Міністерство освіти і науки України
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
(повне найменування вищого навчального закладу)

Інститут економіки та менеджменту
Кафедра менеджменту та адміністрування
(повна назва кафедри)

УДК 330.322
(індекс)

Козій Назарій Андрійович
(прізвище, ім'я, по батькові)

БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

Дослідження інвестиційної діяльності ТОВ «Будівельне підприємство «ЕСПО»
(назва роботи)

Менеджмент
(назва освітньої програми)

073 «Менеджмент»
(шифр і назва спеціальності)

Здобувач освітнього ступеня _____Назарій КОЗІЙ_
(підпис, ініціали та прізвище здобувача)

Науковий керівник __к.е.н., доц._____ Володимир КОЧКОДАН
(підпис, прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання керівника)

Допущено до захисту
Завідувач кафедри

д.е.н., проф.____ _____Ірина КІНАШ
(посада) (підпис) (дата) (ініціали та прізвище)

Рецензент
_____
(посада) (підпис) (дата) (ініціали та прізвище)

Робота містить результати власних досліджень, використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело

Івано-Франківськ
2025 рік

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
(повне найменування вищого навчального закладу)

Інститут економіки та менеджменту
Кафедра менеджменту та адміністрування
Освітньо-кваліфікаційний рівень: бакалавр
Спеціальність: _073 Менеджмент

Затверджую
Завідувач кафедри
_____ Ірина КІНАШ
“___”_____2025 р.

З А В Д А Н Н Я
НА БАКАЛАВРСЬКУ РОБОТУ

Студенту _____Козію Назарію Андрійовичу_____
(прізвище, ім’я, по батькові)

1.Тема: Дослідження інвестиційної діяльності ТОВ «Будівельне підприємство «ЕСПО»_____
_____

Керівник роботи _к.е.н., доц. Кочкодан В.Б._____
(прізвище, ім’я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом по університету № 265/7 від 29.04.2025 р_____

2. Строк подання студентом роботи 16 червня 2025 року

3. Вихідні дані до проекту (роботи): звітні дані ТОВ «БП «ЕСПО» за 2022-2024 роки

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити): Вступ. Розділ 1 Теоретичні основи управління інвестиційною діяльністю підприємства. Розділ 2 Дослідження інвестиційної діяльності ТОВ «БП «ЕСПО». Розділ 3 Вдосконалення управління інвестиційною діяльністю ТОВ «БП «ЕСПО». Висновки._____

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов’язкових креслень)
1 Складові управління інвестиційною діяльністю на ТОВ «БП «ЕСПО»
2 Структура інвестицій ТОВ «БП «ЕСПО» в 2023 та 2024 роках
3 Інвестиції в наукові дослідження і розробки ТОВ «БП «ЕСПО»
4 Основні варіанти фінансових інвестицій підприємства
5 Необхідні інвестиції у виробництво в 2025 році, (по місяцях) грн.
6 Очікувана віддача від інвестицій в 2025 році, (по місяцях) грн.

6. Консультанти з роботи із зазначенням розділів роботи, що стосуються їх

Розділ	Консультант	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв

7. Дата видачі завдання 02 червня 2025 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів бакалаврської роботи	Строк виконання етапів роботи (роботи)	Примітка
1	Вступ	14.06.25-15.06.25	Виконано
2	Розділ 1 Теоретичні основи управління інвестиційною діяльністю підприємства	02.06.25-05.06.25	Виконано
3	Розділ 2 Дослідження інвестиційної діяльності ТОВ «БП «ЕСПО»	06.06.25-10.06.25	Виконано
4	Розділ 3 Вдосконалення управління інвестиційною діяльністю ТОВ «БП «ЕСПО»	11.06.25-13.06.25	Виконано
5	Висновки	14.06.25-15.06.25	Виконано

Студент-дипломник _____ Назарій КОЗІЙ
Особистий підпис Розшифрування підпису

Керівник роботи _____ Володимир КОЧКОДАН
Особистий підпис Розшифрування підпису

АНОТАЦІЯ

Темою бакалаврської роботи є «Дослідження інвестиційної діяльності ТОВ «Будівельне підприємство «ЕСПО».

В роботі наведено загальну характеристику ТОВ «БП «ЕСПО», проаналізовано його внутрішнє і зовнішнє середовище. Проведено оцінку стану інвестиційної діяльності на підприємстві.

Встановлено, що управління інвестиційною діяльністю на підприємстві починається з розробки інвестиційної стратегії та відповідної інвестиційної політики, що становлять важливу складову загальної системи управління підприємством. ТОВ «БП «ЕСПО» переважно здійснює реальні інвестиції, при цьому приділяючи значну увагу інвестиціям в інновації як ключовому елементу конкурентоспроможності. За останні два роки обсяги інвестицій цього підприємства зростали, що позитивно вплинуло на обсяги виконаних робіт та виробленої продукції.

Для покращення управління інвестиційною діяльністю ТОВ «БП «ЕСПО» рекомендовано здійснювати фінансові інвестиції тимчасово вільних коштів, а також розраховано економічний ефект від інвестицій в облігації Лізингової компанії «ЕСКА Капітал».

У проектній частині роботи розроблено інвестиційний проект з виробництва додаткової кількості дерев'яних склопакетів під брендом «КарпатВікно» на основі нової лінії з виробництва віконних конструкцій, взятої в лізинг. За розрахунками, у період з квітня по червень 2025 року необхідно інвестувати 820,32 тис. грн. у виробництво. Це дозволить отримати річний прибуток у розмірі 1013,18 тис. грн.

SUMMARY

The topic of the bachelor's thesis is "Research on the Investment Activity of "Construction Company ESPO" LLC".

The thesis provides a general overview of "CC ESPO" LLC, analyzing both its internal and external environments. An assessment of the current state of investment activity within the company is conducted.

It has been established that investment management at the enterprise begins with the development of an investment strategy and the corresponding investment policy, which are essential components of the overall management system. "CC ESPO" LLC mainly focuses on real investments, placing significant emphasis on innovation investments as a key factor of competitiveness. Over the past two years, the company's investment volumes have grown, positively impacting the volume of completed works and production output.

To improve investment management, it is recommended that "CC ESPO" LLC make financial investments of temporarily free funds. Additionally, the economic effect of investing in bonds issued by the leasing company "ESKA Capital" was calculated.

In the project section of the thesis, an investment project was developed for producing additional wooden insulated glass units under the "KarpatVikno" brand, using a new window production line obtained through leasing. According to calculations, from April to June 2025, an investment of UAH 820,32 thousand will be required. This will generate an annual profit of UAH 1013,18 thousand.

ЗМІСТ

ВСТУП 7
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА 9
1.1 Сутність та зміст інвестиційної діяльності підприємства 9
1.2 Методи оцінки ефективності інвестиційної діяльності підприємств..... 15
1.3 Проблеми підвищення ефективності інвестиційної діяльності підприємства19
РОЗДІЛ 2 ДОСЛІДЖЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «БП «ЕСПО» 24
2.1 Загальна характеристика ТОВ «БП «ЕСПО» та аналіз його внутрішнього середовища 24
2.2 Аналіз зовнішнього середовища компанії 34
2.3 Оцінка стану інвестиційної діяльності на підприємстві..... 38
РОЗДІЛ 3 ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОВ «БП «ЕСПО» 49
3.1 Напрямки вдосконалення управління інвестиційною діяльністю компанії... 49
3.2 Розробка інвестиційного проекту з розширення виробництва дерев'яних склопакетів 53
ВИСНОВКИ 62
ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ..... 64
ДОДАТКИ.....68

ВСТУП

Актуальність теми. Інвестиційна діяльність підприємства є індикатором його поточного розвитку та потенційним джерелом додаткових економічних вигод. Вибір підходів і напрямів інвестування має важливе значення для менеджерів компанії, адже саме від цього залежить подальша траєкторія її розвитку. Ефективне управління інвестиційними процесами дозволяє мінімізувати вплив несприятливих чинників та уникнути кризових ситуацій. Отже, підвищення ефективності інвестиційної діяльності залишається надзвичайно актуальним у сучасних економічних умовах.

Одним із провідних інструментів покращення результативності управління інвестиціями є впровадження комплексного підходу, що передбачає системне управління всіма інвестиційними проєктами в межах єдиної стратегічної концепції, спрямованої на успішну реалізацію інвестиційної програми підприємства. Такий підхід забезпечує синергію між окремими проєктами завдяки їхній узгодженості та структурованості в рамках єдиного комплексу.

За умов обмеженості внутрішніх фінансових ресурсів комплексне інвестиційне проектування може слугувати дієвим інструментом управління інвестиційною діяльністю на підприємстві. Запровадження цієї концепції під час реалізації інвестиційної програми сприяє прийняттю більш обґрунтованих управлінських рішень у сфері інвестування, підвищенню ефективності використання наявних ресурсів, зниженню залежності від зовнішнього фінансування та поліпшенню основних показників фінансово-господарської діяльності підприємства.

Дослідження практики управління інвестиційною діяльністю як в Україні, так і за її межами, дає змогу зробити висновок, що найбільш ґрунтовно ці питання висвітлені у працях таких провідних вітчизняних і зарубіжних науковців, як: Безродна С. М., Борщ Л. М., Боярко І. М., Гриценко Л. Л., Войнаренко М.П., Бушовська Л.Б., Голян В.А., Лучечко Ю.М., Гриньова В.М., Давиденко Н.М., Доуртмес П.О., Єгорова О. М., Ідрисова А. Р., Лук’яненко Д. Г., Мозговий О. М., Губський Б. В., Майорова Т. В., Максимович С. В., Малахова Ю. А., Мертенс А.В.,

Мойсеєнко І. П., Пересада А.А., Поєдинок В. В., Пріб К. А., Розенберг Дж. М., Спільник І. В., Федоренко В. Г., Шарп У., Александр Г., Бейлі Дж., Щерба А. О. та ін. У більшості досліджень основний акцент робиться на специфіку інвестиційної діяльності на макрорівні. Проте проблеми мікрорівня, пов'язані безпосередньо з інвестиційною діяльністю на підприємствах, залишаються недостатньо вивченими.

Тому метою цієї роботи є дослідження ефективності інвестиційної діяльності на конкретному підприємстві та розробка заходів для вдосконалення управління цією діяльністю.

Згідно мети роботи можна виділити такі завдання дослідження:

- розкрити сутність та зміст інвестиційної діяльності підприємства;

- навести методи оцінки ефективності інвестиційної діяльності підприємств;

- розглянути проблеми підвищення ефективності інвестиційної діяльності підприємства;

- дати загальну характеристику ТОВ «БП «ЕСПО» та проаналізувати його внутрішнє та зовнішнє середовище;

- оцінити стан інвестиційної діяльності на підприємстві;

- запропонувати напрямки вдосконалення управління інвестиційною діяльністю ТОВ «БП «ЕСПО»;

- розробити інвестиційний проект з розширення виробництва дерев’яних склопакетів.

Об’єктом дослідження у цій роботі є інвестиційна діяльність підприємства.

Предметом дослідження є процеси управління інвестиційною діяльністю на ТОВ «БП «ЕСПО».

Під час написання роботи були використані такі методи дослідження: аналіз і синтез, порівняльний аналіз, економіко-статистичний метод, метод моделювання.

Практична цінність роботи полягає в тому, що отримані результати досліджень, висновки та пропозиції можуть бути основою для прийняття управлінських рішень, які сприятимуть вдосконаленню управління інвестиційною діяльністю підприємства.

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Сутність та зміст інвестиційної діяльності підприємства

Ефективна діяльність підприємства, з метою його розвитку, потребує витрат у поточний період. Ці витрати призводять до набуття різних майнових прав, включаючи права на інвестиційні об'єкти. Використання цих об'єктів може приносити користь у майбутньому, яка може бути економічною або полягати у зміцненні конкурентних позицій.

Термін «інвестиційна діяльність» відображає процеси, пов'язані з цими об'єктами. Категорія «інвестиційна діяльність» має різне тлумачення в залежності від контексту і сфери використання терміну. Нижче наведені різноманітні визначення цього поняття (таблиця 1.1).

Таблиця 1.1 - Різні підходи до визначення терміну «інвестиційної діяльності»

Джерело	Тлумачення
ЗУ «Про інвестиційну діяльність» [1]	Сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо втілення інвестиційних проектів
Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7 (МСБО 7) «Звіт про рух грошових коштів» [4]	Торгівля довгостроковими активами та іншими інвестиціями, що не є грошовими еквівалентами
Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. No 2755-VI [5]	Операції, що включають придбання майнових активів у вигляді основних засобів, нематеріальних активів, корпоративних прав або цінних паперів за гроші або інше майно
Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [6]	Покупка та відчуження необоротних активів та фінансових інвестицій, які не перетворюються на грошові еквіваленти
М. Войнаренко, Л. Бушовська [16]	Розміщення коштів з метою збільшення прибутку та досягнення позитивного фінансового результату
П. Доуртмес [21]	Процес вкладання ресурсів для забезпечення неперервності діяльності підприємства
А. Ідрисова [23], А. Пересада [35]	Вкладення капіталу в підприємницькі проекти з метою його подальшого зростання
Б. Нкайа, М. Ларка [31]	Умова для забезпечення ефективності та фінансової стійкості підприємства
Дж. Розенберг [40]	Використання грошей з метою отримання більшого капіталу, доходу або збільшення вартості капіталу

На основі аналізу різних підходів до визначення поняття «інвестиційна

діяльність» можна дійти висновку, що це багатогранне економічне явище, яке має як практичне, так і стратегічне значення для розвитку підприємств, держави та економіки загалом. Усі наведені в таблиці 1.1 дефініції підкреслюють активний характер інвестиційної діяльності, пов’язаної з процесом вкладення ресурсів у різні форми активів з метою отримання економічної вигоди чи забезпечення сталого розвитку.

Закон України «Про інвестиційну діяльність» акцентує увагу на практичних діях суб’єктів господарювання та держави у реалізації інвестиційних проєктів, тобто визначає інвестиційну діяльність як динамічний процес, що охоплює широкий спектр учасників та ініціатив. Податковий кодекс та стандарти бухгалтерського обліку, зокрема МСБО 7 та НП(С)БО 1, розглядають інвестиційну діяльність у контексті обліку — як операції з довгостроковими активами, необоротними активами, фінансовими інвестиціями, а також корпоративними правами та цінними паперами. Такий підхід дозволяє систематизувати інвестиційні операції у фінансовій звітності.

Наукові трактування терміна розширюють його значення, наголошуючи на меті інвестування. Так, дослідники М. Войнаренко і Л. Бушовська визначають інвестиційну діяльність як розміщення коштів задля отримання прибутку, а П. Доуртмес — як необхідну умову для забезпечення неперервності функціонування підприємства. Подібний підхід розвивають і А. Ідрисова з А. Пересадою, вважаючи інвестування способом збільшення капіталу через реалізацію підприємницьких проєктів. Нарешті, Дж. Розенберг та Б. Нкайа з М. Ларкою акцентують на стратегічному значенні інвестицій — як інструменту забезпечення фінансової стабільності та зростання вартості бізнесу.

Таким чином, інвестиційна діяльність — це не лише набір фінансових операцій, а цілеспрямований процес розміщення ресурсів, який забезпечує довгостроковий розвиток, прибутковість і фінансову стійкість підприємства або економічної системи в цілому.

Відповідно до Закону України «Про інвестиційну діяльність» також можна ідентифікувати учасників та об'єкти інвестиційної діяльності.

Об'єктами інвестиційної діяльності можуть бути різноманітні активи,

включаючи основні фонди та оборотні кошти у всіх галузях економіки, цінні папери (крім векселів), спеціальні банківські вклади, продукція науково-технічного призначення, інтелектуальна власність, інші об'єкти власності, а також різноманітні майнові права.

Суб'єктами (інвесторами та учасниками) інвестиційної діяльності можуть бути громадяни та юридичні особи України, а також іноземні держави.

Інвестори - це суб'єкти інвестиційної діяльності, які вкладають власні, позичкові та залучені активи та інтелектуальні цінності у об'єкти інвестування.

Інвестори можуть діяти як вкладники, кредитори, покупці, а також виконувати різноманітні функції учасників інвестиційної діяльності.

Учасниками інвестиційної діяльності можуть бути громадяни та юридичні особи України, а також представники інших держав, які здійснюють інвестиції як виконавці замовлень або на підставі доручення інвестора.

Інвестиційна діяльність підприємства має свої особливості, які визначаються наступними факторами:

1 Інвестування є ключовим інструментом для розвитку операційної діяльності підприємства, проте його цілі та завдання підпорядковані цілям розвитку операційного бізнесу. Навіть якщо деякі форми інвестування можуть приносити більший прибуток на певних етапах розвитку, ніж операційна діяльність, стратегічним пріоритетом залишається розвиток саме операційного бізнесу та збільшення операційного прибутку.

2 Форми та методи інвестиційної діяльності мало залежать від галузевих особливостей підприємства. Механізм інвестування майже однаковий для підприємств будь-якої галузі, оскільки він тісно пов'язаний з фінансовим ринком (ринком капіталу і грошовим ринком), де відсутня значна галузева сегментація. У той же час операційна діяльність підприємства здійснюється головним чином в рамках конкретних галузевих сегментів товарного ринку та має виражені галузеві особливості у своєму операційному циклі.

3 Обсяги інвестиційної діяльності підприємства відрізняються великою нерівномірністю в різні періоди. Циклічність цієї діяльності визначається кількома чинниками, такими як необхідність попереднього нагромадження фінансових

ресурсів для реалізації значних інвестиційних проектів та поступове створення внутрішніх умов для значних «інвестиційних стрибків» за сприятливих зовнішніх умов.

4 Прибуток від інвестицій підприємства (а також інші форми вигоди від інвестицій) у процесі його інвестиційної діяльності, як правило, формується з великим затримкою. Це означає, що між витратами інвестиційних ресурсів та одержанням інвестиційного прибутку зазвичай пройде достатньо тривалий період часу, що підтверджує довгостроковий характер цих витрат.

5 Інвестиційна діяльність створює окремий вид грошових потоків у підприємства, які відрізняються за своєю спрямованістю у різні періоди. У певні періоди від'ємний грошовий потік від інвестицій може значно перевищувати позитивний грошовий потік. Крім того, обсяг інвестиційного прибутку може значно коливатися у різні періоди.

6 Інвестиційній діяльності підприємства властиві специфічні ризики, які об'єднуються під терміном «інвестиційний ризик». Рівень цього ризику зазвичай вищий, ніж операційний (комерційний) ризик. Це пов'язано з тим, що під час інвестиційної діяльності існує більша ймовірність втрати капіталу (тобто «катастрофічний ризик») порівняно з операційною діяльністю. Механізм формування необхідного рівня інвестиційного прибутку тісно пов'язаний з рівнем ризику, що властивий конкретній інвестиції [9].

Після ретельного ознайомлення з поняттям та змістом інвестиційної діяльності підприємства слід проаналізувати, як її результати впливають на один з ключових документів, який супроводжує суб'єкт господарювання протягом усього періоду функціонування - фінансову звітність підприємства, а також як основні показники інвестиційної діяльності повинні відображатися у формах звіту.

Згідно з П(С)БО 4 «Звіт про рух грошових коштів», другий розділ форми 2 присвячено «Руху коштів у результаті інвестиційної діяльності». Основні положення стандарту щодо цього розділу включають наступне:

- Рух грошових коштів за результатами інвестиційної діяльності визначається шляхом аналізу змін у статтях розділу балансу, таких як «Необоротні активи», «Поточні фінансові інвестиції» та інші, а також у розділі «IV. Необоротні

активи та групи вибуття».

- Статті, такі як «Реалізація фінансових інвестицій», «Реалізація необоротних активів», «Реалізація майнових комплексів», «Отримані відсотки», «Отримані дивіденди», «Інші надходження», відображають суми грошових надходжень від продажу відповідних активів та інші грошові надходження з інвестиційної діяльності.

- Статті, такі як «Придбання фінансових інвестицій», «Придбання необоротних активів», «Придбання майнових комплексів», «Інші платежі», показують виплати грошових коштів для придбання відповідних активів та інші витрати з інвестиційної діяльності.

- Стаття «Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності» відображає результат руху коштів від інвестиційної діяльності з урахуванням руху коштів від надзвичайних подій [11].

Так як фінансова звітність підприємства представляє лише фактичні, числові показники інвестиційної діяльності у вигляді прибутків та витрат, і не відображає структурних, якісних, часових та інших змін в об'єктах інвестування, для більш глибокого аналізу застосовується інвестиційний аналіз. Інвестиційний аналіз - це набір методів та практичних прийомів для оцінки доцільності реалізації інвестицій з метою прийняття ефективних рішень інвестором.

Цей аналіз служить базою для прийняття рішень про включення проекту в інвестиційний портфель, його фінансування та постійного моніторингу. Він є важливою складовою процесу управління інвестиціями. Методи і прийоми інвестиційного аналізу дозволяють досліджувати явища та процеси в інвестиційній сфері, а також формулювати висновки і рекомендації.

Предметом інвестиційного аналізу є причинно-наслідкові зв'язки економічних процесів в інвестиційній діяльності, а також її соціально-економічна ефективність. Об'єктом аналізу є фінансово-господарська діяльність підприємств у контексті взаємозв'язку з технічними, організаційними та соціальними умовами інвестиційної діяльності.

Суб'єктами аналізу є користувачі аналітичної інформації, які безпосередньо чи опосередковано зацікавлені в результаті і досягненнях інвестиційної діяльності

підприємства. Метою інвестиційного аналізу є визначення цінності інвестицій, тобто різниці між отриманим прибутком та витратами на проекти.

Капіталовкладення можуть бути різноманітними за своєю природою, тому виникає потреба в їх класифікації за різними ознаками. За видами інвестиції поділяються на: виробничі (спрямовані на матеріальні ресурси та засоби виробництва), фінансові (вкладення у цінні папери, депозити, акції), а також інтелектуальні, що включають інвестування в об'єкти інтелектуальної власності, зокрема інновації та розробки [43].

За своїм призначенням інвестиції поділяють на реінвестиції (оновлення чи модернізація вже наявних активів) і чисті інвестиції (придбання нових активів для розширення діяльності) [15]. Залежно від способу участі, розрізняють прямі інвестиції, коли інвестор безпосередньо фінансує проєкт, та непрямі — через фінансових посередників.

Інвестиції також класифікуються за тривалістю: короткострокові (до одного року) та довгострокові (понад рік). Останні, як правило, охоплюють стратегічні інвестиції у розвиток підприємства. За формою власності інвестиції можуть бути державними, приватними, іноземними та спільними. Наприклад, державні здійснюються за кошти бюджету, приватні — фізичними чи юридичними особами, іноземні надходять від нерезидентів, а спільні об'єднують внутрішні та зовнішні джерела.

Відповідно до вищезазначеної класифікації формується інвестиційна політика підприємства. Вона повинна відповідати загальній та фінансовій стратегії, охоплювати різні напрями інвестування та враховувати можливі альтернативи. При цьому слід оцінювати не лише фінансову вигоду, а й інші фактори, зокрема ризики та довгострокову доцільність.

Суб'єктами інвестиційної діяльності виступають інвестори, замовники, виконавці, користувачі, банки, страхові компанії, посередники тощо. Вони можуть бути як українськими, так і іноземними юридичними або фізичними особами. Основну роль у цьому процесі відіграє інвестор, який вкладає особисті, позичені чи залучені ресурси.

1.2 Методи оцінки ефективності інвестиційної діяльності підприємств

Ми вже визначили, що інвестиційна діяльність є невід'ємною складовою функціонування підприємства. Згідно із Законом «Про підприємництво», визначення «підприємництва» стверджує, що основною метою суб'єкта господарювання є отримання прибутку: «Підприємництво - це безпосередня самостійна, систематична, на власний ризик діяльність по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг з метою отримання прибутку, яка здійснюється фізичними та юридичними особами, зареєстрованими як суб'єкти підприємницької діяльності у порядку, встановленому законодавством» [41]. Таким чином, оцінка прибутковості та ефективності інвестиційної діяльності стає надзвичайно важливою.

Оскільки інвестиційна діяльність може включати різноманітні операції з активами різної природи, форми та характеру, існує значний асортимент методологій та методичних підходів для її оцінки. Найбільш загальним, хоча й поверхневим, є аналіз показників фінансової звітності підприємства. У процесі аналізу інвестиційної діяльності підприємства інформаційними джерелами є форма 1 «Баланс», форма 2 «Звіт про фінансові результати», форма 3 «Звіт про рух грошових коштів» та дані приміток до щорічної фінансової звітності. Результати інвестиційної діяльності підприємства визначаються на основі аналізу змін за статтями першого розділу балансу «Необоротні активи», статтею «Поточні фінансові інвестиції» другого розділу балансу та за окремими статтями форми 2 «Звіт про фінансові результати» («Дохід від участі у капіталі», «Інші фінансові доходи», «Втрати від участі в капіталі», «Інші витрати»), розділу II «Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності» форми 3 «Звіт про рух грошових коштів» та частини III. «Капітальні інвестиції», IV. «Фінансові інвестиції» та в «Доходи і витрати» форми 5 «Примітки до фінансової звітності підприємства». Оцінку підприємства за даними його фінансової звітності доцільно розпочати з аналізу динаміки обсягів і структурних змін у цій діяльності протягом звітного періоду [22].

Більш детальний, але й складніший у застосуванні щодо всього підприємства

та всіх аспектів його інвестиційної діяльності - це аналіз кожного окремого або групи пов'язаних інвестиційних проектів підприємства.

На сьогоднішній день усі методи оцінювання ефективності інвестиційної діяльності (рисунок 1.1) ґрунтуються на базовій традиційній моделі: стартові інвестиції в межах реалізації проєкту повинні формувати грошові потоки. Ці потоки можуть включати як капітальні вкладення, так і отримані економічні вигоди у вигляді доходів. Інвестиція вважається ефективною тоді, коли сформований грошовий потік забезпечує повне повернення вкладених коштів і досягнення запланованого рівня прибутковості на інвестований капітал.



Рисунок 1.1 - Методи оцінки ефективності проектної інвестиційної діяльності [22]

Основні методи оцінки ґрунтуються на проектних, планових та фактичних даних про витрати та результати, пов'язані з реалізацією інвестиційних проектів в подальшій ефективній інвестиційній діяльності підприємства.

Традиційні або статичні методи оцінки економічної ефективності інвестиційних проектів, такі як період окупності інвестицій (PP) і коефіцієнт ефективності інвестицій ARR (Accounted Rate of Return), використовувалися у вітчизняній та європейській практиці ще до того, як поширення здобула концепція, заснована на дисконтуванні грошових надходжень. Коефіцієнт рентабельності інвестицій (ROI) або рентабельності активів є ключовим показником конкурентоспроможності, що вказує на необхідну суму інвестицій, витрачених підприємством для отримання одиниці чистого доходу.

Методи дисконтування, що враховують фактор часу, або динамічні методи базуються на дисконтуванні грошових потоків. При їх застосуванні важливою є знаходження ставок дисконтування, які дозволяють привести доходи та витрати до значень, наближених до реальних. Дисконтування означає перерахунок майбутньої вартості грошового потоку в поточну. При визначенні ставок дисконтування слід враховувати інфляційні процеси, вартість усіх джерел для інвестицій та можливі показники ризику.

Оскільки інвестиційна діяльність та відповідні інвестиційні проекти можуть відрізнятися за своїми характеристиками та цілями, ефективність кожного проекту можна оцінювати з різних позицій. Основні види ефективності при оцінці інвестиційної діяльності підприємства наведені в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2 - Основні види ефективності при оцінці інвестиційної діяльності підприємства [22]

Вид ефективності інвестиційної діяльності	Призначення	Необхідні критерії здійснення інвестиційної діяльності
Комерційна (фінансова)	Оцінка комерційних проектів ґрунтується на співвідношенні між фінансовими витратами та очікуваними результатами, які забезпечать потрібний рівень прибутковості.	Позитивний баланс наявних реальних грошей протягом будь-якого періоду, коли суб'єкт проекту здійснює та отримує доходи.
Бюджетна	Ефективність інвестиційних стратегій оцінюється з погляду різних бюджетних рівнів (державного, регіонального, місцевого).	Бюджетний вплив, що використовується для оновлення запланованих заходів регіональної інвестиційної політики, який передбачений в проекті.
Соціальна (суспільно значима, корисна)	При оцінці ефективності проекту враховується погляд суспільства, при цьому передбачається, що суспільство отримає всі переваги та понесе всі витрати, пов'язані з реалізацією проекту.	Відображення ефективності проекту з урахуванням інтересів загального суспільства та суб'єктів, що втілюють проект (наприклад, регіональних організацій та підприємств).
Екологічна	Результати управління навколишнім середовищем вимірюються через контроль екологічних аспектів організацією, які базуються на її екологічній інвестиційній політиці, а також на цільових та планових екологічних показниках.	Екологічна складова включає економічні втрати від забруднення навколишнього середовища, що виражаються в грошових термінах і враховують соціально-економічні наслідки реалізації проекту, пов'язані із забрудненням довкілля та втратою доходів.

Кожному типу ефективності інвестиційного проекту, переліченому у таблиці

вище, відповідає власний математичний показник. Однак найбільш широко поширені показники, які наведені у таблиці 1.3 [20], визнані універсальними через їхню застосовність.

Таблиця 1.3 - Основні показники оцінки ефективності інвестиційної діяльності підприємства [22]

Показник	Розрахунок	Суть
Чиста теперішня вартість (NPV)	$NPV = \sum_{k=1}^{n} \frac{CF_k}{(1+r)^k} - IC$ (1.1)	Застосовується для обчислення загального фінансового результату, отриманого внаслідок впровадження інвестиційного проєкту
Внутрішній рівень дохідності (IRR)	$IRR = r_1 + \frac{NPV_{r1}}{NPV_{r1} - NPV_{r2}} \times (r_2 - r_1)$ (1.2)	Визначається максимальний допустимий рівень ставки дисконту, при перевищенні якого реалізація проєкту стає економічно невигідною
Індекс рентабельності (PI)	$PI = \frac{\sum_{k=1}^{n} \frac{CF_k}{(1+r)^k}}{IC} = \frac{NPV}{IC} + 1$ (1.3)	Служить для оцінки ефективності проєкту в порівняльних величинах, з урахуванням співвідношення прибутку до витрат
Удосконалений показник внутрішньої прибутковості (MIRR)	$MIRR = \sqrt[n]{\frac{\sum_{k=1}^{n} CF_k \times (1+r)^{n-k}}{\sum_{j=0}^{m} \frac{IC_j}{(1+r)^j}}} - 1$ (1.4)	Модифікований показник внутрішньої прибутковості дозволяє встановити таку дохідність, що узгоджує теперішні інвестиційні витрати з майбутньою вартістю грошових надходжень за проєктом, враховуючи обрану ставку реінвестування
Тривалість повернення інвестицій (PP)	$\overline{PP} = \frac{IC}{\overline{CF}}$ (1.5)	Період, за який очікувані грошові надходження без урахування дисконтування повністю покривають обсяг початкових вкладень, тобто термін окупності інвестицій у календарних роках
Диконтована тривалість повернення інвестицій (DPP)	$DPP = \frac{IC \times n}{\sum_{k=1}^{n} \frac{CF_k}{(1+r)^k}}$ (1.6)	Обчислює кількість років, за які інвестовані кошти повертаються з урахуванням вартості грошей у часі (дисконтування)
Рівень прибутковості вкладень (ROI)	$ROI = \frac{ЧП_p}{ШС}$ (1.7)	Дозволяє встановити обсяг вкладених коштів, необхідний для отримання одного грошового еквівалента чистого доходу

Таким чином, ми розглянули основні підходи, методи та показники, які використовуються для визначення ефективності інвестиційної діяльності підприємства. Обґрунтування вибору цих методів для даного дослідження та їх більш детальний опис подано у наступному розділі.

1.3 Проблеми підвищення ефективності інвестиційної діяльності підприємства

Інвестиційна діяльність є ключовим аспектом функціонування сучасного підприємства у конкурентних умовах ринку. Тому розвиток цієї діяльності та пошук шляхів для підвищення її ефективності є важливими завданнями як на рівні самого підприємства, так і на вищому рівні стратегічного розвитку. Оскільки загальна стратегія підприємства повинна охоплювати різні аспекти його діяльності, вона може бути розглянута на різних організаційних рівнях, таких як корпоративний, діловий, функціональний і операційний [27].

Функціональна стратегія підприємства розробляється для кожної функціональної області діяльності, включаючи маркетинг, виробництво, фінанси, інновації, кадри, іноді - екологію, соціальні аспекти, стратегію розвитку організації та інші. У літературі рідко зустрічається виділення інвестиційної стратегії як окремої, зазвичай вона розглядається як частина фінансової або інноваційної стратегії. Але таке розуміння може бути неоднозначним, оскільки інвестиційна діяльність може включати не лише фінансові аспекти або інвестиції в інновації, і не завжди обмежується ними. Тому розгляд інвестиційної стратегії як окремої функціональної стратегії підприємства є важливим [18].

Інвестиційна стратегія підприємства визначається як система довгострокових цілей інвестиційної діяльності, що відповідають загальним завданням його розвитку та інвестиційній ідеології [38]. Ця стратегія включає в себе вибір найбільш ефективних шляхів досягнення цих цілей і визначає пріоритети напрямків та форм інвестування, а також послідовність етапів реалізації довгострокових інвестиційних цілей.

Оскільки інвестиційна стратегія підприємства підпорядковується загальній стратегії підприємства і спрямована на збільшення його прибутковості і розвиток, вона взаємодіє з загальною стратегією розвитку. Таким чином, основні види інвестиційної стратегії підприємства співпадають із загальними стратегіями розвитку. Наприклад, Майкл Портер виділяє три основні стратегії розвитку: стратегія зростання, стратегія стабілізації та стратегія виживання [7]. Стратегії

зростання орієнтовані на збільшення обсягів діяльності, чистого прибутку та капіталовкладень, враховуючи ринкові, товарні, технологічні та галузеві аспекти, а також положення підприємства у своїй галузі.

Найпоширенішими групами стратегій зростання є стратегії концентрованого, інтегрованого та диверсифікованого зростання. Розглянемо кожну з них більш детально.

Стратегія концентрованого зростання, у більшості випадків, передбачає зміну продукту і (або) ринку. Підприємство, яке використовує цю стратегію, ставить за мету покращення або створення нового продукту, залишаючись в тій же галузі. Крім того, воно активно досліджує можливості підвищення своєї позиції на існуючому ринку або здійснює вступ на новий ринок.

Серед конкретних типів стратегій концентрованого зростання можна виділити наступні:

- Стратегія посилення позиції на ринку передбачає активні зусилля підприємства для підвищення своєї конкурентоспроможності на ринку. Це може включати інтенсивні маркетингові кампанії, впровадження горизонтальної інтеграції, коли підприємство створює контроль над своїми конкурентами.

- Стратегія розвитку ринку полягає в пошуку нових ринків для існуючого продукту. Підприємство розширює свою діяльність на нові території або ринкові сегменти.

- Стратегія розвитку продукту передбачає зростання за рахунок випуску нового продукту, який буде представлений на вже існуючому ринку підприємства.

Стратегії інтегрованого зростання стосуються розширення підприємства за допомогою нових структур, які можуть бути придбані або розширені зсередини. Це призводить до зміни позиції підприємства всередині галузі. Існують два основних типи таких стратегій:

- Стратегія зворотної вертикальної інтеграції, яка передбачає зростання підприємства за рахунок контролю над постачальниками. Це може означати створення дочірніх структур, що здійснюють постачання, або приєднання до компанії вже існуючих постачальників. Така стратегія може знизити залежність від коливань цін на комплектуючі та забезпечити додаткові джерела доходу, оскільки

постачання може стати джерелом прибутку.

- Стратегія прямої вертикальної інтеграції означає зростання підприємства через контроль над структурами, що знаходяться між підприємством і кінцевим споживачем, наприклад, системами розподілу та продажу. Цей підхід особливо вигідний, якщо посередницькі послуги дуже важливі та є засобом розширення бізнесу.

Третій тип стратегій розвитку - стратегії диверсифікованого зростання. Вони застосовуються, коли підприємство не може надалі розвиватися на наявному ринку зі своїм поточним продуктом в рамках даної галузі.

Один з важливих аспектів у виборі стратегії зростання - це стан галузі та позиція підприємства в ній. Сильні підприємства, які мають лідируючі позиції, можуть спробувати закріпити свої позиції, обираючи різні стратегії зростання: у випадку спаду галузі вони можуть вибрати стратегію диференціації; якщо галузь розвивається, - стратегію концентрованого або інтегрованого зростання. У той час, слабкі підприємства повинні вибирати стратегії, які допоможуть їм зміцнити свої позиції на ринку. Якщо ці стратегії недосяжні, підприємствам може бути краще покинути дану галузь, тобто обрати стратегію скорочення.

Оскільки ми досліджуємо інвестиційну діяльність підприємства виробничого сектору, важливо розглянути його специфіку розвитку. Враховуючи це та позицію підприємств на ринку споживчих товарів, приведемо огляд основних стратегій розвитку для виробничих підприємств у таблиці 1.4.

Отже, аналізуючи інформацію, подану в таблиці 1.4, можна зробити висновок, що більшість стратегій розвитку виробничих підприємств спрямовані на збереження існуючих сегментів товарів на ринку споживчих товарів. Водночас, виробничі підприємства прагнуть розширити свій ринок за рахунок використання сприятливого положення або можливостей ресурсного забезпечення.

Щоб оцінити напрями реалізації стратегій розвитку або інвестиційних стратегій, враховуючи їх специфікацію для виробничого сектору, розглянемо основні типи активів, що зазвичай включаються до інвестиційного портфеля більшості підприємств: фінансові, реальні, інтелектуальні та інвестиції у людський капітал.

Таблиця 1.4 - Характеристика базових стратегій розвитку виробничих підприємств [12, 14]

Назва стратегії	Характеристика продукту	Характеристика ринку	Основний напрям розвитку
Стратегії концентрованого зростання			
Укріплення ринкових позицій	Існуючий	Існуючий	Перегляд цільової аудиторії та оновлення позиціонування
Освоєння нових ринків	Існуючий	Новий	Вихід на нові сегменти або географічні ринки
Модернізація продукту	Новий	Існуючий	Впровадження інновацій та вдосконалення товарів
Стратегії інтегрованого зростання			
Вертикальна інтеграція «вгору»	Існуючий	Існуючий	Об’єднання з постачальниками сировини або матеріалів
Вертикальна інтеграція «вниз»	Існуючий	Існуючий	Співпраця або об’єднання з дистриб’юторами та торговими партнерами
Стратегії диверсифікованого зростання			
Пов’язана (центрована) диверсифікація	Новий	Існуючий	Розширення існуючих виробничих потужностей для створення нового товару
Горизонтальна диверсифікація	Новий	Існуючий	Впровадження нових технологій на базі наявного виробництва
Незалежна (конгломератна) диверсифікація	Новий	Новий	Створення нових продуктів на нових ринках із використанням нових технологій

Фінансові інвестиції включають використання доступних коштів для придбання акцій, облігацій та інших цінних паперів, які випускаються підприємствами або державою.

Реальні інвестиції означають вкладення капіталу в різні сектори та галузі економіки з метою модернізації існуючих структур та створення нових благ [8]. Ці інвестиції зазвичай приносять більший прибуток і їх також називають виробничими або капітальними вкладеннями. Вони охоплюють інвестиції в матеріальні активи, такі як будівлі, обладнання, а також нематеріальні активи, наприклад, патенти, ліцензії та технічна документація.

В рамках цієї групи інвестицій можна виділити кілька типів: інвестиції в розширення виробничих потужностей, реконструкцію та розширення існуючого виробництва, а також відновлення основних фондів.

Інтелектуальні інвестиції охоплюють вкладення в об'єкти інтелектуальної власності, такі як авторські права, патенти та інші.

Інвестиції в людський капітал передбачають вкладення в освіту, підвищення кваліфікації та соціальну сферу і є довгостроковими, спрямованими на майбутнє [30].

Отже, можна зробити висновок, що в більшості випадків найбільш доцільними з точки зору стратегій розвитку є реальні інвестиції, такі як будівництво і модернізація технологічного обладнання. Однак також можуть мати місце інтелектуальні інвестиції, наприклад, впровадження нових технологій, а також інвестиції в людський капітал, які передбачають підвищення кваліфікації працівників для забезпечення високого рівня обслуговування та задоволення попиту. Проте, найбільш відповідним для більшості стратегій інвестування виробничих підприємств є капітальне інвестування, яке включає в себе розширення ринків збуту, оскільки основні засоби цих підприємств зазвичай зовсім не задіяні або частково задіяні у обслуговуванні клієнтів та продажі готової продукції.

Інвестиційна діяльність будь-якого суб'єкта господарювання, так само як і інші аспекти його діяльності, залежить від ряду факторів, які можна узагальнити як зовнішні та внутрішні фактори впливу. До зовнішніх факторів належать політичні, правові, економічні, соціальні тощо умови, в яких буде реалізований інвестиційний проект. Важливою особливістю цих умов є те, що менеджери або інші керівники підприємства не мають контролю над цими факторами, тому основним інструментом їх впливу є прогнозування змін впливу зовнішніх факторів, планування подальших напрямків розвитку підприємства з урахуванням цих прогнозів та забезпечення високої мобільності підприємства для швидкого реагування на зміну кон'юнктури з метою мінімізації негативних наслідків або максимізації ефективності використання нових можливостей [17]. Таким чином, основним зовнішнім фактором впливу на інвестиційну діяльність підприємств є політико-економічні умови в країні на сучасному етапі.

РОЗДІЛ 2 ДОСЛІДЖЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «БП «ЕСПО»

2.1 Загальна характеристика ТОВ «БП «ЕСПО» та аналіз його внутрішнього середовища

ТОВ «Будівельне підприємство «ЕСПО» успішно працює на ринку з 2012 року, постійно розвиваючись та вдосконалюючи свою діяльність. Почавши як невелике підприємство, компанія з часом перетворилася на багатопрофільну будівельну організацію, яка сьогодні впевнено займає провідні позиції в Івано-Франківській області. Основним напрямом діяльності ТОВ «БП «ЕСПО» є будівництво житлових і нежитлових об'єктів – від сучасних багатоквартирних будинків до комерційних і промислових споруд. Компанія виконує повний цикл будівельних робіт: проєктування, генеральний підряд, капітальне будівництво, оздоблювальні роботи та благоустрій територій.

Сьогодні в компанії працює близько 60 висококваліфікованих спеціалістів, які утворюють згуртовану команду професіоналів. Вони об’єднані спільною метою — забезпечення якісного та надійного втілення будівельних проєктів будь-якої складності. Завдяки ефективному менеджменту, сучасним технологіям та дотриманню будівельних норм і стандартів, ТОВ «БП «ЕСПО» реалізує успішні проєкти у сфері житлової, комерційної та виробничої нерухомості.

Окрім будівництва, компанія також займається виробництвом сертифікованих вікон, дверей, дерев’яних конструкцій, зимових садів і гаражних воріт. Цей напрямок є невід'ємною частиною комплексного підходу до обслуговування клієнтів. Продукція виготовляється з використанням сучасного європейського обладнання, включаючи німецьку виробничу лінію «Roblux GmBH», що було придбано на початкових етапах діяльності. Висока якість матеріалів та відповідність європейським стандартам дозволяють компанії забезпечувати довговічність і надійність своєї продукції.

З 2016 року підприємство налагодило виробництво дерев’яних дверей, а ще раніше — дерев’яних склопакетів за німецькими технологіями. Успіх компанії

визначають не лише якість виробів, а й орієнтованість на клієнта: ТОВ «БП «ЕСПО» забезпечує гарантійне та післягарантійне обслуговування, оперативно реагуючи на запити та побажання замовників.

Компанія має представництва в обласних центрах Західної України, що дозволяє розширювати географію реалізації проєктів і продукції. Стратегічне поєднання будівельної діяльності з виробництвом власних комплектуючих виробів дозволяє ТОВ «БП «ЕСПО» оптимізувати терміни реалізації об’єктів та контролювати якість на кожному етапі.

Від початку свого становлення ТОВ «БП «ЕСПО» впевнено розвивалося, приділяючи особливу увагу підвищенню кваліфікації працівників та формуванню професійної команди в галузі будівництва. Відповідаючи на виклики сучасного ринку, компанія сформувала власну стратегію розвитку, орієнтовану на зміцнення позицій як провідного будівельного підприємства. Це дозволило досягти суттєвих результатів: зросла чисельність персоналу, покращено матеріально-технічну базу, впроваджено сучасні будівельні технології та автоматизовані рішення.

ТОВ «БП «ЕСПО» акцентує увагу на якості реалізації будівельних проєктів, дотриманні технічних регламентів та впровадженні інновацій у будівництві житлових і комерційних об’єктів. Завдяки цьому підприємство заслужено отримує визнання серед партнерів та замовників. Компанія також успішно поєднує будівельну діяльність із виробництвом конструктивних елементів, які відповідають європейським стандартам якості.

Високу репутацію ТОВ «БП «ЕСПО» підтверджують схвальні відгуки та відзнаки від надійних міжнародних та вітчизняних партнерів — таких як «CMS» (Чехія), «YILMAZ» (Туреччина), «Інтермак» (Україна), які здійснюють контроль за дотриманням технологічних процесів на всіх етапах виробництва і постачання. Це свідчить про надійність компанії як підрядника та виробника.

Внутрішнє середовище ТОВ «БП «ЕСПО» охоплює сукупність внутрішніх чинників і процесів, що безпосередньо впливають на ефективність функціонування підприємства у сфері будівництва. До них належать виробничі потужності, кадровий потенціал, система управління, фінансові ресурси, маркетингова політика, а також науково-технічні розробки. Всі ці елементи тісно взаємодіють між собою та

формують фундамент для стабільної діяльності компанії. Сильні сторони, такі як наявність кваліфікованого персоналу, сучасної техніки й обладнання та налагоджені внутрішні процеси, виступають стратегічними перевагами в умовах конкуренції. Слабкі сторони потребують постійного моніторингу та своєчасного вдосконалення для збереження позицій на ринку будівництва.

Місія ТОВ «БП «ЕСПО» на 2025 рік полягає у зміцненні статусу провідної будівельної компанії регіону шляхом розширення присутності на ринку будівництва житлових та нежитлових об’єктів, досягнення частки ринку на рівні 15% та підвищення рентабельності реалізованих проектів до 10%. Підприємство орієнтується на комплексне задоволення потреб замовників шляхом впровадження сучасних технологій, підвищення якості будівельно-монтажних робіт та розвитку партнерських відносин.

Цілі ТОВ «БП «ЕСПО» на 2025 рік включають три ключові напрямки:

1 Економічні: зростання прибутку на 6% щорічно, підвищення рівня рентабельності на 1,1%, оптимізація витрат за рахунок ефективнішого планування будівельних процесів, розширення портфелю замовлень і збільшення кількості завершених об’єктів.

2 Матеріально-технічні: модернізація будівельної техніки та обладнання, включаючи проведення капітального ремонту виробничої лінії з виготовлення дерев’яних дверей та інших елементів, що використовуються в об’єктах будівництва. Забезпечення високої готовності технічних засобів і підвищення точності виконання робіт.

3 Соціальні: формування збалансованої кадрової політики — забезпечення оптимальної чисельності працівників (63 особи), підтримання ефективної структури управління (не більше 14% керівного складу), підвищення продуктивності праці на 2,5%, створення безпечних і комфортних умов праці.

Головними завданнями ТОВ «БП «ЕСПО» у 2025 році є розширення присутності на ринку будівництва, підвищення конкурентоспроможності, зростання обсягів реалізованих проектів та покращення фінансових результатів. Для цього компанія планує:

- удосконалити планування та управління будівельними роботами;

- залучити нових клієнтів і забудовників;

- збільшити кількість менеджерів із продажу та технічних фахівців;

- прискорити терміни реалізації проектів без втрати якості;

- укласти довгострокові контракти з постачальниками будівельних матеріалів;

- впровадити інноваційні будівельні технології та автоматизацію робіт;

- стимулювати персонал через систему мотивацій;

- зміцнити систему охорони праці;

- проводити регулярний внутрішній аудит та документальний контроль у всіх підрозділах компанії.

Структура ТОВ «БУ «ЕСПО» сформована з урахуванням специфіки будівельної діяльності та потреб підприємства у забезпеченні ефективного управління виробничими, фінансовими, господарськими та адміністративними процесами (рисунок 2.1). Управлінська модель підприємства є лінійно-функціональною, де керівництво здійснюється за вертикаллю підпорядкування і водночас підтримується горизонтальна взаємодія між структурними підрозділами.

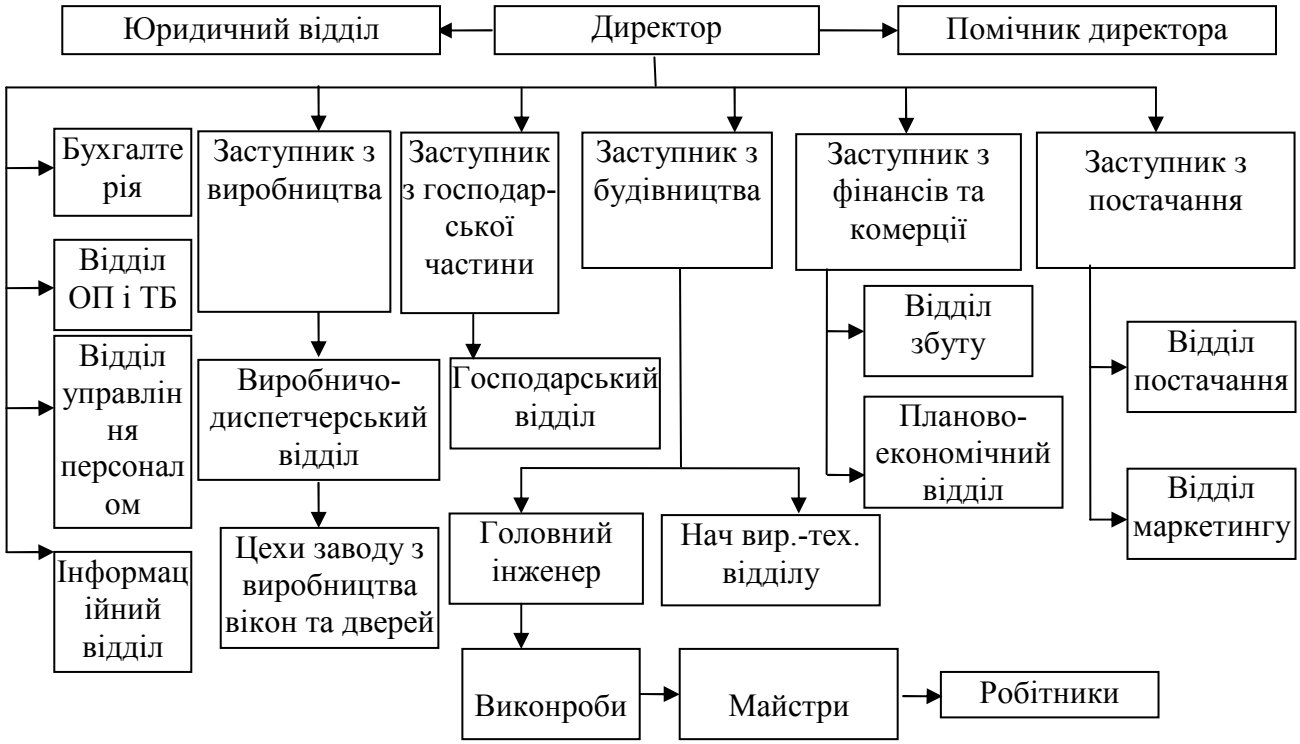


Рисунок 2.1 - Організаційна структура ТОВ «БП «ЕСПО»

На чолі компанії стоїть директор, який здійснює загальне керівництво

діяльністю підприємства, відповідає за стратегічний розвиток, фінансову стабільність та дотримання законодавчих норм. Директор координує роботу всіх підрозділів та забезпечує ефективне функціонування організації. Йому безпосередньо підпорядковується помічник директора, який виконує доручення, здійснює контроль за документообігом та організовує взаємодію між підрозділами.

Заступник директора з будівництва відповідає за реалізацію будівельно-монтажних робіт. У його підпорядкуванні перебуває головний інженер, який здійснює технічний нагляд за об’єктами, що будуються, розробляє технічну документацію, контролює якість і дотримання технологій. Виробничий процес безпосередньо реалізують виконроби, майстри та робітники, які виконують будівельні, оздоблювальні та монтажні роботи. Також у цій сфері працює начальник виробничо-технічного відділу, який відповідає за підготовку проєктно-кошторисної документації, складання графіків та технічну звітність.

Заступник з виробництва курує виробничо-диспетчерський відділ, який забезпечує безперебійне функціонування цехів заводу з виробництва вікон і дверей. Його завдання — організація технологічних процесів, контроль якості продукції, планування обсягів виробництва та управління запасами сировини.

Заступник з господарської частини опікується забезпеченням підприємства майном, транспортом, інженерними мережами та поточним обслуговуванням приміщень. Йому підпорядковується господарський відділ, який виконує завдання з організації прибирання, охорони, обслуговування обладнання та інфраструктури.

Заступник з фінансів та комерції координує роботу відділу збуту (реалізація готової продукції та об’єктів будівництва), а також планово-економічного відділу, який займається аналізом економічної ефективності, складанням бюджетів, контролем фінансових показників та формуванням планів розвитку.

Заступник з постачання відповідає за закупівлю матеріалів, сировини, комплектуючих, а також веде переговори з постачальниками. У його підпорядкуванні працюють відділ постачання, що виконує операції із закупівлі та логістики, та відділ маркетингу, який аналізує ринок, розробляє стратегії просування, веде моніторинг конкурентів.

Юридичний відділ забезпечує правовий супровід господарської діяльності,

готує договори, представляє інтереси підприємства у судових органах.

Бухгалтерія веде облік фінансових операцій, формує фінансову звітність, контролює податкові зобов’язання та витрати підприємства.

Відділ охорони праці та техніки безпеки (ОП і ТБ) контролює дотримання норм безпеки на робочих місцях, проводить інструктажі, розслідує нещасні випадки та забезпечує профілактичні заходи.

Відділ управління персоналом займається підбором, навчанням, атестацією, мотивацією працівників, а також формує кадрову політику.

Інформаційний відділ забезпечує функціонування ІТ-інфраструктури підприємства, адмініструє програмне забезпечення, підтримує інформаційні системи та канали зв’язку.

Таким чином, структура ТОВ «БУ «ЕСПО» є функціонально збалансованою та спрямованою на ефективну реалізацію будівельних проєктів, виготовлення будівельної продукції, забезпечення господарської діяльності та стратегічного розвитку підприємства.

Для повного опису та об'єктивної оцінки продуктивності ТОВ «БП «ЕСПО» потрібно проаналізувати ключові техніко-економічні показники, які подані в таблиці 2.1. Динаміку цих показників наведена на рисунку 2.2.

Таблиця 2.1 - Динаміка техніко-економічних показників діяльності ТОВ «БП «ЕСПО»

Назва показника	**Роки**			**Темпи росту**	
	2022	**2023**	**2024**	**2023/2022**	**2024/2022**
Обсяг випуску продукції, тис. грн.	23828,9	26076	28712,4	109,43	120,49
Продуктивність праці, тис. грн./осіб	433,25	457,47	478,54	105,59	110,45
Собівартість продукції, тис. грн.	22370,7	24559,4	26996,9	109,78	120,68
Чистий прибуток, тис. грн.	546,5	689	922,7	126,08	168,84
Рентабельність виробництва,%	2,44	2,81	3,42	115,16	140,16

З таблиці та рисунку бачимо, що протягом 2022–2024 років спостерігається позитивна динаміка техніко-економічних показників діяльності ТОВ «БП «ЕСПО» - це свідчить про стабільне зростання підприємства та ефективність обраної стратегії розвитку.

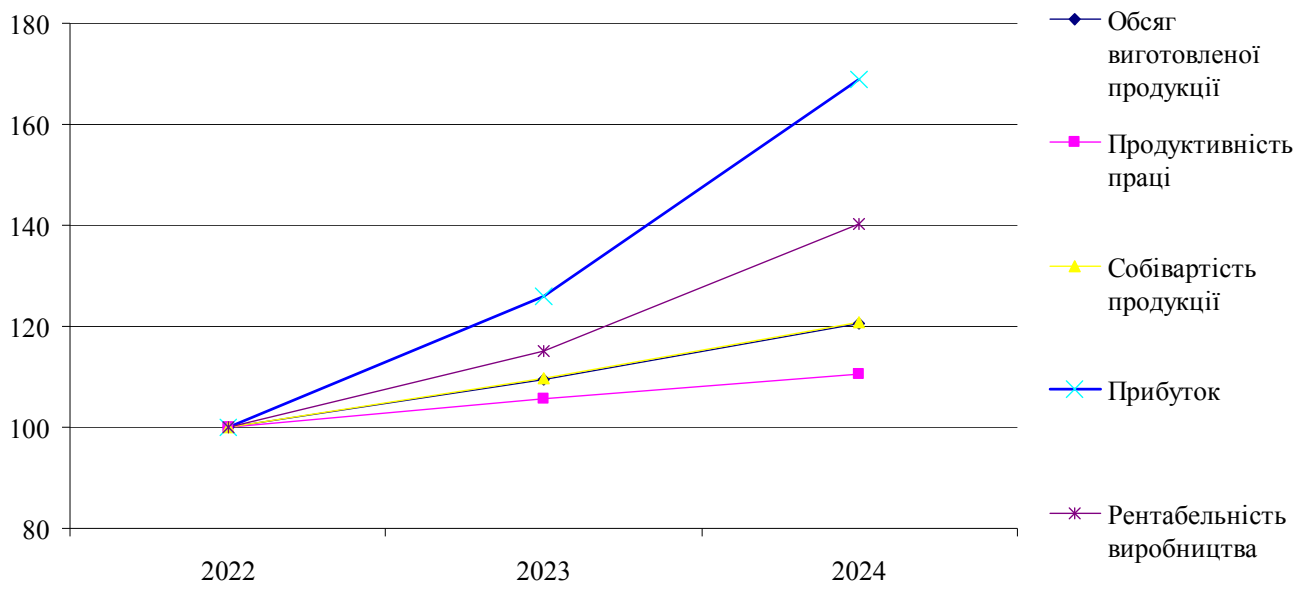


Рисунок 2.2 - Динаміка основних ТЕП ТОВ «БП «ЕСПО»

Обсяг випуску продукції збільшився з 23828,9 тис. грн. у 2022 році до 28712,4 тис. грн. у 2024 році. Темпи зростання склали 109,43% у 2023 році порівняно з 2022-м і 120,49% у 2024-му, що свідчить про розширення виробничої діяльності підприємства. Продуктивність праці також демонструє поступове зростання — з 433,25 тис. грн./особу у 2022 році до 478,54 тис. грн./особу у 2024 році (зростання на 10,45% за два роки), що є результатом удосконалення організації праці та технічного оснащення.

Собівартість продукції зросла пропорційно до зростання обсягів виробництва, однак помірними темпами, що свідчить про контроль за витратами.

Чистий прибуток зріс майже у 1,7 раза — з 546,5 тис. грн. до 922,7 тис. грн. Це відображає ефективність фінансового управління та зростання прибутковості. Рентабельність виробництва підвищилася з 2,44% до 3,42%, що є позитивним сигналом щодо загальної фінансової стійкості підприємства.

Отже, загальна динаміка вказує на стабільне економічне зростання та підвищення ефективності виробничої діяльності ТОВ «БП «ЕСПО».

Маркетингова стратегія ТОВ «БП «ЕСПО» спрямована на розширення спектра послуг у сфері будівництва та активне залучення нових замовників як у межах Івано-Франківської області, так і в сусідніх регіонах. Компанія постійно

розширює географію співпраці та активно налагоджує довгострокові партнерські відносини з постачальниками будівельних матеріалів, устаткування та конструктивних елементів із країн Європи й Азії, зокрема з Німеччини, Нідерландів, Бельгії, Франції, Болгарії, Чехії, Фінляндії, Китаю та України. Це дозволяє забезпечити високу якість будівельних робіт, дотримання сучасних стандартів та своєчасне виконання робіт.

Для оцінки результативності діяльності підприємства з точки зору його конкурентної позиції на ринку будівництва, рівня завантаженості замовленнями, а також ефективності функціонування відділів постачання та збуту, у подальшому проаналізуємо відповідні показники, що наведено в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 - Аналіз системи маркетингу ТОВ «БП «ЕСПО»

Група факторів	Оцінка*				
	1	2	3	4	5
Компоненти маркетингу:					
1 Будівельні роботи:					
– різноманітність видів будівельних робіт					✔
– адаптація до змін ринкового попиту (економічні зміни)				✔	
2 Ціноутворення:					
– стратегія формування цін на будівельні послуги			✔		
– еластичність попиту на послуги				✔	
3 Розподіл (дистрибуція):					
– співпраця з регіональними забудовниками / замовниками	✔				
– вибір каналів комунікації з клієнтами					✔
– географічне охоплення будівельних об'єктів					✔
– логістика постачання матеріалів на будмайданчики			✔		
4 Просування:					
– основні підходи до популяризації послуг			✔		
– участь у тендерах, партнерських заходах	✔				
– впізнаваність бренду на регіональному ринку			✔		
– система забезпечення якості та репутація				✔	

*5 - винятково високий рівень; 4 - високий рівень; 3 - середній рівень; 2 - низький рівень; 1 - надзвичайно низький рівень

Дослідження та впровадження новітніх технологій у сфері будівництва є важливою складовою досягнення конкурентних переваг на ринку. Використання інноваційних будівельних матеріалів, сучасних методів проектування та механізованих засобів праці дозволяє підвищити ефективність виконання будівельно-монтажних робіт, зменшити терміни реалізації проєктів та забезпечити

високу якість кінцевого результату. Технології у будівельній галузі відіграють ключову роль у перетворенні вхідних ресурсів – сировини, праці, техніки – у завершені об’єкти будівництва, охоплюючи використання сучасного обладнання, спецтехніки та транспортних засобів.

На сьогоднішній день діяльність підприємства характеризується певною нестабільністю, зокрема через відсутність чітко визначеної програми розвитку, що ускладнює прогнозування майбутніх перспектив і стратегічне планування. Це створює виклики в організації ефективного управління інноваційною діяльністю. Аналіз стану науково-дослідних і проектно-конструкторських робіт на підприємстві буде наведено у таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 - Аналіз системи науково-дослідних та проектно-конструкторських робіт

Група факторів	Оцінка (1–5)
Рівень фінансування будівельних науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР)	3
Активність у впровадженні цифрових технологій та комп’ютеризації будівельних процесів	5
Розвиток власних проектно-технічних рішень для будівельних об'єктів	2
Наявність системи правового захисту технічної документації, проєктів та інновацій	3

*5 - винятково високий рівень; 4 - високий рівень; 3 - середній рівень; 2 - низький рівень; 1 - надзвичайно низький рівень

Вважаємо, що реалізація таких стратегічних напрямів розвитку сприятиме зміцненню позицій підприємства та забезпечить його стабільне функціонування у будівельній галузі:

1 Підвищення ефективності управління за рахунок оптимізації організаційної структури та скорочення надлишкових управлінських ланок.

2 Посилення роботи маркетингового відділу з акцентом на просування будівельних послуг, продукції віконного заводу і залучення нових замовників у регіоні та за його межами.

3 Розширення спектру будівельних послуг і номенклатури продукції віконного заводу, що сприятиме виходу на нові сегменти ринку.

4 Підвищення кваліфікації персоналу, зокрема інженерно-технічних працівників, з метою впровадження сучасних будівельних технологій та виконання

науково-дослідних і проектно-конструкторських робіт.

Процес виробництва в будівельній галузі відзначається високим рівнем складності, зумовленим значною потужністю основного обладнання та інтеграцією численних, різнопланових технологічних операцій. Це вимагає чіткої координації між усіма виробничими підрозділами, дотримання жорстких термінів виконання робіт і забезпечення ефективного технічного обслуговування будівельної техніки та механізмів. Складність виробничого комплексу зумовлена впливом багатьох факторів на кінцеві економічні результати, широким спектром витрат і потребує застосування сучасних методів планування та управління для досягнення стабільної ефективності.

Переваги та недоліки системи виробництва ТОВ «БП «ЕСПО» представлені у таблиці 2.4.

Таблиця 2.4 - Аналіз системи виробництва ТОВ «БП «ЕСПО»

Група факторів	Оцінка*
Гнучкість виробничих процесів	2
Виробничі потужності:	
– Масштаб виконуваних будівельних робіт	3
– Ступінь завантаження об'єктами	4
Ресурсне забезпечення:	
– Вигідність географічного розташування	4
– Рівень спеціалізації будівельних підрозділів	3
Технологічні аспекти:	
– Стан і можливості будівельного обладнання	4
– Гнучкість у зміні конфігурації техпроцесів	5
Організація виробництва та планування:	
– Типовий обсяг будівельних замовлень	3
– Ефективність контролю постачань	2
– Участь працівників у прийнятті рішень	2
– Мотивація та заохочення персоналу	1
– Чіткість розподілу відповідальності	4
Витратні показники:	
– Частка прямих витрат у загальній собівартості	4
– Актуальність даних про витрати матеріалів	3
– Ступінь використання наявних потужностей	3
– Частка застарілого обладнання	2
Система контролю якості	4
Залучення зовнішніх експертів для покращення процесів	3
Обсяг готової продукції (матеріалів), що зберігається понад 6 місяців	4

*5 - винятково високий рівень; 4 - високий рівень; 3 - середній рівень; 2 - низький рівень; 1 - надзвичайно низький рівень

На ТОВ «БП «ЕСПО» в експлуатації знаходиться інформаційна система OneBox OS, що забезпечує ефективне управління базою постачальників і клієнтів, яка

регулярно оновлюється. Окрім того, у роботі застосовується пакет програм Microsoft Office. Впровадження цих інформаційних систем сприяло підвищенню оперативності та організованості виробничих і адміністративних процесів підприємства.

Після проведення оцінки внутрішнього середовища підприємства можна визначити його переваги та недоліки, які відображені у таблиці 2.5.

Таблиця 2.5 - Сильні та слабкі сторони ТОВ «БП «ЕСПО»

Аспект внутрішнього середовища	Сильні сторони	Слабкі сторони
Структура організації	- Чіткий розподіл функціональних та лінійних обов'язків, що забезпечує злагоджену роботу. - Відносно централізована влада для оперативного управління.	- Потреба у підвищенні професіоналізму та кваліфікації керівників, особливо у НДДКР.
Персонал	- Досвідчені керівники виробничих підрозділів у будівельній сфері. - Поєднання молоді та досвіду серед робітників.	- Відсутність системи стимулювання персоналу. - Низький рівень кваліфікації допоміжного персоналу. - Відсутність соціального захисту працівників.
Фінанси	- Прибуткова діяльність, що забезпечує конкурентні можливості.	- Обмежені можливості для додаткового фінансування. - Недостатній рівень інвестицій для розвитку і впровадження інновацій.
Маркетинг	- Визначені стратегічні напрямки розвитку. - Ефективна система збуту, відповідність розвитку ринковим умовам будівельної галузі.	- Відсутність системи маркетингових досліджень. - Високий рівень стандартизації продукції обмежує гнучкість у задоволенні специфічних потреб.

В наступному розділі виконаємо аналіз зовнішнього середовища ТОВ «БП «ЕСПО».

2.2 Аналіз зовнішнього середовища компанії

Ситуаційний підхід до управління вимагає всебічного врахування як внутрішніх, так і зовнішніх факторів, що впливають на діяльність будівельного підприємства. Зовнішнє середовище при цьому поділяється на дві основні категорії: фактори прямого впливу, які безпосередньо стосуються виробничо-будівельної діяльності компанії, та фактори опосередкованого впливу, дія яких

реалізується через економічні, соціальні, правові або технологічні взаємозв'язки.

До зовнішніх чинників, що формують середовище функціонування ТОВ «БП «ЕСПО», відносяться споживачі будівельних послуг, постачальники матеріалів і техніки, конкуренти у сфері будівництва, економічна політика держави, законодавче регулювання галузі, діяльність контролюючих і дозвільних органів, розвиток будівельних технологій, міжнародні стандарти та ринкові тенденції. Кожен із цих факторів здатен по-своєму впливати на ефективність, витрати, строки реалізації проєктів та конкурентну позицію підприємства. Аналіз основних зовнішніх впливів для ТОВ «БП «ЕСПО» подано у таблиці 2.6.

Таблиця 2.6 - Аналіз факторів зовнішнього середовища ТОВ «БП «ЕСПО»

Група факторів	Конкретний фактор	Оцінка*
1	2	3
Ринкові	Розмір сегменту ринку нерухомості	6
	Потенціал зростання будівельного ринку	6
	Коливання попиту внаслідок економічних циклів	5
	Сезонність попиту на будівельні роботи	2
	Чутливість замовників до вартості об'єктів будівництва	3
	Рентабельність проєктів будівництва	5
	Унікальність пропонованих проєктів (дизайн, локація, концепція)	4
Конкурентні	Конкурентна ситуація серед будівельних компаній	3
	Інтенсивність конкуренції у сфері нерухомості	2
	Спеціалізація конкурентів (наприклад, тільки житлова чи комерційна забудова)	4
	Бар'єри для входу нових компаній на ринок будівництва	4
	Складність виходу з ринку через невигідні контракти або незавершені об'єкти	5
	Зміни частки компанії на локальному ринку нерухомості	5
	Ступінь інтеграції компаній (наприклад, поєднання функцій девелопера й забудовника)	4
	Наявність альтернатив: вторинний ринок, модульне будівництво	7
	Рівень завантаження будівельних потужностей	4
Бар'єри входу	Ефект масштабу у великих забудовників	4
	Високі початкові інвестиції у будівельні проєкти	7
	Налагоджені відносини з клієнтами/замовниками	7
	Доступ до каналів збуту об'єктів	5
	Рівень відкритості каналів збуту	5
	Можливість закупівлі будівельних матеріалів	4
	Регулювання з боку держави у сфері будівництва	5
	Соціальні та культурні бар'єри щодо забудови певних територій	4
Перешкоди виходу	Законодавчі або соціальні обмеження при згортанні діяльності	5
	Соціальні наслідки скорочення персоналу	3
	Вузькопрофільне обладнання, яке складно реалізувати поза галуззю	4
	Залежність від стратегічних партнерів (архітектори, постачальники, замовники)	3

Продовження таблиці 2.6

1	2	3
Взаємодія з постачальниками	Локальні постачальники будівельних матеріалів	3
	Наявність альтернативних матеріалів	3
	Рівень конкуренції серед постачальників	5
	Можливість співпраці з міжнародними постачальниками	3
	Участь у стратегічних партнерствах	2
	Вертикальна інтеграція з постачальниками (власне виробництво матеріалів)	3
Технологічні	Рівень впровадження інновацій у будівництві (BIM, «розумні будинки»)	2
	Складність технологічного процесу	5
	Наявність патентів чи авторських технологій	7
	Висока капіталоємність та потреба в науково-технічних розробках	5
Макроекономічні	Рівень інфляції, який впливає на собівартість	4
	Стабільність валюти (впливає на ціни імпортних матеріалів)	4
	Соціальні компенсації (оплата праці, пільги тощо)	3
	Доступність кваліфікованої робочої сили	5
	Ризики, пов’язані з законодавчими змінами	4
	Рівень втручання держави у ринок нерухомості	2
	Податкове навантаження	3
	Ставлення до іноземного капіталу й приватної власності	1
	Підтримка держави та доступ до дотацій або грантів	2
Соціальні	Рівень трудової дисципліни на будмайданчиках	5
	Демографічні зміни, що впливають на попит на житло	5
	Активність профспілок у будівництві	5
	Відносини між керівництвом і працівниками на об’єктах	7

* 1 - Екстремально невигідно; 2 - Дуже невигідно; 3 - Маловигідно; 4 - Нейтрально; 5 - Трохи вигідно; 6 - Дуже вигідно; 7 - Екстремально вигідно

Особливо важливими для будівельної галузі є ринкові фактори, серед яких провідне місце займає конкуренція. Високий рівень конкуренції на ринку будівельних робіт змушує компанії переглядати свої стратегії у частині освоєння нових регіонів, розширення спектру послуг, встановлення партнерських зв’язків, впровадження сучасних технологій та поліпшення якості виконання проєктів. У випадку ТОВ «БП «ЕСПО» спостерігається активна конкуренція з боку десятків будівельних компаній, які спеціалізуються на спорудженні житлових, комерційних та інфраструктурних об’єктів. Така ситуація вимагає значних інвестиційних ресурсів для утримання позицій на ринку, що, в свою чергу, стимулює пошук джерел фінансування, об’єднання зусиль з іншими гравцями ринку та постійне вдосконалення організаційних і виробничих процесів.

Одним із ключових бар’єрів для входу в будівельну галузь є потреба у значних фінансових інвестиціях, зокрема для закупівлі техніки, будівельних

матеріалів, оформлення дозвільної документації та виконання підготовчих робіт. ТОВ «БП «ЕСПО» реалізує свої будівельні проєкти як через співпрацю з забудовниками та інвесторами, так і безпосередньо кінцевим споживачам, використовуючи налагоджені канали продажу.

Макроекономічні умови, зокрема рівень інфляції та стабільність національної валюти, мають істотний вплив на вартість будівельних матеріалів та підрядних робіт, що, у свою чергу, позначається на загальній собівартості об’єктів. Проте ТОВ «БП «ЕСПО» успішно адаптувалося до цих викликів, подолавши основні бар’єри входу на ринок і забезпечивши стабільну співпрацю з постачальниками будівельних матеріалів.

Високий рівень конкуренції в будівельному секторі стимулює компанію до впровадження маркетингових інструментів — акцій, спеціальних пропозицій та знижок, а також до проведення глибших досліджень споживчого попиту. На підприємстві підтримується належний рівень трудової дисципліни, що сприяє формуванню конструктивної взаємодії між керівництвом та колективом.

Оцінка впливу внутрішніх і зовнішніх факторів, які визначають стратегічні напрями розвитку та конкурентоспроможність ТОВ «БП «ЕСПО», представлена у таблиці 2.7.

Таблиця 2.7 - Можливості і загрози зовнішнього середовища ТОВ «БП «ЕСПО»

Можливості	**Загрози**
Розширення обсягів будівництва житлових та нежитлових об’єктів	Низький попит на новозбудовану нерухомість
Гнучкість у переоснащенні техніки та використанні сучасних технологій	Ймовірність відмови у фінансуванні інвестиційних проєктів банківськими установами

Аналізовані чинники, як внутрішні, так і зовнішні, визначають спрямування діяльності підприємства, його успішність і ефективне функціонування на конкурентному ринку. Для забезпечення продуктивної діяльності необхідно уважно враховувати їх взаємозв'язок, складність, рухливість та динаміку, а також їх невизначеність та многогранність.

2.3 Оцінка стану інвестиційної діяльності на підприємстві

Управління інвестиційною діяльністю на ТОВ «БП «ЕСПО» розпочинається з формування інвестиційної стратегії та політики, які є важливими елементами загальної системи управління підприємством.

Інвестиційна стратегія компанії спрямована на досягнення довгострокових результатів, зокрема зміцнення позицій на ринку нерухомості, та реалізується через впровадження актуальних інвестиційних проєктів у сфері будівництва.

На різних етапах розвитку підприємства визначалися ключові стратегічні цілі, серед яких: досягнення запланованого рівня прибутковості, збільшення обсягів будівництва, розширення частки ринку, модернізація техніки для підвищення ефективності робіт, а також дотримання екологічних стандартів у будівельному процесі.

Інвестиційна політика ТОВ «БП «ЕСПО» базується на пріоритетності соціально-економічних результатів. Вона включає систему цілей, критерії їх досягнення, а також правила прийняття управлінських рішень, що охоплюють усі рівні функціонування підприємства.

Організацію процесу управління інвестиційною діяльністю координує заступник директора з фінансів та комерції, який погоджує інвестиційні ініціативи, підготовлені робочою групою, із керівником підприємства. Розробкою інвестиційних проєктів займається спеціалізована група, до складу якої входять представники планово-економічного відділу та головний бухгалтер.

Розглянемо вимоги до методів відбору інвестиційних проєктів та визначення інвестиційних пріоритетів на ТОВ «БП «ЕСПО». Ці вимоги охоплюють:

1 Впровадження сучасних принципів та технологій управління за результатами, що передбачає чітке формулювання цілей інвестицій у будівельні об’єкти, визначення кількісних показників для оцінки досягнення результатів, контроль виконання проєктів та аналіз їх впливу на загальну ефективність діяльності підприємства.

2 Активне управлінське втручання, яке включає своєчасне виявлення проблем у будівельних процесах, формування вимог до очікуваних результатів та

ініціювання інвестиційних пропозицій, що сприятимуть реалізації нових об'єктів або вдосконаленню наявних проєктів.

3 Запровадження прозорих правил ухвалення інвестиційних рішень, які зосереджені на досягненні кінцевих результатів: чіткі критерії оцінювання, обґрунтовані механізми ухвалення рішень та об’єктивна система відбору проєктів у сфері будівництва.

4 Розподіл фінансових ресурсів між структурними підрозділами підприємства на основі ретельного аналізу ефективності їхніх витрат, з урахуванням специфіки будівельних робіт і строків реалізації об’єктів.

5 Систематичний контроль результативності реалізації проєктів і витрат, пов’язаних з ними, з можливістю оперативного коригування інструментів управління.

6 Поступове формування комплексної системи та алгоритмів, що регламентують розробку, затвердження та реалізацію інвестиційної політики підприємства у галузі будівництва.

Для реалізації зазначених вимог на ТОВ «БП «ЕСПО» впроваджено методику визначення інвестиційних пріоритетів, яка орієнтована на досягнення конкретних результатів у будівельній діяльності. Ця методика базується на аналізі початкових даних і передбачає використання чітких правил прийняття рішень, що забезпечують конструктивний підхід до управління інвестиціями. При цьому плани виступають не лише як підсумок процесу планування, а й як інструмент визначення цілей, шляхів їх досягнення та ефективного розподілу ресурсів між будівельними проєктами.

Управління інвестиційною діяльністю на ТОВ «БП «ЕСПО» охоплює низку ключових напрямів:

- Розробка ефективної інвестиційної стратегії, орієнтованої на підвищення прибутковості підприємства за рахунок впровадження сучасних будівельних технологій, цифрових рішень та автоматизованих систем управління будівництвом.

- Раціональне управління фінансовими ресурсами, що передбачає всебічний аналіз ринку нерухомості, оцінку інвестиційної доцільності будівельних проєктів і

вибір найбільш ефективних напрямів вкладень.

- Оптимізація структури інвестиційного портфеля, з урахуванням принципів безпечності, дохідності, стабільного зростання та ліквідності. Диверсифікація інвестицій дозволяє ТОВ «БП «ЕСПО» розподіляти ризики між різними об’єктами — наприклад, житловими комплексами, комерційною нерухомістю та інфраструктурними проєктами — що знижує ймовірність значних втрат.

- Активізація інвестиційної діяльності для збереження конкурентних позицій у будівельній галузі. Невикористання інвестицій може призвести до морального та фізичного зносу техніки, застарівання методів будівництва, погіршення якості об’єктів і, як наслідок, втрати довіри замовників.

- Застосування сучасних інформаційних систем управління інвестиційним процесом, зокрема для моніторингу термінів, бюджету і виконання робіт на будівельних майданчиках.

- Професійна розробка інвестиційних пропозицій та бізнес-планів, що враховують специфіку ринку нерухомості, місцезнаходження об’єкта, цільову аудиторію та інші чинники.

- Оптимізація процесу створення бізнес-планів, що дозволяє скоротити терміни підготовки інвестиційних проєктів і швидше реалізовувати нові будівельні ініціативи.

- Пріоритетизація інвестиційних проєктів шляхом ранжування за рівнем рентабельності, строками окупності та стратегічною важливістю для розвитку підприємства.

- Підвищення ефективності управління проєктами, зокрема завдяки кращій координації між відділами, виконавцями та постачальниками.

- Налагодження ефективної системи внутрішньої комунікації, що забезпечує своєчасну передачу релевантної інформації між учасниками інвестиційного процесу.

- Формування достовірної фінансової та проєктної звітності, необхідної для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

- Усунення дублювання функцій та паралельних потоків інформації, що підвищує узгодженість дій та економить час працівників.

- Покращення організаційної структури управління інвестиційною діяльністю, з орієнтацією на гнучкість, прозорість та результативність у реалізації будівельних проєктів.

На ТОВ «БП «ЕСПО» інвестиційні пропозиції формуються у вигляді детально опрацьованих бізнес-планів, що дозволяє потенційним інвесторам об’єктивно оцінити доцільність, рентабельність і надійність конкретних проєктів. Бізнес-план проходить кілька етапів підготовки: створення початкового варіанту для попередньої оцінки та відбору, розробка фінальної версії для затверджених проєктів, а також подальше періодичне оновлення з урахуванням змін ринкової ситуації або внутрішніх потреб компанії.

Для розробки комплексного бізнес-плану розвитку підприємства застосовується послідовний підхід, що охоплює: детальний аналіз окремих будівельних ініціатив (житлових комплексів, комерційних об’єктів тощо); формування бізнес-програм у ключових напрямах діяльності (виробничо-будівельний процес, постачання, збут, фінансова політика); узагальнення інформації у вигляді єдиного стратегічного бізнес-плану підприємства.

Основні етапи розробки бізнес-плану на ТОВ «БП «ЕСПО»:

1 Початкова координаційна зустріч з ініціаторами, інвесторами та аналітиками для формування цілей проєкту. Тривалість: 3–5 годин. Результат: сформоване бачення проєкту, уточнені цілі та очікувані результати.

2 Внутрішня робоча нарада розробників, аналіз наявних даних, розподіл відповідальності та планування етапів. Тривалість: 15–20 годин. Результат: структуровані матеріали, усунення невизначеностей, створення календарного плану.

3 Консультації з вузькими спеціалістами (інженерами, економістами, маркетологами) для уточнення технічних та фінансових аспектів. Тривалість: 1–3 години на кожного фахівця. Результат: деталізована й перевірена інформація.

4 Проведення маркетингового аналізу ринку нерухомості, конкурентів, цільової аудиторії. Тривалість: 2–3 тижні.

5 Індивідуальна підготовка розділів бізнес-плану (виробничий, фінансовий, маркетинговий, організаційний). Тривалість: 30–50 годин. Результат: повноцінні

розділи з SWOT-аналізом проєкту.

6 Розробка варіантних фінансових розрахунків, включно з аналізом чутливості проєкту до змін умов. Тривалість: 15–20 годин. Результат: економічне обґрунтування, сценарне планування.

7 Експертна оцінка проєкту внутрішньою або зовнішньою аналітичною групою. Тривалість: 5–10 годин. Результат: незалежний експертний висновок.

8 Координація та структуризація отриманих матеріалів, складання попередньої версії бізнес-плану. Тривалість: 20–30 годин.

9 Узгодження розробленого плану з фахівцями різних напрямів і потенційними інвесторами. Тривалість: 5–10 годин. Результат: список зауважень, доповнень і уточнень.

10 Остаточне доопрацювання бізнес-плану, з урахуванням отриманих рекомендацій. Тривалість: 10–15 годин.

11 Презентація бізнес-плану зацікавленим сторонам — керівництву, інвесторам, стратегічним партнерам. Тривалість: 2–5 годин. Результат: погодження остаточного формату реалізації проєкту.

12 Формування остаточного тексту документа, що включає всі доповнення та остаточні розрахунки. Тривалість: 5–10 годин. Результат: затверджений бізнес-план, готовність до реалізації або відмова від проєкту.

У таблиці 2.8 представимо витрати часу на розробку менеджером інвестиційної пропозиції.

Таблиця 2.8 - Затрати часу на розробку інвестиційної пропозиції

Вид діяльності	Мінімальний час (год.)	Максимальний час (год.)
Початкова координаційна зустріч	3	5
Внутрішня робоча нарада розробників	15	20
Консультації з вузькими спеціалістами	1	3
Маркетингове дослідження (2 тижні = 80 годин)	80	120
Індивідуальна підготовка розділів	30	50
Розробка варіантних фінансових розрахунків	15	20
Експертна оцінка проекту	5	10
Координація та структуризація матеріалів	20	30
Узгодження плану з фахівцями та інвесторами	5	10
Остаточне доопрацювання бізнес-плану	10	15
Презентація бізнес-плану	2	5
Формування остаточного тексту документа	5	10
Всього	191	298

Етапи формування бізнес-плану на ТОВ «БП «ЕСПО» спрямовані на мінімізацію часових та фінансових витрат, пов’язаних із реалізацією неефективних інвестиційних ініціатив. Проте навіть за умови дотримання методики розробки бізнес-плану можуть виникати помилки, що знижують результативність реалізації проєктів у будівельній сфері.

Нерідко ігноруються важливі фактори, які спричиняють неточності у плануванні. Такі помилки можуть бути суб’єктивного характеру — надмірний оптимізм щодо строків завершення будівельно-монтажних робіт, недооцінка обсягів витрат на матеріали та ресурси, завищення потенційних доходів тощо. До об’єктивних причин належать ризики, пов’язані з нестабільною ринковою ситуацією, технічними непередбачуваними витратами або тривалим погодженням документації з контролюючими органами, що затягує реалізацію проекту.

Розробка бізнес-плану для інвестиційного проєкту в межах до 1 млн. грн. на ТОВ «БП «ЕСПО» може тривати до пів року, оскільки потребує глибокого аналізу, погодження з фахівцями технічного відділу, кошторисниками та фінансовими аналітиками.

Поширеними помилками при плануванні є:

- застосування застарілих будівельних технологій, що знижує ефективність виробничих процесів;

- недостатнє врахування специфіки експлуатації нового обладнання або складських приміщень;

- недооцінка кадрових ризиків, зокрема при недостатній кваліфікації працівників або їх нестачі;

- неповний облік поточних і капітальних витрат, що унеможливлює складання точного бюджету проєкту.

Для підвищення надійності інвестиційних проєктів необхідно враховувати всі вищевказані фактори та забезпечити всебічне техніко-економічне обґрунтування.

У процесі вибору між кількома проєктами, наприклад, між будівництвом нового логістичного центру та модернізацією існуючих виробничих площ, фахівці фінансового підрозділу ТОВ «БП «ЕСПО» проводять детальну оцінку доцільності інвестицій. Часто це пов’язано з необхідністю розподілу обмеженого бюджету на

найперспективніші напрями. Інвестиційні проєкти можуть бути незалежними, якщо їхні грошові потоки не перетинаються. Наприклад, одночасне впровадження системи автоматизованого контролю будівельної техніки та будівництво нової адмінбудівлі — два незалежні проєкти.

Для обґрунтованого вибору інвестицій у ТОВ «БП «ЕСПО» використовуються такі фінансово-аналітичні методи: чиста приведена вартість (NPV) - для визначення загальної вигоди від проєкту з урахуванням дисконтованих грошових потоків; внутрішня норма прибутковості (IRR) - для оцінки рентабельності вкладень та їх здатності генерувати прибуток у довгостроковій перспективі.

Проаналізуємо інвестиційну діяльність ТОВ «БП «ЕСПО» за 2023 і 2024 роки. Інформацію для цього візьмемо з таких джерел, як форми: «Баланс», «Звіт про фінансові результати» і «Звіт про рух грошових коштів». Структурні зміни в цій діяльності за 2024 рік представлено у таблиці 2.9 та на рисунку 2.3.

Таблиці 2.9 - Аналіз обсягів та структури інвестицій ТОВ «БП «ЕСПО»

Показник		2023		2024		Відхилення	
		сума, грн.	струк-тура, %	сума, грн.	струк-тура, %	сума, грн.	струк-тура, %
Реальні інвестиції	Капітальне будівництво	934564,8	91,28	1096324,9	89,06	161760,1	-2,22
	Купівля обладнання	48133,5	4,7	53379,4	4,34	5245,9	-0,36
	Купівля інших необоротних матеріальних активів	25297,7	2,47	80063,2	6,5	54765,5	4,03
	Купівля нематеріальних активів	15828	1,55	1278	0,1	-14550	-1,45
	Всього	1023824	100	1231045,5	100	207221,5	0

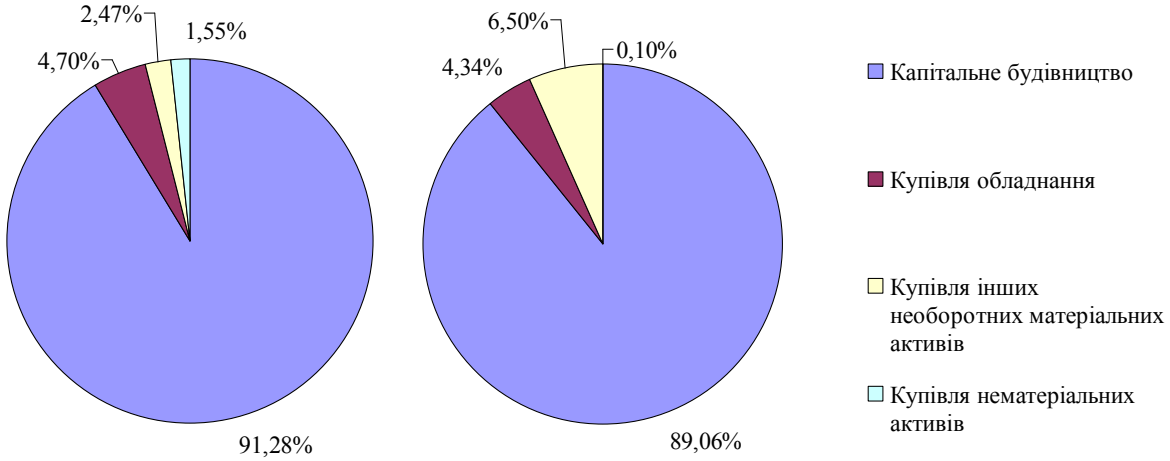


Рисунок 2.3 - Структура інвестицій ТОВ «БП «ЕСПО» в 2023 та 2024 роках

Результати аналізу показують, що інвестиційна активність на підприємстві зросла. Загальний обсяг інвестиційних вкладень збільшився на 207,2 тис. грн. (на 20,2%). Підприємство надає перевагу реальним інвестиціям, зокрема у капітальне будівництво і придбання обладнання. Обсяги капітального будівництва та інвестицій у обладнання зросли відповідно на 161,7 тис. грн. та 5,2 тис. грн.

Отже, основними пріоритетами для ТОВ «БП «ЕСПО» є реальні інвестиції у формі капітального будівництва, придбання основних засобів, нематеріальних та необоротних активів.

Далі розглянемо інвестиції ТОВ «БП «ЕСПО» в науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки за період 2023-2024 років, оскільки це важливо для підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку. Загальний обсяг таких досліджень і розробок з пріоритетних напрямів науки і техніки представлено в таблиці 2.10 та на рисунку 2.4.

Таблиця 2.10 - Інвестиції в наукові дослідження і розробки ТОВ «БП «ЕСПО»

Напрямки наукових досліджень та розробок	Обсяг наукових досліджень			
	2023		2024	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%
1 Збереження екології	29,3	30,78	10,1	6,1
2 Безпечна енергетика та технології ефективного використання ресурсів	28	29,41	118	71,26
3 Інноваційні матеріали та речовини	4,1	4,31	22,9	13,83
4 Прогресивні технології у сфері інформації, комплексної автоматизації та зв'язку	33,8	35,5	14,6	8,81
Всього	95,2	100	165,6	100

Дані з таблиці 2.10 показують, що в 2024 році обсяг витрат на наукові дослідження у пріоритетних напрямках становив 165,6 тис. грн., що на 74% більше, ніж у 2023 році (95,2 тис. грн.). У 2023 році обсяги наукових досліджень і розробок у пріоритетних напрямках становили в межах 30-35% від загального обсягу (з винятком напрямку «інноваційні матеріали та речовини» - 4,1%).

Проте, у 2024 році відбулися значні зміни в структурі: найбільший відсоток від загального обсягу припадає на напрямок «безпечна енергетика та технології ефективного використання ресурсів» - 71,26%, у той час як решта напрямків

складають лише 28,74%.

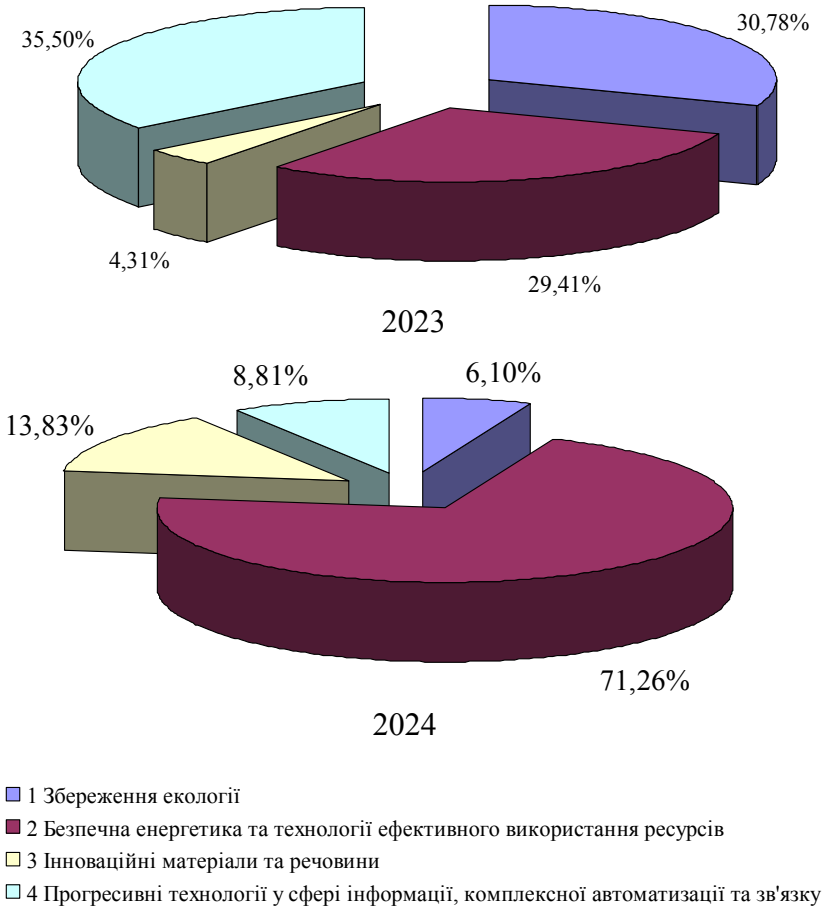


Рисунок 2.4 - Інвестиції в наукові дослідження і розробки ТОВ «БП «ЕСПО»

Дані про інвестиції в наукові дослідження та розробки відображені у таблиці 2.11 та на рисунку 2.5 для різних структурних підрозділів ТОВ «БП «ЕСПО» за період 2023-2024 років.

Таблиця 2.11 - Інвестиції в наукові дослідження та розробки за відділами ТОВ «БП «ЕСПО» протягом 2023-2024 рр.

Назва відділу	Загальний обсяг робіт без ПДВ			
	2023р.		2024р.	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%
1 Відділ постачання	13,59	14,28	12,4	7,49
2 Виробничо-технічний відділ	10,76	11,3	16,28	9,83
3 Відділ маркетингу	6,99	7,34	11,38	6,87
4 Виробничо-диспетчерський відділ	19,23	20,2	43,25	26,12
5 Бухгалтерія	12,01	12,62	33,78	20,4
6 Інформаційний відділ	8,23	8,64	8,31	5,02
7 Господарський відділ	7,42	7,79	9,01	5,44
8 Відділ управління персоналом	8	8,4	15,52	9,37
9 Відділ збуту	8,97	9,43	15,67	9,46
Всього	95,2	100	165,6	100

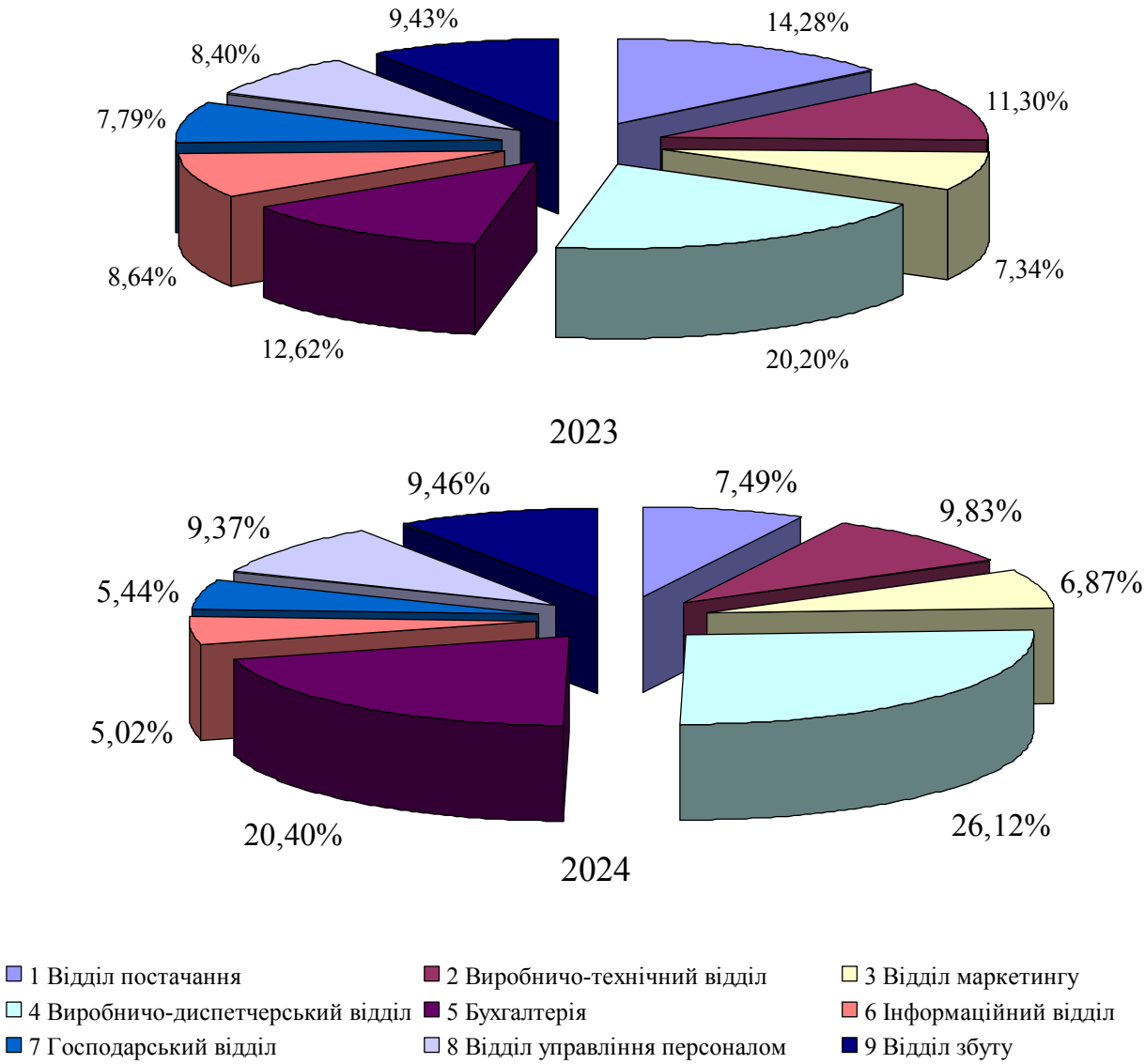


Рисунок 2.5 - Інвестиції в наукові дослідження та розробки за відділами ТОВ «БП «ЕСПО» протягом 2023-2024 рр.

З таблиці бачимо, що у 2023–2024 роках відбулись суттєві зміни у розподілі інвестицій в наукові дослідження та розробки за відділами ТОВ «БП «ЕСПО». Найбільшу частку у 2024 році зайняв виробничо-диспетчерський відділ — 26,12% проти 20,2% у 2023-му, що вказує на пріоритетність вдосконалення виробничих процесів. Значно зросла і частка бухгалтерії — з 12,62% до 20,4%, що може свідчити про посилення контролю за фінансовими потоками. Частка інвестицій в наукові дослідження та розробки на відділ управління персоналом зросла до 9,37%, а на відділ збуту — до 9,46%, що свідчить про орієнтацію підприємства на

розвиток людського капіталу та ринкову активність. Натомість зменшилась частка інвестицій в наукові дослідження та розробки у відділі постачання (з 14,28% до 7,49%) та інформаційному відділі (з 8,64% до 5,02%). Такий перерозподіл демонструє стратегічне переорієнтування компанії на ключові напрямки з високим потенціалом ефективності.

Інвестиційна діяльність підприємства вважається успішною, якщо вона призводить до покращення основних економічних показників організації. З оцінки стану інвестиційної діяльності на ТОВ «БП «ЕСПО» можна зробити висновок, що підприємство найбільше інвестує реальних інвестицій, одночасно враховуючи важливу роль інвестицій в інновації для підвищення конкурентоспроможності. Протягом останніх двох років обсяги інвестицій на підприємстві зростали, що сприяло покращенню всіх показників ефективності інвестиційної діяльності, таких як обсяг випущеної продукції, прибуток, рентабельність виробництва і продуктивність праці. У третьому розділі будуть запропоновані заходи щодо покращення управління інвестиційною діяльністю на ТОВ «БП «ЕСПО».

РОЗДІЛ 3 ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОВ «БП «ЕСПО»

3.1 Напрямки вдосконалення управління інвестиційною діяльністю компанії

Для підприємства, яке не є інституціональним інвестором, основним напрямом інвестиційної діяльності залишаються реальні інвестиції, що спрямовані на розвиток основних активів. Проте воно також може формувати власну стратегію фінансових інвестицій. У періоди накопичення ресурсів для реальних інвестицій або під час сезонного вивільнення коштів доцільно здійснювати фінансові вкладення. Це дозволяє підвищити прибутковість капіталу, особливо за сприятливої ринкової ситуації. Крім того, фінансові інвестиції можуть бути інструментом реалізації стратегічних цілей підприємства, зокрема диверсифікації діяльності або встановлення контролю над іншими компаніями.

Фінансові інвестиції для підприємств реального сектора економіки мають свої особливості:

1 Це незалежний вид господарської діяльності, що вирішується обмеженими формами (як от: вкладення капіталу в статутні фонди і купівля контрольних пакетів акцій інших підприємств).

2 Фінансові інвестиції використовуються для зовнішнього інвестування, включаючи інвестиції як в середині, так і за межами країни.

3 Їхні потреби формуються після задоволення реальних інвестиційних потреб і не здійснюються на ранніх етапах життєвого циклу підприємства.

4 Стратегічні фінансові інвестиції можуть бути засобом реалізації стратегії розвитку за мінімальних витрат.

5 Портфельні фінансові інвестиції дають широкий вибір інструментів інвестування і можуть мати більш високий рівень ліквідності.

6 Процес прийняття управлінських рішень щодо фінансових інвестицій є менш складним і трудомістким, а їх реалізація не потребує значних термінів.

7 Вимагається більший моніторинг і оперативність управлінських рішень

через високі коливання фінансового ринку.

На ТОВ «БП «ЕСПО» фінансове інвестування може мати наступні основні варіанти (рисунок 3.1).

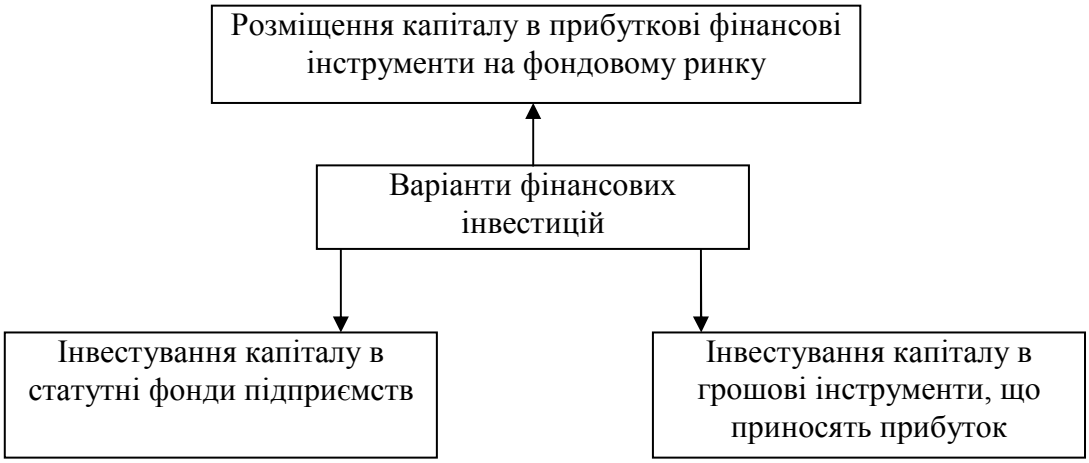


Рисунок 3.1 - Основні варіанти фінансових інвестицій підприємства

1 Інвестування в статутні фонди підприємств - це стратегічна форма фінансового вкладання, яка тісно пов'язана з операційною діяльністю. Вона сприяє розвитку виробничої бази, розширенню ринків збуту і розвитку господарських зв'язків. Ця форма інвестування володіє меншими капіталовитратами та більшою оперативністю порівняно з реальним інвестуванням. Основна мета - забезпечити стабільний операційний прибуток, а не лише отримати інвестиційний дохід.

2 Інвестування в прибуткові грошові інструменти.

3 Інвестування в прибуткові фондові інструменти.

4 Модернізація виступає як інвестиційна операція, спрямована на покращення виробничих активів підприємства шляхом технічних змін у механізмах, машинах і устаткуванні.

5 Оновлення певного обладнання.

6 Інноваційне інвестування в нематеріальні активи - це використання нових технологічних знань для комерційного успіху. Це може бути як придбання готових технологій та прав на них, так і розробка нових продуктів або послуг. Такі інвестиції значно підвищують технологічний потенціал підприємства.

Оцінка ефективності фінансового інвестування в окремі фінансові інструменти відбувається шляхом порівняння суми інвестиційних витрат з обсягом

зворотного грошового потоку, який включає проценти та дивіденди. Однак цей процес має відмінності від оцінки реальних інвестицій.

По-перше, відсутність амортизаційних відрахувань у фінансових інвестиціях відрізняє їхній зворотний грошовий потік від того, який характерний для реальних інвестицій. Тут основу зворотного потоку складають проценти та дивіденди, а не амортизація активів.

Крім того, фінансові активи підприємства, що становлять фінансові інструменти інвестування, продаються (погашаються) за їхнім строком дії за ринковою або фіксованою ціною. Це означає, що в зворотний грошовий потік включається вартість реалізації інструменту.

Норма прибутку на інвестований капітал у фінансових інвестиціях також визначається інвестором, враховуючи рівень ризику. Таким чином, ця норма формує суму інвестиційних витрат, яка відображає реальну вартість інвестованого інструменту.

Якщо фактичні витрати перевищують вартість інструменту, ефективність інвестування буде недостатньою. І навпаки, якщо витрати нижчі за вартість інструменту, ефективність може перевищити очікуваний рівень.

Отже, оцінка ефективності будь-якого фінансового інструменту полягає у визначенні його фактичної вартості та його здатності забезпечити очікуваний рівень інвестиційного прибутку. Основний принцип оцінки ринкової вартості фінансового інструменту може бути описаний так:

$$ВФi = \sum_{t=1}^{n} \frac{ЗГП_t}{1 + НП}, \qquad (3.1)$$

де *ВФІ* - фактична ринкова вартість фінансового інструменту інвестування; $ЗГП_t$ - прогнозований грошовий потік під час використання фінансового інструменту; *НП* - прогнозована доходність фінансового інструменту, виражена у відсотках та визначена інвестором, зважаючи на рівень ризику; *n* - число періодів, протягом яких відбувається формування прибуткових потоків від інвестиції.

Варіації використовуваних моделей для оцінки реальної вартості різних фінансових інструментів визначаються особливостями формування зворотного грошового потоку. Наприклад, для оцінки вартості облігацій застосовуються такі

моделі.

Базова модель оцінки вартості облігації включає наступні параметри: номінальна вартість облігації; сума сплачених процентів; очікувана норма валового інвестиційного прибутку (дохідність) по облігаціях; кількість періодів до погашення облігації.

Базисна модель для визначення вартості облігації або облігацій із регулярними виплатами процентів представляється таким чином:

$$Вобл = \sum_{t=1}^{n} \frac{П_o}{(1+НП)^t} + \frac{Н_o}{(1+НП)^n}, \qquad (3.2)$$

де *ВОБЛ* - фактична вартість облігації з регулярними виплатами процентів; $П_o$ - розмір відсотка, що виплачується у кожному циклі (обчислений як результат множення номінальної вартості на оголошену процентну ставку); $Н_o$ - номінальна сума облігації, що підлягає погашенню після завершення строку обігу; *НП* - очікувана рівень доходності з облігації, виражена у десятковому вираженні; *n* - число періодів до завершення строку облігації.

Економічний смисловий зміст базисної моделі оцінки вартості облігації з періодичними виплатами процентів полягає в тому, що її поточна реальна ринкова вартість дорівнює сумі всіх процентних виплат за залишковий період обігу та номінальній вартості, яка скоригована на теперішню вартість за допомогою дисконтної ставки, що дорівнює очікуваній нормі валового інвестиційного прибутку.

Проаналізуємо доцільність інвестиційної активності ТОВ «БП «ЕСПО» на фондовому ринку, де зараз доступні до придбання облігації Лізингової компанії «ЕСКА Капітал» за ціною 800 гривень за одиницю. Ці облігації мають термін випуску на 3 роки, і залишилося 2 роки до їх погашення. Номінальна вартість при випуску становила 1000 гривень. Виплати відсотків за облігацією здійснюються один раз на рік за ставкою 17% від номіналу. Враховуючи рівень ризику для цього типу облігацій, очікувана норма інвестиційного прибутку оцінюється на рівні 20% щорічно. Щоб визначити реальну ринкову вартість облігації та її відповідність ціні продажу, ми використовуємо формулу (3.2). Підставляючи в цю формулу відповідні значення показників, ми отримуємо значення реальної ринкової вартості:

$$Вобл = \frac{170}{(1+0,2)} + \frac{170}{(1+0,2)^2} + \frac{1000}{(1+0,2)^3} = 838,42 \ грн.$$

Порівнявши поточну ринкову вартість облігації з її ціною продажу, можна побачити, що крім очікуваної норми інвестиційного прибутку може бути отриманий додатковий дохід у розмірі 38,42 гривень через її занижену ринкову вартість.

ТОВ «БП «ЕСПО» пропонуємо придбати 300 таких облігацій.

Отримаємо річний інвестиційний прибуток в розмірі:

ІП= 300 облігацій *1000 грн. *0,17 = 51 тис. грн.

За три роки величина інвестиційного прибутку становитиме:

$ІП_{за3роки}$ = 51 * 3 = 153 тис. грн.

Отриманий додатковий дохід буде рівним:

ДП = 300 облігацій * 38,42 грн. = 11,52 тис. грн.

Сумарний прибуток буде становити:

СП = 153 + 11,52 = 164,52 тис. грн.

3.2 Розробка інвестиційного проекту з розширення виробництва дерев’яних склопакетів

Задля вдосконалення управління інвестиційною діяльністю ТОВ «БП «ЕСПО» під час практики ми спільно з заступником директора з фінансів та комерції провели розрахунок показників інвестиційного проекту для виробництва додаткових дерев'яних склопакетів на новій технологічній лінії, яку пропонуємо взяти в лізинг. Також створено бренд «КарпатВікно» для просування продукції (раніше ТОВ «БП «ЕСПО» встановлювало вироблені власним заводом євровікна на своїх будівельних об’єктах, а тепер керівництво вирішило продавати та встановлювати продукцію індивідуальним споживачам).

Нижче наводимо основні положення бізнес-проекту.

Резюме: з квітня по червень 2025 р. потрібно інвестувати 820,32 тис. грн. Це дозволить на початок грудня отримати річний прибуток у 1013,18 тис. грн. За вісім місяців приріст капіталу становитиме 23,5% або 35,2% річних.

За реалістичного сценарію прогнозуємо додатковий збут 800 віконних конструкцій на місяць, починаючи з серпня 2025 року. При цьому кожна з чотирьох торгових точок буде реалізовувати по 200 конструкцій на місяць. Враховуючи, що середньостатистична квартира потребує 5 конструкцій, кожна точка обслуговуватиме 40 клієнтів на місяць або в середньому 2 клієнти за робочий день з серпня по жовтень.

У травні матимемо такі показники:

- Середня кількість реалізованих конструкцій на одну торгову точку: 50 од./міс (200/4).

- Кількість обслуговуваних замовників на одну точку: 10 клієнтів/місяць (50/5) або 1 клієнт кожні 2 робочі дні.

У червні матимемо такі показники:

- Середня кількість реалізованих конструкцій на одну торгову точку: 100 од./міс (400/4).

- Кількість обслуговуваних замовників на одну точку: 20 клієнтів/місяць (100/5) або 1 клієнт щодня.

У липні матимемо такі показники:

- Середня кількість реалізованих конструкцій на одну торгову точку: 150 од./міс (600/4).

- Кількість обслуговуваних замовників на одну точку: 30 клієнтів/місяць (150/5) або 1 клієнт у парні робочі дні та 2 клієнти у непарні.

Обсяг інвестицій у торгові точки під брендом «КарпатВікно» наведено в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4 - Інвестиції в торгові точки «КарпатВікно»

Показник	Од.	Грн. на од.	Разом, грн.
Ремонт приміщення	3	32000	96000
Купівля комп’ютерів	3	10500	31500
Придбання копіра	3	6500	19500
Купівля офісних меблів	3	25000	75000
Витрати на зовнішню рекламу	3	18000	54000
Підключення інтернету, телефону	3	250	750
Канцелярські витрати	3	1500	4500
Інші витрати	3	6000	18000
Разом інвестицій	-	-	299250

Для визначення точки беззбитковості проекту витрати напряму «КарпатВікно» поділено на постійні та змінні. Постійні витрати складають 460,77 тис. грн. на місяць. До постійних витрат належать витрати, наведені в таблиці 3.5.

Таблиця 3.5 - Постійні витрати підприємства

Місяць / Показник	квітень	травень	червень	липень	серпень, вересень, жовтень	листопад
1	2	3	4	5	6	7
Обсяг реалізованих віконних конструкцій, од	0	200	400	600	800	510
Постійні витрати, грн.						
1 Оренда приміщень (2 приміщення по 9500 грн./міс.)		19000	19000	19000	19000	19000
2 Зарплата продавців (постійна її частина становить в середньому 12500 грн.*4чол.)		50000	50000	50000	50000	50000
3 ЄСВ, (22% від зарплати)		11000	11000	11000	11000	11000
4 Витрати на телефон, інтернет (450 грн. * 4 офіси)		1800	1800	1800	1800	1800
5 Комунальні витрати (3000 грн. * 4 офіси)		12000	12000	12000	12000	12000
6 Реклама (4,2% від проектного обороту в місяць)	152880/2 =76440	152880	152880	152880	152880	152880
7 Зарплата адмінперсоналу						
- керівник		21000	23000	23000	23000	23000
- бухгалтер		17000	18000	18000	18000	18000
- маркетолог		15200	15800	15800	15800	15800
- водій		13200	13500	13500	13500	13500
8 ЄСВ (22% від зарплати)		14608	15466	15466	15466	15466
9 Лізингові платежі	120000	120000	120000	120000	120000	120000
10 Інші витрати		6935	10000	10000	10000	10000
Разом	196440	454623	462446	462446	462446	462446

Для ефективного просування бренду «КарпатВікно» ТОВ «БП «ЕСПО» доцільно розпочати рекламну кампанію ще з квітня, на етапі передвиробничої підготовки. Рекламний бюджет рекомендується встановити в межах 3–5% від проектної потужності нової виробничої лінії. У нашому випадку обрано 4,2% від обсягу 800 віконних конструкцій за ціною 4550 грн., що дорівнює 152,88 тис. грн. щомісячно. Ці витрати класифікуються як постійні. До категорії «інші витрати» включено витрати на усунення дефектів продукції, технічне обслуговування транспортних засобів і обладнання, а також витрати на фінансові, юридичні консультації та банківські послуги.

Графічний розрахунок точки беззбитковості наведений на рисунку 3.3.

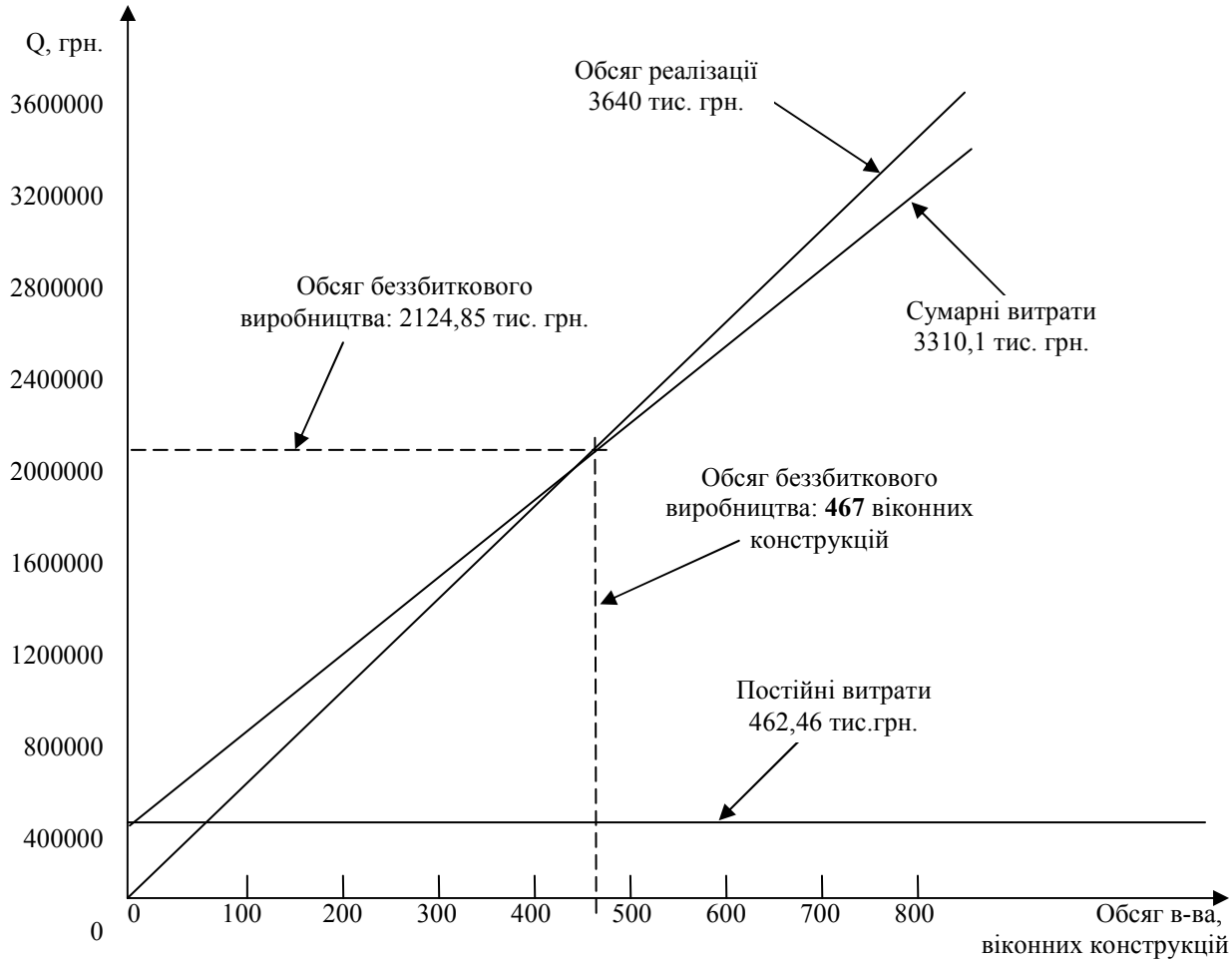


Рисунок 3.3 - Графічний розрахунок точки беззбитковості виробництва напрямку «КарпатВікно»

У зв'язку з запуском додаткової лінії з виготовлення дерев'яних склопакетів організаційно-виробнича структура ТОВ «БП «ЕСПО» зазнає змін. Зокрема, буде введено посаду заступника директора, відповідального за напрям «КарпатВікно», якому підпорядковуватимуться відповідні виконавці. Структура організації цього напряму наведена на рисунку 3.4.

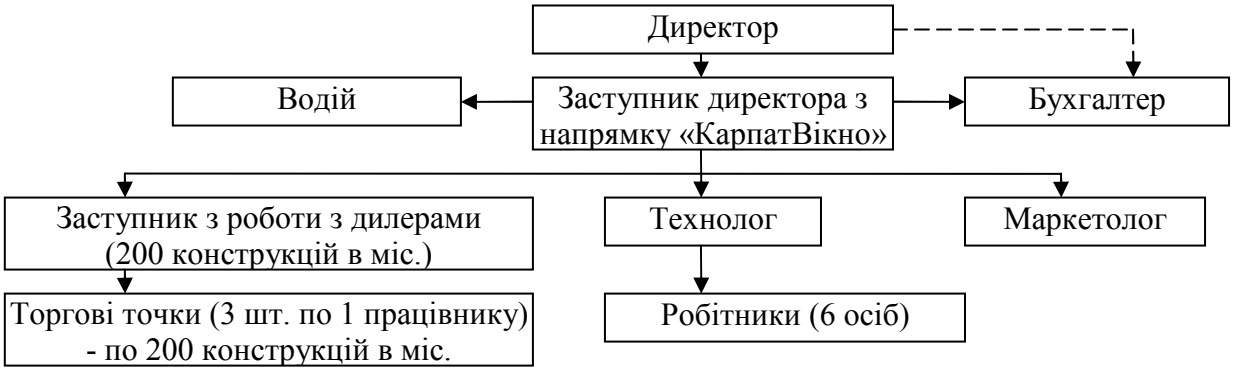


Рисунок 3.4 - Організаційно-виробнича структура напрямку «КарпатВікно»

Необхідний персонал для успішного ведення бізнесу та дані про оплату праці наведені в таблиці 3.6.

Таблиця 3.6 - Необхідний персонал для ведення напрямку «КарпатВікно», та оплата праці такого персоналу

Посада	Кількість виконавців	Заробітна плата за місяць, грн.	Разом з/п, тис. грн.
Адміністративний			
Керівник	1	23000	23000
Бухгалтер	1	18000	18000
Маркетолог	1	15800	15800
Водій	1	13500	13500
Разом			70300
Торговий (постійний оклад + 0,5 відсотка від реалізації віконних конструкцій)			
Заступник по роботі з дилерами	1	14000+4550*200*0,005=18500	18550
Менеджери торгових точок	3	12000+4550*200*0,005=16500	49650
Разом			68200
Виробничий (зарплата, включно з ЄСВ, усього виробничого персоналу становить 4% від обсягу реалізації продукції. За максимальної потужності виробництва ФОП виробничого персоналу становитиме 800*4550*0,04/1,22=119,33 тис. грн.)			
Технолог	1	21200 (17,75% від 119,33 тис. грн.)	21200
Робітники	6	16355	98130
Разом			119330
Всього з/п в місяць			257630

Прогнозована динаміка обсягів реалізації, грошові потоки та необхідні інвестиції для безперервної роботи представлені у таблиці 3.7, таблиці А.1 додатку А та на рисунках 3.5-3.9.

Таблиця 3.7 - Динаміка обсягів реалізації віконних конструкцій, грошових потоків та інвестицій

Місяць / Показник	*квітень*, стадія передвиробничої підготовки	*травень*	*червень*	*липень*	*серпень*	*вересень*	*жовтень*	*листопад*	*Разом*
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Кількість реалізованих віконних конструкцій, од	0	200	400	600	800	800	800	510	
Вартість однієї конструкції		4550	4550	4550	4550	4550	4550	4550	
Витрати, грн.									
- виробничі	120000	826360	1532720	2239080	2945440	2945440	2945440	1921218	
- торгові		252231	257782	263333	268884	268884	268884	260835,1	

Продовження таблиці 3.7

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
- адміністративні		87943	95766	95766	95766	95766	95766	95766	
Разом	120000	1166534	1886268	2598179	3310090	3310090	3310090	2277819	
Надходження від реалізації, грн.	0	910000	1820000	2730000	3640000	3640000	3640000	2320500	
Прибуток, грн.	-120000	-256534	-66268	131821	329910	329910	329910	42680,95	
Необхідна велична інвестицій, грн.									
- реклама	76440	122304	30576						
- запаси	97252	97252	97252						
- передвироб-нича підготовка	299250								
Разом інвестицій	472942	219556	127828						820326
Очікувана віддача	-120000	-256534	-66268	131821	329910	329910	329910	334437 (42680,95 + запас сиро-вини на виготовлення 100 конструкцій 291756)	1013186

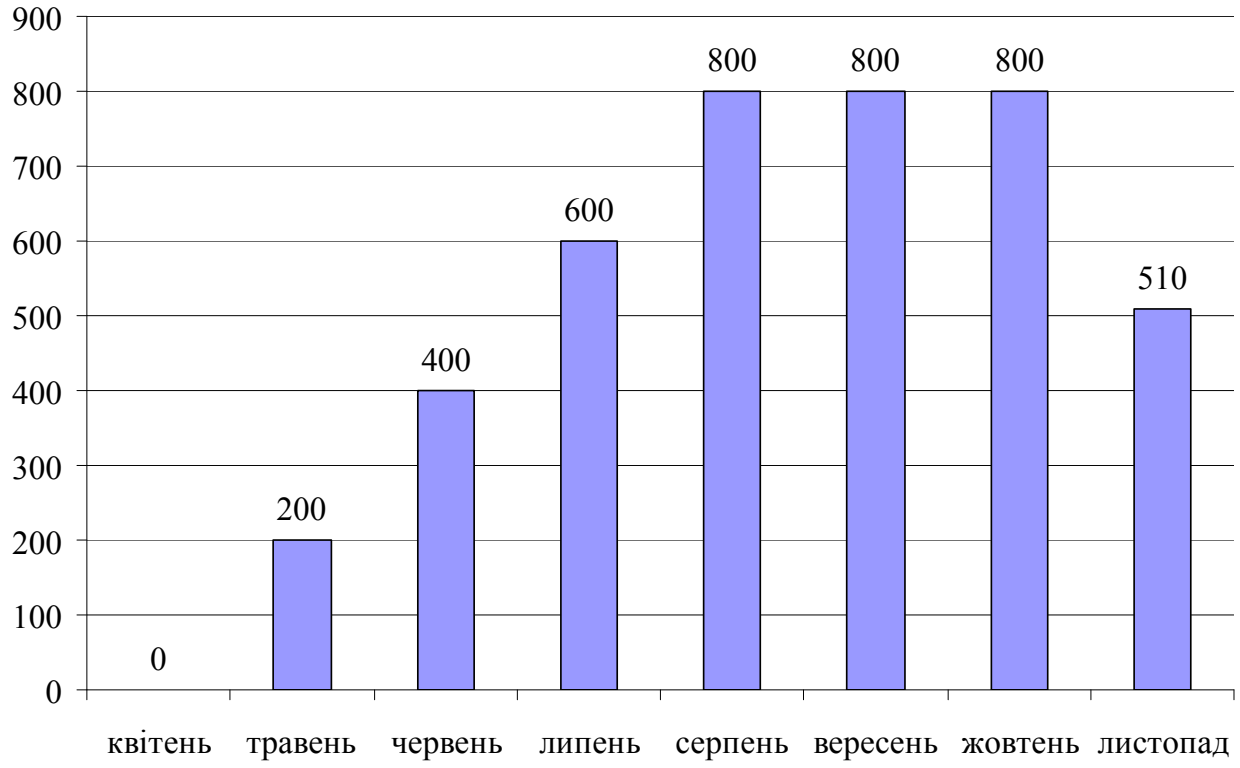


Рисунок 3.5 - Обсяг реалізованих вікон в 2025 році, по місяцях, шт.

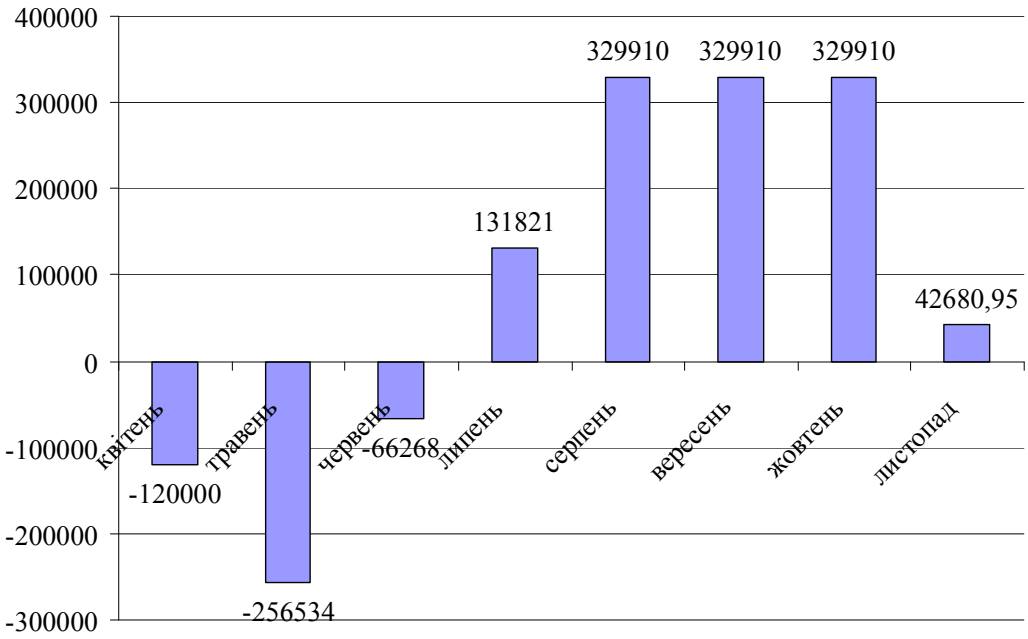


Рисунок 3.6 - Прибуток (збиток) напрямку «КарпатВікно» в 2025 році (по місяцях), грн.

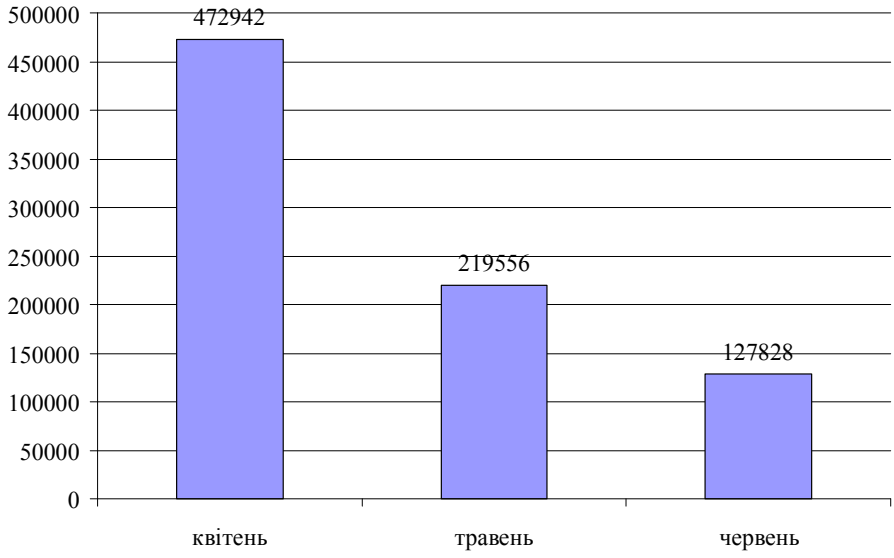


Рисунок 3.7 - Необхідні інвестиції у виробництво в 2025 році, (по місяцях) грн.

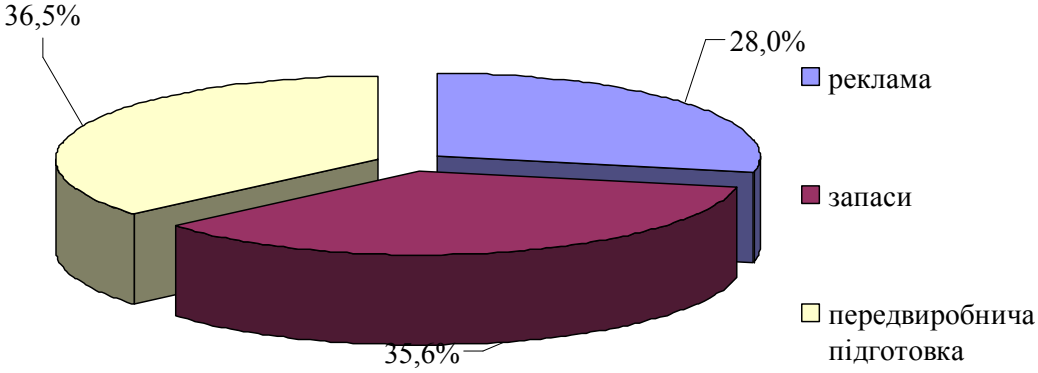


Рисунок 3.8 - Розподіл інвестицій за сферами інвестування

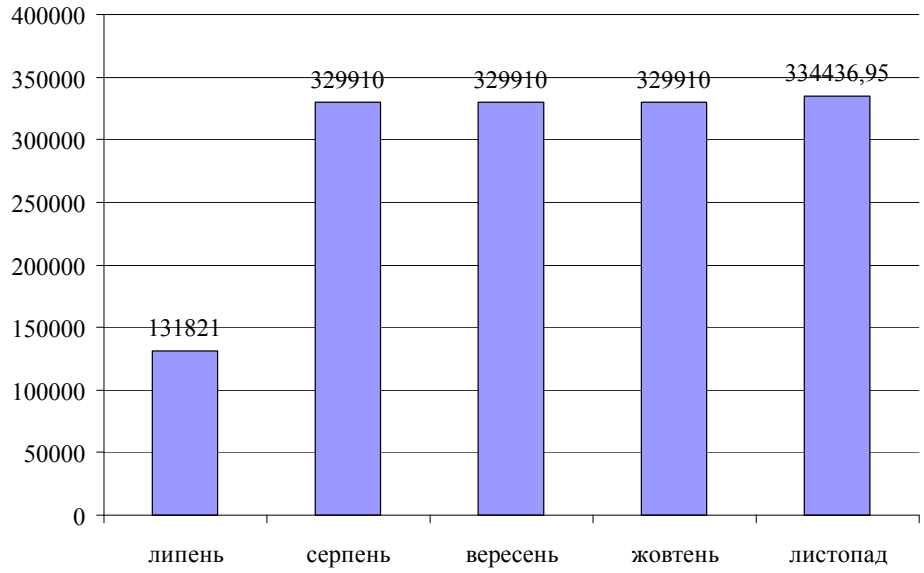


Рисунок 3.9 - Очікувана віддача від інвестицій в 2025 році, (по місяцях) грн.

У квітні передбачено інвестувати 76,44 тис. грн. у рекламні заходи (радіо, соціальні мережі, інтернет тощо), 97,52 тис. грн. – у формування стартового запасу сировини для стабільної роботи напряму «КарпатВікно» та 299,25 тис. грн. – у створення торгових точок (таблиця 3.4). У травні, через неповне завантаження виробництва, адміністративний персонал отримає такі зарплати: керівник – 21 тис. грн., бухгалтер – 17 тис. грн., маркетолог – 15,2 тис. грн., водій – 13,2 тис. грн. Додаткові витрати – 6935 грн. Це спричинить чисті збитки в розмірі 256,53 тис. грн. На червень заплановане збільшення обсягів, тому інвестиції в сировину складуть 97,52 тис. грн. Попри це, напрям залишиться збитковим, потребуючи додаткових вкладень у рекламу (30,57 тис. грн.) і запаси. Точка беззбитковості досягається при випуску 467 конструкцій на місяць. У липні очікується виробництво 600 одиниць та прибуток 131,82 тис. грн. У серпні-жовтні прибуток становитиме 329,91 тис. грн. щомісяця. У листопаді, через сезонне зниження попиту, виробництво скоротиться до 510 одиниць із прибутком 42,68 тис. грн. У грудні, через зменшення обсягів до 160 одиниць, очікуються збитки, однак раніше вкладені кошти в запаси будуть повністю повернуті.

Розрахунок показників ефективності проекту. Чисту теперішню вартість проекту розрахуємо за формулою (1.1).

Річна ставка дисконту становить 24%, що відповідає місячній ставці у 2%.

Позитивні грошові потоки від реалізації інвестиційного проекту очікується протягом 5 місяців, з липня по листопад.

$$NPV = \frac{-120000}{(1+0,02)^1} + \frac{-256534}{(1+0,02)^2} + \frac{-66268}{(1+0,02)^3} + \frac{131821}{(1+0,02)^4} + \frac{329910}{(1+0,02)^5} +$$
$$+ \frac{329910}{(1+0,02)^6} + \frac{329910}{(1+0,02)^7} + \frac{334437}{(1+0,02)^8} - \frac{472842}{(1+0,02)^1} - \frac{219556}{(1+0,02)^2} - \frac{127828}{(1+0,02)^3} = 64,37 \text{ тис.грн.}$$

Чиста теперішня вартість проекту є додатнім числом, що свідчить про його прибутковість. Обчислимо індекс рентабельності інвестицій *PI* за формулою (1.3).

$$PI = \frac{\frac{-120000}{(1+0,02)^1} + \frac{-256534}{(1+0,02)^2} + \frac{-66268}{(1+0,02)^3} + \frac{131821}{(1+0,02)^4} + \frac{329910}{(1+0,02)^5} + \frac{329910}{(1+0,02)^6} + \frac{329910}{(1+0,02)^7} + \frac{334437}{(1+0,02)^8}}{\frac{472842}{(1+0,02)^1} + \frac{219556}{(1+0,02)^2} + \frac{127828}{(1+0,02)^3}} = 1,08$$

Індекс рентабельності інвестицій більший 1, отже проект є прибутковим.

Внутрішню норму рентабельності *IRR* розрахуємо за формулою (3.3):

$$\sum_{t=1}^{n} \frac{CF_t}{(1+r)^t} = \sum_{t=1}^{m} \frac{I_t}{(1+r)^t} \tag{3.3}$$

Розв’язуємо рівняння:

$$\frac{-120000}{(1+IRR)^1} + \frac{-256534}{(1+IRR)^2} + \frac{-66268}{(1+IRR)^3} + \frac{131821}{(1+IRR)^4} + \frac{329910}{(1+IRR)^5} +$$
$$+ \frac{329910}{(1+IRR)^6} + \frac{329910}{(1+IRR)^7} + \frac{334437}{(1+IRR)^8} = \frac{472842}{(1+IRR)^1} + \frac{219556}{(1+IRR)^2} + \frac{127828}{(1+IRR)^3}$$

Звідси *IRR* = 0,0315 (місячна) та 0,378 (річна)

Тобто, даний проект не буде збитковим при дисконтній ставці, рівній 37,8%.

Період окупності інвестицій *PP* розрахуємо за формулою (1.5).

Протягом перших трьох місяців реалізації проекту прибутку не буде (збитки складатимуть 442,8 тис. грн.). Протягом цього періоду буде інвестовано 820,32 тис. грн. У четвертому місяці очікується 131,82 тис. грн. прибутку, проте загальна сума збитків за чотири місяці становить 310,98 тис. грн. За п'ять місяців очікується 18,92 тис. грн. прибутку, а за шість місяців - 348,83 тис. грн., за сім - 678,74 тис. грн. Отже, проект окупиться на восьмий місяць, тобто в листопаді 2025 року.

Отже, за рік необхідно інвестувати 820,32 тис. грн. у виробництво. Це дозволить отримати річний прибуток у розмірі 1013,18 тис. грн. За вісім місяців приріст капіталу складе 23,5%, що відповідає 35,2% річних.

ВИСНОВКИ

На основі оцінки стану інвестиційної діяльності на ТОВ «БП «ЕСПО» можна зробити наступні висновки.

Інвестиційна діяльність - це дії підприємства з метою забезпечення його зростання та покращення фінансового стану. Об'єктами інвестиційної діяльності можуть бути різноманітні активи, включаючи основні фонди та оборотні кошти у всіх галузях економіки, цінні папери (крім векселів), спеціальні банківські вклади, продукція науково-технічного призначення, інтелектуальна власність, інші об'єкти власності, а також різноманітні майнові права.

Проведена оцінка стану інвестиційної діяльності ТОВ «БП «ЕСПО» показала, що управління інвестиційною діяльністю на підприємстві починається з розробки інвестиційної стратегії та відповідної інвестиційної політики, що становлять важливу складову загальної системи управління підприємством.

Аналіз управління інвестиційною діяльністю на ТОВ «БП «ЕСПО» показав, що за 2023 - 2024 роки інвестиційна діяльність на підприємстві активізувалася. Загальний обсяг інвестиційних вкладень збільшився на 207,2 тис. грн. (на 20,2%). Підприємство надає перевагу реальним інвестиціям, зокрема у капітальне будівництво і придбання обладнання. Обсяги капітального будівництва та інвестицій у обладнання зросли відповідно на 161,7 тис. грн. та 5,2 тис. грн.

Аналіз інвестицій в науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки показав, що в 2024 році обсяг витрат на наукові дослідження у пріоритетних напрямках становив 165,6 тис. грн., що на 74% більше, ніж у 2023 році (95,2 тис. грн.). У 2023 році обсяги наукових досліджень і розробок у пріоритетних напрямках становили в межах 30-35% від загального обсягу (з винятком напрямку «інноваційні матеріали та речовини» - 4,1%). Проте, у 2024 році відбулися значні зміни в структурі: найбільший відсоток від загального обсягу припадає на напрямок «безпечна енергетика та технології ефективного використання ресурсів» - 71,26%, у той час як решта напрямків складають лише 28,74%.

У 2023–2024 роках відбулись суттєві зміни у розподілі інвестицій в наукові дослідження та розробки за відділами ТОВ «БП «ЕСПО». Найбільшу частку у 2024

році зайняв виробничо-диспетчерський відділ — 26,12% проти 20,2% у 2023-му, що вказує на пріоритетність вдосконалення виробничих процесів. Значно зросла і частка бухгалтерії — з 12,62% до 20,4%, що може свідчити про посилення контролю за фінансовими потоками. Частка інвестицій в наукові дослідження та розробки на відділ управління персоналом зросла до 9,37%, а на відділ збуту — до 9,46%, що свідчить про орієнтацію підприємства на розвиток людського капіталу та ринкову активність. Натомість зменшилась частка інвестицій в наукові дослідження та розробки у відділі постачання (з 14,28% до 7,49%) та інформаційному відділі (з 8,64% до 5,02%). Такий перерозподіл демонструє стратегічне переорієнтування компанії на ключові напрямки з високим потенціалом ефективності.

Отже, можемо констатувати, що ТОВ «БП «ЕСПО» переважно здійснює реальні інвестиції, при цьому приділяючи значну увагу інвестиціям в інновації як ключовому елементу конкурентоспроможності. За останні два роки обсяги інвестицій цього підприємства зростали, що позитивно вплинуло на обсяги виконаних робіт та виробленої продукції.

Для покращення управління інвестиційною діяльністю ТОВ «БП «ЕСПО» рекомендовано здійснювати фінансові інвестиції тимчасово вільних коштів, а також розраховано економічний ефект від інвестицій в облігації Лізингової компанії «ЕСКА Капітал».

У проектній частині було розроблено інвестиційний проект з виробництва додаткової кількості дерев'яних склопакетів під брендом «КарпатВікно» на основі нової лінії з виробництва віконних конструкцій, взятої в лізинг. Наразі цей проект реалізовується. За розрахунками, у період з квітня по червень 2025 року необхідно інвестувати 820,32 тис. грн. у виробництво. Це дозволить отримати річний прибуток у розмірі 1013,18 тис. грн. За вісім місяців приріст капіталу складе 23,5%, що відповідає 35,2% річних.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1 Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р. No 1560-XII (редакція від 10.10.2022 р.), URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12.

2 Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». від 1999 р. (редакція від 03.09.2024). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14.

3 Господарський кодекс України від 16.01.2003 (редакція від 28.02.2025 р.) URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15.

4 Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7 (МСБО 7). Звіт про рух грошових коштів: Міжнародний документ від 01.01.2012.

5 Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. No 2755-VI (редакція від 01.04.2025 р.) URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.

6 Положення «стандарт» бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене Наказом Міністерства фінансів України No 73 від 07 лют. 2013 р. (редакція від 06.03.2025 р.).

7 Porter M. E. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors, Simon and Schuster, New York, 2008. 432 p.

8 Безпарточний М. Г. Обґрунтування стратегій розвитку промислових підприємств. *Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук, праць. Одеський національний економічний університет.* 2015. Вип. 1. No 56. С. 19-26.

9 Безродна С. М. Інвестування: компендіум. Чернівці, 2013. 200 с.

10 Борщ Л. М. Інвестування: теорія і практика. К.: Знання, 2005. 470 с.

11 Боярко І. М., Гриценко Л. Л. Інвестиційний аналіз: Навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2011. 400 с.

12 Боярська М.О. Аналіз стратегії розвитку підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки.* 2015. Вип. 5. С. 306-310.

13 Брігхем Є. Основи фінансового менеджменту. / Пер. з англ. К.: «Молодь», 2022. 792 с.

14 Віханський О.С. Стратегічне управління: підручник. 2-е вид., перероб. і доп. К.: ЦУЛ, 2008. 296 с.

15 Вітлінський В. В., Наконечний С. І. Ризик у менеджменті. К.: ТОВ «Борисфен-М», 2013. 488 с.

16 Войнаренко М.П., Бушовська Л.Б. Інвестиційна діяльність як об'єкт управління. *Економіка: реалії часу*. 2015. No 5(21). С. 40-44.

17 Голян В.А., Лучечко Ю.М. Капітальні вкладення в економіку України: стимулювання залучення інвестиційних потоків у сферу переробки сільськогосподарської сировини. *Економіка та держава*. 2019. № 1. С. 15-22.

18 Горєлов Д.О. Стратегія підприємства: навч.-метод, посіб. для студ. вищ. навч. закл. Харків: Вид-во ХНАДУ, 2010. 133 с.

19 Гриньова В.М. Інвестування. К.: Знання, 2008. 456 с.

20 Давиденко Н.М. Аналіз інвестиційних проектів: Навч.посіб. Київ: ЦП «Компринт», 2015. 378 с.

21 Доуртмес П.О. Теоретико-методичне забезпечення оцінювання інвестиційно-інноваційної діяльності промислового підприємства: автореф. дис. канд. екон. наук. Харків, 2018. 21 с.

22 Єгорова О. М. Методичні засади оцінки ефективності інвестиційної діяльності промислового підприємства. *Молодий вчений*. 2018. № 7(1). С. 263-269.

23 Ідрисова А. Р. Сутність інвестицій, інвестиційної привабливості та роль інвестиційного проектування у діяльності підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2008. No 2. Т. 2. С. 174-176.

24 Кінг У. Стратегічне планування та господарська політика. К.: Борисфен-М. 2002. 397 с.

25 Лук’яненко Д. Г., Мозговий О. М., Губський Б. В. Основи міжнародного інвестування: Навчальний посібник. К. КНЕУ, 2023. 180 с.

26 Майорова Т. В., Максимович С. В. Інвестування: практикум К.: КНЕУ, 2012. 577 с.

27 Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: Навчальний посібник К.: Центр навчальної літератури, 2004. 376 с.

28 Малахова Ю. А. Інвестиційна активність підприємства та чинники, що її визначають. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки.* 2016. Вип. 21(2). С. 55-58.

29 Мертенс А.В. Інвестиції: Курс лекцій з сучасної фінансової теорії. К.: Київська інвестиційна агенція, 2022. 416 с.

30 Мойсеєнко І. П. Інвестування: Навч. посіб. К.: Знання, 2006. 490 с.

31 Нікбахт Є., Гроппеллі А. Фінанси. / Пер. з англ. К.: «Вік», «Глобус», 2002. 608 с.

32 Нкайа Б.Ж., Ларка М.Л. Роль і значення інвестицій в діяльності підприємств. *Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність. «Форвард-2016». 7 Міжнар. наук.-практ. Internet-конф. студ. та молодих вчених.* 27 грудня 2016 р. Харків: НТУ «ХПІ», 2016. С. 155-156.

33 Опря А. Т. Статистика. Навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2012. 448 с.

34 Отенко І. П. Фінансовий аналіз: навчальний посібник Х.: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. 156 с.

35 Офіційний сайт Національного банку України. URL: https://bank.gov.ua.

36 Пересада А.А. Інвестиційне кредитування. Навчальний посібник. К.: Знання, 2002. 272 с.

37 Пересада А.Л. Інвестиційний процес в Україні. К.: Лібра, 2023. 392 с.

38 Поєдинок В. В. Інвестиційна діяльність як вид господарської діяльності. *Господарське право та господарський процес.* 2013. №3. С. 131-135.

39 Пріб К. А. Інвестиційна складова управління розвитком підприємства. *Інтелект XXI*. 2015. № 1. С. 77-85.

40 Ралко О. С. Методи визначення ставки дисконтування. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент.* 2015. Вип. 11. С. 150-153.

41 Розенберг Дж. М. Інвестиції: термінологічний словник. К.: Гельветика, 1997. 400 с.

42 Спільник І. В. Аналіз інвестиційної діяльності підприємства за даними фінансової звітності. *Економічний аналіз: зб. наук, праць / Тернопільський національний економічний університет*. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна

думка», 2013. Том 14. No 2. С. 78-87.

43 Терещенко О. Ставка дисконтування: проблеми розрахунку та шляхи їх вирішення. *Світ фінансів*. 2006. Вип. 4 (9). С. 144-150.

44 Федоренко В. Г. Інвестиційний менеджмент: Навчальний посібник. К.: МАУП, 2024. 266 с.

45 Шарп У., Александр Г., Бейли Дж. Инвестиции. / Пер. с англ. К.: Академвидав, 2022. 584 с.

46 Щерба А. О. Підходи до визначення інвестицій та інвестиційної активності підприємств. *Стратегія і механізми регулювання промислового розвитку*. 2016. № 5. С. 160-174.

ДОДАТОК А

Показники інвестиційного проекту

Таблиця А.1 - Обсяги реалізації та грошові потоки за напрямом роботи"КарпатВікно"

Витрати	Натуральних одниць	грн/за нат.од.	грн.
Виробничі витрати			
1) матеріали			
- рама, метри погонні	6	69,3	415,8
- створки, м	3,5	88	308
- імпост, м	1,5	95	142,5
- дрібні витрати, на одну конструкцію		79	79
- армування, на одну конструкцію		180	180
- фурнітура, на одну конструкцію		357,5	357,5
- скло, м2	1,85	450	832,5
- гумка, на одну конструкцію	7,5	25,3	189,75
- штапик, на одну конструкцію	7,5	55	412,5
Разом витрат на матеріали			2917,55
2) зарплата робітників (разом з ЄСВ)	4% від (ціна реалізації, рівна 4550 грн.)	182	182
3) монтаж	8% від (ціна реалізації – 25%)	273	273
4) витрати на перевезення	1,5% від ціни реалізації	68,25	68,25
5) МШП	1% від ціни реалізації	45,5	45,5
6) Вода, електроенергія	1% від ціни реалізації	45,5	45,5
7) Лізингові платежі	120 тис. грн./місяць	150	150
Разом витрат на вироговлення однієї конструкції		-	3681,8
Разом виробничих витрат за умови досягнення проектної потужності, за місяць	800	3681,8	2945440
Витрати реалізації			
1) Оренда офісних приміщень	2	9500	19000
2) Зарплата продавців (в середньому)	4	17000	68000
3) ЄСВ (22%)	4	3740	14960
4) Телефон, інтернет	4	450	1800
5) Комунальні послуги	4	3000	12000
6) Реклама (4,2% від проектного обороту в місяць)			152880
Разом витрат реалізації, за місяць			268640
Витрати на утримання адміністративного апарату			
1) Зарплата			
- керівник	1	23000	23000
- бухгалтер	1	18000	18000
- маркетолог (реклама, логістика, склад)	1	15800	15800
- водій	1	13500	13500
2) ЄСВ (22%)	4	15466	15466
3) Інші витрати		10000	10000
Разом адміністративних витрат, за місяць			95766
Разом витрат, за місяць			3309846
Обсяг реалізації конструкцій, за місяць	800	4550	3640000
Чистий прибуток, за місяць			330154

Бібліографічна довідка

Тема бакалаврської роботи:

Дослідження інвестиційної діяльності ТОВ «Будівельне підприємство «ЕСПО»

Обсяг пояснювальної записки __67_ аркушів.

Кількість рисунків _15_

Кількість таблиць _22_

Графічний матеріал (слайди, плакати) __6_ шт.

1 Складові управління інвестиційною діяльністю на ТОВ «БП «ЕСПО»

2 Структура інвестицій ТОВ «БП «ЕСПО» в 2023 та 2024 роках

3 Інвестиції в наукові дослідження і розробки ТОВ «БП «ЕСПО»

4 Основні варіанти фінансових інвестицій підприємства

5 Необхідні інвестиції у виробництво в 2025 році, (по місяцях) грн.

6 Очікувана віддача від інвестицій в 2025 році, (по місяцях) грн.

Додатки __1__ шт. на 1 стор.

«_16_» червня 2025 р.