

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 _____ Волнянського Гліба Сергійовича _____
(прізвище, ім'я, по батькові)
академічної групи _____ 073 – 20 - 6 _____
(шифр)
спеціальності 073 Менеджмент

на тему Обґрунтування управлінських рішень у сфері інвестиційно-інноваційного менеджменту підприємства (за матеріалами ТОВ «Виробниче об'єднання «Ковельсільмаш»)

Керівник кваліфікаційної роботи	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
	Казимиренко О.В.	80	добре	
Рецензент				
Нормоконтролер	Казимиренко О.В.	85	добре	

Дніпро
2024

ЗАТВЕРДЖЕНО:

завідувач кафедри менеджменту

Швець В.Я.

(підпис)

« 20 » травня 2024 року

ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу
ступеня бакалавра

студенту Волнянському Г.С. академічної групи 073-20-6спеціальності 073 Менеджмент

на тему Обґрунтування управлінських рішень у сфері інвестиційно-інноваційного менеджменту підприємства (за матеріалами ТОВ «Виробниче об'єднання «Ковельсьільмаш»)

затверджену наказом ректора НТУ «Дніпровська політехніка» від 27 травня 2024 р. № 474-с

Розділ	Зміст	Термін виконання
Теоретично-методологічний розділ	Теоретично-методологічні основи управління інвестиційним забезпеченням інноваційної діяльності підприємства	20.05.2024 р. – 28.05.2024 р.
Дослідницько-аналітичний розділ	Аналіз результатів виробничо-господарської діяльності ТОВ «Виробниче об'єднання «Ковельсьільмаш»	29.05.2024 р. – 10.06.2024 р.
Проектно-рекомендаційний розділ	Розробка рекомендацій щодо обґрунтування управлінських рішень в сфері інвестиційно-інноваційного менеджменту підприємства	11.06.2024 р.– 20.06.2024 р.

Завдання видано

(підпис керівника)

Казимиренко О.В.

Дата видачі « 20 » травня 2024 року

Дата подання до екзаменаційної комісії « 21 » червня 2024 року

Прийнято до виконання

(підпис студента)

Волнянський Г.С.

РЕФЕРАТ

кваліфікаційної роботи бакалавра
студента групи 073-20-6
НТУ «Дніпровська політехніка»
Волнянського Гліба Сергійовича

на тему: Обґрунтування управлінських рішень у сфері інвестиційно-інноваційного менеджменту підприємства (за матеріалами ТОВ «Виробниче об'єднання «Ковельсільмаш»)

ІНВЕСТИЦІЇ, ІННОВАЦІЇ, УПРАВЛІННЯ, ОНОВЛЕННЯ, ТЕХНОЛОГІЯ,
ПРОДУКЦІЯ, ПРОЄКТ, ЕФЕКТИВНІСТЬ.

Структура роботи: 59 сторінок комп'ютерного тексту; 8 рисунків; 12 таблиць; 26 джерел посилання.

Об'єктом розроблення виступають процеси управління інвестиційно-інноваційною діяльністю підприємства.

Мета роботи – теоретичне обґрунтування й розробка управлінських рішень щодо забезпечення ефективного інвестування інноваційної діяльності підприємства.

Основні результати кваліфікаційної роботи бакалавра полягають у такому:

- проаналізовано теоретичні засади управління ефективним розвитком системи інноваційної діяльності підприємства, дослідження умов та наявного інвестиційного забезпечення для реалізації проєктів його розвитку; визначено основні проблеми виробничо-господарської діяльності досліджуваного підприємства на основі оцінки ринкового середовища, техніко-економічних показників та прогнозу умов розвитку діяльності; обґрунтовано рекомендації щодо забезпечення ефективного інвестування інноваційної діяльності підприємства.

Методи дослідження. Теоретико-методологічну основу дослідження складають фундаментальні концепції теорії удосконалення методів визначення ефективності інвестиційно-інноваційної діяльності, гіпотези і підходи до вирішення проблеми підвищення рівня економічної ефективності інвестицій в інноваційні проєкти, представлені в працях вітчизняних і зарубіжних учених. Важливу роль в обґрунтуванні концептуального підходу до проблеми управління виробничо-господарською діяльністю організації зіграли зовнішній та внутрішній стратегічний аналіз середовища організації, факторний та кореляційний аналіз. У ході обґрунтування ефективності інвестицій для реалізації інноваційного проєкту досліджуваного підприємства використано методи економічного аналізу та оцінки чутливості параметрів проєкту.

Результати кваліфікаційної роботи бакалавра рекомендовано для використання великих і середніх підприємствах при вирішенні завдань підвищення ефективності реалізації інвестицій на інноваційну діяльність.

Сфера застосування – планування інвестицій в інноваційні проєкти підприємства.

Економічна чи соціально-економічна ефективність. Дисконтований період окупності становить 33 місяці, чиста поточна вартість 7874046 грн.

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

ABSTRACT

qualification work of the bachelor
student group 073-20-6
Dnipro University of Technology
Volnyanskyi Hleb Serhiyovych

Title: Substantiation of managerial decisions in the field of investment and innovation management of the enterprise (based on the materials of PA "Kovselmash" LLC)

INVESTMENT, INNOVATION, MANAGEMENT, UPDATE, TECHNOLOGY,
PRODUCTION, PROJECT, EFFICIENCY.

Structure of work: 59 pages of computer text; 8 drawings; 12 tables; 26 link sources.

The object of development is the management processes of the enterprise's investment and innovation activities.

The purpose of the work is theoretical substantiation and development of management solutions to ensure effective investment of innovative activities of the enterprise.

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

- the theoretical principles of managing the effective development of the enterprise's innovative activity system, the study of conditions and available investment support for the implementation of its development projects were analyzed; the main problems of the production and economic activity of the investigated enterprise are determined on the basis of an assessment of the market environment, technical and economic indicators and a forecast of the conditions for the development of the activity; the recommendations for ensuring effective investment in innovative activities of the enterprise are substantiated.

Research methods. The theoretical and methodological basis of the study consists of the fundamental concepts of the theory of improving the methods of determining the efficiency of investment and innovation activities, hypotheses and approaches to solving the problem of increasing the level of economic efficiency of investments in innovative projects, presented in the works of domestic and foreign scientists. External and internal strategic analysis of the organization's environment, factorial and correlation analysis played an important role in substantiating the conceptual approach to the problem of managing the production and economic activities of the organization. In the course of substantiating the effectiveness of investments for the implementation of the innovative project of the enterprise under study, methods of economic analysis and assessment of the sensitivity of project parameters were used.

The results of the bachelor's qualification work are recommended for use by large and medium-sized enterprises when solving the tasks of increasing the efficiency of investment in innovative activities.

The scope of application is planning of investments in innovative projects of the enterprise.

Economic or socio-economic efficiency. The discounted payback period is 33 months, the net present value is UAH 7,874,046.

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

ЗМІСТ

Вступ	4
1 Теоретично-методологічні основи управління інвестиційним забезпеченням інноваційної діяльності підприємства	6
1.1 Роль інноваційного менеджменту у розвитку сучасного виробництва	6
1.2 Інновації як об'єкт інвестування	8
1.3 Особливості управління фінансуванням інноваційної діяльності підприємства	11
2 Аналіз результатів виробничо-господарської діяльності ТОВ «Виробниче об'єднання «Ковельсьільмаш»	14
2.1 Загальна характеристика діяльності ТОВ «Виробниче об'єднання «Ковельсьільмаш» та його ринкового середовища	14
2.2 Аналіз рівнів, динаміки та структури результатів виробничо-господарської діяльності ТОВ «Виробниче об'єднання «Ковельсьільмаш»	19
2.3 Визначення потенціалу випуску інноваційної продукції в умовах ТОВ «Виробниче об'єднання «Ковельсьільмаш».....	28
3 Розробка рекомендацій щодо обґрунтування управлінських рішень в сфері інвестиційно-інноваційного менеджменту підприємства	32
3.1 Визначення інвестиційних потреб на реалізацію інноваційного проєкту ТОВ «Виробниче об'єднання «Ковельсьільмаш».....	32
3.2 Організаційний план реалізації інноваційного проєкту ТОВ «Виробниче об'єднання «Ковельсьільмаш».....	35
3.3 Обґрунтування доцільності та ефективності інвестицій для реалізації інноваційного проєкту ТОВ «Виробниче об'єднання «Ковельсьільмаш»	41
Висновки	49
Перелік джерел посилання	53
Додаток А. Фінансова звітність ТОВ «Виробниче об'єднання «Ковельсьільмаш».....	56
Додаток Б. Рецензія на кваліфікаційну роботу	60
Додаток В. Відгук керівника кваліфікаційної роботи	61

ВСТУП

Промислові компанії є основним елементом національної інноваційної системи. Обсяг їх вкладень у дослідження та розробки, інвестиційно-інноваційні проекти досить значущий, щоб надавати визначальний вплив на технологічний розвиток відповідних галузей промисловості та сільського господарства. Механізмами такого впливу можуть бути трансфер технологій та комерціалізація власних розробок, замовлення на дослідження та розробки на інноваційну продукцію (роботи, послуги), створення конкурентного середовища на ринках присутності компанії, що підштовхує інших суб'єктів до аналогічних нововведень. Роль промислових компаній як драйверів інноваційного розвитку повинна враховуватися при виробленні їх технологічних стратегій, визначенні пріоритетних технологічних напрямів, на яких концентруватимуться ресурси.

Разом з тим, при прийнятті стратегічних рішень необхідно правильно проводити оцінку інноваційної активності промислових компаній. Існує безліч досліджень, присвячених виміру ефективності інвестиційно-інноваційної діяльності компаній. Однак єдиний підхід до розуміння оцінки, що дозволяє найповніше оцінити рівень інноваційної результативності, включаючи ефективність використання інвестицій, не вироблений.

Мета і задачі дослідження. Метою кваліфікаційної роботи магістра є теоретичне обґрунтування й розробка управлінських рішень щодо забезпечення ефективного інвестування інноваційної діяльності підприємства.

Для досягнення поставленої мети було сформульовано і вирішено такі наукові та практичні задачі:

- аналіз теоретичних засад управління ефективним розвитком системи інноваційної діяльності підприємства, дослідження умов та наявного інвестиційного забезпечення для реалізації проектів його розвитку;

- визначення основних проблем виробничо-господарської діяльності досліджуваного підприємства на основі оцінки ринкового середовища, техніко-економічних показників та інноваційної діяльності.

- обґрунтування рекомендацій щодо забезпечення ефективного інвестування інноваційної діяльності підприємства.

Об'єктом розроблення виступають процеси управління інвестиційно-інноваційною діяльністю підприємства.

Предметом даної роботи є методи удосконалення управління інвестиціями в процесі реалізації інноваційних проєктів підприємства.

Методи дослідження. Теоретико-методологічну основу дослідження складають фундаментальні концепції теорії удосконалення методів визначення ефективності інвестиційно-інноваційної діяльності, гіпотези і підходи до вирішення проблеми підвищення рівня економічної ефективності інвестицій в інноваційні проєкти, представлені в працях вітчизняних і зарубіжних учених. Важливу роль в обґрунтуванні концептуального підходу до проблеми управління виробничо-господарською діяльністю організації зіграли зовнішній та внутрішній стратегічний аналіз середовища організації, факторний та кореляційний аналіз. У ході обґрунтування ефективності інвестицій для реалізації інноваційного проєкту досліджуваного підприємства використано методи економічного аналізу та оцінки чутливості параметрів проєкту.

Практичне значення отриманих результатів полягає в удосконаленні системи підтримки управлінських рішень в системі інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства. Рекомендації щодо зваженого підходу до використання інвестиційних ресурсів в процесі підготовки та реалізації інноваційних проєктів.

1 ТЕОРЕТИЧНО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМ ЗАБЕПЕЧЕННЯМ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Роль інноваційного менеджменту у розвитку сучасного виробництва

Інноваційний менеджмент – один із напрямів стратегічного управління, метою якого є визначення основних напрямів науково-технічної політики та розвитку організації [1, с. 28]. Інновація - це процес нововведень, результат творчої діяльності, що отримує втілення у вигляді нового або вдосконаленого технологічного процесу або у вигляді нового продукту. Інноваційна діяльність спрямована на [2, 3]:

- розробку та впровадження нової продукції, технологічних процесів, інструменту та технологічного оснащення, технологічного обладнання;
- удосконалення діючих (старих) технологічних процесів, інструменту та обладнання;
- вдосконалення товару, що випускається на основі нових винаходів, ноу-хау, патентів і ліцензій;
- удосконалення організації виробництва, праці, взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем, маркетингу та збуту продукції, сервісного обслуговування.

Інноваційний процес втілюється в отриманні та комерціалізації винаходів, нових технологій, видів продукції та послуг, рішень організаційно-технічного, економічного та інших результатів інтелектуальної діяльності. Причому характерною особливістю розвитку інноваційного менеджменту є його значення, що постійно зростає.

Основними цілями інновації є мінімізація собівартості продукції та підвищення якості роботи на всіх ділянках, у тому числі якості технологічних, економічних, кадрових та організаційних рішень. При впровадженні нових

технологічних процесів має значення: підвищення якості продукції, зниження витрат ресурсів, покращення умов праці, підвищення ефективності використання обладнання та технічного оснащення [4].

Сучасне підприємство не може бути конкурентоспроможним без систематичної та постійної роботи з удосконалення та оновлення продукції та створення нових видів виробів, що розширюють асортимент і помітно піднімають якісні показники всього виробництва. Найважливішою складовою цього процесу є організаційно-технічна підготовка виробництва. Вона включає наступні види робіт [3, с. 198]:

1) проектування нових та вдосконалення раніше освоєних видів продукції та забезпечення виробників всією необхідною документацією;

2) розробка нових та вдосконалення вже освоєних технологічних процесів;

3) дослідна перевірка та впровадження удосконалених техпроцесів;

4) проектування та виготовлення технологічного оснащення та інструментів, у т. ч. прес-форм, штампів, моделей, ливарного оснащення тощо;

5) розробка технічно обґрунтованих норм і нормативів для визначення трудомісткості та матеріаломісткості продукції, потреби в обладнанні, оснащенні, виробничих та допоміжних площах, технологічному паливі, енергії, розрахунки за необхідними ресурсами (матеріалами, енергії, площами, інструментом, обладнанням, транспортними засобами, комунікацій споруд, комплектуючим, фінансовим тощо);

6) проектування та виготовлення нестандартного обладнання, розробка планів придбання недостатнього та модернізації наявного обладнання;

7) розміщення та раціональне планування обладнання по виробничих площах;

8) організація всіх перерахованих робіт, у т. ч. та організаційна перебудова окремих виробничих підрозділів, розробка та впровадження нових систем планування виробництва та управління.

1.2 Інновації як об'єкт інвестування

Інновації в будь-якому секторі економіки вимагають фінансових вкладень. Щоб отримати додатковий прибуток, підвищити ефективність діяльності організації, отримати соціально-економічний ефект, необхідно здійснити фінансові вкладення.

Дослідження показали, що найбільшою ефективністю мають вкладення в інновації, де підприємець має можливість отримувати надмонопольний прибуток.

Як джерела інвестицій можуть виступати асигнування бюджетів усіх рівнів, іноземні інвестиції, власні кошти організацій, а також акумульовані у формі фінансового капіталу тимчасово вільні кошти організацій та установ або заощадження населення [5].

Бюджетні асигнування на розробку та реалізацію інновацій обмежені прибутками бюджетної системи. При цьому залежно від політико-економічних умов спрямування форми та розміри бюджетних інвестицій в інновації мають суттєві відмінності.

Іноземні інвестиції в інноваційну діяльність можуть здійснюватися як у формі міждержавних, міжурядових програм з науково-технічного та економічного співробітництва, так і у формі приватних інвестицій від закордонних фінансових організацій та приватних підприємців. У той же час досить активними є міжнародні приватні інвестиції на ринках, що розвиваються.

Власні кошти організацій є важливим джерелом фінансування інноваційної діяльності. Галузі, які в роки проведення макроекономічних реформ в Україні зберегли достатній обсяг оборотних коштів, наразі отримали реальний шанс активно провадити інноваційну діяльність. Насамперед це стосується галузі зв'язку, де за рахунок малої тривалості виробничого циклу підприємства практично не відчували впливу інфляції і створили достатній резерв для здійснення науково-технічних проектів [6].

Будь-яке нововведення має бути на ринку капіталу інвестиційно привабливим і конкурентоспроможним. Тому поряд із показниками інноваційності проектів не менш важливими у ринкових умовах стають фінансово-економічні показники [7]:

- об'єм інвестицій;
- Очікувана прибутковість;
- термін окупності;
- Чистий дохід та ін.

Економічні показники стають основними, якщо йдеться про залучення стратегічного інвестора. Як правило, на ринку інновацій інформаційний мінімум про нововведення включає відомості не лише про їх цілі, а й про розміри інвестицій, очікуваної прибутковості, термін окупності вкладень та нормативної прибутковості.

Умовно фактори інвестиційної привабливості інноваційних проектів поділяються на дві групи: фінансово-економічні та позаекономічні. У більшості випадків інвестора залучають високі фінансові показники, проте існують ситуації, за яких інноватор змушений реалізувати нововведення, незважаючи на його пряму економічну непривабливість (наприклад, екологічні заходи) [8].

Істотним позаекономічним фактором, що визначає привабливість інновації для інвестора, є імідж та репутація інноватора.

З економічної погляду інвестиційна привабливість визначається як внутрішніми характеристиками інновації, і умовами залучення фінансових ресурсів та його джерел.

Фінансові ресурси, призначені для інвестування, умовно поділяються на такі цілі [9]:

- Освоєння та випуск нової продукції;
- Технічне переозброєння;
- Розширення виробництва;
- Реконструкція.

Інвестування інноваційної діяльності може здійснюватися з допомогою як власних, і залучених коштів. Для українських підприємств у даний час основним джерелом інвестицій є власний прибуток та амортизаційні відрахування. Найбільш популярним способом збільшення коштів компанії є емісія акцій. Однак, на відміну від інших джерел власних коштів, цей ресурс є платним, оскільки акціонери купують акції з розрахунку на дивіденди.

Як відомо, крім безвідсоткових позичок залучений капітал видається за умов терміновості, платності, поворотності, тобто. є кредити у різній формі. Поряд із традиційною формою кредитування в інноваційній діяльності широкого поширення набули лізинг, форфейтинг, франчайзинг.

Лізинг - довгострокова оренда машин та обладнання на строк до 20 років. Орендодавець власним коштом набуває необхідного обладнання та здає його в оренду орендарю. У цьому права власності обладнання залишаються в орендодавця. Після закінчення лізингового договору орендар може повернути орендодавцю майно, що орендується, або викупити об'єкт лізингу за залишковою вартістю. Протягом усього терміну експлуатації орендар перераховує плату за користування орендованого майна, що включає амортизацію та дохід орендодавця.

Форфейтинг - фінансова операція, що перетворює комерційний кредит на банківський. Інвестор за відсутності достатніх коштів на інновації випишує комплект векселів. Терміни погашення векселів поступово розподілені у часі. Таким чином, інвестор отримує відстрочку у платежах та гарантії банку щодо забезпечення платежів. Форфейтингові операції інноватора є гарантією надійності фінансового партнера.

Найбільш повною фінансовою схемою залучення інвестиційних ресурсів до інноваційної діяльності є франчайзинг. Франчайзинг передбачає тиражування інновацій із залученням великого капіталу. Крім фінансових коштів за договором франшизи, інноватору можуть бути передані нематеріальні активи, торговий знак, репутація фірми тощо. Франчайзинг поєднує у собі переваги кредиту та лізингу [9].

1.3 Особливості управління фінансуванням інноваційної діяльності підприємства

Фінанси представляють собою проблему для інновацій на двох різних рівнях: по-перше, необхідно фінансувати дослідницькі проекти та належним чином розвивати їх результати, щоб забезпечити ефективність і застосовність; по-друге, ці результати повинні бути передані з університетів і дослідницьких центрів фірмам, щоб сприяти інноваціям і зростанню. Для обох адекватні інструменти фінансування на перший погляд вважаються важливим елементом економічного успіху.

Насправді важливість фінансів для технології встановити нелегко, і, незважаючи на її інтуїтивну правдоподібність, вона базується на такій кількості різних аргументів, що зрештою важко це чітко визначити. Апріорні аргументи на користь фінансів як основної детермінанти технологічного успіху варіюються від їх впливу на фактичну застосовність інновацій до порівняльної невігідності високотехнологічних фірм у отриманні капіталу. Наприклад, відомий економіст, Джон Хікс, стверджує, що промислова революція в Англії відбулася не тоді, коли були зроблені основні винаходи, а лише набагато пізніше, коли фінансова система була достатньо розвиненою, щоб запропонувати відповідні фінансові інструменти для розробки та застосування інновацій [7].

З більш мікроекономічної точки зору економісти, такі як Ерроу (1962) і Стігліц (1993), стверджували, що фірми, які займаються інноваціями, ймовірно, будуть більш сильно обмежені ліквідністю та недосконалістю фінансового ринку, що виникає через інформаційну асиметрію та моральний ризик. Інші, такі як Бхаттачарія та Ріггер (1983), зазначали, що інноватори самі можуть бути ненадійними джерелами інформації для потенційних фінансистів, оскільки захист прав власності передбачає, що важлива частина інформації про розпочаті проекти залишається ретельно охоронюваною. проти потенційних конкурентів [11]. У Сполучених Штатах, наприклад, патентне право не може бути застосоване, якщо винахід не вважається достатньо непов'язаним із «попереднім

рівнем техніки», і навіть якщо його застосувати, у багатьох випадках «...буде визнано недійсним у разі судового розгляду. Закони про комерційну таємницю (захист від крадіжки ідей) також важко реалізувати через стратегії, які використовують фірми, щоб уникнути юридичних викликів і труднощі зі встановленням юридичних доказів» [11].

Емпіричні докази впливу фінансів на технології спочатку базувалися на чутливості витрат на НДДКР до грошових потоків підприємства. Результати цих тестів спочатку були неоднозначними, незважаючи на силу попередніх аргументів, і лише нещодавно виявилися більш переконливими. Перехресні дослідження, проведені в 60-х роках, серед інших, Шрером (1965), Гамбургом (1966) і Мюллером (1967), не змогли виявити істотного впливу грошового потоку на НДДКР [11]. Дослідження, проведені в 90-х роках і засновані на панельних даних, натомість є більш успішними. Наприклад, Холл (1992) вимірює сильний вплив грошового потоку на НДДКР на великій панелі виробничих фірм США. Гіммельберг і Петерсен (1994), досліджуючи коротку групу високотехнологічних фірм, виявили також подібний, сильний і позитивний ефект, так само Хао і Джафі (1993) щодо невеликої та довгої групи фірм США та Гізо (1997) щодо панель італійських фірм [11].

Дослідження подій, проведені Грінвальдом, Селінджером і Стіглицем (1990), вказують на той самий результат для автомобільної та авіаційної промисловості США [11].

Кредитний інструмент, особливо для малих і середніх підприємств (МСП), на сьогодні є основним джерелом фінансування технологій та інновацій. Більшість останніх емпіричних даних показує, що, незважаючи на розвиток фінансових ринків, науково-дослідні проекти все ще фінансуються в порядку важливості: (1) підприємець із можливим зверненням до своєї родини та друзів, (2) короткострокові кредитні відносини з банком, (3) інвесторами третіх сторін і венчурними капіталістами [12, 13].

Оскільки НДДКР, а також інноваційні проекти, як правило, піддаються високому ризику, який не підлягає диверсифікації, фінансова структура фірми

забезпечує розподіл ризиків між учасниками підприємства. Таким чином, будь-яка зміна в цій структурі передбачає наступні зміни в ризику, який несе кожен клас позивачів, а також в очікуваній вартості їхніх претензій. Однак за своєю природою інвестиції в технології вимагають дуже специфічних знань для експертної оцінки, вони не забезпечують забезпечення через невідчутність і можуть суттєво змінити очікувану вартість вимог власників (наприклад, акціонерів) протягом життя проекту .

Таким чином, не тільки МСП можуть зіткнутися з серйозними обмеженнями в країнах з дефіцитом капіталу з низьким співвідношенням капіталу та робочої сили та нерозвиненими фінансовими ринками, але вони можуть постраждати від специфічного анти інноваційного упередження.

Передача ризиків між заявниками – через боргове фінансування – може вплинути на інвестиційні стимули акціонерів двома різними способами. З одного боку, акціонери можуть взяти на себе проект з від’ємною чистою прибутковою ціною, якщо боргове фінансування дозволяє їм отримати частину прибутку від проекту шляхом передачі частини свого ризику власникам боргу (стимулювання надмірних інвестицій). І навпаки, акціонери можуть відхилити позитивний проект, якщо більша частина прибутку нараховується власникам боргу (стимул недостатнього інвестування) без відповідного збільшення рівня ризику. Отримані в результаті неоптимальні інвестиційні рішення спричиняють мертві втрати, які зазвичай називають агентськими витратами боргу [14].

2 АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТІВ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ВИРОБНИЧЕ ОБ'ЄДНАННЯ «КОВЕЛЬСІЛЬМАШ»

2.1 Загальна характеристика діяльності ТОВ «Виробниче об'єднання «Ковельсільмаш» та його ринкового середовища

Завод «Ковельсільмаш», розташований у м. Ковель (zareєстрований як ТОВ у м. Вінниця), був заснований у 1966 році для виробництва сільськогосподарської техніки. На підставі розпорядження Ради Міністрів СРСР та постанови Ради Міністрів Української РСР на північно-західній околиці міста було розпочато будівництво заводу, який надалі був названий ВАТ «Ковельсільмаш». Він проектувався для виготовлення машин з механізації кормовиробництва та збирання тваринницьких ферм [15].

У 1991 році відбулася зміна форми власності підприємства з державної колективної, наразі державної частки власності немає.

В даний час ТОВ «Виробниче об'єднання «Ковельсільмаш» - один з провідних машинобудівних заводів, що спеціалізується на виробництві круглоланкових зварних ланцюгів, штампувань та гарячих поковок, сільськогосподарської техніки, комплектуючих та запчастин для гірничо-шахтного обладнання та енергоринку.

Вдале розташування підприємства у зоні транспортного хаба - біля кордону з країнами ЄС значно полегшує та здешевлює вартість доставки продукції автомобільним та залізничним транспортом.

Площа заводу – 75 гектарів. На території Ковельсільмаш, у трьох просторах виробничих корпусах розташовані основні та допоміжні цехи, в яких працюють фахівці на обробних центрах, цеп'язальному та зварювальному обладнанні, кривошипних пресах, плазмовому різанні та іншому спеціалізованому обладнанні працюють фахівці з механічного та термічного

оброблення, штампування, контактного та дугового зварювання, а також на фарбуванні, складанні та інших операціях [15].

Основним видом діяльності Ковельсільмаш є виробництво круглоланкових ланцюгів, штампувань та гарячих поковок, машин та обладнання для сільського господарства, продукції для енергоринку, комплектуючих для гірничо-шахтного обладнання.

Ланцюгове виробництво. У цеху встановлено сотні одиниць вітчизняного та імпортного обладнання для в'язки, зварювання, калібрування, термообробки та проведення випробувань круглоланкових зварних ланцюгів. Матеріал - вуглецеві та леговані сталі діаметром від 3 до 26мм включно. Виготовлення продукції за ДСТУ, ТУ, DIN та PN, а також за погодженими із замовниками кресленнями.

Кузне-пресове виробництво: на кривошипних гаряче штампувальних пресах потужністю 1600, 2500, 4000, 6300 тс і горизонтально-кувальних машинах потужністю 800тс, а також пароповітряних кувальних молотах подвійної дії потужністю 2тс виготовляють високоякісні штампування, ваг гірничо-шахтної та металургійної промисловості. Одним із перспективних напрямків є виробництво деталей для залізниці (скоби, анкера тощо).

Виробництво сільськогосподарських машин: Техніка для тваринницьких ферм та птахоферм - конвеєри для гноєвидалення, скреперні гноєприбиральні установки; машини для транспортування та внесення твердих органічних та мінеральних добрив; техніка для збирання сіна – граблі-ворошилки; машини для посадки та збирання - картоплесадник, картоплекопачі; техніка для обробки ґрунту - борони польові, водоналивні катки, тракторні допоміжні пристрої - подрібнювачі деревини, ґрунтові бурі, зчіпки, триточкові адаптери, трамбовники силосу.

Виробництво для енергоринку: вугільні лопатеві

Виробництво гірничо-шахтного обладнання: ланцюгові контури шахтного конвеєра СП202, СП26У, ґрати, зірочки, скребки, сполучні ланки

Місія Ковельсільмаш [15]:

Надамо металу будь-якої форми для задоволення Ваших потреб, пропонуючи індивідуальні рішення високої якості.

Цілі Ковельсільмаш [15]:

розвиток машинобудування України;

допомогу малому та середньому бізнесу у реалізації проектів;

підвищення якості та розширення спектру номенклатури та послуг;

довгострокові та лояльні відносини з партнерами.

У 2008 році відбувся початок багаторічної співпраці з німецькою компанією «Дювельсдорф» та виробництво для європейського ринку водоналивних лугових котків, багатосекційних борін, тракторних адаптерів, рам, ковшів та ґрунтових бурів.

ТОВ «ВО «Ковельсільмаш» постійно розширює свої ринки збуту, продукцію заводу добре знають не лише в Україні, а й у Польщі, Німеччині та країнах Прибалтики та ін.

Аналіз ринку сільськогосподарської техніки проведений на базі інформації Державної служби статистики України [16], Державної митної служби [17], статистичних даних щодо міжнародної зовнішньої торгівлі, даних операторів ринку та інформації з відкритих джерел.

Виробництво сільгосптехніки в Україні - це важлива галузь, яка допомагає підвищити продуктивність та зменшити трудові затрати в сільському господарстві. Сільгоспмашини для посіву, обробітку ґрунту, жниварки, фронтальні навантажувачі - це основні типи сільгосптехніки, яка виробляється в Україні.

Україна є країною з потужним аграрним сектором, що напередодні широкомасштабної агресії обробляв 29 млн га посівних площ. Ємність внутрішнього ринку сільськогосподарської техніки залежить від потреб та можливостей фермерів і становить \$2,2-3,5 млрд у різні роки. Під час повномасштабного вторгнення росії у 2022 р. ємність українського ринку агротехніки знизилась на 21 % від показників попереднього періоду до \$2,6 млрд., що стало відображенням стану агросектору країни [18].

Україна має власних виробників сільськогосподарської техніки, а також імпортує техніку з інших країн, зокрема з ЄС та США. Імпорт іноземної техніки сприяє підвищенню конкуренції на ринку та розширює вибір для сільськогосподарських підприємств.

Крім потужного аграрного сектору, другим каталізатором розвитку виробництва обладнання для АПК на території України є наявність значного експортного потенціалу у цієї продукції. З українською технікою добре знайомі аграрії Молдови, Польщі, Литви, Болгарії, Румунії, Грузії, інших економічно та технологічно близьких країн. Та й більш розвинені економіки не закриті для налагодження галузевих каналів збуту. Вироблені в Україні трактори та навісне обладнання вже експортуються до Німеччини та Туреччини, збиральна техніка постачається у Францію, а елеваторне обладнання – до Китаю, США та Ізраїлю.

У 2022 році ринок сільськогосподарської техніки в Україні зазнав значного впливу війни. Поставки техніки та запчастин з-за кордону затримувались через порушення логістичних шляхів. Негативний відбиток на цю сферу наклали і дефіцит пального, а також блокування портів.

Початок широкомасштабної агресії Росії проти України шокував ринок сільськогосподарської техніки. За підсумками 2022 року грошова ємність ринку стиснулася на 21%. Найбільших втрат зазнали сегменти: навісного обладнання – мінус 50%, іригаційної техніки – мінус 40%, збиральних машин – мінус 37%. Водночас ємність сегментів тракторів та обладнання для елеваторів не постраждала, а навіть дещо зросла. Причинами цього можуть бути: попит з боку релокованих підприємств, потреби сил оборони країни, необхідність перебудови зернової логістики [19].

Через воєнні матеріальні збитки на ринку сільськогосподарської техніки в Україні знову формується відтермінований попит. За даними Київської школи економіки, станом на квітень 2023 року в нашій країні пошкоджено або зруйновано 109,6 тис. одиниць сільгосптехніки на суму понад \$4,7 млрд. Найбільше втрачено: тракторів — на \$2 млрд; сівалок — на \$647 млн; борін — на \$442 млн. Необхідність відновлення цього парку стане однією з головних

рушійних сил розвитку галузі у найближчі роки. Суб'єктам ринку, інвесторам та уряду вже зараз варто створювати умови для старту відновлення, не чекаючи перемоги у війні [20].

Якщо розглядати довгострокову перспективу на 10 років, після закінчення війни основними завданнями країни будуть відновлення економіки та відбудова постраждалих територій. Україна буде цілеспрямовано налагоджувати торговельні міжнародні відносини. Це стимулюватиме розвиток промисловості. Водночас Україна потенційно зможе вступити до НАТО та ЄС. Це буде нести цілу низку додаткових переваг для громадян та бізнесу.

Основні макроекономічні наслідки вступу до ЄС включають [18]:

- зростання прямих іноземних інвестицій завдяки збільшенню довіри бізнесу;
- зниження ризиків та більшої мобільності робочої сили;
- доступ до ринків третіх країн;
- покращення ефективності транспортної логістики;
- забезпечення енергетичної безпеки;
- підвищення рівня інноваційності;
- зростання промислового виробництва та експорту товарів.

Для галузі сільськогосподарської техніки такі зміни розширяють потенційний ринок, проте вимагатимуть відповідності нормам ЄС. Для зменшення негативного впливу виробникам доцільно вже зараз розглянути можливість вдосконалення виробництва згідно з нормами, прийнятими в ЄС.

Зважаючи на наявний досвід, рівень технологічності обладнання та готовність до співпраці з Україною, перспективними ринками можуть бути країни Східної Європи (Молдова, Грузія, країни Балтії), країни ЄС (Румунія, Польща, Болгарія), країни Центральної Азії (Казахстан, Узбекистан). Варто розглядати розширення співпраці з країнами Африки (українська продукція вже постачається до Нігерії, Єгипту, Буркіна-Фасо тощо) та Близького Сходу [21].

2.2 Аналіз рівнів, динаміки та структури результатів виробничо господарської діяльності ТОВ «Виробниче об'єднання «Ковельсьільмаш»

Велика кількість показників, що характеризують результати діяльності підприємства, створює методичні ускладнення їх системного розгляду. Різниця у призначенні показників ускладнює вибір кожним учасником товарного обміну тих з них, що в найбільшій мірі задовольняють його потреби в інформації про реальний стан даного підприємства. Адміністрацію підприємства, наприклад, цікавить величина отриманого прибутку та його структура, а також фактори, що впливають на її величину. Податкові інстанції зацікавлені в отриманні достовірної інформації про всі складові балансового прибутку: прибутку від реалізації продукції, прибутку від реалізації майна, позареалізаційних результатах діяльності підприємства та ін.

Аналіз кожної складової прибутку підприємства має конкретний характер, тому він дозволяє установникам та акціонерам вибирати напрямки активізації діяльності підприємства. Іншим учасникам ринкових відносин аналіз прибутку дозволяє виробити необхідну стратегію поведінки, спрямовану на мінімізацію втрат та фінансового ризику від інвестування у дане підприємство [22].

В аналізі використовуються наступні показники прибутку: прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг), позареалізаційні результати (доходи і витрати від позареалізаційних операцій), прибуток який підлягає оподаткуванню, чистий прибуток.

Для характеристики динаміки розраховано техніко-економічні показники: абсолютні відхилення (базисні), темп приросту (базисний), середній абсолютній приріст, середній темп приросту [23]. Вихідними даними для розрахунків є показники звітності ТОВ «Виробниче об'єднання «Ковельсьільмаш» [24], представлені в Додатку А .

Абсолютний приріст (або зменшення) Δi розраховується як різниця рівнів ряду [23]:

$$\text{а) базисний} \quad \Delta^b = y_1 - y_0 \quad (2.1)$$

де y_i – базовий рівень ряду динаміки, $y_i = y_0$.

Темп приросту T_i виражається в процентах і показує, на скільки рівень y_i більший (менший) від рівня, взятого за базу порівняння [23]:

$$\text{а) базисний } T_{\bar{b}}^{\text{пр}} = \frac{y_i - y_0}{y_0} * 100\% \quad (2.2)$$

Середній абсолютний приріст $\bar{\Delta}$ характеризує середню зростання (або зменшення) n рівнів ряду динаміки та обчислюється за формулою [23]:

$$\bar{\Delta} = \frac{y_m - y_0}{m} \quad (2.3)$$

де m – число ланцюгових абсолютних приростів ($m = n - 1$).

Середній темп приросту показує на скільки в середньому збільшується (зменшується) цей рівень порівняно з попереднім. Його обчислюють за формулою [23]:

$$\bar{T}_{\text{пр}} = \sqrt[m]{\frac{y_n}{y_0}} * 100\% - 100\% \quad (2.4)$$

де m – число ланцюгових абсолютних приростів ($m = n - 1$);

y_n, y_0 – початковий та кінцевий рівні ряду динаміки.

Їх динаміку за 2021 - 2023 роки представлено у таблиці 2.1 та на рисунках 2.1 - 2.2.

Таблиця 2.1 – Динаміка основних техніко-економічних показників ТОВ «Виробниче об'єднання «Ковельсьільмаш»

№	Показники	Од. виміру	Роки		
			2021	2022	2023
1	2	3	4	5	6
1	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	тис. грн.	164220,0	120504,7	43515,4
	$\Delta^{\bar{b}}$	тис. грн	-	-43715,3	-120705
	$T_{\text{пр}}^{\bar{b}}$	%	-	-26,6	-73,5
	$\bar{\Delta}^{\bar{b}}$	тис. грн	-60352,5		
	$\bar{T}_{\text{пр}}^{\bar{b}}$	%	-36,75		

Продовження таблиці 2.1

1	2	3	4	5	6
2	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	тис. грн.	143949,0	108006,0	45630,6
	Δ^b	тис. грн.	-	-35943,0	-98318
	$T_{пр}^b$	%	-	-25,0	-68,3
	$\overline{\Delta}^b$	тис. грн.	-49159,2		
	$\overline{T}_{пр}^b$	%	-34,15		
3	Валовий прибуток (збиток)	тис. грн.	20271,0	12499,0	-2115,2
	Δ^b	тис. грн.	-	-7772,0	-22386
	$T_{пр}^b$	%	-	-38,3	-110,4
	$\overline{\Delta}^b$	тис. грн.	-11193,1		
	$\overline{T}_{пр}^b$	%	-55,2		
4	Інші операційні доходи	тис. грн.	6831,0	3798,6	7355,8
	Δ^b	тис. грн.	-	-3032,4	524,8
	$T_{пр}^b$	%	-	-44,4	7,68
	$\overline{\Delta}^b$	тис. грн.	262,4		
	$\overline{T}_{пр}^b$	%	3,84		
5	Інші операційні витрати	тис. грн.	25451,0	21555,0	13886,0
	Δ^b	тис. грн.	-	-3896,0	-11565
	$T_{пр}^b$	%	-	-15,3	-45,4
	$\overline{\Delta}^b$	тис. грн.	-5782,5		
	$\overline{T}_{пр}^b$	%	-22,7		
6	Сумарні доходи	тис. грн.	162258,3	124303,3	66744,7
	Δ^b	тис. грн.	-	-37955,0	-95514
	$T_{пр}^b$	%	-	-23,4	-58,8
	$\overline{\Delta}^b$	тис. грн.	-47756,8		
	$\overline{T}_{пр}^b$	%	-29,4		
7	Сумарні витрати	тис. грн.	164511,3	129560,6	75111,1
	Δ^b	тис. грн.	-	-34590,7	-89400

Закінчення таблиці 2.1

	$T_{\text{пр}}^{\text{б}}$	%	-	-21,2	-54,4
	$\Delta^{\text{б}}$	тис. грн.	-44700,1		
	$\overline{T}_{\text{пр}}^{\text{б}}$	%	-27,2		
8	Прибуток від звичайної діяльності	тис. грн.	-2253,0	-5257,3	-8366,4
	$\Delta^{\text{б}}$	тис. грн.	-	-3004,3	-6113,4
	$T_{\text{пр}}^{\text{б}}$	%	-	-133,3	-271,4
	$\Delta^{\text{б}}$	тис. грн.	-3056,7		
	$\overline{T}_{\text{пр}}^{\text{б}}$	%	-135,7		
9	Чистий прибуток	тис. грн.	-2392,0	-5258,0	-8366,4
	$\Delta^{\text{б}}$	тис. грн.	-	-2866,0	-5974,4
	$T_{\text{пр}}^{\text{б}}$	%	-	-119,8	-249,8
	$\Delta^{\text{б}}$	тис. грн.	-2987,2		
	$\overline{T}_{\text{пр}}^{\text{б}}$	%	-124,9		

З таблиці 2.1 можна зробити висновки, що обсяг реалізації за цей період має тенденцію до зменшення, що пов'язано з призупиненням виробничих процесів на підприємстві внаслідок бойових дій.

Аналіз основних показників дохідності підприємства і структури прибутку (рис. 2.1) вказують на те, що за період, який аналізується, спостерігалось зменшення основного показника діяльності підприємства - чистого прибутку з 532,0 тис. грн. у 2020 році до 8366,4 тис. грн. збитків у 2023 р., що являє собою негативну тенденцію й характеризує діяльність підприємства за аналізований період не з кращого боку.

Цьому сприяло декілька факторів:

- Зменшення виручки від реалізації продукції внаслідок призупинення виробничих процесів на час бойових дій .
- Отримання протягом 2022-23 рр. інших операційних витрат в сумі 35432,0 тис. грн.

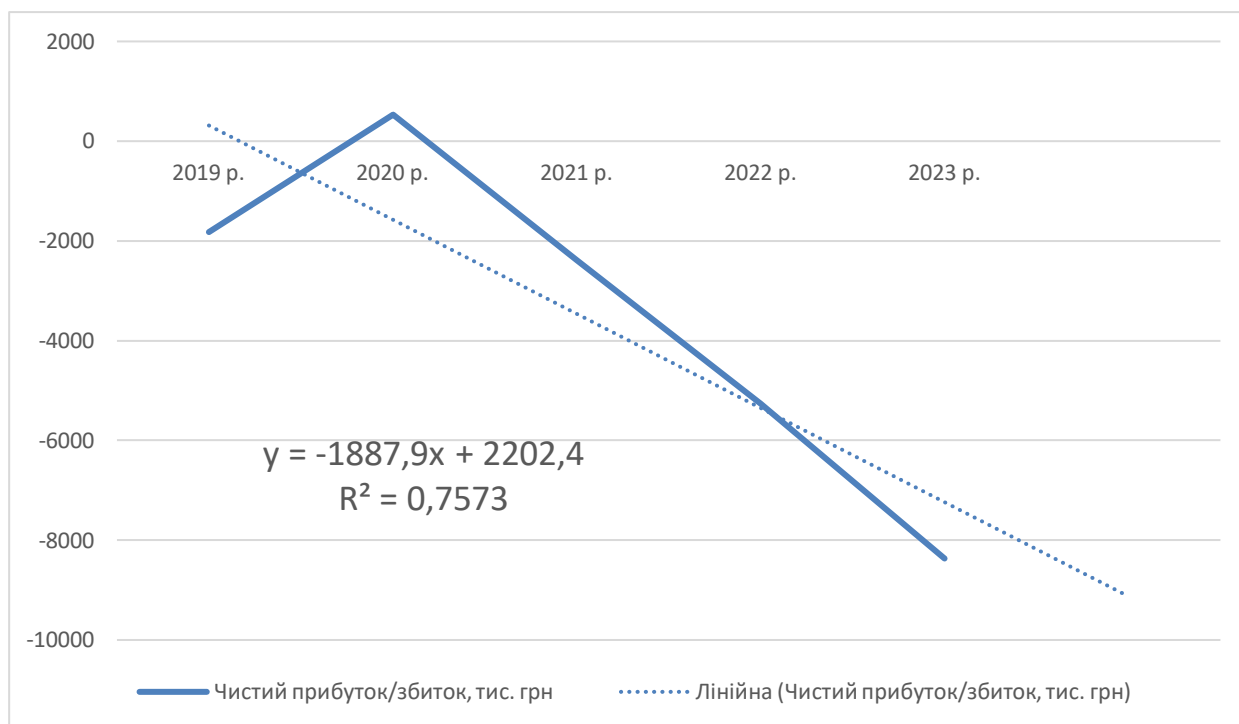


Рисунок 2.1 – Динаміка чистого прибутку/збитку ТОВ «Виробниче об'єднання «Ковельсьільмаш», тис. грн

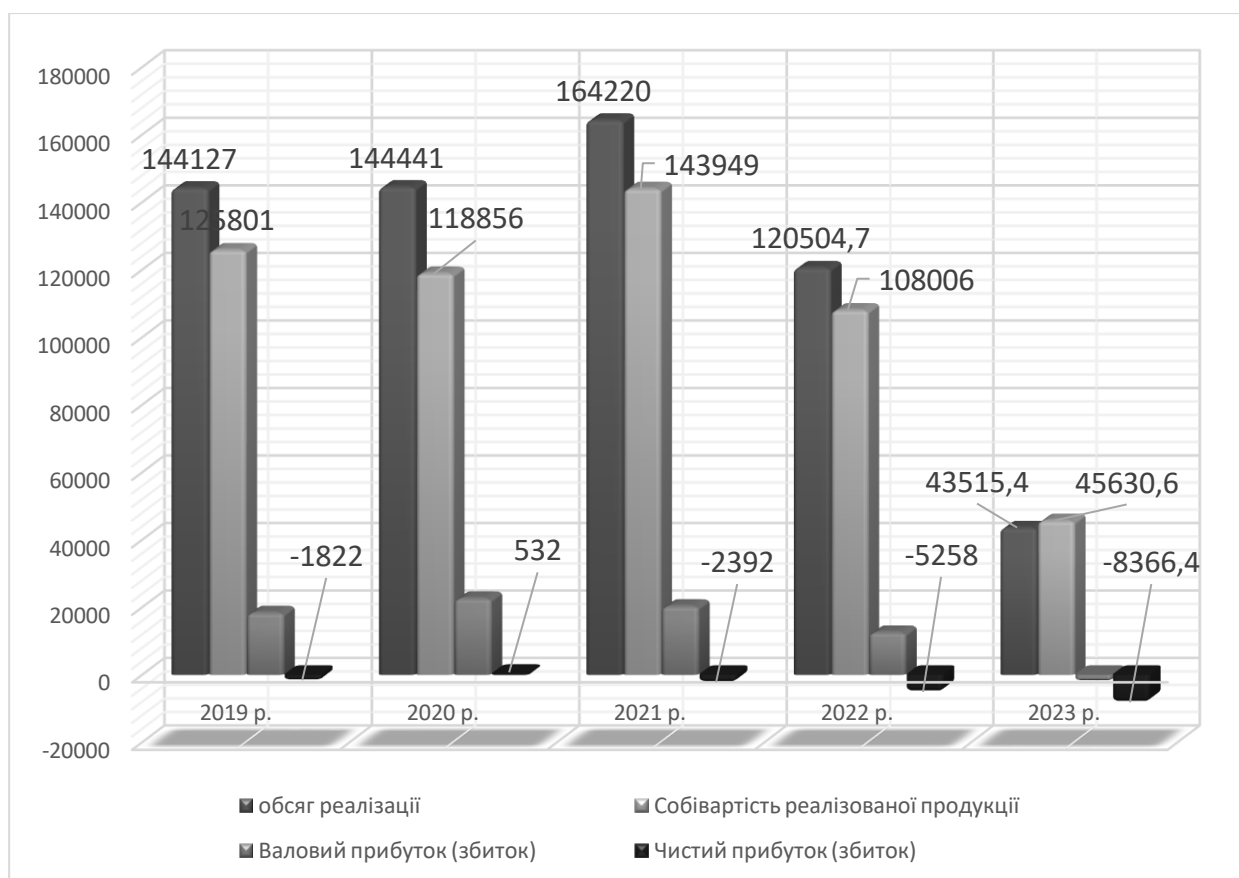


Рисунок 2.2 – Динаміка вартісних показників діяльності ТОВ «Виробниче об'єднання «Ковельсьільмаш», тис. грн

Ефективність виробництва визначає рівень фінансово-економічних результатів і має поліномність визначення і застосування для аналітичних оцінок та управлінських рішень. З огляду на це важливим є відокремлювання за окремими ознаками відповідних видів ефективності, кожен з яких має певне практичне значення для системи господарювання.

Підвищення рентабельності забезпечується переважно зниженням собівартості одиниці продукції. Чим краще використовуються основні виробничі фонди, тим нижче фондоємність, вище фондоддача і в наслідок цього відбувається зростання показника рентабельності виробництва. Також істотний вплив на показник рентабельності здійснює поліпшення використання матеріальних обігових коштів, при цьому знижується їхній розмір, що припадає на 1 гривню реалізованої продукції. Отже, чинники прискорення оборотності матеріальних оборотних коштів є одночасно чинниками росту рентабельності виробництва.

Дані для проведення аналізу рентабельності діяльності ТОВ «Виробниче об'єднання «Ковельсьільмаш» за 2023 рік представлені в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 - Дані для аналізу рентабельності діяльності підприємства

Показник	На кінець 2022 року, тис. грн.	На кінець 2023 року, тис. грн.
Виручка від реалізації	120504,7	43515,4
Собівартість	108006,0	45630,6
Валовий прибуток (- збиток)	12499,0	-2115,2
Сумарні доходи	124303,3	66744,7
Сумарні витрати	129560,6	75111,1
Прибуток до оподаткування	-5257,3	-8366,4
Податок на прибуток	0,7	0
Чистий прибуток (- збиток)	-5258,0	-8366,4
Власний капітал	14000,0	14000,0
Весь капітал підприємства	53741,9	62676,0

Для розрахунку показників рентабельності капіталу переважно береться середня величина капіталу. Так, власний капітал на початок року складав 14000,0 тис. грн., а на кінець року – таку ж суму. Середня сума капіталу, що використовується в формулі рентабельності складатиме:

$$(14000,0 + 14000,0) : 2 = 14000,0 \text{ тис. грн.}$$

Проте в умовах інфляції більш реальні оцінки можна одержати, використовуючи миттєві значення показників капіталу.

Розрахуємо показники рентабельності:

а) Рентабельність продаж [25]:

$$R_n = \frac{\Pi_{pn}}{B} * 100, \quad (2.5)$$

де R_n – рентабельність продаж;

Π_{pn} – валовий прибуток від реалізації продукції, тис. грн.;

B – виручка від реалізації продукції, тис. грн..

За аналізований період рентабельність продаж склала:

$$R_{n(2022)} = 12499,0 : 120504,7 * 100 = 10,4\%,$$

$$R_{n(2023)} = -2115,2 : 43515,4 * 100 = -4,86\%$$

Таким чином, якщо за останній рік з кожної гривні реалізованої продукції підприємство не одержувало прибутку. Це може пояснити призупиненням виробництва і, як наслідок – суттєвого зниження обсягів реалізації продукції.

б) Рентабельність операційної діяльності (окупність витрат) [25]:

$$R_g = \frac{ОП_{pn}}{ЗВ} * 100, \quad (2.6)$$

де $ЗВ$ – сумарні витрати на продукцію, тис. грн..

$ЗП_{pn}$ – сумарний дохід, тис. грн.;

$$R_{g(2022)} = 124303,3 : 129560,6 * 100 = 95,9\%,$$

$$R_{g(2023)} = 66744,7 : 7511,1 * 100 = 88,9\%$$

Звідси витікає, що кожна гривня операційних витрат в 2023-му році принесла підприємству збиток в розмірі 11,1 копійок, це в 2,7 рази більша збитковість операційної діяльності ніж у минулому році.

в) Рентабельність (прибутковість) всього капіталу підприємства [25]:

$$R_k = \frac{ЧП}{K} * 100, \quad (2.7)$$

де *ЧП* — чистий прибуток, грн.;

K — весь капітал підприємства, грн..

$$R_{k(2022)} = -5258,0 : 53741,9 * 100 = -9,8\%,$$

$$R_{k(2023)} = -8366,4 : 62676,0 * 100 = -13,3\%$$

г) Рентабельність власного капіталу:

$$R_{BK} = \frac{ЧП}{BK} * 100, \quad (2.8)$$

де *BK* — власний капітал підприємства, грн..

$$R_{k(2022)} = -5258,0 : 14000,0 * 100 = -37,6\%,$$

$$R_{k(2023)} = -8366,4 : 14000,0 * 100 = -59,8\%$$

Ефективність використання власних засобів підприємства в досліджуваному інтервалі зменшилась у 1,6 рази, що свідчить про негативність результатів їх використання.

Зведемо отримані дані в таблицю 2.3.

Таблиця 2.3 - Динаміка рівнів показників рентабельності

Показник	2022 р., %	2023 р., %	Відхилення, %
Рентабельність продажів	10,4	-4,86	- 15,26
Рентабельність операційної діяльності (окупність витрат)	95,9	88,9	-7,0
Рентабельність всього капіталу	-9,8	-13,3	-4,5
Рентабельність власного капіталу	-37,6	-59,8	-22,2

З зазначеної моделі можемо зробити висновок, що рентабельність власного капіталу підприємства залежить від трьох чинників першого порядку: чистої рентабельності продажів, ресурсовіддачі та структури джерел коштів, які були інвестовані в підприємство. Важливість зазначених показників пояснюється тим,

що вони в деякому значенні узагальнюють усі боки фінансово-господарчої діяльності підприємства: перший чинник узагальнює звіт про фінансові результати, другий — актив балансу, третій — пасив балансу.

В основі зазначеної схеми аналізу закладена детермінована модель [25]:

$$R_{BK} = \frac{\text{Чистий_прибуток}}{\text{Власний_капітал}} = R_n \times P_{\text{відт}} \times K_{\text{зал}}, \quad (2.9)$$

$$R_n = \frac{\text{Чистий_прибуток}}{\text{Виручка_від_реалізації}}, \quad (2.10)$$

$$P_{\text{відт}} = \frac{\text{Операційні_доходи}}{\text{Усього_активів}}, \quad (2.11)$$

$$K_{\text{зал}} = \frac{\text{Загалом_джерел_коштів}}{\text{Власний_капітал}} \quad (2.12)$$

Для проведення факторного аналізу рентабельності підприємства можливе використання будь-яких прийомів елімінування. Ми використаємо один з найбільш простих — прийом абсолютних різниць.

Для зручності розрахунку впливу чинників на коефіцієнт рентабельності власного капіталу побудуємо таблицю 2.4.

Таблиця 2.4 - Зміни коефіцієнта рентабельності власного капіталу та факторних показників в динаміці

№	Показник	2022 р., %	2023 р., %	Відхилення
1	Рентабельність продажів	0,104	-0,0486	- 0,1526
2	Ресурсовіддача	2,313	1,065	-1,248
3	Коефіцієнт фінансової залежності	3,839	4,477	0,00638
4	Рентабельність власного капіталу	0,923	-0,231	-1,155

Вплив на зміну коефіцієнта рентабельності власного капіталу зміни показника чистої рентабельності продажів визначимо наступною формулою:

$$R_{BK}^{PP} = \Delta R_n \times P_{\text{відт}}^0 \times K_{\text{зал}}^0, \quad (2.22)$$

$$R_{BK}^{PI} = -1,355$$

Зміна коефіцієнта рентабельності власного капіталу за рахунок зміни показника ресурсовіддачі:

$$R_{BK}^P = R_n^1 \times \Delta P_{від} \times K_{зал}^0, \quad (2.23)$$

$$R_{BK}^P = 0,233$$

Зміна коефіцієнта рентабельності власного капіталу за рахунок зміни коефіцієнта фінансової залежності:

$$R_{BK}^{\Phi 3} = R_n^1 \times P_{від}^1 \times \Delta K_{зал}, \quad (2.24)$$

$$R_{BK}^{\Phi 3} = -3,3$$

Узагальнимо в таблиці 2.5 вплив чинників, які впливають на зміну показника рентабельності власного капіталу.

Таблиця 2.5 - Вплив чинників на рентабельність власного капіталу

№	Показник	Вплив
1	Рентабельність продажів	- 1,355
2	Ресурсовіддача	0,233
3	Коефіцієнт фінансової залежності	-0,0003
4	Всього (зміна коефіцієнта рентабельності власного капіталу)	-1,155

Таким чином, за рахунок зменшення коефіцієнта чистої рентабельності продажів показник рентабельності власного капіталу зменшився на 1,155 пунктів. Зміни показника ресурсовіддачі та коефіцієнта фінансової залежності не суттєво вплинули на величину коефіцієнту рентабельності власного капіталу.

2.3. Визначення потенціалу випуску інноваційної продукції в умовах ТОВ «Виробниче об'єднання «Ковельсьільмаш»

Формальний аналіз показників, що оцінюють фінансове становище ТОВ «ВО «Ковельсьільмаш» показує, що підприємство, як і раніше, перебуває за

межею фінансового благополуччя: коефіцієнт поточної платоспроможності менше 1, підприємство не має власних оборотних коштів, повільно знижується заборгованість підприємства перед бюджетами та позабюджетними фондами.

Таким чином, за результатами аналізу підприємству найближчим часом необхідно вирішити такі проблеми:

1. Задіяти невикористовувані площі, обладнання, людський та енергетичний потенціал.

2. Налагодити випуск нової серійної продукції задля забезпечення стабільності доходів.

3. Збільшити обсяги виробництва та реалізації.

Ці та низка інших проблем і має вирішити інноваційний проект, який потребує розробки бізнес-плану.

Відомості про продукт

Круглоланковий ланцюг 14x80 ТУ-ВКФР. 303613.ОСН-93 призначена для роботи тягових органах гноєприбиральних транспортерів ТСН-160, ТСН-2Б, ТСН-3Б. Ланцюгові гноюзбиральні транспортери, що виготовляються в Україні, складаються з таких основних вузлів та агрегатів:

1. Горизонтальний транспортер.
2. Привідна станція.
3. Похилої камери.
4. Машинного редуктора з електродвигуном.

Гноєприбиральні транспортери відрізняються один від одного конструкцією приводних ланцюгів клепані, пластинчасті ланцюги застосовуються в гноєприбиральних транспортерах ТСН-2Б, КСН-Ф-100, ТР-5, збірні пластинчасті ланцюги - в транспортерах ТСН-3Б. У перерахованих вище транспортерах термообробці піддаються окремі деталі. Повній термообробці піддаються лише ланцюги 14x80 транспортера ТСН-160, що забезпечує їхню велику зносостійкість.

Аналіз [18-21] показує, що транспортер ТСН-160 є найперспективнішим порівняно з іншими ланцюговими транспортерами з наступних причин :

1. Він має більш високу зносостійкість та довговічність за рахунок повної термообробки ланцюга.

2. Найменшу трудомісткість виготовлення, оскільки необхідне виготовлення лише ланок. У той час як на інших ланцюгових транспортерах необхідне виготовлення осей, планок ланок, виготовлення яких потрібні штампи, преси, ковальське устаткування.

3. Менша на 4-11% металоємність.

4. Нижчу на 2-10% собівартість виготовлення як наслідок рівень ціни.

Проведені дослідження рівня цін на транспортери, термінів їхньої служби, ступеня поширеності показує, що гноєприбиральний транспортер ТСН-160 знайшов більше застосування в сільськогосподарських підприємствах з вищевикладених причин і зберігає на сьогоднішній момент всі переваги. Внаслідок цього попит на транспортери ТСН-160 формуватиме і попит на тягові ланцюги 14x80 не тільки для виробництва нових транспортерів, а й для ремонту, що вже перебувають в експлуатації.

Місткість ринку - максимально можливий обсяг продажів продукту на певній території за певний проміжок часу.

З визначення ємності ринку, основним чинником його збільшення чи зменшення, який може вплинути підприємство, є його географічні обриси. При вирішенні цього питання доводиться вибирати між більшою потенційною ємністю ринку та більшими витратами на збут. Відстань покупця призводить до подорожчання продукції та зниження внаслідок цього її конкурентоспроможності. З іншого боку, географічне розширення ринку призводить до необхідності збільшення рекламного бюджету, що в умовах дефіциту коштів може призвести до ситуації, коли інтенсивність рекламного впливу на потенційного покупця на прилеглих територіях буде недостатня.

Очікувані споживачі тягового ланцюга 14x80

Споживачами та потенційними покупцями ланцюга 14x80 є:

1. Заводи виробники гноєприбиральних транспортерів.

2. Підприємства посередники, які забезпечують сільгоспвиробників запасними частинами та комплектуючими (переважно колишні та існуючі Агропостачі).

3. Сільськогосподарські підприємства, що експлуатують цей вид техніки.

Опитування, проведені серед підприємств [18-21], що випускають гноєприбиральні транспортери, виявили незадоволеність існуючим станом із забезпечення ланцюгами 14x80. З причин:

1. Низької якості та зносостійкості ланцюгів.
2. Високий рівень ціни.
3. Нестабільність поставок.
4. Складною та ризикованою системою оплати за продукцію.

Попит виробників гноєприбиральних транспортерів може забезпечити до 80 відсотків завантаження потужностей першого етапу виробництва 100 тонн на місяць (див. нижче). Решта виробничих потужностей повинна бути завантажена попитом на ланцюги з боку підприємств, що експлуатують транспортери для ремонтних потреб, як на пряму, так і через мережу посередницьких організацій.

Ланцюги, що експлуатуються в транспортерах, протягом 2-х років зношуються та вимагають заміни на 50 відсотків. На один гноєприбиральний транспортер потрібно близько 600 кг ланцюгів. Тобто протягом 4-х років ланцюги змінюються на 100 відсотків. При середньому терміні експлуатації транспортера в 12 років кожному транспортеру необхідно поміняти 3 комплекти ланцюгів. Значить у середньому на рік кожному транспортері, що у експлуатації, необхідно замінити 150 кг ланцюгів ($600\text{кг}/4\text{роки}=150\text{ кг/р}$). За найскромнішими підрахунками на відомих нам підприємствах у нашому регіоні, за якими вдалося дістати дані, виробляється близько 2000 гноєприбиральних транспортерів на рік. Тобто потреба в ланцюгах ремонтні потреби становить близько 300 тонн ($2000\text{шт.}\cdot 0,15\text{т/шт.}=300\text{ т.}$). Якщо врахувати, що на багатьох підприємствах обсяги виробництва транспортерів отримати не вдалося, то потреба як на ремонтні потреби може зрости в кілька разів.

3 РОЗРОБКА РЕКОМЕНДАЦІЙ ЩОДО ОБГРУНТУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В СФЕРІ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

3.1 Визначення інвестиційних потреб на реалізацію інноваційного проекту ТОВ «Виробниче об'єднання «Ковельсільмаш»

Процес організації виробництва передбачається розбити на 2 етапи:

Перший етап передбачає закупівлю комплексу обладнання для виробництва 100 тонн ланцюгів 14x80 на місяць за двозмінної роботи (табл. 3.1).

Таблиця 3.1- Комплект обладнання першого інвестиційного етапу

Найменування обладнання	Кількість	Виробництво шт./хв	Ціна, грн.	Вартість, грн.
Цепов'язальний автомат К 09.823.02 max d 23 Lзаг 225-400	1	25	1464500	1464500
Цепозварювальний автомат КС ЦО 1203 d14-d22	2	7	1200000	2400000
Цепокалібрувальний автомат А 8824 d14-d24	1	-	617100	617100
Правильно - задавальний пристрій	1	-	400000	400000
Інструмент	1	-	50000	50000
Всього:	6	-	-	4931600

Другий етап передбачає закупівлю другого комплексу обладнання для розширення номенклатури ланцюгів, що випускаються, і збільшення виробничої потужності до 200 тонн ланцюгів на місяць (табл. 3.2).

Виготовлення ланцюга здійснюється у наступній послідовності на трьох основних верстатах:

1. Автомат цеп'язальний МОД К09.823.02. Даний автомат виготовляється з каліброваного металу ув'язаного в бунти, в холодному стані одностикові ланки та ув'язує їх у ланцюг.

2. Комплекс контактнo-стикoвoгo зварювання КСЦО-1203. Зварюється методом контактнo-стикoвoгo зварювання методом оплавлення з попереднім підігрівом в автоматичному режимі попередньо зв'язаний ланцюг.

3. Автомат для калібрування ланцюгів МОД А8324 виконує операцію калібрування ланцюга по кроку і зазнає пробного навантаження.

4. Термічна обробка ланцюга виконується у печах, що є на заводі ТОВ «ПО «Ковельсьільмаш».

Таблиця 3.2- Комплект обладнання другого інвестиційного етапу

Найменування обладнання	Кількість	Виробництво шт./хв	Ціна, грн.	Вартість, грн.
Цепов'язальний автомат К 09.823.02 max d 14 Lзаг 165-300	1	30	1464500	1464500
Цепозварювальний автомат КС ЦО 8222 d10-d16	2	25	995000	1990000
Цепокалібрувальний автомат А 8321 d5-d13	1	-	600000	600000
Правильно - задавальний пристрій	1	-	400000	400000
Інструмент	3	-	50000	150000
Всього:	8	-	-	4604500

Для здійснення першого етапу інвестування можна було вибрати з двох варіантів технологічних схем із застосуванням одного цепозварювального автомата А 8222 d10-d16 або двох цепозварювальних автоматів КС ЦО 1203 d14-d22. Автомати А 8222 продуктивніші в 3,5 рази і дешевші на 205000 грн, але ці апарати не апробовані в серійному виробництві. Апарати КС ЦО 1 гарантують якість продукту. Тому з метою зниження технологічного ризику пріоритет на першому етапі віддано цепозварювальному автомату КС ЦО 1203 d14-d22.

Здійснення другого етапу інвестування починає здійснюватися після успішного виходу на встановлену потужність першого етапу та повного визначення маркетингових перспектив із продажу 200 тонн ланцюгів на місяць. Другий етап додає другу технологічну лінію продуктивністю 100 тонн і розширює потенційний асортимент ланцюгів, що випускаються. З колишньою технологічною схемою: автомат цевев'язальний - автомат зварювальний - автомат калібрувальний - термічна обробка.

Ділянку виготовлення ланцюгів планується розмістити в існуючому виробничому корпусі, передбачається, що ділянка займе площу 650 кв.м. Витрати на освітлення, опалення та утримання площ нового виробництва не відрізнятимуться від витрат на утримання інших виробництв. Тобто, за фактичними даними, витрати на обслуговування даного виробничого приміщення (опалення, освітлення, ремонт, амортизація, податок на майно) складуть 12 грн за м². Тобто це виробництво компенсуватиме витрати у сумі 7800 грн на утримання приміщень, що нині пустують. При цьому схема розміщення обладнання буде такою:

Загальна потреба в устаткуванні складає 14 одиниць на загальну суму 9536100 грн (табл. 3.3).

Таблиця 3.3- Потреба в обладнанні, що закуповується.

Найменування обладнання	Кількість	Виробництво шт./хв	Ціна, грн.	Вартість, грн.
1	2	3	4	5
Цепов'язальний автомат К 09.823.02 max d 23 Lзаг 225-400	1	25	1464500	1464500
Цепов'язальний автомат К 09.823.02 max d 14 Lзаг 165-300	1	30	1464500	1464500
Цепозварювальний автомат КС ЦО 8222 d10-d16	2	25	995000	1990000
Цепозварювальний автомат КС ЦО 1203 d14-d22	2	7	1200000	2400000

Продовження таблиці 3.3

1	2	3	4	5
Цепокалібрувальний автомат А 8824 d14-d24	1	-	617100	617100
Цепокалібрувальний автомат А 8321 d5-d13	1	-	600000	600000
Правильно - задавальний пристрій	2	-	400000	800000
Інструмент	4	-	50000	200000
Всього:	14	-	-	9536100

Порядок та черговість закупівлі необхідного обладнання визначено у плані заходів щодо організації виробництва.

3.2 Організаційний план реалізації інноваційного проєкту ТОВ «Виробниче об'єднання «Ковельсьільмаш»

Процес організації ділянки з виробництва тягових ланцюгів на ТОВ «ПО «Ковельсьільмаш» розпочався на початку 2024 року з виготовлення дослідного зразка ланцюга, проведення маркетингових досліджень, відпрацювання технології виготовлення. У процесі вивчення проблеми було визначено постачальників технологічного обладнання, постачальників сировини та матеріалів, сформовано коло потенційних покупців.

Рішення щодо організації даної ділянки було викликане необхідністю:

1. Задіяти невикористовувані площі, обладнання, людський та енергетичний потенціал.
2. Налагодити випуск серійної продукції задля забезпечення стабільності доходів.
3. Збільшити обсяги виробництва та реалізації.
4. Задовольнити наявний попит продукції.

Рішення з приводу організації ділянки прийнято на підставі детального економічного, маркетингового та технологічного опрацювання проєкту. Початок

здійснення цієї інвестиційної програми залежить від результатів проведення інвестиційного конкурсу з продажу державного пакета акцій ТОВ «ВО «Ковельсільмаш».

Процес придбання обладнання та організації виробництва розбито на два етапи.

Перший етап передбачає закупівлю обладнання продуктивністю 100 тонн тягових ланцюгів 14x80 на місяць у сумі 4931600 грн. При цьому під час укладання договору на постачання обладнання підприємство робить передоплату у розмірі 1479480 грн (30% від вартості обладнання). Постачання обладнання здійснюється протягом 6 місяців з моменту передоплати. За 30 днів до передбачуваного отримання обладнання розпочинається проведення підготовчих робіт з підготовки фундаментів, прокладання трубопроводів та електропостачання. Вартість підготовчих робіт складає 250 000 грн. За планом – виробництво має бути готове до пуску протягом 8 місяців. У процесі організації виробництва відбувається виготовлення поліграфічної рекламної продукції, реклами в регіональних газетах, укладаються попередні договори на постачання ланцюгів, на ці заходи заплановано витрати на суму 150000 грн. На момент організації виробництва формується оборотний капітал у розмірі 658400 грн. необхідний для функціонування ділянки.

Здійснення другого етапу пов'язані з успішністю здійснення першого етапу. Другий етап передбачає придбання другої технологічної лінії продуктивністю 100 тонн на місяць та можливістю випуску ширшого асортименту ланцюгів для інших галузей промисловості та сільського господарства. Цей етап передбачається розпочати після виходу на заплановану потужність обладнання першої черги та формування пакету замовлень для завантаження двох технологічних ліній. Витрати на придбання обладнання другої черги становитимуть 4604500 грн та дозволять налагодити випуск 200 тонн ланцюгів на місяць. До моменту пуску другої черги виробництва підприємство матиме необхідні оборотні кошти за рахунок прибутку від продажу ланцюгів, вироблених на першій технологічній лінії. Процес повного

формування ділянки має завершитись протягом 13 місяців після початку. Вихід на заплановану проектну потужність 180 тонн ланцюгів на місяць буде здійснено протягом 15 місяців після початку здійснення проекту.

Таблиця 3.4 – Перелік етапів організаційного плану

Назва	Тривалість, днів	Дата початку	Дата закінчення
Виявлення переможця інвестиційного конкурсу	15	01.05.2024	16.05.2024
Поставка обладнання	225	16.05.2024	27.12.2024
Укладання договору на постачання обладнання	5	16.05.2024	21.05.2024
Передплата за обладнання 30%	5	21.05.2024	26.05.2024
Відвантаження та отримання обладнання	20	22.11.2024	12.12.2024
Монтаж обладнання	15	12.12.2024	27.12.2024
Підготовчі роботи	40	12.11.2024	22.12.2024
Влаштування фундаментів	15	12.11.2024	27.11.2024
Прокладання трубопроводів	5	17.12.2024	22.12.2024
Пристрій електропостачання	5	17.12.2024	22.12.2024
Початкові витрати на рекламу	30	12.12.2024	11.01.2025
Постачання обладнання другого етапу	225	01.03.2025	12.10.2025
Укладання договору на постачання обладнання	5	01.03.2025	06.03.2025
Оплата обладнання	5	06.03.2025	11.03.2025
Відвантаження та отримання обладнання	20	07.09.2025	27.09.2025
Монтаж обладнання	15	27.09.2025	12.10.2025

Розпочати промислове виробництво ланцюгів 14x80 планується 1 січня 2025 року, тобто через 7 місяців від початку інвестиційного процесу. Планується нарощувати обсяги виробництва та продажу протягом 15 місяців та вийти на рівень 90-95 відсотків від встановленої продуктивності обладнання (рис. 3.1). Протягом першого інвестиційного періоду планується випускати тільки тягові ланцюги 14x80, при пуску другої технологічної лінії з'явиться можливість налагодження випуску ланцюгів для потреб інших галузей промисловості та сільського господарства, залежно від маркетингової ситуації, що складається.

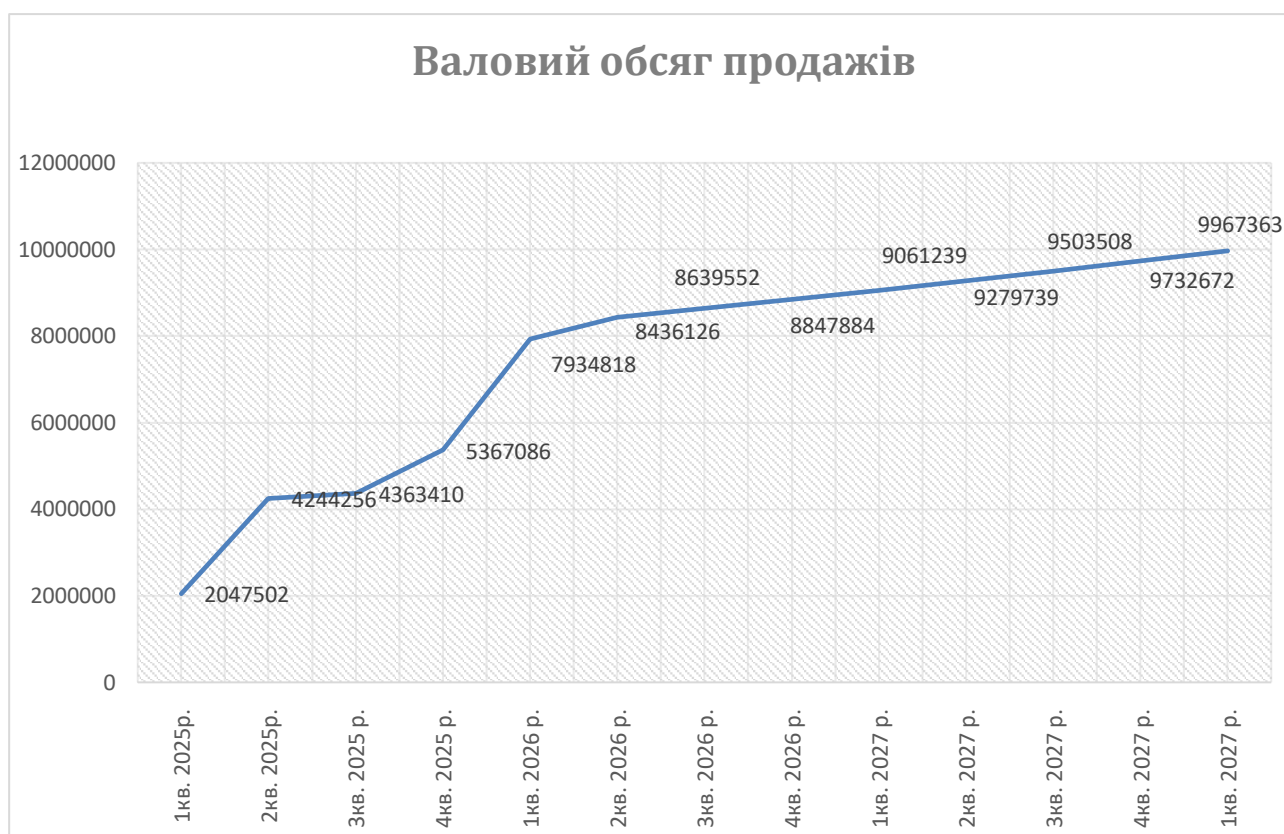


Рисунок 3.1 – Прогнозний план продажів нової продукції ТОВ «Виробниче об'єднання «Ковельсьільмаш»

Крім того, одним із важливих позитивних моментів випуску тягових ланцюгів на ТОВ «ВО «Ковельсьільмаш» є можливість виготовлення самих гноєприбиральних транспортерів ТСН-160 (є як конструкторська, так і технологічна документація).

Безпосередньо для роботи на виробничій ділянці виготовлення ланцюгів на першому етапі буде задіяно 13 осіб при двозмінному режимі роботи (табл. 3.5).

Таблиця 3.5 – Структура кадрового складу для нового виробництва

Спеціальність	Чисельність, осіб	Зарплата, грн.
Цепов'язальник	2,3	Відрядна
Терміст	4,6	Відрядна
Підсобний (транспортний) робітник	2,3	14 000
ІТР	2,3	18 300
Ремонтна (обслуговуюча) група	1,14	16 000
Всього:	13	

Здійснення другого етапу передбачається розпочати через 6 місяців після початку випуску продукції, тобто через 6 місяців планується наймання ще 13 осіб для обслуговування другої технологічної лінії. Функції управління, обліку, реклами, збуту та постачання покладено на існуючі структури ТОВ «ВО «Ковельсьільмаш». Оплата праці ценов'язальників та термістів здійснюється за відрядною системою.

План організації продажу ґрунтується на географічному описі ринків збуту тягових ланцюгів виробництва ТОВ «ВО «Ковельсьільмаш», що охоплює 16 областей.

Метою плану організації збуту є формування мережі посередників та формування пакету договорів з прямим постачанням безпосереднім споживачам тягових ланцюгів 14x80. Таким чином, систему збуту можна розбити укрупнено на три основні напрямки.

1. На основі прямих договорів із заводами-виробниками транспортерів ТСН-160.
2. На основі прямих договорів з агропостачачами та іншими посередницькими організаціями.
3. За разовими замовленнями підприємств, що експлуатують транспортери ТСН-160.

Коло споживачів тягових ланцюгів для виробництва гноєзбиральних транспортерів має бути чітко окреслене. У регіоні, що цікавить нас, обмежена кількість підприємств, що випускають транспортери і використовують ланцюги. Можливо, що проведені маркетингові дослідження виявили не всіх промислових споживачів наших кіл. Однак, подальша робота з виявлення даних підприємств з використанням «Бізнес-карт», за допомогою вивчення реклами в періодичній пресі та інформації від покупців призведе до того, що інформація щодо кожного підприємства споживачеві з'явиться у працівників відділу маркетингу ТОВ «ВО «Ковельсьільмаш». За даними підприємствам буде створено комп'ютерну базу даних, яка дає загальні відомості про підприємство, дані про обсяги виробництва, про обсяги споживання, про існуючих постачальників, про перспективи

розвитку, про характер та способи розрахунків, інші індивідуальні відомості про підприємство. Дані відомості дозволять чіткіше бачити перспективи розвитку і відчувати вплив і конкурентів на ринок.

Пошук підприємств посередників йтиме за двома основними напрямками

1. Вивчення реклами у регіональній пресі.

2. Встановлення контактів з підприємствами посередниками через міністерства сільського господарства республік чи відділи, що займаються сільськогосподарським напрямом, в адміністраціях регіонів. Встановлення контактів із структурами Агропостачів, що збереглися.

В результаті проведеного аналізу зібраної інформації отримаємо перелік організацій, які торгують ланцюгами та товарами для сільськогосподарських виробників. Подальші дії призведуть до досягнення згоди відібраних організацій співпрацювати з ТОВ «ВО «Ковельсьільмаш».

Етапи досягнення угоди про співробітництво:

1. Попередні телефонні переговори.

2. Направлення письмової угоди про співробітництво (лист, факс).

3. Виїзд представника ТОВ «ВО «Ковельсьільмаш» із зразками продукції та рекламними матеріалами або посилка поштою рекламних матеріалів.

4. Укладання договору.

Процес формування збутової мережі розпочнеться з початку організації виробництва. Хоча вже на сьогоднішній момент є протоколи про наміри з низкою підприємств, які використовують, ланцюги передбачувані до випуску. Дані протоколу про наміри забезпечують понад 50 відсотків запланованої потужності першого етапу. Формування збутової мережі початковому вигляді має завершитися протягом 3 місяців після початку промислового виробництва ланцюгів. Процес формування збутової призведе до появи представників підприємства в основних вище перелічених регіонах.

У ході подальшого становлення збутової мережі повинні відсіятися неперспективні, слабкі представники та сформуватися стійка мережа торгових партнерів, що охоплює в повному обсязі весь регіон впливу.

На процес формування первісної збутової мережі, вивчення всіх потенційних промислових споживачів ланцюгів, виготовлення поліграфічної рекламно-інформаційної продукції, починаючи з 15 червня 2024 року протягом 1 місяця, планується витратити 150 000 грн.

Таким чином, план організації збуту тісно перегукується з планом рекламної компанії, який, виходячи зі специфіки продукту та сфери регіональних інтересів, визначає такі форми рекламного на споживача.

Головною формою рекламної взаємодії з підприємствами-виробниками транспортерів та великими посередницькими організаціями є безпосередній контакт по телефону, за допомогою інших засобів зв'язку або особистої зустрічі. У ході контакту доводяться переваги ланцюгів вироблених на ТОВ «ВО «Ковельсьільмаш», пропонується укласти контракт на пробне постачання продукції, демонструються барвисті рекламні матеріали. Крім того, всі підприємства споживачі ланцюгів та виявлені посередницькі організації потрапляють у план розсилки рекламно-інформаційної інформації електронною поштою або поштою.

Поточні витрати на рекламу за планом у 2024 році мають становити в середньому за місяць 7800 грн, у 2025 році 20000 грн, у 2002 році 25000 грн на місяць. Цей рекламний бюджет повністю забезпечує активну інформаційну дію на потенційних споживачів тягових ланцюгів 14x80.

3.3 Обґрунтування доцільності та ефективності інвестицій для реалізації інноваційного проєкту ТОВ «Виробниче об'єднання «Ковельсьільмаш»

Для організації виробництва високоміцних тягових ланцюгів 14x80 потрібні кошти у розмірі 10 594 500 грн. При цьому напрями витрачання коштів даних коштів представлено в таблиці 3.6.

Основні обсяги витрат інвестиційного характеру відбуваються у два етапи, при цьому протягом першого етапу інвестуються кошти у розмірі 5990000 грн, протягом другого етапу інвестуються кошти у розмірі 4604500 грн. Інвестиції

другого етапу тісно пов'язані з успішністю здійснення першого етапу. Інвестування коштів відбувається протягом 13 місяців із початку здійснення проекту.

Таблиця 3.6 – Напрями використання інвестицій

Напрями використання коштів	Сума, грн.
Підготовчі заходи	250000
Влаштування фундаментів	226252
Прокладання трубопроводів	7350
Обладнання електропостачання	16398
Придбання обладнання першого етапу	4931600
Придбання обладнання другого етапу	4604500
Витрати на рекламу	150000
Формування оборотного капіталу	658400
Всього:	10594500

Підготовчі заходи щодо влаштування фундаментів, прокладання трубопроводів, влаштування електропостачання здійснюються власними силами. Витрати на ці заходи становлять 250000 грн.

Період окупності інвестицій з дисконтованих грошових потоків становить 33 місяці (рис. 3.2). Індекс прибутковості 2,09, чиста поточна вартість проекту 7874046 грн, внутрішня норма рентабельності 76,52% при ставці дисконтування 25 відсотків, та період розрахунку показників 48 місяців.

Розрахунок проводився за умов, що плата за кошти, що інвестуються, не стягується.

За 48 місяці здійснення проекту при валовому обсязі продажів 100 800 737 грн планується отримати чистий прибуток у розмірі 26509909 грн (26,29%, рис. 3.3), при цьому протягом 2024 року ТОВ «Виробниче об'єднання «Ковельсьільмаш» зазнає збитків у розмірі 337 181 грн.



Рисунок 3.2 – Графік окупності (NPV) за кварталами проекту в грн.



Рисунок 3.3 – Чистий прибуток по місяцях проекту, грн.

Рентабельність валового прибутку протягом усього проекту залишається на рівні 52%. Коефіцієнт рентабельності чистий прибуток протягом термінів здійснення проекту коливається не більше 25-28 відсотків.

При розрахунку показників робилися такі припущення:

1. Рівень інфляції 2025 р. - 18 відсотків, 2026-2026р. - 20 відсотків.

2. Рівень продажної ціни на ланцюг 14x80 нижче за ціну основного конкурента майже на 10 відсотків і становить 17400 грн за тонну.

3. 30 відсотків продукції продається за передплатою, 40 відсотків продукції продається за фактом оплати, 30 відсотків із відстрочкою платежу 20 днів.

4. Час, що витрачається на збут, 10 днів, запас готової продукції становить 50% обсягу виробництва.

Аналіз балансу готівки Кеш-фло показує, що найбільша потреба у капіталі проявляється у четвертому кварталі 2024 р. і першому кварталі 2025 року проекту, це викликано проведенням інвестиційних витрат та нарощуванням обсягів виробництва. Загалом Кеш-фло за весь період проекту бездефіцитний. При цьому Кеш-фло від операційної діяльності стає позитивним через 3 місяці після початку виробництва, надалі спостерігається збільшення позитивного балансу готівки до 930 000 грн на місяць (рис. 3.4).

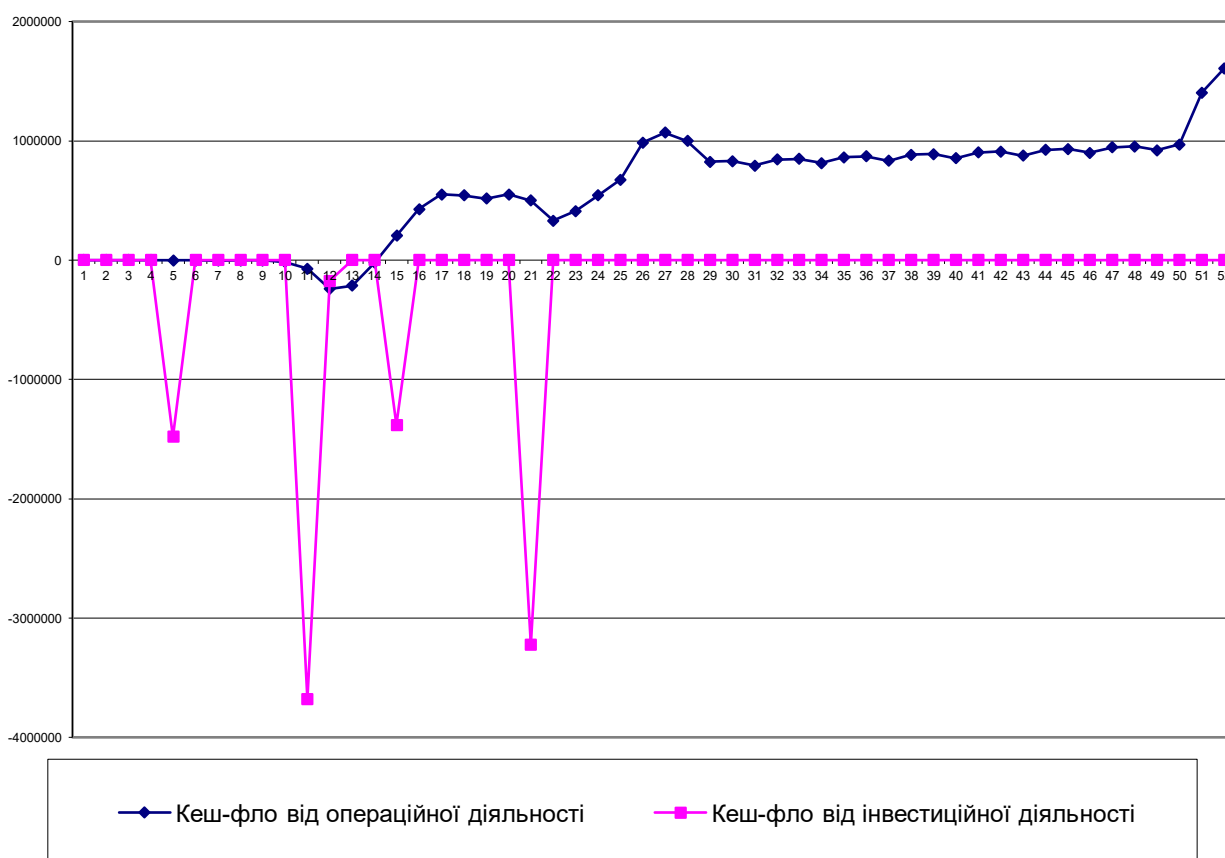


Рисунок 3.4 – Графік поведінки грошових потоків від поточної та інвестиційної діяльності за місяцями проекту, грн.

Кеш-фло від інвестиційної діяльності показує, що отримані підприємством інвестиційні кошти на придбання устаткування, підготовчі заходи, формування оборотного капіталу повному обсязі.

Здійснення цього проекту може характеризуватись лише з позитивного боку. По-перше, кошти, які залучаються під цей проект, не є позиковими. Що веде до покращення коефіцієнтів фінансової незалежності підприємства. По-друге, прибуткова робота ділянки веде до поліпшення показників платоспроможності підприємства та до появи власних оборотних коштів.

Величина власного капіталу вкладеного у проект зростає з 10594500 грн на початку проекту до 37366043 грн наприкінці розрахункового періоду (рис. 3.5). При цьому величина поточних активів змінюється з 658400 грн до 32701187 грн відповідно.



Рисунок 3.5 – Динаміка сумарного власного капіталу, грн.

Спостерігаються позитивні зміни основних фінансових показників діяльності підприємства.

Слід зазначити, що ефективність використання наявних у розпорядженні підприємства ресурсів падає, починаючи з виходу підприємства на планову потужність, це викликано надлишком коштів у обороті необхідних функціонування ділянки з виробництва ланцюгів. Напрямок витрачання даних

надлишків не є предметом дослідження даного бізнес-плану, однак, до 40 відсотків прибутку, починаючи з другого року проекту, може бути спрямований на виплату дивідендів.

Фінансові показники показують, що підприємство може гасити поточну заборгованість і має в перспективі можливості виплати дивідендів.

Результати аналізу чутливості показують, що зміна параметрів проекту на відсотків призводить до зміни результатів проекту. Найбільший вплив на терміни окупності інвестицій та чисту поточну вартість проекту надає зміна ціни збуту, обсягу збуту та прямих витрат. Так при зростанні прямих витрат на 20 відсотків величина чистої поточної вартості проекту знижується на 50 відсотків, при падінні обсягів збуту та ціни збуту на 20 % величина ЧТС падає на 40 і 90 відсотків відповідно. Вплив рівня інфляції та обсягу інвестицій на ЧТС менш суттєвий. Аналогічним чином поводитьься і період окупності проекту (рис. 3.6).

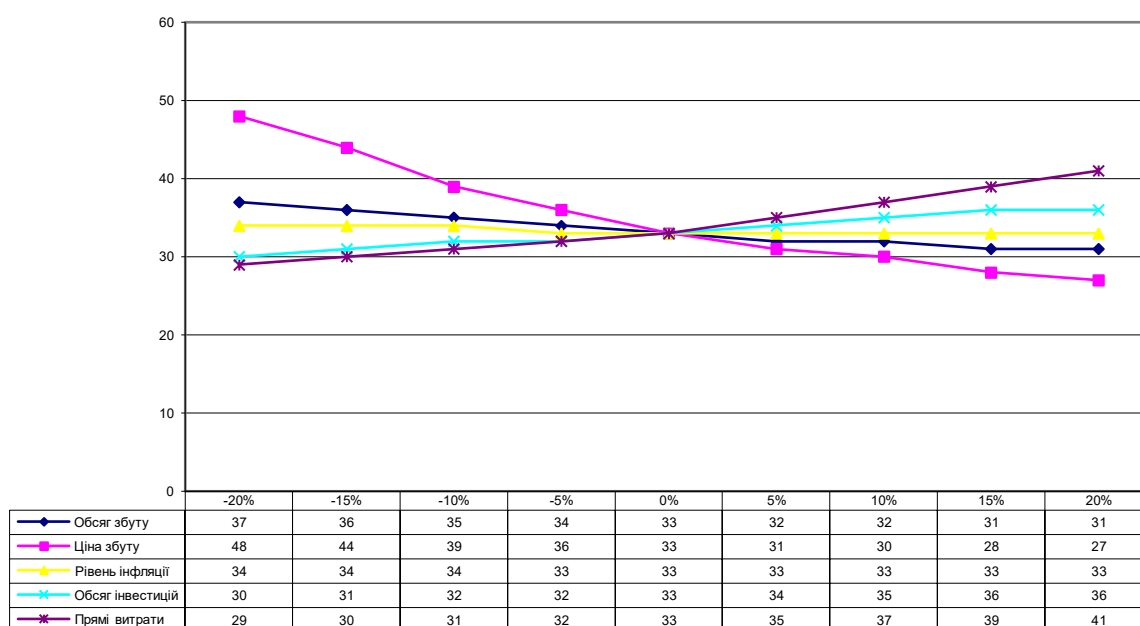


Рисунок 3.6 – Аналіз чутливості періоду окупності від зміни показників проекту

Слід зазначити, що зміна параметрів проекту на $\pm 20\%$ не виводить проект з вигідних діапазону, тобто чиста поточна вартість проекту залишається

позитивною величиною, а період окупності знаходиться в межах від 27 до 48 місяців.

Для розрахунків інтегральних показників (табл. 3.7) обрано ставку дисконтування у розмірі 25 відсотків. Дисконтований період окупності становить 33 місяці, чиста поточна вартість 7874046 грн у період розрахунку 48 місяців. Внутрішня норма рентабельності показує, що проект матиме позитивну ЧТС у разі, якщо ставка дисконтування буде меншою за 76,52 відсотків. Зміна ставки дисконтування у проміжку 0-70 відсотків залишає проект у розряді прийнятних для фінансування.

Таблиця 3.7 – Інтегральні показники реалізації інноваційного проекту ТОВ «Виробниче об'єднання «Ковельсільмаш»

Показник	Од. вим.
Ставка дисконтування	25,00 %
Період окупності	29 місяців
Дисконтований період окупності	33 місяців
Середня норма рентабельності	87,30 %
Чистий приведений доход, грн	7 874 046
Індекс прибутковості	2,09
Внутрішня норма рентабельності	76,52 %
Модифікована внутрішня норма рентабельності	45,69 %
Тривалість	2,74 років

Таким чином, результати аналізу чутливості показують, що проект має суттєву межу безпеки. Однак для успішного здійснення проекту необхідно приділити найбільш пильну увагу до політики ціноутворення, зміни обсягів збуту та відстеження зростання прямих витрат на продукт. В цілому, аналіз фінансових показників проекту та аналіз чутливості до зміни зовнішніх факторів дозволяє говорити про життєздатність виробництва тягових ланцюгів 14x80, що створюється, для гноєприбиральних транспортерів ТСН-160.

Аналіз чутливості одна із елементів оцінки чинників ризику інвестиційного проекту. Проект має досить серйозну межу безпеки, що говорить про його стійкість від зміни внутрішніх та зовнішніх факторів.

Проведені попередньо заходи та запропонований варіант здійснення інвестицій ведуть до зниження ризику неефективності вкладення коштів у дане виробництво:

1. Виробнича програма підкріплена договорами про наміри та переддоговірними листами. Оцінена ємність ринку дозволяє говорити про можливість завантаження виробничих потужностей.

2. Процес збільшення виробничої потужності та інвестицій розбитий на 2 етапи, причому виконання другого етапу залежить від успішності виконання першого.

3. Вибір технологічної схеми було зупинено на перевіреному (дорожчому) обладнанні з метою зниження технологічного ризику.

4. Виготовлено та пройшов випробування дослідний зразок тягового ланцюга.

5. Фахівці ТОВ «Виробниче об'єднання «Ковельсільмаш» мають достатню кваліфікацію виготовлення даного продукту і реалізації інноваційного проекту.

ВИСНОВКИ

В кваліфікаційній роботі бакалавра узагальнено, систематизовано та проаналізовано світовий досвід теорії та практики інвестування інноваційної діяльності підприємств, а також розроблені рекомендації сучасним вітчизняним підприємствам щодо обґрунтування управлінських рішень в сфері інвестиційно-інноваційного менеджменту підприємства.

В теоретичному розділі розглянуто теоретично-методологічні основи управління інвестиційним забезпеченням інноваційної діяльності підприємства: обґрунтовано роль інноваційного менеджменту у розвитку сучасного виробництва; розглянуто інновації як об'єкт інвестування, визначено особливості управління фінансуванням інноваційної діяльності підприємства.

В аналітичному розділі дипломної роботи магістра було наведено загальну характеристику підприємства ТОВ «Виробниче об'єднання «Ковельсьільмаш», яка включає в себе відомості про місцезнаходження, форму власності, основні етапи розвитку, вид економічної діяльності. Проаналізовано основні тенденції сучасних змін ринкового середовища підприємства. У якості найбільш суттєвого фактору, що спричиняє труднощі в роботі підприємства протягом поточного року, визначається вплив кризових явищ в економіці країни, пов'язаних зі збройною агресією російської федерації та макроекономічна нестабільність.

Аналіз основних показників дохідності підприємства і структури прибутку вказали на те, що за період, який аналізується, спостерігалось зменшення основного показника діяльності підприємства - чистого прибутку з 532,0 тис. грн. у 2020 році до 8366,4 тис. грн. збитків у 2023 р., що являє собою негативну тенденцію й характеризує діяльність підприємства за аналізований період не з кращого боку..

Визначено, що цьому сприяло декілька факторів, зокрема:

– Зменшення виручки від реалізації продукції внаслідок призупинення виробничих процесів на час бойових дій .

– Отримання протягом 2022-23 рр. інших операційних витрат в сумі 35432,0 тис. грн.

Між тим зафіксовано зменшення коефіцієнта чистої рентабельності продажів, в результаті чого показник рентабельності власного капіталу зменшився на 1,155 пунктів, що вказує на наявність певних проблемних моментів в торгівельній діяльності ТОВ «ВО «Ковельсільмаш». Формальний аналіз показників, що оцінюють фінансове становище ТОВ показує, що підприємство, як і раніше, перебуває за межею фінансового благополуччя: коефіцієнт поточної платоспроможності менше 1, підприємство не має власних оборотних коштів, повільно знижується заборгованість підприємства перед бюджетами та позабюджетними фондами.

Визначено, що за результатами аналізу підприємству найближчим часом необхідно вирішити такі проблеми:

1. Задіяти невикористовувані площі, обладнання, людський та енергетичний потенціал.
2. Налагодити випуск нової серійної продукції задля забезпечення стабільності доходів.
3. Збільшити обсяги виробництва та реалізації.

У рекомендаційному розділі розглянуто потенційні напрями удосконалення управління інвестиційно-інноваційною діяльністю ТОВ «Виробниче об'єднання «Ковельсільмаш» і рекомендовано реалізувати інноваційний проєкт щодо організації ділянки з виробництва тягових ланцюгів.

В рамках дослідження проведено визначення інвестиційних потреб на запуск інноваційного проєкту ТОВ «Виробниче об'єднання «Ковельсільмаш», розроблено організаційний та маркетинговий план, а також виконано обґрунтування доцільності та ефективності інвестицій його реалізації.

Здійснення цього проєкту може характеризуватись лише з позитивного боку. По-перше, кошти, які залучаються під цей проєкт, не є позиковими. Що веде до покращення коефіцієнтів фінансової незалежності підприємства. По-

друге, прибуткова робота діляниці веде до поліпшення показників платоспроможності підприємства та до появи власних оборотних коштів.

Величина власного капіталу вкладеного у проект зростає з 10,6 млн. грн на початку проекту до 37,4 млн. грн наприкінці розрахункового періоду. При цьому величина поточних активів змінюється з 0,66 млн. грн до 32,7 млн. грн відповідно. Фінансові показники показують, що підприємство може гасити поточну заборгованість і має в перспективі можливості виплати дивідендів.

Результати аналізу чутливості показують, що зміна параметрів проекту на відсотків призводить до зміни результатів проекту. Найбільший вплив на терміни окупності інвестицій та чисту поточну вартість проекту надає зміна ціни збуту, обсягу збуту та прямих витрат. Так при зростанні прямих витрат на 20 відсотків величина чистої поточної вартості проекту знижується на 50 відсотків,

Для розрахунків інтегральних показників обрано ставку дисконтування у розмірі 25 відсотків. Дисконтований період окупності становить 33 місяці, чиста поточна вартість 7874046 грн у період розрахунку 48 місяців. Внутрішня норма рентабельності показує, що проект матиме позитивну чутливість у разі, якщо ставка дисконтування буде меншою за 76,52 відсотків. Зміна ставки дисконтування у проміжку 0-70 відсотків залишає проект у розряді прийнятних для фінансування.

Проведені попередньо заходи та запропонований варіант здійснення інвестицій ведуть до зниження ризику неефективності вкладення коштів у дане виробництво:

1. Виробнича програма підкріплена договорами про наміри та переддоговірними листами. Оцінена ємність ринку дозволяє говорити про можливість завантаження виробничих потужностей.

2. Процес збільшення виробничої потужності та інвестицій розбитий на 2 етапи, причому виконання другого етапу залежить від успішності виконання першого.

3. Вибір технологічної схеми було зупинено на перевіреному (дорожчому) обладнанні з метою зниження технологічного ризику.

4. Виготовлено та пройшов випробування дослідний зразок тягового ланцюга.

5. Фахівці ТОВ «Виробниче об'єднання «Ковельсільмаш» мають достатню кваліфікацію виготовлення даного продукту і реалізації інноваційного проєкту.

Список використаних джерел

1. Щебликіна І. О., Щебликіна З. В., Баран О. М. Сучасний стан та проблеми інноваційного розвитку в системі стратегічного управління підприємств України. Вісник Запорізького національного університету. 2018. № 3 (39). С. 37-45.
2. Полозова Т.В., Кривцун Д.Ю. Інноваційна діяльність підприємства та економічна сутність інноваційного процесу. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2015. № 12. С. 108–113.
3. Бердников С.В., Скрипник Н.Е. Інноваційний менеджмент в Україні як складова частина загальної системи управління підприємством// Вісник Мукачівського державного університету: Економіка та управління підприємствами, №7. 2016. С. 195-200
4. Петухова О.М. Управління інноваційною діяльністю підприємств: стан, тенденції, теоретико-методологічне забезпечення / О.М. Петухова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2015. – № 2. – С. 42–45.
5. Колодяжна І. В., Борблік К. Е. Джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств України. Економіка і суспільство. 2017. Вип. 9. С. 448-453.
6. Поплавський М. В. Проблеми та перспективи розвитку інноваційної активності підприємств України на сучасному етапі. Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди «Економіка». 2017. № 17. С. 83-90.
7. Буняк Н.М. Інноваційний менеджмент : конспект лекцій. Луцьк : Волинський національний університет імені Лесі Українки, 2022. 132 с.
8. Прохорова, В., & Чобіток, І. (2019). Теоретико-методичний інструментарій оцінки інноваційної діяльності підприємств. Адаптивне управління: теорія і практика. Серія Економіка, 7(14). Retrieved із <https://amtp.org.ua/index.php/journal2/article/view/554>

9. Алейнікова О.В., Притула Н.М. Інноваційний та інвестиційний менеджмент. Навчальний посібник. — Київ: ДВНЗ «Університет менеджменту освіти», 2016. — 614 с.
10. Сусіденко Ю., Сіташ Т. Інноваційний розвиток підприємств: європейський досвід. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2016. № 3. С. 23-35.
11. Давіла Т., Епштейн М., Шелтон Р. Працююча інновація: як керувати нею, вимірювати її та отримувати від неї вигоду / пер. з англ. Т.Ф. Козицький. Дніпропетровськ : Баланс Бізнес Букс, 2007. 320 с.
12. Керівництво (рекомендації) Осло 2018. Керівні принципи збору, звітності та використання даних про інновації : OECD та Євростат, 2018. 300 с.
13. Прохорова В. В., Проценко В. М., Чобіток В. І. Формування конкурентної стратегії підприємств на засадах інноваційно-спрямованого інвестування : монографія. Харків: Українська інженерно-педагогічна академія, 2015. — 291 с.
14. Бар Ам Д., Фюрстенталь Л., Хорхе Ф., Рот Е. Інновації під час кризи: чому вони важливіші, ніж будь-коли: Маккінсіенд Компані, 2020. URL: <https://www.mckinsey.com/capabilities/strategy-and-corporate-finance/our-insights/innovation-in-a-crisis-why-it-is-more-critical-than-ever>
15. Офіційний сайт ТОВ «Виробниче об'єднання «Ковельсьільмаш» [Електронний ресурс]: — Режим доступу: <https://kovelselmash.com/>
16. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]: — Режим доступу: <https://www.ukrstat.gov.ua/>
17. Офіційний сайт Державної митної служби України [Електронний ресурс]: — Режим доступу: <https://customs.gov.ua/>
18. Ринок сільгосптехніки: що купують, виробляють в Україні та куди експортують. URL: <https://agroportal.ua/publishing/infografika/rinok-silgosptechniki-shcho-kupuuyut-viroblyayut-v-ukrajini-ta-kudi-eksportuyut>
19. Аналіз ринку сільськогосподарської техніки в умовах повномасштабної війни. URL: <https://export.gov.ua/industry/review/88>

20. Виробництво сільгосптехніки. Огляд ринку в Україні. 23.02.2023. URL: <https://sunfloromash.com/ua/news/virobnictvo-silgosptehniki-v-ukraini-vid-sivbi-do-zbiranna-vrozau>
21. Соколов О., Гвоздьева. Виробництво сільськогосподарської техніки в Україні: сьогоднішня та потенціал. 22.02.2024. URL: <https://delo.ua/agro/virobnictvo-silskogospodarskoyi-texniki-v-ukrayini-syogodennya-ta-potencial-429311/>
22. Основи економічного аналізу : навч.-метод. посібник / В. М. Микитюк, Т. М. Паламарчук, О. П. Русак [та ін.]; за ред. В. М. Микитюка. – Житомир: Рута, 2018. – 440 с.
23. Гурова К. Д., Ганін К. Д. Економічний аналіз: методологія, організація, методика, практикум : навчальний посібник для здобувачів вищої освіти. Харків: Вид-во Іванченка І. С. 2019. 328 с
24. Фінансова звітність ТОВ «Виробниче об'єднання «Ковельсьільмаш» за 2021 - 2023 роки. [Електронний ресурс]: – URL: https://clarity-project.info/edr/31533318/finances?current_year=2023
25. Черниш С.С. Економічний аналіз : навчальний посібник. – Київ : ЦУЛ. 2019. 312 с.
26. Шандова Н. В. Сценарний підхід до визначення напрямків розвитку підприємства / Н. В. Шандова // Вісник ЖДТУ. – 2017. – № 1 (79). – С. 165–169.

Додаток А - Фінансова звітність ТОВ «Виробниче об'єднання «Ковельсьільмаш» за 2023 рік

Дата звіту	2024-02-12
Період	2023 рік, 12 міс
КАТОТТГ	UA05020030010063857
Кількість працівників	242

Фінансова звітність малого підприємства

Актив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного року, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	0.00	0.00
первісна вартість	1001	0.00	
накопичена амортизація	1002	0.00	
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0.00	
Основні засоби:	1010	605.00	454.80
первісна вартість	1011	1 728.00	1 651.40
знос	1012	1 123.00	1 196.60
Довгострокові біологічні активи	1020	0.00	
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	0.00	
Інші необоротні активи	1090	0.00	
Усього за розділом I	1095	605.00	454.80
II. Оборотні активи Запаси:	1100	28 703.00	14 548.20
у тому числі готова продукція	1103	17 404.00	8 004.20
Поточні біологічні активи	1110	0.00	

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного року, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	2 923.00	6 105.60
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	0.00	1.00
у тому числі з податку на прибуток	1136	0.00	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	6 479.00	22 129.30
Поточні фінансові інвестиції	1160	20 311.00	5 159.40
Гроші та їх еквіваленти	1165	623.00	1.10
Витрати майбутніх періодів	1170	445.00	204.10
Інші оборотні активи	1190	2 587.00	5 138.40
Усього за розділом II	1195	62 071.00	53 287.10
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0.00	
Баланс	1300	62 676.00	53 741.90

Пасив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного року, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	14 000.00	14 000.00
Додатковий капітал	1410	0.00	
Резервний капітал	1415	0.00	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-17 513.00	-25 882.60
Неоплачений капітал	1425	0.00	
Усього за розділом I	1495	-3 513.00	-11 882.60

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного року, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	0.00	
Короткострокові кредити банків	1600	0.00	
III. Поточні зобов'язання Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	12 250.00	
товари, роботи, послуги	1615	15 182.00	30 644.50
розрахунками з бюджетом	1620	4 022.00	8 720.30
у тому числі з податку на прибуток	1621	0.00	
розрахунками зі страхування	1625	5 965.00	7 754.20
розрахунками з оплати праці	1630	10 389.00	4 955.60
Доходи майбутніх періодів	1665	0.00	
Інші поточні зобов'язання	1690	18 381.00	13 549.90
Усього за розділом III	1695	66 189.00	65 624.50
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0.00	
Баланс	1900	62 676.00	53 741.90

Звіт про фінансові результати

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	43 515.40	120 504.70
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	45 630.60	108 005.60

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Інші операційні доходи	2120	7 355.80	3 798.60
Інші операційні витрати	2180	13 886.00	21 555.00
Інші доходи	2240	15 873.50	
Інші витрати	2270	15 594.50	
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	66 744.70	124 303.30
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	75 111.10	129 560.60
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	-8 366.40	-5 257.30
Податок на прибуток	2300		0.70
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	-8 366.40	-5 258.00