

# ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет економіки і управління  
Кафедра економіки аналітики, моделювання та інформаційних технологій в  
бізнесі

## ДИПЛОМНА РОБОТА

Магістр

(освітній рівень)

Галузь знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»

Спеціальність 051 «Економіка»

Освітня програма «Економіка підприємства»

«Шляхи зростання інвестиційної активності в умовах невизначеності діяльності  
підприємств будівельної галузі на прикладі ТДВ «Хмельницькзалізобетон»  
(м.Хмельницький)»

ДРЕП. 0 2 2 3 0 3 . 0 1 . 0 6 . 0 0

Виконав студент II курсу, група

ЕПм-22-1

Керівник

Нормоконтролер

До захисту допускаю:  
Завідувач кафедри ЕАМ та ІТБ  
д-р екон. наук, проф.

\_\_\_\_\_ 2023 р.

\_\_\_\_\_  
Підпис, дата

\_\_\_\_\_  
Підпис, дата

\_\_\_\_\_  
Підпис, дата

\_\_\_\_\_  
Підпис, дата

І.П.Кравець

Ініціали, прізвище

О.В.Пилип'як

Ініціали, прізвище

О.В. Пилип'як

Ініціали, прізвище

П.М. Григорук

Ініціали, прізвище

Хмельницький, 2023

# ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет економіки і управління

Кафедра економіки аналітики, моделювання та інформаційних технологій  
в бізнесі

Освітній рівень магістр

Галуз знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»

Спеціальність 051 «Економіка»

Освітня програма «Економіка підприємства»

ЗАТВЕРДЖУЮ  
Завідувач кафедри  
П.М. Григорук

«\_\_» \_\_\_\_\_ 2023 р.

## З А В Д А Н Н Я НА ДИПЛОМНУ РОБОТУ

Кравець Ігор Павлович

1. Тема роботи «Шляхи зростання інвестиційної активності в умовах невизначеності діяльності підприємств будівельної галузі на прикладі ТДВ «Хмельницькзалізобетон» (м.Хмельницький)»

керівник роботи Пилипак О.В., кандидат економічних наук, доцент  
затверджена наказом по університету від 15 серпня 2023 р. № 30

2. Строк подання студентом роботи на кафедру 15 грудня 2023 року

3. Вихідні дані до роботи Баланс та звіт про фінансові результати ТДВ «Хмельницькзалізобетон», звіт про рух грошових коштів, звіт про рух основних засобів, матеріали бухгалтерської звітності.

4. Зміст пояснювальної записки (перелік питань, які необхідно розкрити) Вступ. Розділ 1. Інвестиційну діяльність та показники ефективності інвестицій. Розділ 2. Діяльність ТДВ «Хмельницькзалізобетон» та інвестиційна активність бізнесу. Розділ 3. Активізація інвестиційного процесу ТДВ «Хмельницькзалізобетон». Висновки. Перелік джерел посилань.

5. Перелік графічного матеріалу (із зазначенням обов'язкових креслень) Система показників бізнесу. Показники ефективності промислових підприємств. Основні техніко-економічні показники підприємства. Склад працівників підприємства. Структура персоналу. Динаміка персоналу. Формування прибутку підприємства. Рекомендовані заходи щодо підвищення інвестиційної активності.

## 6. Консультанти розділів дипломної роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв

6. Дата видачі завдання \_\_\_\_\_

## 7. Календарний план

Назва етапів (розділів) дипломної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
Вступ		
Теоретичний розділ		
Аналітично-дослідницький розділ		
Проектно-рекомендаційний розділ		
Висновки		

Студент \_\_\_\_\_ Кравець І.П.

Науковий керівник роботи \_\_\_\_\_ Пилип'як О.В.

## РЕФЕРАТ

«Шляхи зростання інвестиційної активності в умовах невизначеності діяльності підприємств будівельної галузі на прикладі ТДВ «Хмельницькзалізобетон» (м.Хмельницький)»

Прізвище та ініціали автора: Кравець І.П.

Керівник роботи: к.е.н, доц. Пилипак О.В.

Дипломна робота містить: сторінок 92, рисунків 14, таблиць 22, перелік джерел посилань 25.

Ключові слова: підприємство, витрати, доходи, ефективність, продуктивність, рентабельність, інвестиції, активізація інвестиційної діяльності, інвестиційний проект.

Предмет дослідження – вплив факторів на інвестиційну діяльність ТДВ «Хмельницькзалізобетон» (м.Хмельницький)».

Метою дипломної роботи магістра є комплексно оцінити діяльність підприємства та дати рекомендації щодо покращення його діяльності.

Підприємство - об'єкт дослідження – ТДВ «Хмельницькзалізобетон».

За результатами дослідження сформульовані основні засади оцінювання і управління ефективністю діяльності та інвестиціями. Проаналізовано ефективність діяльності промислового підприємства, і ефективність інвестицій, зокрема. Розроблено низку заходів щодо удосконалення інвестиційної діяльності.

Одержані результати можуть бути використанні для покращення діяльності будівельних підприємств.

Дата подання роботи до захисту 15.12.2023р.

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	10
1.1 Економічна природа, сутність та класифікація інвестицій.....	10
1.2 Інвестиційна діяльність підприємства.....	15
1.3 Методичні основи оцінки ефективності впровадження інвестицій.....	23
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТДВ «ХМЕЛЬНИЦЬКЗАЛІЗОБЕТОН».....	38
2.1 Оцінка та проблеми забезпечення сталого розвитку підприємств будівельної галузі.....	38
2.2 Загальна характеристика ТДВ «Хмельницьксталебетон» та аналіз основних техніко-економічних показників його діяльності .....	42
2.3 Аналіз балансу та фінансового стану підприємства .....	54
2.4 Аналіз інвестиційної активності ТДВ “Хмельницькзалізобетон”.....	65
РОЗДІЛ 3 ШЛЯХИ ЗРОСТАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ТДВ «ХМЕЛЬНИЦЬКЗАЛІЗОБЕТОН».....	60
3.1 Дослідження мотиваційної сегментації та конкурентної карти підприємства .....	60
3.2 Дослідження сталого розвитку підприємства в системі координат SPACE-аналізу .....	71
3.3 Підвищення інвестиційної активності підприємства.....	76
ВИСНОВКИ.....	85
ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАНЬ.....	89

## ВСТУП

Актуальність теми. В умовах ринкової економіки функціонування та розвиток промислових підприємств значною мірою визначається ефективністю їх інвестиційного механізму, а також результативністю впроваджуваних інновацій. Аналіз господарської практики показує, що значення інвестиційної діяльності для промислових підприємств у сучасних умовах постійно зростає. Між тим, статистичні дані останніх років підтверджують той факт, що промислові підприємства переживають серйозну кризу в інвестиційній сфері і, якщо не вживати активних заходів щодо її подолання, як з боку держави, так і з боку менеджменту, промислових підприємств, найближчим часом негативні наслідки будуть відсутні. Ситуація, що склалася, значною мірою визначається складністю та багатоаспектністю проблем інвестиційної сфери промислових підприємств.

Розвиток і модернізація економіки України на інвестиційній основі передбачає підвищення конкурентоспроможності підприємств, їх адаптацію до нових умов господарювання, збільшення темпів модернізації виробництва. Забезпечення високого рівня науково-технічного розвитку країни, підвищення результатів інвестиційної діяльності підприємств вимагають створення передумов для проведення структурних змін в економіці, збільшення обсягів фінансування інвестиційної сфери, державного регулювання та підтримки інвестиційних процесів, використання ефективних форм управління новими розробками, підвищення конкурентоспроможності та якості вітчизняної продукції виробників. Необхідність удосконалення фінансування та управління науково-технічною сферою підтверджується зниженням результатів інвестиційної діяльності українських підприємств. Низькі темпи впровадження нових розробок стримуються відсутністю фінансової підтримки та стимулювання інновацій, системи страхування ризиків і гарантій повернення інвестицій, ефективного управління інвестиційними проектами.

Забезпечення інвестиційної модернізації економіки України та динамічного розвитку підприємств потребує посилення державного регулювання розвитку науки і техніки, удосконалення нормативно-правової та законодавчої бази для ефективної реалізації інвестиційної політики, визначення напрямів і галузей виробництва, які є пріоритетними для фінансування та державної підтримки, створення розвиненої інвестиційної інфраструктури, удосконалення системи стимулювання нових розробок.

На сьогодні дослідженням в напрямку управління інвестиційною діяльністю підприємства займалися такі вчені-економісти як Друкер П., Фріман К., І.Т.Балабанов, Г. Я. Гольдштейн, П.М. Завлін, С. М. Ілляшенко, С. В. Ільдеманов, С. Д. Іленкова, А. Я. Кібанов, О. П. Ковальов, В. Г. Мединський, О. І. Пригожин, Д. В. Трегуб, Р. А.Фатхутдінов.

Науковці виходять з позиції, що інвестиційна політика підприємства зводиться до конкретного виду інвестиційної діяльності, а вирішення всіх питань організації управління зводиться до формування нових інвестиційних структур, переважно зовнішніх. Економічні процеси, що відбуваються під час інвестиційної діяльності, які характеризуються складністю складу, динамікою протікання, мінливістю факторів, що впливають і визначають економічні процеси, присутністю людського фактору, а також творчого процесу, роблять прогнозування та аналіз, а отже, управління такою діяльністю досить складне

Основною метою дипломної роботи є теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності управління інвестиційною діяльністю підприємства. Основні завдання, які будуть вирішуватися в дипломній роботі:

- дослідження економічної сутності поняття «інвестиції»;
- розкриття змісту інвестиційної діяльності на підприємстві;
- дослідження методичного підходу до визначення критеріїв ефективності інноваційної діяльності на підприємстві;
- аналіз існуючого технологічного обладнання та продукції, що випускається підприємством;

- оцінка ефективності інновацій на підприємстві з метою прийняття рішення про доцільність реалізації проекту;
- визначення сутності та розміщення резервів підвищення ефективності інвестиційної діяльності, дослідження основних підходів до їх класифікації;
- розроблення заходів щодо підвищення ефективності інвестиційної діяльності підприємницьких структур.

Об'єктом дослідження є інвестиційна діяльність ТДВ «Хмельницькзалізоботон» (м. Хмельницький). Предметом дослідження є теоретичні підходи, принципи та методи управління інвестиційною діяльністю на підприємстві.

Теоретичною та методологічною основою роботи є об'єктивні закономірності та фундаментальні положення економічної теорії, теорії організації та інвестиційного менеджменту, наукові праці вітчизняних та зарубіжних учених. У процесі дослідження використано діалектичний метод наукового пізнання, методи синтезу, порівняльного аналізу та узагальнення даних. Як джерело інформації використано законодавчі акти Верховної Ради України, статистичні дані Держкомстату України, дані офіційної статистичної звітності та документації підприємства, спеціальну економічну літературу.

Обсяг і структура дипломної роботи. Дипломна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Обсяг дипломної роботи – 92 сторінки друкованого тексту.

## РОЗДІЛ 1 Теоретичні засади інвестиційної діяльності підприємства

### 1.1 Економічна природа, сутність та класифікація інвестицій

У світовій економічній літературі немає однозначного визначення інвестицій, хоча саме поняття «інвестиція» з'явилося ще в ХІХ столітті. Тому різні фахівці характеризують інвестиції по-різному.

Як початкове визначення може бути прийнято визначення інвестиції Законом України «Про інвестиційну діяльність», тобто «інвестиції — новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери». Відповідно, цим Законом встановлено, що «інвестиційний продукт — результат науково-дослідної і (або) дослідно-конструкторської роботи, що відповідає вимогам, установленим цим законом», а «інвестиційна продукція — нові конкурентоспроможні товари чи послуги, що відповідають вимогам, установленим цим законом» [2].

Таким чином, виходить, що інвестиційний продукт не обов'язково є інновацією, що абсурдно. Однак ці протиріччя призводять до того, що підприємницькій структурі складно довести, що вона виробляє інвестиційний продукт або здійснює інвестиційний проект і має право на визначені Законом України «Про інвестиційну діяльність» пільги.

Тому доцільно звернутися до визначення поняття «інвестиція» вченим, який вперше використав поняття «інвестиційний процес» та «нововведення» — Й.Шумпетер у роботі «Теорія економічного розвитку» охарактеризував інвестицію як нову організаційну комбінацію виробничих факторів, здійснювану підприємцем, що «направляє засоби виробництва в нове русло» і завдяки цьому дістає підприємницький прибуток [227, с.114].

Інший відомий економіст П.Друкер розглядає інвестицію як особливий

засіб підприємців, за допомогою якого вони досліджують зміни, що мають місце в економіці та суспільстві, з метою використання їх у бізнесі чи в різних сферах обслуговування, тобто він вважає, що інновація не стільки технічний, скільки економічний або соціальний термін [22, с.12].

В роботі Нельсона Р. та Уінтера С. [22, с.125] інвестиція визначена як зміна рутини, а її життєздатність залежить від оцінки споживачами.

Такий відомий економіст, як Б. Твісс [11, с. 62] характеризує інвестиції як процес, у якому винахід чи ідея набувають економічного змісту. Такої ж думки дотримується і угорський вчений Б. Санто [19, с.47], який вважає, що інновація – це соціальний, технічний або економічний процес, який шляхом практичного використання ідей і винаходів призводить до створення продуктів, технологій, і якщо це може принести додатковий дохід на ринку. А також, що інновація – це такий техніко-економічний цикл, у якому використання результатів досліджень і розробок безпосередньо викликає техніко-економічні зміни, що впливають на діяльність цієї сфери.

З цим визначенням погоджуються багато вітчизняних економістів (О. Лапко [15, с. 125], Д. Черванов, Л. Нейкова [14, с. 125]), які вважають, що інновація – це комплексний процес, спрямований на створення, розвиток і приведення наукова або будь-яка інша нова ідея до стадії комерційного використання та розповсюдження в економіці, або складний процес, який передбачає створення, розробку, доведення до комерційного використання та розповсюдження нового технічного чи іншого рішення (інновації), що задовольняє певну потреба.

С. Покропивний [15, с. 136] характеризує інвестиції як комерційну розробку нової ідеї, або впровадження результатів інвестиційних процесів у господарську практику.

Відповідно до спрямованості інвестиційних процесів у підприємницькій діяльності пропонуємо класифікувати інвестиції за такими ознаками: за типом – як технологічні та організаційні; за масштабом - локальні (в межах однієї бізнес-структури), регіональні, національні та міжнародні; за цілями -

орієнтовані на економію витрат і орієнтовані на підвищення продуктивності праці; за ефективністю – спрямовані на підвищення ефективності виробництва та підвищення продуктивності управління (табл. 1.1).

Таблиця 1.1- Класифікація інвестицій

Ознаки			
Тип	Масштаб	Ціль	Ефективність
-Технологічні (нові продукти, технології, обладнання тощо) -Організаційні (нові методи і форми організації і управління підприємницькою діяльністю)	-Локальні (у межах однієї підприємницької структури) -Регіонального значення -Державного значення -Міжнародного значення	-Орієнтовані на економію витрат (часу, матеріалів, праці, капіталу, енергетичних ресурсів) -Орієнтовані на підвищення продуктивності праці	-Виробництва -Управління

Виходячи з визначення інвестицій, інвестиційну діяльність можна визначити як сукупність дій, пов'язаних із генеруванням, створенням та комерціалізацією інвестицій у формі інвестиційних продуктів. Варто зазначити, що в часовому аспекті, на нашу думку, особливість діяльності інвестиційних бізнес-структур, яка відрізняє їх від інших, полягає в тому, що вони ставлять перед собою мету отримання надприбутку.

Складність організації даного виду діяльності, дорожнеча та дефіцит інтелектуального капіталу, наявність високих бар'єрів для входу на ринок (зокрема, ліцензування, складність, тривалість та висока вартість навчання персоналу, значні витрати на створення та розвиток інвестиційних продуктів) ) дають підстави визнати за інвестицією підприємницькі структури право на отримання надприбутку та обґрунтувати постановку такої мети як теоретично, так і з точки зору державного регулювання їх діяльності.

За останні кілька десятиліть економічна теорія пройшла складний шлях - від опису підприємця, фірми і держави як окремих елементів інвестиційного процесу до розгляду їх як взаємозалежних ланок складної системи, робота якої забезпечується певним сукупність інституційних факторів.

Концепція національних інвестиційних систем (НІС) була розроблена у 80-х роках минулого століття майже одночасно групою авторів. Лідерами цього напрямку були Б. Лундвалл (Швеція), К. Фрімен (Велика Британія), Р. Нельсон (США). Вони дотримувалися загальних методичних принципів, а саме:

- наслідування ідей Дж.Шумпетера про конкуренцію, засновану на інвестиціях і наукових розробках у корпораціях як головних факторах економічного розвитку;

- визнання особливої ролі знань в економічному розвитку;

- врахування інституційного контексту інвестиційної діяльності як чинника, що безпосередньо впливає на її зміст і структуру.

Й. Шумпетер був першим економістом, який визнав обмеженість статичної теорії загальної рівноваги. Він звернув увагу на глибинні причини та механізми економічного розвитку. На його думку, це конкуренція, яка ґрунтується на інноваціях і веде до чергового «творчого руйнування» усталених галузей і ринків, а також креативності інноватора-підприємця, здатного перетворити нові ідеї на ефективні економічні рішення [17, с. 126].

Для сучасної теорії інвестиційної діяльності винятково важливі ідеї ще одного великого економіста ХХ ст. - Ф. Хайєк, зокрема, його концепція «розпорошеного знання»: ідея конкурентного ринку як особливого інформаційного пристрою, який виявляє, використовує та координує різноманітні знання мільйонів незалежних людей, а також порушує питання принципової обмеженості багатьох механізмів цілеспрямованого регулювання в цій сфері. Він одним із перших проаналізував особливості економічного розвитку – невизначеність, обмеженість інформації, недосконалість знань, тобто умови, що складають основу інвестиційного процесу. Ці положення, сформульовані Ф. Хайєком поза безпосереднім зв'язком з аналізом

інвестиційної діяльності, вважаються фундаментальними для розуміння таких явищ, як економіка знань і, що більш важливо, економіка, що навчається [21, с.451].

Третя частина концепції національних інвестиційних систем – проблеми інституційного контексту інвестиційної діяльності – найбільш послідовно розроблена в працях Д. Норта [13, с.54]. Відмінною рисою його аналізу є особлива увага до взаємодії інституційних структур і технологій, їх спільної ролі в економічному та соціальному розвитку.

Основна ідея полягає в тому, що інститути прямо чи опосередковано впливають як на знання, так і на технології. Д.Норт показує, що в ході еволюції інституційних систем у розвинених країнах були створені широкі формальні відносини та механізми, які забезпечують вищу ефективність ринку та відносно нижчі трансакційні витрати, ніж у країнах «третього світу». Саме це сприяє конкуренції, яка спирається на нові знання та технології, а не на пошук різноманітної ренти чи шляхів перерозподілу національного багатства.

Інтеграція цих фундаментальних передумов у концепцію інвестиційних систем дає новий ключ до вивчення механізмів саморозвитку економіки. В останні роки концепція НІС широко використовується аналітичними центрами розвинених країн і міжнародними організаціями для вивчення економічних проблем науково-технічного прогресу, розробки пропозицій щодо стимулювання розвитку «нової економіки».

Підводячи підсумок, можна сказати, що національна інвестиційна система – це сукупність взаємозалежних структур, які займаються виробництвом і комерційною реалізацією наукових знань і технологій у межах національних кордонів. Водночас НІС є комплексом правових, фінансових і соціальних інститутів, які забезпечують інвестиційні процеси та мають міцне національне коріння, політичні та культурні особливості.

Інвестиційна система формується під впливом багатьох об'єктивних для даної країни факторів, зокрема її розмірів, наявності природних і трудових ресурсів, особливостей історичного розвитку державних інститутів і форм

підприємницької діяльності. Ці фактори виступають довгостроковими детермінантами напряму та швидкості розвитку інвестиційної діяльності.

Порівняльний аналіз інвестиційних процесів, тісно пов'язаних з економічним контекстом, та їх результатів на прикладі різних країн дозволяє виявити принципові відмінності моделей НІС.

Так, у 1980-1990-х роках динамічне зростання на основі розвитку науки, освіти та передових наукомістких виробництв продемонстрували нові індустріальні країни Південно-Східної Азії (Південна Корея, Тайвань, Сінгапур, Гонконг). Для них були характерні:

- сприятливий інвестиційний клімат;
- високі темпи розвитку науки та інвестицій, які забезпечили потреби експортоорієнтованих галузей, які виробляють технічно складні товари (електроніку та автомобілі тощо);
- широкий доступ населення до різних форм освіти, у тому числі до вищої технічної.

Навпаки, країни Латинської Америки, які не змогли створити сприятливий інвестиційний та інвестиційний клімат, що дозволило деградувати сферу науки та освіти, у цей же період характеризувались інфляційним, стагнаційним розвитком.

Отже, серед факторів, що визначають конкурентоспроможність національних економік, все більшого значення набуває ефективність національних інвестиційних систем.

## 1.2 Інвестиційна діяльність підприємства

Місце інвестиційної діяльності у відтворювальному процесі сприяє розвитку науки й техніки в розвитку виробництва. Техніка як сукупність сучасних машин, приладів, устаткування, механізації й автоматизації виступає в якості кінцевої складової частини продуктивних сил, які працівник,

поміщаючи між собою й предметом праці, використовує для підвищення ефективності своєї діяльності з метою найбільш повного задоволення змін матеріальних і духовних потреб. суспільства.

Техніка, будучи втіленням процесу пізнання, розвивається під впливом науки, після сучасного машинного виробництва не може розвиватися на простому емпіричному досвіді, а об'єктивно вимагає практичного застосування науково-технічних досягнень.

Наука й техніка в розвитку продуктивних чинників і виробництва в цілому формує різноманітні зв'язки інвестиційної діяльності з вільними стадіями й елементами відтворювального процесу. Насамперед, під впливом інвестиційної діяльності змінюється склад і структура відтворювального циклу, після чого науково-дослідні, дослідно-проектні й конструкторські роботи органічно включаються у відтворювальний процес. Положення про те, що наукові дослідження стали невід'ємним нульовим циклом виробництва практично кожного продукту, інформація перетворилася в загальні витрати праці, наочно ілюструється нижченаведеною схемою (рисунок 1.1).

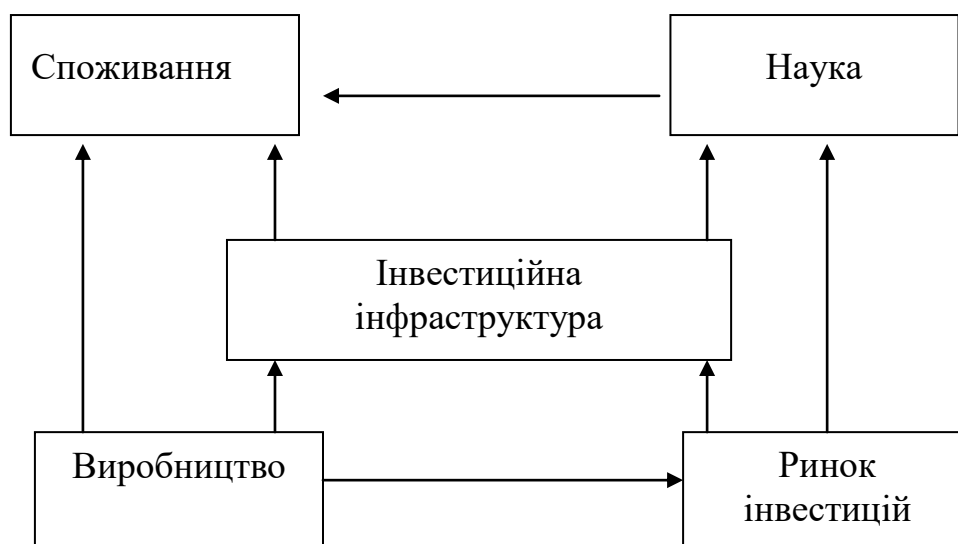


Рисунок 1.1- Взаємозв'язок науки, виробництва й споживання

По суті, наука стала нульовим циклом відтворення, взаємодія між елементами якого здійснюється таким чином: виявляються потреби (вимоги) споживачів, на їх основі здійснюються відповідні наукові розробки для задоволення цих потреб. потреби, передачу результатів розробки у виробництво та реалізацію отриманого продукту споживачам.

Інвестиційна та виробнича діяльність підприємства виконує свої специфічні функції. Водночас вони становлять взаємодоповнюючі структури єдиного відтворювального процесу, в рамках якого відбувається взаємообмін науково-технічної та виробничої діяльності.

За цих умов постає проблема збалансованості елементів репродуктивного процесу, цілеспрямованого варіювання співвідношення між ними, ефективного управління функціями, які вони виконують. Якщо розглядати інвестиційну діяльність і промислове підприємство з позицій системного підходу, то структурні підрозділи промислового підприємства, діяльність яких спрямована на здійснення інвестиційних процесів, є організаційною підсистемою системи, якою є промислове підприємство як ціле. Водночас інвестиційна підсистема також є системою, оскільки цілі інвестиційної діяльності хоч і не суперечать, але не збігаються з цілями промислового підприємства.

Це пояснюється тим, що, будучи невід'ємною частиною єдиного процесу відтворення, інвестиційні процеси, особливо на своїй початковій стадії, суттєво відрізняються від виробничого процесу, який багато в чому носить рутинний характер. Таблиця 1.2 чітко ілюструє різницю між інвестиційними та виробничими процесами. Відмінності, наведені в таблиці та інших, зумовлені існуванням діалектичного протиріччя між виробничим та інвестиційним процесами. З одного боку, виробничий процес прагне до стабільності, яка порушується введенням інвестицій, що змінюють склад і структуру елементів, що входять до нього, а з іншого боку, він прагне до постійного впровадження інвестицій, які перетворюють виробничий процес у стан вищого рівня якості.

При визначенні місця інвестиційної діяльності у виробничому процесі досить важливим є вивчення її різноманітних форм прояву та спрямованості.

Таблиця 1.2- Розходження інвестиційного й стабільного процесів

Характеристика процесу	Інвестиційний процес	Рутинний виробничий процес
Кінцева мета	Задоволення нової суспільної потреби	Задоволення сформованої суспільної потреби
Шляхи досягнення мети	Численні й невизначені	Нечисленні й відомий оптимальний
Ризик при досягненні мети	Високий	Низький
Період утворення зв'язку від кінця до початку процесу	Дискретний	Безперервний
Керованість як цілим, можливості планування	Низькі	Високі
Плани	Довгострокові, можливе їхнє коректування	Короткострокові, що мають характер директивних виробничих завдань
Розвиток системи, у рамках якої здійснюється процес	Перехід системи на новий рівень	Збереження даного рівня розвитку
Взаємодія зі сформованою системою інтересів учасників процесу	Вступає в протиріччя	Ґрунтується на них
Ступінь збігу інтересів учасників процесу	Низька	Висока
Розподіл сфер відповідальності	Перерозподіляється	Стабілізує
Форми організації	Гнучкі, зі слабкою структуризацією системи	Тверді, засновані на нормативах і регламентах

Системно-функціональні взаємозв'язки інвестиційної та виробничої діяльності втілюються насамперед у перетворенні продуктивних сил. На основі накопичення наукових знань і якнайшвидшого їх впровадження створюються принципово нові засоби і предмети праці, розробляються прогресивні технологічні процеси, методи організації, виробництва, праці, управління тощо.

Отже, інвестиційна діяльність, зумовлена науково-технічним прогресом, визначає обсяг і характер виробничих ресурсів, а також організацію їх

використання. Вона розширює можливості виробництва шляхом переходу в новий якісний стан усіх його елементів і насамперед засобів праці [2].

Якісне вдосконалення продуктивних сил дозволяє скоротити витрати суспільно необхідної праці на виробництво одиниці продукції, знизити її собівартість, збільшити масу продукції, що виробляється за одиницю часу. При цьому інвестиційна діяльність безпосередньо впливає не тільки на речові елементи виробництва, а й на зайняту в ньому робочу силу. Перш за все, відбуваються зміни у змісті праці працівників, усе різноманіття яких виражається в тому, що:

- з'являються нові трудові функції;
- з'являються нові ланки трудових функцій;
- змінюється зміст традиційних трудових функцій;
- відбуваються зрушення в структурі трудових функцій;
- збагачується зміст праці працівників різних видів діяльності внаслідок

інтеграції трудових функцій. Під впливом результатів інвестиційної діяльності поглиблюється функціональний поділ праці, формується професійно-кваліфікаційний склад трудового колективу. Це виражається у зменшенні частки простих механічних зусиль у функціях, які виконують працівники, з відповідне збільшення питомої ваги витрат розумової праці.

В умовах радикального реформування економіки особливого значення набуває збагачення працівника новими науковими знаннями. Вона сприяє подоланню відчуження основної продуктивної сили суспільства від власності на засоби і результати виробництва, в тому числі на науково-технічні досягнення. При цьому власність на майно органічно поєднується з власною працею працівника, внаслідок чого він із об'єкта перетворюється на суб'єкт управління. По суті, тут об'єкт і суб'єкт управління об'єднані в єдиний виробничий елемент, який приймає управлінські рішення в різних напрямках розвитку виробництва на основі науково-технічних досягнень.

Суттєві зміни вносять інвестиції в таку важливу соціально-економічну сферу праці, як її умови, скорочення зайнятості на шкідливих виробництвах,

поліпшення санітарно-гігієнічних умов праці. Поліпшення умов праці під впливом інвестицій відбувається в ході зміни змісту праці. Застосування інвестицій не тільки змінює функції праці та інші параметри її змісту, але й одночасно покращує естетичні та виробничі умови, підвищує безпеку праці, тим самим знижуючи професійні захворювання працівників.

Поряд з кількісними та якісними перетвореннями факторів виробництва інвестиційна діяльність викликає суттєві зміни у співвідношенні функціонуючої в ньому живої та втіленої праці. Спрямованість інвестиційної діяльності на інтенсифікацію відтворювального циклу забезпечує зростання маси засобів виробництва порівняно з чисельністю працівників, що їх обслуговують. У результаті відбувається підвищення органічної структури виробництва та технічної озброєності праці [19, с.136].

Водночас у структурі витрат на оплату праці спостерігається зменшення питомої ваги живої праці на одиницю створеної продукції, що значною мірою зумовлює відповідне збільшення частки втіленої праці. Більше того, зростає питома вага наукової праці у самій вартості матеріалізованої праці, оскільки саме в минулій праці матеріалізуються нові фундаментальні та прикладні наукові знання, втілені в інноваціях. Одним із каналів впливу інвестиційної діяльності на відтворювальний процес є зміна природного речовинного складу та структури продукції, що виробляється підприємством, яка виражається в тому, що:

- розширюється асортимент кінцевої продукції, з'являються нові види продукції, розраховані на задоволення як традиційних, так і невідомих раніше суспільних потреб;

- змінюється структура виробленої продукції (у ній все більшу питому вагу починає займати наукомістка продукція, продукція на експорт тощо);

- підвищується техніко-економічний рівень виробництва, що забезпечує економію суспільної праці на всіх фазах відтворювального процесу і створює необхідні передумови для здійснення в ньому прогресивних змін.

Наукова і (або) науково-технічна продукція виступає у формі нових знань, технічних рішень, які закладені в конструкції об'єктів праці, технологічних процесів, експериментальних зразків продукції тощо.

На рис. 1.2 наведено місце інвестиційної діяльності у відтворювальному процесі підприємства [2, с.56].

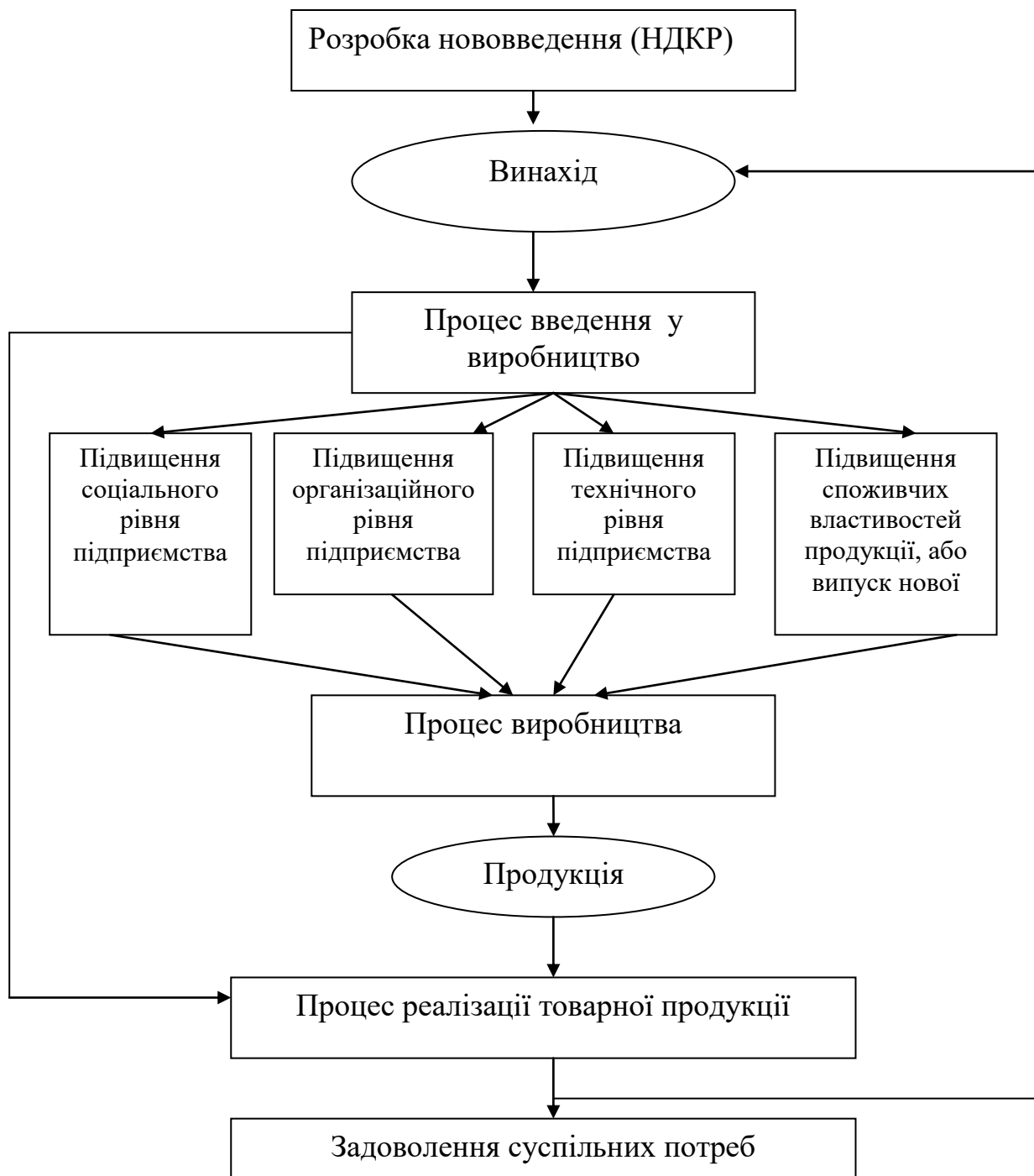


Рисунок 1.2- Місце інвестиційної діяльності у відтворювальному процесі підприємства

Результати інвестиційної діяльності та конкретні інновації не спрямовані на отримання прямого прибутку, вони лише створюють сприятливі можливості для їх прибуткового використання в промисловому виробництві. Як зазначає П. Друкер, «інновація – це особливий інструмент підприємців, засіб, за допомогою якого вони використовують зміни як сприятливу можливість реалізації своїх ідей у сфері бізнесу чи послуг [2, с.235].

Водночас в умовах ринкової економіки винаходи, що лежать в основі наступних інновацій, наприклад інформація про підвищення ефективності промислового підприємства на основі задоволення певної суспільної потреби, мають комерційне значення і можуть бути реалізовані як товар. Вітчизняне законодавство визнає виключне право (інтелектуальну власність) громадянина або юридичної особи на результати інтелектуальної діяльності, що реалізується через право власності, користування та розпорядження. Такий підхід створює умови для використання результатів проведених промисловим підприємством НДДКР для здійснення господарської діяльності та отримання прибутку від реалізації результатів наукових досліджень і розробок.

Можна виділити низку напрямків підприємницької діяльності промислових підприємств, пов'язаних із реалізацією винаходів (які є основою інновацій) як продукту. По-перше, це продаж технологій, ноу-хау, патентів тощо, які належать промисловому підприємству, але застаріли або мають тенденцію до скорочення використання в діяльності промислового підприємства. По-друге, це комерційне впровадження результатів наукових досліджень і розробок, які з тих чи інших причин не можуть бути використані в діяльності промислового підприємства (наприклад, винахід не відноситься до профілю підприємства; економічні). ефект від впровадження нововведення не відповідає вимогам економічної ефективності, прийнятим на даному підприємстві; винахід може бути впроваджено в інших галузях тощо).

По-третє, це договірні НДДКР для замовника. По-четверте, це використання лізингу, оренди з подальшим можливим викупом під час передачі технологій, втілених у дорогих і унікальних об'єктах, складному обладнанні

тощо. Звичайно, наявність конкуренції між виробниками продукції обмежує можливості співпраці підприємств у використанні результатів інвестиційної діяльності. Проте зберегти монополію на використання ефективних інвестицій протягом тривалого часу також практично недосяжно.

Розглядаючи зв'язки інвестиційної й виробничої діяльності, варто підкреслити, що виробництво не є пасивною структурою відтворювального механізму, що зазнає змін під впливом інвестиційних процесів. Воно є таким елементом, що активно впливає на здатність до відтворення й практичного використання інвестицій. Більше того, інвестиційна діяльність визначається виробництвом, об'єктивною необхідністю його розвитку на науковій основі, без якої неможливий розвиток як предметів праці, так і процесу трудової діяльності.

Розглянуті вище питання, що розкривають сутність і типи інвестицій, зміст, роль і місце інвестиційної діяльності у внутрішньофірмовому процесі відтворення дозволять сформулювати основні напрямки подальшого аналізу можливостей підвищення інвестиційної активності і виробити конкретні заходи щодо їхнього використання.

### 1.3 Методичні основи оцінки ефективності впровадження інвестицій

Досить актуальною в сучасних умовах розвитку економіки країни стає проблема підвищення ефективності діяльності підприємств усіх форм власності, забезпечення високих темпів їх економічного розвитку. Водночас загальновідомо, що інвестиційна діяльність здатна забезпечити швидкий вихід економіки країни з кризового стану. Водночас інвестиційна діяльність потребує значних витрат, до того ж із високим ступенем ризику. У зв'язку з цим виникає необхідність у визначенні та обґрунтуванні методики оцінки економічної ефективності інвестиційної діяльності.

Методика розрахунку економічної ефективності інвестиційної діяльності має забезпечити вирішення таких питань:

- обґрунтування наукового дослідження;
- визначення критеріїв та показників оцінки економічної ефективності;
- оцінка впливу інвестиційної діяльності на ефективність діяльності підприємства;
- вибір ефективних методів інвестиційної діяльності.

Впровадження методики має забезпечити можливість прийняття рішень про доцільність інвестиційної діяльності на самих ранніх її етапах.

Способи і методи оцінки ефективності інвестиційної діяльності ґрунтуються на порівнянні витрат і кінцевих результатів. Але кінцевий результат можна отримати лише при комплексній оцінці інвестиційної діяльності підприємства.

При цьому оцінку інвестиційної діяльності підприємств можна проводити за загальноприйнятими в економіці напрямками:

- науково-інформаційний рівень підприємства;
- технічний рівень підприємства;
- техніко-економічної ефективності інвестиційних проектів. Критеріями оцінки інвестиційної діяльності можна вважати:
- науковий рівень підприємства;
- рівень інформаційного забезпечення;
- конкурентоспроможність розробок, що забезпечують досягнення підприємством поставленої мети.

Науковий рівень підприємства значною мірою можна охарактеризувати часткою впровадження та впровадження власних досліджень і розробок у виробництво. При цьому науковий рівень підприємства можна визначити як відношення витрат на інвестиційну діяльність до загальних витрат на виробництво:

$$K_n = \frac{Z_i}{Z_v}, \quad (1.1)$$

де  $K_n$  – коефіцієнт наукового рівня виробництва;

$Z_i$  – сума витрат на інвестиційну діяльність, грн;

$Z_v$  – загальна сума витрат на виробництво, грн.

Цей показник може бути плановим і нормативним. При необхідності даний показник може бути використаний для оцінки місця підприємства серед конкурентів.

Оцінка інвестиційної діяльності також може здійснюватися за допомогою коефіцієнта, що відображає питому вагу впровадження власних розробок у загальній кількості виконаних власних розробок:

$$K_{v.p} = \frac{P_{v.v.p}}{P_{z.v.p}}, \quad (1.2)$$

де  $K_{v.p}$  – коефіцієнт впровадження власних розробок;

$P_{v.v.p}$  – кількість впроваджених власних розробок, од.;

$P_{z.v.p}$  – загальна кількість виконаних власних розробок.

Даний показник може бути використаний для обґрунтування власного наукового рівня інвестиційної діяльності підприємства.

Для оцінки інвестиційної діяльності і визначення раціонального співвідношення власних і чужих розробок, можна скористатися показником співвідношення власних розробок у загальному числі впроваджених розробок.

Цей коефіцієнт розраховується по формулі:

$$K_z = \frac{P_{v.v.p}}{P_{v.zag}}, \quad (1.3)$$

де  $K_3$  – коефіцієнт застосування результатів власних розробок;

$R_{в.в.р}$  – кількість власних розробок, впроваджених на підприємстві;

$R_{в.заг}$  – загальна кількість впроваджених розробок на підприємстві в даному періоді, од.

За допомогою показника  $K_3$  можна судити про рівень і темпи розвитку досліджень. Чим ближче даний коефіцієнт до максимального його значення - одиниці, тим вище інвестиційна активність. Навпаки, значення коефіцієнта нижче 0,5 свідчить про слабку активність підприємств у розробці й впровадженні дослідницьких робіт.

Водночас, відзначаючи важливість розробки та впровадження власних інвестиційних розробок, необхідно підкреслити, що велике значення для підвищення ефективності інвестиційної діяльності має своєчасне виявлення та обґрунтування придбання та впровадження розробок інших організацій.

Важливим у комплексній оцінці інвестиційної діяльності підприємства є аналіз його технічного рівня. До основних показників оцінки технічного рівня підприємства відносяться:

- коефіцієнт конкурентоспроможності продукції підприємства;
- коефіцієнт відновлення виробництва;
- коефіцієнт відновлення технології.

Коефіцієнт конкурентоспроможності можна визначити за такою формулою:

$$K_{кон} = \frac{N_{тов} - N_{ост}}{N_{тов}}, \quad (1.4)$$

де  $K_{кон}$  - коефіцієнт конкурентоспроможності продукції;

$N_{тов}$  – обсяг товарної продукції підприємства, грн.

$N_{ост}$  – обсяг товарної продукції, що важко піддається реалізації, грн.

Чим ближче  $K_{кон}$  до одиниці, тим вище конкурентоспроможність продукції. Якщо коефіцієнт близький до нуля, то це означає, що відповідно

продукція не конкурентоспроможна. Одночасно, чим вище коефіцієнт конкурентоспроможності, тим вищий попит на продукцію й, отже, менші втрати від морального й фізичного старіння продукції в межах її життєвого циклу.

Коефіцієнт відновлення продукції можна визначати по формулі:

$$K_{\text{онов.пр}} = \frac{N_{\text{н}}}{N_{\text{тов}}}, \quad (1.5)$$

де  $K_{\text{онов. пр}}$  – коефіцієнт оновлення продукції;

$N_{\text{н}}$  – обсяг виробництва нової продукції, грн.

Цей показник дуже тісно пов'язаний з інвестиційною діяльністю підприємства. Нова продукція може бути принципово новою, модернізованою або модифікованою і, отже, є результатом наукових досліджень. Крім того, нові товари, як правило, конкурентоспроможні і легко продаються без особливих витрат на збут. Це призводить до підвищення ефективності виробництва і підприємства в цілому.

Впровадження та виробництво нової конкурентоспроможної продукції тісно пов'язане з оновленням технологічних процесів, яке є самостійним напрямом інвестиційної діяльності підприємств.

Оцінку технічного рівня технологічних процесів підприємства можна здійснити за допомогою коефіцієнта оновлення технології:

$$K_{\text{он.техн}} = \frac{\Pi_{\text{н.техн}}}{\Pi_{\text{заг.техн}}}, \quad (1.6)$$

де  $K_{\text{он.техн}}$  – коефіцієнт оновлення технології;

$\Pi_{\text{н.техн}}$  – кількість знову уведених технологічних процесів, од;

$\Pi_{\text{заг.техн}}$  – загальна кількість технологічних процесів, од.

Показник  $K_{\text{он.техн}}$  може бути використаний для обґрунтування можливості виробництва високоякісної, продукції на базі передової техніки й технології.

З огляду на досить низький науково-технічний рівень промислових підприємств, актуальною є проблема інтенсифікації їхньої діяльності.

Міжнародна практика оцінки ефективності інвестицій в інновації базується на концепції часової вартості грошей і базується на таких принципах:

1. Оцінка ефективності використання інвестованого капіталу здійснюється шляхом порівняння грошового потоку, який формується при реалізації інвестиційного проекту, та початкових інвестицій. Проект визнається ефективним, якщо він забезпечує повернення початкової суми інвестицій і необхідну прибутковість для інвесторів, які надали капітал.

2. Вкладений капітал доведений до теперішнього часу або до певного розрахункового року.

3. Процес дисконтування інвестицій і грошових потоків здійснюється за різними ставками дисконтування, які визначаються залежно від специфіки проектів. При визначенні ставки дисконтування враховується структура інвестицій і величина окремих складових капіталу.

Розглянемо основні методи економічної оцінки інвестиційних проектів, які використовуються в сучасній практиці.

1. Методика розрахунку чистої приведеної вартості доходу від реалізації інвестиційного проекту (NPV). Цей метод є одним з основних. Показник NPV (Net Present Value) — чистий поточний (дисконтований) дохід, або в дослівному перекладі — чиста теперішня вартість, що дає можливість отримати абсолютну величину ефекту від реалізації проекту. Це різниця між сумою теперішньої вартості всіх грошових потоків доходів і сумою всіх дисконтованих грошових потоків витрат проекту за весь період його експлуатації, починаючи з дати початку інвестування. Дисконтування грошових потоків проекту за роками здійснюється за ставкою  $r$ , яка дорівнює середньозваженій вартості авансованого в проект капіталу. Якщо із сукупності різноманітних грошових потоків проекту за роками виділяється складова інвестиційних витрат, понесених на його реалізацію, то доцільно розраховувати NPV за традиційною схемою за такою формулою:

$$NPV = \sum_{t=1}^{t=n} NCF_t \frac{1}{(1+r)^t} - \sum_{t=0}^{t=n} Inv_t \frac{1}{(1+r)^t}, \quad (1.7)$$

де  $NCF_t$  — чистий грошовий потік у році  $t$ , підрахований без урахування початкових інвестицій (якщо вони припадають на цей рік);

$Inv_t$  — загальна сума всіх інвестицій, що здійснюються в році  $t$ , від дати початку реалізації проекту;

$t$  — порядковий номер року від початку реалізації проекту (дати початку інвестицій);

$n$  — кількість років у періоді, за який розглядається проект;

$r$  — необхідна норма дохідності вкладеного капіталу (а саме WACC).

Отже, як показник дисконту при розрахунку чистого приведеного до теперішньої вартості доходу використовується середньозважена вартість капіталу проекту.

Зауважимо, що для разових початкових інвестицій, необхідна дохідність яких не є постійною величиною, тобто змінюється від періоду до періоду, формула для розрахунку NPV має такий вигляд:

$$NPV = \sum_{t=1}^{t=n} \frac{NCF_t}{\prod_{j=1}^{j=t} (1+r_j)}, \quad (1.8)$$

Найголовнішим завданням економічного аналізу інвестиційних проектів є розрахунок майбутніх чистих грошових потоків. Обсяг чистого грошового потоку (Net Cash Flow (NCF)), отриманого від господарської діяльності в кожному часовому інтервалі ( $t$ ), згідно із класичним підходом розраховується за формулою:

$$NCF = (H_p - П_у - B - П_с - AB) + AB + PK + Л + \Delta PK, \quad (1.9)$$

де  $H_p$  — грошові надходження від реалізації продукції;

$P_u$  — податкові платежі, що включаються до ціни продукції (податок на додану вартість, акцизний збір тощо);

$B$  — сума поточних витрат на виробництво продукції при експлуатації проекту;

$P_c$  — податкові платежі, що включаються до собівартості продукції;

$AB$  — амортизаційні відрахування;

$T$  — ставка оподаткування прибутку;

$PK$  — робочий капітал, що звільняється по закінченні експлуатації проекту (наприклад, оборотні засоби в періоді  $t = n$  тощо);

$L$  — чиста ліквідаційна вартість активів проекту (сума, що буде отримана після продажу об'єктів основних засобів при вичерпанні терміну їх корисного використання за вирахуванням витрат на реалізацію; коли реалізаційна вартість обладнання перевищує залишкову вартість, податок сплачується, виходячи з різниці);

$\Delta PK$  — додатковий грошовий потік, пов'язаний із можливою зміною робочого капіталу (виникає в тому разі, коли основні статті оборотних засобів підприємства змінюються у процесі реалізації проекту ( $\Delta PK_t = \Phi PK_{t-1} - \Phi PK_t$ , де  $\Phi PK_t$  — фактичний робочий капітал, що обслуговує інвестиційний проект у році  $t$ );

Зростання необхідних обсягів робочого капіталу на певну величину класифікується як від'ємний грошовий потік. Розкривши дужки та перегрупувавши складові, отримуємо:

$$NCF = (H_p - P_u - B - P_c)(1 - T) + AB \times T + PK + L + \Delta PK, \quad (1.10)$$

Характер грошових потоків може змінюватися в залежності від проекту, тобто на практиці існують грошові потоки, складові яких можуть мати як позитивні, так і негативні значення.

Показник NPV відображає прогнозну оцінку зміни економічного потенціалу підприємства в разі прийняття проекту, що розглядається. Згідно з правилом NPV, до реалізації приймаються тільки проекти з позитивними значеннями NPV ( $NPV > 0$ ). Це означає, що в здійсненному інвестиційному проекті прибутковість капіталу повинна перевищувати вкладений капітал.

Чистий поточний дохід різних проектів можна підсумовувати, ця важлива властивість виділяє цей показник серед інших і дозволяє використовувати його як основний при оптимізації реального інвестиційного портфеля.

2. Методика розрахунку внутрішньої норми прибутку інвестиційного проекту (IRR). Показник внутрішньої норми прибутку (Internal Rate of Return (IRR)) характеризує максимально допустимий відносний рівень витрат, які можуть бути понесені при реалізації певного проекту. Показник відносного рівня цих витрат називається авансовою вартістю капіталу, або WACC. Відомо, що при фінансуванні проекту з різних джерел цей показник визначається за формулою середньозваженої арифметичної.

Отже, величина IRR показує верхню межу допустимого рівня ставки дисконту, перевищення якого робить проект збитковим.

Розрахунок IRR означає знаходження ставки дисконту, при якій NPV дорівнює нулю. Зміст цього показника полягає в тому, що інвестору необхідно порівняти отримане значення IRR з ціною джерел фінансування певного інвестиційного проекту.

Для визначення IRR спочатку знаходять такі два значення ставки дисконтування  $r_1 < r_2$  щоб в інтервалі  $(r_1; r_2)$  функція  $NPV = f(r)$  змінювала своє значення з "+" на "-" або з "-" на "+".

Далі обчислення IRR інвестиційного проекту здійснюється за формулою

$$IRR = r_1 + \frac{NPR_{r_1}}{NPV_{r_1} - NPV_{r_2}}(r_2 - r_1), \quad (1.11)$$

де  $r_1$  — значення ставки дисконтування, за якої  $f(r_1) < 0$  ( $f(r_1) > 0$ );

$r_1$  — значення ставки дисконтування, за якої  $f(r_2) > 0$  ( $f(r_2) < 0$ ).

Точність обчислення IRR обернена довжині інтервалу ( $r_1; r_2$ ), тому найкраща апроксимація досягається у випадку, коли довжина інтервалу береться мінімальною (1 %).

Отримане значення дохідності порівнюється із середньозваженою вартістю капіталу, і проект приймається до реалізації з погляду фінансової ефективності, якщо  $IRR > WACC$ .

Для зручності інвесторів зазвичай додатково розраховується індекс прибутковості інвестиційного проекту, який показує, у скільки разів (у частках одиниці) перевищує прибутковість інвестиційної альтернативи (тобто порівнянної за ризиком інвестиційного активу, який обертається на фондовий ринок, або, якщо ризики проекту не враховуються, може зростати) ринкова безризикова ставка), не перетворюючи цей проект на менш прибутковий порівняно з інвестуванням обмежених коштів у зазначену альтернативу (або такий же прибутковий проект) . Індекс урожайності (ІВ) розраховується за формулою:

$$IL = \frac{(IRR - k_A)}{k_A}, \text{ або } IL = \frac{IRR - Z}{Z}, \quad (1.12)$$

де  $k_A$  — дохідність інвестиційної альтернативи, у частках одиниці;

$Z$  — ринкова безризикова ставка відсотка, у частках одиниці.

Економічний зміст цього показника полягає в тому, що проект, навіть якщо він характеризується позитивним значенням NPV, не вважається достовірно ефективним і може бути недоцільним виділяти на нього кошти, якщо ринкова безризикова відсоткова ставка істотно зросте найближчим часом протягом терміну корисного використання проекту. В іншому випадку проект з позитивним NPV оцінюється як достовірно ефективний і може бути профінансований сторонніми інвесторами.

Проте в умовах проектного менеджменту, орієнтованого на зростання ринкової вартості підприємства, наведений вище алгоритм визначення ІВ

доповнюється порівнянням цього показника зі стандартним відхиленням доходності інвестиційної альтернативи, порівнянної за рівнем ризику. у найближчому минулому (або безризикова ставка), тобто запас міцності (стабільність доходності) визначається проектом, що розглядається, на довгострокову перспективу.

Стандартне відхилення прибутковості інвестиційної альтернативи розраховується за формулою:

$$\sigma_k = \sqrt{\frac{1}{m-1} \sum_{t'=1}^{t'-m} \left( (k_A)^{t'} - \frac{\sum_{t'=1}^{t'=m} (k_A)^{t'}}{m} \right)^2}, \quad (1.13)$$

де  $t'$  — номери періодів у минулому, починаючи з першого цілого останнього року або місяця;

$t$  — загальна кількість досліджуваних минулих періодів, які ми плануємо дослідити щодо небажаного підвищення доходності інвестиційної альтернативи понад норму внутрішньої доходності (IRR) проекту).

Слід зазначити, що показник IRR має певні недоліки, внаслідок чого його використання для оцінки ефективності проектів може призвести до прийняття неправильного рішення:

-критерій IRR зовсім не підходить для аналізу надзвичайних інвестиційних потоків (тобто коли відтік і приплив капіталу чергуються);

-критерій IRR не дозволяє виділити ситуації, коли пріоритетність проектів змінюється залежно від ставки дисконту;

-метод IRR не дозволяє використовувати різні ставки дисконту для різних періодів реалізації проекту.

3. Методика визначення дисконтованого терміну окупності інвестиційного проекту (ДПП). При використанні цього методу під дисконтованим терміном окупності інвестиційного проекту (Discounted Payback Period Method) розуміють тривалість періоду з дати початку реалізації проекту,

протягом якого повністю відшкодовуються інвестиційні кошти (рентабельність капітал досягає поточної вартості суми інвестицій).

Прибуток на капітал у разі реальних інвестицій означає суму чистих грошових потоків, дисконтованих за ставкою  $g$  за роки, розраховану без початкових інвестицій.

Якщо процес інвестування складається з нерегулярних грошових потоків, тоді дисконтований період окупності визначається підсумовуванням послідовних компонентів чистого грошового потоку  $NCF_t$ , дисконтованого за ставкою  $g$ , доки не буде отримана сума, яка є максимально близькою до загальної дисконтований обсяг інвестицій. Що стосується інвестицій, то для аналізу достатньо мати їх зведення у вигляді величини:

$$\sum_{t=0}^{t=n} Inv_t \frac{1}{(1+r)^t}, \quad (1.14)$$

Отже, особливість розподілу витрат не позначиться на тривалості періоду окупності проекту.

Підсумуємо послідовні члени ряду грошових потоків  $NCF_t$ , дисконтованих за ставкою  $r$  (суму позначимо через  $IC_j$ ), поки не буде знайдено суми, що дорівнює обсягу інвестицій:

$$K_j = \sum_{t=0}^j NCF_t \frac{1}{(1+r)^t},$$

$$K_j < \sum_{t=0}^{t=n} Inv_t \frac{1}{(1+r)^t};$$

$$\sum_{t=0}^{t=n} Inv_t \frac{1}{(1+r)^t} < K_{j+1}.$$

Таким чином, період окупності проекту можна визначити за такою формулою:

$$DPP = j + \frac{\sum_{t=0}^{t=n} Inv_t \frac{1}{(1+r)^t} - K_j}{NCF_{j+1} \frac{1}{(1+r)^t}}, \quad (1.15)$$

Головний недолік цього показника полягає в тому, що він не враховує всього періоду інвестицій і, як наслідок, на нього не впливає та віддача, що перебуває за межами DPP. Тому цей показник не може слугувати критерієм вибору, а може лише у вигляді обмежень при прийнятті інвестиційних рішень. Важливо, щоб дисконтований період окупності інвестиційного проекту був менший від горизонту часу надійного прогнозування ринків збуту та закупівель за проектом, а також прогнозування найважливіших для ефективної реалізації проекту факторів ризику.

4. Метод розрахунку індексу рентабельності інвестицій (PI) та коефіцієнта ефективності інвестицій (ARR). Метод розрахунку індексу рентабельності (Profitability Index — PI) є, по суті, логічним продовженням методу визначення чистого приведенного до теперішньої вартості доходу від реалізації проекту і розраховується за формулою:

$$PI = \frac{\sum_{t=0}^{t=n} NCF_t \frac{1}{(1+r)^t}}{\sum_{t=0}^{t=n} Inv_t \frac{1}{(1+r)^t}}, \quad (1.16)$$

де  $\sum_{t=0}^{t=n} \frac{Inv_t}{(1+r)^t}$  - сума приведених до теперішньої вартості інвестицій у проект.

За правилом PI приймають інвестиційні проекти, що мають  $PI > 1$ .

Отже, індекс рентабельності є відносним показником. Тому він дуже зручний при виборі одного проекту з кількох альтернативних, що мають приблизно однакові значення NPV, або при формуванні портфеля інвестицій з максимальним сумарним значенням NPV в умовах обмеженості ресурсів.

Додатково можна обчислити коефіцієнт ефективності інвестицій (ARR):

$$ARR = \frac{\sum_{t=1}^{t=n} EBIT_t (1 - T)}{\frac{1}{2} (Inv_0 + L)}, \quad (1.17)$$

де EBIT (Earnings Be for Interest and Taxes) — прибуток, що генерується проектом;

T — ставка оподаткування прибутку;

INV<sub>0</sub> — обсяг початкової інвестиції;

L — ліквідаційна вартість активів інвестиційного проекту.

Коефіцієнт отримуємо у відсотках. Необхідно зазначити, що цей показник має низку слабких сторін:

- ARR не враховує різновартості грошових коштів у часі;
- ARR ігнорує відмінності у тривалості експлуатації активів, створених завдяки інвестуванню тощо.

Отримане значення ARR порівнюється з нормою прибутку на авансований капітал, яка розраховується як відношення загальної суми чистого прибутку підприємства до загальної суми коштів, авансованих на його діяльність.

Так, у цьому розділі уточнюється, що інвестиції – це новостворені (застосовані) та (або) удосконалені конкурентоспроможні технології, продукція чи послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного чи іншого характеру, які істотно покращують структуру і якість виробництва і (або) соціальної сфери

Комплексну оцінку інвестиційної діяльності підприємства можна здійснити за такими показниками:

- коефіцієнт наукового рівня при використанні власних та придбаних розробок;

- коефіцієнт співвідношення власних і набутих напрацювань;
- коефіцієнт конкурентоспроможності продукції в загальному обсязі виробленої продукції;
- коефіцієнт економічної ефективності та ін.

## РОЗДІЛ 2 Аналіз виробничо-господарської діяльності ТДВ «Хмельницькзалізобетон»

### 2.1 Оцінка та проблеми забезпечення сталого розвитку підприємств будівельної галузі

ТДВ «Хмельницькзалізобетон» здійснює свою діяльність у сфері виробництва бетонних виробів для будівництва. Будівельна галузь є однією із стратегічних галузей економіки України. Діяльність будівельної індустрії пов'язана з усіма галузями економіки, оскільки будівництво створює велику кількість робочих місць не тільки в цій галузі, а й в інших галузях, які споживають будівельну продукцію. Споживання будівельних матеріалів залежить головним чином від стану житлового будівництва, а також від купівельної спроможності населення (реальний дохід, соціальні програми: зниження іпотечних ставок, приріст капіталу, соціальне житло) [18]. На початку кризи, спричиненої поширенням вірусу COVID-19, попит на ремонтні товари значно зріс через зростання курсу валют. Подальша динаміка ринку визначалася темпами зняття введених обмежень і відновленням економіки, а також здатністю виробників налагоджувати експортні поставки [17]. За даними Держстату, у січні-лютому 2021 року порівняно з січнем-лютим 2020 року індекс будівельної продукції становив 87,2% [17] (рис. 2.1).

Пандемія коронавірусу та економічна криза безперечно справляють значний вплив на ринок. Постійне зниження доходів населення зумовлює зниження попиту на бетонну продукцію та її витіснення у більш доступні сегменти, в умовах різкого зростання курсів валют у 2020 році відбулося значне та значне зниження ринкового попиту. За даними таблиці 1 можна сказати, що роздрібний товарообіг в Україні досить нестабільний. Кількість реалізованих

реалізованих залізобетонних виробів має тенденцію до зменшення, однак по об'єму реалізації залізобетонних виробів та будівельної цегли спостерігається

різке зниження об'єму реалізації. На нашу думку, причинами такого зменшення є зменшення кількості українських підприємств, які виробляють ці товари.

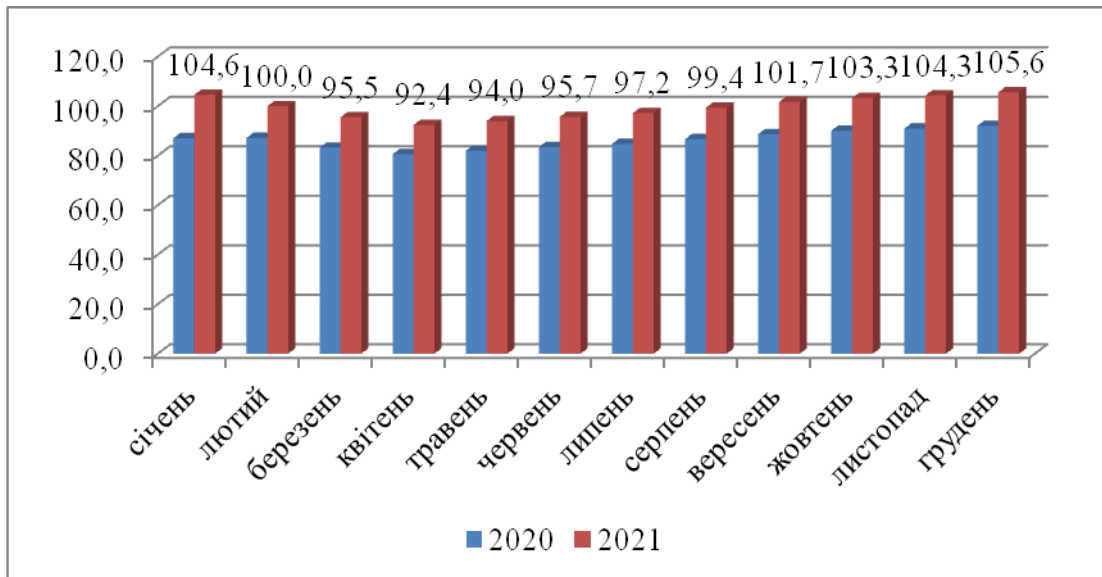


Рисунок 2.1 – Індекси будівельної продукції у % до відповідного періоду попереднього року, наростаючим підсумком [17]

Аналіз роздрібного ринку будівельних матеріалів наведено у табл. 2.1.

Таблиця 2.1 – Аналіз обсягу ринку будівельних матеріалів в Україні [17]

Продукція	Обсяг			Приріст, % 2021 р. до 2020 р.
	2019	2020	2021	
Суміш для фасадної теплоізоляції, тис. т	261,9	38,5	37	-3,90
Плиткові клеї, тис. т	489,8	69,9	68,2	-2,40
Інші суміші, тис. т	496,8	75,7	74,8	-1,20
Бетонові суміші, тис. т	671,1	141,5	140,4	-1
Бетонні розчини, тис. т	16551,5	3164,4	3107,4	-2
Цегла будівельна, тис. м <sup>3</sup>	1745	265,8	226,2	-15
Бетонкартон, млн. м <sup>2</sup>	51,2	15,1	12,3	-18

Упродовж 2019-2021 рр. на ринку будівельних матеріалів переважає збут таких товарів як: суміш для фасадної теплоізоляції, інші суміші, бетонові суміші, бетонні розчини, цегла будівельна, бетонкартон. Будівельний ринок України очікує збільшення продаж, за рахунок введення в дію державної програми іпотечного кредитування [16, с. 59]., але війна 2022 року все перекреслила.

Структура обсягу ринку будівельних матеріалів в Україні представлена на рис. 2.2.

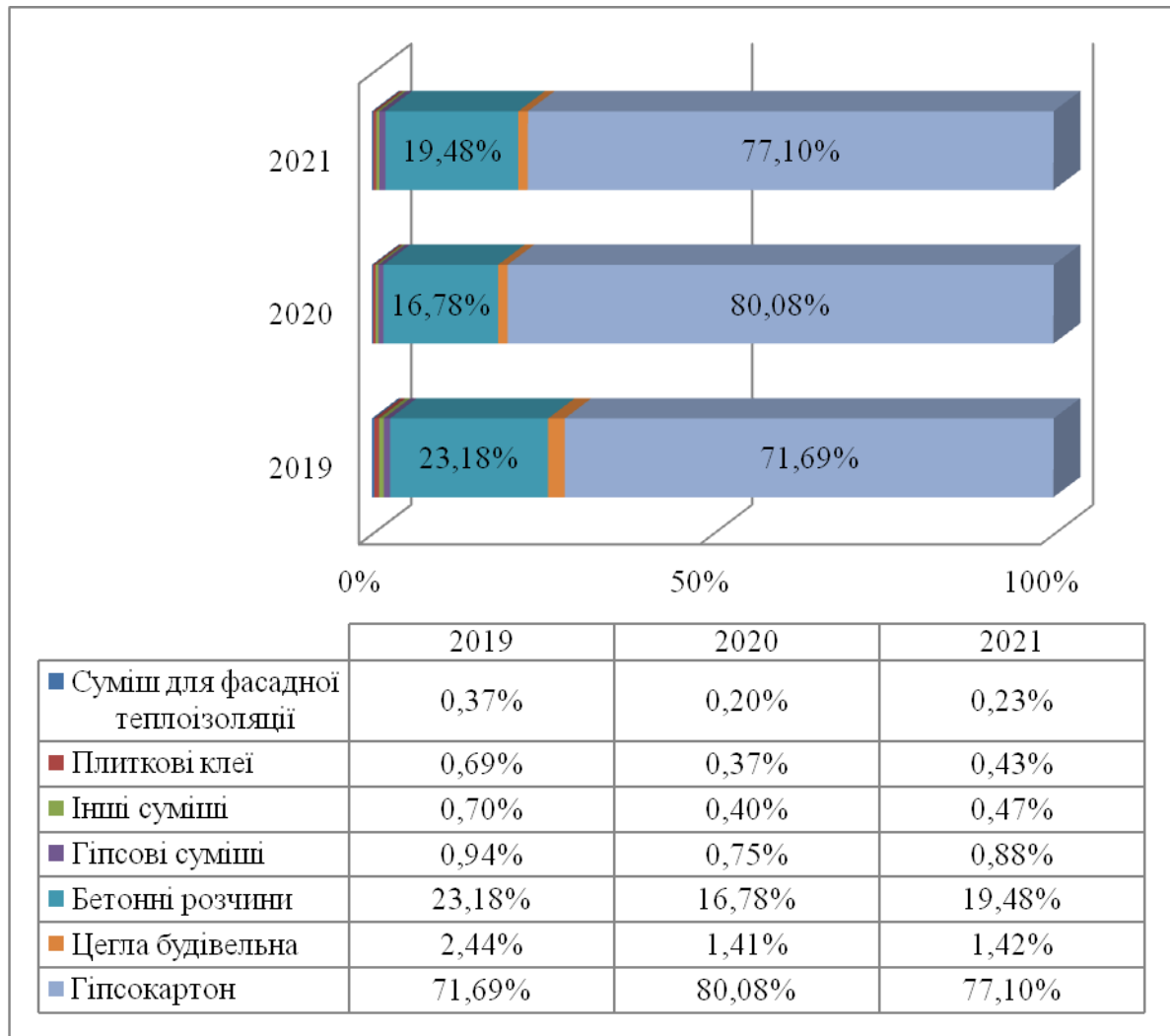


Рисунок 2.2 – Структура обсягу ринку будівельних матеріалів в Україні (%) [17]

Таким чином, протягом 2019-2021 років найбільшу питому вагу в структурі реалізації будівельних матеріалів займає бетонний картон – 71,69% у 2019 році, 80,08% у 2020 році та 77,10% у 2021 році.

Спалах COVID-19 серйозно вплинув на загальний ланцюжок поставок на ринку бетонних покриттів. Зупинка виробництва та кінцевого використання вплинула на ринок бетонних бандажів. Пандемія вплинула на загальне зростання галузі. У 2020 році та на початку 2021 року раптовий спалах пандемії COVID-19 призвів до запровадження суворих карантинних правил у кількох

країнах, що призвело до збоїв в імпорті та експорті бетонних бандажів [57]. Ринок бетонно-картонних виробів в Україні обслуговують два місцеві виробники та кілька імпортерів. У зв'язку з макроекономічними факторами на цьому ринку вже кілька років не спостерігається зростання. Однак структурні зміни різних конкуруючих будівельних матеріалів на різних субринках показують відносно стабільне становище бетонно-картонних плит.

На рис. 2.3 наведено дані щодо експорту та імпорту бетонних виробів в Україні.

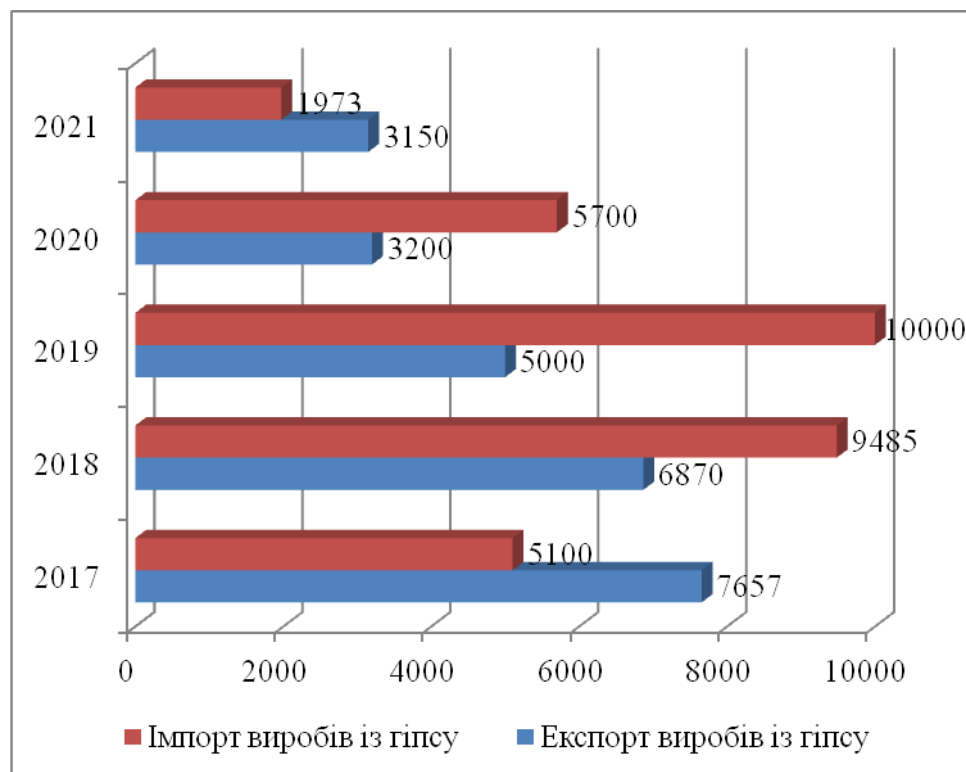


Рисунок 2.3 – Динаміка обсягу експорту та імпорту виробів із бетону в Україні упродовж 2017-2021 рр. (млн. м²) [27]

Отже, упродовж 2017-2021 рр. спостерігаємо скорочення експорту виробів із бетону в Україну на 4507 млн. м² або на 58,86%; також спостерігаємо зменшення обсягу імпорту виробів із бетону на 3127 млн. м² або на 61,31%.

## 2.2 Загальна характеристика ТДВ «Хмельницькзалізобетон» та аналіз основних техніко-економічних показників його діяльності

ТДВ «Хмельницьксталебетон» зареєстровано 26.12.1996 р. за юридичною адресою: 29010, Україна, Хмельницька область, м. Хмельницький, вул. В. М. Чорновола, будинок 31. Керівник організації – Корбут Валерій Анатолійович. Організаційно-правова форма ТДВ «Хмельницькзалізобетон» - товариство з додатковою відповідальністю; форма власності – недержавна.

Діяльність ТДВ «Хмельницькзалізобетон» за КВЕД: основний вид діяльності ТДВ «Хмельницькзалізобетон» за КВЕД: 23.61 Виробництво виробів з бетону для будівництва; інші види діяльності ТДВ «Хмельницькзалізобетон» за КВЕД: 16.23 Виробництво інших дерев'яних будівельних конструкцій та столярних виробів; 45.11 Торгівля автомобілями та легковими транспортними засобами; 45.20 Технічне обслуговування та ремонт автомобілів та ін.

Організаційна структура управління підприємством є засобом допомоги менеджерам у досягненні поставлених цілей. Керівництво діяльністю ТДВ «Хмельницькзалізобетон» здійснює його засновник – директор (рис. 2.4).

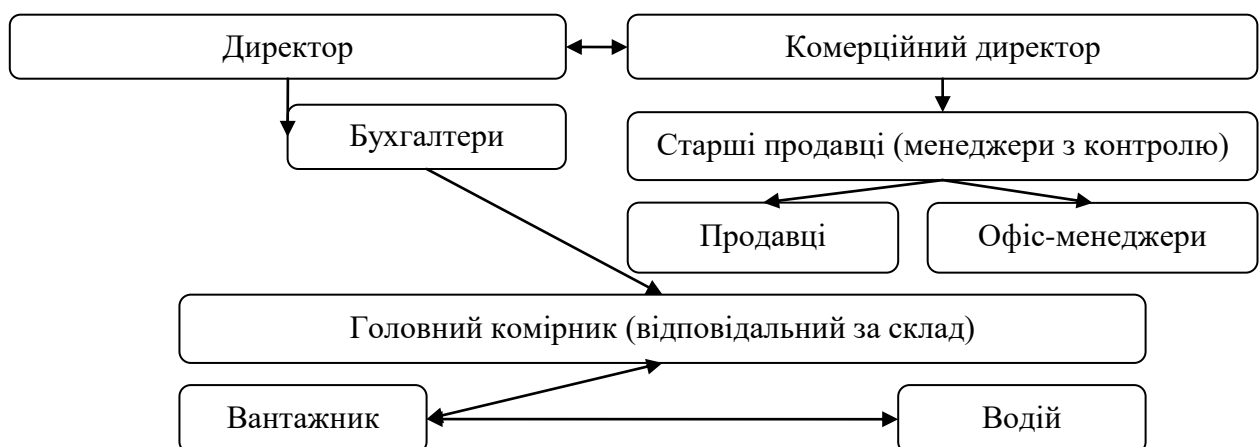


Рисунок 2.4 – Організаційна структура ТДВ «Хмельницькзалізобетон»

На підприємстві працюють головний бухгалтер та 2 його помічники (бухгалтери), заступний директора, начальник складу та складський персонал, менеджери по експорту та зовнішнім закупівлям. Організаційна структура управління в ТДВ «Хмельницькзалізобетон» є функціональною.

Використовуючи дані фінансової звітності підприємства, проаналізуємо основні техніко-економічні показники ТДВ «Хмельницькзалізобетон» представлені в табл. 2.2.

Таблиця 2.2 – Основні техніко-економічні показники діяльності ТДВ «Хмельницькзалізобетон»

Показник	Одиниці виміру	Рік			Темп зростання,%	
		2020	2021	2022	2021/2020	2022/2021
1. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	тис. грн	581386	811393	576737	139,56	71,08
2. Середньооблікова чисельність:	осіб					
– працівників		472	509	438	107,84	86,05
– з них робітників		387	417	355	107,75	85,13
3. Фонд заробітної плати працівників	тис. грн	98553,1	119839	90784	121,60	75,75
4. Середньорічна заробітна плата одного працівника	тис. грн	208,799	235,440	207,269	112,76	88,03
5. Повна собівартість реалізованої продукції	тис. грн	507985	707715	529345	139,32	74,80
6. Витрати на 1 грн реалізованої продукції	грн	0,874	0,872	0,918	99,83	105,23
7. Прибуток (фінансовий результат) від реалізації продукції	тис. грн	73401	103678	47392	141,25	45,71
8. Чистий фінансовий результат (прибуток/збиток)	тис. грн	54486	77734	27429	142,67	35,29
9. Рентабельність (збитковість):	%					
– доходу		12,63	12,78	8,22	-	-
– витрат		14,45	14,65	8,95	-	-
10. Середньорічна вартість основних фондів	тис. грн	201771	234565,5	284619	116,25	121,34
11. Фондовіддача	грн	2,88	3,46	2,03	120,05	58,58

Відтак, протягом 2021-2022 років чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на ТДВ «Хмельницькзалізобетон» зріс на 39,56%.

Також спостерігаємо зростання середньозареєстрованої кількості підприємств на 0,64% за 2021-2022 роки, що вплинуло на зростання чистого доходу на одну особу на 38,68%. Протягом 2021-2022 років фонд оплати праці на ТДВ «Хмельницькзалізобетон» зріс на 20,63%, що сприяло зростанню середньорічної заробітної плати на 19,87%. Загальна собівартість реалізованої продукції ЗБК Хмельницький за 2021-2022 роки зросла на 36,14%, витрати на 1 грн., реалізація зменшилася на 2,45%. Прибуток від реалізації продукції на ТДВ «Хмельницькзалізобетон» за 2021-2022 роки зріс на 42,35%, чистий фінансовий результат (прибуток/збиток) за 2021-2022 роки збільшився на 42,67%. Рентабельність ТДВ «Хмельницькзалізобетон» протягом досліджуваного періоду мала позитивне значення, що пов'язано з прибутковою діяльністю підприємства. Середньорічна вартість основних засобів ТДВ «Хмельницькзалізобетон» за 2021-2022 роки зросла на 13,85%, що позитивно вплинуло на зростання фондівіддачі.

Склад і структура працюючих на підприємстві ТДВ «Хмельницькзалізобетон» представлена в табл. 2.3.

Таблиця 2.3 – Склад і структура працюючих на підприємстві ТДВ «Хмельницькзалізобетон»

Показник	Чисельність, осіб			Структура кадрів, %		
	2020	2021	2022	2020	2021	2022
Середньооблікова чисельність працюючих працівників облікового складу:	472	509	438	100,00	100,00	100,00
з них працівники основної діяльності	412	455	379	78,00	80,00	82,00
в тому числі:						
Робітники	387	417	355	45,00	47,00	51,00
Керівники	52	61	57	11,00	13,00	12,00
Фахівці	127	118	138	27,00	25,00	29,00
Службовці	80	71	38	17,00	15,00	8,00

Середньооблікова чисельність працюючих працівників ТДВ «Хмельницькзалізобетон» упродовж 2020-2022 рр. впала досить значно. У структурі персоналу ТДВ «Хмельницькзалізобетон» найбільша частка належить робітникам (45% у 2020 р., 47% у 2021 р. та 51% у 2022 р.).

Динаміка руху робочої сили ТДВ «Хмельницькзалізобетон» представлена в табл. 2.4.

Таблиця 2.4 – Динаміка руху робочої сили ТДВ «Хмельницькзалізобетон»

Показник	Рік			Темпи зростання звітнього року до попереднього року, %
	2020	2021	2022	
1 Середньооблікова чисельність персоналу, осіб	472	509	438	86,05
2 Кількість прийнятих на роботу, осіб	40	2	3	-40,00
3 Кількість звільнених з роботи, осіб	3	73	2	2,73
4 Кількість звільнених за власним бажанням та за порушення трудової дисципліни, осіб	3	55	2	3,63

Отже, упродовж 2020-2022 рр. відбувся спад середньооблікової чисельності персоналу в ТДВ «Хмельницькзалізобетон» 13,9%. Коефіцієнт обороту по прийому в ТДВ «Хмельницькзалізобетон» скоротився на 40,63%, що пов'язано із зменшенням чисельності прийнятих на роботу працівників. У 2022р., порівняно з 2020 р., спостерігаємо скорочення коефіцієнта обороту по вибуттю в ТДВ «Хмельницькзалізобетон» на 34,04%.

Використання трудових ресурсів підприємства ТДВ «Хмельницькзалізобетон» представлено в табл. 2.5.

Таблиця 2.9 – Використання трудових ресурсів підприємства ТДВ «Хмельницькзалізобетон» за 2020–2022 роки

Показник	Рік			Відхилення (+,-)	
	2020	2021	2022	2021-2020	2022-2021
1. Чистий дохід від реалізації продукції тис. грн	809638	1027226	576737	217588	-450489
2. Середньооблікова чисельність персоналу, осіб	472	509	438	37	-71
в тому числі робітників	387	417	355	30	-62
3. Питома вага робітників в загальній чисельності персоналу, %	81,99	81,93	81,05	-0,07	-0,88

## Продовження табл.2.9

4. Відпрацьовано днів одним робітником за рік, дні	225,7	248,6	203,2	22,9	-45,4
5. Середня тривалість робочого дня, год.	8	8	8	-	-
6. Загальна кількість відпрацьованого часу за рік: - людино-днів	87337	103674	72144	16337	-31530
- людино-годин	698694	829394	577150	130700	-252244
7. Середньорічний дохід на одну особу, тис. грн: - одного працюючого	1715,34	2018,13	1316,75	302,79	-701,37
- одного робітника	2092,09	2463,37	1624,61	371,28	-838,76
8. Середньоденний виробіток робітника, грн	9270,28	9908,23	7994,25	637,96	-1913,98
9. Середньогодинний виробіток робітника, грн	1158,79	1238,53	999,284	79,74	-239,24

Отже, упродовж 2020-2022 рр. відбулося зниження відпрацьованого часу за рік одним робітником, також спостерігаємо зниження відпрацьованих людино-годин за рік, що відбулося за рахунок скорочення середньооблікової чисельності робітників у ТДВ «Хмельницькзалізобетон».

Динаміка ефективності праці ТДВ «Хмельницькзалізобетон» представлена в табл. 2.6.

Таблиця 2.6 – Динаміка ефективності праці ТДВ «Хмельницькзалізобетон»

Показник	Рік			Відхилення 2022 / 2020 р., %
	2020	2021	2022	
1. Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн	581386	811393	576737	-7,01
2. Середньооблікова чисельність персоналу, осіб	472	509	438	0,64
в тому числі робітників	387	417	355	14,54
3. Питома вага робітників в загальній чисельності персоналу, %	44,81	46,80	51,00	13,82
4. Відпрацьовано днів одним робітником за рік, дні	118000	118500	118750	0,64
5. Середня тривалість робочого дня, год.	8	8	8	0,00

## Продовження табл.2.6

6. Загальна кількість відпрацьованого часу за рік робітниками:				
- людино-днів	55696000	56169000	56406250	1,28
- людино-годин	445568000	449352000	451250000	1,28
7. Середньорічний дохід на 1 особу, тис.грн				
- одного працюючого	1353,52	1226,55	1708,20	26,20
- одного робітника	3020,63	2620,74	3349,40	4,88
8. Середньоденний виробіток робітника, грн	251,72	218,40	279,12	10,88

Отже, упродовж 2020-2022 рр. чистий дохід від реалізації продукції в ТДВ «Хмельницькзалізобетон» впав значно. Питома вага робітників в загальній чисельності персоналу становила 44,81% у 2020 р., 46,80% у 2021 р. та 51,00% у 2022 р. Середньоденний виробіток робітника зріс на 4,88%, що свідчить про зростання мотивації праці персоналу на підприємстві.

Аналіз витрат по оплаті праці ТДВ «Хмельницькзалізобетон» представлено в табл. 2.7.

Таблиця 2.7 – Динаміка витрат по оплаті праці за 2020-2022 роки

Показник	Одиниці виміру	Рік			Темп зростання,%	
		2020	2021	2022	2021/ 2020	2022/ 2021
Середньооблікова чисельність:	осіб					
– працівників		472	509	438	107,84	86,05
– з них робітників		387	417	355	107,75	85,13
Фонд заробітної плати працівників	тис. грн	98553,1	119839	90784	121,60	75,75
Середньорічна заробітна плата одного працівника	тис. грн	208,799	235,440	207,269	112,76	88,03

Середня заробітна плата у місячному еквіваленті по ТДВ «Хмельницькзалізобетон» у 2020 році склала 17 тисяч 400 гривень, а у 2021 році – 19 тисяч 620 гривень. У 2022 році підприємство не змогло втримати рівень заробітної плати 2021 року. Падіння було значно більше (лише 17 тисяч

270 гривень на 1 працюючого в середньому була оплата праці). Тобто, це навіть нижче 2020 року.

Динаміка фактично випущеної продукції по асортименту ТДВ «Хмельницькзалізобетон» представлена в табл. 2.8.

Таблиця 2.8 – Динаміка фактично випущеної продукції по асортименту ТДВ «Хмельницькзалізобетон»

Найменування видів продукції	Вартість фактично випущеної продукції у діючих оптових цінах, тис. грн			Темпи зростання, %	
	2020	2021	2022	2021 / 2020	2022 / 2021
Плити перекриття	89313,0	80870,8	110917,4	-9,45	37,15
Перемички	84649,3	77266,2	106373,6	-8,72	37,67
Плити стрічкових фундаментів	79921,8	72498,8	105318,8	-9,29	45,27
Палі забивні	70402,7	70405,8	102641,2	0,00	45,79
Блоки бетонні	67336,2	59999,0	89415,5	-10,90	49,03
Прогони	49831,3	43429,5	65073,7	-12,85	49,84
Сходові системи	34562,5	29127,4	40407,4	-15,73	38,73
Елементи огорожі	32070,9	27848,4	37729,8	-13,17	35,48
Вироби для доріг	31815,4	27034,4	36837,2	-15,03	36,26
Плити/балки лоджій та балконів	29259,9	24476,4	33348,3	-16,35	36,25

Отже, упродовж 2021-2022 рр. відбулося збільшення обсягів фактично випущеної продукції по асортименту ТДВ «Хмельницькзалізобетон» по всіх товарних позиціях: плити перекриття; перемички; плити стрічкових фундаментів; палі забивні; блоки бетонні; прогони; сходові системи; елементи огорожі.

Структура випущеної продукції ТДВ «Хмельницькзалізобетон» представлена в табл. 2.10.

Таблиця 2.10 – Структура випущеної продукції ТДВ «Хмельницькзалізобетон»

Найменування видів продукції	Структура випущеної продукції, %			Відхилення, %	
	2020	2021	2022	2021 / 2020	2022 / 2021
Плити перекриття	13,98%	13,91%	13,67%	-0,07%	-0,24%
Перемички	13,25%	13,29%	13,11%	0,04%	-0,18%
Плити стрічкових фундаментів	12,51%	12,47%	12,98%	-0,04%	0,51%
Палі забивні	11,02%	12,11%	12,65%	1,09%	0,54%
Блоки бетонні	10,54%	10,32%	11,02%	-0,22%	0,70%
Прогони	7,80%	7,47%	8,02%	-0,33%	0,55%
Сходові системи	5,41%	5,01%	4,98%	-0,40%	-0,03%
Елементи огорожі	5,02%	4,79%	4,65%	-0,23%	-0,14%
Плити/балки лоджій та балконів	4,58%	4,21%	4,11%	-0,37%	-0,10%
Інженерні мережі	4,23%	3,29%	3,87%	-0,94%	0,58%

Отже, у структурі випущеної продукції досліджуваного ТДВ «Хмельницькзалізобетон» найбільша частка припадає на плити перекриття (13,98% у 2020 р., 13,91% у 2021 р. та 13,67% у 2022 р.) та перемички 13,25% у 2020 р., 13,29% у 2021 р.

Динаміка асортименту виготовленої продукції (в натуральних одиницях) ТДВ «Хмельницькзалізобетон» представлена в табл. 2.11.

Таблиця 2.11 – Динаміка асортименту виготовленої продукції (в тис. м<sup>3</sup>) ТДВ «Хмельницькзалізобетон»

Найменування видів продукції	Рік			Відхилення 2022/2020 рр.	
	2020	2021	2022	Абс. відх., тис. м <sup>3</sup>	Відносне відх., %
Плити перекриття	893,13	808,71	1109,17	216,04	24,19
Перемички	846,49	772,66	1063,74	217,24	25,66
Плити стрічкових фундаментів	799,22	724,99	1053,19	253,97	31,78
Палі забивні	704,03	704,06	1026,41	322,39	45,79
Блоки бетонні	673,36	599,99	894,16	220,79	32,79
Прогони	498,31	434,30	650,74	152,42	30,59
Сходові системи	345,63	291,27	404,07	58,45	16,91
Елементи огорожі	320,71	278,48	377,30	56,59	17,64
Плити/балки лоджій та балконів	292,60	244,76	333,48	40,88	13,97
Інженерні мережі	270,24	191,28	314,01	43,77	16,20
Опорні плити	256,18	208,14	296,16	39,97	15,60
Садові елементи	170,58	284,88	223,13	52,56	30,81

Отже, упродовж 2021-2022 рр. відбулося зростання обсягів виготовленої продукції ТДВ «Хмельницькзалізобетон» по всіх товарних позиціях: плити перекриття; перемички; плити стрічкових фундаментів; палі забивні; блоки бетонні; прогони; сходові системи тощо.

Структура основних виробничих фондів основного виду діяльності ТДВ «Хмельницькзалізобетон» представлено в табл. 2.12.

Таблиця 2.12 – Структура основних виробничих фондів основного виду діяльності ТДВ «Хмельницькзалізобетон»

Показник	Структура,%				
	2020	2021	2022	Відхилення	
				2021-2020	2022-2021
Основні засоби, всього	100	100	100		
1. Будівлі, споруди та передавальні пристрої	39,43	39,96	42,50	0,53	2,53
2. Автомобільний транспорт, меблі, прилади та інструменти	7,41	9,64	8,28	2,23	-1,36
3. Машини та обладнання	1,77	1,91	2,30	0,15	0,39
4. Інші основні засоби	51,40	48,48	46,92	-2,91	-1,57

Так, у структурі основних виробничих фондів основного виду діяльності ТДВ «Хмельницькзалізобетон» найбільша частка припадає на будівлі, споруди та передавальні пристрої (39,4% у 2020 р., 39,9% у 2021 р. та 42,5% у 2022 р.).

Показники використання основних виробничих фондів ТДВ «Хмельницькзалізобетон» представлено в табл. 2.13.

Таблиця 2.13 – Показники використання основних виробничих фондів ТДВ «Хмельницькзалізобетон»

Показник	Рік			Відхилення	
	2020	2021	2022	2021-2020	2022-2021
1. Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн	581386	811393	576737	230007	-234656
2. Середньорічна вартість основних виробничих фондів, тис. грн	201771,0	234565,5	284619,0	32794,5	50053,5
3. Фінансовий результат від операційної діяльності (прибуток/збиток), тис. грн	73401	103678	47392	30277	-56286
4. Чистий фінансовий результат (прибуток/збиток), тис. грн	54486	77734	27429	23248	-50305

## Продовження табл. 2.13

5.Фондовіддача, грн	2,88	3,46	2,03	0,58	-1,43
6.Фондомісткість, грн	0,35	0,29	0,49	-0,06	0,20
7.Фондоозброєність, тис. грн/особу	427,48	460,84	649,82	33,36	188,98
8.Технічна озброєність праці, тис. грн/особу	521,37	562,51	801,74	41,14	239,23
9.Рентабельність основних фондів,%	27,00	33,14	9,64	6,14	-23,50

Найвищі значення показника впродовж досліджуваного періоду фондоозброєності працівників підприємства спостерігались в 2022 році (649,82 тисяч грн/особу), а найнижчі були в 2020 році (427,48 тисяч грн/особу). На величину фондоозброєності насамперед вплинули зміни у чисельності персоналу та вартості основних виробничих фондів. Рентабельність основних фондів змінювалася відповідно до змін величини прибутку, та становила в 2020 році 27 %, в 2019 році відповідно 33,14 %, а в 2020 році – лише 9,64 %.

Забезпечення потреби матеріальних ресурсів договорами ТДВ «Хмельницькзалізобетон» та фактичне їх виконання за 2022 рік представлено в табл. 2.14.

Таблиця 2.14– Забезпечення потреби матеріальних ресурсів договорами ТДВ «Хмельницькзалізобетон» та фактичне їх виконання за 2022 рік

Вид матеріалу	Планова потреба, натуральні одиниці, тис. м <sup>3</sup>	Джерела покриття потреби, натуральні одиниці		Укладено договорів, натуральні одиниці	Забезпечення потреби договорами, %	Надійшло від постачальників, натуральні одиниці	Виконання договорів, %
		внутрішні	зовнішні				
Будівельні матеріали	32070,9	24053,18	8017,73	15	33,33	15,00	75,00
Бетон	31815,4	23861,55	7953,85	17	0,33	17,00	75,00

Характеристика норм витрат матеріальних ресурсів по основним видам продукції ТДВ «Хмельницькзалізобетон» представлено в табл. 2.15.

Таблиця 2.15 – Характеристика норм витрат матеріальних ресурсів по основним видам продукції ТДВ «Хмельницькзалізобетон»

Найменування матеріальних ресурсів	Норма витрат, натуральні одиниці		Відхилення
	2021	2022	
Паливо	799,22	724,99	-74,23
Енергія	704,03	704,06	0,03

Аналіз витрат ТДВ «Хмельницькзалізобетон» представлено в табл. 2.16.

Таблиця 2.16 – Аналіз витрат ТДВ «Хмельницькзалізобетон»

Показник	Сума, тис. грн			Структура, %		
	2021	2022	відхилення, +/-	2021	2022	відхилення, +/-
Собівартість реалізованої продукції	635296	472386	-162910	94,32	93,46	-0,86
Інші операційні витрати	37300	31960	-5340	5,54	6,32	0,79
Інші витрати	969	1105	136	0,14	0,22	0,07
Разом витрати	673565	505451	-168114	100,00	100,00	0

Отже, упродовж 2021-2022 рр. відбувся спад собівартості реалізованої продукції ТДВ «Хмельницькзалізобетон» на 162910 тис. грн. Також, за 2021-2022 рр. інші операційні витрати ТДВ «Хмельницькзалізобетон» зменшилися на 5340 тис. грн. Інші витрати ТДВ «Хмельницькзалізобетон» за 2021-2022 рр. зросли на 136 тис. грн. Загальні витрати підприємства впали на 168114 тис. грн за 2021-2022 рр.

Таблиця 2.17 – Аналіз витрат на 1 грн. реалізованої продукції ТДВ «Хмельницькзалізобетон»

Показник	Сума, тис. грн			Відхилення, %		
	2020	2021	2022	2021 / 2020	2022 / 2021	2022 / 2020
Чистий дохід від реалізації продукції, тис.грн	581386	811393	576737	230007	-234656	-4649

## Продовження таблиці 2.17

Повна собівартість реалізованої продукції, тис.грн	507985	707715	529345	199730	-178370	21360
Витрати на 1 грн реалізованої продукції, грн	0,873	0,872	0,917	0,00	0,05	0,04

Отже, упродовж 2020-2022 рр. відбулося зростання показника витратомісткості в ТДВ «Хмельницькзалізобетон» на 0,04 грн, що несуттєво.

Аналіз собівартості конкретного виробу за статтями витрат (орієнтовний перелік статей калькуляції) ТДВ «Хмельницькзалізобетон» представлено в табл. 2.18.

Таблиця 2.18 – Аналіз собівартості конкретного виробу за статтями витрат (орієнтовний перелік статей калькуляції) ТДВ «Хмельницькзалізобетон»

Стаття витрат	Витрати на одиницю продукції, грн			Структура витрат, %		
	план	факт	+, -	план	факт	+, -
1. Сировина і матеріали	42,35	45,31	2,96	57,81	57,81	0,00
2. Паливо і енергія	19,06	20,39	1,33	26,02	26,02	0,00
3. Зарплата виробничих робітників	4,15	4,44	0,29	5,66	5,66	0,00
4. Відрахування на соціальні заходи	2,01	2,15	0,14	2,74	2,74	0,00
5. Витрати на утримання та експлуатацію устаткування	0,44	0,47	0,03	0,60	0,60	0,00
8. Адміністративні	3,02	3,23	0,21	4,12	4,12	0,00
9. Витрати на збут	2,24	2,40	0,16	3,06	3,06	0,00
Разом	73,26	78,39	5,13	100,00	100,00	0,00

Отже, упродовж 2022 р. ТДВ «Хмельницькзалізобетон» витрачало кошти на такі елементи витрат як: сировина і матеріали; паливо; зарплата виробничих робітників; відрахування на соціальні заходи; витрати на утримання та експлуатацію устаткування; адміністративні; витрати на збут.

## 2.4 Аналіз балансу та фінансового стану підприємства

Важливим прийомом оцінки є формування аналітичного балансу, або ущільненого аналітичного балансу, який буде застосовуватися у всіх подальших розрахунках фінансових показників. Структура активу балансу ТДВ «Хмельницькзалізобетон» за 2022 р. представлено в табл. 2.19.

Таблиця 2.19 – Структура активу балансу ТДВ «Хмельницькзалізобетон» за 2022р.

Актив	Балансова вартість, тис.грн			Структура, %		
	на початок року	на кінець року	відхилення (+,-)	на початок року	на кінець року	відхилення (+,-)
I. Необоротні активи	156113	186388	30275	39,54	36,01	-3,54
1.1. Нематеріальні активи	317	286	-31	0,08	0,06	-0,03
1.2. Основні засоби	134640	163368	28728	34,10	31,56	-2,54
1.3. Довгостр. фінансові інвестиції	8525	8525	0	2,16	1,65	-0,51
1.4. Інші необоротні активи	0	0	0	0,00	0,00	0,00
II. Оборотні активи	238539	331080	92541	60,42	63,96	3,54
2.1. Запаси	80791	121968	41177	20,46	23,56	3,10
2.2. Дебіторська заборгованість	97304	133950	36646	24,65	25,88	1,23
2.3. Грошові кошти та їх еквіваленти	16745	22411	5666	4,24	4,33	0,09
2.4. Інші оборотні активи	3322	10069	6747	0,84	1,95	1,10
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	38	38	0	0,01	0,01	0,00
Баланс	394801	517642	122841	100	100	x

Отже, упродовж 2022 р. необоротні активи досліджуваного ТДВ «Хмельницькзалізобетон» зросли на 30275 тис. грн, що відбулося за рахунок зростання основних засобів на 28728 тис. грн. Оборотний капітал упродовж 2022 р. зросли на 92541 тис. грн, що відбулося за рахунок збільшення запасів на 41177 тис. грн, дебіторської заборговості на 36646 тис. грн, грошових коштів на 5666 тис. грн та інших оборотних активів на 6747 тис. грн.

Структура пасиву балансу ТДВ «Хмельницькзалізобетон» за 2022 р. представлено в табл. 2.20.

Таблиця 2.20 – Структура пасиву балансу ТДВ «Хмельницькзалізобетон» за 2022 р.

Пасив	Балансова вартість, тис.грн			Структура, %		
	на початок року	на кінець року	відхилення (+,-)	на початок року	на кінець року	відхилення (+,-)
I. Власний капітал	342603	416533	73930	86,78	80,47	-6,31
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	6167	0	-6167	1,56	0,00	-1,56
III. Поточні зобов'язання і забезпечення	46031	101109	55078	11,66	19,53	7,87
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	-	-	-	-	-	-
Баланс	394801	517642	122841	100,00	100,00	x

Отже, упродовж 2022 р. власний капітал досліджуваного ТДВ «Хмельницькзалізобетон» зріс на 73930 тис. грн. Довгострокові зобов'язання і забезпечення за 2022 р. відповідно зменшилися на 6167 тис. грн. Поточні зобов'язання і забезпечення за 2022 р. відповідно збільшилися на 55078 тис. грн.

Аналіз формування прибутку ТДВ «Хмельницькзалізобетон» представлено в табл. 2.21.

Таблиця 2.21 – Аналіз формування прибутку ТДВ «Хмельницькзалізобетон» у 2020-2022рр.

Показник	Рік			Темпи зростання,%		
	2020	2021	2022	2021/2020	2022/2021	2022/2020
1. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	581386	811393	576737	139,56	71,08	99,20
2. Собівартість реалізованої продукції(товарів, робіт, послуг)	447561	635296	472386	141,95	74,36	105,55
3. Валовий прибуток (збиток)	133825	176097	104351	131,59	59,26	77,98
4. Адміністративні витрати	26863	31678	26495	117,92	83,64	98,63
5. Витрати на збут	33561	40741	30464	121,39	74,77	90,77
6. Повна собівартість реалізованої продукції	507985	707715	529345	139,32	74,80	104,20
7. Фінансові результати від реалізації продукції (прибуток/збиток)	73401	103678	47392	141,25	45,71	64,57
8. Інші операційні доходи	33277	29585	22668	88,91	76,62	68,12
9. Разом чисті доходи від операційної діяльності	614663	840978	599405	136,82	71,27	97,52
10. Інші операційні витрати	38633	37300	31960	96,55	85,68	82,73
11. Фінансовий результат від операційної діяльності (прибуток)	68045	95963	38100	141,03	39,70	55,99
12. Доход від участі в капіталі, інші фінансові доходи, інші доходи	242	291	47	120,25	16,15	19,42
13. Фінансові витрати, витрати від участі в капіталі, інші витрати	1458	1124	4466	77,09	397,33	306,31
14. Фінансовий результат до оподаткування (прибуток/ збиток)	66829	95130	33681	142,35	35,41	50,40
15. Чистий фінансовий результат (прибуток/ збиток)	54486	77734	27429	142,67	35,29	50,34

Основним джерелом прибутку є чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (від основної діяльності підприємства), який в 2021 році значно збільшився порівняно з 2021 роком, а 2020 році дуже впав.

2021 рік характеризується зростанням по усіх статтях доходів, витрат та фінансового результату від різних видів діяльності. За основними статтями доходів і витрат (найперше від основної діяльності) спостерігаємо зростання біля 40% і аналогічне зростання фінансового результату від основної (+41,03%), операційної (+42,35%) та чистого прибутку - +42,67%.

На наступному кроці фінансового аналізу досліджуваного товариства проаналізуємо комплексний фінансово-економічний стан. Для цієї цілі умовам діяльності українських підприємств більше відповідає універсальна дискримінантна функція українського дослідника О.О.Терещенка:

$$Z_{\text{Тер}} = 1,5X_1 + 0,08X_2 + 10X_3 + 5X_4 + 0,3X_5 + 0,1X_6, \quad (2.1)$$

де  $X_1$  – відношення коштів до зобов'язань (коефіцієнт абсолютної ліквідності);

$X_2$  – відношення валюти балансу до зобов'язань;

$X_3$  – відношення чистого прибутку до валюти балансу (рентабельність активів);

$X_4$  – відношення чистого прибутку до доходу від реалізації продукції (рентабельність доходу);

$X_5$  – відношення виробничих запасів до виручки від реалізації продукції;

$X_6$  – відношення доходу від реалізації до оборотних коштів (оборотність основного капіталу).

Якщо  $Z_{\text{Тер}} > 2$ , підприємство має достатній рівень ефективності; якщо  $1 < Z_{\text{Тер}} < 2$ , фінансова стійкість підприємства досить порушена, а отже ефективність діяльності є низькою, проте якщо вчасно запровадити антикризові заходи, ефективність зросте; якщо  $0 < Z_{\text{Тер}} < 1$ , стан ефективності є вкрай

низьким; якщо  $Z_{\text{Тер}} < 0$ , стан ефективності знаходиться просто на мінімальному рівні, а підприємство є банкрутом.

Результати розрахунку показників (змінних)  $X_i$  даної моделі наведені у таблиці 2.22.

Таблиця 2.22 - Значення показників  $X_i$  для моделі Терещенка за ТДВ «Хмельницькзалізобетон» у 2020-2020 рр.

№	Показник	2017	2018	2019
1	X1	0,313	0,056	0,020
2	X2	4,639	3,980	3,029
3	X3	0,070	0,052	0,010
4	X4	0,078	0,038	0,011
5	X5	0,164	0,100	0,150
6	X6	1,065	1,714	1,068

Підставивши дані таблиці 2.22 в формулу Z-моделі Терещенка одержимо наступні результати:

$$Z_{\text{Тер.2020}} = 1,5 \times 0,313 + 0,08 \times 4,639 + 10 \times 0,07 + 5 \times 0,078 + \\ + 0,3 \times 0,164 + 0,1 \times 1,065 = 2,08;$$

$$Z_{\text{Тер.2021}} = 1,5 \times 0,056 + 0,08 \times 3,980 + 10 \times 0,052 + 5 \times 0,038 + 0,3 \times 0,1 + \\ + 0,1 \times 1,714 = 1,31;$$

$$Z_{\text{Тер.2022}} = 1,5 \times 0,02 + 0,08 \times 3,029 + 10 \times 0,010 + 5 \times 0,011 + \\ + 0,3 \times 0,150 + 0,1 \times 1,068 = 0,58.$$

Враховуючи результат Z-моделі за 2022р., який зменшився в порівнянні з 2021р. на 0,73 (при  $1 < Z_{\text{Тер}2022} < 2$ ) керівництву підприємства не вдалось підвищити рівень ефективності діяльності.

Як бачимо, аналіз ефективності діяльності за допомогою Z-моделі Терещенка дає змогу робити точніші висновки й обґрунтування.

Взявши до уваги значення Z-моделі Терещенка можна наочно простежити динаміку змін в фінансово-економічному стані підприємства на рисунку 2.5.

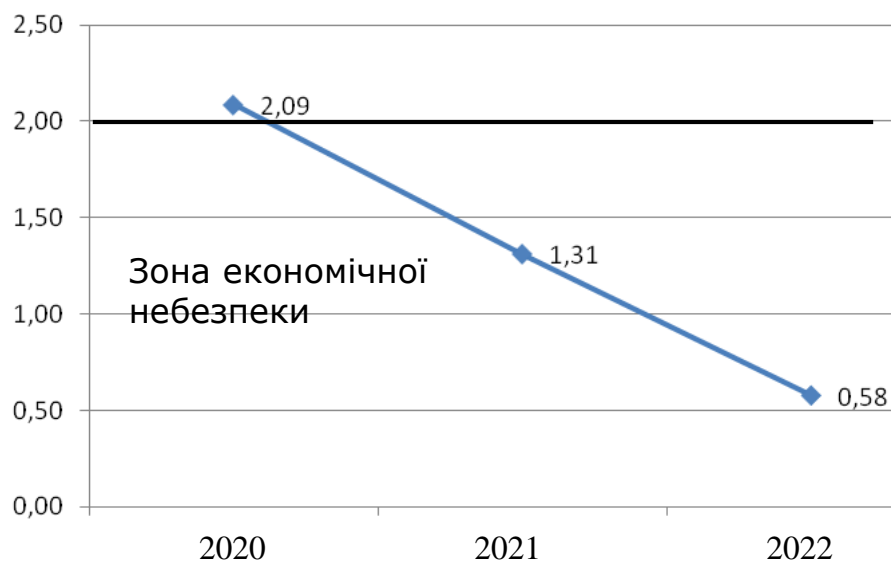


Рисунок 2.5- Динаміка коефіцієнту Терещенка за ТДВ «Хмельницькзалізобетон» у 2020-2022 рр.

## РОЗДІЛ 3 Шляхи зростання ефективності та інвестиційної активності ТДВ «Хмельницькзалізобетон»

### 3.1 Дослідження мотиваційної сегментації та конкурентної карти підприємства

В даний час поширені два основних підходи до мотиваційної сегментації ринку, розроблені Віндом в 1978 році.

У рамках першого підходу, який називається «априорним» (від лат. *A priori* — заздалегідь), ознаки сегментації: кількість сегментів, їх ємність, характеристики, карта інтересів — відомі заздалегідь, без попереднього дослідження ринку. Сегментація в даному випадку є не частиною поточного дослідження, а допоміжним інструментом при вирішенні інших завдань.

Деякі приклади априорних схем сегментації: чоловіки і жінки, молоді і старі, північні і південні регіони, кластери VALS і PRiZM.

У рамках другого підходу, що отримав назву «post hoc» (від лат. *Post hoc* - після цього), виходять переважно з невизначеності ознак сегментації і сутності самих сегментів. Підхід передбачає проведення опитування. Залежно від висловленого ставлення до певної групи змінних респонденти відносяться до відповідного сегменту. Цей підхід використовується для ринків, сегментна структура яких не визначена щодо продукту чи послуги, що надається.

При сегментуванні споживчого ринку використовуються географічні (регіональний розподіл споживачів), психографічні (тип особистості, соціальне оточення тощо), мотиваційні (інтенсивність споживання, мета покупки тощо) та демографічні (вік, стать тощо). ) зазвичай використовуються фактори. .п.) знаки.

Маючи соціально-демографічний «зріз» суспільства, отриманий, наприклад, за результатами перепису населення, можна виділити і прийняти до позиціонування ряд сегментів споживачів. Вибір кількості сегментів, на які слід розділити споживчий ринок, зазвичай диктується цільовою функцією -

виявленням найбільш перспективного сегмента. Згідно з дослідженнями, кількість сегментів не повинна перевищувати 10.

У таблиці 3.1 наведено основні складові сегментаційного аналізу споживчих мотивацій на ринку збуту бетонних виробів для будівництва ТДВ «Хмельницькзалізобетон».

Таблиця 3.1 – Аналіз сегментації споживчих мотивацій на ринку продажу виробів із бетону для будівництва ТДВ «Хмельницькзалізобетон»

Функціональна сфера	Фактор	Загальна характеристика
Виробництво	Виробничі потужності, їх завантаження; рівень оновлення устаткування; ефективність випуску виробів із бетону для будівництва.	На підприємстві ТДВ «Хмельницькзалізобетон» здійснюється постійна перевірка технічного стану устаткування, все устаткування є робочим, через недостатню продуктивність було відхилено.
Маркетинг	Конкурентоспроможність продукції; рівень прихильності споживачів до продукції; наявність можливостей зміни постачальників ресурсів; витрати на дослідження ринку; розподіл і просування товарів.	На підприємстві ТДВ «Хмельницькзалізобетон» постійно проводиться: аналіз та прогнозування ринку збуту; аналіз конкуренції, попиту, цінової політики в галузі; оцінка конкурентоспроможності продукції; обґрунтування та проведення рекламних заходів.
Фінанси	Розміри заборгованості; прибутковість; ліквідність; платоспроможність.	Загалом підприємство є фінансово спроможним погашати свої поточні зобов'язання.
Персонал	Структура і рівень кваліфікації персоналу; система заробітної плати, рівень доходів працівників; можливість залучення й ефективного використання висококваліфікованих кадрів.	Система оплати праці, яка використовується на підприємстві ТДВ «Хмельницькзалізобетон» для працівників, є відрядна форма оплати праці. На підприємстві ТДВ «Хмельницькзалізобетон» актуальним є використання матеріального заохочення працівників шляхом преміювання.
Інновації	Дослідницький потенціал, наявність і рівень дослідницько-експериментальної бази; рівень інвестицій у НДПКР	Підприємство проводить досить активну інноваційну політику за рахунок власних коштів.

Отже, аналіз сегментації мотивацій на ринку продажу виробів із бетону для будівництва ТДВ «Хмельницькзалізобетон» здійснюється з урахуванням

трендів, що склалися в зовнішньому середовищі та забезпечує відповідність характеристикам його найважливіших складових. Внутрішнє середовище формується керівництвом відповідно до його уявлень про те, які саме елементи забезпечать його ефективне функціонування й розвиток.

Таким чином, ТДВ «Хмельницькзалізобетон» є доволі успішним гравцем на ринку продажу виробів із бетону. Однак для подальшого стійкого зростання компанії необхідно різними шляхами шукати нові ринку збуту своєї продукції.

Нині основними конкурентами компанії ТДВ «Хмельницькзалізобетон» є ПБГ «Ковальська» та ТОВ «Буддеталь». Побудуємо конкурентну карту ТДВ «Хмельницькзалізобетон» на вітчизняному ринку продажу виробів із бетону для будівництва (табл. 3.2).

Таблиця 3.2 – Конкурентна карта ТДВ «Хмельницькзалізобетон» на вітчизняному ринку продажу виробів із бетону для будівництва

Класифікація за темпом зростання ринкової частки	Класифікація за розміром ринкової частки			
	I Лідер	II Сильна конкурентна позиція	III Слабка конкурентна позиція	IV Аутсайдер
I Швидке покращення конкурентної позиції		ПБГ «Ковальська»		
II Покращення конкурентної позиції				
III Погіршення конкурентної позиції		ТОВ «Буддеталь»	«Хмельницькзалізобетон»	
IV Значне погіршення конкурентної позиції				

Отже, ТДВ «Хмельницькзалізобетон» наразі знаходиться у секторі слабкої позиції. Але підприємство здійснює пошук незайнятого сегменту ТДВ «Хмельницькзалізобетон» на вітчизняному ринку продажу виробів із бетону та проводить пристосування до цільового ринку продажу виробів із бетону для будівництва.

Далі за допомогою інструменту стратегічного аналізу і планування «СОП» визначимо стратегічну позицію. Проведемо стратегічну оцінку ТДВ «Хмельницькзалізобетон» за п'ятибальною шкалою (табл. 3.3).

Таблиця 3.3 – Розрахунок стратегічної оцінки ТДВ «Хмельницькзалізобетон»

Фінансова сила	Оцінка	Промислова сила	Оцінка
Рентабельність інвестицій	2	Потенціал зростання	3
Рух грошових коштів	4	Фінансова стабільність	4
Легкість виходу з ринку	1	Технологічні знання	4
Ризик, пов'язаний з бізнесом	4	Зручність входження на ринок	1
Продуктивність праці	4	Продуктивність	4
Середнє ФС:	3,8	Середнє ПС:	3,5
Частка ринку (лідери більшості сегментів)	-1	Технологічні збори	-3
Якість продукції	-1	Варіації попиту	-5
Життєвий цикл продукту (забезпечується завдяки якійсній стратегії розширення бренду)	-2	Ціни конкуруючої продукції	-2
Лояльність клієнтів	-2	Бар'єри для виходу на ринок	-5
Техноогічне ноу-хау	-1	Конкурентний тиск	-5
Вертикальна інтеграція	-2	Ціна еластичності попиту	-5
Середнє КП:	-1,5	Технологічні збори	-4,2

Примітка: від'ємне значення стратегічної оцінки показників свідчить про непривабливий конкурентний статус підприємства у цій стратегічній позиції підприємства. Проведемо відповідні розрахунки:

$$Y = \text{ФС} + \text{ПС} = 3,8 - 4,2 = -0,4; X = \text{КП} + \text{СД} = -1,5 + 3,5 = 2$$

Проведені розрахунки показують, що компанія має конкурентно-стратегічну позицію, яка цілком може бути запропонована керівництву. Процедуру «СОП» доцільно проводити регулярно, порівнюючи показники стратегічної оцінки підприємства.

Ця позиція характеризується як приваблива галузь. Організація набуває конкурентних переваг у дуже нестабільному середовищі в умовах воєного стану. Критичним фактором тут є фінансовий потенціал. Необхідно протистояти загрозам, пов'язаним із втратою фінансування. Основними механізмами є пошук фінансових ресурсів та розвиток розподільних мереж.

Графічно конкурентну позицію ТДВ «Хмельницькзалізобетон» зображено на рис. 3.1.

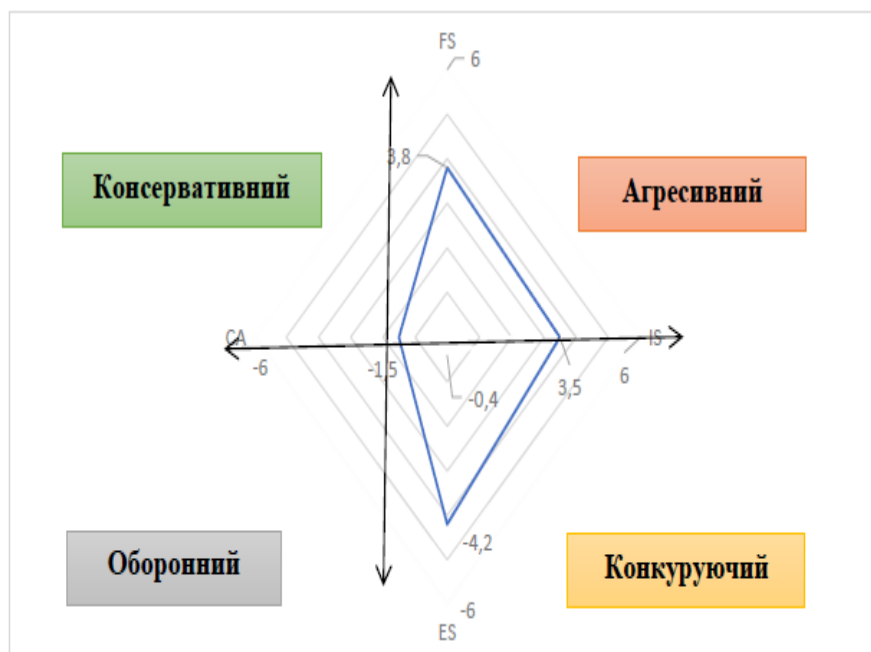


Рисунок 3.1 – Конкурентна позиція ТДВ «Хмельницькзалізобетон»

Відповідно до рекомендацій, отриманих за допомогою методу SPACE, ТДВ «Хмельницькзалізобетон» має дотримуватися конкурентної стратегії, тобто шукати фінансові ресурси та розвивати збутові мережі, зміцнюючи при цьому свою конкурентоспроможність. Тому що підприємство, яке має нижчу собівартість продукції, отримає більший розмір прибутку, що дозволить розширити масштаби виробництва, підвищити його технічний рівень, економічну ефективність і якість продукції, а також удосконалити систему збуту. У результаті конкурентоспроможність такого підприємства та продукції, яку воно виробляє, сприяє збільшенню його частки за рахунок інших підприємств, які не мають таких фінансових і технічних можливостей. Варто зазначити, що ТДВ «Хмельницькзалізобетон», займаючи лідируючі позиції на ринку збуту бетонних виробів для будівництва в Україні, має резерви для зростання.

Таким чином, проведене дослідження дає змогу спрогнозувати загальний розвиток ситуації на ринку збуту бетонних виробів для будівництва України та доцільність подальшої роботи над ним. На підставі проведеного аналізу можна

зробити наступні висновки: по-перше, очікується значне зростання ринку збуту бетонних виробів для будівництва; по-друге, зменшується частка малих і середніх компаній, які реалізують вироби з бетону.

Значний вплив на ТДВ «Хмельницькзалізобетон» має зовнішнє середовище, що відображено в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4 – Спрямованість впливу факторів зовнішнього середовища в ТДВ «Хмельницькзалізобетон»

Назва фактору	Прояв та вплив фактору на підприємство
Політичні фактори	ТДВ «Хмельницькзалізобетон» у своїй діяльності, як і будь-яке інше підприємство, керується певними правовими нормами та законами, та є залежним від певних політичних рішень. Слід зазначити, що ринок, на якому сьогодні працює компанія, перебуває в занепаді: пропозиція на ринку залишилася незмінною, а попит зменшився через неплатоспроможність покупців.
Економічні фактори	Рівень і темпи інфляції; коливання курсу національної валюти щодо валют інших країн; погані умови отримання кредиту та банківський відсоток – усі ці економічні фактори сильно впливають на діяльність підприємства. Також негативно впливає на комерційну діяльність компанії жорстка податкова політика держави, яка позбавляє компанію необхідних обігових коштів і змушує шукати шляхи обходу податкового законодавства.
Соціально-демографічні фактори	Міграційні процеси через високий рівень безробіття; загальноосвітній рівень населення; зменшення населення в Україні та її регіонах мало впливає на діяльність компанії.
Технологічні фактори	Для забезпечення високоякісної продукції, що відповідає міжнародним стандартам якості, необхідна прогресивна розвинена техніко-технологічна база. Проте основні виробничі потужності підприємства є морально та фізично застарілими, тому необхідна їхня реставрація та заміна обладнанням, що відповідає сучасним світовим вимогам.
Екологічні фактори	У сучасному світі зростає занепокоєння щодо руйнівної діяльності промисловості для навколишнього середовища. Як пріоритетне завдання – просування продукції з бетону для будівництва.

Оцінка вагомості потенційних чинників, що впливають на господарську діяльність підприємства наведена в табл. 3.5.

Таблиця 3.5 – Оцінка факторів макросередовища ТДВ «Хмельницькзалізобетон»

№ з/п	Група факторів	Фактор	Стан (зміна) фактора	Характер впливу	Оцінка ступеню впливу
1	Економічні	1. Розвиток національної економіки	Низький	Негативний	10
		2. Розвиток асортименту товарів підприємства	Високий	Позитивний	10
		3. Стан державного бюджету	Низький	Негативний	6
		4. Темп інфляції	Помірний	Негативний	7
		5. Рівень безробіття	Високий	Негативний	7
		6. Рівень податкових ставок	Середній	Негативний	10
Середній ступінь впливу					8,3
2	Політичні	1. Рівень політичної стабільності в суспільстві	Низький	Негативний	8
		2. Сила лобістських груп	Високий	Негативний	4
		3. Характер політичної боротьби	Високий	Негативний	5
		4. Ступінь суспільної підтримки урядової програми розвитку	Низький	Негативний	10
Середній ступінь впливу					6,75
3	Правові	1. Законодавчі акти, які регулюють діяльність підприємства	Покращується	Позитивний	8
Середній ступінь впливу					8
4	Демографічні	1. Чисельність населення	Зменшується	Негативний	9
		2. Рівень народжуваності	Низький	Негативний	8
Середній ступінь впливу					8,5
5	Науково-технічні	1. Нововведення у сфері продажу товарів	Високий	Позитивний	9
		2. Нововведення у сфері технологій	Високий	Позитивний	8
		3. Нововведення у сфері менеджменту	Середній	Позитивний	8

## Продовження таблиці 3.5

Середній ступінь впливу					8,3
6	Природні	1. Стан природних ресурсів	Середній	Позитивний	10
		2. Екологічний фактор	Низький	Негативний	10
		3. Природні умови	Середній	Позитивний	10
		Середній ступінь впливу			
7	Соціально-культурні	1. Рівень освіти	Середній	Позитивний	8
		2. Соціальні умови життя	Низький	Негативний	10
	Середній ступінь впливу				9

За даними таблиці 3.5 видно, що найбільший вплив на ТДВ «Хмельницькзалізоботон» справляють природні фактори. Оцінка ступеня їх впливу за десятибальною шкалою – 10. Меншою мірою соціокультурні – 9 та демографічні – 8,5.

Отже, як бачимо, усі досліджені фактори впливу на бізнес-середовище мають значний вплив на діяльність ТДВ «Хмельницькзалізоботон». Найбільше на діяльність ТДВ «Хмельницькзалізоботон» вплинули політичні фактори, а потім правові, економічні, науково-технічні, демографічні, соціально-культурні. найважливіше місце посідають природні фактори. Ефективність функціонування підприємств і організацій в конкурентному середовищі значною мірою визначається використанням основних елементів комплексу маркетингу. Співробітники відділу маркетингу на підприємстві не беруть безпосередньої участі у виробничому процесі, вони відповідають за формування концепції продукту, ефективної цінової політики, вибір найбільш привабливих каналів збуту товару, а також використання маркетингових комунікацій. система просування його до кінцевого споживача.

Для забезпечення сталого розвитку підприємств будівельної галузі управління ТДВ «Хмельницькзалізоботон» необхідно здійснювати за допомогою різних механізмів, а управління має здійснюватися на основі гнучких технологій, здатних забезпечити адаптивність сталого розвитку.

Аналіз системи сталого розвитку підприємства будівельної галузі ТДВ «Хмельницькзалізоботон» за ланцюгом М. Портера проведено в таблиці. 3.6.

Таблиця 3.6 – Аналіз системи сталого розвитку підприємства будівельної галузі ТДВ «Хмельницькзалізобетон» за ланцюжком М. Портера

№	Складові	Зниження витрат		Збільшення цінової премії бренду, %	
		Частка від загальної собівартості, %	За рахунок чого (характер пропонуваніх змін в складовій)	Частка від загальної собівартості, %	За рахунок чого (характер пропонуваніх змін в складовій)
1	Виробнича діяльність	20 %	Великі потужності виробництва можуть бути використані для досягнення ефекту масштабу	+4 %	
2	Матеріально-технічне постачання	18 %	Зниження ціни закупівлі за рахунок збільшення обсягів	+3 %	
3	Логістика	6 %	Зменшення витрат на ресурсні матеріали завдяки оптимізації системи замовлень		
4	Маркетинг та збут	7 %	Оптимізація складу персоналу, зменшення кількості та збільшення якісного складу.	+2 %	Активна реклама, піар-акції, вдало обрана стратегія позиціонування збільшує цінову премію бренда
5	Керівництво та персонал	11 %	Оптимізація складу та кількості працюючих	+3 %	Високопрофесійний персонал з великим досвідом роботи відповідно висока якість обслуговування збільшує цінову премію бренда
6	Технологія виробництва	15 %	Впровадження новітніх енергозберігаючих технологій	+10%	Впровадження технологій виробництва з використанням енергозберігаючих технологій збільшує цінову премію бренда
7	Сервіс	13	Автоматизація зворотного зв'язку з клієнтами	+5	Підвищення іміджу підприємства

Отже, можна виділити такі заходи, за допомогою яких можна скоротити витрати:

- виробничі потужності можна використовувати для досягнення ефекту масштабу;
- зниження витрат на сировинні матеріали завдяки впровадженню системи замовлення.
- унікальна технологія виробництва з використанням енергозберігаючих технологій підвищує цінову премію бренду.

Під управлінням системою сталого розвитку підприємства будівельної галузі ТДВ «Хмельницькзаліобетон» доцільно розуміти цілеспрямовану діяльність суб'єктів управління з використанням комплексу методів і засобів впливу на об'єкти управління для досягнення поставлених стратегічних цілей, а також під час управління системою сталого розвитку. а саме: створення конкурентоспроможної продукції, яка здатна задовольнити споживачів та забезпечити стабільний розвиток підприємства в динамічному ринковому середовищі. Водночас управління системою сталого розвитку підприємства будівельної галузі є комплексним процесом розробки та реалізації суб'єктом управління управлінських рішень.

Існуючим ядром компетенції ТДВ «Хмельницькзаліобетон» є: прагнення до технологічного розвитку та професійний персонал підприємства. Опишемо ринкову стратегію підприємства (тип маркетингу та стратегія охоплення ринку, ринки та сегменти ринку, на яких працює підприємство, ринкове позиціонування, конкурентна стратегія тощо) – табл. 3.7.

Таблиця 3.7 – Ринкова стратегія планування діяльності ТДВ «Хмельницькзаліобетон»

Складова ринкової стратегії	Тип (характеристика)	Опис
Товарний ринок	Будівництво житлових і нежитлових будівель	ТДВ «Хмельницькзаліобетон» функціонує у сфері виробництва будівельних металевих конструкцій і частин конструкцій.

## Продовження табл. 3.7

Базова стратегія за М. Портером	Великі потужності виробництва можуть бути використані для досягнення ефекту масштабу	Активна реклама, піар-акції, вдало обрана стратегія позиціонування збільшує цінову премію бренда
Тип маркетингу	Зниження ціни закупівлі за рахунок збільшення обсягів	Високопрофесійний персонал з великим досвідом роботи відповідно висока якість обслуговування збільшує цінову премію бренда
Стратегія охоплення ринку	Зменшення витрат на ресурсні матеріали завдяки оптимізації системи замовлень	Впровадження унікальних технологій виробництва з використанням енергозберігаючих технологій збільшує цінову премію бренда
Цільова ринкова аудиторія	Оптимізація складу персоналу. Більш активний маркетинг	Максимально задіяти великі потужності виробництва
Ринкове позиціонування	Впровадження новітніх енергозберігаючих технологій	Формування логістичної системи
Конкурентна стратегія за Ф. Котлером	Автоматизація зворотного зв'язку з клієнтами	Концентрація на потребах споживачів, застосування методів, які посилюють об'єктивне та суб'єктивне задоволення

Основою стратегії компанії можна назвати виробництво високоякісних будівельних матеріалів максимально близько до основних ринків збуту. Для ТДВ «Хмельницькзалізобетон» пріоритетними відносними активами є її технологічні розробки з виробництва будматеріалів.

Продуктова стратегія планування діяльності ТДВ «Хмельницькзалізобетон» представлена в табл. 3.8.

Таблиця 3.8 – Продуктова стратегія планування діяльності ТДВ «Хмельницькзалізобетон»

Складова продуктової стратегії	Елемент	Опис
Товарна стратегія	Тип товарної стратегії	Стратегія диференціації товару, яка являє собою процес розробки ряду істотних модифікацій товару, які роблять його відмінним від товарів-конкурентів.
	Вид товарної стратегії	
	Етап ЖЦТ	
	Характеристика товарного асортименту	

## Продовження табл. 3.8

Цінова стратегія	Тип цінової стратегії	Стратегія цінового прориву (знижених цін) – встановлення цін нижче за рівень, який сприймається більшістю покупців як такий, що відповідає економічній цінності товару.
	Метод ціноутворення	
Збутова стратегія	Тип збуту	Стратегія прямого збуту має значні переваги, головна з них – спроможність підприємства-виробника контролювати процес збуту і швидко реагувати на зміни потреб ринку.
	Методи збуту	
	Канали збуту	
Стратегія просування	Тип стратегії просування	Стратегія «притягування» передбачає концентрацію всіх комунікаційних зусиль на кінцевому споживачі без посередників.
	Елементи КМК, що задаються	
	Тип маркетингу, що застосовуються	

Таким чином, ТДВ «Хмельницькзалізобетон» має доволі значний внутрішній потенціал для досягнення стійких конкурентних переваг на ринку виробництва будівельних металевих конструкцій і частин конструкцій.

### 3.2 Дослідження сталого розвитку підприємства в системі координат SPACE-аналізу

Дослідження попиту на будівельні металеві конструкції і частини конструкцій виробництва ТДВ «Хмельницькзалізобетон» наведений у табл. 3.9.

Таблиця 3.9 – Аналіз попиту на будівельні металеві конструкції і частини конструкцій виробництва ТДВ «Хмельницькзалізобетон»

Особливості попиту	В чому проявляється означена характеристика	Вплив на діяльність підприємства
1. Вторинність	Попит на ринку виробництва будівельних металевих конструкцій і частин конструкцій зумовлюється попитом на споживчому ринку та ринку будівництва.	Збільшення попиту на споживчому ринку на 1% може привести до збільшення попиту на промисловому ринку на 3%;

## Продовження таблиці 3.9

2. Розширюваність	Збільшення асортименту виробництва будівельних металевих конструкцій і частин конструкцій	Більша зацікавленість покупців
3. Еластичність, показник еластичності попиту щодо цін	Попит на будівельні металеві конструкції і частини конструкцій еластичний, незначні коливання цін призводять до змін попиту на товари	При зміні цін споживачі можуть переключатися від одного виробника до іншого.
4. Перехресна еластичність, показник перехресної еластичності	Попит на одні види виробництва будівельних металевих конструкцій і частин конструкцій не залежить від ціни на інші види виробництва будівельних металевих конструкцій і частин конструкцій	
4. Парність (зв'язаність)	Попит парний, продаж виробництва будівельних металевих конструкцій і частин конструкцій пов'язаний з продажем виробів із бетону для будівництва	Для підприємства це важливо, збільшення або зменшення попиту на будівельні металеві конструкції і частини конструкцій пропорційно впливає на продажі комплектуючих
5. Раціональність	Попит є раціональним, та може коректуватися індивідуальними перевагами	Це підприємство використовує для зростання попиту будівельні металеві конструкції і частини конструкцій
6. Сезонність	Товар не є сезонним, попит стабільний на протязі року	Підприємство використовує на користь собі, планує обсяги виробництва, планує запаси

## Продовження таблиці 3.9

7. Нестійкість	Зумовлюється технологічними змінами та коливаннями попиту на ринку будівництва та нерухомості .	Підприємству стабільно працює та планує свою діяльність
8. Поточний стан попиту	На даному етапі попит має динамку до зниження	Зниження попиту підприємство використовує для розширення асортименту виробництва будівельних металевих конструкцій і частин конструкцій
9. Прогнозованість	Попит є прогнозованим, він залежить від кон'юнктури ринку будівництва та нерухомості.	Підприємство має можливість планувати та задіювати необхідні ресурси.

Таким чином, попит на будівельні металеві конструкції і частини конструкцій ТДВ «Хмельницькзалізобетон» зумовлюється технологічними змінами та коливаннями попиту на ринку будівництва та нерухомості є стійким несезонним та прогнозованим, на даному етапі попит має динамку до зниження. Попит парний, продаж виробництва будівельних металевих конструкцій і частин конструкцій пов'язаний з продажем виробів із бетону для будівництва.

Стратегічний аналіз підприємства ТДВ «Хмельницькзалізобетон» пов'язаний з діяльністю підприємства в цілому в довгостроковому періоді, використанням всіх ресурсів і орієнтацією на виконання його основної мети. В свою чергу, стратегічні плани на підприємстві ТДВ «Хмельницькзалізобетон» повинні бути розроблені таким чином, щоб в умовах сьогодення вони залишалися цілісними протягом тривалих періодів часу, були достатньо

гнучкими, щоб при необхідності залишалась можливість здійснення модифікації і переорієнтування.

Для оцінки ефективності поточної сталого розвитку підприємства будівельної галузі ТДВ «Хмельницькзалізобетон» проведемо SPACE-аналіз (табл. 3.10), використовуючи дані щодо впливу таких факторів як: 1) фінансова сила підприємств (ФС); 2) конкурентоспроможність підприємств (КП); 3) привабливість економіки країни (ПЕ); 4) стабільність економіки країни (СЕ).

Таблиця 3.10 – Оцінка критеріїв за методом SPACE для ТДВ «Хмельницькзалізобетон»

Критерії	Показник	Вага	Зважена оцінка
<b>Фінансова сила підприємства (ФС)</b>			
Рентабельність інвестицій, %	-28.5	0,3	-8,55
Динаміка прибутку, %	-122	0,3	-36,6
Рівень фінансової стійкості	1,44	0,4	0,56
Загальна оцінка критерію			-44,59
<b>Конкурентоспроможність підприємства (КП)</b>			
Частка підприємств в економіці (% ВВП)	1,5	0,2	0,3
Конкурентоспроможність товарів (експертна оцінка)	20	0,4	8
Рентабельність реалізації продукції (послуг), %	-6,83	0,4	-2,73
Загальна оцінка критерію			5,57
<b>Привабливість економіки (ПЕ)</b>			
Рівень прибутковості економіки, %	-0,48	0,4	-1,92
Ступінь впливу політичних факторів (експертна оцінка)	80	0,3	24
Залежність розвитку галузі від кон'юнктури (експертна оцінка)	30	0,3	9
Загальна оцінка критерію			31,08
<b>Стабільність економіки (СЕ)</b>			
Стабільність економіки (Грошова база / Кредитні зобов'язання)	19,1	0,5	9,55
Рівень розвитку господарської діяльності в економіці (місце у світовому рейтингу)	63	0,3	18,9
Маркетингові та рекламні можливості (експертна оцінка)	30	0,2	6
Загальна оцінка критерію			34,45

На основі вивчення ключових критеріїв за кожною групою складається матриця спрямованих поточних стратегій (пропонуються відповідно до поточних стратегій – стратегії виведення товару на новий ринок) в системі

координат SPACE та будується вектор позиції ТДВ «Хмельницькзалізобетон». Положення вектора визначає тип рекомендованої стратегії. Результати експертної оцінки показників за певними ключовими критеріями визначено на рівні: вищий бал – 100, нижчий – 1.

Для ТДВ «Хмельницькзалізобетон» координати векторів матриці SPACE-аналізу дорівнюють:  $X = 31,08 - 5,57 = +25,51$ ;  $Y = -44,59 - 34,45 = -79,04$ . Варто зазначити, що розвиток сфери продажу виробів із бетону для будівництва нерозривно пов'язаний з безпосереднім вітчизняним ринком продажу виробів із бетону для будівництва. Відповідно для підприємств, які здійснюють продаж виробів із бетону для будівництва, координати дорівнюють:  $X = 31,08 - 5,34 = +25,74$ ;  $Y = 36,36 - 34,45 = +1,91$  (рис. 3.2).

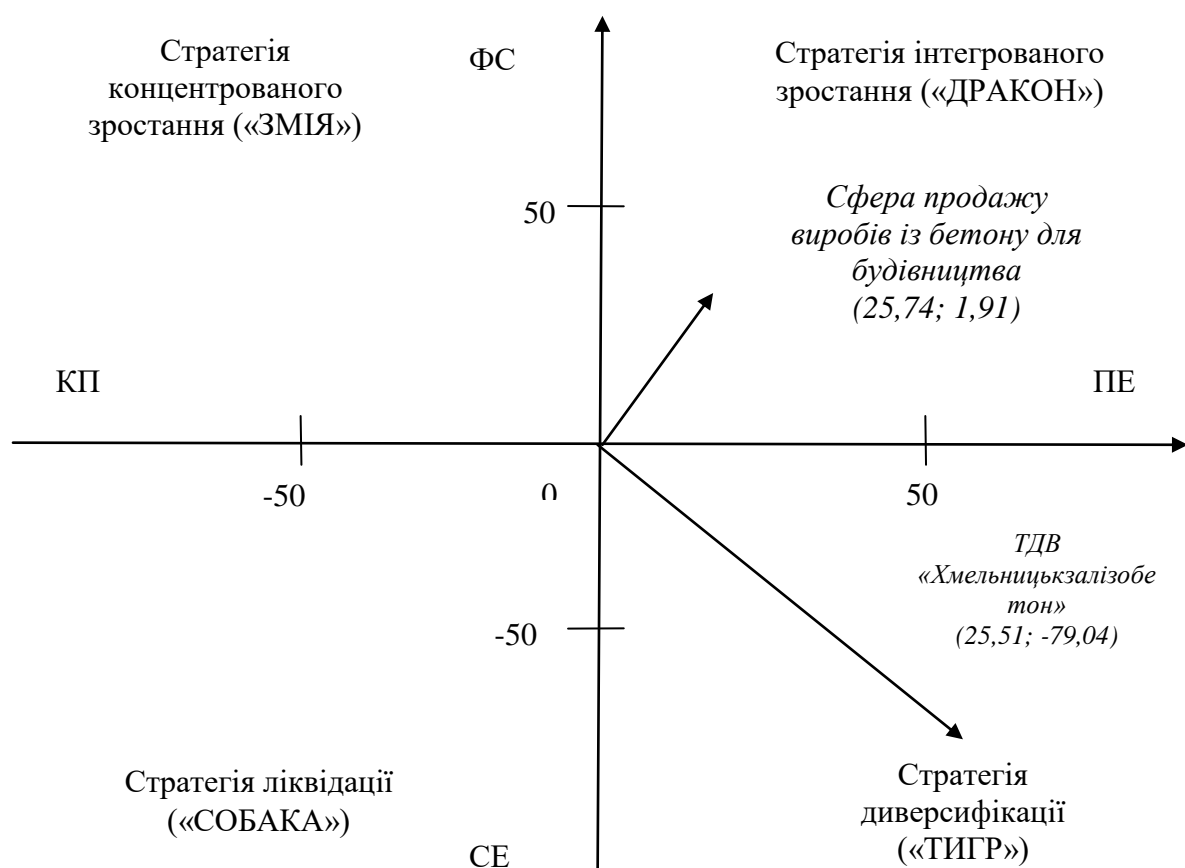


Рисунок 3.2 – Поточні координати сталого розвитку підприємства будівельної галузі ТДВ «Хмельницькзалізобетон» в системі координат SPACE-аналізу

Отже, вектор рекомендованої стратегії підприємства будівельної галузі для ТДВ «Хмельницькзалізобетон» знаходиться в правому нижньому квадранті в системі координат SPACE-аналізу, що відповідає стратегії «Тигр» (поточна стратегія диверсифікації). В сфері продажу виробів із бетону для будівництва поточною стратегією є «Дракон», або стратегія інтегрованого розвитку. В умовах обмеженості й різкого подорожчання ресурсів одним із основних факторів забезпечення одержання максимального прибутку на вкладений капітал і необхідних темпів збільшення обсягів і досягнення стійкості продажу виробів із бетону для будівництва в ТДВ «Хмельницькзалізобетон» є вдосконалення територіальної організації процесу виробництва та продажу виробів із бетону для будівництва.

### 3.3 Підвищення інвестиційної активності підприємства

Для успішного розвитку компанія в умовах конкуренції повинна стежити за всіма змінами на ринку: вимогами клієнтів, співвідношенням цін, конкуренцією, а також впровадженням нових стратегічних інструментів у діяльність компанії. Як один із можливих шляхів підвищення ефективності сталого розвитку підприємства будівельної галузі ТДВ «Хмельницькзалізобетон» доцільно залучати імпорتنу продукцію для її подальшої реалізації в Україні.

З метою підвищення ефективності сталого розвитку підприємства будівельної галузі пропонуємо підприємству шукати резерви для зростання напрямків імпорту бетонних виробів з Польщі. Для цього доцільно залучати спеціалістів – торгових представників, які представлятимуть ТДВ «Хмельницькзалізобетон» на міжнародному ринку імпорту бетонних виробів. Для забезпечення розвитку та використання в довгостроковій перспективі ТДВ «Хмельницькзалізобетон» має мати свій оптимальний стратегічний план. Побудуємо діаграму Ганта для підвищення ефективності сталого розвитку

підприємства за рахунок імпорту бетонних виробів на ТДВ «Хмельницькзалізобетон» (рис. 3.3).

Назва періоду	1-й рік впровадження проєкту			
	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
Залучення торгового представника на міжнародному ринку продажу імпорту виробів з бетону				
Імпорт виробів з бетону				
Розрахунок необхідних коштів та джерел для зростання прибутковості діяльності підприємства				
Раціональне використання маркетингових комунікацій для просування імпорту виробів з бетону з Польщі				
Оцінка прибутковості запропонованих заходів				

Рисунок 3.3 – Діаграма Ганта проєкту підвищення ефективності сталого розвитку ТДВ «Хмельницькзалізобетон» за рахунок імпорту виробів з бетону

Для успішного розвитку ринку імпорту бетонних виробів необхідна наявність відповідного кадрового потенціалу, формування, поповнення та розвиток якого в свою чергу залежить від якості підготовки торгового представника з Польщею. Є потреба залучення торговельного представника з Польщею. Поряд із визначеною діаграмою Ганта необхідно побудувати матрицю відповідальності проєкту підвищення сталого розвитку ТДВ «Хмельницькзалізобетон» за рахунок імпорту бетонних виробів (табл. 3.11).

Таблиця 3.11 – Матриця відповідальності для проєкту підвищення ефективності сталого розвитку ТДВ «Хмельницькзалізобетон» за рахунок імпорту виробів з бетону

Фаза	Відповідальний			
	A	B	C	D
Залучення торгового представника на міжнародному ринку продажу імпорту виробів з бетону	B	П		
Імпорт виробів з бетону	B1	П	П1	З
Розрахунок необхідних коштів та джерел для зростання прибутковості діяльності підприємства		B	П1	П
Раціональне використання маркетингових комунікацій для просування імпорту виробів з бетону з Польщі		B1	B	П1
Оцінка прибутковості запропонованих заходів			B1	B1
Позначення: B – виконавець роботи; B1 – відповідальна особа; П – особа, що підписує документ; П1 – особа, що погоджує інформацію в документі; З – особа, що затверджує документ.				

Проведемо розрахунок витрат у результаті реалізації основних напрямів підвищення ефективності сталого розвитку ТДВ «Хмельницькзалізобетон» за рахунок імпорту виробів з бетону (табл. 3.12).

Для побудови механізму організації імпорту на досліджуваному підприємстві проведемо обґрунтування вибору цільового ринку з-поміж трьох потенційних країн-контрагентів на основі вивчення політичних, економічних, географічних, правових, соціальних та культурних факторів умов кожної з них.

Таблиця 3.12 – Витрати на проєкт підвищення ефективності сталого розвитку ТДВ «Хмельницькзалізобетон» за рахунок імпорту виробів з бетону (тис. грн)

№ п/п	Статті витрат	Розрахунок плану на 2023 р.
1	Витрати на добір торгового представника для імпорту виробів з бетону з Польщі	240,0
2	Витрати на поліпшення конкурентних позицій	90,0
3	Витрати на залучення нових маркетингових комунікацій та рекламної кампанії підприємства для ознайомлення клієнтів з відновлюваними джерелами імпорту виробів з бетону	50
4	Всього	380

При виборі транспортного засобу для доставки виробів з бетону необхідно відмітити практику транспортування. У більшості вироби з бетону перевозяться водним транспортом, поряд даний вид транспорту є значно дешевший ніж інші, а також має високу провізну спроможність. Оцінку різновидів транспорту можна представити в табл. 3.13.

Таблиця 3.13 – Обрання транспорту для реалізації операції імпорту

Вид транспорту	Швидкість	Надійність	Перевізна спроможність	Доступність	Вартість
Водний транспорт	3	3	5	4	5

Дані таблиці вказують на невисоку вартість імпортової операції та високу перевізну спроможність.

Для визначення орієнтовного рівня ціни використовуються конкурентні матеріали. Вони мають бути приведені до умов майбутнього контракту, що при імпорті – характеристики та умови поставок, які містяться у найбільш привабливому конкурентному матеріалі продавців [10, с. 75].

У цілому процедура визначення зовнішньоторговельної ціни конкурентним методом визначається такою формулою:

$$P_i = P_0 + K_c + K_b + K_{tr} , \quad (3.1)$$

де  $P_i$  – конкурентна зовнішньоторговельна ціна ( $i = 1, 2 \dots n$ );

$K_c$  – сумарна поправка на комерційні умови;

$K_b$  – сумарна поправка на комплектацію;

$K_{tr}$  – сумарна поправка на техніко-економічні показники [10, с. 75].

Проведемо порівняння 3-х основних імпортерів виробів з бетону та оберемо одного найбільш привабливого для ТДВ «Хмельницькзалізобетон» імпортера (табл. 3.14).

Таблиця 3.14 – Конкурентні матеріали 3-х основних імпортерів виробів з бетону

Показники	ТОВ «ISD Dunafer Zrt» (Польща)	ТОВ «Mankenberg» (Хорватія)	ТОВ «CYL Knife Valves SL» (Італія)
Контрактна ціна товару	370,0	365,0	461,0
Транспортні витрати	14,7	13,2	16,3
Інші товари пов'язані із доставкою і реалізацією товару на внутрішньому ринку	6,9	6,5	4,9
Ціна реалізації на внутрішньому ринку, грн/од.	980,4	950,0	1193,4
Витрати, тис. грн	512,708	983,474	184,052
Результати, тис. грн	542,161	1025,050	190,944
Ефект імпортової операції, тис. грн	29,453	41,576	6,892
Ефективність імпортової операції, грн/грн.	1,06	1,14	1,04

На основі інформації, яка представлена у табл. 3.14, варто навести комплект маркетингових матеріалів, які продають не просто товар або послугу, а історію компанії (маркетинг-кіт). Маркетинг-кіт – це спосіб продемонструвати потенційним покупцям, клієнтам, партнерам, постачальникам, в чому полягає відмінність компанії від конкурентів. Так найбільш привабливим імпортером для ТДВ «Хмельницькзалізобетон» є ТОВ «ISD Dunafer Zrt». Вироби з бетону від компанії ТОВ «ISD Dunafer Zrt» розроблені для забезпечення звукоізоляційних властивостей.

Імпорт передбачає покупку товару у зарубіжного продавця і відповідно його ввезення на території країни, в якій здійснює операції компанія – покупець товару. Укладання зовнішньоекономічних контрактів – один з найбільш важких етапів в господарській діяльності підприємства.

Згідно з Українським класифікатором товарів ЗЕД виробу із бетону має такий код: 2520100000. Так як ТДВ «Хмельницькзалізобетон» планує випускати нові вироби з бетону, підприємство хоче замовити у ТОВ «ISD Dunafer Zrt» вироби з бетону обсягом 815 тонн (пробна партія) на умовах FCA Польща. Розглянемо схему проведення імпортової операції на прикладі закупівлі

виробів з бетону в польській фірмі «ISD Dunafer Zrt» на умовах FCA Одеса із платежем по акредитиву.

У табл. 3.15 представлені припущення для розрахунків економічної ефективності імпортової операції з поставки виробів із бетону з Польщі до ТДВ «Хмельницькзалізобетон» (Україна).

Таблиця 3.15 – Припущення для розрахунків економічної ефективності імпортової операції з поставки виробів із бетону з Польщі до ТДВ «Хмельницькзалізобетон» (Україна)

Вид ЗЕО	Імпорт	Сума	
		дол.	грн
Умови ЗЕД контракту			
Країна-експортер	Польща		
Відстань до продавця	816 км		
Найменування товару	Виріб із бетону		
Код УКТ ЗЕД	2520100000		
Кількість товару, (т)	815		
Контрактна ціна товару (за 1 т)	813	813	32365,53
Базисні умови поставки	FCA Польща		
Термін поставки	14 днів		
Валюта платежу	дол. США		
Курс НБУ на дату платежу	39,81		39,81
Форма міжнародних розрахунків	Документарний акредитив		
Умови (графік) розрахунків	Платежі за товари, мають бути здійснені у доларах США з безвідкличного документарного акредитива, відкритого за дорученням Покупця на користь Продавця банком – кореспондентом		
Фактурна вартість товару			
Собівартість товару	415	338225	13464737,25
Витрати по здійсненню ЗЕО			
Витрати на перевезення	на 1 т	243,9	9709,66
Витрати на страхування	2% від вартості товару	16,26	647,31

Проведемо розрахунок ефективності зовнішньоторговельної операції з імпорту виробів з бетону з Польщі від ТОВ «ISD Dunafer Zrt». Закупівельна вартість становить 813 дол. США; собівартість одиниці продукції 415 дол. США; ціна на внутрішньому ринку 571 дол. США або 12937,43 грн.

Умови імпорту виробів з бетону з Польщі від ТОВ «ISD Dunafer Zrt»:

а) Закупівельна вартість прокату для імпорту становить 813 дол. США за 1 тонну, кількість – 815 тонн;

б) 100% передплата;

в) Витрати, пов'язані з імпортом виробів з бетону з Польщі від ТОВ «ISD Dunafer Zrt»:

– вартість перевезення вантажу – 3% =  $813 \cdot 815 \cdot 0,03 = 19877,85$  дол.;

– вартість страхування – 2% =  $813 \cdot 815 \cdot 0,02 = 13251,9$  дол.;

– оплата навантаження / розвантаження – 0,5% =  $813 \cdot 815 \cdot 0,005 = 3312,97$  дол.

Митна вартість:  $813 \cdot 815 + 19877,85 + 13251,9 + 3312,97 = 699037,72$  дол.

Витрати, пов'язані з митним оформленням імпорту виробів з бетону з Польщі від ТОВ «ISD Dunafer Zrt»:

а) Сплата імпортного мита – 21% =  $699037,72 \cdot 21\% = 146797,92$  дол.;

б) Сплата митних зборів – митні збори не сплачуються;

в) Повернення сплаченого акцизного збору – сталеві плити не підлягають акцизному збору.

Розрахунок валютної виручки від укладання контракту із імпорту виробів з бетону з Польщі від ТОВ «ISD Dunafer Zrt»: (Ціна за тонну) \* (Кількість тонн) =  $813 \cdot 815 = 662595$  дол.

Розрахунок валового доходу із імпорту виробів з бетону з Польщі від ТОВ «ISD Dunafer Zrt»:

Собівартість товару становить  $415 \cdot 815 = 338225$  дол.

$662595 - (338225 + 146797,92) = 177572,08$  дол.

Розрахунок з бюджетом:

а) ПДВ – До таких операцій застосовують нульову ставку.

б) % за кредит – немає, адже 100% передоплата;

в) Заробітна плата – 7000 дол.;

г) Командировочні – 2000 дол.;

д) Інші витрати – представницькі витрати 1000 дол.

Всього витрати:  $7000 + 2000 + 1000 = 10000$  дол.

Розрахунок прибутку із імпорту виробів з бетону з Польщі від ТОВ «ISD Dunafer Zrt»:

(Валовий дохід) – (Витрати, відрахування);

$177572,08 - 10000 = 167572,08$  дол.

Сплата податку на прибуток із імпорту виробів з бетону з Польщі від ТОВ «ISD Dunafer Zrt»:

Податок на прибуток становить 18%:  $167572,08 * 0,18 = 30162,92$  дол.

Розрахунок чистого прибутку із імпорту виробів з бетону з Польщі від ТОВ «ISD Dunafer Zrt»: (Прибуток) – (Податок на прибуток) =  $167572,08 - 30162,92 = 137409,11$  дол.

Розрахунок рентабельності зовнішньоторговельної угоди із імпорту виробів з бетону з Польщі від ТОВ «ISD Dunafer Zrt»:  $137409,11 / 662595 * 100\% = 20,74\%$

Отже, підприємство отримує високий рівень рентабельності за значної загальної суми прибутку. Таким чином, при наявності якісного продукту, сертифікованого та виробленого за світовими стандартами, підприємство має можливість поставляти його з Польщі.

Складемо таблицю із рекомендованими заходами щодо зростання ефективності та інвестиційної активності (таблиця 3.16).

Таблиця 3.16 - Рекомендовані заходи щодо зростання ефективності та інвестиційної активності ТДВ «Хмельницькзалізобетон»

Рекомендовані заходи	Методи здійснення заходів	Цілі, що досягаються	Показники ефективності, що характеризують результат
Здійснювати постійний моніторинг економічного й інвестиційного потенціалу	Метод позиціонування дає змогу ранжувати показники економічного й інвестиційного потенціалу. Досліджуване підприємство має середній рівень економічного потенціалу	Створюються умови для формування стратегічної моделі управління підприємством	
Заходи організаційного, економічного та виробничого напрямів, спрямовані на зростання потенціалу	Перехід на більш гнучку систему ціноутворення, яка б швидко реагувала на зміни попиту та водночас була прив'язана до факторів безбитковості. Здійснення постійного моніторингу основних фінансово-економічних показників. Пошук додаткових джерел поповнення ресурсів	Зростає потенціал підприємства	
Впровадити стратегію розширення із невеликим ризиком	Обрана стратегія має передбачати доволі слабку інвестиційну активність із ґрунтовним дослідженням обраних напрямів діяльності на предмет рівня ризику.	Покращуються фінансово-економічні показники діяльності	
Впровадити інвестиційну стартерію диференціації	Пошук нових напрямів діяльності; розширення асортименту товарів; технічне переобладнання виробництва; ліквідація «вузьких» місць, зокрема лімітів ресурсів; повне використання виробничих потужностей; підвищення продуктивності та ефективності виробничого процесу.	Контроль якості продукції; якість кожної операції; гнучкість виробничого процесу	Покращуються фінансово-економічні показники діяльності
Зростання конкурентоспроможності	Імпорт пластифікаторів бетону з Польщі	Підвищується якість виробів та знижується	Рентабельність зовнішньоторгівельної угоди складе 20,74%

## ВИСНОВКИ

Актуальність теми. В умовах ринкової економіки функціонування та розвиток підприємств значною мірою визначається ефективністю їх інвестиційного механізму, а також результативністю впроваджуваних інновацій. Аналіз господарської практики показує, що значення інвестиційної діяльності для промислових підприємств у сучасних умовах постійно зростає. Між тим, статистичні дані останніх років підтверджують той факт, що промислові підприємства переживають серйозну кризу в інвестиційній сфері і, якщо не вживати активних заходів щодо її подолання, як з боку держави, так і з боку менеджменту, промислових підприємств, найближчим часом негативні наслідки будуть відсутні. Ситуація, що склалася, значною мірою визначається складністю та багатоаспектністю проблем інвестиційної сфери промислових підприємств.

Розвиток і модернізація економіки України на інвестиційній основі передбачає підвищення конкурентоспроможності підприємств, їх адаптацію до нових умов господарювання, збільшення темпів модернізації виробництва. Забезпечення високого рівня науково-технічного розвитку країни, підвищення результатів інвестиційної діяльності підприємств вимагають створення передумов для проведення структурних змін в економіці, збільшення обсягів фінансування інвестиційної сфери, державного регулювання та підтримки інвестиційних процесів, використання ефективних форм управління новими розробками, підвищення конкурентоспроможності та якості вітчизняної продукції виробників. Необхідність удосконалення фінансування та управління науково-технічною сферою підтверджується зниженням результатів інвестиційної діяльності українських підприємств. Низькі темпи впровадження нових розробок стримуються відсутністю фінансової підтримки та стимулювання інновацій, системи страхування ризиків і гарантій повернення інвестицій, ефективного управління інвестиційними проектами.

ТДВ «Хмельницькзалізоботон» здійснює свою діяльність у сфері виробництва бетонних виробів для будівництва. Будівельна галузь є однією із стратегічних галузей економіки України. Діяльність будівельної індустрії пов'язана з усіма галузями економіки, оскільки будівництво створює велику кількість робочих місць не тільки в цій галузі, а й в інших галузях, які споживають будівельну продукцію. Споживання будівельних матеріалів залежить головним чином від стану житлового будівництва, а також від купівельної спроможності населення (реальний дохід, соціальні програми: зниження іпотечних ставок, приріст капіталу, соціальне житло). На початку кризи, спричиненої поширенням вірусу COVID-19, попит на ремонтні товари значно зріс через зростання курсу валют. Подальша динаміка ринку визначалася темпами зняття введених обмежень і відновленням економіки, а також здатністю виробників налагоджувати експортні поставки.

ТДВ «Хмельницьксталебетон» зареєстровано 26.12.1996 р. за юридичною адресою: 29010, Україна, Хмельницька область, м. Хмельницький, вул. В. М. Чорновола, будинок 31. Керівник організації – Корбут Валерій Анатолійович. Організаційно-правова форма ТДВ «Хмельницькзалізоботон» - товариство з додатковою відповідальністю; форма власності – недержавна.

Діяльність ТДВ «Хмельницькзалізоботон» за КВЕД: основний вид діяльності ТДВ «Хмельницькзалізоботон» за КВЕД: 23.61 Виробництво виробів з бетону для будівництва; інші види діяльності ТДВ «Хмельницькзалізоботон» за КВЕД: 16.23 Виробництво інших дерев'яних будівельних конструкцій та столярних виробів; 45.11 Торгівля автомобілями та легковими транспортними засобами; 45.20 Технічне обслуговування та ремонт автомобілів та ін.

Відтак, протягом 2021-2022 років чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на ТДВ «Хмельницькзалізоботон» зріс на 39,56%. Також спостерігаємо зростання середньозареєстрованої кількості підприємств на 0,64% за 2021-2022 роки, що вплинуло на зростання чистого доходу на одну особу на 38,68%. Протягом 2021-2022 років фонд оплати праці на ТДВ «Хмельницькзалізоботон» зріс на 20,63%, що сприяло зростанню середньорічної заробітної плати на 19,87%. Загальна собівартість реалізованої продукції ЗБК

Хмельницький за 2021-2022 роки зросла на 36,14%, витрати на 1 грн., реалізація зменшилася на 2,45%. Прибуток від реалізації продукції на ТДВ «Хмельницькзалізоботон» за 2021-2022 роки зріс на 42,35%, чистий фінансовий результат (прибуток/збиток) за 2021-2022 роки збільшився на 42,67%. Рентабельність ТДВ «Хмельницькзалізоботон» протягом досліджуваного періоду мала позитивне значення, що пов'язано з прибутковою діяльністю підприємства. Середньорічна вартість основних засобів ТДВ «Хмельницькзалізоботон» за 2021-2022 роки зросла на 13,85%, що позитивно вплинуло на зростання фондівіддачі.

Впродовж 2022р. необоротні активи досліджуваного ТДВ «Хмельницькзалізобетон» зросли на 30275 тис. грн, що відбулося за рахунок зростання основних засобів на 28728 тис. грн. Оборотний капітал упродовж 2022р. зросли на 92541 тис. грн, що відбулося за рахунок збільшення запасів на 41177 тис. грн, дебіторської заборговості на 36646 тис. грн, грошових коштів на 5666 тис. грн та інших оборотних активів на 6747 тис. грн.

Основним джерелом прибутку є чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (від основної діяльності підприємства), який в 2021 році значно збільшився порівняно з 2021 роком, а 2020 році дуже впав.

2021 рік характеризується зростанням по усіх статтях доходів, витрат та фінансового результату від різних видів діяльності. За основними статтями доходів і витрат (найперше від основної діяльності) спостерігаємо зростання біля 40% і аналогічне зростання фінансового результату від основної (+41,03 %), операційної (+42,35 %) та чистого прибутку - +42,67%.

Усі досліджені фактори впливу на бізнес-середовище мають значний вплив на діяльність ТДВ «Хмельницькзалізоботон». Найбільше на діяльність ТДВ «Хмельницькзалізоботон» вплинули політичні фактори, а потім правові, економічні, науково-технічні, демографічні, соціально-культурні. найважливіше місце посідають природні фактори. Ефективність функціонування підприємств і організацій в конкурентному середовищі значною мірою визначається використанням основних елементів комплексу маркетингу. Співробітники відділу маркетингу на підприємстві не беруть безпосередньої участі у виробничому

процесі, вони відповідають за формування концепції продукту, ефективної цінової політики, вибір найбільш привабливих каналів збуту товару, а також використання маркетингових комунікацій. система просування його до кінцевого споживача.

Для забезпечення сталого розвитку підприємств будівельної галузі управління ТДВ «Хмельницькзалізобетон» необхідно здійснювати за допомогою різних механізмів, а управління має здійснюватися на основі гнучких технологій, здатних забезпечити адаптивність сталого розвитку.

Вектор рекомендованої стратегії ТДВ «Хмельницькзалізобетон» знаходиться в правому нижньому квадранті в системі координат SPACE-аналізу, що відповідає стратегії «Тигр» (поточна стратегія диверсифікації). В сфері продажу виробів із бетону для будівництва поточною стратегією є «Дракон», або стратегія інтегрованого розвитку. В умовах обмеженості й різкого подорожчання ресурсів одним із основних факторів забезпечення одержання максимального прибутку на вкладений капітал і необхідних темпів збільшення обсягів і досягнення стійкості продажу виробів із бетону для будівництва в ТДВ «Хмельницькзалізобетон» є вдосконалення територіальної організації процесу виробництва та продажу виробів із бетону для будівництва.

## ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАНЬ

1. Адонін С.В. Управління діловою активністю підприємства в сучасних умовах [Електронний ресурс] / С.В. Адонін, Ю.М. Калашнікова, А.А. Смолянський. // Ефективна економіка. – 2021. – Режим доступу: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12\\_2021/90.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2021/90.pdf) (дата звернення 15.10. 2023).
2. Анісімова О. М. Аналіз ділової активності підприємства як системна оцінка ефективності використання власних ресурсів [Електронний ресурс] / О. М. Анісімова. // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва : зб. наук. пр. / Харків. нац. автомоб.-дор. ун-т. – Харків, 2013. – № 2 (5). – С. 19–23. – Режим доступу: <https://dspace.khadi.kharkov.ua/dspace/handle/123456789/6145> (дата звернення 8.10. 2023).
3. Аудитори Хмельниччини за 2022 рік забезпечили відшкодування 25,7 млн грн втрат фінансових і матеріальних ресурсів – Режим доступу: <https://www.adm-km.gov.ua/?p=119572> – Назва з екрану (дата звернення 20.09. 2023).
4. Безугла Л.С. Дослідження тенденцій розвитку ринку послуг в Україні [Електронний ресурс] / Л. С. Безугла, Н. В. Шинкаренко, Т. В. Куваєва // Економічний Вісник. – 2022. – №3. – С. 69 – 78. – Режим доступу: <https://doi.org/10.33271/ebdut/79.069> (дата звернення 19.09. 2023).
5. Бессонова Г.П. Проблеми розвитку аудиту і аудиторських послуг в Україні [Електронний ресурс] / Бессонова Г.П. // Ефективна економіка. – 2020. – №12.– Режим доступу: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12\\_2020/96.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2020/96.pdf) (дата звернення 20.09. 2023).
6. Вовк Вікторія. Комплексна оцінка ділової активності підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.researchgate.net/publication/322662799\\_Kompleksna\\_ocinka\\_dilovoi\\_aktivnosti\\_pidpriemstva](https://www.researchgate.net/publication/322662799_Kompleksna_ocinka_dilovoi_aktivnosti_pidpriemstva) – Назва з титул. екрану. (дата звернення 24.11. 2023).
7. Воронко Р.М. Аналіз ділової активності в системі управління розвитком підприємства [Електронний ресурс] / Р.М. Воронко, О.С. Воронко. //

Підприємництво і торгівля. – 2018. – Вип. 23.– С. 64-69. – Режим доступу: DOI: <https://doi.org/10.36477/2522-1256-2018-23-11><http://journals-lute.lviv.ua/index.php/pidpr-torgi/article/view/61/56> (дата звернення 24.11. 2023).

8. Гуменюк М.М. Удосконалення механізму управління діловою активністю підприємства [Електронний ресурс] / М.М. Гуменюк, А.В. Грицак А.В.// Молодий вчений. – 2017.– № 10 (50). – С. 874-877. – Режим доступу: URL:<http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/10/197.pdf> (дата звернення 30.11. 2023).

9. Дончак Л.Г. Ділова активність підприємства та шляхи її зміцнення [Електронний ресурс] / Л.Г. Дончак, О.М. Ціхановська. / «Економіка і суспільство». – Мукачівський державний університет. – 2017. – Випуск №10. – С. 250-255. – Режим доступу: [https://economyandsociety.in.ua/journals/10\\_ukr/44.pdf](https://economyandsociety.in.ua/journals/10_ukr/44.pdf) (дата звернення 17.11. 2023).

10. Звіти про результати діяльності Держаудитслужби та її міжрегіональних територіальних органів (ревізія, перевірка). – Режим доступу: URL: <https://dasu.gov.ua/ua/plugins/userPages/71> (дата звернення 17.09. 2023).

11. Звіти про результати діяльності Держаудитслужби та її міжрегіональних територіальних органів (ревізія, перевірка). – Режим доступу: <https://dasu.gov.ua/ua/plugins/userPages/1985> (дата звернення 17.09. 2023).

12. Звіти про результати діяльності Держаудитслужби та її міжрегіональних територіальних органів (ревізія, перевірка). – Режим доступу: <https://dasu.gov.ua/ua/plugins/userPages/2652> (дата звернення 17.09. 2023).

13. Касаткін Сергій. Професія аудитора під час війни. Реалії та перспективи внутрішнього аудиту в Україні. 06.07. 2022.[Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://kpmg.com/ua/uk/blogs/home/posts/2022/07/profesiya-vnutrishnoho-audytora-pid-chas-viyny.html> – Назва з титул. екрану. (дата звернення 3.11. 2023).

14. Кащена Н.Б. Ділова активність підприємства: сутність та методика аналізу: [монографія] / Н. Б. Кащена, О. О. Горошанська, Т. В. Польова. – Х.: Видавництво Іванченка І.С. – 2020. – 196 с.

15. Кобрин Л. Й. Теоретико-методичні підходи до управління діловою активністю підприємства / Л. Й. Кобрин. // Наукові записки. Сер.: Економічні науки. – 2018. – № 1 (56). – С. 193–200/

16. Козлова О. С. Методика оцінки фінансової стійкості підприємства / О. С. Козлова // Молодий вчений. Серія: «Економічні науки». – 2020. – № 10 (50) – С. 914 – 918/

17. Кондратюк А.П. Тенденції розвитку ринку аудиторських послуг в Україні, напрямки удосконалення та перспективи покращення контролю їх якості [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://kpmg.com/ua/uk/blogs/home/posts/2022/07/profesiya-vnutrishnoho-audytora-pid-chas-viyny.html><https://core.ac.uk/download/pdf/32610678.pdf>– Назва з титул. екрану. (дата звернення 14.10. 2023).

18. Кривов'язюк І. В. Економічна діагностика. 2-ге вид. [текст]: навч. посіб. / І. В. Кривов'язюк. – К.: Центр учбової літератури. – 2020. – 456 с.

19. Ліпич Л. Г. Аудиторська політика суб'єктів аудиторської діяльності в умовах сталого розвитку [Електронний ресурс] / Л.Г. Ліпич, К.П. Мельник, С.М. Бортнік, Ю.Я. Візник, М.А. Козоріз // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2022. – Том 2 (43). – С. 39-45 – Режим доступу: <https://doi.org/10.55643/fcaptp.2.43.2022.3580> (дата звернення 6.11. 2023).

20. Назарова К. Ринок аудиторських послуг в Україні [Електронний ресурс] / К. Назарова, В. Негоденко, В. Міняйло В. // Товари і ринки. – 2021. – №4. – С. 4-15. – Режим доступу: <http://journals.knute.edu.ua/commodities-and-markets/article/view/939/881> (дата звернення 12.10. 2023).

21. Обліково-фінансова наука і практика: пріоритети розвитку та місія у воєнний час: матеріали XIII Міжнар. наук.-практ. конф.(16 листопада 2022 р., м. Київ) / Відпов. за вип. Ю.С. Бездушна.– К.: ННЦ «ІАЕ», 2022. – 243 с.

22. Овчаренко Є.І. Особливості оцінки ділової активності підприємства [Електронний ресурс] / Є.І. Овчаренко, І.М. Манько, М.О. Годящев. // Глобальні та національні проблеми економіки. – Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. – 2016. – Випуск 13. – С. 344-350. – Режим доступу:

<http://global-national.in.ua/archive/13-2016/69.pdf> (дата звернення 22.11.2023).

23. Офіційний сайт Держкомстату України [Електронний ресурс]. – URL: [https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu\\_u/sze\\_20.htm](https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze_20.htm) (дата звернення 12.09.2022).

24. Офіційний сайт Держкомстату України [Електронний ресурс]. – URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 10.09.2023).

25. Павелко О.В. Ліквідність, ділова активність і рентабельність: характеристика та особливості визначення окремих показників [Електронний ресурс] / О. В. Павелко, Д.О. Попчук. // Вісник НУВГП. – Серія «Економічні науки». – Випуск 4(100). – 2022. – С.115-131. – Режим доступу: DOI:<https://doi.org/10.31713/ve4202211> (дата звернення 15.10.2023).