

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДНІПРОВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ І МАРКЕТИНГУ
КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ І ПРАВА**

**ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ
В ЕКЗАМЕНАЦІЙНІЙ КОМІСІЇ:**

**Завідувач кафедри,
д.е.н., проф.**

_____ **Олександр ВЕЛИЧКО**
« ____ » _____ **2023 р.**

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
**на тему: УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИМ
ПОТЕНЦІАЛОМ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Освітньо-професійна програма «Менеджмент»
Спеціальність 073 «Менеджмент»
Ступінь вищої освіти: Магістр

Здобувач

Владислав ВАРВАРОВ

**Науковий керівник,
к.ю.н, доцент**

Юлія КОЛОМОЄЦЬ

Дніпро – 2023

**ДНІПРОВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНО-ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ**

Факультет менеджменту і маркетингу

Кафедра менеджменту і права

Освітня-професійна програма: «Менеджмент»

Спеціальність 073 «Менеджмент»

Ступінь вищої освіти: «Магістр»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри,

д.е.н., проф.

_____ Олександр ВЕЛИЧКО

« ____ » _____ 202__ р.

ЗАВДАННЯ

на підготовку кваліфікаційної роботи

Варварову Владиславу Андрійовичу

1. **Тема роботи:** «Управління інноваційно-інвестиційним потенціалом виробничого підприємства»,

Науковий керівник: Коломоець Юлія Олександрівна, к.ю.н, доцент,
затверджені наказом ректора ДДАЕУ від «14» листопада 2022 р. № 3259.

2. **Термін подання здобувачем роботи** – 06 лютого 2023 року.

3. **Вихідні дані до роботи:** річні звіти товариства з обмеженою відповідальністю «Дніпровський завод будівельних матеріалів» за 2019-2021 рр., виробничо-фінансові плани, діючі схеми організаційної структури та структури управління, основні економічні показники фінансової і господарської діяльності, бухгалтерська та статистична звітність, літературні джерела за темою дослідження.

Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань які потрібно розкрити). 1. Теоретичні аспекти управління інноваційно-інвестиційним потенціалом виробничого підприємства. 2. Сучасний рівень управління інноваційно-інвестиційним потенціалом ТОВ «ДЗБМ». 3. Вдосконалення процесу управління інноваційно-інвестиційним потенціалом ТОВ «ДЗБМ». 4. Висновки та пропозиції.

5. **Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень).**

1. Складові інноваційно-інвестиційного потенціалу виробничого підприємства. 2. Механізм управління інноваційно-інвестиційним потенціалом виробничого підприємства. 3. Основні показники діяльності ТОВ «ДЗБМ». 4. Оцінка інвестиційного потенціалу ТОВ «ДЗБМ». 5. Черговість процесу управління ризиками інноваційно-інвестиційного розвитку ТОВ «ДЗБМ». 6. Основні показники діяльності ТОВ «ДЗБМ» з урахуванням інноваційно-інвестиційного проекту

6. Консультанти розділів роботи

| Розділ | Прізвище, ініціали та посада консультанта | Підпис, дата | |
|--------|---|----------------|------------------|
| | | Завдання видав | Завдання прийняв |
| | | | |
| | | | |

7. Дата видачі завдання: «18» листопада 2021 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

| Пор. № | Назва етапів дипломної роботи | Термін виконання етапів роботи | Примітка |
|--------|--|--------------------------------|----------|
| 1. | Вибір теми і об'єкта дослідження, розробка плану і графіку написання дипломної роботи | листопад 2021 | |
| 2. | Збір первинного матеріалу | листопад-грудень 2021 | |
| 3. | Теоретичні аспекти управління інноваційно-інвестиційним потенціалом виробничого підприємства | грудень 2021 квітень 2022 | |
| 4. | Сучасний рівень управління інноваційно-інвестиційним потенціалом ТОВ «ДЗБМ» | травень-липень 2022 | |
| 5. | Вдосконалення процесу управління інноваційно-інвестиційним потенціалом ТОВ «ДЗБМ» | липень-вересень 2022 | |
| 6. | Написання висновків та пропозицій | жовтень 2022 | |
| 7. | Підготовка доповіді та ілюстративного матеріалу до захисту роботи | листопад 2022 | |

Здобувач

(підпис)

_____ (ім'я, прізвище)

Владислав ВАРВАРОВ

Керівник роботи

(підпис)

_____ (ім'я, прізвище)

Юлія КОЛОМОЄЦЬ

РЕФЕРАТ

Тема: «Управління інноваційно-інвестиційним потенціалом виробничого підприємства»

Кваліфікаційна робота містить: 70 с., 10 рис., 11 табл., 1 додаток, 62 літературних джерел.

Об'єктом дослідження кваліфікаційної роботи є інноваційно-інвестиційний потенціал виробничого підприємства.

Предметом дослідження виступають ключові аспекти удосконалення управління інноваційно-інвестиційним потенціалом.

Метою кваліфікаційної роботи є теоретичні підходи до вивчення процесу управління інноваційно-інвестиційним потенціалом виробничого підприємства та розробка і обґрунтування практичних рекомендацій щодо його удосконалення.

Методи дослідження, що були використані в кваліфікаційній роботі: індукція та дедукція, аналітичні показники динаміки та аналітичне вирівнювання, методи статистичного аналізу, метод порівняння, табличний та графічний методи, методи економічного обґрунтування управлінських рішень.

В роботі розроблена системи управління ризиками інноваційно-інвестиційного розвитку ТОВ «ДЗБМ», що дозволяє передбачати їх виникнення та мінімізувати пов'язані з цим фінансові втрати. Застосування пропонованої системи дає змогу визначити, які операції перевищують межу допустимості, і цим переглянути можливість їх виконання; оцінити ступінь концентрації ризику за окремими угодами, визначивши питому вагу кожної угоди у відповідній зоні ризику; виділити напрямки діяльності з високою концентрацією ризику в усіх точках контролю.

КЛЮЧОВІ СЛОВА

УПРАВЛІННЯ, ІННОВАЦІЇ, ІНВЕСТИЦІЇ, ПОТЕНЦІАЛ, ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ, ЕФЕКТИВНІСТЬ, ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ РИЗИКИ, ПРОЕКТ, ОКУПНІСТЬ ПРОЕКТУ

KEY WORDS

MANAGEMENT, INNOVATION, INVESTMENT, POTENTIAL, INNOVATION-INVESTMENT POTENTIAL, EFFICIENCY, INNOVATION-INVESTMENT RISKS, PROJECT, PROJECT PAYBACK

ЗМІСТ

| | |
|--|----|
| ВСТУП | 5 |
| РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА | 8 |
| 1.1. Сутність та роль інноваційно-інвестиційного потенціалу у виробничій діяльності підприємства | 8 |
| 1.2. Ключові аспекти управління інноваційно-інвестиційним потенціалом | 16 |
| 1.3. Методичні аспекти оцінки ефективності використання інноваційно-інвестиційного потенціалу | 19 |
| Висновки до першого розділу | 26 |
| РОЗДІЛ 2. СУЧАСНИЙ РІВЕНЬ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ТОВ «ДЗБМ» | 28 |
| 2.1. Організаційно-економічна характеристика ТОВ «ДЗБМ» | 28 |
| 2.2. Оцінка системи менеджменту на підприємстві | 35 |
| 2.3. Характеристика інноваційно-інвестиційної привабливості ТОВ «ДЗБМ» | 43 |
| Висновки до другого розділу | 50 |
| РОЗДІЛ 3. ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ТОВ «ДЗБМ» | 52 |
| 3.1. Розробка заходів щодо уникнення ризиків інноваційно-інвестиційного розвитку ТОВ «ДЗБМ» | 52 |
| 3.2. Оцінка ефективності інноваційно-інвестиційного проекту ТОВ «ДЗБМ» | 60 |
| Висновки до третього розділу | 66 |
| ВИСНОВКИ | 68 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ | 71 |
| ДОДАТОК | 79 |

ВСТУП

Інновації, пов'язані з великими інвестиційними потоками, мають мультиплікативний ефект і сприяють позитивним економічним та соціальним змінам, створюючи умови для структурних змін в економіці, збільшення кількості робочих місць, збільшення обсягу продукції з високою доданою вартістю, зниження собівартості виробленої продукції, додатковий приріст виробництва товарів, вироблених з допомогою підвищення продуктивності праці. Продумана інвестиційно-інноваційна політика сприяє розміщенню інвестицій у пріоритетні та структуруючі галузі економіки країни (машинобудування, транспорт, будівництво) та акцентує їх інноваційну спрямованість. Завдання полягає у розробці теоретико-методологічних засад ефективної інноваційно-інвестиційної політики та її реалізації в Україні, що підвищує актуальність визначення змісту інноваційно-інвестиційного потенціалу. У цьому контексті особливої актуальності набуває питання реалізації інноваційно-інвестиційного потенціалу виробничих підприємств України.

В останні роки серед наукових праць з питань управління інноваційно-інвестиційним потенціалом підприємства доцільно виділити публікації таких вчених як Бабина О. М., Білик В.В., Бояринова К.О., Гнатківський Б.М., Гранатуров В.М., Гудзь О.Є., Дубина М.В., Кабаченко Д.В. , Кичко І.І., Крамаренко К.М., Маматова Л.Ш., Петрович Й.М., Приймак Н.С., Статірова К.В., Швець В.Я. та ін.

Метою кваліфікаційної роботи є теоретичні підходи до вивчення процесу управління інноваційно-інвестиційним потенціалом виробничого підприємства та розробка і обґрунтування практичних рекомендацій щодо його удосконалення.

У відповідності до мети, у кваліфікаційній роботі було вирішено наступні задачі:

- розкрито сутність та роль інноваційно-інвестиційного потенціалу у виробничій діяльності підприємства;
- визначено теоретичні аспекти управління інноваційно-інвестиційним потенціалом;
- обґрунтовані методи оцінки ефективності використання інноваційно-інвестиційного потенціалу;
- надана організаційно-економічна характеристика діяльності ТОВ «ДЗБМ»;
- проаналізована сучасна система менеджменту підприємства;
- досліджено рівень інноваційно-інвестиційної привабливості ТОВ «ДЗБМ»;
- визначені можливі ризики інноваційно-інвестиційного розвитку та визначені шляхи їх уникнення;
- розроблено інноваційно-інвестиційний проект в умовах ТОВ «ДЗБМ» та визначено рівень доцільності його впровадження.

Об'єктом дослідження кваліфікаційної роботи є інноваційно-інвестиційний потенціал виробничого підприємства.

Предметом дослідження виступають ключові аспекти удосконалення управління інноваційно-інвестиційним потенціалом.

Методи дослідження, що були використані в кваліфікаційній роботі: індукція та дедукція, аналітичні показники динаміки та аналітичне вирівнювання, методи статистичного аналізу, метод порівняння, табличний та графічний методи, методи економічного обґрунтування управлінських рішень.

Теоретико-методологічною основою дослідження виступають теоретичні аспекти управління інноваційно-інвестиційним потенціалом, публікації періодичних видань та наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених та фахівців з теми дослідження. Інформаційною базою дослідження виступають законодавчі і нормативно-правові акти, які регламентують процес збуту торговельних підприємств, офіційні матеріали Держкомстату України,

статистична звітність ТОВ «ДЗБМ», публікації вітчизняних та зарубіжних вчених, періодичні видання з теми дослідження, ресурси мережі Інтернет.

Наукова новизна роботи полягає у розробці рекомендацій щодо системи управління ризиками інноваційно-інвестиційного розвитку ТОВ «ДЗБМ», що дозволяє передбачати їх виникнення та мінімізувати пов'язані з цим фінансові втрати. Застосування пропонованої системи дає змогу визначити, які операції перевищують межу допустимості, і цим переглянути можливість їх виконання; оцінити ступінь концентрації ризику за окремими угодами, визначивши питому вагу кожної угоди у відповідній зоні ризику; виділити напрямки діяльності з високою концентрацією ризику в усіх точках контролю.

Апробація результатів роботи. Основні теоретичні положення і практичні результати дослідження за темою кваліфікаційної роботи доповідались та обговорювались на Всеукраїнській науково-практичній конференції «Розвиток форм і методів сучасного менеджменту в умовах глобалізації» (Дніпро, 8-9.11.2022) .

Структура та обсяг роботи. Дипломна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел. Загальний обсяг роботи становить 70 сторінок. Робота містить 11 таблиць, 10 рисунків. Список використаних джерел містить 62 найменування.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність та роль інноваційно-інвестиційного потенціалу у виробничій діяльності підприємства

В даний час Україна має: промислово-сировинну базу, яка є основою для побудови вертикально інтегрованих виробничих ланцюжків з максимальною доданою вартістю – титану, марганцю, залізняку, літію, урану та інших рідкісноземельних елементів; ресурсна база для реалізації потенціалу аграрного сектору – українські чорноземи; потенційні можливості забезпечення транзиту; людський капітал як основа творчого потенціалу та головне джерело зростання. Проблема економічної безпеки полягає у пошуку ефективних методів управління наявними ресурсами та потенціалом. Одним із способів підвищення ефективності управління є перехід на інноваційний шлях розвитку, що, у свою чергу, потребує значних капіталовкладень.

В умовах інтеграції України до Європейського Союзу пріоритетним завданням є підвищення конкурентоспроможності національної економіки за рахунок масштабного впровадження у виробництво новітніх технологій та інновацій як основного засобу структурних перетворень в економіці України [13, с. 154]. Активізація інноваційної діяльності на національному та регіональному рівні в рамках техніко-технологічної модернізації та стимулювання розвитку інноваційного підприємництва вимагають формування ефективної системи його інвестиційної підтримки, узгодження інтересів держави, регіону, інститутів та суб'єктів економічних відносин щодо напрямків та механізмів трансформації інвестиційних ресурсів [17, с. 7] .

За сукупністю результатів аналізу минулого досвіду, поточного стану об'єкта та прогнозів на майбутнє потенціал як економічна категорія дозволяє визначити «можливості підприємства, регіону, країни, якщо за його допомогою можна змінювати їх кількісні та якісні властивості» [2, с. 152].

Напрямок наявних ресурсів на нерозумні напрями діяльності призводить до їхнього неефективного використання, що знижує ефективність господарської діяльності та призводить до практичних проблем у майбутньому. З іншого боку, з погляду системного погляду на підприємство, ресурси функціонують як матеріалізована форма взаємодії підприємства із довкіллям з початку діяльності, тобто ресурси традиційно розуміються як специфічний перелік матеріальних та нематеріальних об'єктів, які підприємство використовує у процесі своєї діяльності. Що стосується можливих ресурсів, які компанія може заробити у своїй діяльності з перспективних напрямів розвитку, то ми швидше говоримо про потенціал. Очевидно, що в рамках управління стратегічними змінами необхідно розглядати потенціал компанії як ключову категорію, що відображає внутрішнє середовище компанії, оцінка, аналіз та ефективне управління якою є важливою запорукою успішних стратегічних змін.

За підсумками проведеного аналізу слід дати узагальнення найважливіших властивостей поняття «потенціал». Перш за все слід погодитися з тим, що потенціал включає в себе у відповідній взаємозалежності та зв'язку сукупність ресурсів, що становлять його структуру. Ресурси слід розглядати у якнайширшому сенсі: як існуючі, так і можливі. Крім ресурсів, потенціал поєднує низку можливостей, властивих як внутрішньому, і зовнішньому середовищі. Оскільки внутрішнє середовище характеризується не тільки ресурсами та можливостями, ми згодні з думкою Д.В. Кабаченко про виділення умінь, що відображають вміння вирішувати актуальні завдання та досягати поставлених цілей, засобів у вигляді інструментів залучення ресурсів до виробництва, резерви як невикористані запаси ресурсів та можливості взаємодії. Слід погодитися з

поступальним характером розгляду «потенціалу», тобто апріорі передбачається, що дана категорія є латентною та прихованою, і включення її до активної діяльності компанії сприятиме підвищенню ефективності його експлуатації. Це визначає тип управління потенціалом – акцент на визначення його параметрів та максимально можливе використання. Що ж до вміння вирішувати завдання й досягати поставлених цілей, слід зазначити, що це елементи безпосередньо властиві процесу управління. Серед багатьох подібних визначень виділяється потенційне бачення як можливість досягнення максимально можливих значень заданих параметрів системи. Таке бачення зумовлено його латентністю – тобто сукупність використовуваних потенціалів (плюс прихований резерв) є сумарним обсягом максимально можливого для досліджуваного об'єкта рівня потенціалу. Такий підхід характерний для виробництва, інвестицій та маркетингу. потенційні - тобто ті, чиє зростання обмежене без додаткових ресурсів. Навпаки, людський чи інтелектуальний потенціал характеризується відносною безмежністю через наявність внутрішніх джерел зростання та розвитку. Визначення потенціалу під впливом факторів довкілля залишається важливою проблемою. Таке бачення суперечливе, оскільки насправді будь-яка система, в котрій поняття потенціалу економіки розглядається з погляду системного підходу: людина, компанія, регіон, країна – це складні і відкриті системи, що знаходяться у постійній еволюції. Тому наявність такого чинника, як вплив довкілля, притаманно об'єкту дослідження загалом і цілком очевидна під час розгляду потенціалу зокрема. Це означає, що при аналізі потенціалу повинні враховуватися всі істотні умови та параметри функціонування об'єкта дослідження, оскільки вони характеризують потенціал як його істотну частину, крім впливу довкілля, його необхідно розглядати у сукупності впливу всіх чинників.

Тому з урахуванням проведеного узагальнення сутності поняття «потенціал» і з урахуванням представлених визначень змісту «ресурсного потенціалу» визначимо характеристики потенціалу. Насамперед, як було

зазначено, це сукупність ресурсів підприємства, що використовуються задля досягнення бажаного результату, як у вигляді наявних, так і потенційних - тих, які підприємство може купити чи вдосконалити існуючі. Якщо ресурси стосуються лише входу в діяльність компанії, вихід залежить від її безпосереднього внутрішнього середовища, що дозволяє погодитись з важливістю таких понять, як структура, організаторські здібності, можливості та засоби. Насправді вони належать до втіленого використання ресурсів. Класичне розуміння засобів виробництва передбачає розуміння ресурсів, що використовуються для подальшої участі у діяльності, що веде до подальшого виробництва. Саме засоби виробництва як форма основного капіталу виступають головними інгібіторами, що перешкоджають впровадженню інновацій та обмежують силу потенціалу. Навички, по суті, притаманні персоналу, які найчастіше стоять біля джерел інновацій, впровадження покращень та перегляду існуючих технологій. Ця складова оцінюється найменш добре, але саме використання інтелектуального та соціального капіталу, кадрових ресурсів забезпечує найбільше зростання доданої вартості, конкурентних переваг та успіх компанії на ринку загалом. У разі резервів необхідно враховувати їхню особливу роль у потенціалі. Вони властиві всім потенційним компонентам – переважно невикористаним можливостям, застосуванням та навичкам. Тому саме резерв – як невикористана сила, характерна потенціалу і часто кількісно визначає його величину. Усі аспекти взаємовідносин між потенціалом та довіллям притаманні як йому, так і підприємству в цілому. Отже, задоволення потреб споживачів, та інші цілі, належить до однієї з основних функцій бізнесу, у якій потенціал грає роль чинника, що має лежати в основі визначення ймовірності успіху реалізації цієї функції. Навпаки, успіх реалізації залежить саме від уміння поєднувати та ефективно використовувати елементи потенціалу, що дозволяє розглядати структуру не як елемент потенціалу, а як ефективне використання.

На основі узагальнення трактувань вчених пропонується визначати інноваційно-інвестиційний потенціал як сукупність об'єктивних характеристик виробничого підприємства, що сприяють привабливості інвестицій в інноваційний процес та дозволяють примножити їх з метою розвитку наукомістких виробництв, збільшуючи обсяги виробництва товарів з високою доданою вартістю.

Функціонування інноваційно-інвестиційного потенціалу відбувається у певних фазах його відтворювального циклу - виникнення, впровадження, використання, підтримки та розвитку, які взаємопов'язані та взаємозумовлені. Розвиток інноваційно-інвестиційного потенціалу притаманний кожній фазі відтворювального циклу.

При формуванні поняття «інноваційно-інвестиційний потенціал» виділяються такі базові компоненти, як природні та трудові ресурси, сукупність інвестиційних ресурсів, інформаційно-організаційні компоненти, інноваційно-інвестиційна політика, державна політика, матеріальні умови, пошук стратегічних активів, можливість залучення прямих іноземних інвестицій, нові ринки збуту (рис. 1.1).

Кожна складова інноваційно-інвестиційного потенціалу є важливою при його формуванні, забезпечує стабілізацію економічного розвитку, підвищення рівня життя населення України та збільшення кількості робочих місць. Людські ресурси є однією з найважливіших складових інноваційної сфери, яка характеризується кількістю докторських ступенів, патентних заявок та винаходів. Матеріальні умови є частиною інноваційної діяльності. Державна інноваційно-інвестиційна політика спрямована на сприяння впровадженню інноваційних технологій для виробництва продукції з високою доданою вартістю, створення додаткових робочих місць, зниження нерівності доходів на державному рівні, збільшення тривалості та якості життя населення. Крім податкових пільг, напрямами економічної підтримки інноваційної діяльності є

матеріальна та фінансова підтримка, створення додаткових робочих місць, співфінансування програм навчання співробітників для підвищення кваліфікації дослідників під час підготовки інноваційних проектів. Здатність залучати прямі іноземні інвестиції значною мірою визначається домінуючими мотивами інвесторів, такими як: наприклад, наявність ресурсів, нові ринки збуту, підвищення ефективності та пошук стратегічних активів.

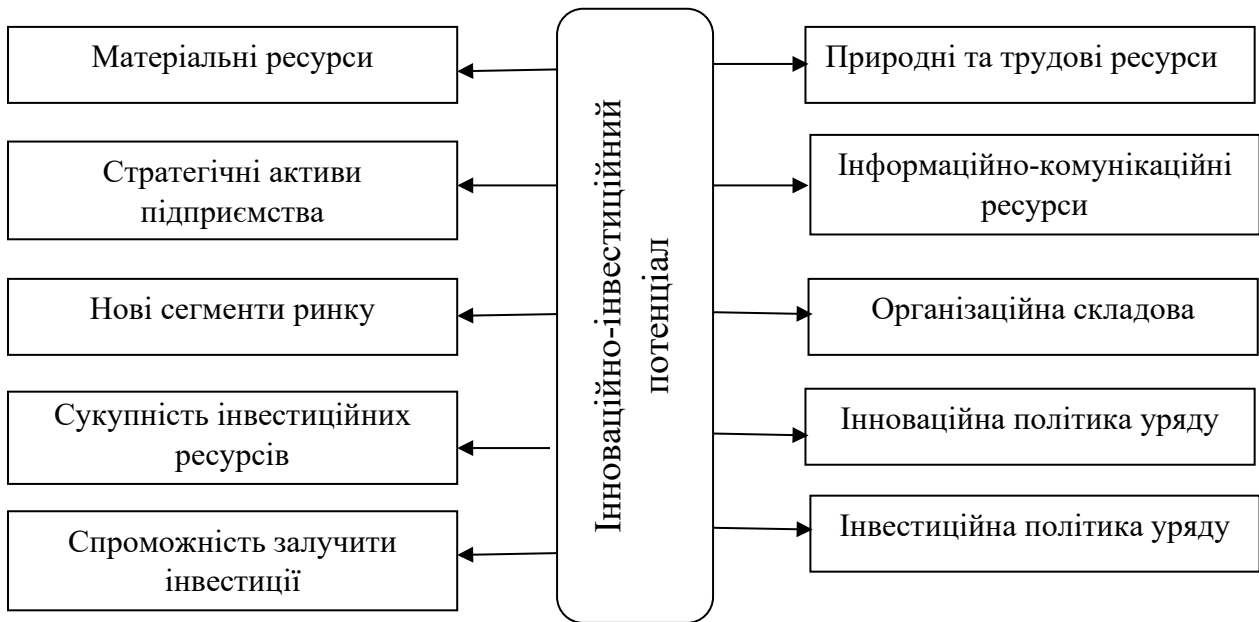


Рис. 1.1. Складові інноваційно-інвестиційного потенціалу виробничого підприємства

Компонент природних ресурсів означає, що компанія інвестує, щоб мати доступ до сировини або робочої сили в країні інвестиційного бенефіціара. Країни з високими темпами економічного та демографічного зростання є пріоритетними об'єктами інвестицій з метою завоювання нових ринків збуту. Інформаційне забезпечення - це пропозиції щодо консультування та навчання, юридичні роз'яснення, арбітражні ініціативи.

Зміст організаційних компонентів складається з: перетворення структури, наприклад, злиття відділів, інноваційних змін в організаційній структурі, що

досягаються за рахунок введення функції менеджерів, впровадження інтегрованого та комп'ютеризованого процесу управління та ін.

За результатами дослідження Всесвітньої організації інтелектуальної власності (ВОІВ), згідно з опублікованим річним звітом Global Innovation Index 2020, Швейцарія була названа найінноваційнішою країною зі 131 країни в 2020 році, за нею слідує Швеція, США та Великобританія. У рейтингу Global Innovation Index 2020 Україна посідає 45-е місце і є однією з провідних країн в економічній групі з рівнем доходу нижчим за середній, що підвищує актуальність досліджень у галузі інновацій та інноваційної розробки політики на рівні держави, мезо- та мікроекономіки, демонструє рівень активізації інноваційної діяльності. За інвестиційною привабливістю Україна посідає 64 місце серед 190 країн рейтингу інвестиційної привабливості Doing Business 2020. При цьому динаміка позитивна. Україна покращила свої позиції у цьому рейтингу на 7 пунктів порівняно з минулим роком.

Пріоритетні заходи щодо реалізації інноваційно-інвестиційного потенціалу в Україні можна згрупувати за адміністративним, економічним та організаційним напрямками.

До адміністративних заходів належать: розробка та реалізація єдиної державної політики; вибір пріоритетних програм і проектів держави та виконання зобов'язань, що випливають з них, створення служб сприяння інноваційній та інвестиційній діяльності, десолідаризація влади, перезапуск судової системи, скорочення бюрократії, зниження адміністративного навантаження та податкового тиску на компанії та боротьба з контрабандою на митниці.

Економічні заходи стимулювання інноваційно-інвестиційного потенціалу включають регулювання податкових ставок, цільові програми розвитку, переробку та освоєння експортного капіталу, приватизацію державних підприємств за участю іноземного капіталу, придбання та реалізацію іноземних ліцензій, розвиток ефективної та незалежної антикорупційної інфраструктури.

Інший метод економічного регулювання полягає у зниженні процентних ставок за кредитами для фінансування інвестицій.

Організаційні заходи включають підвищення гнучкості організаційних структур, диверсифікацію стилів управління, створення інноваційних інфраструктур тощо [46, с. 401].

Реалізація інноваційно-інвестиційного потенціалу є важливим гарантом структурних змін економіки України. Крім того, сучасна політика не враховує необхідність модернізації економічної системи, тому механізми та інструменти на розвиток людського потенціалу як елемента інноваційного потенціалу країни повинні бути модифіковані [7, с. 40].

Фінансування інвестицій за рахунок венчурного капіталу є одним із важливих напрямів реалізації інноваційно-інвестиційного потенціалу. Ризиковий капітал при ризикованих вкладеннях використовується тривалий час без права виведення коштів до закінчення зазначеного терміну. У той же час інвестори миряться зі втратою своїх коштів у разі реалізації проекту, який, швидше за все, виявиться збитковим. Аналогом високого інвестиційного ризику підприємств, що спеціалізуються на венчурному капіталі, є високий прибуток [11, с. 312].

Стратегічними напрямами реалізації інноваційно-інвестиційного потенціалу є розробка та реалізація програм інноваційного розвитку на різних рівнях, необхідність активізації джерел фінансування та на державному рівні сприяння поширенню національної інформації про інновації на міжнародні ринки [12, с. 259].

1.2. Ключові аспекти управління інноваційно-інвестиційним потенціалом

Формування ефективного механізму управління інноваційно-інвестиційним потенціалом виробничого підприємства потребує наявності певної системи принципів, у тому числі: неможливість спрямованого формування інвестиційного потенціалу за високої мінливості екзогенних та ендогенних факторів, що впливають на підприємництво; активність; системний характер інвестиційного потенціалу як взаємозв'язок між усіма його складовими чинниками; близькість основних показників інвестиційного потенціалу до характеру об'єкта інвестування загалом, тобто неможливість самостійного створення та реалізації інвестиційного потенціалу та характеру результатів діяльності цього об'єкта; реагування на зміну внутрішніх та зовнішніх факторів, що впливають на стан інвестиційного потенціалу; динаміка характеристик елементів системи інвестиційного потенціалу, що з постійним рухом підприємства лише на рівні життєвого циклу; єдність цілей та критеріїв ефективності інвестиційного потенціалу в цілому та його окремих елементів; гнучкість інвестиційного потенціалу до змін зовнішнього та внутрішнього бізнес-середовища; альтернативні елементи інвестиційного потенціалу та сам ступінь взаємозамінності сильно корелюють із зовнішньоекономічною кон'юнктурою [8, с. 7].

В основі побудови інноваційно-інвестиційної стратегії виробничих компаній є економічні механізми управління галузевими інвестиційними потоками, представлені на рис. 1.2.

Для масштабного залучення іноземних інвестицій необхідні макроекономічні важелі державного впливу на реалізацію інвестиційної привабливості економіки нашої країни, спрямовані на підвищення інвестиційної привабливості країни. Ефективна національна політика у сфері залучення

іноземних інвестицій має включати низку стимулюючих важелів, особливо для виробничих підприємств – державну підтримку (у тому числі бюджетну).

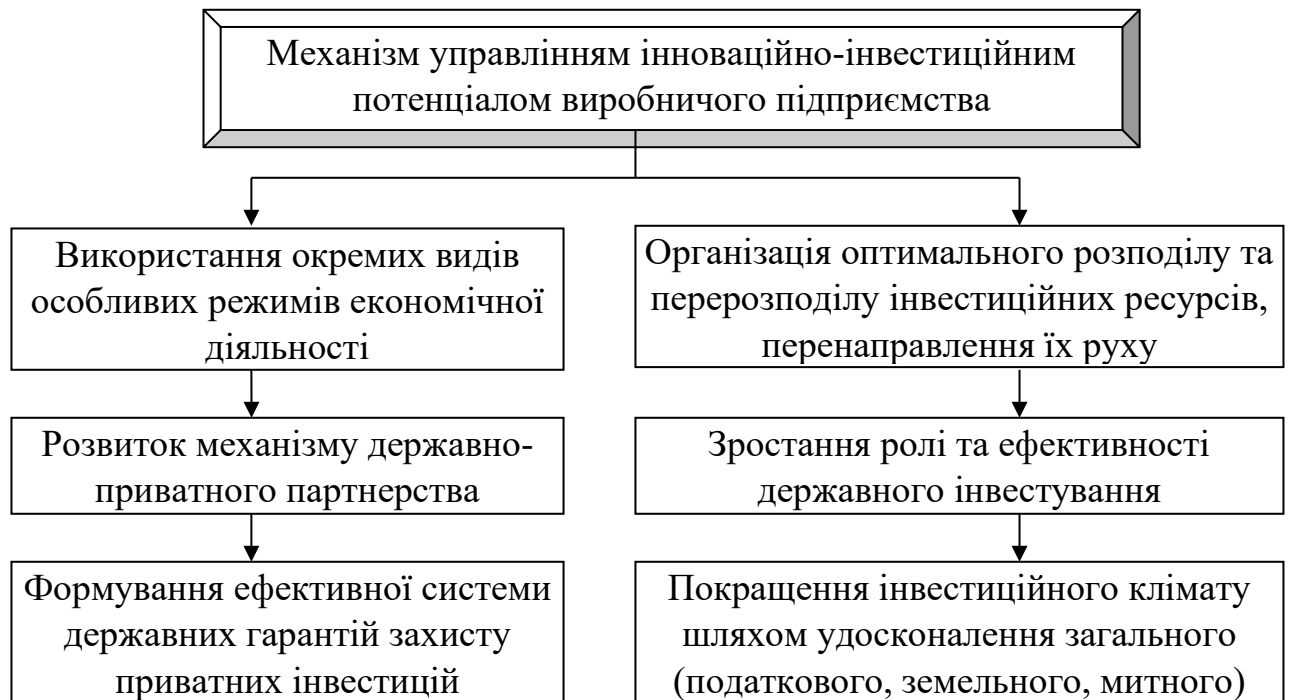


Рис. 1.2. Механізм управління інноваційно-інвестиційним потенціалом виробничого підприємства

Основною метою залучення інвестицій є створення конкурентоспроможних підприємств на новій інноваційно-технологічній основі, забезпечення розвитку підприємств, зміцнення їх позицій на внутрішньому ринку та закріплення на зовнішньому ринку; розвиток соціальної інфраструктури; реалізація державної екологічної та продовольчої безпеки.

Досягнення позитивних змін багато в чому залежить від використання можливостей підтримки місцевих інвестицій. Однак у більшості регіонів та територій ці можливості обмежені. Наведений нижче перелік основних чинників, що впливають рівень інвестиційної підтримки виробничого підприємства,

допомагає виділити основні напрями економічної політики, здатні підвищити стійкість рентабельності і знизити кількість збиткових підприємств (рис. 1.3).

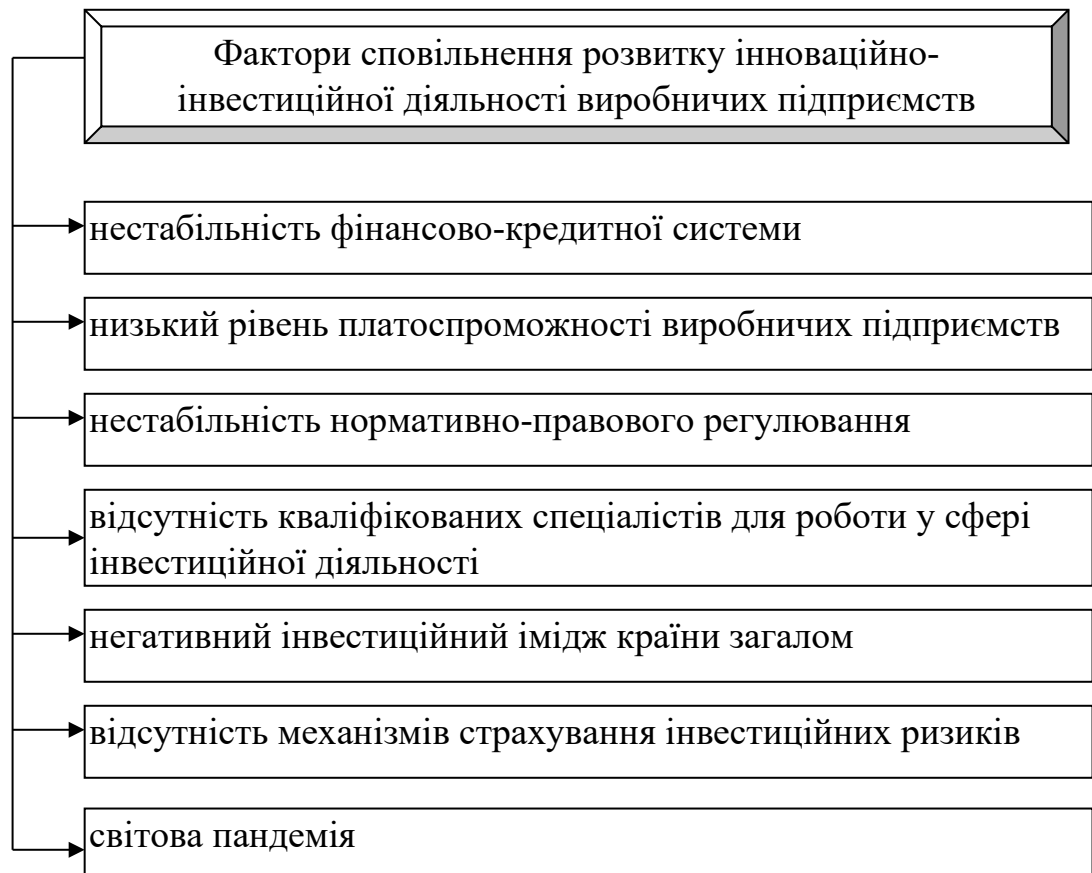


Рис. 1.3. Фактори сповільнення розвитку інноваційно- інвестиційної діяльності виробничих підприємств

Загострення світової економічної кризи мало негативні наслідки для інвестиційного клімату, головним чином, у різкому скороченні можливостей компаній залучати інвестиційні кошти «в необхідних обсягах за рахунок внутрішніх та зовнішніх джерел» [20, с. 104]. У ситуації, що склалася, навіть великі компанії змушені переглядати свої інвестиційні плани і відмовлятися від великих витрат на підтримку лише діючих потужностей, в основному через гостру кредитну кризу. Нестача капіталу, обмежений доступ до банківських

кредитів та значне зростання їх цін призводять до посилення ролі держави у забезпеченні інвестицій.

Таким чином, для масштабного залучення іноземних інвестицій необхідні макроекономічні важелі державного впливу на реалізацію інвестиційної привабливості виробничих підприємств, які спрямовані на компенсацію дефіцитів загальноекономічної ситуації та підвищення інвестиційної привабливості відповідної галузі народного господарства мають першочергове значення. Ефективна національна політика щодо залучення іноземних інвестицій повинна включати низку стимулюючих важелів.

Тому інвестиційна підтримка виробничих підприємств повинна бути системою, покликаною сприяти динамічному соціально-економічному розвитку та підвищенню рівня конкурентоспроможності виробничих підприємств, вона повинна враховувати умови, що включають міжнародні, соціально-економічні особливості, економічні та екологічні сторони функціонування економіки.

1.3. Методичні аспекти оцінки ефективності використання інноваційно-інвестиційного потенціалу

Ефективність інноваційно-інвестиційної діяльності залежить від правильного вибору об'єктів, які потребують вкладення коштів. Однією з основних проблем цього напрямку є проблема всебічного задоволення інтересів основних суб'єктів, які є основою існування такої діяльності. Для цього інноваційний проект з інвестиційними коштами має бути ефективним. Сьогодні для такого аналізу використовується загальноприйнята методика, що визначає показники, інформативні лише інвестору. Роздільне визначення ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності за іншими ознаками: інноватор, споживач і держава є неможливим через відсутність методики та показників, що їх

визначають. Тому оцінка ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності з урахуванням інтересів її основних суб'єктів є необхідною умовою ефективного економічного розвитку.

Ефективність інвестиційно-інноваційної діяльності компанії залежить насамперед від реальних наслідків капітальних вкладень, які можна охарактеризувати такими категоріями, як «віддача» та «ефективність інвестицій».

Ефект – це кінцевий результат, очікуваний або отриманий завдяки вкладеним засобам. Він може бути виражений у термінах приросту обсягу продажу (обсяг продажів), валового чи чистого прибутку, чистого грошового потоку, тобто суми чистого прибутку та амортизаційних відрахувань від вартості матеріальних та нематеріальних активів підприємства [29, с. 61].

Оцінка результатів інвестування включає такі принципи:

- оцінка вкладеного капіталу як грошових потоків на даний момент погашення;
- обов'язкове коригування суми капіталу та грошових потоків до наведеної вартості;
- вибір диференційованої відсоткової ставки для дисконтування грошових потоків від різних інвестиційних проектів;
- премії за ризик та низька ліквідність;
- зміна відсоткової ставки дисконтування залежно від мети оцінки зроблених інвестицій.

Ефективність діяльності організації виражається системою економічних та фінансових показників, що визначаються на основі характеристик інноваційного проекту, професіоналізму фахівців і керівників та інших факторів.

До індикаторної системи пред'являються такі вимоги:

- показники повинні охоплювати процеси всіх етапах життєвого циклу продукту;

- показники повинні формуватися на перспективу, щонайменше ніж на 3-5 років, на основі ретроспективного аналізу діяльності організації;
- показники мають ґрунтуватися на даних про конкурентоспроможність конкретних товарів на конкретних ринках за певний період;
- основні показники мають бути виражені в абсолютних, відносних та питомих величинах;
- показники мають бути узгоджені з усіма розділами організаційної схеми;
- показники мають відбивати всі аспекти фінансової складової діяльності організації;
- розробка підсумкових показників має ґрунтуватися на різних розрахунках, що визначають ступінь ризику та стійкості фінансової діяльності, з використанням достатнього та якісного обсягу інформації, що характеризує технічні, організаційні, еколого-економічні аспекти та соціальні аспекти організації.

В даний час у зарубіжній практиці для оцінки ефективності інвестиційної та інноваційної діяльності використовуються такі показники: дисконтований чистий прибуток, внутрішня норма доходності або норма дисконту, проста норма доходності, проста рентабельність власного капіталу, коефіцієнт фінансової автономії проекту, коефіцієнт поточної ліквідності, термін окупності інноваційного проекту. Як інтегральний показник, що характеризує ефективність інноваційної діяльності організації, може бути використаний коефіцієнт ефективності праці [5, с. 175].

Оцінка інноваційної діяльності має відображати оцінку таких елементів: оцінка обґрунтованості ідеї та структури проблеми; оцінка раціональності організаційної структури; оцінка професіоналізму керівника організації, керівників інноваційних проектів, їхніх команд; оцінка правової ефективності проектів та державної підтримки інноваційної діяльності; оцінка фінансового та матеріально-технічного забезпечення компанії; оцінка якості нормативно-

методичного забезпечення підприємства; оцінка якості інформації, що надається компанією; оцінка всіх сучасних наукових підходів та методів управління, що використовуються під час проектування; оцінка використання конкурентних переваг компанії; оцінка структури інновацій та інноваційного портфеля; аналіз технічної якості інноваційних проектів; оцінка якості розрахунків показників ефективності інноваційної діяльності підприємства; оцінка системи мотивації та відповідальності під час здійснення інноваційної діяльності компанії.

Ефективність інноваційного механізму інвестування та розвитку залежить від обґрунтованого вибору інноваційних проектів відповідно до пріоритетів, наявності джерел фінансування та досягнення оптимальних ефектів від їх реалізації [44, с. 105].

Оцінка ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства включає поділ на такі рівні.

Проведення комплексної оцінки зовнішнього інвестиційного середовища компанії та прогнозування можливого стану ситуації на ринку інвестицій (визначення правових умов здійснення інвестиційної діяльності, дослідження поточного стану та перспектив ситуації на ринку інвестицій).

Оцінка перспектив реалізації заходів щодо здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності компанії.

Оцінка перспектив нарощування інвестиційних фондів компанії (розрахунок загального обсягу та виявлення власних джерел та залучення зовнішніх джерел).

Оцінка інвестиційної привабливості інноваційних проектів та вибір серед них найбільш ефективних (дослідження поточної пропозиції; вибір проектів, що найбільш відповідають певній інвестиційній стратегії компанії, що проводить експертизу проекту).

Оцінка інвестиційних проектів на основі їхньої рентабельності та вибір найбільш ефективних.

Відповідно до Наказу Міністерства економічного розвитку та торгівлі України № 1279 від 13.11.2012 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розробки інвестиційного проекту, для реалізації якого може бути надано державну підтримку» ефективність інвестиційних проектів визначається на основі наступних показників: чиста приведена вартість (NPV,) внутрішня норма дохідності, період окупності з врахуванням дисконтованих грошових потоків, індекс доходності.

Інноваційно-інвестиційний проект може бути реалізований двома способами [4, с. 188]:

1. Реалізація проекту через діючу компанію, яка виробляє різні види продукції. Вступний баланс (на момент розрахунків) компанії відображає структуру та вартість власного та позикового капіталу компанії, виражену у WACC (середньозважена вартість капіталу).

Тоді: $NPV \text{ проекту} = NPV \text{ компанії з проектом} - NPV \text{ компанії без проекту}$.

Розрахунки витрати для визначення NPV можуть бути виконані:

а) без урахування додаткових джерел фінансування, необхідних для реалізації проекту: FCF розраховується з урахуванням повернення раніше отриманих позикових коштів та відсотків за ними; як ставка дисконтування використовується показник WACC компанії (оскільки реалізація проекту має призводити до збільшення вартості капіталу компанії).

Розрахований показник NPV по суті відображає оцінку ринкової вартості діяльності компанії (з проектом і без нього), яка здійснюється за підходом, що ґрунтується на прогнозі витрат і прибутку, що генеруються оцінкою об'єкта в майбутньому.

б) Облік додаткових джерел фінансування, необхідних для реалізації проекту: До складових потоку FCF додаються додаткові власні та позикові кошти, отримані компанією в прогностичному періоді, погашення позикових коштів та комісія, що віднімається за їх використання.

Цей потік характеризуватиме кошти, доступні акціонерам. Ставка дисконтування не повинна бути нижчою від рівня ROE, досягнутого компанією.

Розрахункова поточна вартість відбиває ринкову вартість власного капіталу підприємства.

2. Реалізація проекту в рамках проектного фінансування зі створенням спеціальної проектною компанії Special Purpose Vehicle (SPV), засновниками якої можуть бути різні організації та компанії, зацікавлені у реалізації проекту:

а) Розрахунки на етапі створення проектною компанії. Якими б не були джерела фінансування: початкове сальдо дорівнює нулю; грошовий потік - FCF; ставка дисконтування така сама, як і при розрахунку ефективності проекту в цілому. Розрахований показник NPV відбиває вартість проекту.

За джерелами фінансування: початкове сальдо дорівнює нулю; грошовий потік - FCFE; ставка дисконтування не нижче за рівень ROE, досягнутого компаніями того ж сектора. Розрахункова поточна вартість відбиває вартість власного капіталу проектною компанії.

б) проект протягом T років реалізується проектною компанією (баланс проектною компанії на момент розрахунку відображає її активи та пасиви та враховує специфіку всіх джерел фінансування, що використовуються протягом T років).

Без урахування додаткових джерел фінансування: кошти не враховують отримання та повернення додаткових кредитних коштів та їх виплати (FCF). Як ставку дисконтування використовується WACC компанії.

Розрахунок NPV відбиває вартість підприємства проектною компанії без урахування додаткового фінансування.

Облік додаткових джерел фінансування: облік руху коштів за приходом та повернення існуючих та додаткових позикових коштів у момент часу T та їх виплати (FCFE); ставка дисконтування не нижча за досягнутий у галузі рівня ROE.

Розрахунок NPV відбиває вартість власного капіталу проектної компанії з урахуванням додаткового фінансування. При постановці завдання оцінки ефективності участі кредитора у проекті особливу увагу слід звернути такі моменти.

Можливість для банку кредитувати компанію, що здійснює проект, визначається позитивною величиною потоку чистої наведеної вартості, де відтік - це кошти, надані банком по кредитній лінії (або позику), а надходження - це повернення позикових коштів під відсотки.

Тому оцінка ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств обов'язково має ґрунтуватись на загальноприйнятих показниках інвестиційного проекту, а також на побудові сценарного підходу. На основі загальних положень інвестиційної теорії сформульовано положення про етапи формування та реалізації інноваційно-інвестиційної стратегії розвитку промислових підприємств, які враховують принципи проблемно-орієнтованого підходу та можливості складати стратегічні плани в умовах динамічних коливань виробництва та реалізації економічної системи.

Ефективність інноваційної діяльності виробничих підприємств залежить від сформованої системи механізмів їх інноваційно-інвестиційного розвитку, що є взаємозв'язком організаційно-економічних та фінансових механізмів, що загалом визначають ефективну стратегію інноваційного розвитку та забезпечують адаптацію інновації до ринкових умов. Можна сказати, що механізм інноваційного розвитку включає організаційні, економічні та фінансові підходи, методи та принципи проектування інноваційної політики та стратегії компанії, що гарантують зростання конкурентоспроможності, рівня соціально-економічного розвитку та якості життя співробітників.

Можна зробити висновок про те, що у практичній діяльності багатьох підприємств недостатньо повно використовуються сучасні науково-методичні засади управління інноваційно-інвестиційною діяльністю та оцінки їх

ефективності, адже головне – об'єктивність та повнота цієї оцінки; проведених і, отже, правильно визначених розрахунків. Наступні дії щодо такого проекту будуть залежати від швидкості їхньої окупності.

Розглянуті методичні підходи, засновані на простих розрахунках, дозволяють швидко оцінити ефективність інноваційно-інвестиційної діяльності. Їх можна використовувати для вирішення таких завдань, як розрахунок рентабельності проекту та визначення переваг різних варіантів проекту і т.д.

Висновки до першого розділу

1. Визначено, що потенціал підприємства це сукупність ресурсів підприємства, які використовуються з метою досягнення бажаного результату. Ресурси можуть бути як наявні, так і потенційні - ті, які підприємство може купити чи вдосконалити існуючі. Інноваційно-інвестиційний потенціал це сукупність об'єктивних характеристик виробничого підприємства, що сприяють привабливості інвестицій в інноваційний процес та дозволяють примножити їх з метою розвитку наукомістких виробництв, збільшуючи обсяги виробництва високотехнологічної продукції. Функціонування інноваційно-інвестиційного потенціалу відбувається у певних фазах його відтворювального циклу - виникнення, впровадження, використання, підтримки та розвитку, які взаємопов'язані та взаємозумовлені.

2. Управління інноваційно-інвестиційним потенціалом підприємства можна визначити як сукупність засобів і методів цілеспрямованого впливу на його складові з метою їх ефективного використання та забезпечення безперебійного процесу виробництва. На управління інноваційно-інвестиційним потенціалом компанії впливає низка факторів. Найважливіші з них: ефективна маркетингова діяльність; інноваційно-інвестиційний клімат країни; якість управлінських рішень в інноваційно-інвестиційній діяльності; гнучкість в

організаційному проектуванні та управлінні інноваційно-інвестиційними процесами; особливості інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства; інформаційне забезпечення та обслуговування інноваційно-інвестиційного процесу.

3. Оцінка ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств повинна ґрунтуватись на загальноприйнятих показниках інвестиційного проекту, а також на побудові сценарного підходу. На основі загальних положень інвестиційної теорії сформульовано положення про етапи формування та реалізації інноваційно-інвестиційної стратегії розвитку промислових підприємств, які враховують принципи проблемно-орієнтованого підходу та можливості складати стратегічні плани в умовах динамічних коливань виробництва та реалізації економічної системи.

РОЗДІЛ 2

СУЧАСНИЙ РІВЕНЬ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ТОВ «ДЗБМ»

2.1. Організаційно-економічна характеристика ТОВ «ДЗБМ»

Товариство з обмеженою відповідальністю «Дніпровський завод будівельних матеріалів» з 1959 року є одним із найбільших виробників будівельних матеріалів в Україні. Ресурсний потенціал підприємства дозволяє випускати до 10 млн. умовних одиниць стінової силікатної цегли на місяць. З 2014 року запуснено лінію з виробництва облицювальної цегли та кольорової плитки.

Візитною карткою підприємства є висока якість продукції - точні геометричні розміри, висока міцність і морозостійкість. Будинки із силікатної цегли міцні, економічні та створюють сприятливий мікроклімат у приміщенні. При виробництві силікатної цегли використовуються тільки натуральні матеріали – пісок, вапно та вода, що робить його екологічно чистим будівельним матеріалом. Вапно, що входить до складу, є природним септиком, який допоможе вбити мікроби і запобігає появі грибка і цвілі. Якість сировини для виробництва цегли гарантується самим підприємством, так як вапно також є продукцією ТОВ «ДЗБМ».

У структурі виробництва ТОВ «ДЗБМ» основну частку займає повнотіла (проста, потовщена) і пустотіла силікатна цегла.

Крім звичайної силікатної цегли, компанія запустила виробничу лінію з німецьким обладнанням, що дозволяє випускати силікатну цеглу з більш точними геометричними розмірами та покращеними показниками якості (білий колір, вищий рівень міцності).

На підприємстві облицювальну цеглу випускається наступних кольорів: біла, жовта, червона, коричнева, персикова і біла глянсова. По обробці поверхні облицювальна силікатна цегла компанії ділиться на «гладку» і «ламану». Великий попит у покупців компанії мають фасадна силікатна цегла з ламаною поверхнею.

Є обмеження щодо застосування силікатної цегли – її не рекомендується застосовувати в фундаментах будівель, басейнів, лазень, печей, камінів без додаткових спеціальних пристроїв, оскільки силікатна цегла чутлива до дуже високих температур і впливу агресивні речовини. Види упаковки, що використовується для підготовки цегли до продажу: насипна (складання пачки цегли спеціальними механічними лапами) та фасувальна (спеціально відібрана цегла укладається на піддон і обв'язується поліефірною стрічкою та поліетиленовою плівкою).

У виробничу структуру ТОВ «ДЗБМ» входить виробничо-збутова та сервісна діяльність. На підставі цього було розроблено та затверджено у 2015 році структуру управління компанії. Адміністративна структура ТОВ «ДЗБМ» формується загальними зборами засновників. Апарат та структура управління підприємства побудовані за лінійно-функціональним типом. Система управління компанією заснована на принципі комплексного управління: кожен керівник має право давати вказівки з питань, що входять до його компетенції. Це створює умови для формування апарату фахівців, які в силу своєї компетентності відповідають лише за конкретний напрямок роботи.

Основним ресурсом підприємства є його трудові ресурси. В табл. 2.1. наведено показники рівня та ефективності використання працівників підприємства. Чисельність працівників підприємства за період 2019-2021 рр збільшилась на 1 працівника. Сталість чисельності працюючих свідчить про низький рівень плинності кадрів на досліджуваному підприємстві. При цьому

тривалість робочого часу працівників ТОВ «ДЗБМ» зменшилася на 2,27 %, що вказує на зменшення часу роботи, а відповідно і зменшення обсягів виробництва.

Таблиця 2.1

Рівень та ефективність використання трудових ресурсів в ТОВ «ДЗБМ»

| Показник | 2019 | 2020 | 2021 | Зміна 2021 проти 2019 | |
|--|--------|---------|--------|-----------------------|-------------|
| | | | | абсолютна | відносна, % |
| Середньорічна чисельність працівників, осіб. | 202 | 206 | 203 | 1 | 0,50 |
| Відпрацьовано всього за рік, люд.-год. | 356211 | 350596 | 348109 | -8102,0 | -2,27 |
| Фонд заробітної плати всього, тис. грн. | 21134 | 21915,0 | 23482 | 2348,0 | 11,11 |
| Отримано валового доходу в розрахунку на: одного середньорічного працівника, тис. грн. | 1117,1 | 793,7 | 869,4 | -247,7 | -22,18 |
| одну відпрацьовану люд.-год., грн. | 633,5 | 466,3 | 507,0 | -126,5 | -19,97 |
| Отримано прибутку в розрахунку на: одного середньорічного працівника, тис. грн. | 16,4 | 15,6 | 18,9 | 2,5 | 15,40 |
| одну відпрацьовану люд.-год., грн. | 9,3 | 9,1 | 11,0 | 1,7 | 18,68 |
| Середньомісячна заробітна плата 1 працівника, грн. | 8718,6 | 8865,3 | 9639,6 | 920,9 | 10,56 |
| Середньогодинна оплата праці, грн/люд-год. | 59,3 | 62,5 | 67,5 | 8,1 | 13,70 |

Зниження обсягів виробництва відобразилося і на рівні продуктивності праці. Даний показник за період 2019-2021 рр. зменшився на 22,18 % в розрахунку на одного працівника, та на 19,97 % у розрахунку на відпрацьований час. Позитивним є зростання рівня заробітної плати на підприємстві. Приріст середньомісячної заробітної плати склав 10,56 % або 920,9 грн. в розрахунку на одного працівника. Більший приріст спостерігається за рівнем оплати за відпрацьовану годину. Даний показник збільшився на 13,70 %. Така динаміка свідчить про підвищення матеріальних стимулів для працівників підприємства.

Крім трудових ресурсів, для виробництва продукції на ТОВ «ДЗБМ» використовуються діючі виробничі лінії, технологічне обладнання та конструкції, а також інші інструменти. Повне забезпечення працівників підприємства основними засобами виробництва забезпечує їх ефективне використання, що підвищує продуктивність праці, покращує якість продукції та, у свою чергу, підвищує ефективність роботи всього трудового колективу. Матеріали табл. 2.2 демонструють рівень забезпеченості підприємства основними засобами та оборотними активами.

Таблиця 2.2

Рівень забезпеченості та ефективність використання виробничих засобів в ТОВ «ДЗБМ»

| Показник | 2019 | 2020 | 2021 | Зміна 2021 проти 2019 | |
|---|--------|--------|--------|-----------------------|-------------|
| | | | | абсолютна | Відносна, % |
| Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн. | 130999 | 135479 | 137071 | 6072 | 4,64 |
| Середньорічна вартість оборотних засобів, тис. грн. | 74421 | 68817 | 73066 | -1355 | -1,82 |
| Фондоозброєність 1 працівника, тис. грн/особу | 648,5 | 657,7 | 675,2 | 26,7 | 4,12 |
| Фондовіддача на 1 грн основних засобів, грн./грн. | 1,723 | 1,207 | 1,288 | -0,4 | -25,25 |
| Фондомісткість 1 грн валового доходу, грн./грн. | 0,581 | 0,829 | 0,777 | 0,2 | 33,79 |
| Оборотність оборотних засобів, коефіцієнт | 3,03 | 2,38 | 2,42 | -0,6 | -20,34 |
| Тривалість 1 обороту оборотних засобів, днів | 120 | 154 | 151 | 30,7 | 25,53 |
| Припадає оборотних засобів на 1 грн основних засобів, грн./грн. | 0,568 | 0,508 | 0,533 | 0,0 | -6,17 |
| Норма прибутку, % | 3,22 | 3,14 | 3,65 | 0,43 в.п. | |

Дані таблиці 2.2 демонструють незначний приріст вартості основних засобів за період 2019-2021 рр. Приріст даного показника склав 4,64 % (+6072 тис. грн.), що пов'язано з придбанням основних засобів. При цьому вартість

оборотних засобів зменшилася на 1,82 %, що зумовлено зменшенням обсягів виробництва, а відповідно і залишків сировини та готової продукції. Зменшення показника фондівдачі на 25,25 % та оборотності оборотних засобів на 20,34 % відбулося за рахунок значного зменшення вартості валової продукції. Зменшення коефіцієнту оборотності спричинило зростання тривалості обороту на 30 днів, що свідчить про зменшення ефективності використання оборотних засобів підприємства.

У плани ТОВ «ДЗБМ» на майбутнє входить збільшення виробничих потужностей та розробка нових продуктів. Політика ТОВ «ДЗБМ» у галузі досліджень та розробок спрямована на пріоритетність технічних та технологічних рішень, важливих інновацій для підвищення ефективності функціонування, виведення на ринок конкурентоспроможної продукції та ін.

Матеріали табл. 2.3. демонструють поточний склад та структуру асортименту підприємства.

Таблиця 2.3

Обсяги виробництва основних видів продукції ТОВ «ДЗБМ»

| Показник | 2019 | | 2020 | | 2021 | | Відхилення 2021 від 2019 | |
|--|------|-----------|------|-----------|------|-----------|--------------------------|-----------|
| | од. | тис. грн. | од. | тис. грн. | од. | тис. грн. | од. | тис. грн. |
| Вапно негашене, тис. т | 46,6 | 134346 | 39,7 | 104346 | 32,5 | 92598 | -14,1 | -41748 |
| Цегла силікатна, млн. шт. ум. од. | 19,1 | 62987 | 17,2 | 57987 | 11,4 | 61587 | -7,7 | -1400 |
| Блоки з легких ніздрюватих бетонів, млн. шт. ум. од. | 0,1 | 28320 | 1,3 | 1164 | 0,9 | 22298 | 0,8 | -6022 |
| РАЗОМ | X | 225652 | X | 163496 | X | 176483 | X | -49169 |

Обсяг виробництва основних видів продукції ТОВ «ДЗБМ» зменшився на 49,2 млн грн. Зниження загального обсягу виробництва переважно зумовлене зменшенням обсягу виробництва будівельного вапна на 14,1 т, що еквівалентно 41,7 млн. грн. за іншими видами продукції також спостерігається зменшення

обсягів виробництва. Зменшення товарного виробництва зумовлено світовою пандемією. Так як за даної причини знизилися обсяги будівельних робіт, відповідно і попит на будівельні матеріали також зменшився.

Розглянемо основні показники діяльності ТОВ «ДЗБМ» (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Основні показники діяльності ТОВ «ДЗБМ»

| Показник | 2019 | 2020 | 2021 | Відхилення рівня 2021 від 2019 | |
|--|---------|--------|--------|--------------------------------|-------------|
| | | | | абсолютне | відносне, % |
| Чистий дохід, тис. грн. | 225652 | 163496 | 176483 | -49169 | -21,79 |
| Поточні витрати виробництва, тис. грн. | 222347 | 160290 | 172650 | -49697 | -22,35 |
| Чистий прибуток (збиток), тис. грн. | 3305 | 3206 | 3833 | 528 | 15,98 |
| Середньооблікова чисельність працівників, осіб | 202 | 206 | 203 | 1 | 0,50 |
| Фонд оплати праці, тис. грн. | 21134 | 21915 | 23482 | 2348 | 11,11 |
| Продуктивність праці 1 середньооблікового працівника, тис. грн./особу | 1117,09 | 793,67 | 869,37 | -247,71 | -22,18 |
| Середньорічна оплата праці 1 працівника, тис. грн./особу | 104,62 | 106,38 | 115,67 | 11,05 | 10,56 |
| Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн. | 130999 | 135479 | 137071 | 6072 | 4,64 |
| Фондоозброєність 1 працівника, тис. грн./особу | 648,5 | 657,7 | 675,2 | 26,7 | 4,12 |
| Фондовіддача чистого доходу на 1 грн. вартості основних засобів, грн./грн. | 1,72 | 1,21 | 1,29 | -0,44 | -25,25 |
| Рентабельність активів, % | 3,22 | 3,14 | 3,65 | 0,43 в.п. | |
| Рентабельність діяльності, % | 1,49 | 2,00 | 2,22 | 0,73 в.п. | |

З матеріалів даної таблиці видно, що обсяг реалізації продукції ТОВ «ДЗБМ» у 2021 році, порівняно з 2019 роком, зменшився на 21,79%. Зниження обсягів продажу пов'язане із зменшенням обсягів виробництва. При цьому зниження витрат на 22,35% при одночасному зростанні чистого прибутку (+ 15,98%) призвело до приросту рентабельності активів та діяльності на 0,43 та

0,73 в.п., відповідно. Негативним фактором є зниження рівня фондovіддачі на 25,25 %. Тобто частина обладнання не використовується, що потребує проведення часткової диверсифікації виробництва. При цьому показник фондovіддачі має тенденцію до зниження. Для оцінки тенденції зниження даного показника побудуємо лінійний тренд (рис. 2.1).

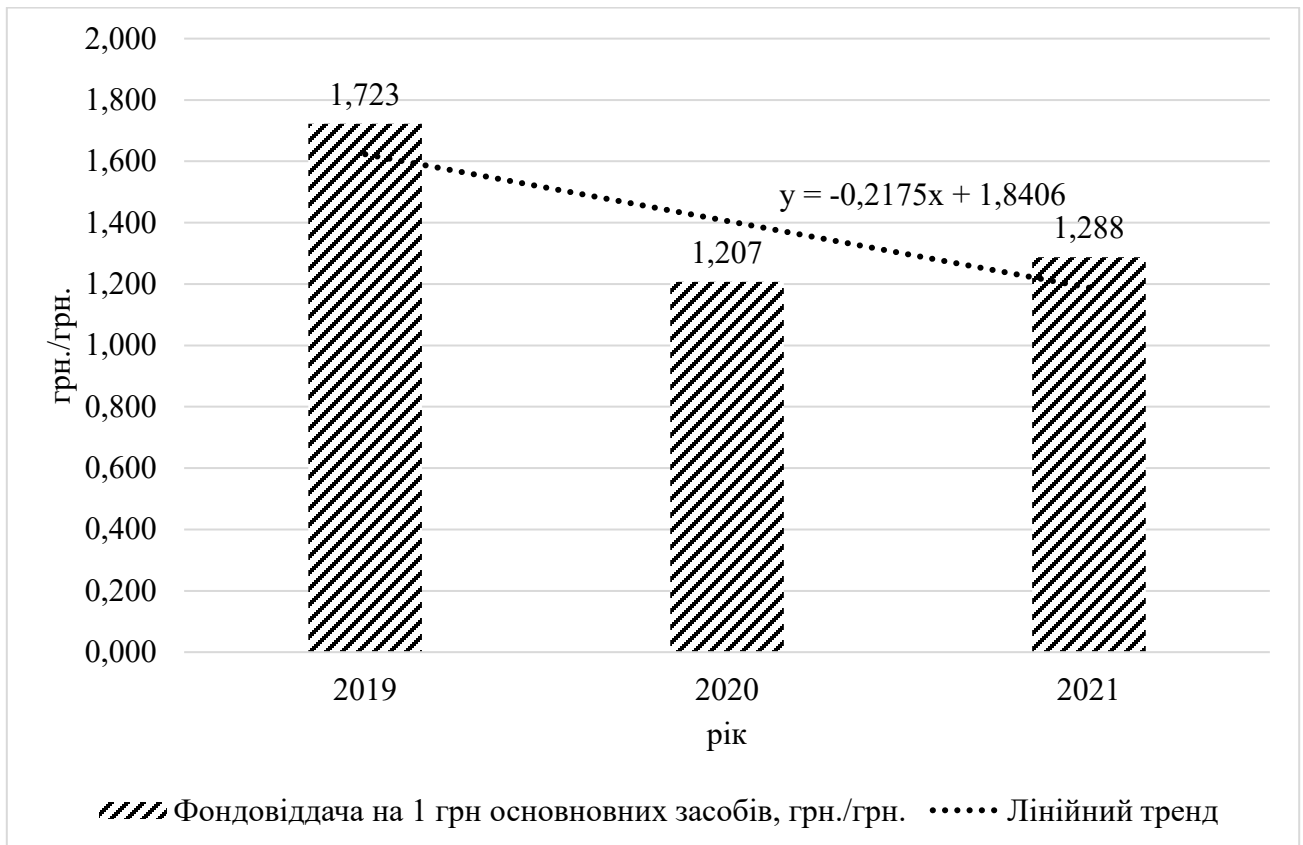


Рис. 2.1. Аналітичне вирівнювання показника фондovіддачі основних засобів в ТОВ «ДЗБМ»

Параметри отриманого рівняння доводять попередні висновки щодо тенденції фондovіддачі до зниження. Щорічно даний показник зменшується на 0,218 грн в розрахунку на 1 грн. вартості основних засобів.

Для підвищення рентабельності підприємства доцільно частково модернізувати та оновити основні фонди підприємства та частково диверсифікувати виробництво відповідно до потреб будівельного ринку, що

виведе досліджуване підприємство на більш високий управлінський рівень. Щоб охопити ринок будівельних матеріалів підприємству, необхідно зайняти нові неохоплені сегменти ринку; провести маркетингові дослідження основних товарних груп, оптимізувати витрати на управління та маркетинг, виявити можливість передачі окремих допоміжних виробничих функцій третім особам, проаналізувати та оптимізувати бізнес-процеси тощо.

2.2. Оцінка системи менеджменту на підприємстві

Вивчення оточення підприємства дозволяє зрозуміти, як формуються та розподіляються ресурси суспільства. Зрозуміло, що для ТОВ «ДЗБМ» дана інформація має вирішальне значення, оскільки діяльність компанії неможлива без забезпечення ресурсами, а ресурси, що використовуються в компанії мають достатньо високу вартість (газ, вугілля, електроенергія, будівельні суміші).

При моніторингу впливу економічного середовища підприємства рекомендується враховувати такі фактори: поточний стан економіки та економічних процесів (зокрема вплив інфляції та дефляції); податкова система та господарське законодавство; ступінь державної підтримки; загальні ринкові умови; розмір та швидкість зміни розміру ринку; розмір та темпи зростання сегментів ринку, що відповідають інтересам ТОВ «ДЗБМ»; інвестиційний процес; процентні ставки за банківськими кредитами; цінова система та рівень цінового регулювання; вартість нерухомості та ін.

Традиційно підприємство функціонує в умовах внутрішнього та зовнішнього середовища. Зовнішнє середовище – це сукупність суб'єктів господарювання, економічних, суспільних і природних умов, що діють у глобальному оточенні. Складові частини зовнішнього середовища ТОВ «ДЗБМ» демонструє рис. 2.2.

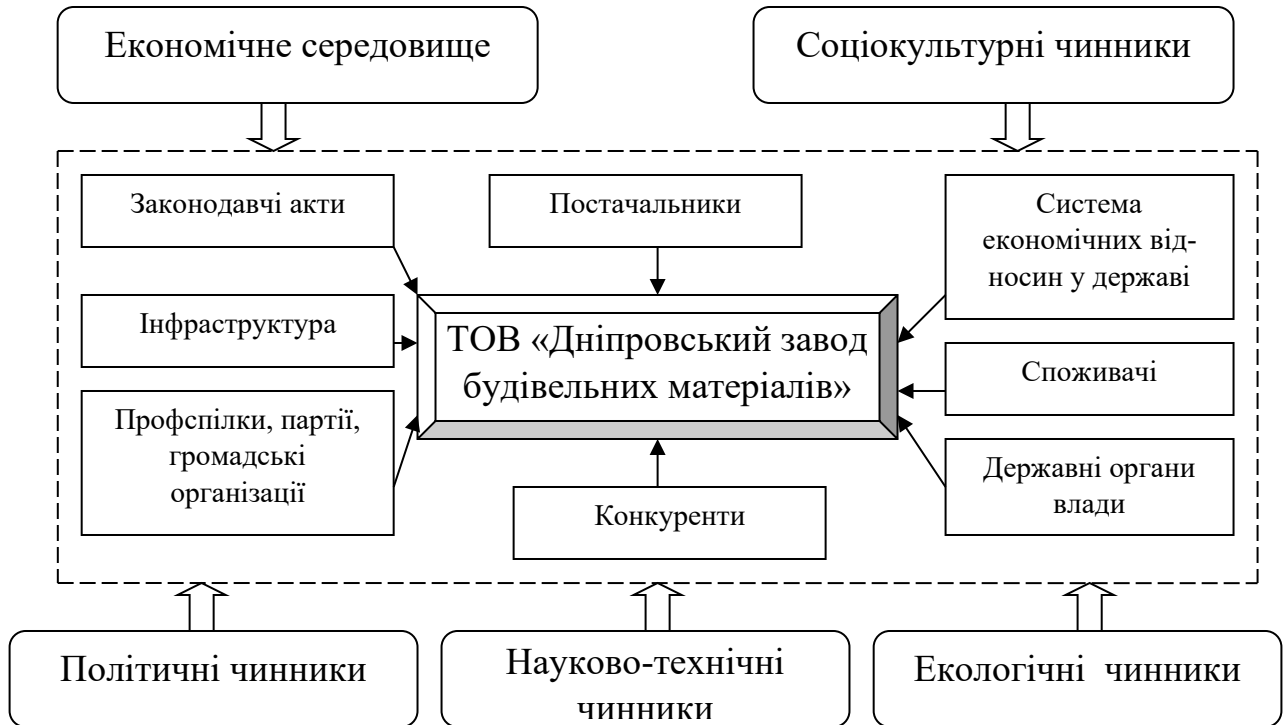


Рис. 2.2. Фактори зовнішнього середовища, що впливають на діяльність ТОВ «ДЗБМ»

За характером впливу різних факторів зовнішнє середовище ділять на макро- та мікро. Макросередовище включає матеріальні, технічні та економічні умови, соціальні відносини та інші фактори, що побічно впливають на ділову активність. До них належать демографічні, економічні, політичні та інші чинники, які постійно змінюються та постійно зумовлюють підприємство пристосовуватися до даних змін. Мікросередовище – це середовище, яке безпосередньо впливає на бізнес. Сюди входять постачальники, посередники, конкуренти, споживачі тощо.

Зовнішнє середовище представлено силами великого соціального проекту, що впливають на саму компанію та її внутрішнє середовище. Ці сили пояснюються демографічними, економічними, природними, технічними, політичними та культурними чинниками.

Зокрема, істотно впливають на ділову активність демографічні чинники, оскільки вони визначають споживача, партнерів, конкурентів тощо. Отже, рис. 2.3 демонструє аналіз основних покупців продукції ТОВ «ДЗБМ» за віком.

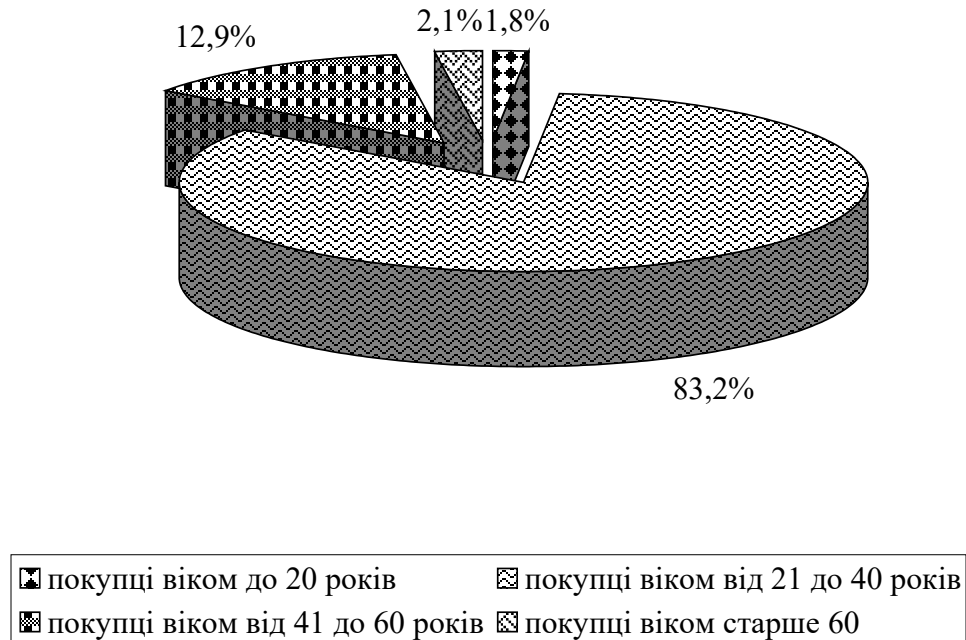


Рис. 2.3. Аналіз основних покупців продукції ТОВ «ДЗБМ» (за віком), %

Наведений рисунок демонструє, що основними покупцями продукції ТОВ «ДЗБМ» є люди віком 21-40 років і більше. І це очікувано, адже асортимент компанії представлений продукцією, яка використовується у виробничому процесі підприємств. Результати вивчення демографічних факторів та соціального середовища необхідно враховувати і у сфері виробництва, зокрема у сфері структурних перетворень.

Саме соціальне середовище впливає формування споживчих переваг, які визначають напрям і величину споживчого попиту, отже, і здатність фірми продавати свою продукцію. Оскільки продукцію ТОВ «ДЗБМ» в основному

використовують підприємства, ми сегментуватимемо покупців за їхньою виробничою спеціалізацією(рис. 2.4).

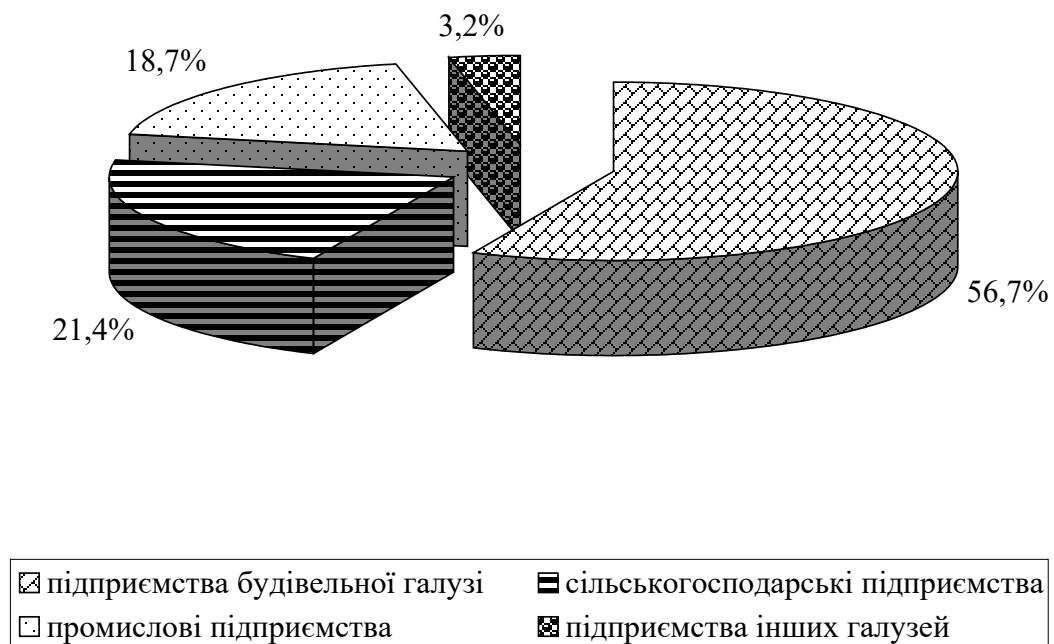


Рис. 2.4. Аналіз основних покупців продукції ТОВ «ДЗБМ» (за напрямком спеціалізації), %

Наведений рисунок свідчить, що серед покупців продукції ТОВ «ДЗБМ» найбільша кількість промислових та сільськогосподарських підприємств (56,7 та 21,4% відповідно).

При аналізі демографічних факторів та соціального середовища ТОВ «ДЗБМ» необхідно виявити вплив наступних факторів: кількість потенційних споживачів у регіоні; наявність та потенційна кількість працівників та їх професійні характеристики.

Найважливішою складовою соціального середовища є соціокультурне середовище, що включає життєві цінності і традиції населення по відношенню до конкретних видів продукції. Вивчення цих чинників є дуже важливим для стратегічного управління, оскільки вони впливають на мотивацію споживачів.

Ми також розглянемо економічні чинники. Вивчення економічного середовища дозволяє зрозуміти, як формуються та розподіляються ресурси суспільства. Очевидно, що ці знання є важливими для ТОВ «ДЗБМ», оскільки його бізнес заснований на використанні ресурсів, в основному енергоємких.

До основних дестабілізуючих факторів можна віднести непослідовність та нестабільність податкового законодавства, нерозвиненість фондового ринку та інвестицій, відсутність розвинутої правової бази у сфері інноваційно-інвестиційної діяльності та ін.

Чинники економічної кон'юнктури (на жаль) надають як негативний, і позитивний вплив на діяльність ТОВ «ДЗБМ». Найбільший позитивний вплив мають такі фактори:

- розміри та швидкість зміни розмірів ринку;
- розміри та темпи зростання сегментів ринку відповідно до інтересів компанії;
- інвестиційні процеси.

А найбільший негативний вплив мають чинники:

- загальний рівень економічного розвитку;
- оподаткування та якість господарського законодавства;
- рівень розвитку конкурентних відносин.

Вплив науково-технічних факторів на управління маркетинговою діяльністю ТОВ «ДЗБМ» проявляється у загальній тенденції розвитку прогресу технології виробництва будівельних матеріалів в Україні.

Науково-технічне середовище також впливає на ефективність функціонування ТОВ «ДЗБМ», що пояснюється високим ступенем механізації та

автоматизації виробництва. Серед факторів, які мають найбільший позитивний вплив, слід зазначити: поява «технологічних проривів»; вимоги до кваліфікації персоналу.

Таким чином, на основі представленого матеріалу можна побудувати матрицю PEST-аналізу, яка наведена у таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

PEST-аналіз ТОВ «ДЗБМ»

| Політичні фактори | Економічні фактори |
|---|--|
| Війна в країні Невизначеність законодавчого регулювання Державна підтримка будівельної індустрії. Відсутність обмежень на ввезення продукції | Зростаюча конкуренція. Низький рівень інноваційно-інвестиційного забезпечення галузі. Нестача кваліфікованих кадрів Висока ставка кредитування, нестабільність обмінного курсу Дефіцит та висока вартість енергоресурсів |
| Соціальні фактори | Технологічні фактори |
| Низька платоспроможність населення. Зміна вимог споживачів до продукції. Відсутність чіткого акценту на якісні характеристики товару Низька привабливість робочих професій у промисловості | Високі ціни на нове високотехнологічне обладнання. Слабка ділова інноваційна активність. Високий рівень зносу активної частини основних засобів. Промислові товари морально застаріли |

Дослідження свідчить, що політико-правове середовище, на жаль, негативно впливає на ефективність роботи компанії та суттєво ускладнює її діяльність. Серед позитивних чинників варто виділити певну лібералізацію митної політики у поєднанні із підтримкою національних виробників.

В умовах економічної нестабільності будь-яка організація повинна швидко реагувати та адаптуватися до змін довкілля. Цьому сприяє стратегічний аналіз бізнес-середовища. Тому проведення стратегічного сканування середовища одним із методів, а саме PEST-аналіз для ТОВ «ДЗБМ» вважається актуальним. Надані матеріали демонструють, що є безліч загроз для ТОВ «ДЗБМ», основними причинами яких є нестабільна політична ситуація та слабкий розвиток економіки

держави. У зв'язку з цим основною вимогою безперервного функціонування компанії є її гнучкість і здатність швидко та своєчасно адаптуватися до динамічного зовнішнього середовища. Однак, оцінивши важливість факторів, можна сказати, що жоден з них не ставить під загрозу стійкість компанії за умови прийняття виважених стратегічних та оперативних рішень на основі моніторингу внутрішнього та зовнішнього середовища компанії.

Наступним елементом аналізу чинників, які впливають управління маркетингової діяльністю ТОВ «ДЗБМ», є його внутрішнє середовище.

Характеристика внутрішніх факторів компанії ТОВ «ДЗБМ», представлено в табл. 2.6 перша частина якої надає інформацію щодо організаційно-правових чинників, а друга – характеризує ресурсне забезпечення.

Таблиця 2.6

Внутрішні фактори підприємства ТОВ «ДЗБМ»

| Організаційно-правові | |
|---|---|
| 1. Форма власності | Приватна |
| 2. Форма організації | Товариство з обмеженою відповідальністю. |
| 3. Організаційна структура | Лінійно-функціональна |
| 4. Кадрова політика | Використання практичного досвіду працівників. |
| 5. Стиль керівництва | Демократичний стиль керівництва |
| Ресурси | |
| 1. Виробничі потужності | Максимальна потужність не використовується, підприємство завантажено на 60-70 % |
| 2. Сировина та матеріали, комплектуючі тощо | 20% сировини та 40 % енергоресурсів імпортується з-за кордону |
| 3. Фінансові | Підприємство частково користується кредитними коштами |
| 4. Інтелектуальні | Підприємство має власні розробки вагів, а також технологічні розробки виробництва |
| 5. Технологічні | Технології застарілі. |
| 6. Інформаційні | Підприємство має власний сайт та логотип |
| 7. Трудові | Нестача кваліфікованих кадрів. |

Базуючись на попередньо отриманих даних побудуємо SWOT-матрицю ТОВ «ДЗБМ» (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

SWOT-матриця ТОВ «ДЗБМ»

| | Сильні сторони | Слабкі сторони |
|---------------------|---|---|
| Підприємство | Тісні взаємовідносини з постачальниками | Інформаційне забезпечення задовільне |
| | Налагоджені канали збуту продукції | Ціноутворення не враховує тенденцій ринку |
| | Висока якість окремих видів продукції | Низький рівень витрат на маркетингову діяльність, зокрема на вивчення ринку |
| | Фінансове забезпечення дозволяє здійснювати інвестиційну діяльність | |
| | Можливості | Загрози |
| Ринок | Зацікавленість іноземних інвесторів | Низький рівень прибутковості |
| | Можливість запровадження регуляторної підтримки розвитку галузі з боку держави | Невизначеність законодавчого регулювання |
| | Високі бар'єри для вступу у галузь завдяки високим вимогам до іміджу з боку партнерів | Значна кількість активних конкурентів на ринку |

На наш погляд, ключовими слабкими місцями ТОВ «ДЗБМ» є:

- ТОВ «ДЗБМ» не застосовує знижки постійним клієнтам та не рекламує (як можливий маркетинговий інструмент) просування довгострокових відносин;
- у компанії є стабільний ринок та можливості для вдосконалення, але з наявним асортиментом перспективи немає.
- відділ маркетингу займається лише контактами з клієнтами та фактично виконує роботу менеджера з продажу.
- шляхи підвищення ефективності стратегії ТОВ «ДЗБМ» не розроблено, ефективність управління не оцінено.

2.3. Характеристика інноваційно-інвестиційної привабливості ТОВ «ДЗБМ»

На інвестиційний потенціал ТОВ «ДЗБМ» впливає суттєва кількість як внутрішніх так і зовнішніх факторів. Серед внутрішніх чинників, які впливають на формування інвестиційного потенціалу підприємства, деякі дослідники вважають найважливішими: фазу життєвого циклу, організаційно-правову форму, напрямок діяльності, фінансове становище, структуру активів, платоспроможність, політика розподілу прибутку, амортизаційну політику, особистісні характеристики управлінського персоналу, відносини з фінансовими інститутами, репутація підприємства.

Крім того, на інвестиційний потенціал ТОВ «ДЗБМ» впливають:

Господарські активи – гроші та предмети господарської діяльності організації, що фактично є джерелом доходу;

Зобов'язання підприємства – це власний капітал та зобов'язання підприємства, що є джерелом активів.

Обсяг продажів та чистого прибутку.

Залежно від об'єктивності того, що відбувається, і впливу на інвестиційний потенціал компанії розрізняють об'єктивні, об'єктивно-суб'єктивні та суб'єктивні фактори. Об'єктивні чинники характеризуються тим, що вони не піддаються впливу підприємства, лише визначаються впливом довкілля.

До групи об'єктивних та суб'єктивних факторів входять спеціальні фактори, що впливають на інвестиційний потенціал компанії залежно від вимог та потреб розвитку галузі, яку представляє компанія. Таким чином, об'єктивні та суб'єктивні фактори формування інвестиційного потенціалу вважаються частково регульованими компанією.

Суб'єктивні чинники, що впливають на формування інвестиційного потенціалу, діють лише на рівні окремого підприємства міста і є внутрішніми, що передбачає можливість впливу з боку керівництва підприємства.

В таблиці 2.8 наведені показники, згідно яких можна зробити висновок щодо інноваційно-інвестиційної привабливості підприємства.

Таблиця 2.8

Оцінка інвестиційного потенціалу ТОВ «ДЗБМ»

| Показник | 2019 | 2020 | 2021 | Відхилення 2021 від 2019 |
|--|--------|--------|--------|-----------------------------|
| Власні обігові кошти | 34 606 | 35 588 | 50 488 | 15 882 |
| Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами | 0,771 | 0,759 | 0,644 | -0,127 |
| Маневреність робочого капіталу | 0,541 | 0,449 | 1,093 | 0,552 |
| Маневреність власних обігових коштів | 0,150 | 0,000 | 0,035 | -0,115 |
| Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів | 2,438 | 2,921 | 1,208 | -1,231 |
| Коефіцієнт покриття запасів | 3,232 | 3,864 | 1,656 | -1,576 |
| Коефіцієнт автономії | 1,058 | 1,058 | 0,966 | -0,092 |
| Коефіцієнт фінансової залежності | 1,242 | 1,254 | 1,357 | 0,115 |
| Коефіцієнт маневреності власного капіталу | 0,288 | 0,299 | 0,483 | 0,196 |
| Коефіцієнт концентрації позикового капіталу | 0,092 | 0,092 | 0,184 | 0,092 |
| Коефіцієнт фінансової стабільності | 13,616 | 12,880 | 6,256 | -7,360 |
| Показник фінансового левориджу | 0,000 | 0,000 | 0,000 | 0,000 |
| Коефіцієнт фінансової стійкості | 1,058 | 1,058 | 0,966 | -0,092 |
| Коефіцієнт поточної ліквідності | 2,860 | 2,784 | 2,181 | -0,679 |
| Коефіцієнт швидкої ліквідності | 1,961 | 2,062 | 1,007 | -0,954 |
| Коефіцієнт абсолютної ліквідності | 0,239 | 0,0001 | 0,031 | -0,208 |
| Рентабельність активів, % | 3,22 | 3,14 | 3,65 | 0,43 |
| Рентабельність діяльності, % | 1,49 | 2,00 | 2,22 | 0,73 |
| Оборотність оборотних засобів, коеф. | 3,03 | 2,38 | 2,42 | -0,6 |
| Тривалість 1 обороту оборотних засобів, днів | 120 | 154 | 151 | 30,7 |

Оцінимо інвестиційний потенціал ТОВ «ДЗБМ» на 2019-2021 роки. З таблиці 2.8 видно, що ТОВ «ДЗБМ» має високий інвестиційний потенціал за показниками рентабельності. Усі показники рентабельності ТОВ «ДЗБМ» демонструють динаміку зростання, що свідчить про ефективну діяльність.

Прибутковість інвестицій у 2020 році склала 3,65%, тобто на кожну гривню, вкладену в активи, ТОВ «ДЗБМ» отримало 3,65 копійки прибутку. Чистий прибуток в 2021 році зріс на 15,98% порівняно з 2019 роком.

Значення коефіцієнта рентабельності продажів є високим, що свідчить про високу ефективність діяльності ТОВ «ДЗБМ».

2021 року ТОВ «ДЗБМ» отримало 2,22 копійок з кожної гривні чистого доходу від реалізації продукції, тобто на 0,73 відсоткові пункти більше порівняно з 2019 роком.

Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами у 2021 році становив 0,644, тобто обігові кошти ТОВ «ДЗБМ» на 64,4 % фінансуються із власних джерел.

Незважаючи на прибуткову діяльність, рентабельність підприємства залишається на достатньо низькому рівні. Тому ТОВ «ДЗБМ» слід не лише підтримувати поточний рівень рентабельності, але й розробляти заходи щодо зростання прибутковості.

За показниками ділової активності у 2021 році інвестиційний потенціал ТОВ «ДЗБМ» знизився, оскільки знизився рівень ділової активності підприємства. Зменшення швидкості обороту свідчить про збільшення тривалості обороту днями. Так, коефіцієнт оборотності основних засобів у 2021 році становив 2,42, що на 25,53% менше, ніж у 2019 році. Також знизилися показники оборотності оборотних коштів та оборотності запасів.

ТОВ «ДЗБМ» має підвищувати рівень своєї діяльності за рахунок ефективнішого використання ресурсів.

За показниками фінансової стійкості ТОВ «ДЗБМ» інвестиційний потенціал компанії знижується, але все ще задовільний, оскільки компанія не залежить від зовнішніх джерел фінансування та має можливість фінансувати акції за рахунок власних витрат на оборотний капітал.

У 2020 році коефіцієнт автономії ТОВ «ДЗБМ» становив 0,966, тобто 96,6% від загального капіталу становив власний капітал, що на 0,092 пункти менше у порівнянні з 2019 роком.

Коефіцієнт маневреності власних коштів ТОВ «ДЗБМ» у 2021 році становив 0,035, тобто на кожну гривню власних коштів у обігу перебуває 3,5 копійки, що на 11,5 копійок менше у порівняно із 2019 роком.

Таким чином, компанія має високий рівень фінансової стійкості, низький відсоток задіяного залученого капіталу і, отже, значний інвестиційний потенціал, оскільки має потенціал для залучення зовнішнього фінансування без втрати фінансової стійкості.

З таблиці 2.8 видно, що, незважаючи на незначне зниження коефіцієнтів, що характеризують рівень ліквідності, ТОВ «ДЗБМ» має значний інвестиційний потенціал.

ТОВ «ДЗБМ» на протязі періоду дослідження мав ліквідний баланс. Таким чином, коефіцієнт покриття у 2021 році становив 2,181, тобто на погашення кожної гривні короткострокових зобов'язань у ТОВ «ДЗБМ» було 2,18 гривні короткострокових активів. Це на 0,679 менше у порівнянні з 2019р.

ТОВ «ДЗБМ» не вистачило швидколіквідних коштів на рахунках для погашення короткострокової заборгованості. У 2021 році на кожну гривню короткострокової заборгованості компанія на рахунках мала 1,007 грн власних швидколіквідних активів. Так як значення показника зменшилось на 0,954 грн порівняно з 2019р., ТОВ «ДЗБМ» не має достатнього рівня цього показника.

Обсяг абсолютно ліквідних активів – грошових коштів та їх еквівалентів – також не достатній. У 2021 р. коефіцієнт абсолютної ліквідності ТОВ «ДЗБМ»

становив 0,031, тобто на кожен гривню поточних зобов'язань у підприємства припадало 3,1 копійка коштів та їх еквівалентів.

Таким чином, проведений аналіз показав, що ТОВ «ДЗБМ» має значний інвестиційний потенціал, оскільки компанія прибуткова, має ефективний рівень діяльності, фінансово стійка та ліквідна. У той же час компанія має вжити заходів щодо підвищення рівня ліквідності.

Систематизація існуючих підходів показала, що інвестиційний потенціал є сукупністю фінансових ресурсів підприємства та можливість досягнення стратегічних цілей розвитку за рахунок реалізації можливостей мобілізації внутрішніх та зовнішніх інвестиційних коштів через інвестиційний механізм.

Тому якщо підприємство показує тенденцію постійного зростання показника інноваційно-інвестиційного потенціалу, можна з достатньою впевненістю говорити про те, що воно має хороші перспективи для розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності.

Процес формування системи прогнозних показників повинен вестися таким чином, щоб вирішити задачу оцінки інноваційно-інвестиційного потенціалу у всіх сферах діяльності підприємства. Структура системи показників повинна відповідати структурі стратегій, що формуються. Вибрані в ході діагностики показники можуть бути включені до системи адаптивного планування, яка разом із моніторингом найважливіших факторів невизначеного характеру може стати основою системи, що забезпечує стійкі інновації та розвиток інвестицій компанії. Прогнозування тенденцій розвитку показників моніторингу в допустимих межах дозволяє прогнозувати небажані відхилення і, виявляти джерела та причини виникнення відхилень на ранній стадії.

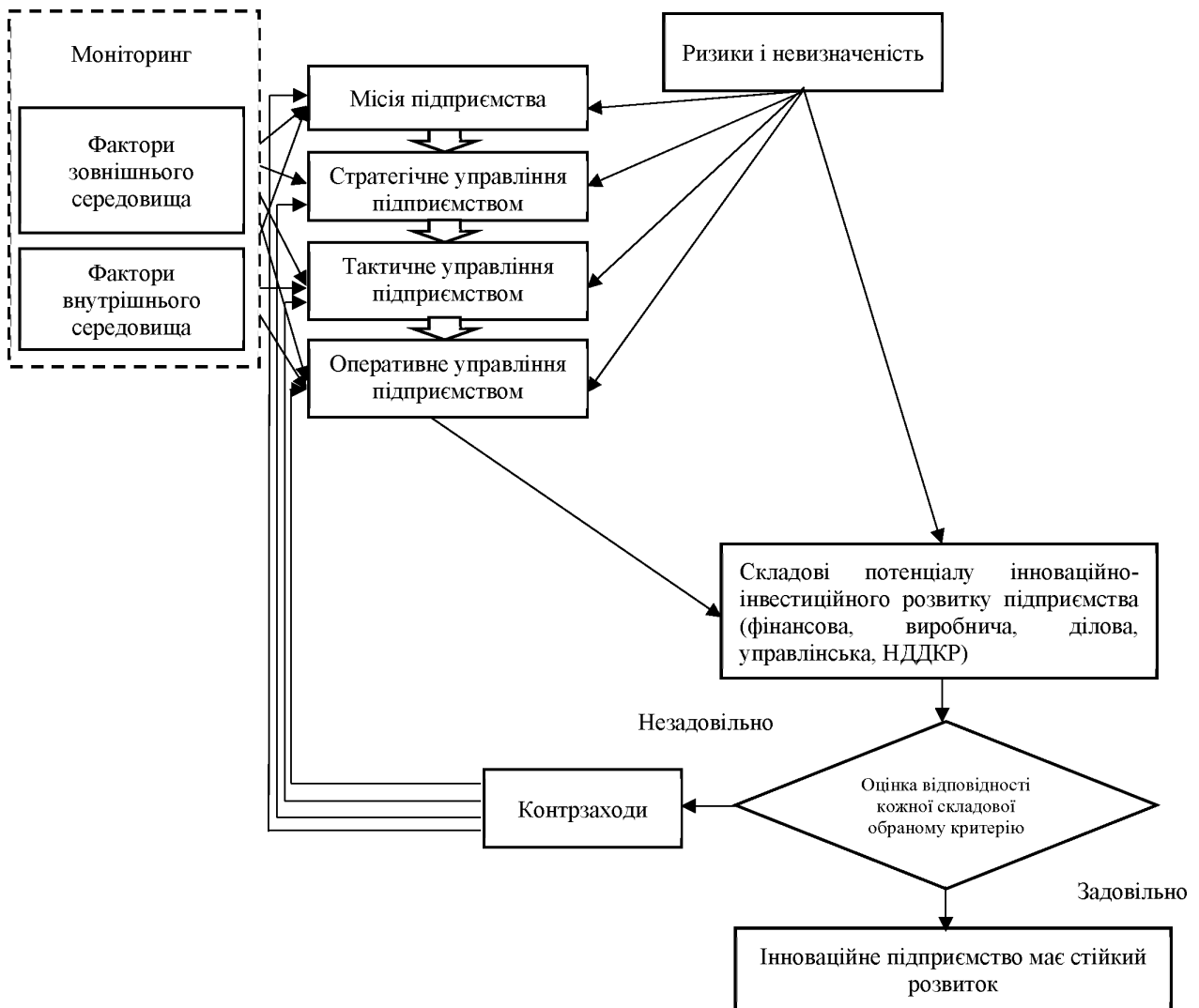
Висока ефективність запропонованої схеми досягається за рахунок того, що необхідність прогнозування можливої зміни значень факторів виникає тільки у разі серйозного відхилення, а також використання методів детермінованих прогнозування.

Розвиток інноваційно-інвестиційного бізнесу характеризується такими основними характеристиками: інноваційний характер місії, філософії та цілей компанії; гнучкі форми організації груп; перетворюючий характер управління; підприємницьку поведінку, спрямовану на використання високих технологій; масова творча діяльність, спрямована на пошук нових можливостей; потреба у змінах сприймається у компанії як чинник її здатності адаптуватися до змін довкілля; накопичення інформації та знань як драйвер внутрішніх бізнес-можливостей; новий тип людських ресурсів та характер відносин між працівниками компанії.

Щодо розвитку інноваційного інвестування ТОВ «ДЗБМ», то слід зазначити, що ключовим базовим поняттям у цій сфері є «інноваційно-інвестиційний потенціал». У сучасних ринкових умовах, що постійно змінюються, підприємствам потрібні різні і нові методи управління. Скорочення життєвого циклу продукції, зростаючі потреби ринку та споживачів зобов'язують виробників пристосовуватися до еволюції ситуації. До лідерів входить той, хто здатний швидше реагувати на зміни та реалізовувати плани, тобто використовувати свій потенціал для інновацій та інвестицій. Інноваційний та інвестиційний потенціал ТОВ «ДЗБМ» дає можливість її подальшого розвитку. Але важливо не тільки мати цей фактор, а й вміти ефективно його використовувати.

Нині в економіці України спостерігається відставання між наявністю інноваційних можливостей та їхньою ефективною реалізацією на практиці. Небагато компаній в Україні мають високий інноваційний та інвестиційний потенціал, але ще менше можуть його ефективно використовувати. Проблема пов'язана з відсутністю глибоких досліджень, методичних розробок та концептуальних підходів до оцінки інноваційно-інвестиційного потенціалу та ефективності його використання. З цих причин вивчення потенціалу компанії є актуальним завданням.

Як показано на рис. 2.5, формування сталого економічного розвитку підприємства починається з вибору місії підприємства, саме визначення мети і ролі підприємства у національній соціально-економічній системі.



2.5. Модель управління інноваційно-інвестиційним розвитком ТОВ «ДЗБМ»

На наш погляд, дуже важливо відобразити загальне бажання ТОВ «ДЗБМ» до розвитку діяльності та розвитку інноваційного інвестування як найпрогресивнішого спрямування в даний час для визначення інноваційно-інвестиційного потенціалу. Для ефективного управління бізнесом у ринкових

умовах необхідна стратегія, що забезпечує його сталий розвиток. Оскільки В «ДЗБМ» функціонує в умовах нестабільного та динамічно змінного соціально-економічного середовища, необхідно мати методологію, що забезпечує економічну стійкість підприємства, щоб у довгостроковій перспективі створити умови для його стійкої інноваційної діяльності та інвестиційного розвитку. Гарантія економічної стабільності компанії пов'язана з необхідністю стійких інновацій та розвитку інвестицій компанії. Адже саме економічна стійкість підприємства багато в чому визначає його інноваційно-інвестиційний потенціал, тобто готовність підприємства здійснювати інноваційну діяльність з метою розвитку економіки.

Висновки до другого розділу

1. Товариство з обмеженою відповідальністю «Дніпровський завод будівельних матеріалів» з 1959 року є одним із найбільших виробників будівельних матеріалів в Україні. Ресурсний потенціал підприємства дозволяє випускати до 10 млн. умовних одиниць стінової силікатної цегли на місяць. Обсяг виробництва основних видів продукції ТОВ «ДЗБМ» за період 2019-2021 рр. зменшився на 49,2 млн грн. Зниження загального обсягу виробництва переважно зумовлене зменшенням обсягу виробництва будівельного вапна на 14,1 т, що еквівалентно 41,7 млн. грн. за іншими видами продукції також спостерігається зменшення обсягів виробництва. Дохід від реалізації продукції ТОВ «ДЗБМ» у 2021 році, порівняно з 2019 роком, зменшився на 21,79%. Зниження обсягів продажу пов'язане із зменшенням обсягів виробництва. При цьому зниження витрат на 22,35% при одночасному зростанні чистого прибутку (+ 15,98%) призвело до приросту рентабельності активів та діяльності на 0,43 та 0,73 в.п., відповідно. Негативним фактором є зниження рівня фондівдачі на 25,25 %.

Тобто частина обладнання не використовується, що потребує проведення часткової диверсифікації виробництва.

2. Оцінка середовища функціонування підприємства показала, що ключовими слабкими місцями ТОВ «ДЗБМ» є: відсутність системи знижок постійним клієнтам та низькі витрати на маркетингову діяльність; при наявності стабільного ринку підприємство не проводить диверсифікацію та не оновлює асортимент продукції; основні засоби підприємства використовуються на 60-70 %, шляхи підвищення ефективності стратегії ТОВ «ДЗБМ» не розроблено, ефективність управління не оцінено.

3. Визначено, що за показниками рентабельності ТОВ «ДЗБМ» має високий інвестиційний потенціал. Усі показники рентабельності ТОВ «ДЗБМ» за показниками рентабельності мають динаміку зростання, що свідчить про ефективну діяльність. Незважаючи на прибуткову діяльність, рентабельність підприємства залишається на достатньо низькому рівні. Тому ТОВ «ДЗБМ» слід не лише підтримувати поточний рівень рентабельності, але й розробляти заходи щодо зростання прибутковості. Тому ТОВ «ДЗБМ» необхідно підвищувати рівень ділової активності за рахунок ефективнішого використання ресурсів. За показниками фінансової стійкості ТОВ «ДЗБМ» інвестиційний потенціал підприємства знижується, але залишається задовільним, оскільки підприємство не залежить від зовнішніх джерел фінансування та має можливість фінансувати заходи за рахунок власних коштів та робочого капіталу. Так як підприємство показує тенденцію постійного зростання показника інноваційно-інвестиційного потенціалу, можна з достатньою впевненістю говорити про те, що воно має хороші перспективи для розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності.

РОЗДІЛ 3

ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ТОВ «ДЗБМ»

3.1. Розробка заходів щодо уникнення ризиків інноваційно-інвестиційного розвитку ТОВ «ДЗБМ»

Ефективність функціонування ТОВ «ДЗБМ» в умовах фінансової нестабільності, яка останнім часом характерна для міжнародних та внутрішніх ринків, визначається не лише показниками прибутковості, а й суттєво залежить від рівня ризику. Ризики, пов'язані з цією діяльністю, віднесені до особливої групи ризиків інноваційно-інвестиційного розвитку, які відіграють найважливішу роль у загальному портфелі ризиків промислової компанії.

Система ринкових відносин об'єктивно визначає наявність ризиків, які переважають у всіх сферах економічної діяльності. Ринкове середовище вносить елементи невизначеності у господарську діяльність і розподіляє «суміш» ризикованих ситуацій, що виникають за певних умов та обставин. Ризикові ситуації створюють умови для існування та реалізації економічних ризиків, яким у процесі своєї діяльності зазнають практично всі компанії.

Таким чином, ризик є невід'ємною частиною ведення бізнесу, а управління ним – частиною значної роботи, яку виконує кожна компанія для формування вартості. Проте крах багатьох підприємств і корпорацій останніми роками показує, що вони як мають адекватних систем управління ризиками, так й погано розуміють природу і специфіку ризиків, які супроводжують їх діяльність.

Якщо управлінці середньої ланки не знайомі з методами та механізмами управління ризиками, це зазвичай відбивається на діяльності вищого керівництва. Керівникам вищої ланки рідко доводиться зосереджуватись на

фінансових показниках із поправкою на ризик, і у своїй роботі вони використовують лише відносно прості показники: чистий прибуток, прибуток на акцію чи рівень рентабельності.

Удосконалення системи управління ризиками вимагає використання ефективних механізмів контролю з боку генерального директора ТОВ «ДЗБМ» та інтеграції процесу управління ризиками у щоденний виробничий процес та процес прийняття рішень. Так як в ТОВ «ДЗБМ», не впровадили процес управління ризиками, то підприємство може мати різні наслідки. Несподівані та значні фінансові втрати призводять до волатильності грошових потоків та курсів акцій, що завдає шкоди діловій репутації компанії.

Збільшення впливу інвестиційних ризиків інновацій та розвитку на результат діяльності та фінансову стійкість ТОВ «ДЗБМ» пов'язане зі швидкою мінливістю економічної ситуації в країні та стану ринку фінансів, розширенням сфери діяльності корпоративних фінансових взаємин, появою нових технологій та нових фінансових інструментів та низки інших факторів. Тому одним із найбільш актуальних завдань є виявлення економічної природи ризиків інноваційно-інвестиційного розвитку та визначення форм їх впливу на результати діяльності ТОВ «ДЗБМ».

Управління ризиками інноваційно-інвестиційного розвитку ТОВ «ДЗБМ» є системою принципів та методів розробки та реалізації ризикованих фінансових рішень, яка дозволяє комплексно оцінювати різні види ризиків розвитку підприємництва, інновацій та інвестицій та нейтралізувати їх можливі негативні фінансові наслідки.

За сучасних умов господарювання особливої актуальності набуває проблема ефективного управління ризиками, пов'язаними з інноваціями та розвитком інвестицій в ТОВ «ДЗБМ». Система управління ризиками грає активну роль загальної системи фінансового управління та забезпечує надійне досягнення основних цілей фінансової складової діяльності підприємств.

Основною метою управління інноваціями та ризиками розвитку бізнес-інвестицій є забезпечення фінансової безпеки ТОВ «ДЗБМ» в процесі її розвитку та запобігання можливому зниженню її ринкової вартості.

Головне в управлінні ризиками розвитку інновацій та інвестицій ТОВ «ДЗБМ» – передбачати їх виникнення та мінімізувати пов'язані з цим фінансові втрати.

Процес управління ризиками інноваційно-інвестиційного розвитку ТОВ «ДЗБМ» включає широкий комплекс заходів, які представлені в системній формі, як показано на рис. 1.1.

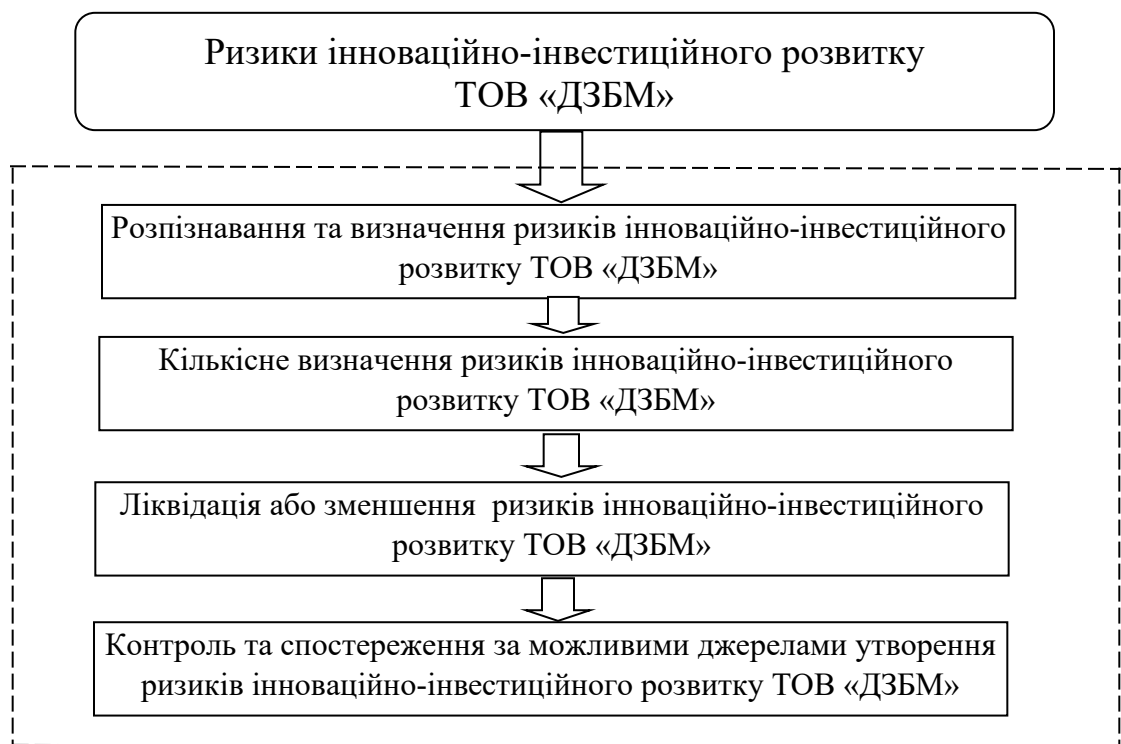


Рис. 1.1. Черговість процесу управління ризиками інноваційно-інвестиційного розвитку ТОВ «ДЗБМ»

Проаналізуємо кожен етап докладніше:

Розпізнавання та визначення ризиків. Цей підхід полягає у складанні переліку основних видів ризиків, властивих даній компанії:

- по-перше складається перелік можливих внутрішніх (несистематичних) ризиків, які зумовлені видами діяльності підприємства, рівень яких пов'язані з організацією управління на цьому конкретному підприємстві (низька кваліфікація працівників, відсутність точних технологій та ін.).

- по-друге, визначається перелік зовнішніх (систематичних) ризиків, пов'язаних не тільки з діяльністю ТОВ «ДЗБМ», а й з економічним розвитком держави (наприклад, інфляційний ризик, податковий ризик, процентний ризик, світова пандемія, військові дії), що вони виникають у певних галузях, якими компанія не має контролю, але виникнення яких передбачуване, та мінімізують фінансові втрати від діяльності, пов'язаної з цими ризиками;

- по-третє, встановлюється загальний портфель ризиків, пов'язаних із діяльністю компанії (зовнішні та можливі внутрішні ризики).

Складність практичної реалізації першого етапу процесу управління ризиками переважно залежить від джерела вхідних даних та характеристик ризику.

Розпізнавання та визначення ризиків необхідні, але недостатні. Важливо виміряти рівень ризику, тобто. дати йому кількісну оцінку. Ступінь ризику господарських рішень оцінюється за очікуваними втратами, які є наслідками цього рішення, отже, системи оцінки ризику, що формалізують процес вимірювання та розрахунку, повинні визначати три основні складові ризику: рівень (величина можливих збитків); ймовірність несприятливої події; тривалість періоду схильності до ризику. На думку багатьох експертів і вчених, вимірювання та оцінка ризику є найбільш відповідальним та методологічно складним етапом всього процесу управління фінансовими ризиками, оскільки найбільш складно визначити кількісну та вартісну ознаку чи їх значення.

Від якості такої оцінки залежить доцільність тієї чи іншої господарсько-фінансової операції, визначення необхідного для неї розміру доходу та формування обґрунтованих витрат на страхування ризиків.

При визначенні ризику інновацій та інвестицій у розвиток Розпізнавання та визначення ризиків необхідно дотримуватись послідовного виконання цих процедур (рис. 1.2).

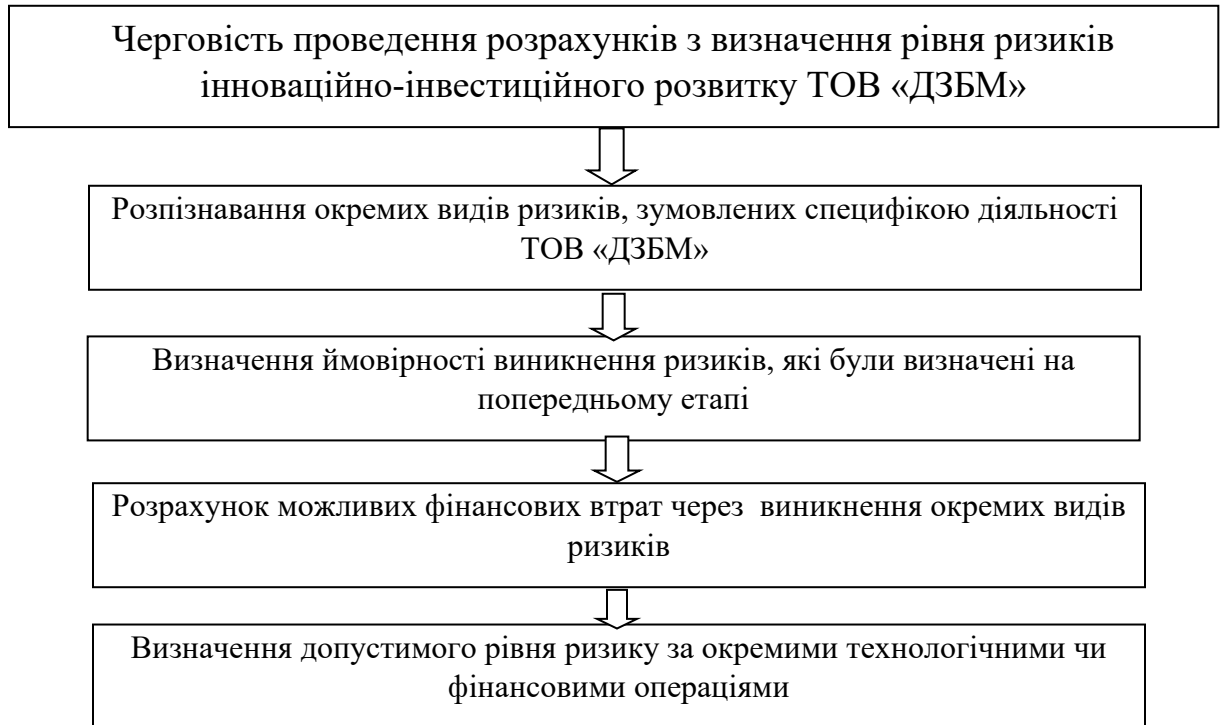


Рис. 1.2. Черговість проведення розрахунків з визначення рівня ризиків інноваційно-інвестиційного розвитку ТОВ «ДЗБМ»

Для оцінки ймовірності виникнення ризиків інноваційного та інвестиційного розвитку в ТОВ «ДЗБМ» рекомендується використовувати такі методи:

- економіко-статистичні методи – на основі математичної теорії ймовірностей; дані методи дають найбільш чітке кількісне уявлення про можливість виникнення ризиків, але ці методи можуть бути використані за умов наявності достатньої статистичної інформації;

- методи розрахунку та аналізу – дозволяють мати досить чітке кількісне уявлення про ступінь ймовірності ризиків, засноване на використанні

внутрішньої інформаційної бази самої компанії (наприклад, значення прогнозованих економічних показників та фінансова діяльність); за допомогою цих методів можна оцінити економічний ризик, ризик неплатоспроможності та ризик втрати фінансової стійкості;

- метод аналогів – визначення ступеня ймовірності ризиків деяких наймасовіших операцій компанії; використання цих методів може включати оцінку ступеня ймовірності комерційних, економічних та цінових ризиків;

- експертні методи – використовуються лише тоді, коли компанія не має інформації або статистичних даних, необхідних для інших розрахункових порівнянь; ці методи ґрунтуються на опитуванні кваліфікованих спеціалістів (страхування, оподаткування, фінанси) з додатковою математичною обробкою результатів цього опитування. Експертні методи можуть бути використані для визначення ступеня ймовірності цінового, інфляційного, процентного, податкового, інвестиційного та інших ризиків.

Рівень потенційних збитків залежить від характеру проведених операцій, суми активів або капіталу, пов'язаних з операціями, та ймовірності реалізації пов'язаних з ними ризиків. Залежно від величини можливих втрат господарсько-фінансову діяльність ТОВ «ДЗБМ» слід розділити такі групи:

- група I – операції, у яких відсутня ризик;
- група II – операції із прийнятним рівнем втрат;
- III. Група – події із критичним рівнем збитковості;
- Група IV – угоди, пов'язані з катастрофічним рівнем збитковості всього чи значної частини капіталу; такі операції руйнують промислові підприємства через їх небезпечні результати.

На основі визначення суми можливих фінансових втрат для ТОВ «ДЗБМ» необхідне групування за відповідними галузями ризику. Таке угруповання дозволяє:

- визначити, які операції перевищують допустиму межу ризику (особливо

у зонах підвищеного ризику), таким чином, визначається доцільність їх виконання;

- оцінити ступінь концентрації ризику за окремими операціями, визначивши питому вагу кожної операції у відповідній галузі ризику;

- виділити напрямки діяльності з високою концентрацією ризику в усіх галузях.

Визначення допустимого рівня ризику за окремими угодами здійснюється окремою угодою залежно від обраного ТОВ «ДЗБМ» типу фінансової політики (консервативна, помірна чи агресивна).

Розроблено концептуальну схему впливу ризиків на формування адаптивної системи управління інноваційно-інвестиційним розвитком ТОВ «ДЗБМ», яка представлена у додатку А.

На підставі визначення суми можливих фінансових втрат за окремими операціями необхідно згрупувати їх за відповідними зонами ризику впливу на формування системи управління інноваційно-інвестиційним розвитком ТОВ «ДЗБМ». Таке угруповання дозволяє: визначити, які операції перевищують межу допустимості, і цим переглянути можливість їх виконання; оцінити ступінь концентрації ризику за окремими угодами, визначивши питому вагу кожної угоди у відповідній зоні ризику; виділити напрямки діяльності з високою концентрацією ризику в усіх точках контролю.

Оцінка рівня ризику ТОВ «ДЗБМ» логічно визначає їх попередження та управління з метою мінімізації втрат у разі виникнення та завершується порівняльним аналізом реального та допустимого рівнів ризику.

Жоден суб'єкт економічної діяльності не може уникнути всіх ризиків, тому правомірний чи допустимий ризик вважається необхідною частиною стратегії та тактики формування системи управління бізнес-інвестиціями та промисловим розвитком. Тому механізм прийняття рішень повинен не тільки виявляти ризик, а й вміти оцінювати, які ризики і наскільки далеко може зайти ТОВ «ДЗБМ», і

визначати, чи очікувана прибутковість виправдовує понесений ризик.

Існують різні методи кількісної оцінки ризику інноваційного розвитку та інвестування промислових компаній, серед яких найпоширеніший статистичний метод; аналітичний метод; дерево рішень та ймовірнісний підхід; метод оцінки фінансової стійкості чи адекватності витрат; експертний метод; нормативний метод; метод аналізу чутливості; метод використання аналогів та інші. Кожен із наведених методів має свої переваги та недоліки та застосовується в окремих специфічних ситуаціях.

У методі аналізу використовуються традиційні показники, що застосовуються з метою оцінки ефективності бізнес-інвестицій та інноваційних проектів, такі як: термін окупності, внутрішня норма прибутковості, індекс рентабельності, наведений чистий прибуток тощо. Шляхом порівняння значень зазначених показників альтернативних проектів визначається ступінь їхньої ризикованості. Однак через зовнішню переконливість розрахунків у них не враховується вплив конкретних факторів ризику, що не дозволяє рекомендувати аналітичний метод у чистому вигляді для точної оцінки ризиків реалізованих проектів в Україні, де ризик дуже високий.

Метод використання дерева рішень та ймовірнісного підходу дає можливість розглянути та проаналізувати різні сценарії розвитку подій, зумовлені впливом різних факторів ризику для інноваційно-інвестиційного розвитку ТОВ «ДЗБМ». Суть методу полягає в тому, що в процесі аналізу ризиків виявляються фактори, що впливають, які можуть збільшувати або зменшувати ступінь ризику проекту; потім через графічне уявлення можливих комбінацій факторів виходить дерево рішень, що має різну кількість гілок в залежності від ступеня складності завдання. Гілки дерева розміщуються за оцінкою ступеня впливу кожного з факторів зростання або зниження ступеня ризику.

Нормативний метод передбачає використання системи відомих фінансових коефіцієнтів та його нормативних значень, із якими порівнюють фактичні

значення. За рівнем невідповідності виробникам оцінюється рівень ризику розвитку інновацій та інвестицій. До переваг методу можна віднести простоту і оперативність розрахунків, однак, як і розглянутий вище аналітичний метод і метод оцінки фінансової стійкості, він не враховує впливу окремих факторів ризику на інновації та розвиток інвестицій промислових компаній. Метод можна рекомендувати насамперед для попередньої оцінки, щоб «відсікти» свідомо неприйнятні варіанти, а оцінку інших слід проводити іншими методами. Метод аналізу чутливості проекту дає змогу виявити чутливість деяких показників оцінки проекту до зміни значень вхідних параметрів. Даний метод дає можливість для визначення діапазону допустимих змін вхідних значень, але не може спрогнозувати чи відбудуться ці зміни.

3.2. Оцінка ефективності інноваційно-інвестиційного проекту ТОВ «ДЗБМ»

В результаті досліджень встановлено, що можна розширити спектр застосування вапняних будівельних матеріалів та виробів на їх основі за рахунок покращення їх експлуатаційних властивостей: водостійкості, морозостійкості. Ці властивості вапняних матеріалів та виробів можна підвищити, використовуючи полімерні компоненти різного призначення та створюючи умови, за яких досягається максимальна швидкість карбонізації вапна. Основні напрями поліпшення властивостей гашеного вапна пов'язані з отриманням максимально дрібних частинок $\text{Ca}(\text{OH})_2$ до колоїдних розмірів, що зрештою підвищує її здатність до карбонатного твердіння.

Гашене вапно – це результат поєднання води та негашеного вапна, що містить активні оксиди кальцію та магнію. Це в'язкий матеріал. Це білий порошок, який при приготуванні перетворюється на вапняну пасту або вапняне

молоко. Застосування матеріалу: у будівництві та хімічній промисловості, у сільському господарстві, для захисту довкілля, в особистих підсобних господарствах.

Цей матеріал використовується для ремонтно-будівельних робіт – побілки стін у житлових та нежитлових приміщеннях, доповнення до штукатурних розчинів, кладки, шпаклівки як додатковий елемент. У той же час гашене вапно еластичне, тверде, не має грудок і з ним легко працювати. Зберігається у нерозбавленому вигляді протягом шести місяців.

У сільському господарстві ґрунти удобрюють гашеним вапном, а фруктові дерева білять для захисту від шкідників.

Гашене вапно застосовується також у хімічній промисловості, де з неї витягують кальциновану воду та хлор, бартолетову сіль та отримують карбід кальцію.

Гашене вапно допомагає захистити довкілля, видаляючи сірку з димових газів, очищуючи воду та регулюючи її параметри.

Проведене маркетингове дослідження ринку будівельного вапна показало, що серед великих виробників на цьому ринку тільки одне підприємство виробляє гашене вапно. Хоча попит на цей вид продукції на ринку є незмінним. З метою збільшення частки ТОВ «ДЗБМ» на ринку будівельного вапна пропонуємо встановити виробничу лінію з гідратації будівельного вапна.

В даний час існують різні способи отримання високодисперсного гашеного вапна. Особливе місце займають конденсаційні процеси, засновані на отриманні пересичених розчинів речовини дисперсної фази в дисперсійному середовищі з подальшим поділом у вигляді колоїдних частинок. Їх обробляють, додаючи в гашене вапно різні речовини. Такі методи не вимагають великих капіталовкладень, але водночас ефективні та прості у реалізації.

Органічні речовини, додані в гашене вапно, можуть сповільнити процес гідратації CaO і кристалізації Ca(OH)_2 . До них відносяться, в першу чергу, фенол,

лактоза, рафінозу, мурашина кислота та інші. Зроблено висновок, що механізм уповільнення гідратації СаО обумовлений пригніченням росту насіння Са(ОН)₂ органічними сполуками.

Запропоновано спосіб отримання колоїдного вапна, що полягає в гасінні СаО в розчині патоки (0,2 - 3,3%) та витримці до охолодження розчину. Далі отриману масу промивають водою у кількості 0,25-0,6 л на 1 кг сировини.

У промислових масштабах гасіння вапна проводять у гідраторах різних конструкцій, включаючи гасильні барабани (циліндричні та бочкоподібні), стаканові гідратори, багатобарабанні гідратори та ін. Для прискорення гасіння використовують гарячу воду або пару, оскільки швидкість гасіння подвоюється кожні 10°. С підвищення температури.

Визначимо рентабельність інвестицій від встановлення лінії виробництва гашеного вапна та ефективність запропонованих заходів для товариства з обмеженою відповідальністю «Дніпровський завод будівельних матеріалів».

Рішення про прийняття проекту можливе лише на основі аналізу критеріїв ефективності проекту. На основі розрахунків, наведених у табл. 3.1 можна розрахувати NPV як суму фактичних грошових потоків, дисконтованих за період життя проекту.

$$NPV = -400000 + 129\,600 + 97\,920 + 74\,419 + 56\,872 + 43\,689 = 2500,0 \text{ грн.}$$

Індекс доходності (ІД) – це відносний показник, що характеризує питому прибутковість капіталу і являє собою відношення суми наведених ефектів до величини капітальних вкладень.

$$ІД = 402500/400000 = 1,006$$

Таблиця 3.1

Розрахунок рентабельності інвестиційного проекту впровадження автоматичної системи гідратації вапна «ВІК_56» в ТОВ «ДЗБМ»

| Показник | Роки проекту | | | | | |
|--|--------------|-----------|-----------|----------|----------|----------|
| | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 |
| Вартість автоматичної системи «ВІК_56», тис. грн. | 400000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Економічний ефект від впровадження лінії з гідратації вапна, тис. грн. | 0 | 102000 | 102000 | 102000 | 102000 | 102000 |
| Амортизаційні відрахування, тис. грн. (15 % на залишкову вартість) | 0 | 60000 | 51000 | 43350 | 36847,5 | 31320,38 |
| Чистий грошовий потік, тис. грн. | 0 | 162000 | 153000 | 145350 | 138847,5 | 133320,4 |
| Коефіцієнт дисконтування (при ставці дисконтування 25 %) | 1 | 0,8 | 0,64 | 0,512 | 0,4096 | 0,3277 |
| Дисконтований чистий грошовий потік, тис. грн. | -400000 | 129 600 | 97 920 | 74 419 | 56 872 | 43 689 |
| Кумулятивний грошовий потік, тис. грн. | - | (270 400) | (172 480) | (98 061) | (41 189) | 2 500 |

Внутрішня норма доходності (ВНД) – це норма дисконту d , за якої величина наведених ефектів (ЧДД) дорівнює наведеному капіталовкладенням.

$$\text{ВНД} = 25 + \frac{2500}{43689 - (-41189)} \times (40-25) = 25,3 \%$$

Строк окупності капітальних вкладень (СО) – це мінімальний часовий інтервал від початку здійснення проекту (початку інвестування), коли затрати, пов'язані з реалізацією проекту покриваються сумарними результатами його здійснення.

$$C = 4 + (56872 - 43689) / 43689 = 4,3 \text{ роки}$$

За отриманими даними проведемо оцінку індикаторів економічної ефективності даного проекту, наведену в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Оцінка індикаторів економічної ефективності проекту в ТОВ «ДЗБМ»

| Показник | Рівень показника |
|--------------------------------------|------------------|
| Чиста теперішня вартість (NPV), грн. | 2500,0 |
| Індекс доходності | 1,006 |
| Внутрішня норма доходності (ВНД), % | 25,3 |
| Термін окупності проекту, років | 4,3 |

Проект вважається відповідним, якщо: значення чистої наведеної вартості (NPV) перевищує суму інвестицій; термін окупності проекту не перевищує термін експлуатації; індекс рентабельності більше одиниці (якщо виконуються попередні умови). Можна дійти невтішного висновку, що цей проект доцільний, оскільки: ЧДД перевищує суму інвестицій на 2500 грн, термін окупності проекту 4,3 роки, показник рентабельності 1,006.

Визначимо економічний ефект від запровадження автоматичної системи гідратації вапна «ВІК_56» у ТОВ «ДЗБМ» (таблиця 3.3).

Впровадження лінії виробництва гашеного вапна збільшить собівартість продукції ТОВ «ДЗБМ» на 12,89 %, що еквівалентно 22,25 млн грн. При цьому продаж зріс на 14,68%, а прибуток майже в два рази. Перевищення зростання виручки над зростанням витрат призведе до збільшення чистого прибутку у розмірі 3,7 млн.грн. За рахунок розширення асортименту будівельного вапна рентабельність ТОВ «ДЗБМ» збільшиться на 1,8 в.п.

Таблиця 3.3

Основні показники діяльності ТОВ «ДЗБМ» з урахуванням інноваційно-інвестиційного проекту

| Показник | 2021 | Проект 2025 | Відхилення рівня 2021 від 2025 |
|----------|------|-------------|--------------------------------|
|----------|------|-------------|--------------------------------|

| | | | абсолютне | відносне, % |
|---|--------|---------|-----------|----------------|
| Чистий дохід, тис. грн. | 176483 | 202 391 | 25907,7 | 14,68 |
| Поточні витрати виробництва, усього, тис. грн. | 172650 | 194900 | 22250 | 12,89 |
| Чистий прибуток (збиток), тис. грн. | 3833 | 7491 | 3658 | 95,43 |
| Середньооблікова чисельність працівників, осіб | 203 | 215 | 12 | 5,91 |
| Фонд оплати праці, тис. грн. | 23482 | 30526,6 | 7044,6 | 30,00 |
| Продуктивність праці 1 середньооблікового працівника, тис. грн./особу | 869,4 | 941,35 | 71,98 | 8,28 |
| Середньорічна оплата праці 1 середньооблікового працівника, тис. грн./особу | 115,67 | 141,98 | 26,31 | 22,74 |
| Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн. | 137071 | 137471 | 400 | 0,29 |
| Фондоозброєність 1 середньооблікового працівника, тис. грн./особу | 675,2 | 639,4 | -35,8 | -5,31 |
| Фондовіддача чистого доходу на 1 грн. вартості основних засобів, грн./грн. | 1,29 | 1,47 | 0,18 | 14,35 |
| Рентабельність (-збитковість) активів, % | 3,65 | 5,45 | 1,80 в.п. | X |
| Рентабельність (-збитковість) діяльності, % | 2,22 | 3,84 | 1,62 в.п. | X |

За рахунок впровадження в діяльність ТОВ «ДЗБМ» виробництва гашеного вапна частка даного підприємства на ринку будівельного вапна збільшиться на 1,4 в.п. Ця розробка покращить економічне становище компанії та зміцнить її позиції на ринку будівельних матеріалів.

Таким чином, на основі проведених досліджень встановлено, що головним у ефективному маркетингу є постійний аналіз рівня задоволеності споживачів, виявлення шляхів його підвищення з метою задоволення потреб та бажань споживачів. Поєднання маркетингової та інноваційної діяльності закріплюється у процесі інноваційного маркетингу, метою якого є пошук нових напрямів та

можливостей для використання потенціалу виробника, розробка на цій основі нових продуктів та технологій та просування їх на ринку для задоволення потреб та побажання Задовольняти споживачів краще, ніж конкуренти. При цьому інновації (інноваційні проекти) проходять фазу інноваційного циклу, який починається з укладання ліцензійного договору та закінчується промисловим виробництвом.

Науково-консультаційна підтримка трансферу інновацій здійснювалась шляхом поширення науково-технічної та ринкової інформації у сільськогосподарських формуваннях різних організаційно-правових форм господарювання регіону, організації демонстрації впровадження, участі у виставках, ярмарках, конференції, зустрічі, семінари, організація польових днів, курсів, радіо- та телеконференцій, створення та друк методичних рекомендацій, рекламних брошур, листівок та тарифів на актуальні теми

Висновки до третього розділу

1. Визначено, що головне в управлінні ризиками інноваційно-інвестиційного розвитку ТОВ «ДЗБМ» – передбачати їх виникнення та мінімізувати пов'язані з цим фінансові втрати. На підставі визначення суми можливих фінансових втрат за окремими операціями необхідно згрупувати їх за відповідними зонами ризику впливу на формування системи управління інноваційно-інвестиційним розвитком ТОВ «ДЗБМ». Таке групування дозволяє: визначити, які операції перевищують межу допустимості, і цим переглянути можливість їх виконання; оцінити ступінь концентрації ризику за окремими угодами, визначивши питому вагу кожної угоди у відповідній зоні ризику; виділити напрямки діяльності з високою концентрацією ризику в усіх точках контролю.

2. Проведене дослідження ринку будівельного вапна показало, що серед великих виробників на цьому ринку тільки одне підприємство виробляє гашене вапно. Хоча попит на цей вид продукції на ринку є незмінним. З метою збільшення частки ТОВ «ДЗБМ» на ринку будівельного вапна пропонуємо встановити виробничу лінію з гідратації будівельного вапна. Проект вважається відповідним, якщо: значення чистої наведеної вартості (NPV) перевищує суму інвестицій; термін окупності проекту не перевищує термін експлуатації; індекс рентабельності більше одиниці (якщо виконуються попередні умови). Можна дійти невтішного висновку, що цей проект доцільний, оскільки: ЧДД перевищує суму інвестицій на 2500 грн, термін окупності проекту 4,3 роки, показник рентабельності 1,006. Впровадження лінії виробництва гашеного вапна збільшить собівартість продукції ТОВ «ДЗБМ» на 12,89 %, що еквівалентно 22,25 млн грн. При цьому продаж зріс на 14,68%, а прибуток майже в два рази. Перевищення зростання виручки над зростанням витрат призведе до збільшення чистого прибутку у розмірі 3,7 млн. грн. За рахунок розширення асортименту будівельного вапна рентабельність ТОВ «ДЗБМ» збільшиться на 1,8 в.п.

ВИСНОВКИ

1. Визначено, що потенціал підприємства це сукупність ресурсів підприємства, які використовуються з метою досягнення бажаного результату. Ресурси можуть бути як наявні, так і потенційні - ті, які підприємство може купити чи вдосконалити існуючі. Інноваційно-інвестиційний потенціал це сукупність об'єктивних характеристик виробничого підприємства, що сприяють привабливості інвестицій в інноваційний процес та дозволяють примножити їх з метою розвитку наукомістких виробництв, збільшуючи обсяги виробництва високотехнологічної продукції.

2. Управління інноваційно-інвестиційним потенціалом підприємства можна визначити як сукупність засобів і методів цілеспрямованого впливу на його складові з метою їх ефективного використання та забезпечення безперебійного процесу виробництва. На управління інноваційно-інвестиційним потенціалом компанії впливає низка факторів. Найважливіші з них: ефективна маркетингова діяльність; інноваційно-інвестиційний клімат країни; якість управлінських рішень в інноваційно-інвестиційній діяльності; гнучкість в організаційному проектуванні та управлінні інноваційно-інвестиційними процесами; особливості інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства; інформаційне забезпечення та обслуговування інноваційно-інвестиційного процесу.

3. Товариство з обмеженою відповідальністю «Дніпровський завод будівельних матеріалів» з 1959 року є одним із найбільших виробників будівельних матеріалів в Україні. Ресурсний потенціал підприємства дозволяє випускати до 10 млн. умовних одиниць стінової силікатної цегли на місяць. Обсяг виробництва основних видів продукції ТОВ «ДЗБМ» за період 2019-2021 рр. зменшився на 49,2 млн грн. Зниження загального обсягу виробництва переважно зумовлене зменшенням обсягу виробництва будівельного вапна на 14,1 т, що

еквівалентно 41,7 млн. грн. за іншими видами продукції також спостерігається зменшення обсягів виробництва. Дохід від реалізації продукції ТОВ «ДЗБМ» у 2021 році, порівняно з 2019 роком, зменшився на 21,79%. Зниження обсягів продажу пов'язане із зменшенням обсягів виробництва. При цьому зниження витрат на 22,35% при одночасному зростанні чистого прибутку (+ 15,98%) призвело до приросту рентабельності активів та діяльності на 0,43 та 0,73 в.п., відповідно. Негативним фактором є зниження рівня фондівдачі на 25,25 %. Тобто частина обладнання не використовується, що потребує проведення часткової диверсифікації виробництва.

4. Оцінка середовища функціонування підприємства показала, що ключовими слабкими місцями ТОВ «ДЗБМ» є: відсутність системи знижок постійним клієнтам; при наявності стабільного ринку підприємство не проводить диверсифікацію та не оновлює асортимент продукції; основні засоби підприємства використовуються на 60-70 %, шляхи підвищення ефективності стратегії ТОВ «ДЗБМ» не розроблено, ефективність управління не оцінено.

5. Визначено, що за показниками рентабельності ТОВ «ДЗБМ» має високий інвестиційний потенціал. Усі показники рентабельності ТОВ «ДЗБМ» за показниками рентабельності мають динаміку зростання, що свідчить про ефективну діяльність. Незважаючи на прибуткову діяльність, рентабельність підприємства залишається на достатньо низькому рівні. Тому ТОВ «ДЗБМ» слід не лише підтримувати поточний рівень рентабельності, але й розробляти заходи щодо зростання прибутковості. Тому ТОВ «ДЗБМ» необхідно підвищувати рівень ділової активності за рахунок ефективнішого використання ресурсів. За показниками фінансової стійкості ТОВ «ДЗБМ» інвестиційний потенціал підприємства знижується, але залишається задовільним, оскільки підприємство не залежить від зовнішніх джерел фінансування та має можливість фінансувати заходи за рахунок власних коштів та робочого капіталу. Так як підприємство показує тенденцію постійного зростання показника інноваційно-інвестиційного

потенціалу, можна з достатньою впевненістю говорити про те, що воно має хороші перспективи для розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності.

6. Визначено, що головне в управлінні ризиками інноваційно-інвестиційного розвитку ТОВ «ДЗБМ» – передбачати їх виникнення та мінімізувати пов'язані з цим фінансові втрати. На підставі визначення суми можливих фінансових втрат за окремими операціями необхідно згрупувати їх за відповідними зонами ризику впливу на формування системи управління інноваційно-інвестиційним розвитком ТОВ «ДЗБМ». Таке групування дозволяє: визначити, які операції перевищують межу допустимості, і цим переглянути можливість їх виконання; оцінити ступінь концентрації ризику за окремими угодами, визначивши питому вагу кожної угоди у відповідній зоні ризику.

7. Проведене дослідження ринку будівельного вапна показало, що серед великих виробників на цьому ринку тільки одне підприємство виробляє гашене вапно. Хоча попит на цей вид продукції на ринку є незмінним. З метою збільшення частки ТОВ «ДЗБМ» на ринку будівельного вапна пропонуємо встановити виробничу лінію з гідратації будівельного вапна. Проект вважається відповідним, якщо: значення чистої наведеної вартості (NPV) перевищує суму інвестицій; термін окупності проекту не перевищує термін експлуатації; індекс рентабельності більше одиниці (якщо виконуються попередні умови). Можна дійти невтішного висновку, що цей проект доцільний, оскільки: ЧДД перевищує суму інвестицій на 2500 грн, термін окупності проекту 4,3 роки, показник рентабельності 1,006. Впровадження лінії виробництва гашеного вапна збільшить собівартість продукції ТОВ «ДЗБМ» на 12,89 %, що еквівалентно 22,25 млн грн. При цьому продаж зріс на 14,68%, а прибуток майже в два рази. Перевищення зростання виручки над зростанням витрат призведе до збільшення чистого прибутку у розмірі 3,7 млн. грн. За рахунок розширення асортименту будівельного вапна рентабельність ТОВ «ДЗБМ» збільшиться на 1,8 в.п.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Актуальні проблеми сучасного менеджменту: монографія. / Л.М. Варава, Є.В. Афанасьєв, І.А. Маркіна та ін.; М-во освіти і науки України, Криворізь. нац. ун-т. Кр. Ріг: Роман Козлов, 2018. 201 с.
2. Алькема В.Г., Кириченко О.С. Прикладні аспекти оцінювання рівня інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку промисловості України. *Вчені записки університету «КРОК». Серія: Економіка*. 2021. Вип. 2. С. 150-158. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzuk_2021_2_19. (дата звернення: 26.12.2022).
3. Бабина О. М. Механізм забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності у розвитку альтернативних джерел енергії. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2020. № 4. С. 133-147. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efmapnp_2020_4_11. (дата звернення: 15.12.2022).
4. Бабина О.М. Інноваційно-інвестиційна діяльність як фактор розвитку ресурсощадних технологій. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2020. № 1. С. 186-198. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efmapnp_2020_1_15. (дата звернення: 20.12.2022).
5. Білик В. В. Державне регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності. *Економіка та суспільство*. 2017. №10. С. 172-176.
6. Білоусова О. С. Інвестиційний потенціал економіки України та ЄС. *Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту*. 2017. № 1-2. С. 60-67.
7. Бондар-Підгурська О.В., Хоменко І.І., Коновалова Н.С. Інноваційна привабливість організацій у ситуаціях війни та післявоєнної розбудови економіки України: корпоративні відносини й інтелектуальна власність. *Бізнес Інформ*. 2022. № 8. С. 36-46.

8. Бояринова К. О. Невизначеність та ризики в управлінні реалізацією інвестиційно-інноваційних проектів підприємств. *Економіка та держава*. 2020. № 2. С. 4-9.
9. Варваров В. Правове регулювання прав на художній дизайн виробу: авторське чи патентне право? *Розвиток форм і методів сучасного менеджменту в умовах глобалізації*: Матеріали 10-ї Всеукраїнської наук.-практ. конф. (Дніпро, 8-9.11.2022: тези доповідей (Том 2)). Дніпро: Поліграфічний відділ ДДАЕУ, 2022. С. 5-7.
10. Виробничий менеджмент: підручник. ред. М.П. Бутко. Чернігів. нац. технолог. ун-т. К.: Центр учбової літератури, 2017. 422 с.
11. Вітковський Ю.П., Дудник О.В., Кравчук О.В. Управління формуванням інвестиційного потенціалу підприємств. *Український журнал прикладної економіки та техніки*. 2021. Т. 6, № 3. С. 310-316. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ujae_2021_6_3_44. (дата звернення: 15.11.2022).
12. Власенко Т.А. Роль потенціалу підприємства в реалізації стратегічних змін. *Український журнал прикладної економіки*. 2018. Т. 3, № 4. С. 258-267. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ujae_2018_3_4_32. (дата звернення: 11.12.2022).
13. Вороніна А.В. Менеджмент: навч. Посібник. Дніпров. держ. техн. ун-т. Кам'янське: ДДТУ, 2019. 356 с.
14. Гірняк О.М., Лазановський П.П. Менеджмент: підручник. 5-те вид., перероб. і допов. Львів : Магнолія 2006, 2018. 352 с.
15. Гнатківський Б. М. Властивості економічного потенціалу суб'єктів бізнесу в парадигмі інвестиційно-інноваційної моделі розвитку. *Бізнес Інформ*. 2022. № 7. С. 171-176.
16. Гнатківський Б.М. Ідентифікація інноваційно-інвестиційного потенціалу суб'єктів агробізнесу. *Український журнал прикладної економіки та техніки*. 2021. Т. 6, № 3. С. 281-287.

17. Гнатківський Б.М. Систематизація показників якісної та кількісної оцінки потенціалу підприємства. *Український журнал прикладної економіки*. 2017. Т. 2, № 3. С. 6-10. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ujae_2017_2_3_3. (дата звернення: 15.11.2022).
18. Гонта О. І. Формування комплементарної інвестиційної політики України: виклики глобалізації та вимоги економічної безпеки : монографія / О. І. Гонта, М. В. Дубина, Д. С. Пілевич. Чернігів, 2013. 184 с.
19. Горященко Ю.Г., Бокова Ю.О., Кулешова А.А. Чинники впливу на розвиток інноваційно-інвестиційної діяльності суб'єктів малого бізнесу. *Молодий вчений*. 2021. № 4(2). С. 297-302.
20. Гудзь О.Є. Ідентифікація та управління інноваційно-інвестиційним потенціалом підприємства. *Науковий вісник Мукачівського державного університету, Серія Економіка*. 2015. Випуск 2(4). Частина 1. С. 101-106.
21. Дем'янчук М. А. Удосконалення понятійного апарату визначення терміну «інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства». *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. 2011. Вип. 20(1). С. 296-301.
22. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/ds/nas_rik/nas_u/nas_rik_u.html.
23. Дубина М.В., Пілевич Д.С. Проблеми активізації формування та залучення інвестицій у розвиток національної економіки. *Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції*. 2014. № 1 (26). С. 94-101.
24. Євдокимов Б.М., Беялов Т.Е., Приходько О.М., Нечипорук Н.В. Зростання інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства на засадах управління економічною стійкістю. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: Економічні науки*. 2022. № 1. С. 40-52. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnjie_2022_1_6. (дата звернення: 11.12.2022).

25. Ємельянов О.Ю. Інструментарій оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємств. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: Економічні науки.* 2019. № 5. С. 15-23. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnjie_2019_5_4. (дата звернення: 21.12.2022).
26. Ємельянов О.Ю. Сутність та чинники формування потенціалу економічного розвитку підприємств. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: Економічні науки.* 2020. № 8. С. 16-24. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnjie_2020_8_4. (дата звернення: 17.12.2022).
27. Жигалкевич Ж.М., Єфімова Л.І. Особливості управління ресурсним потенціалом підприємства. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: Економічні науки.* 2021. № 12(2). С. 71-79. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnjie_2021_12\(2\)__11](http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnjie_2021_12(2)__11). (дата звернення: 16.12.2022).
28. Забаштанський М.М., Захарин С.В., Роговий А.В. Фінансування інвестиційної та інноваційної діяльності промислових підприємств в контексті переходу національного господарства на модель сталого розвитку. *Збірник наукових праць «Економічний вісник університету».* 2020. Випуск 45. С. 184-195.
29. Іванова В.М. Досвід зарубіжних країн щодо інноваційно-інвестиційного розвитку держави у контексті забезпечення її зовнішньоекономічної безпеки. *Інвестиції: практика та досвід.* 2022. № 13-14. С. 59-64.
30. Ільчук В., Шпомер Т. Проблеми моделювання інноваційно-інвестиційних систем відновлювальної сфери економіки. *Проблеми і перспективи економіки та управління.* 2020. № 4. С. 7-15. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/prreu_2020_4_3. (дата звернення: 23.12.2022).
31. Кабаченко Д.В. Управління інноваційним потенціалом і його вплив на результати господарської діяльності підприємства. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: Економічні науки.* 2018. № 12. С. 27-36. – URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnjie_2018_12_6. (дата звернення: 15.11.2022).

32. Кичко І. І. Перспективи реалізації моделі венчурного інвестування в Україні. *Проблеми і перспективи економіки і управління*. 2016. № 3(7). С. 171-177.
33. Кичко І., Панченко М. Теоретико-економічні підходи до визначення змісту та перспектив реалізації інноваційно-інвестиційного потенціалу в Україні. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2021. № 3. С. 19-28. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/prreu_2021_3_4. (дата звернення: 11.12.2022).
34. Кичко І.І., Савченко В.Ф. Стратегічні орієнтири інвестиційно-інноваційного розвитку в Україні. Здобутки і проблеми євроінтеграційних зрушень в Україні на сучасному етапі: монографія / за заг. ред. В. Ф. Савченка, Л. М. Мекшун. Чернігів : ЧНТУ, 2018. С. 8-29.
35. Косач І.А., Дегтярьов А.В. Управління інноваційно-інвестиційним розвитком підприємництва в умовах трансформаційної економіки. *Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління*. 2021. № 2. С. 16-22. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/prctreu_2021_2_5. (дата звернення: 26.12.2022).
36. Косач І.А., Жаворонок А.В., Дегтярьов А.В. Фінансовий механізм інноваційно-інвестиційного розвитку підприємництва: сучасні аспекти. *Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління*. 2021. № 1. С. 16-22.
37. Коткова Н. С. Методичні підходи з оцінки результативності прогностичних очікувань інноваційно-інвестиційного потенціалу харчової промисловості України. *Продовольчі ресурси*. 2021. Т. 9, № 16. С. 267-278. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pr_2021_9_16_27. (дата звернення: 11.12.2022).
38. Крамаренко К.М. Особливості формування стратегії інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств. *Науковий погляд: економіка та управління*. 2020. № 3. С. 58-61. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vamsue_2020_3_12. (дата звернення: 15.12.2022).

39. Лицур І.М., Лимич Ю.В. Чинники формування інноваційно-інвестиційної політики сталого розвитку. *Ефективна економіка*. 2013. № 9. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_9_6. (дата звернення: 12.11.2022).
40. Мальська М.П., Білоус С.П. Менеджмент організацій: теорія та практика: навч. посіб. Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. К.: SBA-Print, 2020. 190 с.
41. Маматова Л.Ш. Сучасний стан фінансово-інвестиційного потенціалу України. *Економічні науки. Зб. наук. пр.* Маріуполь : ДВНЗ «ПДТУ», 2015. Вип. 29. С. 172-180.
42. Маматова Л.Ш. Фінансово-інвестиційний потенціал підприємства: сутність та структура. *Університетська наука-2016. Міжнародна науко-техн. конф.* (Маріуполь, 19-20 мая 2016 г.). Маріуполь : ГВУЗ «ПГТУ», 2016. Т. 3. С. 8.
43. Марчишинець С.М. Теоретичні основи інноваційно-інвестиційного процесу на підприємствах. *Український журнал прикладної економіки*. 2018. Т. 3, № 4. С. 241-250. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ujae_2018_3_4_30. (дата звернення: 26.12.2022).
44. Механізми та інструменти менеджменту діяльності сучасного підприємства: монографія за ред.: С.В. Філіппової, С.К. Харчікова ; М-во освіти і науки України, Одес. нац. політехн. ун-т. К.: Центр учбової літератури, 2017. 175 с.
45. Молнар О.С., Лук'янчук О.В., Попович В.І. Методичні підходи до оцінки відтворення та ефективності використання ресурсного потенціалу. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2022. № 5. С. 69-73. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2022_5_12. (дата звернення: 11.12.2022).
46. Назарчук Т.В., Косіюк О.М. Менеджмент організацій: навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2018. 559 с.
47. Напрями розвитку сучасного менеджменту: проблеми та рішення: монографія / за заг. ред. Л.М. Варави; Криворізь. нац. ун-т. Кр. Ріг: Чернявський Д.О., 2015. 417 с.

48. Носирев О. О. Управління розвитком інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємств машинобудування. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки*. 2017. Випуск 27. Частина 1. С. 72-75.
49. Петрович Й.М., Новаківський І.І. Методологічне та інвестиційне забезпечення розвитку інноваційного потенціалу промислових підприємств. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: Проблеми економіки та управління*. 2022. Т. 6, № 1. С. 106-118. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPP_2022_6_1_12. (дата звернення: 12.12.2022).
50. Приймак Н.С. Управління стратегічними змінами в системі менеджменту підприємств: монографія. Нац. ун-т економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. Кр. Ріг: Чернявський Д.О., 2019. 353 с.
51. Рекуненко І.І., Басова Ю.В. Тракткування та сучасний стан інвестиційного потенціалу України. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2019. № 5(2). С. 26-32.
52. Саченко О. А. Метод оцінки ефективності інвестицій інноваційного проекту модернізації обладнання. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ»*. Серія: Стратегічне управління, управління портфелями, програмами та проектами. 2015. № 1. С. 179-182.
53. Сімонова М.В. Оцінка інвестиційної привабливості України на основі аналізу методик, розроблених провідними міжнародними організаціями. *Вісн. Житом. держ. технолог. ун-ту. Серія : Економічні науки*. 2012. № 1(59). С. 283-287.
54. Статірова К.В., Гранатуров В.М. Аналіз інноваційного потенціалу підприємства зв'язку в системі оцінки його конкурентоспроможності. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. Серія: Економічні науки. 2020. № 10(1). С. 104-109. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnjie_2020_10\(1\)_14](http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnjie_2020_10(1)_14). (дата звернення: 15.12.2022).

55. Сучасні трансформації організаційно-економічного механізму менеджменту та логістики суб'єктів підприємництва в системі економічної безпеки України: колективна монографія / Дніпропетр. нац. ун-т ім. Олеся Гончара ; за заг. ред. Т.В. Гринько. Дніпро: Біла К.О., 2017. 487 с.
56. Томілін О.О., Ставицька В.О., Тимко А.К. Краудфандинг як інструмент залучення інвестицій в інноваційні технології. *Вісник ХНАУ. Серія : Економічні науки*. 2021. № 1. С. 84-97.
57. Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка. К.: КНЕУ, 2004. 316 с
58. Чайковська І. І. Застосування статистичного методу для оцінювання ризиків інноваційно-інвестиційних проєктів підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2020. № 3. С. 184-189.
59. Чучіна І. М., Мовчан І. В. Інноваційний потенціал сучасних машинобудівних підприємств та його вплив на інвестиційну привабливість. *Економіка і регіон*. 2011. № 3 (30). С. 143-146.
60. Швець В.Я., Дубей Ю.В. Управління інноваційним потенціалом промислових підприємств України. *Економічний вісник Дніпровської політехніки*. 2021. № 4. С. 106-113.
61. Щабельська В.Г., Пологовська Ю.Ю., Бикова М.Д. Інноваційно-інвестиційний потенціал економіки України. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія: Економіка*. 2021. № 21. С. 19-24. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoa_2021_21_5. (дата звернення: 26.12.2022).
62. Яковлев А. І. Аналіз стану інноваційної діяльності в Україні та шляхи його поліпшення. *Наука та наукознавство*. 2018. №2 (100). С. 29-44.

Концептуальна схема впливу ризиків на формування системи управління інноваційно-інвестиційним розвитком ТОВ «ДЗБМ»

