковування інших варіантів та виключення їх із подальшого відбору;
- проведення абсолютно-порівняльної оцінки одного обраного варіанта: якщо така оцінка виявиться позитивною, то даний варіант приймається до реалізації, в іншому випадку він відкидається і підприємець шукає нові можливості для вигідного приміщення свого капіталу;
- якщо після абсолютної оцінки залишаються кілька різних варіантів, то кожен з них піддається абсолютно-порівняльній оцінці системи різних критеріїв;
- підприємець встановлює для нього пріоритетний критерій і проводить порівняльну оцінку прибутковості альтернативних проектів за обраним

критерієм, і той варіант, яким він задоволений більшою мірою, приймається ним для свого бізнесу.

Викладена схема відбору варіантів для вкладень капіталу в нову підприємницьку справу показала свою високу надійність там, де методично та інформаційно всі розрахунки здійснені безпомилково.

1.2 Методичні особливості прийняття управлінських рішень щодо інвестування експортної діяльності підприємств

Хоч би як намагалися управлінці при виробленні управлінського рішення про діяльність фірми на майбутній період, отримати абсолютно точне планове завдання не вдасться. І справа тут не в тому, що кваліфікація плановиків недостатньо висока, а в тому, що в ринковій економіці діє безліч факторів, і майже всі вони не є детермінованими, однозначними, а виявляють себе багатозначно, за ймовірнісними законами. Знати заздалегідь, якою в майбутньому виявиться ринкова ситуація, як вона виявить себе стосовно даного підприємства, не дано нікому.

Отже, при виробленні планово-управлінського рішення менеджери підприємства повинні так скласти виробничий план підприємства, щоб точніше передбачити можливі відхилення фактичних показників від планових у гірший бік. Тоді з'явиться можливість заздалегідь підготуватися до того, що ситуація на ринку буде негативно складатися для даного підприємства. Розглянемо докладніше питання про відхилення фактичних результатів від прийнятого планово-управлінського рішення [10].

На рис. 1.1 представлені можливі положення підприємства у майбутній ринковій ситуації. Це може бути зона підвищення прибутку в порівнянні з минулим періодом, який приймається за базу порівняння (для такої зони індекс прибутку буде більше одиниці). Можливе і потрапляння до зони зниження прибутку (для неї індекс прибутку знаходиться в діапазоні від нуля до одиниці).

І нарешті, фірма може опинитися в зоні від'ємного прибутку, або збитковій зоні, для якої індекс прибутку буде меншим за нуль.

Усередині описаних зон розташовуються всі можливі планово-управлінські рішення та фактичні результати діяльності підприємства.

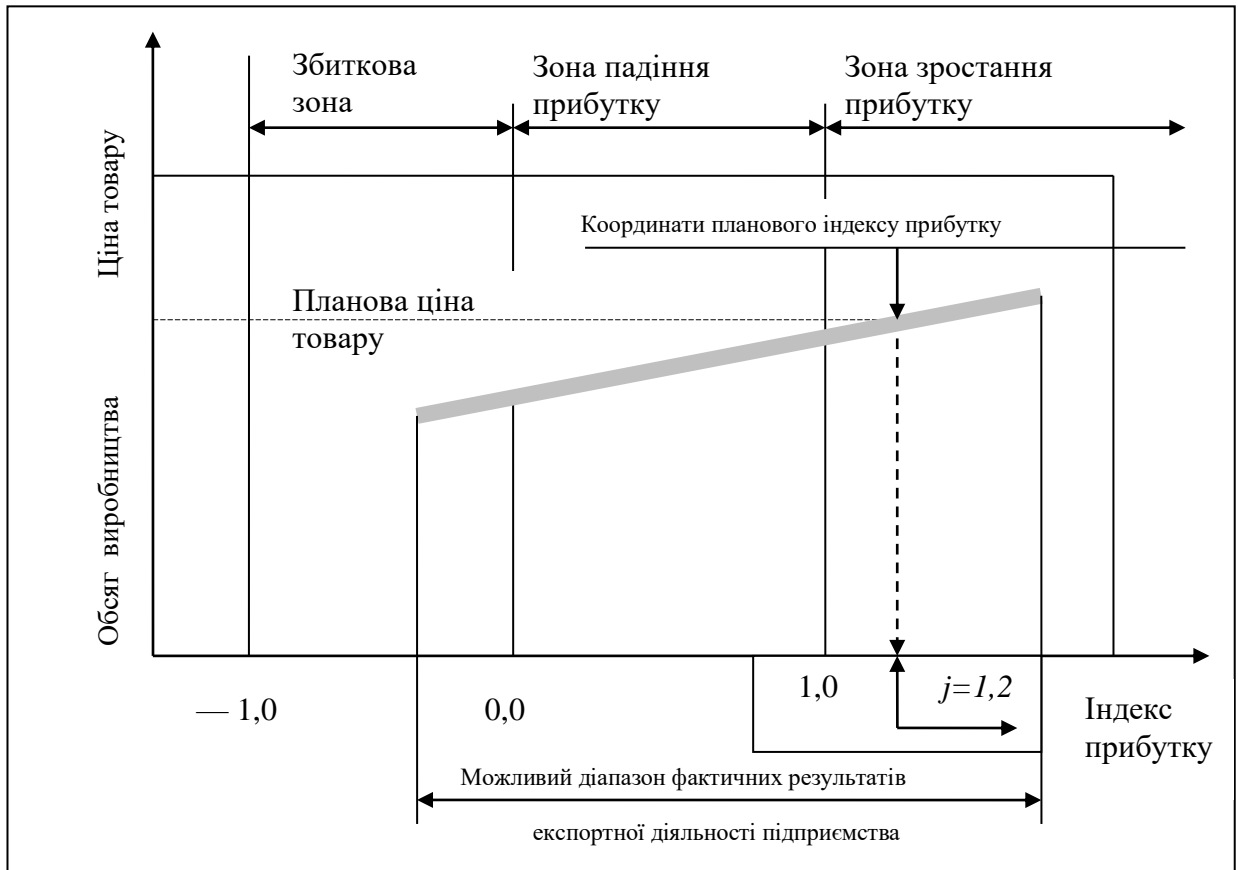


Рисунок 1.1 - Зони планово-управлінських рішень та фактичних результатів експортної діяльності підприємства

Нехай підприємство спланувало свою діяльність на майбутній плановий період, встановивши для себе певний обсяг виробництва продукції, ціну товару, за якою планується його експорт, а також сукупні витрати на виробництво.

Виходячи з планових величин найважливіших прибуткоутворюючих параметрів, індекс прибутку, величину якого планується досягти в майбутньому періоді після реалізації виробленого товару, складе $J = 1,2$. Це означає, що у разі успішного виконання запланованого результату, прибуток підприємства зросте порівняно з базисним періодом на 20% (див. виділену точку на рис. 1.1. з відповідними координатами).

Зрозуміло, отримати такий результат практично не вдасться через численні причини, які в сукупності призведуть фактичний прибуток до деякого відхилення від планового завдання. Питання, однак, полягає в тому, яке буде відхилення і в який бік від фіксованої точки воно буде спрямоване, оскільки майбутня ринкова ситуація в силу своєї невизначеності може розвиватися і позитивно, і негативно по відношенню до даного підприємства.

Якщо всі діючі параметри ринкової ситуації виявляться сприятливими для економіки цієї фірми, то індекс прибутку перемістатиметься праворуч від запланованої координати її індексу. Приріст становитиме понад 20%.

Однак ринкова ситуація може розвиватися за негативним сценарієм. Тоді фактично прибуток буде суттєво менший за запланований, його індекс почне зміщуватися вліво і може в принципі зайняти координату менше нульової позначки, тобто. привести фірму до збиткового стану.

Виходить парадоксальна ситуація: начебто фірма все передбачила, прорахувала, зверстала обґрунтований план виробництва продукції, визначила майбутню ціну свого товару, нарешті переконана в отриманні запланованого прибутку, а в результаті — фактичний збиток виробництва.

На жаль, у ринковій економіці таке трапляється досить часто. Періодично можна зустріти в засобах масової інформації та в спеціальній літературі повідомлення про те, що такі фірми зазнали краху і розорилися. І причин цьому досить багато: інфляція понад очікувану, непередбачене зростання цін на виробничі ресурси, брак купівельної спроможності споживачів продукції, брак якихось дуже необхідних ресурсів, неплатежі споживачів за отриману продукцію та ін. В результаті сукупного дії зазначених причин і у разі несприятливого розвитку подій, коли всі вони спрямовані в бік погіршення ринкової ситуації для даної фірми, вона може не тільки втратити частину запланованого прибутку, а й опинитися в збитковій зоні.

Отже, за несприятливого розвитку ринкових подій у принципі можливі такі ситуації з результатами виробництва:

- прибуток може виявитися меншим за запланований, але все ж більше його базисної величини (коли індекс прибутку буде більше 1,0, але менше 1,2);
- прибуток може бути менше базисної величини, тобто. менше 1,0, але більше за нуль;
- і найгірший варіант — прибуток виявиться негативним, тобто. буде менше нуля.

Чи можна якось позитивно і оперативно впливати на процес виробництва, керувати несприятливою ситуацією, щоб підприємство не потрапляло у скрутне становище і не виявилось на межі банкрутства? Нам здається, що це не тільки можливе, але й необхідно. У цьому й полягає сенс функції регулювання виробництва, у бізнесі. Суть його зводиться до наступного.

Попередні операції з управління виробництвом, включаючи аналіз можливого відхилення фактичних результатів від плану в негативний бік, оцінка цього відхилення дозволяють розпочати виконання заключної його частини регулювання виробничої діяльності з усіх можливих напрямках.

Насамперед можна порекомендувати підприємствам ретельно стежити за загальною економічною ситуацією в країні, за темпами інфляції, аналізувати, як змінюється вартість вільно конвертованої валюти, вирішувати, чи не краще свої кошти перевести в стабільнішу валюту. Треба прогнозувати з максимально можливою точністю майбутні ціни на ресурси, задаючи три оцінки за їх величиною: мінімальну, найбільш ймовірну і максимальну. Тоді буде легше визначити найважче становище із витратами виробництва продукції у плановому періоді [11].

Слід також якомога точніше прогнозувати можливе відхилення від базису платоспроможності споживачів продукції, точно оцінювати ринкову частку підприємства з обсягу продажу товару в базисному періоді та ретельно прогнозувати (даючи три оцінки: мінімум, найбільш ймовірне значення та максимум) поведінка конкурентів у плановому періоді в частині збільшення обсягу поставок ринку своїх товарів хороших і політики цін.

Вся ця інформація просто необхідна для прийняття найбільш точного планово-управлінського рішення та зведення до мінімуму можливої похибки в порівнянні з найгіршим фактичним результатом, тим більше, що передовий виробничий досвід переконливо показує справедливість цієї тези. Ті фірми, які багато років збирають досвід на кожного конкурента, стежать за ринком, за цінами на товари, вивчають своїх споживачів і т.д., як правило, успішно ведуть свою справу, досягають великих успіхів у бізнесі. Вони з великою точністю пророкують майбутню ринкову ситуацію і намагаються використовувати її у власних інтересах [12].

Однак і за такої політики фірми не застраховані від помилок та прорахунків, від збитковості виробництва. Отже, все вищезгадане в частині забезпечення планової роботи необхідною інформацією залишається справедливим, необхідним, але не достатнім. Без регулювання виробничої діяльності з урахуванням ринкової ситуації, що виникає, обійтися неможливо.

Враховуючи обстановку, що складається на ринку, треба проводити таку корекцію поведінки, яка може допомогти підприємству пом'якшити своє важке становище. Однак, стикаючись з конкретною ситуацією, не кожне підприємство може адекватно та оперативно прореагувати на неї. Рішення, як правило, треба приймати швидко та рішуче. Якщо часу для проведення глибокого аналізу немає, тоді помилки неминучі. Регулювання виробництва у разі як допоможе, і навіть посилить і так важке становище фірми [12].

Вихід із цього положення лежить у поєднанні двох прогресивних факторів. По-перше, при прийнятті планово-управлінських рішень та регулюванні виробництва треба широко користуватися комп'ютерною технологією, спиратися на якісні програмні продукти та сучасну обчислювальну техніку [13]. Тоді можна буде за лічені хвилини програвати різні ринкові ситуації і відбирати прогресивні рішення, використовуючи машинну імітацію конкретних виробничих результатів і ринкових подій, що виникають. По-друге, бажано до будь-якої негативної ринкової ситуації підготуватися заздалегідь. Для цього імітується конкретна ситуація, реалізація

якої без корекції призведе фірму до збиткового стану, і тоді для неї готується заздалегідь готове рішення, що дозволяє врятувати становище в умовах кризи.

Заздалегідь підготовлені рішення відбивають хіба що конкретні ринкові сценарії, вся сукупність яких дозволить знайти єдино правильне рішення — найкраще у цій ситуації. Таке рішення треба негайно проводити в життя, регулюючи хід свого виробництва адекватно ринкової ситуації, що виникла.

1.3 Сутність економічного обґрунтування відбору найкращого варіанта інвестиційних вкладень

Найчастіше у господарській практиці виникає проблема вибору кращого варіанта інвестування вільних коштів. Зазвичай це відбувається тоді, коли в інвестора є у достатньому обсязі фінансові ресурси і є широкі можливості їх використання.

Зазвичай, завдання вибору бувають двох типів. Перший тип - вибір варіантів вкладень для досягнення однієї і тієї ж мети, що відрізняються між собою організаційними, управлінськими, технологічними, екологічними або господарськими рішеннями. У таких завдань мета одна, а кошти на її досягнення можуть бути різні, що вимагають різних інвестицій і забезпечують різні результати при функціонуванні проекту [14-16].

Другий тип - вибір варіантів інвестування для досягнення різних цілей, у кожної з яких є своя потреба в інвестиціях і свої можливості отримання дивідендів, доходів, прибутків та ін.

У методологічному плані завдання вибору обох типів практично однакові з погляду відбору кращого варіанта вкладень. За своїм характером вони відносяться до завдань порівняльної економічної ефективності вкладень, при вирішенні яких з множини (принаймні більше двох) варіантів потрібно відібрати для реалізації тільки один, який володіє найкращими показниками ефективності з позицій інтересів інвестора [18].

Розглянемо робочу методику відбору найкращого варіанта вкладень. В її основі лежить попереднє визначення привабливості всіх варіантів, що розглядаються, по системі прийнятих для порівняння міжнародних показників. Такими показниками є [19]:

- внутрішня норма прибутковості проекту;
- чистий наведений дохід;
- рентабельність інвестицій;
- термін окупності інвестицій;
- термін окупності чинного об'єкта.

Кожен альтернативний варіант розглядається щодо можливого інвестування, і ті проекти, які пройшли попередній відбір з якихось міркувань інвестора, включаються до конкурсу для економічної оцінки їхньої привабливості [20]. Потім за кожним проектом розраховуються необхідні оціночні показники. Результати такого розрахунку зводяться в загальну таблицю для огляду і прийняття після їх аналізу остаточного рішення. Розглянемо, як це робиться.

Нехай є чотири варіанти вкладень. По кожному з них визначено необхідні міжнародні показники. Їх сукупність за всіма варіантами представлена в табл. 1.1 (цифри умовні).

Подані варіанти мають велику привабливість для інвестора за різними показниками. Так, за показником внутрішньої норми прибутковості найкращим буде четвертий варіант, за чистим наведеним доходом - другий, за рентабельністю інвестицій - третій, за терміном окупності інвестицій - перший варіант (найкращі варіанти за обраними показниками в таблиці 1.1 виділено).

З наведеного прикладу випливає одна важлива умова відбору кращого варіанту: інвестор повинен попередньо виділити пріоритетність аналізованих показників для себе, оскільки в кожному конкретному випадку його вибір залежить від багатьох факторів (масштаби бізнесу, наявність ризику вкладень та функціонування бізнесу тощо).

Припустимо, що в даному прикладі інвестор вважатиме, що для нього найважливішим показником у системі є термін окупності інвестицій. Тоді загальна інформаційна таблиця буде виглядати так (табл. 1.2).

З таблиці 1.2 видно, що з обраною критерією — терміну окупності інвестицій перший варіант вкладень — найкращий. У нього термін окупності інвестицій найнижчий - 2,35 часових інтервалів. Це означає, що, обравши перший варіант інвестування, інвестор у найкоротший термін поверне свої вкладення. Однак за всіма іншими показниками перший варіант поступається іншим, і справа інвестора визначати, що для нього кращий і який варіант зрештою йому прийняти для реалізації.

Таблиця 1.1 – Найважливіші показники ефективності інвестицій за варіантами

Показники	Варіанти інвестування			
	Перший	Другий	Третій	Четвертий
Внутрішня норма прибутковості	0,0645	0,0589	0,0621	0,0714
Чистий наведений дохід	2345	2786	2534	2487
Рентабельність інвестицій	0,731	0,695	0,758	0,710
Термін окупності інвестицій	2,35	2,47	2,93	3,22

Таблиця 1.2 - Відбір найкращого варіанта інвестування за терміном окупності інвестицій

Показники	Варіанти інвестування			
	Перший	Другий	Третій	Четвертий
Внутрішня норма прибутковості	0,0645	0,0589	0,0621	0,0714
Чистий наведений дохід	2345	2786	2534	2487
Рентабельність інвестицій	0,731	0,695	0,758	0,710
Термін окупності інвестицій	2,35	2,47	2,93	3,22

Такий підхід до питання про прийняття управлінського рішення в галузі доцільності інвестування на основі економічної привабливості проектів у певних випадках не виключає застосування та інших критеріїв відбору варіантів [21-23]. Однак при цьому необхідно завжди пам'ятати, що первинною є економіка, а все інше — вдруге, бо без певного економічного базису ніякі інші проблеми вирішити не вдасться.

2 АНАЛІЗ УМОВ І РЕЗУЛЬТАТІВ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ІНВЕСТИЦІЙНИХ ОПЕРАЦІЙ ТОВ «АРМАТУРНИЙ ЗАВОД «АДМІРАЛ»

2.1 Загальна характеристика ТОВ «Арматурний завод «Адмірал»

Підприємство ТОВ «Арматурний завод «Адмірал» зареєстровано 30.11.2000 за юридичною адресою Україна, 49038, Дніпропетровська обл., місто Дніпро, Академіка Белелюбського, 14.

Керівником організації є Вернигора Олександр Миколайович.

Розмір статутного капіталу складає 1 000 000,00 грн.

Основний вид діяльності:

28.91 Виробництво машин і устаткування для металургії

Інші:

- 46.19 Діяльність посередників у торгівлі товарами широкого асортименту
- 46.90 Неспеціалізована оптова торгівля
- 70.22 Консультування з питань комерційної діяльності й керування

Вітчизняне підприємство повного циклу, яке займається розробкою та виробництвом високоякісної трубопровідної арматури для промислових підприємств. Здійснює весь виробничий цикл: від проектування та розробки креслень до виготовлення та постачання готової продукції.

Завод трубопровідної арматури «Адмірал» проектує і виробляє трубопровідну арматуру: засувки, затвори і клапани для установки на підприємствах металургійного і гірничодобувного комплексу, хімічної і нафтогазової галузі, електроенергетики, комунального господарства (табл. 2.1).

Сервісний підрозділ підприємства з виробництва промислової трубопровідної арматури, пропонує послуги з механічного оброблення деталей (токарно-фрезерні послуги, рубання, довбинні послуги, розточення) а також

плазмового різання металу. Має власний конструкторський відділ, який пропонує розробку конструкторської багаторівневої документації. Литейне виробництво пропонує послуги відливу деталей серійного виробництва [24].

Конструкторський відділ постійно займається поліпшенням характеристик міцності й експлуатаційних якостей продукції, що випускається заводом, яку застосовують на:

- ⇒ металургійних і гірничо–збагачувальних підприємствах;
- ⇒ заводах феросплавів;
- ⇒ водоочисній і водопідготовчій галузі;
- ⇒ гідро і теплоелектростанціях;
- ⇒ підприємствах хімічної і нафтогазової галузі;
- ⇒ теплопостачанні;
- ⇒ залізорудних комбінатах.

Таблиця 2.1 — Види та обсяги виробництва основних видів продукції ТОВ «Арматурний завод «Адмірал»

Найменування продукції	Обсяг виробництва, тис. грн.		Відхилення:	
	2020	2021	+/-	%
Засувки коинові, шиберні, секторні	18105	54344	36239	200,2
Затвори дискові, поворотні, щитові	23130	25241	2111	9,1
Клапани дросельні ДХ, ДГВ, ДХК, ДП, ДГ	13833	43289	29456	212,9
Клапани ПГПС	3059	10881	7822	255,7
Металоконструкції	-	5950	5950	-
Послуги з проектування та ремонту обладнання	-	9527	9527	-
Інші види продукції	721	2109	1388	192,5
Загальний обсяг виробництва	58848	151341	92493	157,2

На діяльність підприємства впливає ціла низка факторів, від яких в цілому залежить діяльність підприємства. Факторами, які значно впливають на виробничу діяльність підприємства, виступають: підвищення цін на енергоносії, нестабільна цінова політика на ринках чорного та кольорового металопрокату, кабельно-провідникової продукції, підшипників, ізоляційних матеріалів та іншої сировини і комплектуючих. Суттєвим фактором є високий знос основних засобів, високий рівень витрат на утримання та ремонт основних засобів. Для більш продуктивної роботи підприємства необхідно проводити капітальний ремонт та планомірне оновлення виробничого обладнання, вдосконалювати технологію виробництва.

Розробка і впровадження нових технологічних процесів є невід'ємною частиною загальної стратегії розвитку підприємства. Враховуючи необхідність освоєння виробництва нових видів електротехнічної продукції, розширення об'ємів послуг з її ремонту, підвищення якості виконуваних робіт, фахівцями технічних служб ТОВ «Арматурний завод «Адмірал» удосконалюються існуючі та впроваджуються принципово нові технологічні процеси,

Виходячи з цих тенденцій, можна дійти висновку, що на підприємстві існують достатньо потужні тенденції до удосконалення науково-технічного рівню виробництва. Проте наявний рівень визначається фахівцями як недостатньо високий, що знижує наявну конкурентоспроможність підприємства.

Аналіз зовнішнього середовища непрямого впливу ТОВ «Арматурний завод «Адмірал».

Середовище непрямого впливу представляє собою загальні умови функціонування організації, що визначаються тенденціями та особливостями розвитку країни, у якій ця організація знаходиться. [34]

У таблиці 2.2 представлено аналіз впливу вказаних факторів на ТОВ «Арматурний завод «Адмірал».

Таблиця 2.2 — Аналіз факторів середовища непрямого впливу ТОВ «Арматурний завод «Адмірал»

Група факторів	Характеристика впливу
Економічні фактори	У найбільшій мірі впливають: платоспроможність споживачів продукції, рівень інфляції, величина відсоткової ставки, сприятливість кредитного та інвестиційного клімату в країні, система оподаткування, стійкість та пріоритети економічного розвитку країни
Політичні фактори	Визначають стабільність роботи підприємства, стійкість ділових контактів та тенденцій збуту, можливість успішної роботи з зарубіжними партнерами
Правові фактори	Система законодавства встановлює правові норми та рамки відносин між суб'єктами підприємницької діяльності, дієвість правової системи та процесуальна сторона практичної реалізації законодавства мають суттєвий вплив на роботу підприємства
Соціальні фактори	На діяльність підприємства мають вплив такі аспекти, як рівень освіти, ставлення людей до роботи, якість життя, моральні цінності людей, існуючі у суспільстві традиції, норми, культурні стандарти
Технологічні фактори	Визначають рівень конкурентоспроможності підприємства і перспективи його розвитку. Розвиток науки і техніки, впровадження нових технологій може сприяти зниженню витрат підприємства, підвищенню продуктивності праці та збільшенню прибутку

У таблиці 2.3 наведено оцінку ступеню впливу факторів середовища непрямого впливу за даними експертних оцінок фахівців підприємства. У якості найбільш суттєвого фактора, що спричиняє труднощі в роботі підприємства протягом п'яти останніх років, визначається вплив кризових явищ в економіці країни, макроекономічна нестабільність.

В таблиці 2.4 наведено характеристики ринку основної продукції заводу. В аналізі враховувались регіональні особливості ринкової активності підприємства, адже споживачі продукції локалізовані переважно на сході України.

Таблиця 2.3 — Оцінка ступеню впливу факторів макросередовища на діяльність ТОВ «Арматурний завод «Адмірал»

Група факторів	Ступінь впливу на діяльність підприємства		
	незначна	середня	значна
Політичні			
Фінансово-економічні			
Виробничо-технологічні			
Соціальні			
Екологічні			

Таблиця 2.4 — Основні характеристики ринку продукції заводу

Розмір ринку	Визначається платоспроможним попитом промислових підприємств України, зокрема добувних підприємств. Має тенденцію до зростання пропорційно зросту потреб вітчизняних підприємств
Масштаб конкуренції	Конкуренція в галузі в цілому є високою, але в сегментах, в яких працює підприємство, вона є поміркованою
Швидкість зростання ринку	Визначається інтенсивністю процесів технічного переозброєння та розвитку промислових підприємств, зокрема добувної галузі. У поточний період є незначною та важко прогнозованою у зв'язку з кризовими явищами в економіці
Стадія економічного циклу	Ринок знаходиться у стадії зрілості
Число конкурентів та їх відносна величина	На ринку працює декілька крупних вітчизняних підприємств та велика кількість невеликих, що пропонують переважно імпортну продукцію.
Число покупців та їх відносна величина	Головними споживачами продукції є промислові підприємства, зокрема добувної галузі, взаємодія з якими базується на принципах оптимізації співвідношення «ціна-якість» та транспортних витрат, переваг довгострокового співробітництва
Переважання інтеграції вперед або назад	Підприємство має тенденцію до інтеграції вперед, тобто до споживачів
Бар'єри на вході та виході	Високі. Машинобудівна галузь потребує значних капіталовкладень
Характеристики продукції	Продукція відрізняється значним ступенем стандартизації, можливістю індивідуальної доробки під умови замовника
Темп технологічних змін у виробництві та у продукції	Галузь характеризується достатньо високими темпами технологічних змін. Постійно удосконалюється як продукція, так і технологія виробництва
Економічний ефект масштабу	Ефект масштабу має суттєвий вплив на економію питомих витрат у даній галузі
Прибутковість галузі	У зв'язку з несприятливим фінансово-економічним становищем основних споживачів галузь відрізняється невисокою прибутковістю та відносною нестабільністю

У галузі, зокрема у сегменті ринку, на якому працює підприємство, діють наступні конкурентні сили.

1. Інтенсивність конкуренції.

Конкуренцію на ринках металоконструкцій заводу однозначно характеризувати важко. З одного боку, на ринку працює багато фірм, зокрема тих, що реалізують імпордне обладнання. Цей факт свідчить про високу напруженість конкуренції. З іншого боку, завдяки правильному позиціонуванню та фокусуванню на ринку, ТОВ «Арматурний завод «Адмірал» має можливість значно знизити напруженість конкурентної ситуації. Вітчизняні конкуренти працюють в аналогічних умовах і в цілому не мають суттєвих конкурентних переваг.

2. Залежність від постачальників.

Підприємство значною мірою залежить від постачальників сировини та комплектуючих для обладнання та металоконструкцій, що воно випускає. Постачальники ТОВ «Арматурний завод «Адмірал» розташовані переважно в Україні, що сприяє зниженню ризиків, пов'язаних із зовнішньоекономічною діяльністю.

3. Залежність від споживачів.

Величина попиту на продукцію ТОВ «Арматурний завод «Адмірал» в цілому стабільна та прогнозована, є можливість як розширення збуту, так і диверсифікації виробництва, завдяки наявному попиту на відповідні види продукції. Однак значна концентрація роботи ТОВ «Арматурний завод «Адмірал» на специфічних підприємствах-споживачах, зокрема добувної галузі, знижує можливість швидкого переключення між споживачами. Таким чином, залежність від споживачів можна визначити як високу.

4. Товари-замінники.

Вірогідність виникнення товарів-замінників для продукції ТОВ «Арматурний завод «Адмірал» можна визначити як невелику, завдяки специфіці потреб підприємств-споживачів.

5. Загроза появи нових конкурентів всередині галузі.

Можливості виникнення нових конкурентів всередині галузі є невеликими, оскільки створення великого машинобудівного підприємства потребує великих ділянок землі, значних інвестицій у будівлю виробничих приміщень, придбання обладнання та нарощування виробничої потужності. Крім того, необхідним буде придбання та опанування технологій виробництва, що також потребує коштів та часу. Таким чином, вхідні бар'єри у цій галузі є високими. Конкуренція з боку імпорتنих товарів не є істотною загрозою, тому що співвідношення «ціна-якість» у них не задовольняє повною мірою потреби споживачів, з якими працює ТОВ «Арматурний завод «Адмірал». Але не виключена можливість того, що у процесі оновлення обладнання та впровадження нових технологій підприємства-споживачі можуть переключитися на придбання саме імпорتنих товарів. Це є вірогідною загрозою, тому ТОВ «Арматурний завод «Адмірал» вже багато років працює над підвищенням технічного та технологічного рівню виробництва.

Результати аналізу впливу конкурентних сил представлені на рис. 2.1.

	Загроза появи нових конкурентів є поміркованою	
Залежність від постачальників є значною	Інтенсивність конкуренції поміркована, є тенденція до посилення	Залежність від споживачів є значною
	Загроза появи товарів-замінників є незначною	

Рисунок 2.1 — Аналіз впливу конкурентних сил галузі

Виходячи з аналізу ситуації на ринку, найбільш вірогідними діями стратегічних конкурентів, як існуючих, так і потенційних, будуть наступні.

Перший напрямок, за яким можуть у подальшому діяти конкуренти, це постачання продукції більш низької якості, але за більш низькими цінами, завдяки чому така продукція стає привабливою для покупців з низьким рівнем

платоспроможності. Виходячи з наявності серед споживачів певної частини саме таких підприємств, зазначена тенденція залишиться також у подальшому.

Другий напрямок, у якому можуть діяти конкуренти, це підвищувати якість та технологічність продукції, завдяки чому вони зможуть захопити ринок в процесі технологічного оновлення та модернізації.

Третій напрямок можливих дій конкурентів — це активне використання поставок продукції в кредит та покращення післяпродажного обслуговування.

Виходячи із зазначених напрямків можливих дій конкурентів, ТОВ «Арматурний завод «Адмірал» потребує розробки власної стратегії підвищення конкурентоспроможності.

Сильні та слабкі сторони у внутрішньому середовищі, можливості та загрози у зовнішньому середовищі, що були виявлені на попередніх етапах аналізу, підлягають систематизації у матриці SWOT-аналізу (табл. 2.5)

До ключових факторів успіху в даній галузі можна віднести наступні:

- наявність джерел фінансування;
- наявність сучасного обладнання і технологій виробництва;
- достатня кількість виробничих потужностей;
- відповідність продукції стандартам якості ISO;
- висококваліфікований персонал;
- постійне вдосконалювання продукції та її післяпродажного обслуговування;
- здатність враховувати індивідуальні технологічні особливості споживачів.

На основі отриманих результатів стратегічного аналізу діяльності ТОВ «Арматурний завод «Адмірал» з'являється можливість розробити та обґрунтувати управлінські заходи щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства, запропонувати та обґрунтувати стратегію подальшого розвитку підприємства, яка дозволила б йому успішно подолати існуючі проблеми та створити міцну основу для ефективного розвитку та виконання своєї стратегічної місії в економіці регіону та країни в цілому.

Таблиця 2.5 — Матриця SWOT- аналізу ТОВ «Арматурний завод «Адмірал»

	Зовнішні можливості 1. Прогнозоване відновлення промислового виробництва в регіоні 2. Можливості збуту в сусідніх країнах ближнього зарубіжжя 3. Наявність попиту на якісні продукцію та послуги 4. Зростання цін на продукцію	Зовнішні загрози 1. Зростання конкуренції на ринках 2. Низька платоспроможність споживачів 3. Залежність від постачальників 4. Зростання цін на сировину, електроенергію та комплектуючі
Внутрішні сильні сторони 1. Великий досвід у виробництві промислового обладнання 2. Наявність науково-дослідницьких розробок 3. Значний виробничий потенціал 4. Сприятливий рівень економічної ефективності	Поле «Сила та Можливості» Високий виробничий потенціал підприємства дає можливість нарощування виробництва та збуту. Науково-технічний розвиток виробничої бази надасть можливість виробляти сучасну продукцію відповідного рівню якості	Поле «Сила та Загрози» Активне оновлення основних засобів та придбання сучасного обладнання дозволить виробляти конкурентоспроможну продукцію. Ефективне управління економікою підприємства дозволяє компенсувати нестабільність розрахунків та цін
Внутрішні слабкі сторони 1. Потреба у значних інвестиціях 2. Матеріалоемність та енергоємність виробництва 3. Недовикористання виробничого потенціалу 4. Порівняно низький рівень оплати праці	Поле «Слабкість та Можливості» Зростання платоспроможного попиту дозволить підвищити використання виробничого потенціалу та покращити фінансово-економічні показники. Це дозволить залучати інвестиційні кошти та підвищувати рівень виробничої бази	Поле «Слабкість та Загрози» Низька платоспроможність споживачів та зростання цін на сировину може зумовити нестачу оборотних коштів та знизити показники роботи. Можна коригувати це за рахунок кредитів

2.2 Основні показники виробничо-господарської діяльності ТОВ «Арматурний завод «Адмірал»

Ефективність виробничої діяльності можна проаналізувати шляхом вивчення динаміки основних показників діяльності підприємства.

У таблиці 2.6 наведені значення основних показників роботи ТОВ «Арматурний завод «Адмірал» за 2020 та 2021 роки, а також оцінка їх змінення у абсолютному та відносному вираженні.

Таблиця 2.6 — Основні показники діяльності ТОВ «Арматурний завод «Адмірал»

Найменування показника	Одиниці виміру	Значення показника		Відхилення	
		2020	2021	+/-	%
Обсяг виробленої продукції	тис. грн	58848,0	151341,0	92493,0	157,2
Обсяг реалізованої продукції	тис. грн	119883,0	213014,0	93131,0	77,7
Чисельність персоналу	люд.	91	145	54	59,3
Фонд оплати праці	тис. грн	15342,6	31372,0	16029,4	104,5
Продуктивність праці	грн / люд.	646,8	1043,7	396,9	61,3
Середньомісячна заробітна плата	грн / люд.	13401,5	14256,0	854,5	25,12
Середньорічна вартість основних фондів	тис. грн	9 161,0	16 886,0	7725,0	84,3
Фондовіддача	грн / грн	6,42	8,96	2,54	39,6
Фондоозброєність	грн / люд.	28187,7	30983,5	2795,8	9,92
Собівартість реалізованої продукції	тис. грн	105054,0	172842,0	67788,0	64,5
Собівартість виробленої продукції	тис. грн	117328,0	143396,0	26068,0	22,22
Витрати на 1 грн. виробленої продукції	грн / грн	1,99	0,95	-1,04	-52,3
Валовий прибуток/ збиток	тис. грн	14 829,0	40 172,0	25343	171
Фінансовий результат від операційної діяльності	тис. грн	14 572,0	29 516,0	14944	102,6
Чистий прибуток/ збиток	тис. грн	1 060,0	14 085,0	13025	1228,8
Рентабельність	%	0,9	9,8	8,9	989

В порівнянні з 2020 роком, обсяг випуску товарної продукції в 2021 році збільшився на 92493 тис. грн., або на 157%, за рахунок збільшення виробничої потужності і розширення номенклатури виробництва продукції. Розмір чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за 2021 рік становить 213014 тис. грн., в порівнянні з 2020 роком збільшився на 93131 тис.

грн., що можливо пояснити стабільною роботою заводу, розширенням номенклатури, збільшенням кількості та обсягу заказів. В перспективі підприємство планує тенденцію зростання обсягу існуючої та випуску нових видів продукції, розширення ринків збуту власної продукції на території України та за її межами.

Структура основних засобів підприємства за 2017–2021 роки наведена у таблиці 2.7.

У 2021 році було придбано будинків та споруд на загальною вартістю 4,21млн. грн., машин та обладнання вартістю 4,24 млн. грн., інструментів, приладів на 344 тис. грн., інших основних засобів на 802 тис. грн., малоцінних необоротних матеріальних активів на 226 тис. грн. Також у 2021 році було відчужено такі основні засоби: машини та обладнання вартістю 470 тис. грн., інші основні засоби обсягом 1,37 млн. грн., малоцінні необоротні матеріальні активи на 12 тис. грн. Інші види активів не мали суттєвих змін.

Як видно з таблиці 2.7, протягом п'яти років обсяг основних засобів нарощувався, що пов'язано як з необхідністю придбання нового обладнання та розширення виробничих приміщень, так і з загальним зростанням цін протягом вказаного періоду.

Структура основних засобів постійно змінювалась, що було зумовлено розвитком та оновленням виробничих потужностей. У 2021 році найбільшу частку основних засобів підприємства становили будівлі та споруди (40,5%) і машини та обладнання (49,9%).

Результати розрахунку показників оцінки майнового стану підприємства ТОВ «Арматурний завод «Адмірал» за 2017–2021 роки наведено у таблиці 2.8.

Виходячи з даних табл. 2.8, стан основних засобів підприємства та його динаміка можуть бути характеризовані як сприятливі для подальшого розвитку підприємства та підвищення його конкурентоспроможності.

Аналіз ліквідності підприємства. Мета аналізу — оцінити можливість підприємства своєчасно в повному обсязі виконувати короткострокові зобов'язання за рахунок поточних активів.

Таблиця 2.7 — Структура основних засобів ТОВ «Арматурний завод «Адмірал» за 2017–2021 роки

Група основних засобів	2017		2018		2019		2020		2021	
	Вартість на кінець року, тис. грн.	Частка, %	Вартість на кінець року, тис. грн.	Частка, %	Вартість на кінець року, тис. грн.	Частка, %	Вартість на кінець року, тис. грн.	Частка, %	Вартість на кінець року, тис. грн.	Частка, %
Будівлі та споруди	1 351,9	29,9	1 639,0	26,8	1 733,0	26,1	2 327,0	25,4	6 378,0	40,5
Машини та обладнання	2 021,5	44,7	1 619,0	26,4	2 214,0	33,4	3 708,0	40,6	7 843,0	49,9
Транспортні засоби	38,2	0,85	30,0	0,5	88,00	1,3	243,0	2,7	497,0	3,2
Інші основні засоби	1 105,1	24,4	2 824,0	46,2	2 595,00	39,1	2 861,0	31,3	1 000,0	6,4
Всього	4 516,7	100,0	6 112,0	100,0	6 630,0	100,0	9 139,0	100,0	15 718,0	100,0

Таблиця 2.8 — Показники оцінки майнового стану підприємства ТОВ «Арматурний завод «Адмірал» за 2017–2021 роки

Назва показника	2017	2018	2019	2020	2021
Сума господарчих коштів, що знаходяться на балансі підприємства, тис грн	16 111,0	39 332,0	54 366,0	93 144,0	191 452,0
Частка основних засобів в активах, %	28,018	15,540	12,219	9,812	8,210
Частка активної частини основних засобів, %	45,602	26,980	34,721	43,232	53,060
Частка пасивної частини основних засобів, %	54,398	73,020	65,279	56,768	46,940
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,677	0,626	0,632	0,583	0,474
Коефіцієнт оновлення основних засобів	1,561	0,408	0,273	0,287	0,611
Коефіцієнт вибуття	0,521	0,007	0,005	0,004	0,062

У таблиці 2.9 представлено динаміку складових власних оборотних коштів підприємства.

Результати розрахунків показників ліквідності ТОВ «Арматурний завод «Адмірал» за 2017 - 2021 роки представлені у таблиці 2.10. Значення показників свідчать про переважно незадовільний рівень ліквідності, який було виправлено лише у 2019-2020 роках, але у 2021 показники знову різко погіршилися. Це зменшує надійність підприємства з точки зору кредиторів.

Усі показники, що характеризують фінансово-господарчу діяльність підприємства, розраховані за типовими методами та формулами. [25,26]

Розрахунок основних показників фінансової стійкості наведено в таблиці 2.11. Значення коефіцієнту автономії та коефіцієнту фінансової залежності свідчать про високий ступінь залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування.

Таблиця 2.9 — Динаміка складових власних оборотних коштів

Назва показника	Значення по роках, тис. грн.				
	2017	2018	2019	2020	2021
Запаси	6768,0	19737,0	23823,0	30800,0	66108,0
Дебіторська заборгованість	2 445,0	9 761,0	21 483,0	49 553,0	77 826,0
Грошові кошти	209,0	60,0	6,0	28,0	3 260,0
Інші поточні активи	457,0	1 293,0	128,0	507,0	154,0
Короткострокові кредити банків	0,0	400,0	1 400,0	47 600,0	93 600,0
Поточна кредиторська заборгованість	1 880,0	14 645,0	27 167,0	15 912,0	41 080,0
Інші поточні зобов'язання	7 956,0	5 755,0	24,0	570,0	14 299,0
Власні оборотні кошти	43,0	10 051,0	16 849,0	16 806,0	-1 631,0

Таблиця 2.10 — Показники оцінки ліквідності підприємства ТОВ «Арматурний завод «Адмірал» за 2017 - 2021 роки

Назва показника	2017	2018	2019	2020	2021
Власні оборотні кошти, тис. грн	43,0	10051,0	16849,0	16806,0	-1631,0
Частка оборотних коштів в активах, %	61,3	78,4	83,6	86,8	76,9
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,02	0,003	0,0002	0,0004	0,02
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,27	0,47	0,75	0,77	0,54
Коефіцієнт покриття	1,00	1,48	1,59	1,26	0,99
Частка власних оборотних коштів в покритті запасів, %	0,64	50,92	70,73	54,56	0,0
Коефіцієнт забезпеченості поточної діяльності власними оборотними коштами	0,004	0,33	0,37	0,21	0,0
Маневреність власного капіталу	0,01	0,55	0,65	0,62	0,0
Маневреність власних оборотних коштів	4,86	0,01	0,0004	0,002	0,0

Таблиця 2.11 — Показники оцінки фінансової стійкості підприємства

Назва показника	2017	2018	2019	2020	2021
Коефіцієнт автономії	0,27	0,47	0,47	0,29	0,22
Коефіцієнт фінансової залежності	3,77	2,15	2,11	3,44	4,57
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	0,73	0,53	0,53	0,71	0,78
Плече фінансового важеля	2,77	1,15	1,11	2,44	3,57
Коефіцієнт стійкості фінансування	0,39	0,47	0,47	0,31	0,22
Коефіцієнт структури фінансування необоротних активів	0,32	0,03	0,004	0,16	0,01
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	0,32	0,01	0,002	0,07	0,01
Коефіцієнт поточних зобов'язань	0,83	0,99	1,00	0,97	1,00
Коефіцієнт довгострокових зобов'язань	0,17	0,01	0,001	0,03	0,004
Коефіцієнт страхування бізнесу	0,0	0,0	0,05	0,10	0,06

Значення коефіцієнту концентрації залученого капіталу вказують на надто високу частку залученого капіталу в загальній сумі капіталу підприємства. Плече фінансового важеля має тенденцію до зростання. Стійкість фінансування є недостатньою, значення коефіцієнту страхування бізнесу вказують на недостатню стабільність фінансового становища підприємства. Проте значення решти показників в цілому сприятливі.

Динаміка складових ефекту фінансового важеля наведена у табл. 2.12.

Таблиця 2.12 — Динаміка складових ефекту фінансового важеля

Показник	2017	2018	2019	2020	2021
Рентабельність активів, %	-0,21	8,03	15,02	19,76	20,74
Проценти, тис. грн	340,0	395,0	407,0	8955,0	15156,0
Позиковий капітал, тис. грн	2000,0	400,0	1400,0	47600,0	93600,0
Власний капітал, тис. грн	4275,0	18314,0	25735,0	27049,0	41870,0
Середня розрахункова ставка відсотку, %	17,0	98,75	29,07	18,81	16,19
Диференціал ефекту фінансового важеля, %	-17,2	-90,72	-14,05	0,94	4,55
Плече ефекту фінансового важеля	0,47	0,02	0,05	1,76	2,24
Ефект фінансового важеля, %	-6,04	-1,49	-0,57	1,25	7,63

Фактор фінансового важелю виникає з появою позикових коштів і дозволяє підприємству одержати додатковий прибуток на власний капітал. Ефект фінансового важелю, що виникає, відображає рівень додатково генерованого прибутку на власний капітал при використанні позикових коштів [27].

Аналіз рентабельності підприємства. Мета аналізу рентабельності підприємства — визначення прибутковості продукції, капіталу, активів, характеристика економічної ефективності фінансово-господарської діяльності. Розрахунок основних показників рентабельності підприємства наведено в таблиці 2.13.

Таблиця 2.13 — Показники оцінки рентабельності підприємства

Назва показника	2017	2018	2019	2020	2021
Валовий прибуток, тис. грн.	-2 090,00	7 780,00	12 591,00	14 829,00	40 172,00
Амортизація нематеріальних та основних активів	783	880	1318	1412	3322
Прибуток від операційної діяльності, тис. грн	-34,00	2 226,00	7 037,00	14 572,00	29 516,00
Чистий прибуток, тис. грн	-564,00	1 582,00	6 439,00	1 060,00	14 085,00
ЕВІТДА, тис. грн	749,00	3 106,00	8 355,00	15 984,00	32 838,00
Рентабельність реалізованої продукції, %	-0,34	9,10	14,72	12,16	13,86
Рентабельність виробництва, %	-0,18	9,10	16,02	12,60	14,88
Рентабельність активів, %	-0,21	8,03	15,02	19,76	20,74
Рентабельність власного капіталу, %	-13,19	14,01	29,24	4,02	40,87
Рентабельність оборотного капіталу, %	-5,71	7,77	16,88	1,68	12,34

Дані таблиці 2.13 свідчать про те, що рентабельність підприємства є в цілому достатньо високою, але нестабільною, чіткої тенденції до зростання або збереження на високому рівні не простежується. Така ситуація пов'язана з низкою факторів, зокрема низькою стабільністю макроекономічного середовища, кризовими явищами в економіці, необхідністю постійно розвивати матеріально-технічну базу виробництва у несприятливих економічних умовах. В цілому, можна відзначити, що подана картина показників свідчить про достатньо високу ефективність менеджменту підприємства, здатного у складних умовах досягати та підтримувати високий економічної ефективності фінансово-господарської діяльності. Графічно динаміку показників проілюстровано на рис. 2.2 та 2.3.

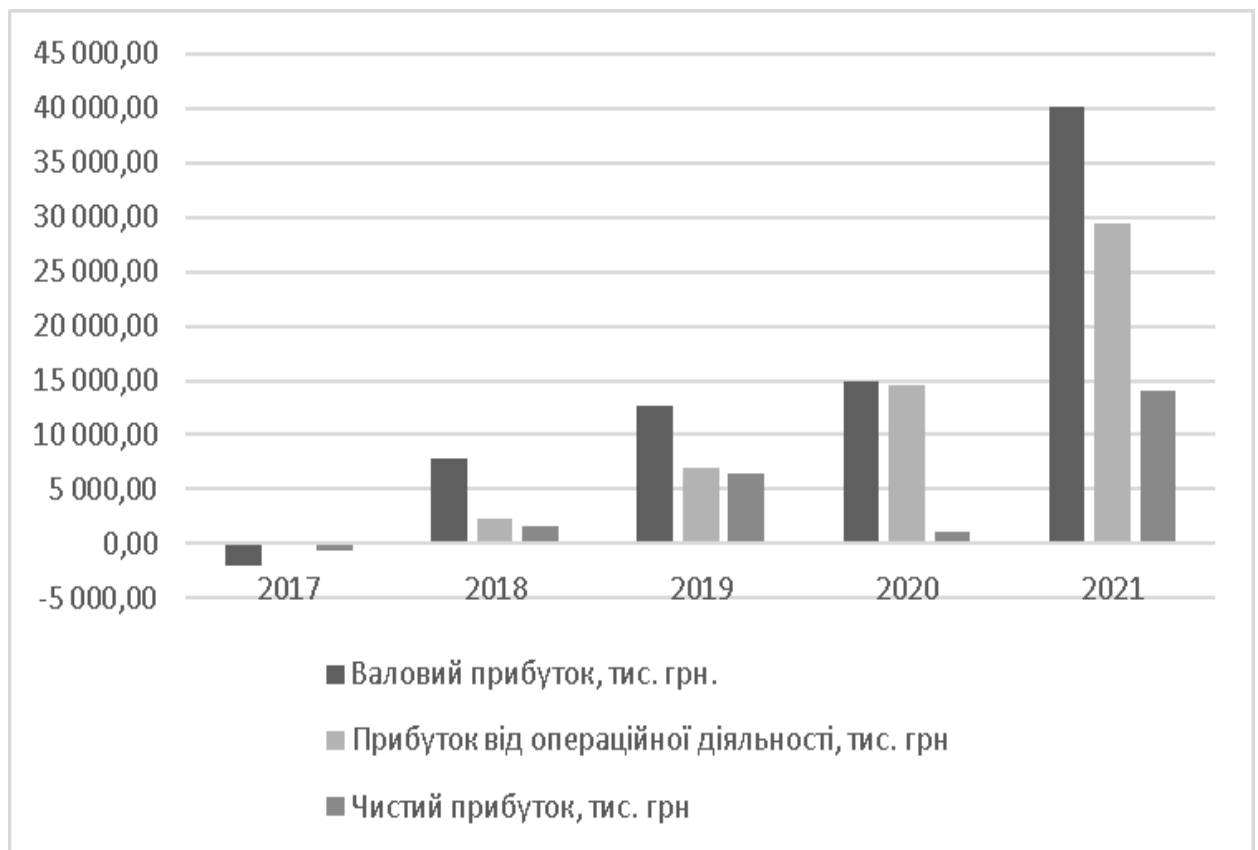


Рисунок 2.2 — Динаміка показників прибутку підприємства

Аналіз ділової активності підприємства. Мета аналізу ділової активності — оцінити, наскільки ефективно підприємство використовує свої активи. Розрахунок основних показників ділової активності підприємства наведено в таблиці 2.14.

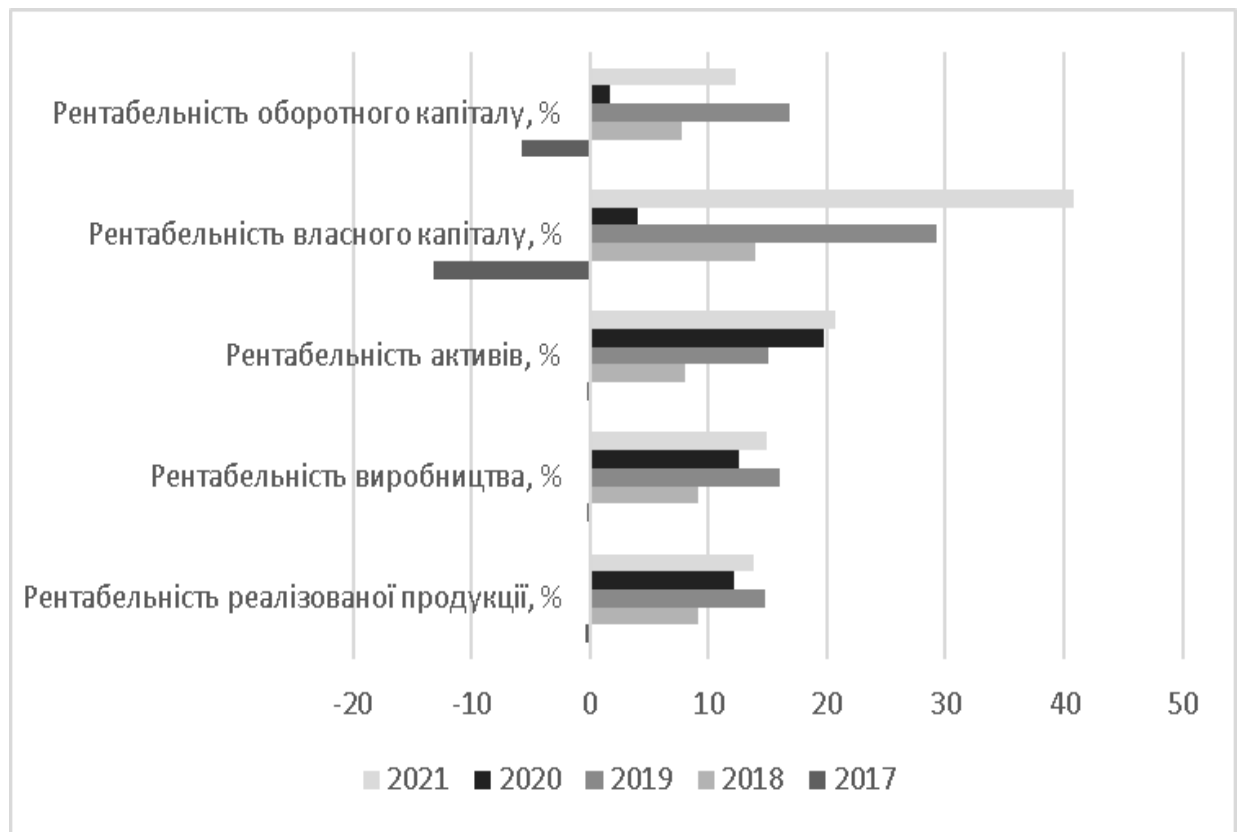


Рисунок 2.3 — Динаміка показників рентабельності підприємства

Таблиця 2.14 — Показники оцінки ділової активності підприємства

Назва показника	2017	2018	2019	2020	2021
1	2	3	4	5	6
Виручка від реалізації продукції, тис. грн	10129,0	24474,0	47797,0	119883,0	213014,0
Продуктивність праці, тис грн/ чол.	87,4	241,3	281,8	646,8	1043,7
Фондовіддача активів	0,63	0,88	1,02	1,63	1,50
Коефіцієнт оборотності власного капіталу, об	2,37	2,17	2,17	4,54	6,18
Коефіцієнт оборотності оборотних активів, об	1,03	1,20	1,25	1,90	1,87
Коефіцієнт оборотності оборотних активів в днях	351,11	299,56	287,31	189,68	192,86
Фондовіддача основних засобів, об.	0,72	1,42	2,39	4,63	14,26
Коефіцієнт оборотності запасів в днях	240,54	290,32	179,43	92,49	111,72
Оборотність дебіторської заборгованості, об	4,14	4,01	3,06	3,38	3,34

Продовження таблиці 2.14

1	2	3	4	5	6
Оборотність дебіторської заборгованості в днях	86,90	89,77	117,66	106,66	107,64
Частка сумнівної ДЗ, %	44,79	5,76	0,20	0,004	0,04
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості в днях	349,59	222,38	179,22	65,57	60,72
Період операційного циклу, дн	327,44	380,09	297,09	199,15	219,36
Період фінансового циклу, дн	-22,14	157,72	117,87	133,57	158,64

Оборотність дебіторської заборгованості в днях має незначне коливання відносно стабільного рівню, у той час як оборотність кредиторської заборгованості в днях має сильну тенденцію до зниження.

2.3 Аналіз інвестиційних операцій ТОВ «Арматурний завод «Адмірал»»

Представлені вище дані свідчать про суттєво нестабільний стан роботи підприємства. Відмічаються дуже різкі коливання показників прибутку та рентабельності. Інші показники також суттєво зростають, за винятком витрат на 1 грн виробленої продукції, що знизилась. Така ситуація може бути пояснена складним періодом у роботі підприємства, коли відбувається інтенсивне розширення та оновлення виробничих фондів, підвищення обсягів виробництва, у поєднанні з нестабільною реалізацією виробленою продукцією та періодичними зростанням або скороченням дебіторської заборгованості.

Ступінь використання основних засобів на кінець 2020 року складала: будинків та споруд — 70%; машин та обладнання — 50%; транспортних засобів — 70%; інструментів, приладів, інвентарю — 90%; інших основних засобів — 50%.

В звітному році надійшло основних засобів на суму 1810 тис. грн.: будинків та споруд — 215 тис. грн.; машин та обладнання — 1123 тис. грн.; транспортних засобів — 68 тис. грн.; інструментів, приладів, інвентарю — 110 тис. грн.; інших основних засобів — 9 тис. грн.

Недовикористання виробничого обладнання пов'язане з введенням в експлуатацію нових фондів та частковим виведенням застарілих.

В цілому, результати розрахунків показують, що підприємство у 2021 році збільшило обсяг виробленої продукції на 157,2%, проте обсяг реалізації зріс лише на 78,7%, при цьому закономірно зросли такі показники, як чисельність персоналу (що пов'язано з введенням в експлуатацію нового обладнання) та собівартість, яка зросла пропорційно зросту обсягів виробництва. Але за рахунок підвищення продуктивності праці та повного використання виробничих потужностей, вдалось досягти значного росту прибутку та рентабельності. Великі відносні величини зростання цих показників обумовлені насамперед їх аномально низькими значеннями у 2020 році. У таблиці 2.15 наведено дані взаємозв'язку динаміки продуктивності праці та капітальних інвестицій.

Таблиця 2.15 — Динаміка окремих показників інвестиційних операцій ТОВ «Арматурний завод «Адмірал»» за 5 років

	2017	2018	2019	2020	2021
Обсяг виробленої продукції, тис. грн.	10 658,7	27 988,0	31 004,0	58 848,0	151 341,0
Чисельність персоналу, чол.	122	116	110	91	145
Продуктивність праці, тис. грн./чол.	87,4	241,3	281,8	646,8	1043,7
Капітальні інвестиції, тис. грн.	713	3151	1657	5089	16550

Значення коефіцієнту детермінації $R^2 = 0,886$ вказує на наявність сильного кореляційного зв'язку між динамікою капітальних інвестицій та продуктивністю праці.

3 РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «АРМАТУРНИЙ ЗАВОД «АДМІРАЛ» З МЕТОЮ РОЗШИРЕННЯ ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ

3.1 Формування комплексу заходів підвищення ефективності експортної діяльності ТОВ «Арматурний завод «Адмірал»)

Будь-яке діюче підприємство прагне у процесі своєї виробничо-господарської діяльності як уникнути ризику збитковості результатів і банкрутства, а й мати можливість постійно отримувати прибуток, забезпечити стабільність і надійність функціонування. При цьому підприємство не повинно розраховувати на позитивну випадковість і всю свою діяльність пускати на самоплив. Йому необхідно постійно стежити за тим, щоб волею обставин не вийти на найгірші значення прибуткових параметрів, всіяко уникати ризикованих дій, контролювати власну поведінку.

Отже, прибутковість виробництва у великій мірі залежить від самого підприємства, від його ринкової стратегії та тактики її реалізації. Інакше висловлюючись, успіху у досягненні мети виробництва треба керувати діяльністю підприємства.

Маючи інформацію про стан ринку в базовому періоді, інформацію про діяльність підприємства у минулому, провівши необхідні маркетингові дослідження та зробивши об'єктивний прогноз кон'юнктури ринку на плановий період, підприємство може оптимізувати свою діяльність у майбутньому. У цьому сенс управління підприємства на стадії вироблення і прийняття планово-управлінського рішення про розширення експорту продукції [27, 28].

Але на цій стадії оптимізаційний прогноз може виявитися для підприємства несприятливим. Тому треба вміти його виправити, створити

умови переходу до такого планового рішення, при якому, у разі його виконання, підприємство здатне досягти успіху.

Якщо перейти на параметричний рівень, то можна чітко сформулювати основні напрямки управлінських рішень для забезпечення рентабельного, а ще краще — високорентабельного розширення експортної діяльності ТОВ «Арматурний завод «Адмірал»:

- управління витратами (змінними та постійними);
- керування доходами споживачів продукції;
- управління поведінкою конкурентів;
- управління якістю продукції;
- управління часткою ринку при продажі товарів;
- управління оперативним регулюванням виробництва;
- керування інформаційним забезпеченням виробництва.

Розглянемо механізм дії кожного напрямку.

Управління витратами. З багатої підприємницької практики легко встановити, що гірші результати прибутку за інших рівних умов будуть тоді, коли максимальні витрати, а кращі — навпаки, коли мінімальні.

Витрати підприємства обумовлені цінами на використовувані виробничі ресурси та робочої сили, і навіть витратою цих ресурсів випуск продукції. Впливати позитивно на ціни ресурсів підприємства зазвичай можливостей немає. Ціни постійно зростають через наявну практично у всіх країнах інфляцію. Її вплив на подорожчання ресурсів дуже значний, оскільки природну сировину доводиться добувати все далі і глибше під землею, в необхідних районах.

Але є й інший чинник, який будь-яке підприємство як може, а й має впливати у власних інтересах. Йдеться скорочення витрати використовуваних ресурсів випуск продукції. Для зниження таких витрат підприємства повинні ширше застосовувати у виробництві досягнення науково-технічного прогресу, сучасну прогресивну технологію виробництва,

створювати менш матеріаломісткі конструкції, сучасні високоміцні матеріали тощо.

За рахунок використання цього фактора, який забезпечує значне ресурсозбереження, можна суттєво скоротити негативний вплив зростання цін на використовувані ресурси та утримувати таким чином небажане підвищення витрат на виробництво.

Управління прибутками споживачів. По суті, доходи споживачів в економічному сенсі є їхньою платоспроможністю. Отже, управління доходами споживачів треба перевести в площину управління їхньою платоспроможністю, що в якомусь сенсі виглядає абсурдним і малореальним. І тут кожне підприємство має вжити певних ефективних дій.

Світовий ринковий досвід дозволяє використовувати у вітчизняній економіці різні методи, прийоми та засоби, спрямовані на підвищення платоспроможності споживачів, такі як:

- продаж товарів у кредит;
- лізингові платежі споживачів за оренду та використання товарів;
- одержання виробниками за свій товар певних товарно-матеріальних цінностей, які є у споживачів;
- одержання підприємством за свій товар деякої частки майна споживачів чи участі у розпорядженні їх доходами.

Всі ці заходи так чи інакше збільшують платоспроможність споживачів, але використання їх має бути ретельно економічно та фінансово обґрунтовано. Отже, у певному сенсі та доходами споживачів теж можна керувати на рівні даного підприємства.

Управління поведінкою конкурентів. У ринку, як відомо, багато факторів невизначеності, і підприємство — виробник продукції має якнайточніше їх прогнозувати. Причому особливо важливо передбачати поведінку конкурентних фірм, вплив яких на ринкову ситуацію дуже відчутний.

Поведінка конкурентів може виявлятися у багатьох використовуваних чинників, методів, засобів, інструментів. Тут до таких факторів можна віднести дії конкурентів, пов'язані зі змінами в галузі організації та управління виробництвом, з постановкою на виробництво нових моделей продукції, з підвищенням її якості, змінами обсягу продукції, що випускається і т.д.

Щоб не опинитися в незavidній ситуації, підприємство має постійно стежити за ринком і особливо за поведінкою конкурентів. Знаючи про наміри конкурентів, фірма зможе вжити певних заходів, спрямованих на нейтралізацію їхніх дій.

Управління якістю продукції. Як показує багаторічна світова практика ринкового господарювання, якість продукції відіграє виняткову роль конкурентній боротьбі між підприємствами. Воно може привести будь-яке підприємство, якщо воно візьме якість продукції на озброєння при виробленні планово-управлінського рішення, на великий і заслужений успіх.

Щоб керувати якістю продукції, треба знати, що вона економічно приносить фірмі у ринкових умовах. Отже, необхідно передусім провести модельне дослідження впливу якості на ціну продукції та обсягу її виробництва.

Управління ринковою часткою підприємства. Ринкова частка підприємства відіграє важливу роль у її діяльності, а також дуже впливає на процес прийняття планово-управлінського рішення.

Головне питання, яке виникає в процесі управління параметром ринкової частки підприємства, — питання про те, чого треба прагнути: збільшувати цю частку, зберігати її постійною чи скорочувати? Тут можуть бути запропоновані дві вкрай протилежні альтернативи.

Перша альтернатива - підприємство залучає надійна, стабільна робота, з малим ризиком, але з невеликим відхиленням від деякої середньої величини прибутку в обидві сторони, причому середній прибуток - це прибуток, що забезпечує фірмі необхідний розвиток і процвітання.

Відхилення від середнього прибутку можливе під впливом багатьох причин, головною з яких є поведінка конкурентів. Якщо вони знизять свій обсяг виробництва, то підприємство отримає (за інших рівних умов) прибуток вищий за середній, якщо підвищать — то нижчий за середній. І якщо така альтернатива підприємство залучає, то їй слід прагнути збільшення своєї частки на ринку. Вирішення цього питання пов'язане з підвищенням обсягу виробленої продукції та постачання її на ринок. Зазначене підвищення має випереджати можливе зростання товарної маси, що надходить ринку від усіх конкурентів.

Друга альтернатива — підприємство не боїться високих ризиків, має значні виробничі потужності, може в будь-який час різко розкрутити обсяг виробленої продукції. Стійкість та надійність її роботи не забезпечена і не гарантована, але підприємство може за певних умов забезпечити собі дуже високий дохід та зростання прибутку буквально у кілька разів (а то й у десятки разів). Але при цьому велика також ймовірність провалу. Отже, така альтернатива може бути реалізована за відносно низької ринкової частки, але за умови можливості якось впливати на ринок, певною мірою його контролювати і особливо мати можливість компенсувати негативні фактори ринку збільшенням обсягу товарних поставок.

Оперативне регулювання виробництва. Як би не прагнули планово-економічні служби підприємства точніше спланувати майбутні результати виробництва (прибуток, виручку, рентабельність тощо), фактичні дані майже завжди відрізнятимуться від планових. І ця обставина добре відома виробничникам. Справа в тому, що при реалізації плану доводиться стикатися з різними відхиленнями від планових величин за багатьма параметрами. Зокрема, можуть відрізнятися від планових значень прямі змінні та умовно-постійні витрати, обсяги виробництва та реалізації продукції, ринкові ціни на виготовлені товари тощо. Всі ці відхилення залежать не тільки від того, як працює конкретне підприємство, а й тим довкіллям, в якому воно функціонує. А це середовище — ринок: робочої

сили, засобів виробництва, фінансовий ринок, ринок предметів споживання, нарешті ринок тих товарів, які дане підприємство виробляє.

Зрозуміло, за таких умов масової невизначеності точно спланувати результати виробництва малоймовірно. Ідеться лише про те, щоб по можливості встановити з достатньою для практики точністю по кожному параметру діапазон його значень. Середня величина параметра всередині виділеного діапазону і буде найбільш ймовірною, яку слід розглядати як планову.

Відстежуючи стан підприємства під час реалізації плану, і вносячи необхідні корективи з урахуванням інформації про відхилення прибулеобразуючих параметрів від найімовірніших значень, можна значно поліпшити фактичні результати виробництва, підвищити прибуток підприємства. Можна також порекомендувати ТОВ «Арматурний завод «Адмірал» застосовувати в оперативному управлінні метод сценаріїв. За такого методу весь діапазон можливого отримання прибутку підприємством розбивається ряд ділянок з характерним поєднанням параметрів у кожному їх. Кожна частка — певний сценарій розвитку подій на ринку.

Для сценаріїв, що характеризують несприятливий результат діяльності підприємства, необхідно заздалегідь підготувати комплекс заходів, що реалізуються, якщо події розвиватимуться на ринку в точній відповідності з цим сценарієм. Це дозволить уникнути несподіваної ситуації та зустріти її підготовленим, маючи можливість суттєво пом'якшити негативний результат.

Інформаційне забезпечення управлінських рішень. Достовірне планово-управлінське рішення можна виробити лише тому випадку, якщо підприємство матиме всієї необхідної інформації. Без цього управління у принципі неретально. Якщо воно і якось буде проводитися в життя, то виключно на основі деякого досвіду, інтуїції або з допущенням величезної похибки.

Інформація для управлінської служби — це «сировина», яку потрібно обробити, щоб отримати готовий продукт (тобто достовірне рішення).

У разі ринку інформація, яку треба знати до ухвалення рішення, велика і різноманітна. До неї слід віднести ринкову інформацію: про коефіцієнти еластичності попиту товару від його ціни і від доходу споживачів; про зміни самих доходів споживачів; про перехресну еластичність попиту та еластичність від якості продукції; про ринкову частку цієї фірми у загальній товарній масі продукції, що випускається усіма конкурентами, та інших.

3.2 Вибір інвестиційної стратегії на підприємстві ТОВ «Арматурний завод «Адмірал»

Ефективна діяльність підприємств (організацій, установ) і інших складніших економічних систем в довгостроковій перспективі, забезпечення високих темпів їх розвитку і підвищення конкурентоспроможності значною мірою визначається рівнем їх інвестиційної активності, масштабом і характером інвестиційної діяльності.

Сам процес вибору інвестиційної стратегії передбачає, що інвестор розглядає різні об'єкти інвестицій (інвестиційні проекти) з метою вибору способу вкладення фінансових коштів, який забезпечить найвищу віддачу при прийнятому для даного інвестора рівні ризику. Аналізу інвестиційного проекту передуює розгляд характеристик інвестиційного середовища (інвестиційного клімату). Інвестиційне середовище по відношенню до конкретного об'єкту інвестицій розглядається на загальноекономічному рівні, на галузевому рівні і на локальному рівні, тобто як діяльність (бізнес) компанії в конкурентних умовах. Відповідно до загальноприйнятої міжнародної практики проводиться обстеження і перевірка істинності всіх відомостей про об'єкт інвестицій для підготовки до здійснення інвестиційного проекту і його фінансування [29].

При виборі інвестиційної стратегії на підприємстві ТОВ «Арматурний завод «Адмірал» перед потенційними інвесторами, окрім вибору найвигіднішого інвестиційного проекту, також стоїть завдання здійснення

інвестицій таким чином, щоб вони сприяли розширенню зовнішньоекономічних зв'язків.

Також, слід нагадати й той факт, що підприємство має досить резервів, як сировинних так трудових для того, щоб в більшому обсязі освоювати один з основних видів своєї діяльності, а саме надання електромонтажних робіт. Тож, на сьогоднішній день це є досить важливою причиною вважати, що при виборі вдалого інвестиційного проекту, підприємство зможе реалізовувати свою продукцію не лише на території нашої держави, а й за кордоном, що буде свідчити про розширення її зовнішньоекономічних зв'язків.

Відповідно до вищенаведених теоретико-методологічних основ вибору інвестиційної стратегії на підприємстві у розділі 2 були розглянуті всі основні аспекти діяльності підприємства ТОВ «Арматурний завод «Адмірал», що дало змогу зробити висновок про потенційну інвестиційну привабливість підприємства.

Тож, наступним етапом вибору інвестиційної стратегії підприємства, буде безпосередньо розроблення варіантів інвестиційного проекту. Адже, ухвалення інвестиційного рішення повинне бути не простим затвердженням єдиного варіанту інвестиційного проекту, а вибором найбільш ефективного варіанту з тих, що конкурують між собою альтернатив (різних проектів), що є складною проблемою, оскільки по одних критеріях переваги одержують одні проекти, а по інших інші.

Виходячи з результатів стратегічного аналізу, в тому числі тих, що систематизовано та узагальнено в матриці SWOT-аналізу, формулюються стратегічні цілі розвитку ТОВ «Арматурний завод «Адмірал» та стратегія розвитку підприємства, що здатна забезпечити підвищення конкурентоспроможності експортної продукції ТОВ «Арматурний завод «Адмірал» та довгостроковий збалансований розвиток підприємства.

Найважливішими стратегічними цілями ТОВ «Арматурний завод «Адмірал», які пов'язані з підвищенням ефективності експорту, можуть бути наступні:

1. Збільшити обсяг виробництва та реалізації продукції до рівню повного завантаження виробничих потужностей підприємства.
2. Утримувати існуючу ринкову нішу за рахунок ефективної реалізації своїх конкурентних переваг та активної роботи із споживачами.
3. Забезпечувати постійне оновлення технологій виробництва та обладнання, збільшувати виробничий та науково-дослідницький потенціал.
4. Розвивати кадровий потенціал підприємства, що є важливим фактором конкурентоспроможності промислового підприємства.
5. Освоювати виробництво нових видів сучасного промислового обладнання, впроваджувати нові технології, здатні гарантувати конкурентоспроможний рівень якості продукції.

Виходячи з особливостей ринку та місця підприємства на ньому, а також властивостей та особливостей товару, особливостей цільового сегменту ринку, найбільш придатною для вирішення завдань підвищення конкурентоспроможності ТОВ «Арматурний завод «Адмірал» є стратегія концентрації (фокусування), точніше — стратегія сфокусованої диференціації [28].

Це зумовлено, перш за все, особливостями основної продукції, що пропонується підприємством на ринку, адже диверсифікацію виробництва шляхом впровадження виробництва металоконструкції було розпочато нещодавно, а виробництвом та ремонтом промислового електрообладнання підприємство займається вже кілька десятків років. Крім того, слід враховувати, що продукція підприємства представляє собою товари виробничого призначення, а це регламентує коло споживачів, а також особливості придбання та використання даної продукції. Врешті решт, виходячи з накопиченого досвіду роботи на даному сегменті ринку, фахівці підприємства визначили, що саме удосконалення експлуатаційних характеристик продукції та післяпродажного сервісу є найбільш суттєвим напрямом підвищення конкурентоспроможності як основної продукції, так і підприємства в цілому.

Висока якість та надійність обладнання мають для промислових підприємств особливе значення, отже завдяки цим параметрам забезпечуються як стабільність роботи підприємств, так і необхідний рівень безпеки праці.

Із засобів реалізації обраної стратегії розвитку підприємства оптимальним є внутрішній розвиток. В цьому випадку повністю використовується виробничий досвід підприємства, а керівництво підприємства стимулює та координує розробку нових модифікацій продукції, а також комплексу пов'язаних з її реалізацією супутніх послуг.

3.3 Обґрунтування ефективності інвестицій в оновлення обладнання та нові технології для розширення експорту продукції ТОВ «Арматурний завод «Адмірал»

Однією з проблем роботи підприємства є застарілі виробничі фонди, причому моральний знос основних фондів переважає над фізичним зносом. Для суттєвого підвищення конкурентоспроможності продукції необхідно як оновлення існуючих виробничих потужностей, так і придбання нового обладнання. Розширення виробничих потужностей за рахунок придбання нового та сучасного виробничого обладнання дозволить підприємству більш активно заповнити ринкову нішу своєю електротехнічною продукцією. Це допоможе зміцненню конкурентних позицій підприємства на ринку.

Загальний рівень попиту на продукцію ТОВ «Арматурний завод «Адмірал» можна спрогнозувати через аналіз динаміки обсягів реалізації продукції за останні п'ять років та екстраполяцію побудованого тренду на найближчі роки. На рис. 3.1 представлена динаміка та прогноз обсягів реалізації продукції.

Наведені дані свідчать про те, що на ринку існує потенційна можливість до нарощування обсягів реалізації. Звичайно, така оцінка є

укрупненою та приблизною, але вона базується на аналізі існуючої тенденції та дає уяву про можливий варіант розвитку подій у найближчі роки.

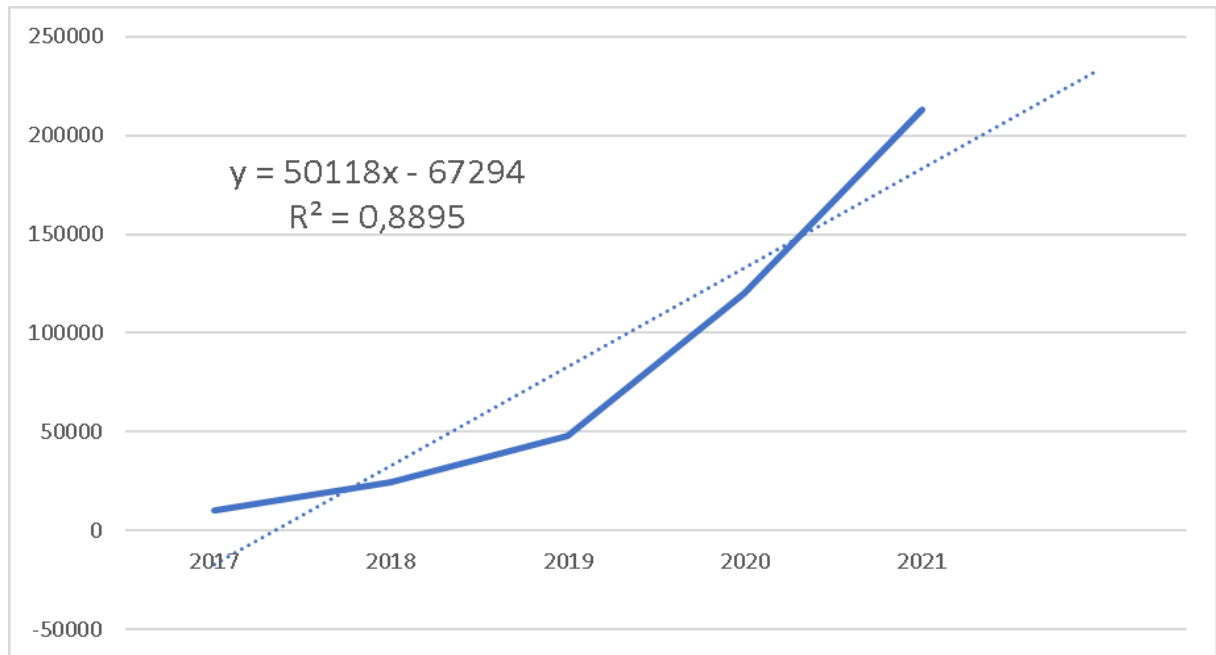


Рисунок 3.1 — Динаміка та прогноз обсягу реалізації продукції ТОВ «Арматурний завод «Адмірал»

Нове обладнання, яке пропонується придбати, дозволить розширити виробництво продукції. Інвестиційні кошти для цього обсягом 15 млн. грн. пропонується залучити шляхом залучення банківського кредиту на три роки, під 30% річних. З цих коштів 6,6 млн. грн. буде спрямовано на оновлення існуючого обладнання, а 7 млн. грн. пропонується спрямувати на закупівлю та встановлення нового виробничого обладнання, яке дасть змогу збільшити випуск електротехнічної продукції в середньому на 200 одиниць на рік, або на 13375 тис. грн. у діючих цінах. Капітальні затрати 2020 та 2021 років, спрямовані на розширення виробничих приміщень (табл. 2.15), забезпечили приміщення для встановлення нового обладнання. Для обслуговування нового обладнання знадобиться збільшити чисельність працівників промислово-виробничого персоналу на 45 чоловік, що призведе до збільшення витрат на оплату праці на 1222665,6 грн.

Залучені інвестиційні ресурси передбачається застосувати у напрямках, що показані у табл. 3.1.

Таблиця 3.1 — Напрями застосування інвестиційних коштів

Вид затрат	Сума затрат, тис. грн.
Заміна старого обладнання	4000
Модернізація обладнання	2600
Придбання нового обладнання	7000
Супутні витрати, пов'язані з придбанням та встановленням нового обладнання	1400
Всього інвестиційних затрат	15000

Очікуваний ефект від заміни обладнання складається з наступних показників:

— збільшення загального обсягу виробництва за рахунок зменшення простоїв та випуску бракованої продукції на 5%;

— зменшення штрафів за неякісну продукцію на 90000 грн.;

— стабілізації попиту на продукцію підприємства завдяки підвищенню якості продукції.

Виходячи з попередніх оцінок очікуваних змін обсягу виробництва, можна визначити прогнозоване значення загального обсягу виробництва після впровадження проекту.

Збільшення обсягу виробництва на 5% розраховується так:

$$(213024 - 119883) * 1,05 + 25241 = 157646 \text{ (тис. грн.)}$$

Збільшення обсягу виробництва за рахунок придбання нового обладнання:

$$157646 + 13375 = 171025 \text{ (тис. грн.)}, \text{ або на } 8,5\%$$

Особливо слід відзначити, що нове обладнання буде працювати на повну виробничу потужність лише починаючи з другого року після встановлення, тобто на придбання та транспортування, встановлення та запуск на повну потужність вказаного обладнання, прогнозується витратити приблизно рік.

Із збільшенням обсягів виробництва сумарна величина витрат на виробництво та реалізацію цієї продукції змінюється у відповідності до співвідношення у ній умовно-перемінних та умовно-постійних витрат. Це співвідношення, як правило, є індивідуальним для кожного підприємства. Загальну закономірність залежності загальної суми витрат від зміни обсягів виробництва та реалізації продукції (для зручності розрахунків моделюється варіант, коли обсяги виробленої та реалізованої продукції співпадають) можна описати математично за допомогою кореляційного аналізу [31].

Можна зробити приблизну оцінку прогнозованих значень собівартості при певних значеннях обсягу реалізації. Зокрема, для величин обсягу реалізації 157646 тис. грн. та 171025 тис. грн. значення собівартості можна приблизно оцінити так:

$$-0,0000004 * 157646^2 + 0,788 * 157646 - 2183 = 112101,1 \text{ (тис. грн.)}$$

$$-0,0000004 * 171025^2 + 0,788 * 171025 - 2183 = 120884,9 \text{ (тис. грн.)}$$

Тепер можна розрахувати показники прибутковості по проекту, що пропонується.

Величина чистого приведенного доходу при одноразовому здійсненні інвестиційних затрат розраховується за формулою [32]:

$$ЧПД = \sum_{t=1}^n \frac{ЧГП_t}{(1+i)^t} - ІЗ \quad (3.1)$$

де ЧПД — сума чистого приведенного доходу по інвестиційному проекту;

ЧГП_t — сума чистого грошового потоку по окремим інтервалам загального періоду експлуатації інвестиційного проекту;

ІЗ — сума одноразових інвестиційних затрат на реалізацію інвестиційного проекту;

i — використовується ставка дисконтування, що відображає як зміну вартості грошей у часі, так і величину альтернативних витрат підприємства, що пов'язані з вкладенням коштів у даний проект;

n — число часових інтервалів у загальному розрахунковому періоді.

Індекс доходності проекту при одноразовому здійсненні інвестиційних затрат розраховується за формулою [32]:

$$ID = \sum_{t=1}^n \frac{ЧГП_t}{(1+i)^t} / IZ \quad (3.2)$$

де ID — індекс доходності по інвестиційному проекту;

ЧГП_t — сума чистого грошового потоку по окремим інтервалам загального періоду експлуатації інвестиційного проекту;

IZ — сума одноразових інвестиційних затрат на реалізацію інвестиційного проекту;

i — використовується ставка дисконтування, що відображає як зміну вартості грошей у часі, так і величину альтернативних витрат підприємства, що пов'язані з вкладенням коштів у даний проект;

n — число часових інтервалів у загальному розрахунковому періоді.

Прогноз грошових потоків по проекту наведено в табл. 3.2.

Таблиця 3.2 — Прогноз грошових потоків по проекту

Назва показника	0	1	2	3
Обсяг реалізації, тис. грн.		157646	171025	171025
Собівартість, тис. грн.		112101,14	120884,88	120884,88
Адміністративні витрати, витрати на збут, тис. грн.		10880	10880	10880
Виплати процентів за кредитом, тис. грн.		4500	3000	1500
Виплати тіла кредиту, тис. грн.		5000	5000	5000
Грошовий потік, тис. грн.	-15000	18345,18	22788,63	23882,13
Параметр дисконту		0,8475	0,7182	0,6086
Дисконтований грошовий потік, тис. грн.	-15000	15546,77	16366,44	14535,4

За результатами табл. 3.2 розрахуємо значення чистого приведенного доходу від проекту:

$$ЧПД = -15000 + 15546,77 + 16366,44 + 14535,4 = 31448,6 \text{ (тис. грн.)}$$

Значення цього показника вказує, що проект можна приймати до впровадження, і що він буде прибутковим. Власне величину ЧПД називають «запасом міцності» розрахунків, чим вищою вона є, тим більш надійними є результати.

Індекс доходності проекту становить:

$$ID = (15546,77 + 16366,44 + 14535,4)/15000 = 3,1$$

Значення індексу доходності показує, що зворотній чистий грошовий потік перевищує обсяг інвестиційних витрат більш ніж у три рази. Це свідчить про високу вигідність для підприємства цього проекту. Але слід зауважити, що таке значення може також частково бути пояснено приблизним характером розрахунків. Тим не менш, проект можна вважати прибутковим для підприємства та доцільним до впровадження, особливо з огляду на його стратегічне значення для підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства. В таблиці 3.3 наведені основні показники за проектом.

Таблиця 3.3 — Показники інвестиційного проекту проекту розширення експорту продукції ТОВ «Арматурний завод «Адмірал»

Сума інвестицій	15 000 000 грн
Джерело фінансування	банківський кредит
Очікуване збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції	8,5%
Проектний цикл	3 роки
Чистий приведений дохід від проекту	31448,6 тис. грн.
Індекс доходності проекту	3,1

Для забезпечення розширення експорту продукції крупного промислового підприємства, важливою є ефективна стратегія в області управління персоналом підприємства.

Згідно мотиваційної теорії потреб, існує певний мінімальний рівень задоволення базових потреб людини, включаючи потребу в безпеці, без якого мотивація людини до праці буде суттєво низькою. [33]

У зв'язку з цим, ТОВ «Арматурний завод «Адмірал» досліджує рівень оплати праці на предмет його відповідності нормальному прожитковому рівню в регіоні та систематично здійснює підвищення рівню заробітної плати. Такі систематичні підвищення представляють собою частину загальної стратегії роботи з персоналом, у рамках необхідності соціального забезпечення співробітників та утримання кваліфікованого персоналу.

Для успішного освоєння нових технологій, підвищення якості та продуктивності, науково-дослідницького та технологічного потенціалу підприємства пропонується підвищити витрати на навчання та підвищення кваліфікації персоналу.

Світовий досвід показує, що для підвищення конкурентоспроможності підприємству необхідно систематично займатися навчанням персоналу. В умовах зростаючої глобалізації економіки та міжнародної економічної інтеграції, західні стандарти підвищення конкурентоспроможності персоналу стають дедалі актуальними для підприємств України [34].

Щорічно крупні західні компанії витрачають від 2 до 5% свого бюджету на навчання та розвиток персоналу. Високі витрати західних компаній на підвищення кваліфікації співробітників обґрунтовані. Дослідники стверджують, що зараз економічний ефект від інвестицій у розвиток персоналу є більш високим, ніж від інвестицій у засоби виробництва. Нещодавні дослідження, що були проведені у 3200 американських компаніях Р.Земські та С.Шамаколе (Університет штату Пенсильванія), показали, що збільшення витрат на тренінг персоналу на 10% дає збільшення продуктивності праці на 8,5%, у той час як аналогічне збільшення капіталовкладень дає приріст продуктивності праці лише на 3,8%.

Фахівці Американського товариства тренінгу та розвитку (ASTD) підраховали, що 1 долар, вкладений у розвиток персоналу, приносить від 3 до 8 дол. доходу. А в компанії Motorola, наприклад, кожний долар, вкладений у освіту персоналу, приносить 33 дол. прибутку.

Таким чином, інвестиції у навчання персоналу в західних компаніях можуть приносити ним не тільки прибутки, але й надприбутки [35].

Оцінка ефективності вкладень у навчання персоналу може бути виконана за формулою, яку запропонував Д.Філіпс на основі принципу повернення на вкладені інвестиції (ROI) [35, 36]:

$$ROI = \frac{\text{Доход від програми} - \text{Затрати на програму}}{\text{Затрати на програму}} \quad (3.5)$$

У проекті підвищення обсягу експорту продукції ТОВ «Арматурний завод «Адмірал» витрати на навчання персоналу планується здійснювати в обсязі 2% від величини фонду оплати праці, тобто в обсязі:

$$42882000 * 0,02 = 857640 \text{ (грн.)}$$

У середньому підвищення обсягу реалізації продукції після проведення системи заходів з навчання персоналу становить біля 10%. Виходячи з цього, величина доходу від запланованої програми підвищення кваліфікації персоналу ТОВ «Арматурний завод «Адмірал» може бути оцінена на рівні:

$$(171025 - 120884,9) * 0,81 * 0,1 = 4061,35 \text{ тис. грн.,}$$

тоді ефективність вкладень оцінюється за формулою Д.Філіпса:

$$ROI = (4061,35 - 857,64) / 857,64 = 3,74$$

тобто на кожну гривню вкладень підприємство отримує 3,74 грн доходу.

ВИСНОВКИ

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

В теоретичному розділі розглянуто загальні принципи інвестиційної підтримки проектів розширення експортної діяльності підприємства, методичні особливості прийняття управлінських рішень щодо інвестування експортної діяльності підприємств, а також сутність економічного обґрунтування відбору найкращого варіанта інвестиційних вкладень.

В аналітичному розділі дипломної роботи розглянуто загальну характеристику діяльності ТОВ «Арматурний завод «Адмірал», виконано оцінку техніко-економічних показників його роботи та проаналізовано конкурентну ситуацію на ринку.

Завод трубопровідної арматури «Адмірал» проектує і виробляє трубопровідну арматуру: засувки, затвори і клапани для установки на підприємствах металургійного і гірничодобувного комплексу, хімічної і нафтогазової галузі, електроенергетики, комунального господарства. Знаходиться у м. Дніпро.

Оцінка ступеню впливу факторів середовища непрямого впливу за даними експертних оцінок фахівців підприємства показала, що у якості найбільш суттєвого фактору, який спричиняє труднощі в роботі підприємства протягом п'яти останніх років, визначається вплив кризових явищ в економіці країни та макроекономічна нестабільність.

Виходячи із визначених напрямків можливих дій конкурентів, ТОВ «Арматурний завод «Адмірал» потребує розробки власної стратегії підвищення конкурентоспроможності.

Сильні та слабкі сторони у внутрішньому середовищі, можливості та загрози у зовнішньому середовищі систематизовані у матриці SWOT-аналізу.

На основі отриманих результатів стратегічного аналізу діяльності ТОВ «Арматурний завод «Адмірал» з'являється можливість розробити та обґрунтувати управлінські заходи щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства, запропонувати та обґрунтувати стратегію подальшого розвитку підприємства, яка дозволила б йому успішно подолати існуючі проблеми та створити міцну основу для ефективного розвитку та виконання своєї стратегічної місії в економіці регіону та країни в цілому.

Як показує аналіз виробничо-господарської діяльності підприємства, динаміка практично всіх показників досліджуваного підприємства оцінюється в цілому позитивно, але є певні коливання показників з від'ємною динамікою.

В порівнянні з 2020 роком, обсяг випуску товарної продукції в 2021 році збільшився на 92493 тис. грн., або на 157%, за рахунок збільшення виробничої потужності і розширення номенклатури виробництва продукції. Розмір чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за 2021 рік становить 213014 тис. грн., в порівнянні з 2020 роком збільшився на 93131 тис. грн., що можливо пояснити стабільною роботою заводу, розширенням номенклатури, збільшенням кількості та обсягу заказів. В перспективі підприємство планує тенденцію зростання обсягу існуючої та випуску нових видів продукції, розширення ринків збуту власної продукції на території України та за її межами.

Результати розрахунків показників ліквідності ТОВ «Арматурний завод «Адмірал» за 2017 - 2021 роки свідчать про переважно незадовільний рівень ліквідності, який було виправлено лише у 2019-2020 роках, але у 2021 показники знову різко погіршилися. Це зменшує надійність підприємства з точки зору кредиторів.

Рентабельність підприємства є в цілому достатньо високою, але нестабільною, чіткої тенденції до зростання або збереження на високому рівні не простежується. Така ситуація пов'язана з низкою факторів, зокрема

низькою стабільністю макроекономічного середовища, кризовими явищами в економіці, необхідністю постійно розвивати матеріально-технічну базу виробництва у несприятливих економічних умовах. В цілому, можна відзначити, що подана картина показників свідчить про достатньо високу ефективність менеджменту підприємства, здатного у складних умовах досягати та підтримувати високий економічної ефективності фінансово-господарської діяльності.

У рекомендаційному розділі сформульовано основні напрямки управлінських рішень для забезпечення рентабельного, а ще краще — високорентабельного розширення експортної діяльності ТОВ «Арматурний завод «Адмірал». Визначно, що найважливішими стратегічними цілями ТОВ «Арматурний завод «Адмірал», які пов'язані з підвищенням ефективності експорту, можуть бути наступні:

6. Збільшити обсяг виробництва та реалізації продукції до рівню повного завантаження виробничих потужностей підприємства.

7. Утримувати існуючу ринкову нішу за рахунок ефективної реалізації своїх конкурентних переваг та активної роботи із споживачами.

8. Забезпечувати постійне оновлення технологій виробництва та обладнання, збільшувати виробничий та науково-дослідницький потенціал.

9. Розвивати кадровий потенціал підприємства, що є важливим фактором конкурентоспроможності промислового підприємства.

10. Освоювати виробництво нових видів сучасного промислового обладнання, впроваджувати нові технології, здатні гарантувати конкурентоспроможний рівень якості продукції.

Однією з проблем роботи підприємства є застарілі виробничі фонди, причому моральний знос основних фондів переважає над фізичним зносом. Для суттєвого підвищення конкурентоспроможності продукції необхідно як оновлення існуючих виробничих потужностей, так і придбання нового обладнання.

Загальний рівень попиту на продукцію ТОВ «Арматурний завод «Адмірал» спрогнозовано через аналіз динаміки обсягів реалізації продукції за останні п'ять років та екстраполяцію побудованого тренду на найближчі роки. Отримані дані свідчать про те, що на ринку існує потенційна можливість до нарощування обсягів реалізації. Звичайно, така оцінка є укрупненою та приблизною, але вона базується на аналізі існуючої тенденції та дає уяву про можливий варіант розвитку подій у найближчі роки.

Нове обладнання, яке пропонується придбати, дозволить розширити виробництво продукції. Інвестиційні кошти для цього обсягом 15 млн. грн. пропонується залучити шляхом залучення банківського кредиту на три роки, під 30% річних. З цих коштів 6,6 млн. грн. буде спрямовано на оновлення існуючого обладнання, а 7 млн. грн. пропонується спрямувати на закупівлю та встановлення нового виробничого обладнання.

Очікуваний ефект від заміни обладнання складається з наступних показників:

- збільшення загального обсягу виробництва за рахунок зменшення простоїв та випуску бракованої продукції на 5%;
- зменшення штрафів за неякісну продукцію на 90000 грн.;
- стабілізації попиту на продукцію підприємства завдяки підвищенню якості продукції.

За результатами розрахунку значення чистого приведенного доходу від проекту оновлення обладнання складає 31448,6 тис. грн. Індекс доходності проекту становить 3,1.

Визначено також, що для забезпечення розширення експорту продукції крупного промислового підприємства, важливою є ефективна стратегія в області управління персоналом підприємства. Для успішного освоєння нових технологій, підвищення якості та продуктивності, науково-дослідницького та технологічного потенціалу підприємства пропонується підвищити витрати на навчання та підвищення кваліфікації персоналу.

Як показує практика, у середньому підвищення обсягу реалізації продукції після проведення системи заходів з навчання персоналу становить біля 10%. Виходячи з цього, величина доходу від запланованої програми підвищення кваліфікації персоналу ТОВ «Арматурний завод «Адмірал» може бути оцінена на рівні 4061 тис. грн, а економічна ефективність вкладень буде становить 3,74, тобто на кожну гривню вкладень підприємство отримує 3,74 грн доходу.

ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ

1. Харчук С. А. Стан інвестиційної діяльності підприємств України в умовах економічної нестабільності. Економіка та держава. 2020. № 1. С. 66–72. DOI: [10.32702/2306-6806.2020.1.66](https://doi.org/10.32702/2306-6806.2020.1.66)
2. Белінська О.В. Сутність інвестиційного потенціалу підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. 2017. № 4. Т.3. С. 267-271.
3. Ткаченко Т. П., Шевчук Н. А., Гончарук І. В. Напрями оптимізації інвестиційної діяльності підприємств. Агросвіт. 2018. № 7. С. 45–48.
4. Варналій З.С. Проблеми забезпечення фінансової стійкості суб'єктів малого та середнього бізнесу. «Молодіжна Альтернатива»: веб-сайт / [Електронний ресурс] - Режим доступу: www.ya.org.ua/brochure.2009.001.000.htm.
5. Левченко Н.М. Фінансовий потенціал підприємства: сутність та підходи до діагностики. Інвестиції: практика та досвід. 2018. №2. С. 114-117.
6. Ворсовський О.Л. Джерела формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств. Економіка підприємства. веб-сайт / [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.nbuiv.gov.ua/portal/Soc_Gum.Vzuk.2015_19-145_153.pdf.
7. Рудь Л. П. Макроекономічні аспекти інвестиційної діяльності в Україні. Комунальне господарство міст. 2012. № 106. С. 128—132.
8. Орлова Н.С. Свечкіна А.Л. Особливості розвитку світового фінансового ринку в умовах глобалізації. Схід. №5 (83). 2017. С. 5-9.
9. Інвестиційний менеджмент. Тестові та практичні завдання: [начальний посібник] / Уклад.: Л.В. Шинкарук, І.В. Барановська. – К., 2016. – 58 с.
10. 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.

11. Суханова А. Інвестиційна діяльність підприємств в Україні. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. № 17.

12. Ткаченко Т., Шевчук Н., Гончарук І. Напрямки оптимізації інвестиційної діяльності підприємства. Агросвіт. 2017. № 7. С. 45—48.

13. Менеджмент зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності (для магістрів) [Електронний ресурс] : навчальний посібник / К. В. Ковтуненко, О. М. 14. Коваленко, О. В. Станіславик та ін. ; за ред. К. В. Ковтуненко . — Київ : Центр учбової літератури, 2018 . — 504 с.

15. Івашиненко Є.О. Економічний аналіз ефективності експортної діяльності / Є.О. Івашиненко // Економіка і прогнозування, 2015. – № 11. – С. 93-98.

16. Мельник О.Г. Експортний потенціал підприємства: сутність і методологічні основи аналізу / О.Г. Мельник // Проблеми економіки. – 2017. – № 1. – С. 226-231.

17. Щербак В.Г. Проблеми проникнення вітчизняних підприємств на зовнішні ринки / В.Г. Щербак, А.П. Лозенко // Фінанси України – 2016. – № 4. – С. 41-43.

18. Бабірлі У. Х., Князь С. В., Павленко О. П. Напрямки розширення експортного потенціалу вітчизняних підприємств на ринках ЄС. Економіка та держава. 2017. № 3. С. 25–30.

19. Докієнко Л.М. Удосконалення процесу управління інвестиційною діяльністю підприємства, як необхідна передумова підвищення їх конкурентоздатності. Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Зб. наук. праць. 2014. Вип. 4 (28). С. 76-90.

20. Дідченко О.І. Підходи до оцінки фінансового потенціалу як важливої складової інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємства. - 2013. / [Електронний ресурс] - Режим доступу:

http://www.confcontact.com.2014_04_25_ekonomika_i_menedgment.monography.24_Dydchenko.htm.

21. Азарова А.О. Математичні моделі та методи оцінювання інвестицій підприємства: монографія Вінниця: ВНТУ, 2016. 172 с.
22. Безбородова Т.В. Удосконалення механізму управління фінансовими ресурсами підприємств. Держава та регіони. 2016. № 5. С. 21-23.
23. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 № 1560-ХІІ / [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>
24. Матеріали офіційного сайту ТОВ «Арматурний завод «Адмірал» / [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://admiralzavod.com/>
25. Економічна діагностика діяльності підприємств: методичний та практичний інструментарій: навч. посіб. / Фролова Л.В., Никитенко О.О., Ермак С.О., Івкова Л.В. Донецьк: ДонНУЕТ ім. М.Туган-Барановського, 2007. 158 с.
26. Блонська В. І. Економіка підприємства : навч. посібник / В. І. Блонська, С. С. Заярна, М. М. Качмарик, Л. Д. Масленнікова, О. Ю. Міценко, Н. Г. Маринич, І. А. Яценко – Львів: «Магнолія 2006». – 2008. – 688 с.
27. Петрович. Й. М. Економіка підприємства: підручник / За загальною редакцією Й. М. Петровича. – 2-ге вид., виправл. – Львів: «Магнолія плюс», видавець СПДФО В. М. Піча. – 2006. – 580 с.
28. Портер М. Стратегія конкуренції: Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / Пер. з англ. А. Олійника, Р. Скільського. — К.: Основи, 1998.
29. Голубєва Т.С., Колос І.В. Методологічні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2016. № 5. С. 66-71.
30. Бойко В.В. Економіка підприємств України: Навч.посібник. - 2-ге вид., перероб. та дод. - Дніпропетровськ: Національна гірнична академія України, 2002. - 535с.
31. Внутрішній контроль господарської діяльності підприємства: навч. посіб. для студентів вищих навчальних закладів / за М.Д. Корінька. Фастів:

«Поліфаст», 2017. 440 с.

32. Бланк І.А. Управління інвестиціями підприємства. - К.: Ніка-Центр, Ельга, 2003. - 480с.

33. Віханський О.С., Наумов А.І. Менеджмент: Підручник. -3-тє вид. - Гардаріки, 2002. - 528 с.

34. Системи управління персоналом у теорії та на практиці/ [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.hr-ua.com/articles>

35. Костіцин Н.А. Ефективність корпоративного навчання/ [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.uspeshniy.com>

36. Львів С., Безручко П. Оцінка навчання: цифри чи відчуття? / [Електронний ресурс] - Режим доступу:<http://articles.net.ua>

ВІДГУК
на кваліфікаційну роботу ступеня бакалавр

студента Бондаренко Олексія Євгеновича
академічної групи 073-19-3
спеціальності 073 Менеджмент

на тему Удосконалення інвестиційної діяльності підприємства з метою розширення експорту продукції (за матеріалами ТОВ «Арматурний завод «Адмірал»)

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 інвестиційної 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 Бондаренко О.Є. 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.

Бондаренко О.Є. 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.

РЕЦЕНЗІЯ
на кваліфікаційну роботу ступеня бакалавр

студента Бондаренко Олексія Євгеновича
академічної групи 073-19-3
спеціальності 073 Менеджмент

на тему Удосконалення інвестиційної діяльності підприємства з метою розширення експорту продукції (за матеріалами ТОВ «Арматурний завод «Адмірал»)

В роботі висвітлено актуальну проблему забезпечення сталого розвитку вітчизняних підприємств. В процесі аналізу тематики використано наукові та навчальні джерела, 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 Бондаренко О.Є. заслуговує оцінки добре, 80 балів і може бути рекомендована до захисту в ЕК за спеціальністю Менеджмент.

Рецензент:

ДОВІДКА

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

Автор роботи	Бондаренко Олексій Євгенович
ЗВО	Національний технічний університет «ДНІПРОВСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»
Факультет, кафедра, група	Факультет менеджменту, кафедра менеджменту, гр. 073-19-3
Назва роботи	Удосконалення інвестиційної діяльності підприємства з метою розширення експорту продукції (за матеріалами ТОВ «Арматурний завод «Адмірал»)
Результат перевірки	
Запозичення (плагіат), %	12
Оригінальність, %	88
Модуль пошуку	Plag.com.ua https://www.plag.com.ua/

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

В.І. Черняк