

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 Устимова Олега Олеговича

академічної групи 073-19-2

спеціальності 073 Менеджмент

на тему Забезпечення інвестиційного розвитку підприємства (за матеріалами  
ТОВ «КСЕМ»)

Керівник кваліфікаційної роботи	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
	Іванова М.І.	86	добре	
Рецензент				
Нормоконтролер	Іванова М.І.	90	відмінно	

Дніпро  
2023

**ЗАТВЕРДЖЕНО:**  
завідувач кафедри менеджменту

\_\_\_\_\_ Швець В.Я.  
(підпис)  
« 01 » травня 2023 року

**ЗАВДАННЯ**  
**на кваліфікаційну роботу**  
**ступеня бакалавра**

студенту Устимову О.О. академічної групи 073-19-2

спеціальності 073 Менеджмент

на тему Забезпечення інвестиційного розвитку підприємства (за матеріалами ТОВ «КСЕМ»)

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

Розділ	Зміст	Термін виконання
Теоретичний	Теоретичні засади забезпечення інвестиційного розвитку суб'єкта господарювання	01.05.2023 р. – 11.05.2023 р.
Аналітичний	Аналіз діяльності ТОВ «КСЕМ» у сучасних конкурентних умовах господарювання	12.05.2023 р. – 26.05.2023 р.
Рекомендаційний	Управління, організація і оцінка ефективності інвестиційного проєкту ТОВ «КСЕМ»	27.05.2023 р.– 09.06.2023 р.

Завдання видано \_\_\_\_\_ Іванова М.І.  
(підпис керівника)

Дата видачі « 01 » травня 2023 року

Дата подання до екзаменаційної комісії « 12 » червня 2023 року

Прийнято до виконання \_\_\_\_\_ Устимов О.О.  
(підпис студента)



## ЗМІСТ

Вступ	7
1 Теоретичні засади забезпечення інвестиційного розвитку суб'єкта господарювання	10
1.1 Сутність інвестиційного розвитку та етапи законодавчого регулювання	10
1.2 Теоретичні аспекти управління інвестиційним розвитком підприємства	14
1.3 Особливості формування стратегії інвестиційного розвитку підприємства	18
2 Аналіз діяльності ТОВ «КСЕМ» у сучасних конкурентних умовах господарювання	27
2.1 Загальна характеристика діяльності, організації менеджменту у ТОВ «КСЕМ» та оцінка його конкурентного середовища	27
2.2 Економічний аналіз діяльності ТОВ «КСЕМ»	44
2.3 Аналіз фінансового стану ТОВ «КСЕМ»	51
3 Управління, організація і оцінка ефективності інвестиційного проєкту ТОВ «КСЕМ»	65
3.1 Обґрунтування доцільності впровадження інвестиційного проєкту виробництва паливних пелет	65
3.2 Впровадження інвестиційного проєкту у ТОВ «КСЕМ»	70
3.3 Оцінка ефективності інвестиційного проєкту виробництва паливних пелет ТОВ «КСЕМ»	76
Висновки	79
Перелік джерел посилань	85

## ВСТУП

В даний час в Україні ефективна діяльність підприємств є неможливою без розробки і виходу на ринок нової продукції, а також нових технологій, використовуваних в виробництві. Це означає вдосконалення управління інноваційною діяльністю підприємства, реалізацію таких інноваційних процесів, які б забезпечували швидке реагування на зміну потреб ринку. Однак для цього необхідні значні інвестиції, яких в сьогоденні не достатньо, насамперед, через низький рівень привабливості вітчизняних підприємств. Тому підприємства проявляють ініціативу і шукають інвестора та переконують його вкладати кошти у свою діяльність. Успіх даного переконання залежить від рівня інвестиційної привабливості підприємства. Для вирішення цієї проблеми, керівництву необхідно підвищувати перспективність та ефективність діяльності у різних її сферах.

Українська економіка завжди відрізнялася складною та досить диференційованою і диверсифікованою структурою. Для неї характерні переважання важкої індустрії та недостатній розвиток галузей і виробництва товарів народного споживання. У роки незалежності в Україні постійно проводилися реорганізації органів державної влади, які відповідали за реалізацію науково-технічної та інноваційної політики, існував значний розрив між саме інноваційною та іншими видами політики, зокрема промислової, форми і методи якої в останнє десятиріччя оновилися, а їхнє використання в поточній діяльності урядів та бізнесу європейських країн суттєво інтенсифікувалося. Тому одне з нагальних завдань полягає у тому, щоб подолати розриви з європейськими країнами: йдеться про формування взаємоузгодженої промислової, технологічної та інноваційної політики з урахування потреб розвитку внутрішнього і зовнішніх ринків [19].

При цьому сучасний розвиток інноваційної діяльності в усіх сферах виробничої та невиробничої діяльності суспільства докорінно змінює

соціальні, економічні, техніко-технологічні, організаційні та екологічні умови цього процесу і визначає стабільність, конкурентоспроможність та ефективність національної економіки. Запровадження в Україні інноваційно-інвестиційної моделі економічного зростання стало об'єктивною необхідністю. Виникає не тільки доцільність чи можливість створення системи підтримки технологічних змін, а й розроблення концептуальних засад, критеріїв, інструментів і механізмів економічної політики, яка в рамках фінансових, структурних та інституційних обмежень була б спроможною забезпечити зростання інвестицій у технологічні зміни та мотивацію інноваційного розвитку.

Мета кваліфікаційної роботи – теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій щодо забезпечення інвестиційного розвитку підприємства.

Для досягнення поставленої мети в кваліфікаційній роботі вирішені такі завдання:

- проаналізувати сутність інвестиційного розвитку та етапи законодавчого регулювання;
- дослідити теоретичні аспекти оцінювання ефективності реалізації інвестиційного проєкту суб'єкта господарювання управління інвестиційним розвитком підприємства;
- визначити особливості формування стратегії інвестиційного розвитку підприємства;
- вивчити загальна характеристика діяльності, організації менеджменту у ТОВ «КСЕМ» та оцінка його конкурентного середовища;
- проаналізувати основні економічні показники діяльності ТОВ «КСЕМ»;
- провести аналіз фінансового стану ТОВ «КСЕМ»;
- обґрунтувати доцільність впровадження інвестиційного проєкту виробництва паливних пелет;
- розглянути впровадження інвестиційного проєкту у ТОВ «КСЕМ»;

- оцінити ефективність інвестиційного проєкту виробництва паливних пелет ТОВ «КСЕМ».

Об'єкт розроблення – процес забезпечення інвестиційного розвитку підприємства.

Предмет розроблення – теоретичні, методичні та практичні підходи до процесу забезпечення інвестиційного розвитку підприємства ТОВ «КСЕМ».

Методи досліджень. У роботі використано такі методи дослідження: аналітичний (дослідно-статистичний) метод, коефіцієнтні методи, порівняльний та якісний аналіз, табличне відображення даних.

Практична значущість одержаних результатів полягає у впровадженні у ТОВ «КСЕМ» інвестиційного проєкту виробництва паливних пелет, за яким виручка від реалізації за шість років складе 5835200 тис. грн., загальна сума чистого прибутку 785980 тис. грн., загальні інвестиційні витрати – 998800 тис. грн., а ефективність проєкту 0,787 або 78,7%. Це достатній показник ефективності для підприємства паливної промисловості, який свідчить, що кожна грн. вкладена у витрати на інвестиційний проєкт принесе 0,787 грн. чистого прибутку.

# 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

## 1.1 Сутність інвестиційного розвитку та етапи законодавчого регулювання

Інвестиційна діяльність є складним процесом трансформації нових ідей та знань в об'єкт економічних відносин. Більших темпів набирає процес зміни технологічних укладів, який спрямований на орієнтацію «якості життя», застосування енергозберігаючих технологій, який характеризує зміни в інноваційному виробництві.

Концепції суспільного розвитку вказують на точки зростання економічно розвинених країн і напрями переважної структурної і темпової трансформації розподілу інвестицій, підприємницької діяльності в аграрному секторі, а також виробництва валових національних продуктів. Акцент на інвестиційний розвиток у концепціях суспільного розвитку є орієнтиром перебудови і реформування економіки країн, що розвиваються, у науковотеоретичному і в практичному планах.

Поняття «інновації» ввів у науку австро-американський економіст Й. Шумпетер (1883–1954). У праці «Теорії економічного розвитку» він підкреслює, що інновації, нововведення, підприємництво відіграють важливу роль [61].

Концепція інновацій включає п'ять необхідних передумов [61]:

- створення нового товару, з яким споживачі ще не знайомі, або надання товарам нової якості;
- створення нового методу виробництва, який ще не використовується у даній галузі виробництва;
- відкриття нового ринку незалежно від того, чи існував цей ринок раніше;

- відкриття нового джерела факторів виробництва незалежно від того, чи існували вони раніше;
- створення нової організації галузі.

Інвестиційний розвиток підприємств, на думку О.Б. Сливінської, необхідно розглядати крізь призму взаємозалежності трьох рівнів: локального, галузевого, національного. Інвестиційний розвиток підприємств в Україні, зважаючи на його надзвичайну складність і залежність від природно-біологічних та екологічних чинників, має охоплювати такі чотири типи нововведень: селекційно-генетичні, виробничо-технологічні, організаційно-управлінські та економіко-соціоекологічні. Всі зазначені типи нововведень, які є результатом фундаментальних та прикладних науково-технічних розробок, можуть реалізовуватися у практиці будь-якого виробництва через різноманітні конкретні форми (патенти, ліцензії, товарні знаки, документацію на нові технології та види продукції, інвестиційні проекти і програми тощо) [54].

Тривалий час інноваційному законодавству України були властиві певні фрагментарність і непослідовність. Лише в 1999 р. Верховною Радою України було прийнято Концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку. Базовий закон у цій сфері «Про інноваційну діяльність» набрав чинності після його підписання президентом лише в 2002 р. Закон визначає мету та принципи державної інноваційної політики [47]. Головною метою державної інноваційної політики визнається створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку й використання науково-технічного потенціалу країни, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, виробництва та реалізації нових видів конкурентоспроможної продукції.

Закон України «Про інноваційну діяльність» трактує інновації як «новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукцію або послуги, а також організаційно-технічні рішення

виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери» [47]. Відповідно, інноваційним, згідно із Законом, визнається продукт, який є реалізацією об'єкта інтелектуальної власності, на який виробник продукту має державні охоронні документи (патенти, свідоцтва) чи одержані від власників цих обсягів інтелектуальної власності ліцензії, або реалізацією (впровадженням) відкриттів, який підвищує вітчизняний науково-технічний і технологічний рівень, який в Україні вироблений уперше, або, якщо не вперше, то який порівняно з іншим аналогічним продуктом, представленим на ринку, є конкурентоспроможним і має суттєво вищі техніко-економічні показники.

Сукупний суспільний результат інновації є позитивним саме завдяки механізму дифузії інновацій.

Важливість дифузії інновацій зумовлює тісний взаємозв'язок між науково-технічною, виробничою та інвестиційною діяльністю та свідчить про необхідність розгляду не лише інновації як окремого техніко-організаційного акту, а комплексу дій суб'єктів господарювання та складників національної інноваційної інфраструктури, який набуває вигляду інноваційного процесу [7].

Для досягнення стратегічного ефекту інвестицій потрібно значно більший обсяг контрактних взаємовідносин та сукупних інвестицій, аніж потрібно, щоб отримати локальний економічний ефект від звичайного капіталовкладення. Інновація – це зміна технології виробництва, яка безпосередньо впливає на продуктивність факторів виробництва та характер самого виробництва. За визначенням інновація у соціально-економічній системі є способом більш якісного, ефективного використання ресурсів. Інвестиція в інновацію є ресурсо-забезпечуючим вкладенням, яке характеризує економічну, соціальну, екологічну віддачу [54].

Процес інвестування здійснюється насамперед за рахунок науково-технічного прогресу, що дає змогу здешевити основний капітал і зменшити

його витрати на одиницю продукції.

Термін «інвестиція» походить від лат. «інвест», що означає «вкласти». Нині інвестиції – це вкладення капіталу для подальшого його збільшення. Приріст капіталу в результаті його інвестування є компенсацією за ризик утрат від інфляції та неодержання відсотків від банківських вкладень капіталу. У сучасній зарубіжній літературі термін «інвестування» часто трактується як придбання цінних паперів (акцій, облігацій).

В Україні цей термін ідентифікується з терміном «капітальні вкладення». Інвестиції у цьому разі розглядаються як вкладення у відтворення основних фондів (споруд, обладнання, транспортних засобів). Водночас інвестиції можуть спрямовуватися на поповнення обігових коштів, придбання нематеріальних активів (патентів, ліцензій, ноу-хау). Вкладення у нематеріальну сферу, або інтелектуальні інвестиції, – це фінансування об'єктів інтелектуальної власності, що впливають з авторського права, винахідницького і патентного права, права на промислові зразки, корисні моделі, ноу-хау тощо. Згідно з ЗУ «Про інвестиційну діяльність», інвестиції визначаються як усі види майнових й інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти різних видів діяльності, у результаті якої утворюється дохід (прибуток) або досягається соціальний ефект [47].

У країнах із розвинутою ринковою економікою під інвестиціями розуміють використання капіталу переважно у двох напрямках:

- реальні інвестиції – вкладення у матеріальні активи (в основні засоби виробництва, товарно-матеріальні запаси, сумарне вкладення в оборотні матеріальні засоби виробництва);

- фінансові інвестиції – інвестиції у цінні папери.

Дослідження теорії інвестиційно розвитку зумовило і категоріальний апарат у межах циклу інвестиційно розвитку підприємств (таблиця 1.1), що дало змогу обґрунтувати їх сутність згідно з цільовою спрямованістю. Великого значення набувають питання реалізації дієвої фінансово-економічної стратегії та національної інвестиційної політики, що є об'єктом



наукового обґрунтування концепцій макроекономічної моделі суспільно-економічного відтворення та фінансово-економічних механізмів її здійснення [4].

Таблиця 1.1 – Категоріальне забезпечення інвестиційно розвитку

Категорія	Характеристика
Інвестиційний цикл	Фінансування етапів дослідження нематеріальних активів (патентів, ліцензій, ноу-хау) і впровадження інноваційної продукції
Інвестиційна діяльність	Сукупність фінансових, майнових і немайнових активів, технічних, технологічних комерційних та інших знань, організаційно-економічних змін, які впроваджуються в об'єкти різних видів діяльності для забезпечення конкурентоспроможності та ефективності аграрного виробництва
Інноваційна продукція	Новостворена, вдосконалена, конкурентоздатна продукція (нові види техніки, технологій, сортів рослин, ідеї організаційно-економічного змісту), яка якісно впливає на структуру виробництва
Інноваційно-інвестиційний процес	Сукупність фінансових вкладень в інноваційні цикли – від упровадження новітніх предметів і засобів в аграрне виробництво до подальшого їх поширення у виді виробничого досвіду; права використання землі, а також інших майнових прав

## 1.2 Теоретичні аспекти управління інвестиційним розвитком підприємства

Найбільшу увагу до вивчення світових теорій, тенденцій та практик інвестиційного розвитку було приділено науковцями світу наприкінці минулого сторіччя. І саме тоді, у період становлення України як незалежної держави, інвестиційна сфера стала «популярною» у вітчизняних дослідників, що було обумовлено необхідністю адаптації національної економіки до ринкових умов, виведення її на новий якісний рівень, зростанням наукового та практичного інтересу до вирішення проблем реалізації та розвитку інвестиційної діяльності [27].

Історія розвитку цивілізації показала, що інвестиції є найважливішим фактором сталого та ефективного розвитку економіки. Разом з тим, при розгляді сутності інновацій як найважливішого чинника збереження стійкості і підвищення ефективності соціально-економічних систем, необхідно

виділити і розкрити ряд протиріч. Перша група суперечностей пов'язана з природою інвестиційної діяльності, яка пов'язана з великими ризиками для всіх її суб'єктів. Крім того, інновації за своєю природою іноді мають руйнівний характер. Новатори руйнують консервативні форми господарювання, викликаючи уповільнення темпів зростання економіки в короткостроковому періоді.

З іншого боку, відсутність інновацій навіть при наявності екстенсивного економічного зростання призводить до застійних явищ в економіці і сприяє руйнуванню екосистем [30].

На галузеву структуру економіки України мають вплив різні економічні та природні фактори, в тому числі наявний рівень розвитку продуктивних сил, темпи зростання або занепаду виробництва, рівень забезпечення сировинними та паливно-енергетичними ресурсами, інтенсивність реалізації досягнень науки і техніки, міжнародний поділ праці, економічна інтеграція [12].

Не зважаючи на те, що протягом останніх років чисельність науково-технічних працівників в Україні зменшилася вдвічі, країна ще має потужний науковий потенціал, здатний виконувати складні фундаментальні та прикладні дослідження, багатогалузевий промисловий комплекс, який на 30% зорієнтований на високотехнологічне виробництво (машинобудування, приладобудування, енергетика, авіаційні та космічні технології). Україна відома у світі своїми видатними вченими, науковими колективами та наукомісткими виробництвами. Проблема полягає тільки в тому, як всім цим розпорядитися.

До головних чинників, що гальмують інвестиційну діяльність в Україні, можна віднести [27]:

- відсутність достатніх джерел фінансування;
- недосконалість законодавчої бази у сфері інвестицій, податкової системи;
- відсутність пільгового режиму для здійснення інвестиційної

діяльності;

– міграція фахівців високого рівня, науковців у США, Німеччину та інші країни;

– відсутність інформації та технологічної бази.

Сучасні умови розвитку української економіки, в значній мірі визначаються станом, рівнем і масштабом використання потенціалу інвестиційної діяльності підприємств, що забезпечує необхідний рівень конкурентоспроможності і підтримку активності в умовах безперервно мінливого зовнішнього середовища. В якості найважливіших елементів продуктивних сил інвестиційної економіки повинні виступати нестандартні теоретичні знання, втілені в високоприбуткових, інтелектуальних технологіях, що забезпечують корпоративним учасникам ринку лідерство в конкурентоспроможності шляхом створення і реалізації інноваційної продукції і її реалізації на внутрішньому і зовнішньому ринках [6].

Розробка та реалізація інвестиційних проектів відбувається шляхом прийнятті відповідних управлінських рішень. Прийняття управлінських рішень у сфері інвестиційної діяльності здійснюються на основі тісних зв'язків між елементами прийняття і реалізації управлінських рішень, що забезпечуються контролінгом інвестиційної діяльності (рисунок 1.1).

Питання управління інвестиційним розвитком на підприємстві безпосередньо пов'язане з визначенням адекватних цілей реалізації інвестиційного процесу; обмежень щодо можливості реалізації; критеріїв вибору характеру інвестиційного розвитку; пріоритетності продуктового, технологічного та інших інвестиційних процесів. Теоретико-методичні підходи до управління інвестиційним розвитком мають урахувувати масштаб інвестиційного процесу, цільову орієнтацію інвестиційного процесу, сферу реалізації та вид інвестиційного процесу [3].

Розвиток підприємств на регіональному рівні передбачає розширення можливостей, потенціалу і не має обмежень. У цьому сенсі розвиток полягає в ефективному перерозподілі ресурсів, перш за все інвестиційного характеру,

за напрямками, що забезпечує максимально високу конкурентоспроможність підприємств протягом максимально тривалого періоду, вдосконалення товарів і послуг, в тому числі, і на базі існуючої організаційної структури, вдосконалення структури і систем управління, результатом якого виступає як збільшення попиту на продукцію підприємства, так і розширення масштабів його господарської діяльності.

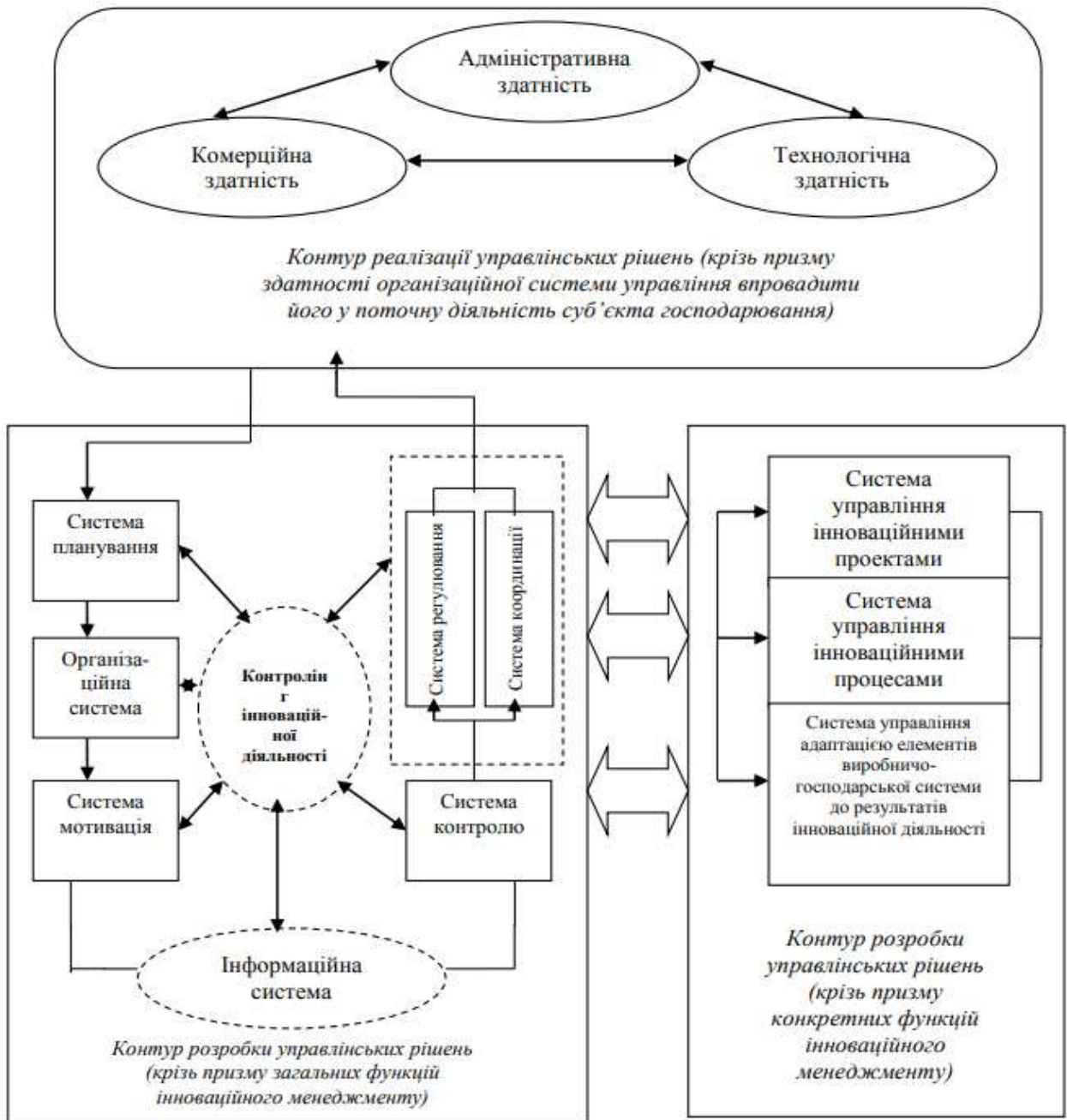


Рисунок 1.1 – Схема прийняття і реалізації управлінських рішень у сфері інвестиційної діяльності

### 1.3 Особливості формування стратегії інвестиційного розвитку підприємства

Забезпечення стійкості економічного розвитку потребує від підприємства прогнозування тенденцій і всебічного врахування сигналу ринку, дій конкурентів, постачальників, стан ведення бізнесу в макроекономічному середовищі.

У відповідності з теорією М. Портера, розвиток конкурентоспроможності залежить від факторів виробництва, інвестицій, інновацій. Одним із найважливіших умов забезпечення ефективної діяльності та економічної стійкості підприємства на тривалий період являється його інноваційна активність [43]. Під інноваційною діяльністю підприємства розуміють процес, направлений на втілення результатів наукових досліджень та інновацій або інших науково-технічних досягнень:

- в новий чи удосконалений товар, який реалізують на ринку;
- в новий чи удосконалений технологічний процес, використаний в практичній діяльності.

Здійснення інвестиційної діяльності на українських підприємствах на даний час є недостатньо активним, щоб піддержати конкурентоспроможність на належному рівні. В Україні спостерігається вкрай низький ступень залученості підприємств в інвестиційний процес, що говорить про необхідність формування інфраструктурного забезпечення інвестиційного розвитку суб'єктів господарювання. З вище сказаного виникають дві проблеми. З однієї сторони, за словами експертів, проблема постає в тому, що більше 750 інноваційних проектів розроблені в Україні, але немає кому підтримати наші підприємства. З іншої сторони, що інвестори готові профінансувати та підтримати проекти, але ж про них відсутня інформація [40].

Таким чином, фінансування інвестиційних проектів стримує те, що недостатньо інформації про складові всього процесу просування інновацій. В

даний час йде активний процес з розробки та здійснення різних заходів, покликаних надати позитивний вплив на розвиток науки та інновацій в Україні. Урядом прийнято важливу стратегію інноваційного розвитку України, яка має системний характер, охоплює широкий спектр проблем в галузі науки та інновацій в Україні [34].

Таким чином, інвестиційний процес є важливою особливістю сучасного економічного зростання. Логічно стверджувати, що ефективність інвестиційного процесу тісно зв'язана з ефективністю «залучення» нового знання в господарську практику.

Як показує світовий досвід, інвестиційна активність підприємства може стати одним із основних умов формування його конкурентоспроможності, стратегічної перспективи, утримання та розширення ринкової ніші. Навіть успішні на даний момент підприємства, але які не займаються інноваціями, рано чи пізно все ж зіткнуться з труднощами, у зв'язку з тим, що ринок вимагає постійного оновлення, особливо коли мова заходить про конкурентоспроможність. Проте варто відзначити, що досягнення істотних результатів у розвитку інноваційної сфери серед підприємств України найближчим часом представляється проблематичним. Причиною є існування низки факторів, що стримують інноваційну активність, основними з яких є [31]:

- відсутність серйозного досвіду ведення інноваційної діяльності на підприємствах України;
- слабка правова база, що регулює інноваційну діяльність;
- відсутність основних понять, що визначають суб'єкти інноваційної діяльності;
- відсутність економічних механізмів розвитку інноваційної діяльності на підприємствах, в тому числі грамотно обраної стратегії і застосування сучасних методів планування інноваційної діяльності;
- відсутність цільової підготовки фахівців, спрямованих на розвиток інноваційної діяльності;

- проблеми, пов'язані з підготовкою і закріпленням кваліфікованих кадрів на підприємствах;
- застаріла технологічна база;
- тривалий період окупності нововведень;
- відсутність працюючих центрів трансферних технологій.

Статистичні дані за останні роки показують, що найбільш значними факторами які здержують інноваційну діяльність підприємств, являються насамперед, економічні фактори. На першому місці по даному показнику знаходиться такий економічний фактор, як недолік власних грошових коштів для розробки і виведення на ринок нової продукції. Експерти відмітили його як основний фактор, який перешкоджає здійсненню інвестиційної діяльності. Потім йдуть такі фактори як висока вартість нововведення, відсутність фінансової підтримки держави, низький інвестиційний потенціал організації, високий економічний ризик та тривалий термін окупності нововведення. Таким чином експерти віднесли до найбільш значного фактору – економічний [9]

Найважливіше завдання, що стоїть в даний час перед нашою країною, є здійснення інвестиційної діяльності, спрямованої на створення нових і модифікованих, високотехнологічних наукоємких виробництв з високою часткою доданої вартості. Як відомо, саме інвестиції здатні нові знання і винаходи зробити наукомістким затребуваним продуктом.

І при цьому завданні важливо знайти таких інвесторів, які в сучасних умовах не тільки нададуть фінансові кошти, а й візьмуть на себе зобов'язання з технічного переозброєння підприємств, забезпечать збут готової продукції. Українським підприємствам потрібні насамперед не «спекулянти - інвестори», що приходять не на довго та як правило з метою наживи, а стратегічні, які несуть відповідальність за підприємство, створюють додаткові робочі місця, насичують ринок товарами і послугами, вирішують різні проблеми [25].

В даний час для реконструкції та технічного переозброєння

виробництва, оновлення обладнання українські підприємства використовують як власні, так і залучені ресурси. І в ряді випадків перевага віддається першому, так як при цьому не виникає боргових зобов'язань і витрат, пов'язаних з їх обслуговуванням. Разом з тим, розраховувати на самофінансування можуть тільки підприємства з високими доходами [24].

Відтак, в якості реального грошового ресурсу для інвестиційної діяльності організацій в основному може розглядатися прибуток. Створити в нашій країні таку економічну ситуацію, при якій господарюючі суб'єкти мали б можливість отримувати державну допомогу для технічної модернізації, це має бути одним із пріоритетних напрямів державної політики.

У світовій практиці власні ресурси підприємств і галузей, які спрямовуються на фінансування інвестицій, ефективно доповнюються кредитами банків з наданням податкових пільг. У активізації НДДКР в нашій країні позитивну роль могли б зіграти кредити під витрати незавершеного виробництва з науково-дослідними роботами. Вони не вимагають застави матеріальних цінностей до закінчення робіт і здачі їх замовнику за планом за умови одноразової оплати [37].

Однак, коли власних грошових коштів не вистачає для здійснення інвестиційних розробок, підприємства змушені залучати фінансові ресурси із зовнішніх джерел. Проте, залучення коштів із зовнішніх джерел характеризується цілим рядом перепон для підприємства, наприклад, дуже обмеженими обсягами і конкурсною основою бюджетного фінансування, високими ставками по позиковому фінансуванні.

У зв'язку з цим найважливішою науковою проблемою являється вивчення і обґрунтування джерел і методів фінансування інвестиційної діяльності. Дана область знань являє собою не до кінця досліджену сторону економічних відносин в нашій країні. Наявні розробки посвячені окремим елементам самого фінансового механізму інвестиційної діяльності, наприклад, з питання кредитування, бюджетного фінансування, інвестування, регулювання ринку інновацій. В той час, як питання формування і



функціонування комплексної системи методів і факторів фінансування інвестиційної діяльності, включаючи специфіку і особливості самої інвестиційної діяльності як процесу, поки недостатньо вивченні. Головною проблемою в даній області являється відсутність єдиного тлумачення і розуміння таких важливих категорій як фактори, методи і форми фінансування інноваційної діяльності [33].

В визначенні факторів і методу фінансування великий акцент робиться на інвестиційну складову процесу розробки і виводу на ринок нової продукції.

При цьому основним недоліком визначення факторів і методу фінансування являється те, що при трактовці понять не враховується фактори невизначеності і ризику інвестиційної діяльності, котрі, як показують дослідження, являються найбільш значними бар'єрами по здійсненню інвестиційної діяльності [51].

Інноваційний прогрес в Україні повинен мати реальну фінансову базу, якою можуть служити кошти організацій, що знаходяться в їх повному розпорядженні після сплати податків.

На нашу думку, необхідно забезпечити насамперед стабільність податкового законодавства, стимулювання внутрішніх та зовнішніх інвестицій в інноваційну діяльність суб'єктів господарювання в Україні. Механізм оподаткування та пільговий режим щодо вітчизняних підприємств повинен бути спрямований у першу чергу на розвиток інноваційно-інвестиційних процесів, підтримку підприємництва, забезпечення збалансованості ринкових механізмів, розвиток малого бізнесу та демонополізації виробництва. Можливо запропонувати пільги щодо оподаткування суб'єктів господарювання [52].

Впровадження запропонованих заходів щодо пільг оподаткування суб'єктів господарювання дозволять їм ефективно використовувати насамперед внутрішні та залучати зовнішні інвестиції в інвестиційну діяльність українських підприємства та швидше вийти з інвестиційної кризи.

Забезпечення ефективного інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства потребує ряд роботи направленої на інноваційно-інвестиційну діяльність. Для забезпечення конкурентоздатності і розвитку підприємства потрібно розробити стратегію розвитку.

Формування механізму розробки стратегії інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства представлено на рисунку 1.2.

Стратегія – це цілеспрямований план дій з управління об'єктом в довгостроковій перспективі, який має узагальнений характер і заснований на певній концепції, програмах і діях для досягнення поставлених цілей і виконання місії організації [31].

Стратегію розвитку підприємства можна розглянути як сукупність дій, необхідних для забезпечення розвитку підприємства на основі вибору критеріїв підвищення його інвестиційного потенціалу [31]. Стратегія інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства вкрай необхідна для залучення інвестицій, впровадження інновацій, відновлення конкурентоспроможного виробництва. Для цього інноваційно-інвестиційна стратегія підприємства повинна мати комплексність, цільову спрямованість, безперервність і містить чіткий напрям розвитку підприємства на довгострокову перспективу [31].

Процес вибору найбільш раціональної стратегії розвитку підприємства в конкретних умовах господарювання ґрунтується на результатах оцінки всіх форм інвестиційної діяльності. Найбільш важливими факторами ефективності стратегії розвитку являються: інвестиційний потенціал підприємства; гнучкі організаційні форми; процеси навчання, направлені на накопичення специфічної компетенції по результатам аналізу зовнішніх і внутрішніх факторів; наявність ресурсів, відповідають потребам розвитку підприємства [26].

Стратегічне управління науково-інноваційним потенціалом підприємства включає в себе механізми фінансово-економічної, інформаційної, кадрової, технологічної та іншої підтримки.

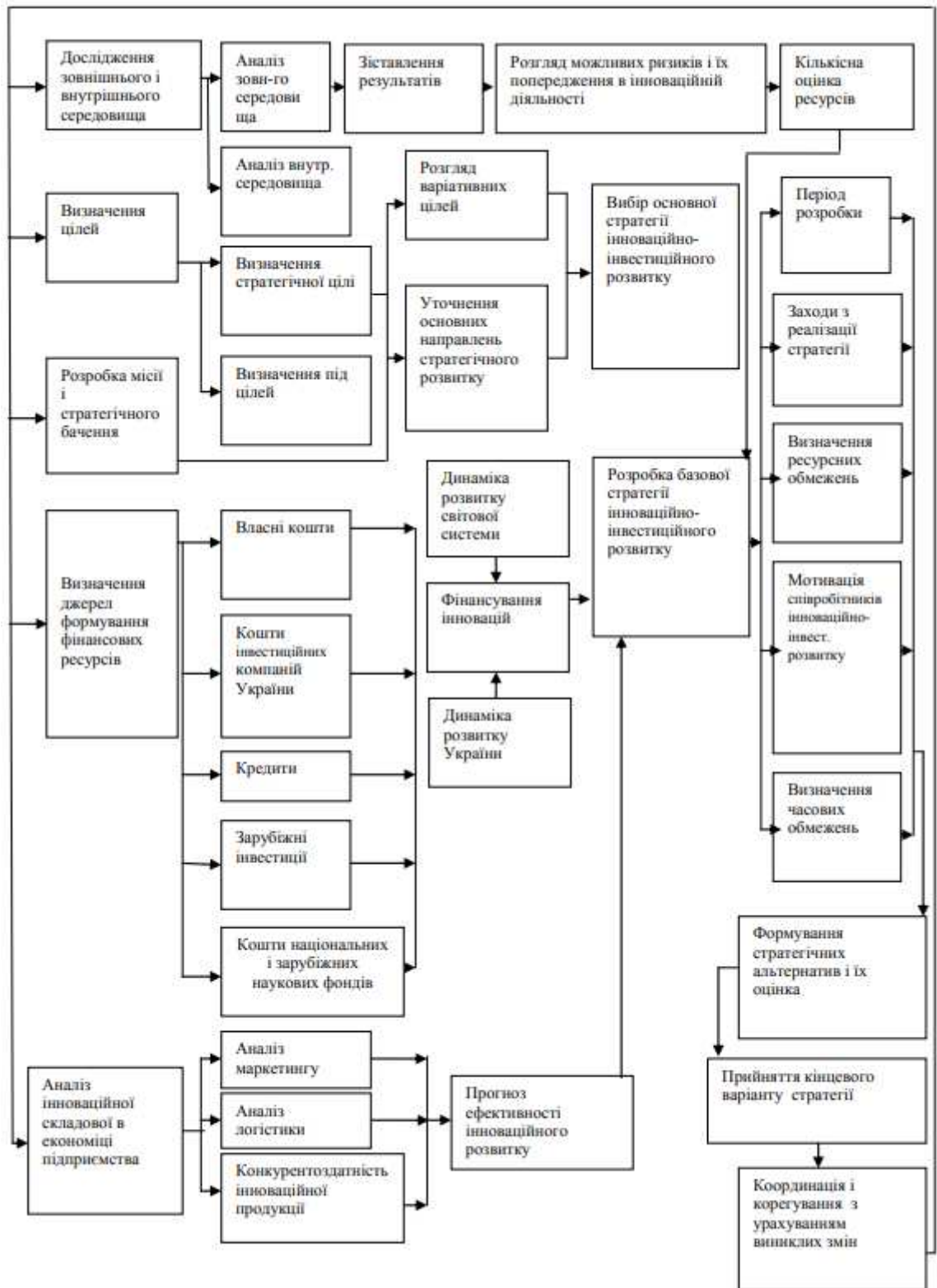


Рисунок 1.2 – Формування механізму розробки стратегії інвестиційного розвитку підприємства

Економічному розвитку підприємства сприяє наявність значного науково-технічного потенціалу регіону, основу якого складають науково-

дослідні інститути та наукові організації, великі промислові підприємства, освітні установи вищої освіти [31]. Наведений на рисунку 1.1 механізм розробки інноваційно-інвестиційного стратегії підприємства дозволяє здійснювати всі необхідні дії з формування інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства з урахуванням змін, які відбуваються в зовнішньому середовищі підприємства і світових тенденцій. Використання комп'ютерних інформаційних технологій, а також своєчасне коректування дозволяє підприємству зменшити ризиків інноваційно-інвестиційної діяльності.

Основні напрями стратегії фінансування інноваційних розробок наступні [37]:

- зміцнення уже існуючих і формування нових конкурентних переваг;
- поєднання таких дій одночасно в направленні конкуренції та співробітництва; - спланувати довгостроковий характер дій;
- облік реальних фінансових можливостей компанії;
- дотримання норм чинного законодавства.

Виділяємо такі організаційні етапи [29]:

- 1) прийняття рішень про розробку інвестиційної програми, яка направлена на зміцнення конкурентних переваг підприємства;
- 2) стратегічний аналіз конкурентних переваг підприємства;
- 3) розробка інвестиційної програми компанії;
- 4) визначення організаційної концепції прямого інвестування;
- 5) оцінка інвестиційної стратегії;
- 6) реалізація стратегії.

Такі наукові етапи логічно виходять із створеної теорії інтелектуального труду як системи основних ідей, дає цілісне уявлення про закономірності інноваційно-інвестиційного процесу і істотних зв'язків високопродуктивного обладнання і нових технологій підприємства

Підбиваючи підсумки до першого розділу дипломної роботи, відмітимо, що інноваційно-інвестиційний розвиток підприємства формується під впливом багатьох об'єктивно заданих для даної країни факторів,

включаючи її розміри, наявність природних ресурсів, географічне положення, особливості історичного розвитку галузі та форм підприємницької діяльності. Ці фактори виступають довгостроковими детермінантами швидкості наряду еволюції інноваційної активності. Саме тому для інноваційно-інвестиційного розвитку суб'єктів господарювання і досягнення цілеспрямованих змін в інноваційній моделі слід мати необхідний рівень інвестицій та запас знань у сферах, які є основою зростання. Інноваційно-інвестиційний розвиток підприємства – це здатність забезпечити надходження фінансових, майнових і немайнових активів, технічних, технологічних, комерційних та інших знань, організаційно-економічних змін, які впроваджуються в об'єкти різних видів діяльності для забезпечення конкурентоспроможності та ефективності підприємства.

## 2 АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «КСЕМ» У СУЧАСНИХ КОНКУРЕНТНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

2.1 Загальна характеристика діяльності, організації менеджменту у ТОВ «КСЕМ» та оцінка його конкурентного середовища

ТОВ «КСЕМ» зареєстровано 16.08.2017 р. у Дніпропетровській обл., м. Нікополь, вул. Княжа, буд. 117. 46.71 Основними видами діяльності є оптова торгівля твердим, рідким, газоподібним паливом і подібними продуктами (46.71), виробництво продуктів нафтоперероблення (19.20), діяльність посередників у торгівлі паливом, рудами, металами та промисловими хімічними речовинами (46.12), неспеціалізована оптова торгівля (46.90).

Організація менеджменту. ТОВ «КСЕМ» визначив собі ланцюг довгострокових цілей, які відповідають дійсності та є місією компанії. Місія полягає в становленні високотехнологічної, ефективної і динамічно розвинутої нафтовидобувної компанії, котра буде вирішувати пріоритетні завдання регіонального розвитку, забезпечуючи ефективність виробництва, дбайливе використання природних ресурсів та розвиток соціального капіталу.

Цінності:

- професіоналізм та компетентність;
- командна робота;
- чесність та відкритість;
- інноваційність та динамічність;
- відповідальність та ефективність;
- якість та результативність.

Цілі:

- збільшувати обсяги продажу на 10% щорічно протягом наступних

п'яти років:

- збільшувати прибуток на 12% щорічно протягом наступних п'яти років.

Діяльність:

- виробництво продуктів нафтоперероблення;
- діяльність посередників у торгівлі паливом, рудами, металами та промисловими хімічними речовинами;
- оптова торгівля нафтою та нафтопродуктами.

Одна з найважливіх задач розвитку підприємства, нерозривно пов'язана з ефективністю виробництва, забезпечення випуску необхідної кількості сучасних виробів та покращення якості, досягнення конкурентоспроможності продукції на світовому ринку.

Саме тому аналіз зовнішнього середовища підприємства дозволяє виявити фактори, що сприяють або перешкоджають комерційному успіху підприємства.

У міру посилення динамізму зовнішнього середовища такий аналіз стає для підприємства життєво важливим фактором, який визначає його виживання. Не всі елементи зовнішнього середовища мають для підприємства однакове значення, тому важлива частина аналізу - виявлення тих з них, які грають важливу й значиму роль.

На даний момент поширеними системами аналізу зовнішнього середовища підприємства є PEST- і SWOT-аналіз.

Нами був складений максимально детальний список PEST-факторів, які впливають на продаж і прибуток компанії ТОВ «КСЕМ» (таблиця 2.1).

Після того, як всі фактори обрані, було оцінено силу впливу кожного фактора за шкалою від 1 до 3, де: «1» – вплив фактора мало, будь-яка зміна фактора практично не впливає на діяльність компанії; «2» – тільки незначна зміна фактора впливають на продажі і прибуток компанії; «3» – вплив фактора високо, будь-які коливання викликають значущі зміни в продажах і прибутку компанії. Наступним етапом було оцінено ймовірність зміни

факторів. При цьому імовірність коливань оцінюється за 5-ти бальною шкалою, де «1» означає мінімальну ймовірність зміни фактора зовнішнього середовища, а «5» – максимальну ймовірність.

В кваліфікаційній роботі було використано оцінки таких експертів підприємства: менеджер з продажу нафтопродуктів; головний економіст; комерційний директор, маркетолог. Після виставлення всіх оцінок в окремому стовпці було розрахувала середнє арифметичне за ними.

Відтак, розрахунок реальної значимості кожного фактора дозволяє оцінити, наскільки компанії слід звертати увагу і контролювати фактори зміни зовнішнього середовища, і розрахувати ймовірність зміни фактора, зважену на силу впливу цього фактора на діяльність компанії. Чим вище реальна значимість фактора (див. у таблиці 2.1 стовпець «Оцінка з поправкою на вагу»), тим більше уваги і зусиль слід приділяти для зниження негативного впливу фактора на бізнес.

Результати розрахунків представлені в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1 – Результати аналізу PEST-факторів, які впливають на продаж і прибуток компанії ТОВ «КСЕМ»

Опис фактора	Вплив фактора	Експертна оцінка				Середня оцінка	Оцінка з поправкою на вагу
		1	2	3	4		
1	2	3	4	5	6	7	8
Політичні фактори							
1. Стійкість політичної влади та існуючого порядку	1	3	4	4	3	3,5	0,11
Бюрократизація і рівень корупції	2	3	4	5	5	4,25	0,27
3. Податкова політика (тарифи і пільги)	3	4	3	3	5	3,75	0,35
4. Кількісні та якісні обмеження на імпорт, торговельна політика	3	2	2	1	2	1,75	0,16
5. Імовірність розвитку військових дій в країні	2	2	2	2	4	2,5	0,16
Всього							1,05
Економічні фактори							
1. Темпи зростання економіки	2	4	2	5	2	3,25	0,2



Кінець таблиці 2.1

1	2	3	4	5	6	7	8
2. Рівень інфляції і процентні ставки	3	3	3	5	3	3,5	0,33
3. Курси основних валют	3	5	2	5	2	3,5	0,33
4. Кредитно-грошова і податково-бюджетна політика країни	2	3	3	5	3	3,5	0,22
5. Рівень розвитку банківської сфери	1	3	3	5	4	3,75	0,12
Всього							1,2
Соціально-культурні фактори							
1. Ставлення до імпорتنих товарів і послуг	2	3	3	2	3	2,75	0,17
2. Темпи зростання населення	2	2	1	1	3	1,75	0,11
3. Рівень міграції та міграційні настрої	2	3	3	5	4	3,75	0,23
Всього							0,51
Технологічні фактори							
1. Рівень інновацій і технологічного розвитку галузі	1	3	3	3	4	3,25	0,1
2. Законодавство в області технологічного оснащення галузі	1	3	2	4	3	3	0,1
3. Доступ до новітніх технологій	2	2	2	4	3	2,75	0,17
Всього							0,37
Загальний підсумок	32					50,5	

Завершальним кроком аналізу є приведення всіх розрахунків у матричний вигляд, де всі чинники розташовані в порядку убудування за важливістю, що демонструє таблиця 2.2.

За результатами аналізу зробимо такі висновки:

1) підвищення рівнів податку для монополістів призведе до підвищення витрат підприємства, а так само не вигідність розвитку внутрішнього ринку України в зв'язку зі зниженими ставками на сировину;

2) високий рівень корупції не буде давати підприємству розвиватися та розширювати свою діяльність на певному сегменті ринку;

3) нестача інвестицій у видобувні проєкти, відставання за рівнем використання найбільш перспективних технологій та обмеженість можливостей нафтопроводних постачань до України;

4) уряд стримує інфляційні процеси за рахунок підтримки високих процентних ставок, тому слід очікувати лише помірного зниження кредитних ставок, які, тим не менш, будуть залишатися відносно високими;

5) економічна нестабільність в країні є загрозою для компанії.

Таблиця 2.2 – Матриця результатів PEST-аналізу

Політичні		Економічні	
Фактор	Вага	Фактор	Вага
1. Податкова політика (тарифи і пільги)	0,35	1. Рівень інфляції і процентні ставки	0,33
2. Бюрократизація і рівень корупції	0,27	2. Курси основних валют	0,33
3. Кількісні та якісні обмеження на імпорт, торговельна політика	0,16	3. Кредитно-грошова і податково-бюджетна політика країни	0,22
4. Імовірність розвитку військових дій в країні	0,16	4. Темпи зростання економіки	0,2
5. Стійкість політичної влади та існуючого порядку	0,11	5. Рівень розвитку банківської сфери	0,12
Всього	1,05		1,2
Соціально-культурні		Технологічні	
1. Рівень міграції та міграційні настрої	0,23	3. Доступ до новітніх технологій	0,17
2. Ставлення до імпортних товарів і послуг	0,17	1. Рівень інновацій і технологічного розвитку галузі	0,1
3. Темпи зростання населення	0,11	2. Законодавство в області технологічного оснащення галузі	0,1
Всього	0,51		0,37

На наступному етапі нами буде зроблений SWOT-аналіз, який наведений у таблиці 2.3, та дозволить оцінити сильні, слабкі сторони, можливості і загрози компанії ТОВ «КСЕМ». Аналіз внутрішнього середовища є управлінським обстеженням функціональних зон організації з метою визначення її сильних і слабких сторін. Для отримання повної уяви щодо впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, нами буде визначено його чинники та класифіковано їх за напрямом впливу на підприємство (загрози та можливості, сильні і слабкі сторони підприємства).

Так, за результатами аналізу можемо стверджувати, що найважливішою стратегічною метою для підприємства буде вихід на

регіональні ринки. Для здійснення поставленого завдання керівництво ТОВ «КСЕМ» планує наступне:

1) зміцнити свої позиції на ринку м. Дніпро; вийти на ринок м. Кам'янське, м. Запоріжжя, м. Кропивницький, м. Кривий Ріг;

2) налагодити виробництво на ринках інших регіонів;

Таблиця 2.3 – Результати SWOT-аналізу факторів, що впливають на діяльність ТОВ «КСЕМ»

Потенційні внутрішні сильні сторони (S)	Потенційні внутрішні слабкості (W)
1. Багаті природні мінерально-сировинні ресурси	1. Неспроможність доставити продукцію в інші області України
2. Високий контроль якості	2. Залежність від постачальників
3. Зростання оборотних коштів	3. Високі податки
4. Конкурентоспроможна цінова політика	4. Відсутність законодавчо встановлених податкових пільг
5. Налагоджена збутова мережа	5. Збої в постачанні
6. Відносно невеликий штат організації.	6. Невеликий офіс.
7. Молодий і перспективний колектив.	7. Відсутність власного складу.
8. Гнучка політика керівництва.	8. Додаткові транспортні витрати.
9. Хороша репутація у клієнтів.	9. Недостатньо високий прибуток.
Потенційні зовнішні сприятливі можливості (O)	Потенційні зовнішні погрози (T)
1. Підтримання системи на високому технічному рівні для забезпечення її високої надійності і конкурентоспроможності	1. Присутність необґрунтованого політичного впливу та контролю
2. Налагодження роботи з постачальниками інших регіонів	2. Низька рентабельність нафтопереробки
3. Випуск продукції з високою доданою вартістю, що дає можливість до більшого прибутку	3. Зростаючий конкурентний тиск.
4. Стійкий попит на продукцію	4. Скачки курсів валют
5. Вільний вхід на ринок	5. Неприятлива економічна ситуація в державі
6. Зниження податків і мит	6. Скачки курсів валют
7. Зниження цін на сировину і матеріали	7. Посилення конкуренції

Отже, відзначимо, що найбільш переважною для компанії ТОВ «КСЕМ» на даному етапі розвитку є стратегія посилення позицій на ринку м. Дніпро та Дніпропетровській області. Це обумовлено тим, що у фірми ще не вистачає потужності для виходу на нові регіональні ринки. Для цього

необхідно придбати власний склад, для зберігання нафтопродуктів. Але при цьому у компанії все ж таки існує ряд переваг, завдяки яким вона є досить сильним конкурентом в своєму регіоні. Тому слід укріпити свої позиції перед таким значним кроком, як вихід на нові ринки. Вибрана стратегія, безумовно, частково веде до досягнення поставленої планки.

До критичного стану підприємство можуть привести або вихід в галузь великого числа конкурентів і перемикання споживачів на продукцію підприємств конкурентів.

Аналіз конкурентних сил по Портеру найзручніше проводити за допомогою таблиць, привласнюючи кожному параметру бал, що відображає низьку, середню або високу ступінь загрози для компанії.

Для оцінки рівня загрози нами було заповнено таблицю за п'ятьма силами Портера, кожній з яких були надані певні параметри оцінки конкуренції. Оцінка параметрів проводилася за 3-х бальною шкалою (таблиця 2.4).

Таблиця 2.4 – Аналіз конкурентних сил по Портеру для ТОВ «КСЕМ»

Параметри	Оцінка параметра		
	3	2	1
1	2	3	4
1. Ризик входу потенційних конкурентів			
Економія на масштабі при виробництві товару	Відсутня	Існує тільки у декількох конкурентів ринку	Значуща
	3		
Сильні марки з високим рівнем знання і лояльності	Відсутні великі конкуренти	2-3 великих конкурента тримають 40% ринку	2-3 великих конкурента тримають 70% ринку
		2	
Диференціація продукту	Низький рівень різноманітності товарів	Існують мікро-ніші	Всілякі ніші зайняті гравцями
	3		
Готовність існуючих конкурентів до зниження цін	Конкуренти не підуть на зниження цін	Великі конкуренти не підуть на зниження цін	При будь-якій спробі введення більш дешевої пропозиції, існуючі гравці знижують ціни
		2	

## Продовження таблиці 2.4

1	2	3	4
Темп зростання галузі	Високий зростаючий	Середній	Стагнація або падіння
	3		
Всього	13		
8 балів	низький рівень погрози		
9-16 балів	середній рівень погрози		
17-24 балів	високий рівень погрози		
2. Суперництво між існуючими підприємствами-продавцями			
Кількість гравців	Високий рівень насичення ринку	Середній рівень насичення ринку (3-10)	Невелика кількість гравців
	3		
Темп зростання ринку	Стагнація або зниження обсягу ринку	Повільний, але зростаючий	Високий
	3		
Обмеження в підвищенні цін	Жорстка цінова конкуренція на ринку, відсутні можливості в підвищенні цін	Є можливість до підвищення цін, тільки в рамках покриття зростання витрат	Завжди є можливість до підвищення цін, тільки в рамках покриття зростання витрат
		2	
Всього	8		
4 бали	низький рівень погрози		
5-8 балів	середній рівень погрози		
9-12 балів	високий рівень погрози		
3. Можливість покупців «торгуватися»			
Частка покупців великим об'ємом продажів	Більше 80% продажів доводиться на декількох клієнтів	Незначна частина клієнтів тримає близько 50% продажів	Обсяг продажів рівномірно розподілені між усіма клієнтами
		2	
Схильність до придбання товари-замінники	Товар компанії не унікальний, існують повні аналоги	Товар компанії частково унікальний, є відмінні характеристики, важливі для клієнтів	Товар компанії повністю унікальний, аналогів немає
		2	
Чутливість до цін	Покупець завжди буде переключатися на товар з більш низькою ціною	Покупець буде перемикається тільки при значній різниці в ціні	Покупець абсолютно не чутливий до ціни
		2	

## Кінець таблиці 2.4

1	2	3	4
Споживачі не задоволені якістю чинного на ринку	Незадоволеність ключовими характеристиками товару	Незадоволеність другорядними характеристиками товару	Повна задоволеність якістю
			1
Всього	7		
4 бали	низький рівень погрози		
5-8 балів	середній рівень погрози		
9-12 балів	високий рівень погрози		
4. Можливість постачальників «торгуватися»			
Кількість постачальників	Незначна кількість постачальників або монополія		Широкий вибір постачальників
			1
Обмеженість ресурсів постачальників	Обмеженість в обсягах		Необмежене в обсягах
			1
Витрати перемикавання	Високі витрати до переходу на інших постачальників		Малі витрати до переходу на інших постачальників
			1
Всього	3		
3 бали	низький рівень погрози		
4-6 балів	середній рівень погрози		
6-8 балів	високий рівень погрози		
5. Погроза товарів-замінників			
Товар замітник «ціна-якість»	існують та займають високу частину на ринку	існують, але займають не високу частину на ринку	не існують
	3		
Всього	3		
1 бал	низький рівень погрози		
2 бал	середній рівень погрози		
3 бал	високий рівень погрози		

Останнім етапом аналізу є узагальнення результатів з метою формування висновків, які наведені в таблиці 2.5.

Метод експертних оцінок застосовується для порівняння параметрів об'єктів. В нашому випадку об'єктом дослідження є дизельне паливо, а параметрами було обрано: якість продукції, задоволення специфічних потреб клієнта, цінова політика, діяльність у регіонах, рекламна активність та достатні фінансові ресурси. Потенційними конкурентами на ринку являються

підприємства ТОВ «Паралель М-ЛТД» та підприємство ТОВ «Всесвіт».

Таблиця 2.5 – Узагальнення результатів Аналіз конкурентних сил по Портеру для ТОВ «КСЕМ»

Параметри	Значення	Описання	Напрямок робіт
1. Ризик входу потенційних конкурентів	Середній рівень погрози	Середній ризик входу нових конкурентів. Нові підприємства з'являються постійно, але існують недовго через високі бар'єри входу.	Проводити постійний моніторинг появи нових компаній. Проведення акцій, спрямованих на тривалість контакту споживача з компанією. Підвищувати рівень знання про товар.
2. Суперництво між існуючими підприємствами-продавцями	Середній рівень погрози	Ринок компанії є високо конкурентним і перспективним. Майже відсутня можливість повного порівняння товарів різних фірм. Є обмеження в підвищенні цін	Проводити постійний моніторинг пропозицій конкурентів. Розвивати унікальність продукту і підвищувати сприйняття цінності товару. Знижувати вплив цінової конкуренції на продажі. Підвищувати рівень знання про товар.
3. Можливість покупців «торгуватися»	Середній рівень погрози	Портфель клієнтів володіє середніми ризиками, при виході ключових клієнтів означає значне падіння продажів	Диверсифікувати портфель клієнтів. Розробити програми для VIP-клієнтів. Розробити економ-програми для споживачів, чутливих до цін.
4. Можливість постачальників «торгуватися»	Низький рівень погрози	Стабільність з боку постачальників	Проведення переговорів про зниження цін
5. Погроза товарів-замінників	Високий рівень погрози	Компанія володіє неунікальною пропозицією на ринку, аналогів якому існує маса	Підтримувати і удосконалювати унікальність товару. Концентрувати всі зусилля на побудові обізнаності про унікальну пропозицію. Підвищення якості товару по відстаючим параметрам.

Визначивши об'єкти, наведемо параметри дослідження та вагу кожного параметра, які в сумі дорівнює 1, а найбільш важливому параметру задано максимальну вагу, було здійснено порівняння об'єктів дослідження (за 10-тибальною порівняльною шкалою). На наступному етапі було здійснено множення значень параметрів на вагу. Усі данні та розрахунки представлені в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6 – Результати експертної оцінки конкурентоспроможності підприємств-виробників дизельного пального

№	Параметри	Вага	Оцінка конкурентоспроможності		
			ТОВ «КСЕМ»	ТОВ «Паралель-М-ЛТД»	ТОВ «Всесвіт»
1	Якість продукції	0,15	$9 \cdot 0,15 = 1,35$	$9 \cdot 0,15 = 1,35$	$8 \cdot 0,15 = 1,2$
2	Задоволення специфічних потреб клієнта	0,1	$8 \cdot 0,1 = 0,8$	$9 \cdot 0,1 = 0,9$	$7 \cdot 0,1 = 0,7$
3	Цінова політика	0,2	$8 \cdot 0,2 = 1,6$	$9 \cdot 0,2 = 1,8$	$7 \cdot 0,2 = 1,4$
4	Діяльність у регіонах	0,15	$7 \cdot 0,15 = 1,05$	$10 \cdot 0,15 = 1,5$	$7 \cdot 0,15 = 1,05$
5	Рекламна активність	0,15	$8 \cdot 0,15 = 1,2$	$10 \cdot 0,15 = 1,5$	$8 \cdot 0,15 = 1,2$
6	Достатність фінансові ресурси	0,25	$8 \cdot 0,25 = 2$	$10 \cdot 0,25 = 2,5$	$8 \cdot 0,25 = 2$
	Сума	1	8	9,55	7,55

Параметр «Достатні фінансові ресурси» в нашому випадку самий важливий параметр, оскільки він має максимальну вагу; друге місце поділили між собою параметри «Якість продукції», «Діяльність у регіонах» та «Рекламна активність».

За всіма параметрами конкурентоспроможності перше місце займає ТОВ «Паралель-М-ЛТД» – 9,55 балів, друге – ТОВ «КСЕМ» (8 балів), а третє – ТОВ «Всесвіт» (7,55 балів), що підтверджує рисунок 2.1.

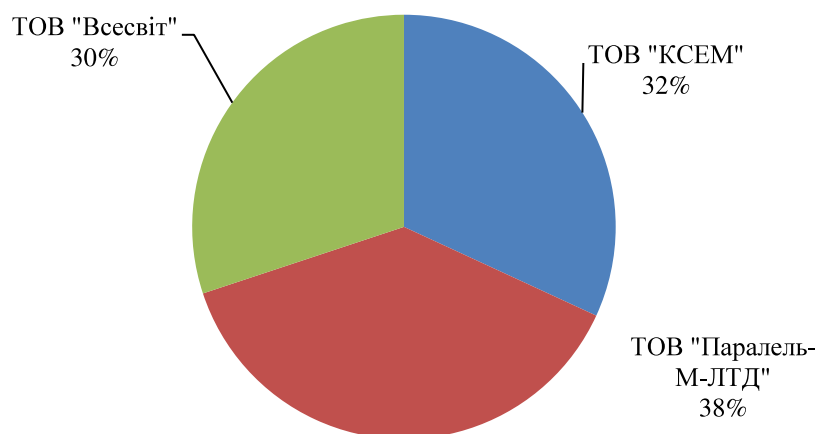


Рисунок 2.1 – Розподіл ринку виробників дизельного палива між основними конкурентами



Розподіл ринкових часток між конкурентами розподілився наступним чином: перше місце займає підприємство ТОВ «Паралель М-ЛТД» 38 % від загальної ваги. На цьому підприємстві найкраще розвинута рекламна активність, відповідно розгалужена діяльність у регіонах. Друге місце за результатами аналізу посіло мною досліджуване підприємство ТОВ «КСЕМ», яке характеризується доволі такою високою якістю продукції. Необхідно розширювати ринок збуту, завдяки рекламній політиці підприємства та його продукту. І останнє місце дісталось підприємству ТОВ «Всесвіт». Найслабкішими місцями виявились цінова політика та діяльність у регіонах.

Аналізуючи стратегічні зони господарювання, та обрання необхідної стратегії слід використовувати матрицю БКГ, оскільки вона є більш розширеним методом дослідження, що враховує дію вже двох змінних: відносної частки ринку і темпу зростання ринку. Матриця БКГ будується на припущенні, що чим більше частка продукції на ринку, тим нижче відносні витрати і більше прибуток. Слід побудувати матрицю БКГ на прикладі підприємства ТОВ «КСЕМ». Вихідні дані можна побачити в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7 – Вихідні дані для побудови матриці БКГ підприємства ТОВ «КСЕМ»

№ п/п	Продукція	Випуск продукції, грн		Частка ринку підприємства, %	Частка ринку конкурента, %
		2021 р.	2022 р.		
1	Дизельне паливо ДП-3-Євро 5	35500	38610	8	12
2	Дизельне паливо ДП-Л-Євро 5	141620	161673	11	14
3	Паливо дизельне ДП-Л-Євро 4	45391	122878	12	13
4	Паливо дизельне ДП-3-Євро 4	34234	36843	5	11
	Всього	256745	360004	-	-

Розрахуємо показники матриці БКГ. По-перше, показник темпу зростання ринку (ТЗР). Цей показник характеризує рух товарів на ринку, що виражається через зміну обсягу реалізації (продажу) даного продукту

(результату даного бізнес-процесу) за останній розглянутий період часу (в спрощеному варіанті – відношення продажів за останній період до передостаннього). Для розрахунку темпу зростання ринку слід використати таку формулу:

$$ТЗР = N^{n-1} \sqrt[n]{\frac{\text{Об'єм продажу за останній період}}{\text{Об'єм продажу за базовий період}}}, \quad (2.1)$$

де n – кількість років.

Розрахуємо показник відносної частки ринку (ВЧР). Цей параметр визначається відношенням частки підприємства на ринку до частки провідної конкуруючої фірми, а частка ринку підприємства знаходиться як відношення обсягу реалізації до ємності ринку даної продукції. Формула для розрахунку:

$$ВЧР = \frac{\text{Частка ринку підприємства}}{\text{Частка ринку конкурента}}, \quad (2.2)$$

Усі розрахунки зведено в таблицю 2.8.

Таблиця 2.8 – Розрахунок показників необхідних для побудови матриці БКГ для ТОВ «КСЕМ»

№ п/п	Продукція	ТЗР 2022	ВЧР 2022	Питома вага, %	Квадрати БКГ
1	Дизельне паливо ДП-З-Євро 5	8,76	0,67	0,056	«Дійні корови»
2	Дизельне паливо ДП-Л-Євро 5	14,16	0,79	0,375	«Дикі кішки»
3	Паливо дизельне ДП-Л-Євро 4	78,01	0,92	0,518	«Кішки»
4	Паливо дизельне ДП-З-Євро 4	7,62	0,46	0,049	«Дійні корови»

Використовуючи ці дані зіставляємо та оцінюємо стратегічні зони господарювання (СЗГ), використовуючи матрицю БКГ, яка наведена на рисунку 2.2.

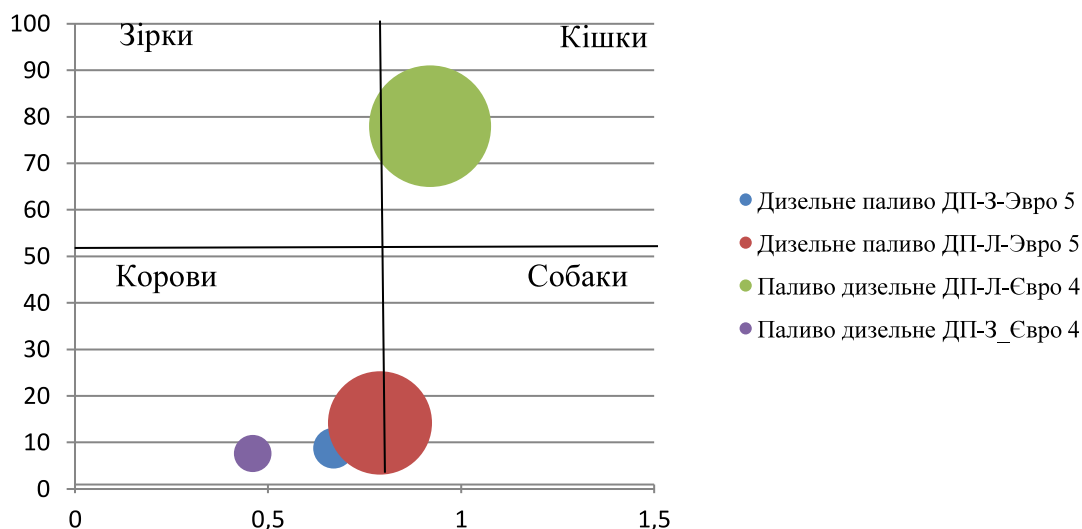


Рисунок 2.2 – Матриця БКГ для ТОВ «КСЕМ»

Отже, можна зробити висновок, що впровадження інвестиційного проекту на підприємстві є її вагомим інструментом для утримання провідних позицій на ринку в умовах непередбачуваності змін зовнішнього середовища та зростаючого числа конкурентів. Це дозволяє сформувати систематичний план поведінки підприємства, спрямованим на найбільш ефективне використання ресурсів та отримання максимальної прибутковості на перспективу. На фазі виходу компанії на ринок та її розвитку доцільно застосовувати стратегію зростання – «збільшення частки ринку», на етапі стабілізації доцільніше використати стратегію обмеженого зростання (стабілізації) – «збереження частки ринку», на фазі спаду – стратегію виживання або скорочення – «збирання врожаю», «ліквідація бізнесу». Представлені стратегії наведені в таблиці 2.9.

Правильний вибір виду стратегії забезпечить її повну реалізацію, що буде мати позитивний ефект для подальшого розвитку та утримання провідних позицій компанії на ринку та буде передбачати розробку і впровадження інвестиційних проєктів для збільшення ефективності господарської діяльності. За допомогою методу ефективності я оцінила конкурентоспроможність підприємства ТОВ «КСЕМ».

Таблиця 2.9 – Рекомендовані стратегії подальшого розвитку ТОВ «КСЕМ»

Сегмент матриці	Номер СЗГ	Характеристика	Рекомендована стратегія
«Дикі кішки»	Дизельне паливо ДП-Л-Євро-4	Мала частка на ринку, характерна слабка підтримка покупцями і неясні конкурентні переваги. Провідне становище на ринку займають конкуренти	В даної продукції два шляхи: або переходити в поле собак або в поле зірок. Можна застосовувати дві стратегії залежно від того, куди прагне підприємство. Якщо в зірки, то стратегію зростання, а якщо до собак, то стратегію скорочення
«Дійні корови»	Дизельне паливо ДП-З-Євро-5, Дизельне паливо ДП-Л-Євро-5, Дизельне паливо ДП-З-Євро-4	Займає провідне становище у відносно стабільній галузі. Оскільки збут відносно стабільний без ніяких додаткових затрат, то це стратегічне господарське підприємство приносить прибутку більше, ніж потрібно для підтримки його частки на ринку	Для цього продукту найкраще застосувати стратегію стабільності. Підприємству слід утримувати своє коло споживачів шляхом проведення акцій, зниження ціни на продукцію та вдосконалення рекламної політики

У таблиці 2.10 наведені критерії та показники конкурентоспроможності організації. Дана оцінка конкурентоспроможності підприємства охоплює всі найбільш важливі оцінки господарської діяльності промислового підприємства. В результаті усіх розрахунків, конкурентоспроможність підприємства ТОВ «КСЕМ» дорівнює 11,55, цей показник означає, що на підприємстві існують деякі проблеми, а саме фінансове положення організації.

Коефіцієнт платоспроможності відображає здатність підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання, даний показник показав найнижчий результат. Це означає вірогідність підприємства до банкрутства. В даному випадку зарадити цій проблемі можна завдяки тому, щоб підвищити збут та просування продукції, а саме знизити затовареність готової продукції на складах.

Таблиця 2.10 – Оцінювання конкурентоспроможності ТОВ «КСЕМ» за методом ефективності

Критерії та показники	Формула за звітністю	2021 р.	2022 р.	Бал
$KCO = 0,15*EO+0,29*FO+0,23*E3+0,33*КСП$ $KCO = 0,15*14+0,29*6,45+0,23*11,45+0,33*15=11,55$				
1. Ефективність виробничої діяльності організації (ЕО) $EO = 0,31*15+0,19*15+0,4*15+0,1*15=15$				
1.1. Витрати на одиницю продукції (В)	$\Phi.2.2050/\Phi.2.2000$	0,87	0,88	15
1.2. Фондовіддача (Ф)	$\Phi.2.2000/\Phi.1.1010$	7,83	11,39	15
1.3. Рентабельність продукції (РП)	$\Phi.2.2090/\Phi.2.2050$	0,77	2,4	15
1.4. Продуктивність праці (ПП)	$\Phi.2.2000/q$	5348,85	7347,02	15
2. Фінансове положення організації (ФО) $FO = 0,29*5+0,2*5+0,36*5+0,15*15=6,45$				
2.1. Коефіцієнт автономії (КА)	$\Phi.1.1495/\Phi.1.1900$	0,058	0,001	5
2.2. Коефіцієнт платоспроможності (КП)	$\Phi.1. \sum (1495) / \Phi.1.(1510+1500+1515+ 1695)$	0,28	0,21	5
2.3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (КЛ)	$\Phi.1.(1165)/\Phi.1.1695$	0,062	0,017	5
2.4. Коефіцієнт оборотності обігових коштів (КО)	$\Phi.2.2000/\Phi.1.1195$	3,83	5,89	15
3. Ефективність збуту та просування продукції (ЕЗ) $E3 = 0,37*15+0,29*5+0,21*15+0,13*10=11,45$				
3.1. Рентабельність продаж, збуту (РПР)	$\Phi.2.2190(\Phi.2.2195)/\Phi.2.2000$	0,06	0,16	15
3.2. Коефіцієнт затовареності готовою продукцією (КЗ)	$\Phi.1.(1103+1104)/\Phi.2.2000$	0,23	0,43	5
3.3 Коефіцієнт завантаження виробничих потужностей (ЗП)		0,27	0,28	15
3.4. Ефективність реклами та стимулювання збуту (КР)	$\Phi.2.2150/\Phi.2.2000$	0,2	0,2	10
4. Конкурентоспроможність продукції (КСП)				
Конкурентоспроможність продукції	Експертна оцінка	-		15

Оцінка інтегрального показника якості продукції виконано для визначення конкурентоспроможності дизельного пального підприємства ТОВ «КСЕМ» у порівнянні з показниками пального головної конкуруючої фірми ТОВ «Параллель-М ЛТД». Вхідні дані представлені в таблиці 2.11.

Таблиця 2.11 – Оцінювання інтегрального показника якості дизельного пального підприємства ТОВ «КСЕМ»

Підприємство, товар	Показник	Густина	Вміст сірки	Гранична температура фільтруємості	Собівартість за 1 л., грн.	Ціна одного виробу за 1 л., грн.
ТОВ «КСЕМ», Дизельне паливо ДП-Л-Євро 5-В0	Коефіцієнт вагомості	0,5	0,2	0,3	32,17	50,53
	Абсолютне значення і-го параметра	831	8,5	5		
ТОВ «Параллель-М ЛТД», Дизельне паливо ДП-Л-Євро 5-В0	Експертна оцінка	0,5	0,2	0,3	31,54	49,54
	Абсолютне значення і-го параметра	836	5,6	6		

Коефіцієнт конкурентоспроможності визначається за формулою:

$$K_{kc} = \frac{I_{mn}}{I_{en}}, \quad (2.3)$$

де  $I_{mn} = \sum a_i g_i$  – індекс технічних параметрів;

$g_i$  – відношення і-го технічного параметра відповідного товару до аналогічного параметру товару-конкурента;

Визначимо індекс технічних параметрів товару компанії ТОВ «КСЕМ» до аналогічного параметру товару-конкурента:

$$I_{mn} = \frac{831}{836} * 0,5 + \frac{8,5}{5,6} * 0,2 + \frac{5}{6} * 0,3 = 1,05,$$

Значення індексу технічних параметрів 1,05 означає, що товар ТОВ «КСЕМ» за технічними параметрами на 5% більш конкурентоспроможний відносно товару-конкурента.

$$I_{en} = (32,17 * 50,53) / (31,54 * 49,54) = 1,02, \quad (2.4)$$

Значення індексу економічних параметрів 1,02 означає, що товар ТОВ «КСЕМ» за економічними параметрами на 2,0% більш конкурентоспроможний в порівнянні з товаром-конкурентом.

Таким чином коефіцієнт конкурентоспроможності матиме вигляд:

$$K_{kc} = \frac{1,05}{1,02} = 1,03, \quad (2.5)$$

Якщо інтегральний показник конкурентоспроможності продукції більший за 1, то досліджувана продукція краща за продукцію конкурента; дорівнює 1 – продукти знаходяться на однаковому рівні; менший за 1 – продукція поступається продукції конкурента. Отримане значення коефіцієнта конкурентоспроможності 1,03 означає, що досліджувана продукція (дизельне паливо ДП-Л-Євро 5-В0) ТОВ «КСЕМ» краща за продукцію конкурента ТОВ «Параллель-М ЛТД».

Якість продукції ТОВ «КСЕМ» підтверджена сертифікатом МАК НДІ; дипломом лауреата Всеукраїнського конкурсу якості «100 кращих товарів України».

## 2.2 Економічний аналіз діяльності ТОВ «КСЕМ»

У сучасних економічних умовах діяльність кожного суб'єкта господарювання є предметом уваги великого кола учасників ринкових відносин (організацій і осіб), які зацікавлені в результатах його функціонування. На підставі доступної їм обліково-звітної інформації перераховані вище суб'єкти намагаються оцінити фінансовий стан організації. Основним інструментом для цього є економічний аналіз, за допомогою якого можна об'єктивно оцінити внутрішні й зовнішні відносини об'єкта: охарактеризувати його платоспроможність, ефективність і прибутковість діяльності, перспективи розвитку, а потім за результатами прийняти обґрунтовані рішення.

Економічний аналіз являє собою процес, побудований на вивченні даних про фінансовий стан організації й результати його діяльності в

минулому з метою оцінки майбутніх умов і результатів його діяльності.

Фінансовий стан підприємства – це можливість організації фінансувати свою діяльність. Він характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для нормального функціонування організації, потребою в їхньому розміщенні й ефективності використання, фінансовими взаєминами з іншими юридичними особами, платоспроможністю й фінансовою стабільністю. Фінансовий стан може бути стійким, нестійким і кризовим. Здатність підприємства вчасно проводити платежі, фінансувати свою діяльність на розширеній основі свідчить про його гарний фінансовий стан. Джерелами інформації для проведення аналізу є баланс підприємства за звітний період; звіт про фінансові результати за звітний період; звіт по праці; розшифровка дебіторської й кредиторської заборгованості; інша інформація.

Основні показники, які використано в рамках економічного аналізу діяльності ТОВ «КСЕМ», надано в таблиці 2.12. Там же відображено їх умовні позначення, одиниці виміру та розрахунок значень абсолютних та відносних відхилень.

Аналізуючи розрахунки, що наведені у таблиці 2.12, зробимо такі висновки: завдяки постійному зростанню попиту, виручка від реалізації збільшилася на 40,22%. Однак на це зростання вплинуло кілька факторів: по-перше, розширення сфери застосування продукції, що пропонується; по-друге, перехід на використання альтернативного палива. Окремо слід додати, що протягом 2022 р. відбулося підвищення цін на продукцію, що пропонує ТОВ «КСЕМ» на 20% в середньому. Зростання ціни відбулося під впливом зовнішніх факторів, обумовлених політичною і економічною політикою держави; зменшення вартості основних виробничих фондів на 3,6% пояснюється плановим відрахуванням амортизації. При зростанні виручки від реалізації та скороченні вартості необоротних активів відбулося зростання показника фондівіддачі на 45,46%. Внаслідок цього підприємство отримує на кожну грн. вкладену в основні виробничі фонди 11,39 грн. виручки від реалізації у 2022 р. Це на 3,56 грн. більше, ніж у 2021 р.



Таблиця 2.12 – Економічні показники діяльності ТОВ «КСЕМ»

Найменування показника	Ін-декс	Од.вим.	Значення за роками		Відхилення	
			2021	2022	абсолютне	темп росту, %
Виручка від реалізації	Вр		256745	360004	103259	40,22
Вартість основних виробничих фондів	Фос	тис. грн.	32786	31605	-1181	-3,60
Обігові кошти	Фоб		67036	61153	-5883	-8,78
Середньооблікова чисельність працівників усього	q	чол.	48	49	1	2,08
адмін. персоналу	qадм		8	8	0	0,00
інших працівників	qпр		40	41	1	2,50
Фонд зарплати усього	U	тис. грн.	8158	8555	397	4,87
адмін. персоналу	Uадм		1531	1567	36	2,35
інших працівників	Uпр		6627	6988	361	5,45
Середня заробітна плата адмін. персоналу	Задм	грн.	15944	16319	375	2,35
інших працівників	Зпр		13806	14204	398	2,88
Питома вага адмін. персоналу	Жадм	частка од.	0,163	0,159	-0,004	-2,45
Питома вага інших працівників	Жпр		0,838	0,841	0,003	0,36
Собівартість реалізованої продукції	Sp	тис. грн.	224360	318451	94091	41,94
Чистий прибуток	P		1970	8657	6687	339,44
Річна продуктивність праці в грошовому виразі	W	тис. грн./чол.	5349	7347	1998	37,36
адмін. персоналу	Wадм		32093	45000	12907	40,22
інших працівників	Wпр		6418	8780	2362	36,80
Фондовіддача основних фондів	f	грн./грн.	7,83	11,39	3,56	45,47
Коефіцієнт оборотності обігових коштів	Коб	разів	3,83	5,89	2,06	53,79
Витрати на гривню продукції	Z	грн./грн.	0,87	0,88	0,01	1,15
Рентабельність підприємства	R	%	1,97	9,33	7,36	-
Рентабельність продукції	Rs	%	0,77	2,4	1,63	-

Сума обігових коштів також зменшилася на 8,78%. Це пояснюється скороченням суми грошових коштів та скороченням дебіторської заборгованості із внутрішніх розрахунків. При цьому відбулося збільшення коефіцієнту оборотності на 53,71% або на 2,06 обороту в абсолютному вимірюванні. В перспективі наявність такої динаміки може призвести до отримання стабільного фінансового положення за рахунок своєчасного повернення залучених коштів ТОВ «КСЕМ». У 2022 р. спостерігалось

зростання чисельності працівників (на 1 чоловіка), при цьому чисельність інших працівників збільшилася на 2,50%. Завдяки розширенню діяльності і збільшенню виручки від реалізації, продуктивність праці працівників зростає на 37,36%, інших робітників – на 36,80%. Відтак за наведеним аналізом більшість показників поліпшилися у 2022 р. по зрівнянню з 2021 р., однак основним критерієм щодо оцінки ефективності, все ж такі залишається рентабельність підприємства, зростання (на 7,36%) якої спостерігалось в аналізованому періоді.

Таким чином метою подальшого аналізу буде встановлення основних факторів, що сприяли такому становищу.

Аналіз показників реалізації. Аналіз динаміки виручки від реалізації, собівартості, прибутку й рентабельності підприємства за 2021–2022 рр. представлений у таблиці 2.13.

Таблиця 2.13 – Динаміки обсягу виробництва, собівартості, прибутку й рентабельності ТОВ «КСЕМ» за 2021–2022 рр.

Найменування показників	Показники		Абсолютне відхилення	Темп росту, %
	2021 р.	2022 р.		
1 Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	256745	360004	103259	40,22
2 Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	224360	318451	94091	41,94
3 Балансовий прибуток, тис. грн. (ряд.3 = ряд. 1 - ряд.2)	32385	41553	9168	28,31
4 Рентабельність, % (ряд.4 = ряд.3*100% / ряд.2)	14,43	13,05	-1,38	-
5 Податок на прибуток, тис. грн.	972	227	-745	-76,65
6 Чистий прибуток, тис. грн.	1970	8657	6687	339,44
7 Рентабельність по чистому прибутку, % (ряд.7 = ряд.6*100% / ряд.2)	0,88	2,72	1,84	-

З таблиці 2.13 видно, що обсяг реалізації продукції у 2022 р. виріс на 103259 тис. грн. у порівнянні з 2021 р. У зв'язку з ростом обсягів реалізації продукції виросла й сума витрат на 94091 тис. грн., які були включені в

собівартість. Як видно з таблиці темп росту витрат (41,94%) випереджає темп росту реалізації (40,22%), що позначається на зниженні рентабельності (-1,39%) й низьких темпах росту балансового прибутку (28,31%).

Динаміку показників таблиці 2.13 можна представити у вигляді діаграми, наведеної на рисунку 2.3.

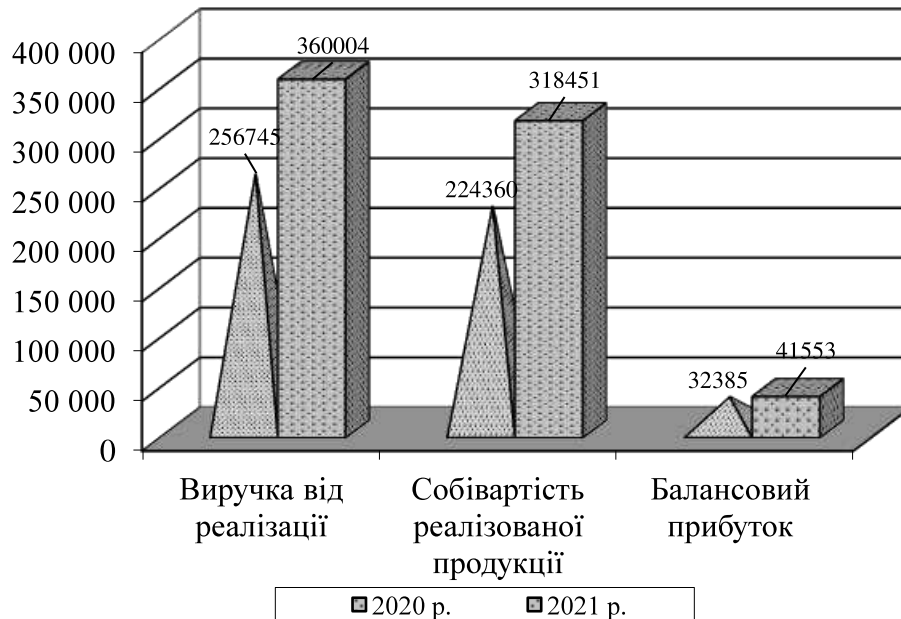


Рисунок 2.4 – Діаграма динаміки обсягу реалізації, собівартості та балансового прибутку ТОВ «КСЕМ» за 2021–2022 рр.

Аналіз показників по праці. Велике значення для збільшення обсягів продажів і підвищення ефективності роботи підприємства має достатня забезпеченість підприємства необхідними трудовими ресурсами, їх раціональне використання, високий рівень продуктивності праці. Аналіз використання коштів на оплату праці дозволяє виявити можливості нарощування темпів продажів, економії коштів і зниження трудомісткості продажів. Основними показниками використання трудових ресурсів

підприємства є: середньооблікова чисельність персоналу, продуктивність праці, річний фонд заробітної плати, середньорічна заробітна плата одного працівника, сума чистого прибутку на 1 грн. зарплати.

Аналіз показників по праці представлений у таблиці 2.14.

Таблиця 2.14 – Аналіз показників використання персоналу ТОВ «КСЕМ» за 2021–2022 рр.

Найменування показників	Показники		Абсолютне відхилення	Темп росту, %
	2021 р.	2022 р.		
1 Обсяг реалізації продукції, тис. грн.	256745	360004	103259	40,22
2 Чисельність персоналу, чол.	48	49	1	2,08
3 Продуктивність праці одного працівника, тис. грн. / чол. (ряд.3 = ряд.1 / ряд.2)	5348,85	7347,02	1998,17	37,36
4 Фонд заробітної плати, тис. грн.	8158	8555	397	4,87
5 Середньомісячна зарплата одного працівника, тис. грн. / чол. (ряд.5 = ряд.4 / ряд.2)	14162	14549	387	2,73
6 Співвідношення темпів росту продуктивності праці й середньорічної зарплати одного працівника (ряд.6 = ряд.3 / ряд.5)	-	-	-	13,67
7 Сума чистого прибутку на 1 грн. зарплати, грн.	1970	8657	6687	389,51

За даними таблиці 2.14 ми бачимо, що з ростом обсягу реалізації (40,22%) чисельність персоналу практично не змінилася (2,08%). Зросла середньомісячна зарплата працівників, приріст склав 2,73%. Однак вона залишається дуже низькою у зрівнянні із середньо галузевими показниками. Розглядаючи подальші показники таблиці 2.14 видно, що спостерігається підвищення продуктивності праці (37,36%), співвідношення темпів росту продуктивності праці й середньомісячної зарплати одного працівника говорить про значний приріст продуктивності праці при незначному збільшенні середньорічної зарплати, що свідчить про низьку мотивацію персоналу з боку керівництва підприємства.

Аналіз використання основних виробничих фондів. Для узагальнюючої характеристики ефективності використання основних засобів служать показники рентабельності (відношення прибутку до середньорічної вартості основних виробничих фондів), фондівіддачі (відношення вартості зробленої або реалізованої продукції після відрахування ПДВ до середньорічної вартості основних виробничих фондів), фондоємності (зворотний показник фондівіддачі), коефіцієнти зношування, придатності, надходження й вибуття основних засобів. Аналіз використання основних засобів підприємства представлений у таблиці 2.15.

Таблиця 2.15 – Аналіз використання основних засобів ТОВ «КСЕМ» у 2021–2022 рр.

Найменування показників	Показники		Абсол. відхил.	Темп росту, %
	2021 р.	2022 р.		
1 Первісна вартість основних засобів, тис. грн.	36955	39389	2434	6,59
2 Зношування основних засобів, тис. грн.	4273	7867	3594	84,11
3 Залишкова вартість основних засобів, тис. грн., (ряд.3 = ряд.1 - ряд.2)	32682	31522	-1160	-3,55
4 Надійшло основних засобів, тис. грн.	0	0	0	-
5 Вибуло основних засобів, тис. грн.	876	1160	284	32,42
6 Коефіцієнт зношування основних засобів, (ряд.6 = ряд.2 / ряд.1)	0,12	0,2	0,08	66,67
7 Коефіцієнт придатності основних засобів, (ряд.7 = ряд.3 / ряд.1)	0,88	0,8	-0,08	-9,09
8 Коефіцієнт надходження (відновлення) основних засобів, (ряд.8 = ряд.4 / ряд.3)	0	0	0	-
9 Коефіцієнт вибуття основних засобів, (ряд.9 = ряд.5 / ряд.1)	0,02	0,03	0,01	50,00
10 Фондовіддача, грн./грн.	7,83	11,39	3,56	45,47
11 Фондоємність, грн./грн.	0,13	0,09	-0,04	-31,26

Дані таблиці 2.15 показують, що на підприємстві у 2021–2022 рр. вже два роки не оновлюються нові основні фонди. При цьому спостерігається постійне їх вибуття: у 2022 р. вибуло майже в 2 рази більше у порівнянні з попереднім роком. Зростає коефіцієнт зношування (84,11%) і скорочується

коефіцієнт придатності (9,51%). Однак разом із цим зростає загальна фондоддача (45,46%), що свідчить про підвищення суми виручки від реалізації при скороченні вартості необоротних активів. Для встановлення причин нераціонального використання основних фондів, зробимо факторний аналіз показника фондоддачі.

За результатами аналізу використання майнових та трудових ресурсів ТОВ «КСЕМ» можна зробити наступні висновки. Показники ефективного використання ресурсів ТОВ «КСЕМ» зросли. Продуктивність праці персоналу ТОВ «КСЕМ» достатньо висока, кількість працівників теж достатня. При розширенні діяльності, підприємство дотримується політики збільшення кількості іншого персоналу. Основних засобів у ТОВ «КСЕМ» достатньо, але ж раціональне їх використання не забезпечується. Обігові кошти потребують докладнішого аналізу з погляду їх впливу на фінансовий стан ТОВ «КСЕМ». Але позитивні результати використання ресурсів у порівнянні з рівнем витрат ТОВ «КСЕМ» все ж таки призводять до недостатньої величини рентабельності. Це пов'язано з державним регулюванням цін на продукцію державних підприємств Міністерства палива і енергетики. Проаналізовані показники використання майнових та трудових ресурсів належать до відносних показників ділової активності і характеризують ефективність управління ресурсами на підприємстві лише з боку його діяльності. Для відображення повного фінансово-економічного стану ТОВ «КСЕМ» необхідними є подальші дослідження та оцінка показників фінансової діяльності аналізованого об'єкта.

### 2.3 Аналіз фінансового стану ТОВ «КСЕМ»

Фінансовий стан підприємства виражається в співвідношенні структур його активів і пасивів, тобто засобів підприємства і його джерел. Основні завдання аналізу фінансового стану – визначення якості фінансового стану, вивчення його погіршення за період, підготовка рекомендацій з підвищення

фінансової стійкості й платоспроможності підприємства. Ці завдання вирішуються на основі дослідження динаміки абсолютних і відносних фінансових показників і розбиваються на такі аналітичні блоки: структурний аналіз активів і пасивів; аналіз фінансової стійкості; аналіз платоспроможності (ліквідності); аналіз ділової активності підприємства.

Актив балансу характеризує майнову масу підприємства, тобто склад і стан матеріальних цінностей, що перебувають у безпосереднім володінні господарства. Пасив балансу характеризує склад і стан прав на ці цінності, що виникають у процесі господарської діяльності підприємства у різних учасників комерційної справи (підприємців, акціонерів, держави, інвесторів, банків).

Звіт про фінансові результати є найважливішим джерелом інформації для аналізу показників рентабельності підприємства, рентабельності реалізованої продукції, рентабельності виробництва, визначення величини чистого прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, і інших показників. Ця форма містить відомості про фінансові результати діяльності підприємства за звітний і попередній періоди. Тут показана величина балансового прибутку або збитку й доданки цього показника.

Основними методами аналізу фінансового стану є горизонтальний, вертикальний, трендовий, коефіцієнтний і факторний.

На прикладі облікових даних ТОВ «КСЕМ» був проведений горизонтальний і вертикальний аналіз балансу за 2021 і 2022 рр., а також розраховані й проаналізовані основні фінансові коефіцієнти.

Для зручності проведення вертикальний і горизонтальний експрес аналізу статті балансу укрупнені й наведені в таблиці 2.16.

За результатами вертикального аналізу активу балансу з'ясувалося наступне. У структурі активу переважають оборотні активи, при цьому їхня частка зменшилася за поточний рік на 1,29%. Питома вага основних виробничих фондів зросла з 32,79% у 2021 р. до 33,98% у 2022 р. На 72,71% зменшилася вартість грошових коштів, на 67,81% – інші оборотні активи, на

1,57% – матеріальні обігові кошти, а дебіторська заборгованість збільшилася на 4,69%.

Таблиця 2.16 – Експрес аналіз структури балансу ТОВ «КСЕМ», тис. грн.

Статті балансу	Значення на кінець періоду		Темп росту значення, %	Структура, % від підсумку активу і пасиву		Абс. відх. структури
	2021р.	2022р.		2021р.	2022р.	
<b>Актив</b>						
Необоротні активи	32786	31605	96,40	32,79	33,98	1,19
Оборотні активи:	67036	61153	91,22	67,03	65,75	-1,29
грошові кошти і поточні фінансові інвестиції	5885	1606	27,29	5,88	1,73	-4,16
дебіторська заборгованість	31092	32551	104,69	31,09	35,00	3,91
матеріальні обігові кошти	28574	28124	98,43	28,57	30,24	1,66
інші обігові кошти	1485	478	32,19	1,48	0,51	-0,97
Витрати майбутніх періодів	180	254	141,11	0,18	0,27	0,09
БАЛАНС	100002	93012	93,01	100,00	100,00	-
<b>Пасив</b>						
Власний капітал:	5767	85	1,47	5,77	0,09	-5,68
статутний капітал	1	1	100,00	0,00	0,00	0,00
нерозподілений прибуток	5766	84	1,46	5,77	0,09	-5,68
Довгострокові зобов'язання	0	0	-	0,00	0,00	-
Поточні зобов'язання:	94235	92927	98,61	94,23	99,91	5,68
кредиторська заборгованість	77923	58476	75,04	77,92	62,87	-15,05
короткострокові кредити	11025	14983	135,90	11,02	16,11	5,08
інші короткострокові зобов'язання	5287	19468	368,22	5,29	20,93	15,64
БАЛАНС	100002	93012	93,01	100,00	100,00	-

У складі оборотних активів найбільша частка належить дебіторській заборгованості (35% у 2022 р.) та матеріальним обіговим коштам, зокрема – запасам готової продукції (30,24% у 2022 р.). Зростання питомої ваги дебіторської заборгованості може негативно вплинути на платоспроможність підприємства, тим більше, що запас грошових коштів скоротився у 3,7 разу.



Окрім цього, це «заморожує» оборотні кошти, тому необхідно більш ретельно відстежувати за надходженнями та своєчасними погашеннями дебіторської заборгованості. За два роки в структурі активу балансу відзначені незначні структурні зрушення. Якщо на кінець 2021 р. питома вага необоротних засобів становила 32,79%, а оборотних – 67,03%, то до кінця 2022 р. питома вага необоротних засобів склала 33,98%, а оборотних – 65,75%. Такі зміни обумовлені негативною організацією торговельного процесу обсягів торговельних площ при збільшенні виручки від реалізації.

У структурі пасиву власний капітал має незначну питому вагу та скоротився на протязі 2022 р. у 67,8 разу за рахунок використання нерозподіленого прибутку. Левова частина власного капіталу – це нерозподілений прибуток. Його питома вага зменшилася з 5,77% у 2021 р. до 0,09% у 2022 р. Що стосується поточних зобов'язань, їх частка у структурі пасиву скоротилася на 1,39%; у тому числі кредиторська заборгованість скоротилася на 24,96%. Для ТОВ «КСЕМ» це не зовсім приємний знак, оскільки така політика позбавляє підприємство користуватися стійкими короткостроковими пасивами (відстрочкою платежу). На протязі 2022 р. ТОВ «КСЕМ» залучила додатково короткостроковий кредит банку для розробки проєкту реконструювання торговельної мережі. Внаслідок цього питома вага короткострокових кредитів збільшилася на 5,08% у 2022 р. У 3,68 разу зросла величина іншої кредиторської заборгованості, що свідчить про наявність заборгованості між магазинами мережі.

Горизонтальний аналіз, представлений у таблиці 2.17, ілюструє абсолютну й відносну динаміку змін кожної статті балансу й валюти балансу в цілому.

У цілому валюта балансу з 2021 р. зменшилася на 6990 тис. грн., або на 6,99%. У загальному зменшенні активу балансу скорочення необоротних активів склало 3,6%, а оборотних – 8,78%. Скорочення оборотних активів пов'язано в основному зі скороченням інших оборотних активів (на 67,81%) і грошових коштів (на 72,71%). Пасиви підприємства зменшилися у 2022 р.

(таблиця 2.16) за рахунок скорочення нерозподіленого прибутку (у 68,6 разу) та кредиторської заборгованості (на 24,96%). При цьому зросла сума короткострокових кредитів банку (на 35,9%), що може негативно відобразитися на платоспроможності і фінансовій незалежності підприємства. Для повного аналізу фінансового становища підприємства немаловажне значення має розрахунок чистого робочого капіталу як різниці між поточними активами й поточними зобов'язаннями.

Таблиця 2.17 – Горизонтальний аналіз структури балансу ТОВ «КСЕМ» у 2021–2022 рр., тис. грн.

Статті балансу	Значення на кінець періоду		Відхилення	
	2021 р.	2022 р.	абсолютне	відносне
<b>Актив</b>				
Необоротні активи	32786	31605	-1181	96,40
Оборотні активи:	67036	61153	-5883	91,22
грошові кошти і поточні фінансові інвестиції	5885	1606	-4279	27,29
дебіторська заборгованість	31092	32551	1459	104,69
матеріальні обігові кошти	28574	28124	-450	98,43
інші обігові кошти	1485	478	-1007	32,19
Витрати майбутніх періодів	180	254	74	141,11
<b>БАЛАНС</b>	<b>100002</b>	<b>93012</b>	<b>-6990</b>	<b>93,01</b>
<b>Пасив</b>				
Власний капітал:	5767	85	-5682	1,47
уставний капітал	1	1	0	100,00
нерозподілений прибуток	5766	84	-5682	1,46
Довгострокові зобов'язання	0	0	0	-
Поточні зобов'язання:	94235	92927	-1308	98,61
кредиторська заборгованість	77923	58476	-19447	75,04
короткострокові кредити	11025	14983	3958	135,90
інші короткострокові зобов'язання	5287	19468	14181	368,22
<b>БАЛАНС</b>	<b>100002</b>	<b>93012</b>	<b>-6990</b>	<b>93,01</b>

Даний показник освітлює те, наскільки діяльність підприємства забезпечена власними фінансовими ресурсами. Наявність чистого робочого капіталу підтверджує здатність підприємства не тільки гасити поточні борги, але й розширювати свою діяльність і здійснювати інвестування.

Таким чином, власний робочий капітал становив:

на кінець 2021 р.: 67036-94235 = -27199 тис. грн.

на кінець 2022 р.: 61153-92927 = -31774 тис. грн.

Отриманий результат свідчить, що протягом 2021–2022 рр. у підприємства спостерігалася недостатність власних обігових коштів. При цьому чистий прибуток за 2021 р. склав 1970 тис. грн., а за 2022 р. – 8657 тис. грн., тобто збільшився в 1,83 разу.

Оцінка платоспроможності підприємства. Наступний крок – оцінка платоспроможності підприємства за допомогою коефіцієнтів ліквідності. Визначення платоспроможності підприємства є важливим аспектом для будь-якого користувача фінансової звітності. Найбільше часто використовують коефіцієнт покриття або коефіцієнт загальної ліквідності (Кп) – показує, яку частину поточних зобов'язань може погасити підприємство, якщо реалізує всі свої оборотні активи, у тому числі й матеріальні запаси. Іншими словами, цей коефіцієнт показує, скільки гривень оборотних коштів доводиться на кожен гривню поточних зобов'язань.

Коефіцієнт швидкої (критичної) ліквідності (Кшл) – показує, яку частину поточних зобов'язань підприємство може погасити за рахунок найбільш ліквідних оборотних активів: коштів і їхніх еквівалентів, поточних фінансових інвестицій і дебіторської заборгованості. Він відбиває платіжні можливості підприємства по погашенню поточних зобов'язань за умови своєчасного проведення розрахунків з дебіторами.

Коефіцієнт абсолютної (грошової) ліквідності (Кал) – показує, яку частину поточних зобов'язань підприємство може погасити грошовими коштами, тобто негайно.

У таблиці 2.18 наведені показники платоспроможності ТОВ «КСЕМ» на 31.12.2021. та 31.12.2022.

На кінець 2022 р. платоспроможність підприємства погіршилися. Так значення коефіцієнта швидкої ліквідності зменшилося на 0,053 і ще більш віддалилося від оптимального. На кінець 2022 р. ТОВ «КСЕМ» за рахунок грошових коштів може погасити лише 1,7% короткострокових зобов'язань,

що є меншим мінімального нормального значення коефіцієнта абсолютної ліквідності у 11,76 разу. За рахунок грошових коштів і розрахунків з дебіторами підприємство може погасити 35,5% поточних короткострокових зобов'язань, а за рахунок всіх оборотних активів – 65,8% у 2022 р. Відтак, на кінець 2022 р. всі три розглянутих показники платоспроможності ТОВ «КСЕМ» не відповідають оптимальності.

Таблиця 2.18 – Аналіз платоспроможності ТОВ «КСЕМ»

Показник	Ін-декс	Розрахунок	Опти-мальне знач.	Значення на кінець періоду		Абс. відх.
				2021р.	2022р.	
Коефіцієнт покриття (загальної ліквідності)	Кп	Оборотні активи / поточні зобов'язання	>1	0,711	0,658	-0,053
Коефіцієнт швидкої ліквідності	Кшл	(Оборотні активи – запаси) / поточні зобов'язання	0,6-0,8	0,408	0,355	-0,053
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Кал	Грошові кошти і їх еквіваленти / поточні зобов'язання	0,2-0,35	0,062	0,017	-0,045

У цілому значення коефіцієнтів ліквідності характеризують підприємство як неплатоспроможне. Однак варто мати на увазі, що показники балансу носять моментальний характер і можуть істотно змінюватися в часі.

Оцінка фінансової стійкості підприємства. Для оцінки фінансової стійкості підприємства були використані такі показники.

Коефіцієнт автономії або коефіцієнт фінансової незалежності (Кавт) – показує, яку частину в загальних вкладеннях підприємства становить власний капітал, і характеризує фінансову незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування діяльності.

Коефіцієнт фінансової стабільності (Кфс) – показує співвідношення власних і залучених коштів, вкладених у діяльність підприємства, і характеризує здатність підприємства залучати зовнішні джерела

фінансування.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами (Кзвк) – показує, яка частина матеріальних оборотних активів фінансується за рахунок засобів чистого оборотного капіталу.

Коефіцієнт використання активів або рентабельність сумарного капіталу (Ква) – показує, скільки чистого прибутку має підприємство в середньому на кожну гривню загальних вкладень у його діяльність, характеризує прибутковість усього капіталу, яким володіє підприємство, незалежно від джерел його надходження.

Коефіцієнт ефективності використання власного капіталу або коефіцієнт прибутковості власного капіталу (Кввк) – показує, скільки чистого прибутку має підприємство в середньому на кожну гривню власного капіталу, тобто характеризує ефективність власних інвестицій.

Відношення власних і довгострокових залучених коштів до вартості активів підприємства (Квк/а) – показує, яку частку в структурі підприємства мають найменш термінові по оплаті зобов'язання.

Дані розрахунку фінансової стійкості підприємства наведені в таблиці 2.19.

Оскільки частка власного капіталу підприємства в підсумку балансу досить незначна, значення коефіцієнта фінансової незалежності віддаляється від рівня оптимального і у 2022 р. склало 0,001, що на 0,057 менше, ніж у 2021 р. Це говорить про сувору залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування. За станом на кінець 2022 р. у кожних 100 грн. вкладених активів 0,1 грн. власних коштів.

Значення коефіцієнта фінансової стабільності також скоротилося у 2022 р. на 0,06 і становить 0,001, що у 1000 разів нижче оптимального значення. Цей показник говорить про те, що на кінець 2022 р. на кожні 100 грн. залучених коштів доводиться 0,1 грн. власних коштів. Позитивний момент складається в здатності ТОВ «КСЕМ» залучати зовнішні джерела фінансування для підтримки і розширення своєї діяльності.

Таблиця 2.19 – Аналіз фінансової стійкості ТОВ «КСЕМ» у 2021–2022 рр.

Показник	Ін-декс	Розрахунок	Опт. знач.	Значення на кінець періоду		Абс. відх.
				2021р.	2022р.	
Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності)	Кавт	Власний капітал і забезпечення / підсумок балансу	> 0,5	0,058	0,001	-0,057
Коефіцієнт фінансової стабільності	Кфс	Власний капітал і забезпечення / загальна сума зобов'язань	> 1,0	0,061	0,001	-0,060
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами	Кзвк	Власні оборотні кошти / матеріальні оборотні активи	> 1,0	-0,952	-1,130	-0,178
Коефіцієнт ефективного використання активів	Ква	Чистий прибуток / середня величина активів	ріст	0,022	0,013	-0,009
Коефіцієнт ефективного використання капіталу	Кввк	Чистий прибуток / середня величина власного капіталу	ріст	0,373	13,859	13,486
Відношення власних і довгострокових залучених коштів до вартості активів	Квк /а	Власний капітал, забезпечення і довгострокові зобов'язання / підсумок балансу	ріст	0,058	0,001	-0,057

Станом на кінець 2021 р. і 2022 р. власних оборотних коштів у підприємства було недостатньо. На кінець 2022 р. на кожні 100 грн. матеріальних оборотних активів не доставало 113 грн. власних оборотних коштів, тобто, оборотні активи підприємства повністю не фінансувалися за рахунок чистого оборотного капіталу.

Ефективність використання загальних вкладень у підприємство (Ква) і ефективність використання власного капіталу перетерпіли зміни: в 2022 р. рівень рентабельності загальних вкладень зменшився на 0,009, оскільки спостерігалось зростання чистого прибутку при зменшенні величини активів; а рівень рентабельності власних вкладень у підприємство збільшився на

13,486, що пояснюється зростанням величини чистого прибутку при скороченні власних коштів.

У структурі балансу підприємства за станом на кінець 2021 р. питома вага власного капіталу й довгострокових зобов'язань склала 5,8%, через рік їх значення зменшилося до 0,1%. Низький рівень цього показника говорить про те, що в структурі підприємства більше поточних зобов'язань, які є найбільш терміновими по оплаті за рахунок коштів підприємства. І, відповідно, у підприємства більше ризик банкрутства й нижча його ліквідність.

Аналіз ділової активності підприємства характеризується показниками, наведеними в таблиці 2.20.

Таблиця 2.20 – Аналіз ділової активності ТОВ «КСЕМ»

Показник	Од. вим.	Період аналізу		Відхилення	
		2021 р.	2022 р.	абсол.	темп росту, %
Дохід (виручка) від реалізації продукції	тис. грн.	256745	360004	103259	40,22
Собівартість реалізованої продукції	тис. грн.	224360	318451	94091	41,94
Середня сума дебіторської заборгованості	тис. грн.	31092	32551	1459	4,69
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	обертів	8	11	3	37,50
Термін кредитування покупців	днів	44	33	-11	-25,00
Середня вартість запасів	тис. грн.	28574	28124	-450	-1,57
Коефіцієнт оборотності запасів	обертів	8	11	3	37,50
Термін оборотності запасів	днів	46	32	-14	-30,43
Рентабельність продажу	%	0,84	0,33	-0,51	-60,71
Середня вартість майна	тис. грн.	32786	31605	-1181	-3,60
Віддача вкладень у підприємство	грн. / грн.	0,07	0,04	-0,03	-42,86
Середня вартість власного капіталу	тис. грн.	576,7	8,5	-568,2	-98,53
Віддача власного капіталу	грн. / грн.	0,37	13,86	13,49	3645,95
Середня вартість кредиторської заборгованості	тис. грн.	77923	58476	-19447	-24,96
Фінансовий результат від операційної діяльності	тис. грн.	10337	2655	-7682	-74,32
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	обертів	3	6	3	100,00
Термін оборотності кредиторської заборгованості	днів	109	58	-51	-46,79
Термін операційного циклу	днів	91	65	-25	-28,57

Виходячи з наведених розрахунків про ділову активність ТОВ «КСЕМ», зробимо висновки. Виручка від реалізації у 2022 р. значно збільшилася у порівнянні з 2021 р. (на 103259 тис. грн., або на 40,22%); собівартість реалізованої продукції зросла на 94091 тис. грн., або на 41,94%. Тобто, у 2022 р. підвищилася собівартість одиниці реалізованої продукції при зростанні продаж у натуральному вимірюванні. Поряд із цим, відбувалося підвищення дебіторської заборгованості (на 4,69%) при підвищенні коефіцієнту оборотності дебіторської заборгованості на 3 обороту, середній термін оплати по відвантаженій продукції (кредит покупцям) скоротився до 33 днів у 2022 р. замість 44 днів у 2021 р. Тобто можна стверджувати, що ТОВ «КСЕМ» надає споживчий кредит, і не потребує розрахунку день-в-день. Середня вартість запасів скоротилася на 45 тис. грн. (темпи скорочення – 1,57%), при цьому підвищився коефіцієнт оборотності запасів на 3 оберту, час обороту скоротився на 14 днів.

Насторожує значення рентабельності продажів, значення якого наприкінці 2022 р. склало 0,33%, тобто кожні 100 грн. продажів принесли підприємству 0,33 грн. прибутку. Такий низький рівень рентабельності насторожує, і вимагає пошуку шляхів поліпшення ситуації.

Збільшення обсягів продажів було недостатньо, що привело до зменшення віддачі загальних вкладень в підприємство на 43,19%, при цьому віддача власних вкладень збільшилася у 371,6 разу, що підтверджує факт нераціонального використання майна ТОВ «КСЕМ».

Зменшення обсягів кредиторської заборгованості на 19447 тис. грн. (або на 24,96%) при зростанні виручки від реалізації спричинило й прискорення обороту кредиторської заборгованості (на 3 оберту) й, відповідно, скорочення періоду обороту на 51 день.

Тривалість операційного циклу зменшилася на 25 днів, або 28,06%, що вище періоду оборотності кредиторської заборгованості, тобто, рахунки кредиторів оплачуються повільніше, ніж підприємство заробляє гроші.

Відтак, проведений аналіз показав, що для ТОВ «КСЕМ» актуальною



проблемою є налагодження виробництва паливних пелет, які мають величезні переваги при транспортуванні й зберіганні. У наступному розділі дипломної роботи нами буде проведено обґрунтування доцільності впровадження інвестиційного проєкту на цьому підприємстві.

Підбиваючи підсумки до другого розрахункового розділу зробимо такі висновки.

ТОВ «КСЕМ» зареєстровано 16.08.2017 р. у Дніпропетровській обл., м. Нікополь, вул. Княжа, буд. 117. 46.71 Основними видами діяльності є оптова торгівля твердим, рідким, газоподібним паливом і подібними продуктами (46.71), виробництво продуктів нафтоперероблення (19.20), діяльність посередників у торгівлі паливом, рудами, металами та промисловими хімічними речовинами (46.12), неспеціалізована оптова торгівля (46.90). ТОВ «КСЕМ» визначив собі ланцюг довгострокових цілей, які відповідають дійсності та є місією компанії. Місія полягає в становленні високотехнологічної, ефективної і динамічно розвинутої нафтовидобувної компанії, котра буде вирішувати пріоритетні завдання регіонального розвитку, забезпечуючи ефективність виробництва, дбайливе використання природних ресурсів та розвиток соціального капіталу. Діяльність: виробництво продуктів нафтоперероблення; діяльність посередників у торгівлі паливом, рудами, металами та промисловими хімічними речовинами; оптова торгівля нафтою та нафтопродуктами.

PEST-аналіз довів нестачу інвестицій у видобувні проєкти, відставання за рівнем використання найбільш перспективних технологій та обмеженість можливостей нафтопровідних поставок до України; уряд стримує інфляційні процеси за рахунок підтримки високих процентних ставок, тому слід очікувати лише помірною зниження кредитних ставок, які, тим не менш, будуть залишатися відносно високими; економічна нестабільність в країні є загрозою для компанії.

SWOT-аналіз довів, що найбільш переважною для компанії ТОВ «КСЕМ» на даному етапі розвитку є стратегія посилення позицій на ринку

м. Дніпро та Дніпропетровській області. Це обумовлено тим, що у фірми ще не вистачає потужності для виходу на нові регіональні ринки.

Аналіз конкурентних сил по Портеру та метод експертних оцінок показав, що потенційними конкурентами на ринку є підприємства ТОВ «Паралель М-ЛТД» та підприємство ТОВ «Всесвіт». За всіма параметрами конкурентоспроможності перше місце займає ТОВ «Паралель-М-ЛТД» – 9,55 балів, друге – ТОВ «КСЕМ» (8 балів), а третє – ТОВ «Всесвіт» (7,55 балів). Якість продукції ТОВ «КСЕМ» підтверджена сертифікатом МАК НДІ; дипломом лауреата Всеукраїнського конкурсу якості «100 кращих товарів України».

Економічний аналіз довів, що завдяки постійному зростанню попиту, виручка від реалізації збільшилася на 40,22%. Однак на це зростання вплинуло кілька факторів: по-перше, розширення сфери застосування продукції, що пропонується; по-друге, перехід на використання альтернативного палива. Окремо слід додати, що протягом 2022 р. відбулося підвищення цін на продукцію, що пропонує ТОВ «КСЕМ» на 20% в середньому. Зростання ціни відбулося під впливом зовнішніх факторів, обумовлених політичною і економічною політикою держави; зменшення вартості основних виробничих фондів на 3,6% пояснюється плановим відрахуванням амортизації. При зростанні виручки від реалізації та скороченні вартості необоротних активів відбулося зростання показника фондівіддачі на 45,46%. Внаслідок цього підприємство отримує на кожну грн. вкладену в основні виробничі фонди 11,39 грн. виручки від реалізації у 2022 р. Це на 3,56 грн. більше, ніж у 2021 р.

Аналіз фінансового стану ТОВ «КСЕМ» показав, що у структурі активу переважають оборотні активи, при цьому їхня частка зменшилася за поточний рік на 1,29%. Питома вага основних виробничих фондів зросла з 32,79% у 2021 р. до 33,98% у 2022 р. На 72,71% зменшилася вартість грошових коштів, на 67,81% – інші оборотні активи, на 1,57% – матеріальні обігові кошти, а дебіторська заборгованість збільшилася на 4,69%. У складі

оборотних активів найбільша частка належить дебіторській заборгованості (35% у 2022 р.) та матеріальним обіговим коштам, зокрема – запасам готової продукції (30,24% у 2022 р.). Зростання питомої ваги дебіторської заборгованості може негативно вплинути на платоспроможність підприємства, тим більше, що запас грошових коштів скоротився у 3,7 разу. Окрім цього, це «заморожує» оборотні кошти, тому необхідно більш ретельно відстежувати за надходженнями та своєчасними погашеннями дебіторської заборгованості. За два роки в структурі активу балансу відзначені незначні структурні зрушення. Якщо на кінець 2021 р. питома вага необоротних засобів становила 32,79%, а оборотних – 67,03%, то до кінця 2022 р. питома вага необоротних засобів склала 33,98%, а оборотних – 65,75%. Такі зміни обумовлені негативною організацією торговельного процесу обсягів торговельних площ при збільшенні виручки від реалізації.

У структурі пасиву власний капітал має незначну питому вагу та скоротився на протязі 2022 р. у 67,8 разу за рахунок використання нерозподіленого прибутку. Левова частина власного капіталу – це нерозподілений прибуток. Його питома вага зменшилася з 5,77% у 2021 р. до 0,09% у 2022 р. Що стосується поточних зобов'язань, їх частка у структурі пасиву скоротилася на 1,39%; у тому числі кредиторська заборгованість скоротилася на 24,96%.

### **3 УПРАВЛІННЯ, ОРГАНІЗАЦІЯ І ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЄКТУ ТОВ «КСЕМ»**

#### **3.1 Обґрунтування доцільності впровадження інвестиційного проєкту виробництва паливних пелет**

У міжнародній практиці план розвитку підприємства представляється у вигляді спеціальним образом оформленого бізнес-плану, що по суті являє собою структурований опис проєкту розвитку підприємства. Якщо проєкт пов'язаний із залученням інвестицій, то він носить звання «інвестиційного проєкту». Звичайно будь-який новий проєкт підприємства тією чи іншою мірою пов'язаний із залученням нових інвестицій. У найбільш загальному розумінні проєкт – це спеціальним образом оформлена пропозиція про зміну діяльності підприємства, що переслідує певну мету.

Для вітчизняної практики поняття проєкту не є новим. Його відмінна якість колишніх часів укладалося в тім, що основні правління розвитку підприємства, як правило, визначалися на вищому, стосовно підприємства, рівні керування економікою галузі. У нових економічних умовах підприємство, в особі його власників і вищого складу керування, повинне саме турбуватися про свою подальшу долю, вирішуючи самостійно всі стратегічні й тактичні питання. Така діяльність в області інвестиційного проєктування повинна бути спеціальним образом організована.

На першому етапі формується проєкт (іноді використовуються термін «ідентифікація»). Вищий склад керівництва підприємства аналізує поточний стан підприємства й визначає найбільш пріоритетні напрямки його подальшого розвитку. У дипломній роботі цьому був присвячений другий розділ, що підтвердив зменшення активів підприємства за рахунок вибиття основних виробничих фондів ТОВ «КСЕМ».

Далі розробляється (готується) проєкт. Після аналізу виникає ідея

проєкту, яку необхідно розвинути до того моменту, коли можна буде прийняти тверде рішення. Це рішення може бути як позитивним, так і негативним. На даному етапі потрібне поступове уточнення й удосконалювання плану проєкту у всіх його вимірах – комерційному, технічному, фінансовому, економічному, інституціональному тощо. Питанням надзвичайної важливості на етапі розробки проєкту є пошук і збір вихідної інформації для рішення окремих завдань проєкту. Необхідно усвідомлювати, що від ступеня вірогідності вихідної інформації й уміння правильно інтерпретувати дані, що з'являються в процесі проєктного аналізу, залежить успіх реалізації проєкту.

Після цього здійснюють експертизу проєкту. Перед початком здійснення проєкту його кваліфікована експертиза є досить бажаним етапом життєвого циклу проєкту. Якщо фінансування проєкту проводиться за допомогою істотної частки стратегічного інвестора (кредитний або прямого), інвестор сам проведе цю експертизу, наприклад, за допомогою якої-небудь авторитетної консалтингової фірми, воліючи витратити деяку суму на даному етапі, ніж втратити більшу частину своїх грошей у процесі виконання проєкту. Якщо підприємство планує здійснення інвестиційного проєкту переважно за рахунок власних коштів, то експертиза проєкту також досить бажана для перевірки правильності основних положень проєкту.

Стадія здійснення охоплює реальний розвиток ідеї до того моменту, коли проєкт повністю входить в експлуатацію. Сюди входить відстеження й аналіз всіх видів діяльності в міру їхнього виконання й контроль із боку органів, що наглядають, усередині країни й/або іноземного або вітчизняного інвестора. Дана стадія включає також основну частину реалізації проєкту, завдання якої в остаточному підсумку складається в перевірці достатності грошових потоків, що генеруються проєктом для покриття вихідної інвестиції й забезпечення бажаної інвесторами віддачі на вкладені гроші.

Оцінка результатів провадиться як по завершенні проєкту в цілому, так і в процесі його виконання. Основна мета цього виду діяльності укладається в одержанні реального зворотного зв'язка між закладеними в проєкт ідеями й

ступенем їхнього фактичного виконання. Результати подібного порівняння створюють безцінний досвід розроблювачів проекту, дозволяючи використовувати його при розробці й здійсненні інших проектів.

#### Види інвестиційних проектів

Практика проектного аналізу дозволяє узагальнити досвід розробки проектів і перелічити типові проекти. Основні типи інвестиційних, проектів, які зустрічаються у вітчизняній і закордонній практиці, зводяться до наступних заходів.

1.Заміна застарілого обладнання як природний процес продовження існуючого бізнесу в незмінних масштабах. Звичайно подібного роду проекти не вимагають дуже тривалих і багатоскладових процедур обґрунтування й прийняття рішень. Широка альтернативність може з'являтися у випадку, коли існує кілька типів подібного устаткування й необхідно обґрунтувати переваги одного з них.

2.Заміна встаткування з метою зниження поточних виробничих витрат. Метою подібних проектів є використання більш сучасного встаткування замість працюючого, але порівняно менш ефективного, котре останнім часом піддалося моральному старінню. Цей тип проектів припускає дуже детальний аналіз вигідності кожного окремого проекту, тому що більш сучасне в технічному змісті встаткування ще неоднозначно більш вигідно з фінансової точки зору.

3.Збільшення випуску продукції й/або розширення ринку послуг. Даний тип проектів вимагає дуже відповідального рішення, що звичайно приймається верхнім рівнем керування підприємства. Найбільше детально необхідно аналізувати комерційне виконання проекту з акуратним обґрунтуванням розширення ринкової ніші, а також фінансову ефективність проекту, з'ясовуючи, чи приведе збільшення обсягу реалізації до відповідного зростання прибутку.

4.Розширення підприємства з метою випуску нових продуктів. Цей тип проектів є результатом нових стратегічних рішень і може торкатися зміни

сутності бізнесу. Всі стадії аналізу однаковою мірою важливі для проєктів даного типу. Особливо варто підкреслити, що помилка, зроблена в ході проєктів даного типу, приводить до найбільш драматичних наслідків для підприємства.

5.Проєкти, що мають екологічне навантаження. У ході інвестиційного проєктування екологічний аналіз є необхідним елементом. Проєкти, що мають екологічне навантаження, по своїй природі завжди пов'язані із забрудненням навколишнього середовища, і тому ця частина аналізу є критичною. Основна дилема, яку необхідно вирішити й обґрунтувати за допомогою фінансових критеріїв, – якому з варіантів проєкту впливати: (1) використовувати більш сучасне й дороге устаткування, збільшуючи капітальні витрати або (2) придбати менш дороге устаткування й збільшити поточні витрати.

6.Інші типи проєктів, значимість яких у змісті відповідальності за прийняття рішень менш важлива. Проєкти подібного типу стосуються будівництва нового офісу, придбання оборотних коштів для їхньої швидкої переробки й/або продажу, покупки нового автомобіля тощо.

Відтак виокремимо заходи, які необхідно запровадити у ТОВ «КСЕМ» за вищенаведеною кваліфікацією з поправкою до умов функціонування підприємства.

У 2023–2029 рр. ТОВ «КСЕМ» планується впровадити інвестиційний проєкт виробництва паливних пелет. Екологічно чистий продукт, матеріал паливного паллету – 100% природна сировина (виробляється із чистих тирси й стружок, попередньо висушених, спресованих під більшим тиском при високій температурі, без додавання клеїв, смол і інших сполучних речовин. Склеювання відбувається за рахунок виділення легніну, що наявні в біомасі. Після цього пелети гранулюються, остуджуються й упаковуються з позначкою «Перший клас «екстра».

На рисунку 3.1 наведена технологічна схема виробництва паливних пелет.

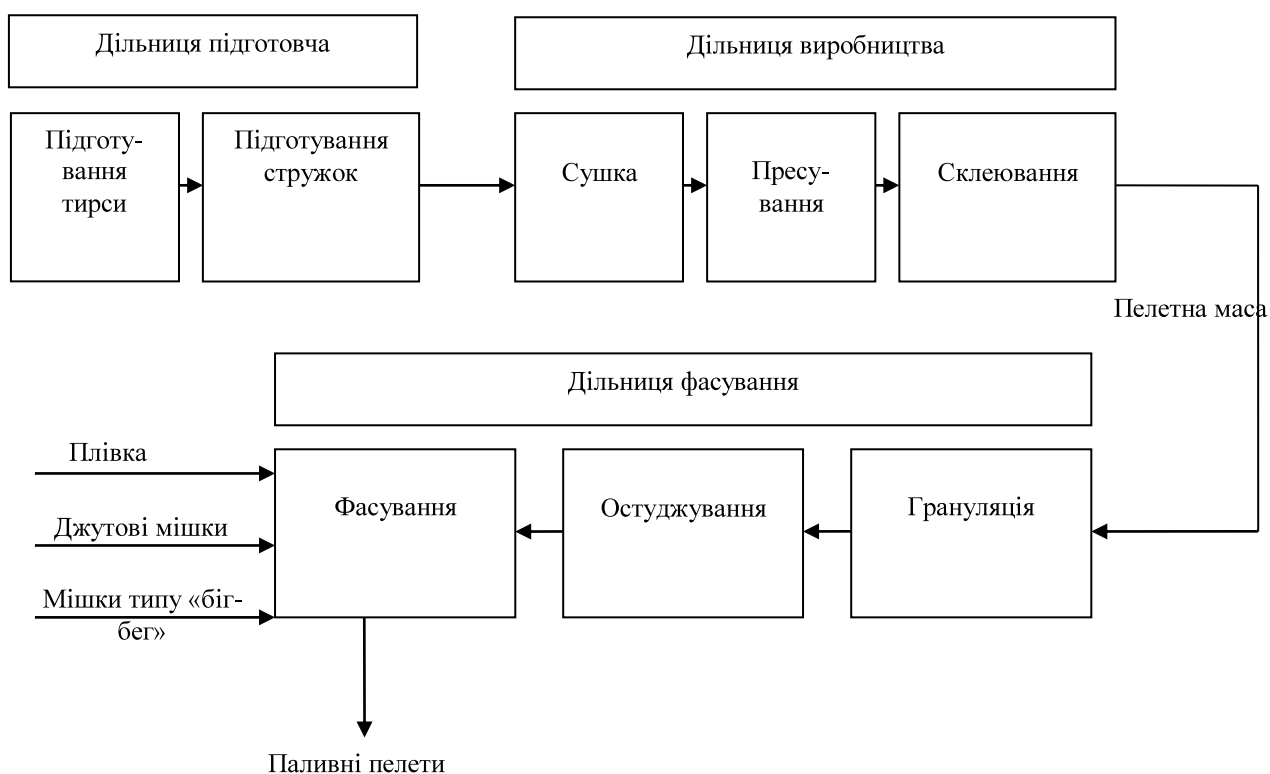


Рисунок 3.1 – Технологічна схема виробництва паливних пелет, що використовується ТОВ «КСЕМ»

Паливні пелети мають кілька переваг перед рідким та газоподібним паливом. До основних переваг пелет відноситься:

по-перше, висока тривалість горіння (1 година) й тління (2–3 години), у порівнянні із природними дровами закладку печі можна робити рідше в 3 рази;

по-друге, висока теплотворність (практично як у кам'яного вугілля);

по-третє, залишок золи після згорання не перевищує 1% (кам'яне вугілля – 30–40%, дрова – 8-15%, тріска – 12-18%), що дозволяє скоротити чищення устаткування до одного разу в два роки;

по-четверте, зола або попіл розглядаються як екологічно чисте добриво;

по-п'яте, пелети ідеально чистий продукт у санітарно-гігієнічному плані. Так, після термічної обробки біомаси в процесі виробництва, виходить «мертвий» продукт для паразитів (грибків, мікробів тощо), паливо не



викликає алергійних реакцій навіть у астматиків, угарного газу ( $O_2$ ) в 15 раз менше ніж при згорянні газу, та в 50 раз менше ніж у вугілля;

по-шосте, щільність пелетів досягає  $1250 \text{ кг/м}^3$ , що в 2,7 разу щільніше деревини, тому площі для зберігання потрібні набагато менші;

по-сьоме, використання пелет не вимагає дорогого переустаткування печей і котлів. Це відмінна альтернатива вугіллю й дровам для твердопаливних печей з низькою тягою та для камінів, паливо не іскриться при горінні, не викидає вугіль, тільки небагато розширюється при загорянні, тому не рекомендується робити повне завантаження систем топлення.

### 3.2 Впровадження інвестиційного проєкту у ТОВ «КСЕМ»

При підготовці проєкту виробництва паливних пелет, відповідно до рекомендацій Мінвуглепрома буде проводитись з залученням спеціалізованих організацій.

Календарний план розвитку і впровадження інвестиційного проєкту представлений у таблиці 3.1. впровадження етапів проєкту буде здійснюватися паралельно-послідовним засобом. Будівельні і налагоджувані роботи розплановані за кварталами на протязі 2023 р., виробництво паливних пелет розпочнеться у 2024 р. Експлуатація проєкту триватиме 7 років (з 2023 р. по 2029 р.).

Ми бачимо, що виробництво паливних пелет розпочинається з розробки техніко-економічного обґрунтування (ТЕО), після чого ТОВ «КСЕМ» може розпочати будівництво виробничої бази, складів сировини і готової продукції; закупівлю обладнання для підготовчої дільниці, дільниці виробництва й фасування; формування кадрового потенціалу. Підготовчий етап триватиме 4 квартали 2023 р.

Таблиця 3.1 – Календарний план впровадження інвестиційного проекту  
ТОВ «КСЕМ»

Етапи	1 кв. 2023 р.	2 кв. 2023 р.	3 кв. 2023 р.	4 кв. 2023р.	1 кв.2024	2 кв.2024	3 кв.2024	4 кв.2024	1 кв.2025	2 кв.2025	3 кв.2025	4 кв.2025
1. Розробка ТЕО і комплексного проекту відповідно до вимог і рекомендацій Міністерства з питань стратегічних галузей промисловості України	XXXX											
2. Будівництво і реконструкція промислового комплексу, від'їзних і під'їзних шляхів, медпункту, їдальні.		XXX										
3. Будівництво виробничої бази (основних ділянок, ремонтних боксів).		XXXXX										
4. Будівництво енергопостачальних споруд, комунікацій, технологічних шляхів, тимчасових споруд.		XXXXX										
5. Будівництво складу сировини і складу готової продукції.		XXXXX										
6. Закупівля технологічного обладнання і монтаж лінії підготування сировини.			XXXX									
7. Формування кадрового потенціалу основних технологічних професій, навчання персоналу.			XXX									
8. Закупівля технологічного обладнання для сушки.			XX									
9. Закупівля технологічного обладнання для пресування.			XXX									
10. Закупівля технологічного обладнання для грануляції і остидження.				XXXX								
11. Закупівля збагачувального обладнання для фасування.				XX								
12. Монтаж обладнання і пусконаладжувальні роботи. Закупівля обладнання хімлабораторії.					XXXXXX							
13. Маркетинг і формування ринку збуту паливних пелет.				XXX								
14. Початок виробництва паливних пелет, відвантаження продукції споживачам.									XXXXXXXXXXXXXXXXXX			

На наступному етапі наведемо розрахунок інвестицій, що необхідні ТОВ «КСЕМ» для вдалої реалізації інвестиційного проекту (таблиця 3.2).

Таблиця 3.2 – Розрахунок необхідних інвестиційних вкладень для реалізації інвестиційного проекту ТОВ «КСЕМ»

Види робіт	Сума, тис. грн.
1. Розробка ТЕО і комплексного проекту відповідно до вимог і рекомендацій Міністерства з питань стратегічних галузей промисловості України	30000
2. Будівництво і реконструкція промислового комплексу, від'їзних і під'їзних шляхів, медпункту, їдальні	12100
3. Будівництво виробничої бази (основних ділянок, ремонтних боксів).	20000
4. Будівництво енергопостачальних споруд, комунікацій, технологічних шляхів, тимчасових споруд	20000
5. Будівництво складу сировини і складу готової продукції.	25000
6. Закупівля технологічного обладнання і монтаж лінії підготування сировини	24600
7. Формування кадрового потенціалу основних технологічних професій, навчання персоналу	1000
8. Закупівля технологічного обладнання для сушки	59100
9. Закупівля технологічного обладнання для пресування	135000
10. Закупівля технологічного обладнання для грануляції і остуджування	50000
11. Закупівля збагачувального обладнання для фасування	310000
12. Монтаж обладнання і пусконаладжувальні роботи. Закупівля обладнання хімлабораторії.	270000
13. Маркетинг і формування ринку збуту паливних пелет	1000
14. Початок виробництва паливних пелет, відвантаження продукції споживачам	1000
15. Консалтинг, аудит та сертифікація виробництва щодо відповідності вимогам ДСТУ 180 14001-97 «Системи управління навколишнім середовищем» і ДСТУ ІЗО 9001-2001 «Системи управління якістю, вимоги»	40000
Всього	998800

З наведених даних ми бачимо, що лівова доля інвестицій приходить на будівництво і закупівлю обладнання (89,1%), і лише 10,9% на навчання персоналу, маркетингові дослідження, техніко-економічне обґрунтування та сертифікацію.

Надалі наведемо динаміку виручки від реалізації за роками інвестиційного проекту (таблиця 3.3). У 2024 р. буде вироблено 120 т паливних пелет.

Таблиця 3.3 – Запланований потік виручки від реалізації, собівартості реалізованої продукції та прибутку від операційної діяльності, що буде отримана в наслідок впровадження інвестиційного проєкту ТОВ «КСЕМ», тис. грн.

Показник	2024 р.	2025 р.	2026 р.	2027 р.	2028 р.	2029 р.
Обсяг виробництва паливних пелет, тис. т.	1200	2000	2000	2000	2000	2000
Виручка від реалізації, тис. грн.	583200	980000	1040000	1062000	1080000	1090000
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	420000	700000	695200	695200	695200	695200
Прибуток від операційної діяльності, тис. грн.	161520	280000	344800	366800	384800	394800

На кінець 2022 р. ТОВ «КСЕМ» у фонді розвитку підприємства було накопичено 380000 тис. грн. Відтак на фінансування цього інвестиційного проєкту може бути спрямовано 380000 тис. грн. власних коштів, а 618800 тис. грн. може бути отримано у кредит у «Райффайзен Банк Аваль» під 16% річних (відносно невисокий відсоток підприємство отримує за рахунок того, що ТОВ «КСЕМ» є стабільним підприємством з прекрасною репутацією). ТОВ «КСЕМ» планує фінансувати проєкт частково за рахунок власних коштів і частково за рахунок банківського кредиту, про що говорилося раніше, за структурою, що наведена у таблиці 3.4.

Таблиця 3.4 – Фінансування інвестиційних потреб для виробництва паливних пелет ТОВ «КСЕМ»

Засіб фінансування	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Вартість капіталу, %
Власний капітал	38,046	380000	17
Залучений капітал	61,954	618800	16
Всього	100	998800	16,5

Надалі складемо графік обслуговування боргу (таблиця 3.7).

В рамках цього інвестиційного проєкту приймається, що кредит обслуговується за амортизаційною схемою при річній виплаті. Це означає,

що підприємство кожен рік повинно сплачувати одну і ту ж суму грошей, яка складається із виплати процентів і погашення основної частини боргу. Відсотки нараховуються виходячи із величини початкового на поточний рік балансу боргу на підставі процентної ставки (вартості кредиту).

Таблиця 3.7 – Графік обслуговування боргу ТОВ «КСЕМ», тис. грн.

Рік	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Початковий баланс	618800	564590	501700	428740	344120	245960	132090
Річна виплата	153220	153220	153220	153220	153220	153220	153220
Проценти	99010	90330	80270	68600	55060	39350	21130
Основна частина	54210	62890	72950	84620	98160	113870	132090
Кінцевий баланс	564590	501700	428740	344120	245960	132090	0

Надалі наведемо прогноз прибутку (таблиця 3.8).

Таблиця 3.8 – Прогноз чистого прибутку ТОВ «КСЕМ», тис. грн.

Рік	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Виручка	0	583200	980000	1040000	1062000	1080000	1090000
Змінні витрати	0	149970	249940	249940	249940	249940	249940
Постійні витрати без амортизації	0	270030	450060	445260	445260	445260	445260
Прибуток до нарахування амортизації, відсотків і податків	0	163200	280000	344800	366800	384800	394800
Амортизація	-	66610	66610	66610	66610	66610	66610
Прибуток до нарахування відсотків і податків	0	96590	213390	278190	300190	318190	328190
Процентні платежі	99010	90330	80270	68600	55060	39350	21130
Погашення процентних платежів за рахунок власних коштів	54210	62890	72950	84620	98160	113870	132090
Прибуток до нарахування податку на прибуток	-99010	6260	133120	209590	245130	278840	307060
Податок на прибуток	0	1560	33280	52400	61280	69710	76760
Чистий прибуток	-99010	4690	99840	157190	183850	209130	230290

У даному випадку ми використовували метод власного капіталу, що

передбачає оцінку ефективності лише власних коштів підприємства. Облік кредитної компоненти інвестицій здійснюється прямим способом, тобто процентні платежі враховуються у складі валових витрат при прогнозуванні прибутку, а погашення основної частини боргу враховується при прогнозуванні грошових потоків.

На наступному етапі наведемо баланс інвестиційного проєкту (таблиця 3.9).

Таблиця 3.9 – Прогноз балансу інвестиційного проєкту ТОВ «КСЕМ», тис. грн.

Стаття балансу	2024	2025	2026	2027	2028	2029
<b>АКТИВ</b>						
Необоротні активи, початкова вартість	506800	440190	373580	306980	240370	173760
Накопичена амортизація	66610	133220	199820	266430	333040	399650
Необоротні активи, залишкова вартість	440190	373580	306980	240370	173760	107150
Запаси	40000	63010	62610	62610	62610	62610
Дебіторська заборгованість	28760	48330	51290	52370	53260	53750
Грошові кошти	117870	149760	157840	167350	170760	150000
Фінансові вкладення	355440	435000	473560	461680	438350	415950
Оборотні активи, всього	542070	696100	745300	744010	724990	682320
<b>Активи, всього</b>	<b>982260</b>	<b>1069680</b>	<b>1052270</b>	<b>984380</b>	<b>898750</b>	<b>789470</b>
<b>ПАСИВ</b>						
Власний капітал	380000	380000	380000	380000	380000	380000
Нерозподілений прибуток	4690	99840	157190	183850	209130	230290
Довгострокові зобов'язання (кредити банків)	501700	428740	344120	245960	132090	0
Кредиторська заборгованість	95870	161100	170960	174580	177530	179180
<b>Пасиви, всього</b>	<b>982260</b>	<b>1069680</b>	<b>1052270</b>	<b>984380</b>	<b>898750</b>	<b>789470</b>

Дані таблиці 3.9 свідчать про дотримання усіх вимог щодо складання балансу, оскільки контроль здійснюється на підставі суми грошових коштів. Так, ця сума не повинна бути від'ємною та більшою ніж 10% від валюти балансу. Надлишок грошових коштів пропонуємо ТОВ «КСЕМ» вкладати у

фінансові інвестиції (акції та облігації) інших суб'єктів підприємницької діяльності та держави. Це відповідає завданням, що повинні бути вирішені у дипломній роботі. Внаслідок зменшення суми амортизації та суми сплачуваних відсотків валюта балансу також поступово скорочується. Однак при цьому спостерігається зростання накопиченого прибутку, що підтверджується розрахунками ефективності інвестиційного проєкту.

Наступним кроком є складання прогнозу грошових потоків (таблиця 3.10).

Таблиця 3.10 – Прогноз грошових потоків інвестиційного проєкту ТОВ «КСЕМ», тис. грн.

Рік	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Чистий прибуток	183850	209130	230290	225140	257030	285860
Амортизація	66610	66610	66610	66610	66610	66610
Вивільнення обігових коштів	0	0	0	0	0	0
Залишкова вартість основних засобів	0	0	0	0	0	107150
Сума надходжень	250460	275740	296900	291750	323640	459620
Сплата основної частини боргу	98160	113870	132090	153220	177740	206180
Зміна дебіторської заборгованості	0	19570	2960	1080	890	490
Зміна товарно-матеріальних запасів	0	23010	390	0	0	0
Зміна кредиторської заборгованості	0	65230	9860	3620	2960	1640
Чистий грошовий потік	152290	184510	172110	141060	147970	254590

### 3.3 Оцінка ефективності інвестиційного проєкту виробництва паливних пелет ТОВ «КСЕМ»

Кінцевий крок аналізу і впровадження інвестиційного проєкту є оцінка його ефективності за трьома показниками.

Перший показник – розрахунок показника чистого сучасного значення інвестиційного потоку (NPV) здійснюється за формулою:

$$NPV = -INV_E + \frac{CF_1}{(1+r)^1} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1+r)^n}, \quad (3.1)$$

де  $INV$  – обсяг власних інвестицій (власних коштів), тис. грн.;

$CF_1, CF_2, \dots, CF_n$  – грошові потоки (чистий грошовий потік), тис. грн.;

$r = r_E$  – вартість власного капіталу.

Відтак,

$$NPV = -380000 + \frac{152290}{(1+0.17)^1} + \frac{184510}{(1+0.17)^2} + \frac{172110}{(1+0.17)^3} + \frac{141060}{(1+0.17)^4} + \frac{147970}{(1+0.17)^5} + \frac{254590}{(1+0.17)^6} = 234434,8 \text{ тис. грн}$$

У нашому випадку, при вартості власного капіталу 17%, розміру власних коштів 380000 тис. грн. і чистих грошових потоках, що наведені у таблиці 3.10, розмір NPV складає 234434,8 тис. грн., що свідчить на користь високої ефективності проєкту.

Другий показник – розрахунок внутрішньої норми прибутковості (доходності, рентабельності) (IRR) за формулою 3.2:

$$\sum_{j=1}^n \frac{CF_j}{(1+IRR)^j} = INV_E \quad (3.2)$$

У кваліфікаційній роботі дане рівняння було вирішено за допомогою електронних таблиць EXCEL. У нашому випадку IRR дорівнює 20,18% і перевищує вартість власного капіталу на 3,18%. Відтак даний проєкт може бути прийнятий до впровадження.

Третій показник – дисконтований термін окупності – визначається за допомогою таблиці 3.11.

Відтак, дисконтований термін окупності складає повні чотири роки плюс відношення суми акумульованого дисконтованого грошового потоку на кінець 2028 р. до дисконтованого грошового потоку на кінець 2027:

$4 + 67490 / 67690 = 4,9$  року або 4 роки та 11 місяців з початку впровадження інвестиційного проєкту. Це менше тривалості проєкту, тому цей інвестиційний проєкт може бути прийнятий до реалізації ТОВ «КСЕМ».



Таблиця 3.11 – Визначення дисконтованого періоду окупності інвестиційного проекту ТОВ «КСЕМ», тис. грн.

Рік	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Чистий грошовий потік	-380000	152290	184510	172110	141060	147970	254590
Дисконтований грошовий потік	-380000	130170	134790	107460	75280	67490	94310
Акумуляований грошовий потік	-380000	-249830	-115050	-7580	67690	135180	229490

Таким чином, нами може бути запропоновано до впровадження інвестиційний проєкт виробництва паливних пелет ТОВ «КСЕМ», оскільки виручка від реалізації за шість років складе:

$583200 + 980000 + 1040000 + 1062000 + 1080000 + 1090000 = 5835200$  тис. грн.

Загальна сума чистого прибутку:

$-99010 + 4690 + 99840 + 157190 + 183850 + 209130 + 230290 = 785980$  тис. грн.

Загальні інвестиційні витрати – 998800 тис. грн., а ефективність проєкту  $785980 / 998800 = 0,787$  або 78,7%. Це достатній показник ефективності для підприємства паливної промисловості, який свідчить, що кожна грн. вкладена у витрати на інвестиційний проєкт принесе 0,787 грн. чистого прибутку.

Відтак, усі поставлені завдання у кваліфікаційній роботі, досягнуто.

## ВИСНОВКИ

В кваліфікаційній роботі бакалавра поставлено та вирішено актуальне завдання з теоретичного обґрунтування та розробки практичних рекомендацій щодо оцінювання ефективності реалізації інвестиційного проєкту суб'єкта господарювання, що дозволяє зробити такі висновки.

Інвестиційний розвиток підприємства формується під впливом багатьох об'єктивно заданих для даної країни факторів, включаючи її розміри, наявність природних ресурсів, географічне положення, особливості історичного розвитку галузі та форм підприємницької діяльності. Ці фактори виступають довгостроковими детермінантами швидкості наряду еволюції інноваційної активності. Саме тому для інноваційно-інвестиційного розвитку суб'єктів господарювання і досягнення цілеспрямованих змін в інноваційній моделі слід мати необхідний рівень інвестицій та запас знань у сферах, які є основою зростання. Інноваційно-інвестиційний розвиток підприємства – це здатність забезпечити надходження фінансових, майнових і немайнових активів, технічних, технологічних, комерційних та інших знань, організаційно-економічних змін, які впроваджуються в об'єкти різних видів діяльності для забезпечення конкурентоспроможності та ефективності підприємства.

Обґрунтування інвестиційного проєкту повинно базуватися на проведенні всебічного фінансового-економічного аналізу його діяльності, врахуванні усіх причин, що мають позитивний та негативний вплив на стан підприємства.

ТОВ «КСЕМ» зареєстровано 16.08.2017 р. у Дніпропетровській обл., м. Нікополь, вул. Княжа, буд. 117. 46.71 Основними видами діяльності є оптова торгівля твердим, рідким, газоподібним паливом і подібними продуктами (46.71), виробництво продуктів нафтоперероблення (19.20), діяльність посередників у торгівлі паливом, рудами, металами та

промисловими хімічними речовинами (46.12), неспеціалізована оптова торгівля (46.90). ТОВ «КСЕМ» визначив собі ланцюг довгострокових цілей, які відповідають дійсності та є місією компанії. Місія полягає в становленні високотехнологічної, ефективної і динамічно розвинутої нафтовидобувної компанії, котра буде вирішувати пріоритетні завдання регіонального розвитку, забезпечуючи ефективність виробництва, дбайливе використання природних ресурсів та розвиток соціального капіталу. Діяльність: виробництво продуктів нафтоперероблення; діяльність посередників у торгівлі паливом, рудами, металами та промисловими хімічними речовинами; оптова торгівля нафтою та нафтопродуктами.

PEST-аналіз довів нестачу інвестицій у видобувні проєкти, відставання за рівнем використання найбільш перспективних технологій та обмеженість можливостей нафтопровідних поставок до України; уряд стримує інфляційні процеси за рахунок підтримки високих процентних ставок, тому слід очікувати лише помірною зниження кредитних ставок, які, тим не менш, будуть залишатися відносно високими; економічна нестабільність в країні є загрозою для компанії.

SWOT-аналіз довів, що найбільш переважною для компанії ТОВ «КСЕМ» на даному етапі розвитку є стратегія посилення позицій на ринку м. Дніпро та Дніпропетровській області. Це обумовлено тим, що у фірми ще не вистачає потужності для виходу на нові регіональні ринки.

Аналіз конкурентних сил по Портеру та метод експертних оцінок показав, що потенційними конкурентами на ринку є підприємства ТОВ «Паралель М-ЛТД» та підприємство ТОВ «Всесвіт». За всіма параметрами конкурентоспроможності перше місце займає ТОВ «Паралель-М-ЛТД» – 9,55 балів, друге – ТОВ «КСЕМ» (8 балів), а третє – ТОВ «Всесвіт» (7,55 балів). Якість продукції ТОВ «КСЕМ» підтверджена сертифікатом МАК НДІ; дипломом лауреата Всеукраїнського конкурсу якості «100 кращих товарів України».

Економічний аналіз довів, що завдяки постійному зростанню попиту,

виручка від реалізації збільшилася на 40,22%. Однак на це зростання вплинуло кілька факторів: по-перше, розширення сфери застосування продукції, що пропонується; по-друге, перехід на використання альтернативного палива. Окремо слід додати, що протягом 2022 р. відбулося підвищення цін на продукцію, що пропонує ТОВ «КСЕМ» на 20% в середньому. Зростання ціни відбулося під впливом зовнішніх факторів, обумовлених політичною і економічною політикою держави; зменшення вартості основних виробничих фондів на 3,6% пояснюється плановим відрахуванням амортизації. При зростанні виручки від реалізації та скороченні вартості необоротних активів відбулося зростання показника фондоддачі на 45,46%. Внаслідок цього підприємство отримує на кожен грн. вкладену в основні виробничі фонди 11,39 грн. виручки від реалізації у 2022 р. Це на 3,56 грн. більше, ніж у 2021 р.

Аналіз фінансового стану ТОВ «КСЕМ» показав, що у структурі активу переважають оборотні активи, при цьому їхня частка зменшилася за поточний рік на 1,29%. Питома вага основних виробничих фондів зросла з 32,79% у 2021 р. до 33,98% у 2022 р. На 72,71% зменшилася вартість грошових коштів, на 67,81% – інші оборотні активи, на 1,57% – матеріальні обігові кошти, а дебіторська заборгованість збільшилася на 4,69%. У складі оборотних активів найбільша частка належить дебіторській заборгованості (35% у 2022 р.) та матеріальним обіговим коштам, зокрема – запасам готової продукції (30,24% у 2022 р.). Зростання питомої ваги дебіторської заборгованості може негативно вплинути на платоспроможність підприємства, тим більше, що запас грошових коштів скоротився у 3,7 разу. Окрім цього, це «заморожує» оборотні кошти, тому необхідно більш ретельно відстежувати за надходженнями та своєчасними погашеннями дебіторської заборгованості. За два роки в структурі активу балансу відзначені незначні структурні зрушення. Якщо на кінець 2021 р. питома вага необоротних засобів становила 32,79%, а оборотних – 67,03%, то до кінця 2022 р. питома вага необоротних засобів склала 33,98%, а оборотних –

65,75%. Такі зміни обумовлені негативною організацією торгівельного процесу обсягів торгівельних площ при збільшенні виручки від реалізації.

У структурі пасиву власний капітал має незначну питому вагу та скоротився на протязі 2022 р. у 67,8 разу за рахунок використання нерозподіленого прибутку. Левова частина власного капіталу – це нерозподілений прибуток. Його питома вага зменшилася з 5,77% у 2021 р. до 0,09% у 2022 р. Що стосується поточних зобов'язань, їх частка у структурі пасиву скоротилася на 1,39%; у тому числі кредиторська заборгованість скоротилася на 24,96%.

Діяльність в області інвестиційного проєктування повинна бути спеціальним образом організована. На першому етапі формулюється проєкт (іноді використовуються термін «ідентифікація»). Далі розробляється (готується) проєкт. Після цього здійснюють експертизу проєкту. Стадія здійснення охоплює реальний розвиток ідеї до того моменту, коли проєкт повністю входить в експлуатацію. Оцінка результатів провадиться як по завершенні проєкту в цілому, так і в процесі його виконання.

Відтак виокремимо заходи, які необхідно запровадити у ТОВ «КСЕМ» за вищенаведеною кваліфікацією з поправкою до умов функціонування підприємства.

У 2023–2029 рр. ТОВ «КСЕМ» планується впровадити інвестиційний проєкт виробництва паливних пелет. Екологічно чистий продукт, матеріал паливного пелету – 100% природна сировина. Паливні пелети мають кілька переваг перед рідким та газоподібним паливом. До основних переваг пелет відноситься: по-перше, висока тривалість горіння й тління; по-друге, висока теплотворність; по-третє, залишок золи після згоряння не перевищує 1%; по-четверте, зола або попел розглядаються як екологічно чисте добриво; по-п'яте, пелети ідеально чистий продукт у санітарно-гігієнічному плані; по-шосте, щільність пелетів дозволяє значно зменшити площі для зберігання та транспортування; по-сьоме, використання пелет не вимагає дорогого переустаткування печей і котлів.

Впровадження етапів проєкту буде здійснюватися паралельно-послідовним засобом. Будівельні і налагоджувані роботи розплановані за кварталами на протязі 2023 р., виробництво паливних пелет розпочнеться у 2024 р. Експлуатація проєкту триватиме 7 років (з 2024 р. по 2029 р.).

Виробництво паливних пелет розпочинається з розробки техніко-економічного обґрунтування (ТЕО), після чого ТОВ «КСЕМ» може розпочати будівництво виробничої бази, складів сировини і готової продукції; закупівлю обладнання для підготовчої ділянки, ділянки виробництва й фасування; формування кадрового потенціалу. Інвестиції, що необхідні ТОВ «КСЕМ» для вдалої реалізації інвестиційного проєкту розподіляться таким чином, що лєвова доля приходитьсь на будівництво і закупівлю обладнання (89,1%), і лише 10,9% на навчання персоналу, маркетингові дослідження, техніко-економічне обґрунтування та сертифікацію.

У 2024 р. буде вироблено 120 т паливних пелет. ТОВ «КСЕМ» уклало договір із Волинською Обласною державною адміністрацією, на підставі якого потужність виробництва паливних пелет у 2025 р. може бути підвищеною до 200 тис. т на рік.

На кінець 2022 р. ТОВ «КСЕМ» у фонді розвитку підприємства було накопичено 380000 тис. грн. Відтак на фінансування цього інвестиційного проєкту може бути спрямовано 380000 тис. грн. власних коштів, а 618800 тис. грн. може бути отримано у кредит у «Райффайзен Банк Аваль» під 16% річних (відносно невисокий відсоток підприємство отримує за рахунок того, що ТОВ «КСЕМ» є стабільним підприємством з прекрасною репутацією). При впровадженні інвестиційного проєкту були внесені зміни стосовно тривалості обороту дебіторської та кредиторської заборгованості. ТОВ «КСЕМ» планує фінансувати проєкт частково за рахунок власних коштів і частково за рахунок банківського кредиту. В рамках цього інвестиційного проєкту приймається, що кредит обслуговується за амортизаційною схемою при річній виплаті. Кінцевий крок аналізу і впровадження інвестиційного

проєкту є оцінка його ефективності за трьома показниками.

Перший показник – чисте сучасне значення інвестиційного потоку (NPV). При вартості власного капіталу 17%, розміру власних коштів 380000 тис. грн. і наявних чистих грошових потоках, розмір NPV складає 234434,8 тис. грн., що свідчить на користь високої ефективності проєкту.

Другий показник – внутрішня норма прибутковості (доходності, рентабельності) (IRR) дорівнює 20,18% і перевищує вартість власного капіталу на 3,18%. Відтак даний проєкт може бути прийнятий до впровадження.

Третій показник – дисконтований термін окупності – складає 4 роки та 11 місяців з початку впровадження інвестиційного проєкту. Це менше тривалості проєкту, тому цей інвестиційний проєкт може бути прийнятий до реалізації ТОВ «КСЕМ».

Таким чином, нами може бути запропоновано до впровадження інвестиційний проєкт виробництва паливних пелет ТОВ «КСЕМ», оскільки виручка від реалізації за шість років складе 5835200 тис. грн., загальна сума чистого прибутку 785980 тис. грн., загальні інвестиційні витрати – 998800 тис. грн., а ефективність проєкту 0,787 або 78,7%. Це достатній показник ефективності для підприємства паливної промисловості, який свідчить, що кожна грн. вкладена у витрати на інвестиційний проєкт принесе 0,787 грн. чистого прибутку.

**ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАНЬ**

1. Адаменко О.А. Концептуальні засади інноваційного розвитку підприємств. *Наукові праці Національного у-ту харчових технологій*. 2010. №35. С. 5–10.
2. Амоша О. Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та вирішення. *Економіст*. 2005. №6. С. 28–33.
3. Андріанов Д.С. Сутність та структура інноваційного потенціалу організації. Академія управління «ТІСБІ». URL: <http://www.tisbi.ua/science/vestnik/2006/issue4/Econom2.html>.
4. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації. К.: КНЕУ, 2004. 275 с.
5. Верба В.А., Новікова І.В. Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства. *Проблеми науки*. 2003. №3. С. 22-31.
6. Виноградов О.А. Методи аналізу конкурентоспроможності впровадження інновацій на засадах маркетингу. *Актуальні проблеми економіки*. 2006. №1. С. 45–52.
7. Гайдучий А.П. Формування інвестиційної привабливості ринкової інфраструктури (на прикладі аграрного сектору України). *Економіст*. 2005. № 10. С. 34–36.
8. Галиця І.О. Що ж таке інноваційний розвиток? *Економіка та держава*. 2003. №10. С. 32–33
9. Гальчинський А.С. Геєць В.М., Кінах А.К., Семиноженко В.П. Інноваційна стратегія українських реформ. К.: Знання, 2002. 336 с.
10. Груба Г.І. Розвиток інноваційної діяльності в Україні: теорія, методологія, стратегія державної політики : монографія. Київ : ТОВ «ДКС центр», 2009. 364 с.
11. Донець Л.І. Базові принципи сучасної парадигми управління конкурентоспроможністю підприємства. *Бюлетень Міжнародного*



*Нобелівського економічного форуму*. 2012. № 1 (5). С. 101–107.

12. Дорошко О.О. Особливості інноваційного розвитку України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2011. №5. С. 21–24.

13. Drucker P.F. *The Practice of Management*. New York: HarperCollins Publishers, Inc. 2006. 404 p.

14. Єгоров П.В., Шакура О.А. Синтез механізмів керування інноваційним розвитком промисловості України: монографія. Донецьк: ТОВ «Південний Схід, ЛТД», 2009. 168 с.

15. Економічна енциклопедія: ред. упоряд. С. Мочерний. Львів: Світ, 2006. 568 с.

16. Зянько В.В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку. Вінниця: УНІВЕРСУМ, 2008. 397 с.

17. Інноваційний розвиток: економіка, інтелектуальні ресурси, керування знаннями. за ред. Б.З. Мільнер. Донецьк: Схід. 2010. 624 с.

18. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: навч. посібник. Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. 278 с.

19. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь : за заг. ред. В. М. Гейця та ін.; НАН України. Київ., 2015. 336 с.

20. Каленська Н.В. Умови формування інфраструктурних зв'язків у рамках стратегій розвитку промислового комплексу. *Економіка розвитку*. 2008. №4 (13). С. 30–32.

21. Касс М.Є. Формування стратегії інноваційного розвитку підприємства з урахуванням управління нематеріальними активами: монографія. К.: ВАРТО, 2011. 159 с.

22. Климчук А.О. Сучасна парадигма забезпечення конкурентних переваг підприємства. *БізнесІнформ*. 2014. №1. С. 221–225.

23. Ковальчук В.М. Економічна сутність інновацій у ринковій економіці перехідного типу. *Академічний огляд: Економіка та підприємництво*. 2003. № 1. С. 11–17.

24. Ковальчук С.В. Маркетингові стратегії інноваційного розвитку промислових підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д.е.н.: спеціальність 08.00.04. Хмельницький: ХНУ, 2013. 39 с.
25. Ковальчук С.С. Інноваційна діяльність як пріоритет економічного розвитку України. *Фінанси України*. 2004. №7. С. 96-103.
26. Козик В.В. Можливості та проблеми формування інноваційних структур. *Регіональна економіка*. 2005. С.195–202.
27. Кондратенко Н.О. Теоретичні аспекти управління інноваційним розвитком промисловості регіону. *Соціальна економіка*. 2016. № 2. С. 93–97.
28. Коротков Е.М. Концепція менеджменту. К.: Знання, 1998. 301 с.
29. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: навч. посібник. К.: КНЕУ, 2003. 504 с.
30. Кратт О.А., Панжар А.І. Оцінка відповідності інноваційної діяльності підприємства кон'юнктурі ринку. *Схід*. 2001. №3 (40). С. 44–49.
31. Кривенко Л.В. Інноваційна стратегія економічного розвитку як ключовий імператив загально державної політики. *Вісник інституту економічного прогнозування*. 2004. С. 3–8.
32. Крістенсен Клейтон М. Вирішення проблеми інновацій у бізнесі. переклад з англ. К. Знання, 2004. 290 с.
33. Кузьминчук Н.В. Інноваційний розвиток як складова формування конкурентоспроможності промислового підприємства: теоретичний аспект. *Науковий вісник Ужгородського університету : зб. наук. пр. Сер. : Економіка*. 2014. № 2 (43). С. 11-16.
34. Лапко О.О. Інноваційна діяльність в системі державного регулювання. К.:ІЕП НАНУ,1999. 253 с.
35. Мочерний С.В. Економічний енциклопедичний словник: у 2 т. Львів: Світ, 2005. 616 с.
36. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: статистичний збірник. Державна служба статистики України. Київ: Державна служба статистики

України, 2013. 287 с.

37. Некрасова Л.А., Моніч О.В. Процес формування інноваційно-інвестиційної стратегії підприємства та його проблеми. *Стратегія розвитку України*. 2014. №1. С. 159–163.

38. Новий курс: реформи в Україні. 2010–2015. Національна доповідь. за заг. ред. В.М. Гейця. К.: НВЦ НБУВ, 2010. 232 с.

39. Організація та управління інноваційною діяльністю: підручник: за ред. проф. Перерви П.Г., Харків: НТУ «ХПІ», 2008. 1025 с.

40. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

41. Павленко І.А. Інноваційне підприємництво у трансформаційній економіці України: монографія. К.: КНЕУ, 2007. 248 с.

42. Панас В.Я., Ткач С.М. Управління інноваційною діяльністю підприємства: теоретичний аспект. *Регіональна економіка*. 2013. № 1. С. 69–75.

43. Портер М. Конкурентна перевага. Як досягати стабільно високих результатів; пер. з англ.: І. Ємельянова, І. Гнатковська. Київ: Наш формат, 2019. 622 с.

44. Прахалад К.К. Майбутнє конкуренції. Творення унікальної цінності спільно з клієнтами; пер. з англ. М. Сливоцького. К.: Видавництво Олексія Капусти, 2005. 258 с.

45. Про затвердження Державної програми активізації розвитку економіки на 2013–2014 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 27.02.13 за №187 URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/187-2013-%D0%BF>.

46. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 № 1560-XII IV. Верховна Рада України. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>

47. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 № 40-IV. Верховна Рада України. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>

48. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні: Закон

України від 08.09.2011 за № 3715-VI. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>.

49. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» : указ Президента України від 12.01.2015 р. № 5/2015. Офіц. вісн. Президента України, 2015. № 2. С. 14. Ст. 154.

50. Про схвалення концепції розвитку національної інноваційної системи: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.06.2009 за №680-р. URL.: [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/680-2009- %D1%80](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/680-2009-%D1%80).

51. Провайдинг інновацій: підручник. за ред. М.П. Денисенка. К.: Вид-во «Професіонал», 2008. 448 с.

52. Райко Д.В. Стратегічне управління розвитком маркетингової діяльності: методологія та організація: монографія. Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008. 632 с.

53. Рогоза М.Є., Вергал К.Ю. Стратегічний інноваційний розвиток підприємств: моделі та механізми: монографія. Полтава: РВВ ПУЕТ, 2011. 136 с.

54. Сливінська О.Б. Сутність інноваційно-інвестиційного розвитку зерновиробництва. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Вип.23. С. 122–126.

55. Стадник В.В., Йохна М.А. Інноваційний менеджмент: навч. посібник. К.: Академвидав, 2006. 463 с.

56. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів. авт.-упоряд.: Г.О. Андрощук, І.Б. Жилияєв, Б.Г. Чиженьський, М.М. Шевченко. К.: Парламентське вид-во, 2009. 632 с.

57. Тарасова Н.В Климченко Л.П., Ємельянов В.М. Промисловість України: тенденції, проблеми, перспективи : монографія. Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2011. 320 с.

58. Фінансовий аналіз. Навчальний посібник: М.Р. Лучко, С.М. Жукевич, А.І. Фаріон. Тернопіль:, ТНЕУ, 2016. 304 с.

59. Хамел Г. Конкуруючи за майбутнє. Створення ринків завтрашнього

дня; пер. с англ. К.: Знання, 2002. 288 с.

60. Чорна М.В. Взаємозв'язок основних понять теорії конкурентоспроможності. *Вісник СумДУ. Серія Економіка*. 2009. №2. С. 186–191.

61. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку. К.: Знання, 1982. 455 с.

62. Яковлєв А.І., Макаренко Н.А. Економіко-організаційні аспекти промислових інновацій. *Бізнес-інформ*, 2003. 168 с.