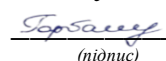


**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МАРІУПОЛЬСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ УПРАВЛІННЯ
КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ФІНАНСІВ**

До захисту допустити:

Завідувач кафедри



(підпис)

Горбашевська М.О.

(ПІБ завідувача кафедри)

«29» грудня 2023р.

**«ІНВЕСТИЦІЙНА СТРАТЕГІЯ ПІДПРИЄМСТВА ТА ОСОБЛИВОСТІ
ЇЇ ФОРМУВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ»**

Кваліфікаційна робота
здобувача вищої освіти другого
(магістерського) рівня вищої освіти
освітньо-професійної програми
«Фінанси, банківська справа та страхування»
Жиляєвої Юлії Сергіївни

(прізвище, ім'я, по батькові здобувача вищої освіти)

Науковий керівник:

Суздальєва О.С. к.н.держ.упр., доцент

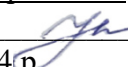
(прізвище, ініціали, науковий ступінь, вчене звання)

Рецензент:

Мінакова С.М. д-р.екон.н. професор.

(прізвище, ініціали, науковий ступінь, вчене звання, місце роботи)

професор кафедри машинобудування
Одеської державної академії
будівництва та архітектури

Кваліфікаційна робота захищена
з оцінкою «добре»/82/В
Секретар ЕК 
«15» січня 2024р.

**МАРІУПОЛЬСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ УПРАВЛІННЯ
КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ФІНАНСІВ**

Рівень вищої освіти Магістр

Шифр та назва спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

Освітньо-професійна програма Фінанси, банківська справа та страхування

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри _____ **к.е.н., доцент,**

(науковий ступінь, вчене звання)

_____ **Горбашевська М.О.**

(ППІ завідувача кафедри)

«20» вересня 2023 р.

ПЛАН ВИКОНАННЯ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ

_____ **Жиляєва Юлія Сергіївна**

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи Інвестиційна стратегія підприємства та особливості її формування в сучасних умовах _____

керівник роботи _____ **Суздальова О.С., к.н. держ. упр., доцент,**

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом Маріупольського державного університету від «20» вересня 2023 року №129

2. Строк подання студентом роботи «29» грудня 2023 року _____

3. Вихідні дані до роботи (мета, об'єкт, предмет)

Мета роботи: вивчення основних аспектів діяльності ТОВ «Прогрес-Т», аналіз їх інвестиційної стратегії та розробка рекомендацій з її оптимізації та покращення.

Об'єкт дослідження: ТОВ «Прогрес-Т»

Предмет дослідження є аналіз ефективності інвестиційної стратегії ТОВ «Прогрес-Т», включаючи оцінку її структури, методики визначення та інструменти реалізації в контексті сучасного ринкового середовища

4. Зміст роботи (перелік питань, які потрібно розробити)

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Поняття інвестиційної стратегії та її роль у підтриманні фінансовій стійкості підприємства

1.2. Методологія формування інвестиційної стратегії. основні підходи та принципи

1.3. Сучасні умови та фактори, що впливають на вибір інвестиційної стратегії підприємствами

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Загальна організаційно-економічна характеристика ТОВ «Прогрес-Т»

2.2. Дослідження внутрішнього та зовнішнього середовища ТОВ «Прогрес-Т»

2.3. Оцінка поточної інвестиційної стратегії ТОВ «Прогрес-Т». сильні та слабкі сторони







РОЗДІЛ 3. СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Розробка стратегічних напрямів оптимізації інвестиційної діяльності ТОВ «Прогрес-Т»

3.2. Формування ефективної системи управління інвестиційними ресурсами ТОВ «Прогрес-Т»

3.3. Пропозиції щодо вдосконалення інвестиційної стратегії та обґрунтування її соціально-економічної ефективності ТОВ «Прогрес-Т»

5. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада Консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Розділ 1	Суздальова О.С., к.н.держ.упр., доцент	 20.09.23	 20.09.23
Розділ 2	Суздальова О.С., к.н.держ.упр., доцент	 20.09.23	 20.09.23
Розділ 3	Суздальова О.С., к.н.держ.упр., доцент	 20.09.23	 20.09.23

6. Дата видачі завдання «20» вересня 2023 року**КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН**

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Вибір теми кваліфікації роботи	до 01.09.2023	
2.	Затвердження теми кваліфікаційної роботи та наукового керівника	20.09.2023	
3.	Консультація з науковим керівником	постійно	
4.	Робота з науковою літературою. Визначення плану кваліфікаційної роботи	до 20.09.2020	
5.	Робота над теоретичною частиною кваліфікаційної роботи	20.09.2023- 16.10.2023	
6.	Подання на перевірку теоретичної частини кваліфікаційної роботи науковому керівнику	до 16.10.2023	
7.	Переддипломна практика	11.09.2023 - 29.09.2023	
8.	Робота над аналітичною частиною кваліфікаційної роботи	16.10.2023- 05.12.2023	
9.	Подання на перевірку аналітичної частини кваліфікаційної роботи науковому керівнику	до 05.12.2023	
10.	Попередній захист кваліфікаційної роботи	19.12.2023	
11.	Подання кваліфікаційної роботи на кафедру	до 29.12.2023	
12.	Захист кваліфікаційної роботи	16.01.2024- 17.01.2024	

Студентка


 (підпис)
Жиляєва Ю.С.

(прізвище та ініціали)

Науковий керівник роботи


 (підпис)
Суздальова О.С.

(прізвище та ініціали)

ЗМІСТ:

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	9
1.1. Поняття інвестиційної стратегії та її роль у підтриманні фінансовій стійкості підприємства.....	9
1.2. Методологія формування інвестиційної стратегії. основні підходи та принципи	14
1.3. Сучасні умови та фактори, що впливають на вибір інвестиційної стратегії підприємствами.....	30
Висновки до розділу 1	35
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА	37
2.1. Загальна організаційно-економічна характеристика ТОВ «Прогрес-Т»	37
2.2. Дослідження внутрішнього та зовнішнього середовища ТОВ «Прогрес- Т».....	53
2.3. Оцінка поточної інвестиційної стратегії ТОВ «Прогрес-Т». сильні та слабкі сторони	65
Висновки до розділу 2	71
РОЗДІЛ 3. СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА	75
3.1. Розробка стратегічних напрямів оптимізації інвестиційної діяльності ТОВ «Прогрес-Т».....	75
3.2. Формування ефективної системи управління інвестиційними ресурсами ТОВ «Прогрес-Т».....	79

3.3. Пропозиції щодо вдосконалення інвестиційної стратегії та обґрунтування її соціально-економічної ефективності ТОВ «Прогрес-Т»..	83
Висновки до розділу 3	88
ВИСНОВКИ	90
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	96
ДОДАТКИ	105

ВСТУП

Інвестиційна стратегія підприємства в сучасних умовах вимагає докладного розгляду, адже вона є ключовим елементом для розвитку та конкурентоспроможності компанії. В контексті глобалізації та посилення конкуренції на міжнародному рівні, формування ефективної інвестиційної стратегії стає не лише бажаним, а й необхідним кроком для більшості підприємств.

Сучасний економічний ландшафт характеризується швидкими змінами, новими технологіями та змінами у споживчих вподобаннях. Врахування цих аспектів при формуванні інвестиційної стратегії дозволяє підприємствам адаптуватися до змін та забезпечити стабільний ріст.

Для формування ефективної інвестиційної стратегії необхідно враховувати не тільки внутрішній стан підприємства, але й зовнішнє середовище. Це включає в себе аналіз ринкових тенденцій, кон'юнктури ринку, діяльності конкурентів та інших факторів, які можуть вплинути на інвестиційні рішення.

Особливості формування інвестиційної стратегії в сучасних умовах також пов'язані з необхідністю постійного моніторингу та оцінки ефективності прийнятих рішень. Це забезпечує гнучкість стратегії та можливість своєчасної корекції в разі виникнення нових викликів чи можливостей.

Отже, інвестиційна стратегія підприємства в сучасних умовах є важливою складовою успішної діяльності компанії та вимагає комплексного підходу до її формування та реалізації.

Об'єктом роботи є ТОВ «Прогрес-Т».

Предметом роботи є аналіз ефективності інвестиційної стратегії ТОВ «Прогрес-Т», включаючи оцінку її структури, методики визначення та інструменти реалізації в контексті сучасного ринкового середовища.

Метою роботи є вивчення основних аспектів діяльності ТОВ «Прогрес-

Т», аналіз їх інвестиційної стратегії та розробка рекомендацій з її оптимізації та покращення.

Завданнями роботи є:

розглянути поняття інвестиційної стратегії та її роль у підтриманні фінансовій стійкості підприємства;

вивчення методології формування інвестиційної стратегії. основні підходи та принципи;

проаналізувати загальні організаційно-економічні характеристики досліджуваного підприємства;

провести дослідження внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства;

оцінити поточну інвестиційну стратегію підприємства, її сильні та слабкі сторони;

розробити стратегічні напрями оптимізації інвестиційної діяльності;

сформувати ефективну систему управління інвестиційними ресурсами;

розробити пропозиції щодо вдосконалення інвестиційної стратегії та обґрунтування її соціально-економічної ефективності.

У дослідженні задіяні такі методи як аналіз та огляд літератури та нормативних актів, інтерв'ювання співробітників, порівняльний аналіз, статистичний аналіз даних, системний аналіз, SWOT-аналіз, теоретичний аналіз та синтез, порівняння, узагальнення, спостереження, зіставлення, абстрагування, дедуктивний та індуктивний методи, проектування, моделювання, та ряд інших.

Інформаційною базою роботи можуть бути різні джерела, такі як наукові статті, підручники, закони та нормативні акти, звіти організацій, а також інтернет-ресурси, довідники, бази даних та інші.

Тема роботи визначила наступну структуру дослідження, що складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Поняття інвестиційної стратегії та її роль у підтриманні фінансовій стійкості підприємства

Сучасний економічний контекст України вимагає докладного аналізу й пристосування до постійно змінюваних умов. Відзначається, що динаміка політичних чинників має прямий вплив на економічну стабільність країни. Зростання конкуренції, мінливість бізнес-екосистем вимагає від підприємств перегляду своїх стратегічних підходів.

Значуща частина підприємств намагається зосередитися на мінімізації витрат, оптимізації внутрішніх процесів та уникненні можливих ризиків. Однак, спираючись виключно на інтуїцію та досвід управлінців, можна пропустити значущі можливості або стикнутися з неочікуваними викликами.

Проблеми зовнішнього середовища, зокрема економічні, політичні та соціальні виклики, можуть призвести до банкрутства або тимчасової неплатоспроможності підприємства. Тому ключовою стає здатність підприємств передбачати й реагувати на потенційні загрози своєму розвитку.

З огляду на це, моделі оцінки ризику, такі як модель Альтмана, можуть служити ефективним інструментом для передбачення й відповіді на кризові явища. Ці моделі дозволяють виявляти підприємства, які можуть опинитися у зоні ризику, та розробляти стратегії їх подолання.

Антикризове управління стає віддільною сферою менеджменту, яка вимагає специфічних підходів та засобів. Відрізняючись від звичайного управління, його основна мета полягає в забезпеченні стабільності та розвитку підприємства у найбільш несприятливих умовах.

Таким чином, враховуючи специфіку сучасного економічного становища України, підприємства повинні звертати особливу увагу на

розробку та впровадження антикризових стратегій, що дозволять їм пристосуватися до змін та забезпечити свою стабільність та розвиток.

Отже, важливим елементом успішної економічної діяльності підприємства є формування ефективної інвестиційної стратегії. Це дозволяє підприємству визначити найбільш перспективні напрями інвестування своїх ресурсів, а також спланувати конкретні інвестиційні проекти та програми.

Інвестиційна стратегія не лише визначає, куди направляти інвестиційні ресурси, але й дозволяє підприємству гнучко реагувати на зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі. Правильний вибір стратегії може бути вирішальним чинником в умовах жорсткої конкуренції, коли необхідно швидко адаптуватися до нових реалій ринку.

Важливо розуміти, що інвестиційна стратегія підприємства має бути орієнтована на довгострокову перспективу. Тому, плануючи інвестиції, керівництво підприємства повинно аналізувати не тільки поточну ситуацію на ринку, але й передбачувати його розвиток на майбутнє.

Джерело [2] підкреслює важливість стратегічного та тактичного управління інвестиційною діяльністю. Так, стратегічне управління дозволяє підприємству визначити головні напрями інвестиційної діяльності, враховуючи його загальні цілі розвитку. З іншого боку, тактичне управління допомагає підприємству конкретизувати свої інвестиційні плани та оперативно керувати реалізацією окремих інвестиційних проектів.

Все це вказує на те, що інвестиційна стратегія є ключовим компонентом успішної діяльності підприємства, який вимагає глибокого аналізу, планування та відповідального підходу з боку менеджменту.

Відповідність інвестиційної стратегії основним параметрам діяльності підприємства розроблена з використанням матеріалів Ковтун Е.О., Сороки Д.В. (табл.1.1).

Відповідність інвестиційної стратегії основним параметрам діяльності підприємства

Назва критерію	Короткий зміст критерію	Особливості інвестиційної стратегії
Прийнятність рівня ризику банкрутства (за п'ятифакторною моделю Альтмана)	Вірогідність банкрутства: А) висока; В) середня; С) низька.	для А) – необхідність залучення великої кількості фінансових ресурсів; для В) – можливість використання як залучених так і власних фінансових ресурсів; для С) – велика можливість використання власних фінансових ресурсів.
загальний зміст інвестиційної стратегії	узгодженість з загальною стратегією економічного розвитку компанії;	- при повній неузгодженості – зміна інвестиційної стратегії; - при неузгодженні змісту деяких етапів – доопрацювання таких етапів; - при узгодженості – допускається коригування певних елементів стратегії.
узгодженість інвестиційної стратегії із зовнішнім середовищем	відповідність прогнозованим змінам економічного розвитку і інвестиційного клімату країни та кон'юнктурі інвестиційного ринку;	- при відповідності – деталізація інвестиційної стратегії - при невідповідності – розробка нової стратегії
узгодженість інвестиційної стратегії з наявним ресурсним потенціалом	можливість формування інвестиційних ресурсів(матеріальних, трудових, фінансових) за рахунок власних джерел;	- при достатній узгодженості - за рахунок власних ресурсів - при недостатній узгодженості - за рахунок власних та частково залучених - при відсутній узгодженості - за рахунок залучених ресурсів.
результативність інвестиційної стратегії	забезпечення ефективної інвестиційної стратегії на усіх етапах її реалізації з врахуванням різних рівнів вірогідності.	- для А) зменшення збитків, підвищення ліквідності - для В) зменшення збитків, збільшення доходу - для С) зростання прибутку та рентабельності

Інвестиційна стратегія є важливим компонентом управління фінансовими ресурсами будь-якої організації або особи. Вона дозволяє

систематизувати та оптимізувати діяльність з приводу вкладання коштів з метою отримання прибутку в майбутньому. Розглянемо поняття інвестиційної стратегії більш детально.

Інвестиційна стратегія – це система скоординованих дій, яка визначає напрямки інвестиційної діяльності, критерії вибору об'єктів інвестування, а також способи забезпечення інвестиційними ресурсами та їх ефективного використання. Вона базується на аналізі зовнішнього середовища, потреб організації або інвестора, його фінансових можливостей та ризиків.

Основні компоненти інвестиційної стратегії:

Цілі інвестицій. Що хоче досягти інвестор? Це може бути збільшення капіталу, генерація пасивного доходу, захист від інфляції тощо.

Термін інвестування. На який період часу плануються інвестиції? Це може бути короткострокове, середньострокове або довгострокове інвестування.

Рівень ризику. Який рівень ризику інвестор готовий прийняти? Від цього залежить вибір інвестиційних інструментів.

Диверсифікація інвестицій. Розподіл інвестицій між різними активами для зниження ризику.

Критерії вибору об'єктів інвестування. Які параметри повинен відповідати об'єкт інвестування?

Залучення до розробки інвестиційної стратегії професійних консультантів або аналітиків може допомогти інвестору уникнути типових помилок та оптимізувати свої інвестиції. Інвестиційна стратегія повинна регулярно переглядатися та коригуватися відповідно до змін у зовнішньому середовищі, стану ринку, а також змін у потребах та можливостях інвестора.

Інвестиційна стратегія відіграє ключову роль у підтриманні фінансової стійкості підприємства. Інвестиційна стратегія допомагає підприємству визначити, як, де і коли вкладати свої ресурси, щоб забезпечити найкращий можливий повернення інвестицій. Це сприяє ефективному використанню капіталу та зниженню витрат.

Через диверсифікацію інвестиційних портфелів стратегія допомагає розподіляти ризик. Це знижує можливість великих втрат і збільшує фінансову стабільність підприємства.

Інвестиційна стратегія забезпечує чіткі довгострокові орієнтири, допомагаючи підприємству прогнозувати свої потреби в капіталі та визначати джерела його залучення. Інвестиції в нові технології, дослідження та розвиток можуть поліпшити позицію підприємства на ринку, що підтримує його фінансову стійкість.

Здатність швидко адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі, таких як економічні кризи або технологічні інновації, може бути вирішальною для фінансової стабільності. Інвестиційна стратегія допомагає підприємству бути готовим до таких змін. Ефективна інвестиційна стратегія може допомогти підприємству підтримувати необхідний рівень ліквідності, щоб вчасно гасити свої зобов'язання.

Інвестиційна стратегія може включати створення резервних фондів для покриття несподіваних витрат або втрат, що збільшує фінансову стійкість підприємства.

Отже, грамотно розроблена і реалізована інвестиційна стратегія може стати ключовим фактором, який забезпечує фінансову стійкість підприємства в умовах змінливого ринкового середовища.

Інвестиційна стратегія відіграє ключову роль у забезпеченні фінансової стійкості підприємства. Ця стратегія дозволяє підприємству ефективно розподіляти свої ресурси, оптимізуючи їх використання з метою отримання максимального доходу. Додатково, така стратегія забезпечує диверсифікацію інвестиційних портфелів, що сприяє розподілу та мінімізації ризиків, асоційованих з інвестиційною діяльністю.

Важливість інвестиційної стратегії також проявляється у її ролі в довгостроковому плануванні. Правильно обрана стратегія допомагає підприємству визначити свої фінансові потреби, прогнозуючи необхідний обсяг капіталу та можливі джерела його залучення. Окрім того, інвестування

в нові технології та дослідження може зміцнити позиції підприємства на ринку, що, в свою чергу, підсилює його фінансову стабільність.

Адаптивність підприємства до різних зовнішніх змін також залежить від ефективної інвестиційної стратегії. Інвестиційна стратегія допомагає підприємству бути готовим до таких змін, що забезпечує його фінансову стабільність. Таким чином, інвестиційна стратегія є важливим інструментом у руках керівництва підприємства, спрямованим на досягнення його стратегічних цілей та забезпечення фінансової стійкості.

1.2. Методологія формування інвестиційної стратегії. основні підходи та принципи

Інвестиційна стратегія представляє собою систематизовані довгострокові цілі інвестиційної активності підприємства, які формуються на основі його головних завдань розвитку та інвестиційних пріоритетів. При розробці інвестиційної стратегії необхідно звертати увагу на кілька важливих аспектів. відповідність доступним фінансовим засобам, планована ефективність у контексті досягнення результатів за витратами, конкретність у визначенні термінів, баланс очікуваного прибутку та асоційованих ризиків, а також врахування загальних економічних умов, які характеризують зовнішнє оточення підприємства.

Вчені та економісти приділяють значну увагу проблемам управління інвестиційною діяльністю. Серед вітчизняних дослідників цю тематику розглядали І.О. Бланк, Г.В. Козаченко, Т.В. Майорова, А.П. Міщенко, В.Г. Федоренко, Н.А. Хрущ, О.М. Ястремська, а зарубіжних експертів - Г. Александер, Дж. Бейлі, Г. Бірман, С. Брігхем, Л. Гітман, М. Джонк, Ф. Фішер, У. Шарп та Г.С. Шмідт. Однак питання розробки інвестиційної стратегії для підприємств у умовах ринкової економіки залишається актуальним і потребує додаткового дослідження.

В основу розробки інвестиційної стратегії підприємства повинно бути покладено принципи нової управлінської парадигми - системи стратегічного управління (рис 1.1).



Рис. 1.1. Принципи розробки інвестиційної стратегії підприємства

Основою для розробки інвестиційної стратегії є головна стратегія економічної активності підприємства, в контексті якої інвестиційна стратегія виконує допоміжну роль [10]. Процес управління інвестиційними активами відбувається під час створення інвестиційного портфеля. Основні завдання інвестиційної стратегії полягають у досягненні таких цілей: збільшення доходів від інвестиційних операцій та зниження інвестиційних ризиків. З метою досягнення цих цілей слід забезпечити: аналіз зовнішнього інвестиційного контексту та прогнозування динаміки інвестиційного ринку; техніко-економічні та маркетингові дослідження; виявлення нових, високодохідних інвестиційних напрямів; вивчення та вибір найбільш вигідних інвестиційних проектів і фінансових рішень; планування капіталовкладень;

складання балансу інвестування для досягнення оптимального розподілу ресурсів.

Розробка інвестиційної стратегії може здійснюватися за наступними основними етапами (рис. 1.2).

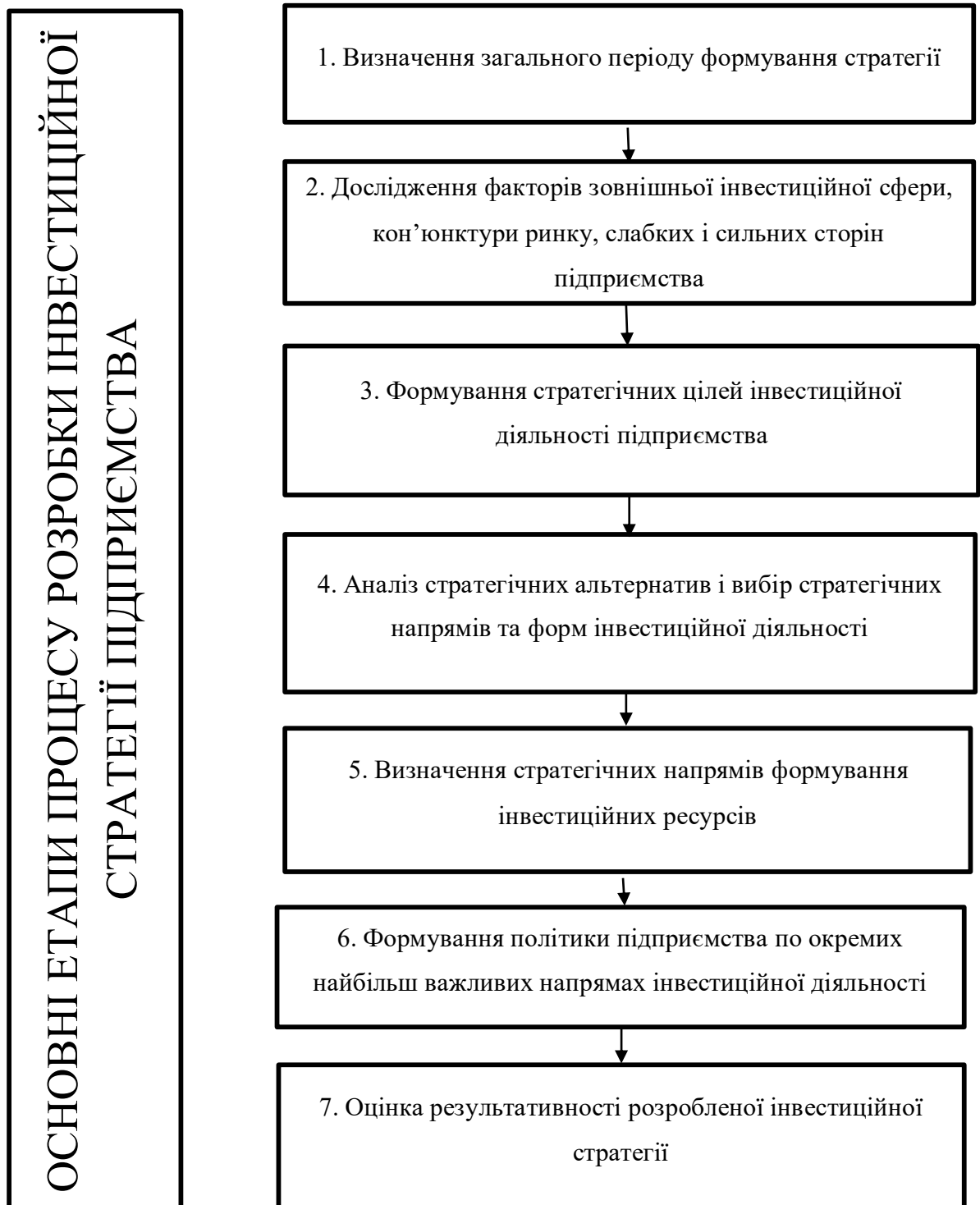


Рис. 1.2. Основні етапи розробки інвестиційної стратегії підприємства

Примітка. розроблено на основі [1, 2, 5, 12]

Визначення правильного напрямку інвестування є ключовим для успіху будь-якої інвестиційної стратегії. Вкладання коштів у неправильні активи може призвести до втрат, тоді як обрання правильного напрямку може забезпечити стійкий ріст та дохід.

Ось кілька додаткових висновків з наданої інформації:

Тривалість прогнозування. Важливість короткострокового планування підкреслюється в умовах нестабільної економіки. Це означає, що підприємства мають бути готові до швидкого адаптування своїх стратегій відповідно до змін у зовнішньому середовищі.

Цілі інвестицій. Хоча більшість підприємств прагне до збільшення капіталу та доходу, інші цілі, такі як ліквідність, збереження капіталу та контроль над іншими підприємствами, також можуть бути важливими в залежності від ситуації.

Вибір напрямку інвестування. Це важливий крок, який вимагає глибокого аналізу та оцінки. Галузева та регіональна спрямованість може змінюватися в залежності від кон'юнктури ринку та стратегічних цілей підприємства.

Фактори, що впливають на форми інвестування. Як і зазначено, ряд факторів впливає на рішення щодо інвестування. Розуміння цих факторів допоможе підприємствам приймати обґрунтовані рішення і максимізувати свої доходи від інвестицій.

Щоб досягти успіху в інвестиційній діяльності, підприємствам необхідно систематично переглядати свої стратегії, враховуючи зміни у зовнішньому середовищі, а також постійно оновлювати свої знання і розуміння ринку.

Конкретизація інвестиційних програм підприємства базується на аналізі його фінансових можливостей та готовності до реалізації конкретних інвестиційних проєктів. З урахуванням цих параметрів вносяться корективи в

інвестиційну програму, зокрема стосовно обсягів фінансування та термінів реалізації проєктів.

Успішність розробленої інвестиційної стратегії може бути оцінена на основі кількох ключових критеріїв. Одним з таких критеріїв є її погодженість із загальною стратегією розвитку підприємства. Це означає, що інвестиційна стратегія повинна бути у відповідності з основними цілями підприємства, а також з етапами та термінами її реалізації.

Також важливою є внутрішня збалансованість інвестиційної стратегії. Це передбачає гармонійну взаємодію цілей, напрямів і послідовності здійснення інвестиційних заходів.

Окрім цього, велике значення має взаємодія підприємства зі своїм зовнішнім середовищем. Інвестиційна стратегія повинна бути узгоджена з основними тенденціями розвитку країни та з інвестиційним кліматом, що формується на ринку.

Додатковим критерієм є реалізованість стратегії. Наявні ресурси підприємства, включаючи фінансові, кадрові, сировинні та технологічні можливості, мають бути достатніми для втілення запланованих інвестиційних заходів.

Зрештою, результативність інвестиційної стратегії можна виміряти за допомогою таких показників як фінансова, виробнича та соціальна ефективність. Ці показники допомагають визначити ступінь досягнення ключових цілей підприємства в контексті його інвестиційної діяльності.

Щоб залишатися конкурентоспроможним на ринку, підприємство має своєчасно реагувати на зміни у своєму оточенні. Це стосується як загальних змін у галузі діяльності підприємства, так і змін у його безпосередньому оточенні. При цьому, слід розрізняти рівні впливу: макро-рівень (загальноекономічні процеси, державна політика тощо), мезо-рівень (галузеві особливості) та мікро-рівень (особливості самого підприємства і його найближчого оточення).

Сформулювавши загальну стратегію, підприємство повинне перейти до

розробки конкретної інвестиційної стратегії. Цей процес повинен бути максимально деталізованим, що дозволить врахувати всі можливі фактори впливу. На початковому етапі необхідно визначити часові рамки для реалізації стратегії, при цьому враховуючи довгострокові перспективи та короткострокові потреби підприємства.

Важливим етапом є дослідження зовнішнього інвестиційного середовища. Від розуміння кон'юнктури інвестиційного ринку, основних трендів і викликів буде залежати успіх інвестиційної стратегії підприємства.

Після того, як зовнішнє середовище стане зрозумілим, необхідно перейти до внутрішнього аудиту підприємства. Розгляд його сильних та слабких сторін допоможе ідентифікувати основні вектори інвестиційної діяльності.

Одним із завершальних етапів є розробка системи заходів із забезпечення реалізації стратегії та оцінка її ефективності.

Вибір інвестиційної стратегії вимагає детального аналізу і врахування численних факторів, як внутрішніх, так і зовнішніх (рис. 1.3). При цьому, основним завданням є досягнення балансу між ризиками та очікуваною прибутковістю, а також відповідність основним стратегічним напрямкам розвитку підприємства.

Загальна стратегія розвитку визначає основний курс підприємства і може включати різні варіанти:

Проникнення на ринок – первинне втілення на ринку з метою зайняття певної ніші.

Закріплення на ринку – підвищення своєї позиції, розширення асортименту, зміцнення репутації.

Розширення свого сегмента – активні дії з метою збільшення частки ринку.

Диверсифікованість діяльності – введення нових напрямків діяльності, що дозволяє розсіювати ризики.

Стабілізація діяльності – утримання досягнутого рівня з метою

збереження стабільності.

Відновлення форм та напрямків діяльності – адаптація до нових реалій ринку, перегляд стратегій.

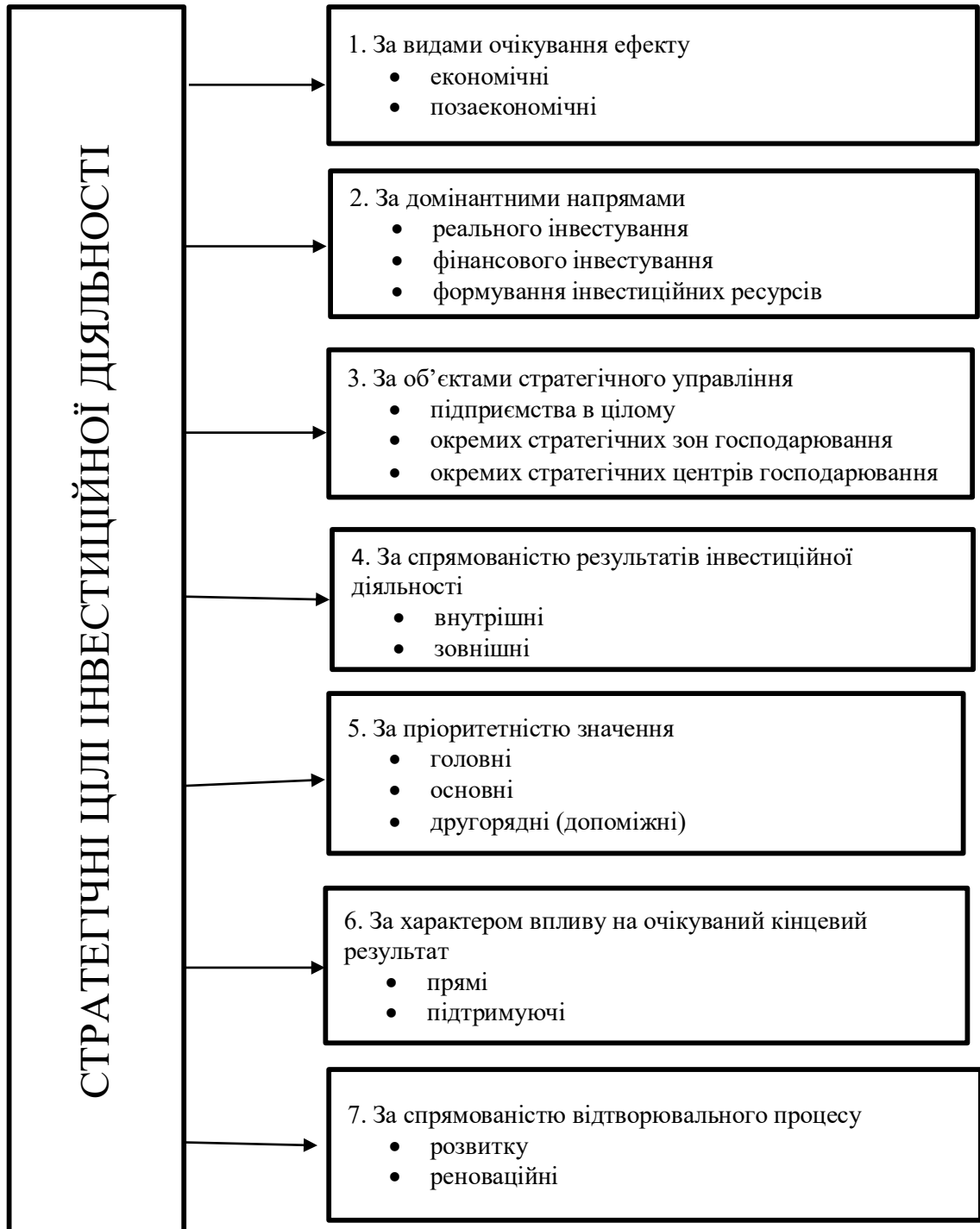


Рис. 1.3. Стратегічні цілі інвестиційної діяльності

Формування стратегічних цілей має бути базовано на аналізі

зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. Зовнішнє середовище включає ринкові умови, кон'юнктуру, державну політику тощо. Внутрішнє середовище відображає можливості та обмеження підприємства, його ресурси та потенціал.

Інвестиційна стратегія як частина стратегічного планування включає:

Управління ризиком – ідентифікація, аналіз та управління потенційними ризиками, пов'язаними з інвестиціями.

Програмно-цільове планування і складання капітальних бюджетів – визначення основних інвестиційних потреб та їх фінансування.

Стратегічний аналіз – аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища для визначення оптимальних напрямків інвестування.

Стратегічне управління – реалізація обраної інвестиційної стратегії, моніторинг її виконання та корекція за потребою.

Зважаючи на змінюваність бізнес-середовища та динаміку ринкових процесів, інвестиційна стратегія має бути гнучкою і здатною до швидкої адаптації до нових умов.

Процес розробки стратегічного плану передбачає детальний аналіз та послідовне виконання ряду етапів, кожен з яких спрямований на досягнення загальної мети підприємства. Розглянемо детальніше кожен етап:

Визначення цілей. На цьому етапі встановлюються довгострокові та короткострокові цілі підприємства. Цілі повинні бути конкретними, вимірюваними, досяжними, релевантними та обмеженими у часі.

Стратегія диверсифікації. Диверсифікація передбачає розширення діяльності підприємства в нові напрямки, з метою зменшення ризиків та отримання додаткового доходу.

Стратегія експансії. Зосереджена на рості підприємства через збільшення обсягів продажів, розширення ринкової частки, а також можливість входження на нові ринки.

Стратегічний бюджет. Це фінансовий план, який визначає, як підприємство буде блокувати свої ресурси для досягнення встановлених

стратегічних цілей.

Фінансова стратегія. Охоплює питання управління капіталом, вибору джерел фінансування, управління ризиками та оптимізації доходів.

Адміністративна стратегія. Стосується внутрішньої структури підприємства, процесів управління, комунікацій та іншого, що сприяє ефективній реалізації загальної стратегії.

Щодо антикризової інвестиційної політики, її основна мета - забезпечити стабільність підприємства в умовах невизначеності та зовнішніх викликів. Інвестиційні рішення мають бути обережними, але водночас рішучими, щоб забезпечити стабільний розвиток.

«Дерево цілей» — це ієрархічна структура, яка допомагає визначити і систематизувати основні та вторинні цілі підприємства. Цей інструмент дозволяє виділити пріоритетні напрямки діяльності та спрямовує усі ресурси підприємства на досягнення кінцевих цілей.

Прийняття стратегічних інвестиційних рішень вимагає глибокого аналізу можливих шляхів досягнення стратегічних інвестиційних цілей. Важливим є визначення того, який із запропонованих засобів є найбільш ефективним для практичної реалізації, враховуючи існуючу стратегічну інвестиційну позицію підприємства. Цей процес об'єднує в собі різні етапи, включаючи вивчення, аналіз та оцінку різноманітних аспектів інвестиційної діяльності.

Сучасна інвестиційна політика підприємства включає широкий спектр інвестиційних рішень, в яких підприємство може виступати одночасно як ініціатор вкладення коштів, так і як об'єкт зовнішніх інвестицій. Відзначається, що пошук та вибір інвестиційної концепції є одним з найскладніших аспектів інвестиційної діяльності. Інвестиційні рішення часто стикаються із різними інтересами, як на рівні окремих осіб, так і на рівні юридичних структур, громадських організацій або інших об'єднань. Тому успіх інвестиційного рішення залежить від того, наскільки ефективно забезпечено баланс інтересів усіх зацікавлених сторін. З урахуванням цих

особливостей, пошук та вибір інвестиційного рішення мають критичне значення для довгострокового успіху підприємства.

Ризик є невід'ємною частиною інвестиційної діяльності. Він виявляється як потенційне відхилення від очікуваних результатів, що може призвести до втрати частини або всіх вкладених інвестицій. Інвестиційні рішення, прийняті на підставі неповної або неточної інформації, мають схильність до більш високого рівня ризику.

Систематичні ризики пов'язані з загальними коливаннями ринку, які впливають на всі інвестиційні активи, тоді як несистематичні ризики стосуються конкретних обставин, специфічних для певних інвестицій.

Для ефективного управління ризиками необхідно провести їх класифікацію, аналіз та оцінку. Це допоможе ідентифікувати потенційні загрози та розробити стратегії їх мінімізації.

Оскільки інвестиційні ризики мають непередбачувану природу, їх аналіз вимагає використання специфічних методів. Важливо розуміти, що незважаючи на всі зусилля, повне усунення ризику є неможливим. Однак завдяки глибокому аналізу можна розробити стратегії, які допоможуть мінімізувати його вплив на результати інвестиційної діяльності.

Згідно з міжнародною практикою, розрахунки рівня ризику інвестиційного проєкту проводяться на різних етапах його життєвого циклу. Перший розрахунок здійснюється на стадії підготовки проєкту для визначення потенційних ризиків та їх можливого впливу на ефективність проєкту. Другий розрахунок проводиться після завершення всього циклу інвестиційного проєктування для оцінки реального впливу ризиків та ефективності прийнятих заходів щодо їх мінімізації.

Бізнес-план є не лише інструментом оцінки потенціалу інвестиційного проєкту, але й механізмом розуміння стратегії його реалізації. Він забезпечує системний підхід до аналізу інвестиційних можливостей та ризиків. При цьому розгляд аспектів, що мають ключове значення для інвестиційного проєкту, є критичним для його успіху. За допомогою бізнес-плану можливо визначити

реалістичність та перспективність інвестиційної ідеї. Участь менеджерів компанії на цьому етапі є важливою, адже вони найкраще розуміють специфіку бізнесу та його потреби.

Щодо фінансового оздоровлення підприємств, які знаходяться в стані неплатоспроможності в Україні, це завдання вимагає комплексного підходу. Відновлення фінансової стабільності може передбачати комбінацію джерел фінансування.

Власний капітал, отриманий від поточної діяльності, є найбільш бажаним джерелом, але для багатьох підприємств може бути недостатнім. Банківські кредити можуть забезпечити швидке фінансування, але вони пов'язані з додатковими витратами у вигляді відсотків.

Реалізація цінних паперів та активів може забезпечити додаткові ресурси, але також може обмежити стратегічні можливості підприємства у майбутньому. Залучення іноземного капіталу може відкрити нові можливості для розвитку, але також вимагає розуміння міжнародних стандартів та законодавства.

Таким чином, вибір джерел фінансування повинен базуватися на детальному аналізі потреб підприємства, його потенціалу та зовнішнього середовища.

В кризові часи прийняття вірних інвестиційних рішень може виявитися вирішальним для майбутнього підприємства. Інвестиційні рішення мають довгостроковий характер, тому важливо розглядати їх в контексті стратегічних цілей підприємства, а також поточних та майбутніх ризиків.

Проблеми інвестування. Важливо визначити ключові проблеми інвестування, що стоять перед підприємством. Це можуть бути проблеми з джерелами фінансування, ризики пов'язані з конкретними інвестиційними проектами, зміни в ринковому середовищі та ін.

Природа інвестицій. Розуміння природи конкретного інвестиційного проєкта допомагає визначити його потенційний вплив на загальну стратегію підприємства.

Оцінка майбутніх витрат і вигод. Важливо коректно оцінити очікувані витрати на реалізацію проєкту, а також потенційні доходи від нього.

Додаткові грошові потоки. Це потоки коштів, які з'являються як результат реалізації інвестиційного проєкту. Вони мають відображати дійсний вплив проєкту на фінансовий стан підприємства.

Не обігові витрати. Це витрати, які не пов'язані з основною діяльністю підприємства, але можуть впливати на його фінансовий результат. Наприклад, амортизація інвестиційних активів.

Дисконтування майбутніх грошових потоків. Щоб врахувати часову цінність грошей, майбутні грошові потоки дисконтуються, використовуючи відповідну ставку дисконтування.

Важливо, щоб у процесі прийняття інвестиційного рішення були залучені всі зацікавлені сторони, а також було проведено глибокий аналіз ринкової ситуації, внутрішнього стану підприємства та потенційних ризиків.

Кожен з наведених пунктів відіграє ключову роль у прийнятті інвестиційних рішень, особливо в умовах економічної кризи:

Визначення проблеми інвестування. Основне завдання тут - обрати таку стратегію, яка б дозволила максимально використати ресурси підприємства та адаптуватися до нових ринкових умов.

Природа інвестицій. Класифікація інвестицій допомагає краще розуміти специфіку кожного інвестиційного проєкту та його потенційний вплив на бізнес. Наприклад, інвестування в галузі, що є драйверами технічного прогресу, може бути ключовим для довгострокового розвитку підприємства.

Оцінка майбутніх витрат і доходів. В умовах високої інфляції коректне прогнозування витрат і доходів може бути вкрай складним. Проте розуміння реальних чисел є критично важливим для прийняття ефективних інвестиційних рішень.

Безповоротні витрати. Вони можуть виникати як внаслідок помилок у прийнятті рішень, так і в результаті непередбачуваних обставин. В умовах кризи важливо мінімізувати ризик таких витрат, роблячи глибокий аналіз

перед прийняттям рішень.

Дисконтування майбутніх грошових потоків. Це ключовий інструмент для визначення вартості майбутніх доходів в умовах невизначеності. При високій інфляції або інших економічних коливань важливо вибрати правильну ставку дисконтування, щоб коректно оцінити вартість інвестиційного проекту.

Підсумовуючи, у кризовий період особливу увагу слід приділити ретельному аналізу всіх аспектів інвестиційного процесу. Важливо бути гнучким, адаптованим до змін і готовим до швидкого перегляду рішень відповідно до змінюваних обставин.

Прийняття інвестиційних рішень вимагає об'єктивного і глибокого аналізу. Зокрема, оцінка ефективності інвестицій базується на численних методах, що, згідно світової практики, можуть дати різні результати щодо ранжирування інвестиційних пропозицій.

Рентабельність за чистим і валовим прибутком вказує на ефективність господарювання підприємства в умовах реалізації інвестиційного проекту. Аналіз поточних витрат та валового доходу дозволяє вивчити фінансовий результат діяльності підприємства.

Таблиця 1.2

Фінансові показники ефективності діяльності підприємства з різних точок зору

№ з/п	Менеджери	Інвестори	Банкіри
1	<p>Аналіз виробничої діяльності</p> <p>1. Рентабельність за валовим прибутком.</p> <p>1. Рентабельність за чистим прибутком.</p> <p>1. Аналіз поточних витрат.</p> <p>1. Аналіз валового доходу.</p> <p>1. Аналіз операційних обов'язків.</p>	<p>Прибутковість</p> <p>1.1. Дохідність власного капіталу.</p> <p>1.2. Дохідність акціонерного капіталу.</p> <p>1.3. Прибуток на акцію.</p> <p>1.4. Грошовий потік на акцію.</p>	<p>Ліквідність</p> <p>1.1. Загальний коефіцієнт покриття.</p> <p>1.2. Коефіцієнт ліквідності.</p> <p>1.3. Ліквідаційна вартість підприємства.</p> <p>1.4. Характеристика грошових потоків.</p>

Продовження таблиці

2	Управління ресурсами 2.1. Оборотність активів. 2.2. Управління оборотним капіталом. 2.3. Оборотність матеріальних обігових коштів. 2.4. Характеристика дебіторської заборгованості. 2.5. Ефективність використання трудових ресурсів.	Розподіл прибутку 2.1. Дивіденд на акцію. 2.2. Коефіцієнт виплати дивідендів. 2.3. Коефіцієнт покриття дивідендів. 2.4. Співвідношення дивідендів та активів.	Обслуговування боргу 2.1. Частка обов'язків у активі. 2.2. Частка боргу у капіталізації. 2.3. Співвідношення власних та позикових коштів. 2.4. Співвідношення ризику та доходу.
3	Прибутковість 3.1. Співвідношення валових надходжень до чистої суми активів. 3.2. Дохідність на основі поточної вартості активів. 3.3. Обґрунтування інвестиційних проектів (система показників ефективності). 3.4. Аналіз грошових потоків від інвестицій.	Ринкові показники 3.1. Співвідношення ціни та прибутку на акцію. 3.2. Мультиплікатор грошових потоків. 3.3. Співвідношення ринкової та номінальної ціни акції. 3.4. Відносні зміни цін на акції.	Обслуговування боргу 3.1. Аналіз грошових потоків. 3.2. Коефіцієнт покриття обов'язків. 3.3. Коефіцієнт покриття процентних виплат.

Особлива увага приділяється ефективності використання матеріальних і трудових ресурсів, оскільки оптимізація їх використання може принести додатковий прибуток підприємству. Аналіз грошових доходів від інвестицій, в свою чергу, відображає здатність інвестиційного проекту генерувати грошові потоки.

Отже, ретельний вибір методів аналізу та оцінки ефективності інвестицій є важливим для прийняття обґрунтованих інвестиційних рішень. Розгляд усіх наведених показників дозволяє сформулювати багатогранний підхід до оцінки інвестицій та вибрати найбільш перспективні напрямки для інвестування.

Банкірська та інвесторська спільноти підходять до оцінки інвестицій з різних позицій, що відображається в їхніх інтересах та ключових показниках ефективності інвестицій.

Для банкірів одним із найважливіших аспектів є фінансова стабільність

підприємства, що включає в себе здатність компанії своєчасно робити платежі та обслуговувати свої зобов'язання. Це визначається через такі параметри, як ліквідаційна вартість фірми, коефіцієнт поточної ліквідності, частка зобов'язань в активі та інші. Також важливим є співвідношення між власним та позиковим капіталом, адже це показник фінансового ризику підприємства.

Інвестори, з іншого боку, більше орієнтовані на дохідність своїх інвестицій. Тому для них ключовими є показники, які вказують на прибутковість підприємства, а також на потенційний дохід від володіння акціями. Серед них - рентабельність власного капіталу, прибуток та грошовий потік на акцію та інші.

Проте, незалежно від специфіки інтересів, як банкірів, так і інвесторів, є спільний підхід до оцінки стабільності підприємства - аналіз фінансового стану. Важливим елементом аналізу є оцінка вартості підприємства, що дозволяє визначити його реальний стан та перспективи розвитку.

В контексті оцінки вартості підприємства вирізняються два основних напрямки. вартість у користуванні та в обміні. Перший відображає внутрішнє бачення власника щодо потенціалу підприємства, тоді як другий базується на зовнішньому ринковому сприйнятті його вартості. Для цілісного аналізу вартості підприємства необхідно враховувати ряд економічних принципів, що формують ринкову динаміку та сприяють правильному ціноутворенню.

Оцінка вартості підприємства або його окремих активів є ключовою для різних стейкхолдерів, таких як інвестори, кредитори, поточні власники та інші. Є різні підходи до оцінки вартості підприємства, кожен з яких має свої переваги та обмеження:

Витратний підхід заснований на вартості ресурсів, які були вкладені в підприємство. Це може включати в себе вартість нерухомості, обладнання, запасів тощо.

Підхід порівняння продажів (аналоговий) передбачає порівняння підприємства з аналогічними, які були продані або куплені в останній час. Цей підхід важливий, коли є достатньо даних про продаж подібних активів на

ринку.

Дохідний підхід базується на поточних і передбачуваних доходах підприємства. Цей підхід оцінює, скільки грошей підприємство може заробити в майбутньому, і дисконтує ці доходи на сьогоднішній день.

В залежності від цілей оцінки, може бути важливо оцінити окремі активи підприємства, такі як матеріальні активи (наприклад, обладнання або нерухомість), фінансові активи (наприклад, акції або облігації), або нематеріальні активи (наприклад, патенти, торгові марки).

Оцінка вартості підприємства в цілому передбачає розгляд підприємства як єдиного комплексу, що комбінує різні активи, ресурси та можливості. Для цього можуть використовуватися різні методи, зокрема метод чистої вартості активів, метод ринкових порівнянь та дохідний метод.

Розвиток підприємства може бути зорієнтований на внутрішні або зовнішні аспекти. Внутрішній розвиток зосереджений на поліпшенні поточної діяльності підприємства, тоді як зовнішній розвиток може включати реорганізацію, злиття або поглинання, або зміни в організаційно-правовій структурі підприємства.

Створення інвестиційної стратегії є ключем до успішного розвитку компанії. Ця стратегія визначає дії для досягнення інвестиційних завдань, дає змогу розуміти інвестиційний потенціал компанії, ідентифікує доступні внутрішні ресурси для фінансування та можливості впровадження нових інвестиційних ініціатив. Через правильно сформовану інвестиційну стратегію компанія може виявити свої конкурентоспроможні сторони. Теоретичні та практичні дослідження в області інвестиційних стратегій показують, що їх впровадження сприяє зростанню продуктивності бізнесу та його подальшому прогресу. Створення інвестиційної стратегії є неодмінною частиною системи стратегічного менеджменту на підприємстві. Взаємодія інвестиційної стратегії з іншими елементами стратегічного планування забезпечує її більшу ефективність. Осмислення інвестиційної стратегії вимагає глибокого аналізу галузевої специфіки, характеристик зовнішнього оточення та внутрішньої

ситуації на підприємстві.

1.3. Сучасні умови та фактори, що впливають на вибір інвестиційної стратегії підприємствами

Сучасний бізнес-ландшафт постійно еволюціонує, і це вносить свої корективи у вибір інвестиційних стратегій підприємствами. Розглянемо ключові умови та фактори, які сьогодні впливають на цей вибір:

Глобалізація ринків. Сьогодні підприємства змагаються не лише з місцевими конкурентами, але й з глобальними гравцями. Це зобов'язує їх розглядати інвестиції не лише в межах своєї країни, але й за кордоном. Глобалізація ринків в сучасних умовах визначає нові горизонти для підприємств. Вони вже не обмежені лише змаганням на місцевому рівні, а стикаються з викликами, що виникають внаслідок конкуренції з глобальними акторами. Така ситуація обумовлює необхідність розгляду інвестиційних стратегій не тільки в рамках національних меж, а й на міжнародному рівні. Глобалізація ринків вимагає від підприємств більш глибокого аналізу зовнішнього середовища та ретельного підходу до формулювання інвестиційних рішень з метою забезпечення їхньої конкурентоспроможності на світовому ринку.

Технологічний розвиток. Швидкість інновацій у сфері технологій змушує компанії інвестувати у новітні технологічні рішення для того, щоб залишатися конкурентоспроможними. Технологічний прогрес відіграє ключову роль у сучасному світі. Прискорення інноваційних процесів у технологічній сфері ставить перед компаніями завдання втілювати нововведення для підтримки своєї конкурентоспроможності. Так, актуалізується необхідність включення в стратегічне планування інвестицій у передові технологічні розробки. Тільки завдяки такому підходу підприємства можуть адекватно реагувати на зміни у зовнішньому середовищі та забезпечувати свою стабільність та розвиток у довготривалій перспективі.

Зміна клімату та екологічна відповідальність. Інвестиції у "зелені" технології та практики стають дедалі більш актуальними через зростання екологічної свідомості та нормативних вимог. Зміни клімату та підвищена екологічна відповідальність накладають на підприємства нові виклики. Інтенсивність цих викликів підсилюється внаслідок глобального росту екологічної свідомості населення та зміцнення законодавчих норм у сфері охорони довкілля. Відповідно, акцентується необхідність інвестування у розвиток та впровадження "зелених" технологій. Такий курс допомагає компаніям не лише відповідати сучасним стандартам екологічної безпеки, але й формувати позитивний імідж серед споживачів та партнерів, які все більше цінують відповідальний підхід до навколишнього середовища.

Демографічні зміни. Зміна демографічної ситуації впливає на ринок праці, споживчий попит і, як результат, на інвестиційні пріоритети компаній. Демографічні трансформації мають прямий вплив на ряд економічних процесів в суспільстві. Коли демографічна структура населення зазнає змін, це відображається на ринку праці, визначає споживчі тренди та формує потреби суспільства. Внаслідок цього підприємства можуть переосмислити свої інвестиційні стратегії, щоб адаптуватися до нових реалій. Наприклад, старіння населення може стимулювати інвестиції в сфері охорони здоров'я або розвитку пенсійних систем, тоді як зростання молодого населення може акцентувати увагу на освітніх або розважальних платформах. Таким чином, розуміння демографічних змін є ключовим для адекватного реагування на зміни на ринку та формування ефективних інвестиційних рішень.

Політична нестабільність. Політичні ризики у певних регіонах можуть змінювати інвестиційний апетит підприємств і спрямовувати їхні інвестиції в більш стабільні країни або сектори. Політична нестабільність в окремих країнах чи регіонах може викликати занепокоєння серед інвесторів і впливати на їх рішення щодо розміщення капіталу. Підприємства, прагнучи забезпечити безпеку своїх інвестицій, можуть переглядати свої стратегічні плани та віддавати перевагу інвестуванню в регіони з нижчим рівнем політичних

ризиків. Така нестабільність може включати в себе ризики націоналізації активів, конфлікти, що призводять до перерв у постачаннях, а також невизначеність в регулюванні. В результаті цього підприємства можуть шукати можливості для диверсифікації своїх інвестицій, спрямовуючи ресурси в країни або сектори, де політичний ландшафт виглядає більш передбачуваним і стабільним.

Економічні цикли. Кон'юнктура ринку, стадії економічного росту або спаду також впливають на інвестиційні рішення. Економічні цикли, які характеризуються чергуванням періодів зростання та спаду в економіці, мають вагомий вплив на інвестиційну активність підприємств. У фазі економічного росту, коли бізнес-середовище сприятливе, підприємства зазвичай відчують більшу впевненість у майбутньому і, як наслідок, збільшують свої інвестиційні витрати, прагнучи розширити виробництво та завоювати нові ринки.

Навпаки, у фазі спаду, коли економіка знаходиться в стані рецесії або стагнації, підприємства можуть зменшити інвестиційну активність, оскільки очікують зниження попиту на свою продукцію та послуги. Така обережність спонукана необхідністю збереження ресурсів у невизначений період.

Враховуючи ці особливості економічних циклів, підприємства необхідно визначати свої інвестиційні стратегії, виходячи з поточного стану економіки та прогнозів її розвитку. Такий підхід дозволить оптимізувати витрати та максимізувати прибуток в різних економічних умовах.

Регулятивне середовище. Зміни в законодавстві, податкова політика, норми та стандарти можуть стимулювати або, навпаки, обмежувати інвестиційну активність. Регулятивне середовище, що включає в себе різноманітні законодавчі акти, податкові правила, норми та стандарти, стає ключовим чинником, який впливає на інвестиційні рішення підприємств. Якість, прозорість та стабільність регулятивного середовища визначають сприятливість бізнес-середовища для інвесторів.

З одного боку, якщо законодавство сприяє підприємницькій діяльності, забезпечує захист прав інвесторів та створює сприятливий податковий клімат,

це може стати потужним стимулом для зростання інвестиційної активності. Так, податкові пільги або спеціальні економічні зони, де передбачені певні пільги для інвесторів, можуть заохочувати підприємства здійснювати вкладення коштів.

З іншого боку, непередбачувані зміни в законодавстві, неясність чи відсутність регулятивних норм та багаточисленні адміністративні бар'єри можуть стримувати інвестиційну активність, оскільки підвищують ризики для інвесторів. Підприємства, відчуваючи таку невизначеність або неефективність регулятивного середовища, можуть відкладати або навіть скасовувати свої інвестиційні проекти.

Отже, регулятивне середовище відіграє важливу роль у формуванні інвестиційної політики підприємства, і його особливості мають бути обов'язково враховані при прийнятті інвестиційних рішень.

Доступ до фінансування. Умови кредитування, ставки за кредитами, наявність вентурного капіталу та інші фінансові інструменти впливають на здатність компанії реалізувати свої інвестиційні проекти. Доступ до фінансових ресурсів є вирішальним чинником для реалізації інвестиційних намірів підприємства. Умови кредитування, такі як ставки за кредитами, терміни погашення, а також вимоги до забезпечення, визначають вартість залученого капіталу і, відповідно, рентабельність майбутніх інвестицій.

Велике значення має також наявність різноманітних фінансових інструментів. Наприклад, венчурне фінансування може стати ключовим джерелом коштів для стартапів та інноваційних проектів, які характеризуються високим рівнем ризику, але і великим потенціалом доходності.

Ще одним аспектом є ліквідність фінансового ринку та можливість приваблення зовнішнього фінансування, не тільки у вигляді кредитів, але й через випуск акцій або облігацій.

Підприємства, яким вдається отримати доступ до надійних та вартісно ефективних джерел фінансування, мають більше можливостей для реалізації

своїх інвестиційних проєктів та розширення бізнесу. Тому умови доступу до фінансів, безумовно, є одним із ключових чинників, який визначає інвестиційний потенціал підприємства.

Культурні та соціальні аспекти. Цінності, вірування та соціальні тенденції в певному регіоні можуть впливати на інвестиційний клімат та пріоритети підприємства. Культурні та соціальні аспекти відіграють важливу роль в інвестиційних рішеннях підприємства. Цінності та вірування населення в певному регіоні формують особливе сприйняття бізнесу, його ролі у суспільстві та відносини з локальною громадою.

Соціальні тенденції можуть вказувати на зміни у споживчому попиті, вподобаннях та очікуваннях споживачів. Наприклад, зростання соціальної свідомості може впливати на попит на еко-товари чи послуги, тоді як культурні особливості можуть визначати вподобання в певних товарах або брендах.

Додатково, підприємства мають враховувати місцеві культурні та соціальні норми при вході на нові ринки, оскільки недотримання цих норм може призвести до конфліктів з локальною громадою та навіть до фінансових втрат.

Отже, розуміння культурних та соціальних аспектів є ключовим для підприємства при визначенні своєї інвестиційної стратегії. Це дозволяє компаніям пристосовуватися до місцевого контексту, а також передбачати та реагувати на зміни у соціальних та культурних тенденціях.

Стратегічне бачення компанії. Власна візія розвитку та стратегічні цілі компанії визначають напрямки її інвестиційної активності. Стратегічне бачення компанії слугує компасом для визначення довгострокового курсу її діяльності. Це бачення, яке зумовлене візією розвитку та стратегічними цілями, вказує на ключові пріоритети та області, де ТОВ “КІП АЗОВКАБЕЛЬ” бачить найбільший потенціал для зростання або консолідації своїх позицій.

Ці стратегічні орієнтири в свою чергу впливають на рішення щодо

інвестицій. Наприклад, якщо компанія має стратегічну ціль стати лідером у сфері екологічно чистих технологій, вона, швидше за все, буде інвестувати у дослідження та розробку в цій конкретній області.

Крім того, стратегічне бачення також може вказувати на регіони або ринки, які компанія розглядає як найбільш перспективні для розширення своєї присутності. Це, в свою чергу, може впливати на розподіл інвестиційних ресурсів між різними географічними зонами.

Таким чином, стратегічне бачення компанії не лише вказує напрям діяльності, але й забезпечує взаємозв'язок між довгостроковими планами та щоденними операціями, включаючи рішення щодо інвестицій.

Врахування цих факторів допоможе підприємствам правильно визначити свої інвестиційні пріоритети, мінімізувати ризики та максимізувати дохідність вкладених коштів.

Висновки до розділу 1

Проведене у розділі 1 дослідження теоретичних аспектів формування інвестиційної стратегії підприємства дозволило зробити наступні висновки.

Інвестиційна стратегія – це система скоординованих дій, яка визначає напрямки інвестиційної діяльності, критерії вибору об'єктів інвестування, а також способи забезпечення інвестиційними ресурсами та їх ефективного використання. Вона базується на аналізі зовнішнього середовища, потреб організації або інвестора, його фінансових можливостей та ризиків.

Адаптивність підприємства до різних зовнішніх змін також залежить від ефективної інвестиційної стратегії. Інвестиційна стратегія допомагає підприємству бути готовим до таких змін, що забезпечує його фінансову стабільність. Таким чином, інвестиційна стратегія є важливим інструментом у руках керівництва підприємства, спрямованим на досягнення його стратегічних цілей та забезпечення фінансової стійкості.

Вчені та економісти приділяють значну увагу проблемам управління

інвестиційною діяльністю. Серед вітчизняних дослідників цю тематику розглядали І.О. Бланк, Г.В. Козаченко, Т.В. Майорова, А.П. Міщенко, В.Г. Федоренко, Н.А. Хрущ, О.М. Ястремська, а зарубіжних експертів - Г. Александер, Дж. Бейлі, Г. Бірман, С. Брігхем, Л. Гітман, М. Джонк, Ф. Фішер, У. Шарп та Г.С. Шмідт. Однак питання розробки інвестиційної стратегії для підприємств у умовах ринкової економіки залишається актуальним і потребує додаткового дослідження.

Створення інвестиційної стратегії є ключем до успішного розвитку компанії. Ця стратегія визначає дії для досягнення інвестиційних завдань, дає змогу розуміти інвестиційний потенціал компанії, ідентифікує доступні внутрішні ресурси для фінансування та можливості впровадження нових інвестиційних ініціатив. Через правильно сформовану інвестиційну стратегію компанія може виявити свої конкурентоспроможні сторони. Теоретичні та практичні дослідження в області інвестиційних стратегій показують, що їх впровадження сприяє зростанню продуктивності бізнесу та його подальшому прогресу. Створення інвестиційної стратегії є неодмінною частиною системи стратегічного менеджменту на підприємстві. Взаємодія інвестиційної стратегії з іншими елементами стратегічного планування забезпечує її більшу ефективність. Осмислення інвестиційної стратегії вимагає глибокого аналізу галузевої специфіки, характеристик зовнішнього оточення та внутрішньої ситуації на підприємстві.

Сучасний бізнес-ландшафт постійно еволюціонує, і це вносить свої корективи у вибір інвестиційних стратегій підприємствами. Врахування факторів допоможе підприємствам правильно визначити свої інвестиційні пріоритети, мінімізувати ризики та максимізувати дохідність вкладених коштів.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ТОВ «Прогрес-Т»

2.1. Загальна організаційно-економічна характеристика ТОВ «Прогрес-Т»

У 1992 році було засноване товариство з обмеженою відповідальністю «Прогрес-Т», що має свою реєстрацію у місті Києві. Важливі реквізити цього підприємства наведено в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Характеристика ТОВ «Прогрес-Т»

Повне найменування юридичної особи	ТОВ «Прогрес-Т»
Скорочена назва	ТОВ «Прогрес-Т»
Код ЄДРПОУ	19126666
Дата реєстрації	14.10.1992 (29 років)
Організаційно-правова форма	Приватне підприємство
Форма власності	Недержавна власність
Види діяльності	Основний: 46.90 Неспеціалізована оптова торгівля Інші: 46.19 Діяльність посередників у торгівлі товарами широкого асортименту 47.19 Інші види роздрібної торгівлі в неспеціалізованих магазинах 49.41 Вантажний автомобільний транспорт 73.20 Дослідження кон'юнктури ринку та виявлення громадської думки 27.32 Виробництво інших видів електронних і електричних проводів і кабелів
Місцезнаходження юридичної особи	Україна, 03134, місто Київ, вулиця Сім'ї Сосніних, будинок 9

Організаційна структура ТОВ «Прогрес-Т» представляє собою чітко структуровану ієрархічну систему, де кожен підрозділ та посада відповідають за певну функціональну область в компанії. На вершині ієрархії розташовується директор, який здійснює загальне керівництво підприємством та приймає стратегічні рішення.

Економічний відділ об'єднує головного економіста, економістів та інспектора відділу кадрів. Цей відділ відповідає за фінансове планування, бюджетування та управління персоналом.

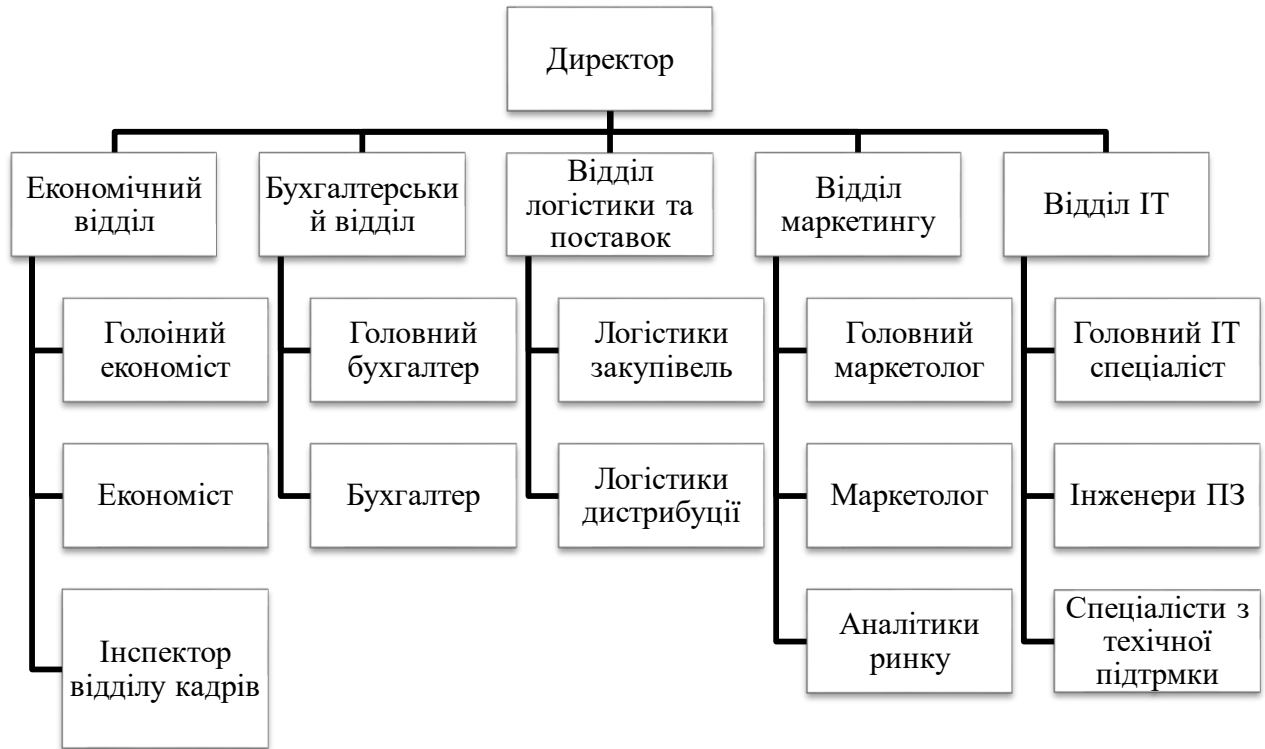


Рис. 2.1. Організаційна структура ТОВ «Прогрес-Т»

Бухгалтерський відділ управляє фінансовим обліком та включає головного бухгалтера та бухгалтерів, які здійснюють облік фінансових операцій компанії.

Відділ логістики та поставок розділяється на логістику закупівель і логістику дистрибуції. Він відповідає за ефективну ланцюгову логістику від закупівель сировини до поставок готової продукції клієнтам.

Відділ маркетингу включає головного маркетолога, маркетологів та аналітиків ринку, які розробляють та реалізують маркетингові стратегії та проводять аналіз ринкових тенденцій.

Відділ ІТ об'єднує головного ІТ-спеціаліста, інженерів програмного забезпечення та спеціалістів з технічної підтримки, які відповідають за ІТ-інфраструктуру та розробку програмного забезпечення.

Така структура дозволяє ефективно управляти ключовими аспектами діяльності ТОВ «Прогрес-Т» та забезпечує виконання стратегічних та операційних завдань компанії в різних сферах її діяльності.

Розглянемо основні компоненти системи управління в ТОВ «Прогрес-Т». Планування діяльності підприємства має на меті передбачити майбутні результати і досягнути поставлені завдання, враховуючи всі тенденції та фактори, що впливають на ефективність управління. Через планування верхній рівень управління отримує інструменти для стратегічного планування господарської діяльності підприємства. Важливо зауважити, що підсистема планування є основою для прийняття значної кількості стратегічних рішень у господарській діяльності нашого підприємства.

Процеси формування завдань, цілей і місії спрямовані на розроблення необхідних стратегій діяльності досліджуваного підприємства. Кожен напрям операційної діяльності на підприємстві виконує відповідний відділ, і така організаційна структура гарантує досягнення усіх запланованих показників роботи. ТОВ «Прогрес-Т» пропонує широкий асортимент кабельно-провідникової продукції різних призначень для промислових підприємств. Серед них кабелі та проводи для рухомого складу рейкового транспорту, силові кабелі і проводи для стаціонарного та нестаціонарного використання, силові проводи для електричних установок, суднові кабелі, гнучкі неізолювані проводи та проводи для обмоток електричних машин.

Мінімальні строки постачання та висока якість кабельно-провідникової продукції досягаються завдяки довготривалим партнерським зв'язкам і виробничій співпраці з провідними виробниками галузі в Україні. До них входять Запорізький завод з виробництва кабельно-провідникової продукції "Крок-ГТ" у Запоріжжі, ТОВ НВО "Завод Приват Кабель" у Дніпрі, ТОВ "Техпровід" у Запоріжжі і ТОВ "ГАЛ-КАТ" у Львові.

ТОВ «Прогрес-Т» спеціалізується на оптових поставках різних видів кабельно-провідникової продукції, включаючи:

Мідний провід і гнучкий провід, виготовлений з мідного дроту.

Обмотувальний провід з різними видами ізоляції, такими як емалева, паперова та скловолоконна.

Установочний провід різних типів монтажу для рухомого складу.

Силові кабелі з мідними і алюмінієвими жилами та пластмасовою ізоляцією.

Отже, ТОВ «Прогрес-Т» - спеціалізуються на оптових поставках кабельно-провідникової продукції різних видів, таких як мідний провід, гнучкий провід, обмотувальний провід та силові кабелі з мідними та алюмінієвими жилами. Підприємство має довгострокові партнерські відносини з провідними виробниками галузі в Україні та надає якісну продукцію з мінімальними строками постачання. Їхні основні види діяльності включають кабельно-провідникову продукцію для рухомого складу, силові кабелі та інші продукти.

Таблиця 2.2

Оцінка цінової еластичності попиту на товари

№	Товарна група	Показники						
		Обсяг продажу			Середня ціна			Коефіцієнт еластичності
		у попередньому періоді, шт.	у звітному періоді, шт.	зміна, %	ціна у попередньому періоді, грн.	ціна у звітному періоді, грн.	зміна, %	
1	Кабельні вироби	1000	1200	20	50	55	10	2
2	Провідники	800	850	6,25	40	42	5	1,25
3	Електричні кабелі	1200	1400	16,67	60	62	3,33	5
4	Силові кабелі	600	650	8,33	70	75	7,14	1,17

Аналізуючи коефіцієнти еластичності для різних товарних груп ТОВ "Прогрес-Т," можна зробити наступні висновки. Перш за все, товарна група "Електричні кабелі" має найвищий коефіцієнт еластичності, що свідчить про те, що зміни ціни мають значний вплив на обсяг продажу цієї продукції. Це означає, що підприємству слід уважно розглядати цінову політику для цієї

товарної групи і шукати стратегії для збільшення обсягу продажу, можливо, через цінові або маркетингові заходи.

Друга товарна група, "Провідники," має помірний коефіцієнт еластичності, що свідчить про меншу чутливість обсягу продажу до змін ціни. Для цієї товарної групи, підприємство може розглядати стратегії для збільшення обсягу продажу, якщо цінові зміни обґрунтовані та спрямовані на підвищення конкурентоспроможності.

Товарні групи "Кабельні вироби" і "Силові кабелі" мають помірні коефіцієнти еластичності, що вказує на помірну чутливість обсягу продажу до змін ціни для цих товарних груп. В такому випадку підприємство може зосередитися на підтримці обсягу продажу в цих товарних групах і приділяти увагу якості продукції та обслуговуванню клієнтів.

Усі ці розрахунки допомагають підприємству краще розуміти взаємозв'язок між ціною та попитом на їхню продукцію і визначати стратегії ціноутворення та маркетингу для кожної товарної групи.

Таблиця 2.3

**Точки безбитковості для товарних груп ТОВ «Прогрес-Т» в
штуках та гривнях**

Товарна група	Точка безбитковості (шт.)	Точка безбитковості (грн.)
Кабельні вироби	2000	100000
Провідники	6400	256000
Електричні кабелі	4800	288000
Силові кабелі	4200	367500

За результатами розрахунків точок безбитковості для різних товарних груп ТОВ «Прогрес-Т» можна визначити, що кожна з них має свої власні вимоги до обсягу продажу або обороту, необхідного для досягнення точки безбитковості. Для товарної групи "Кабельні вироби" цей обсяг становить 2000 штук або 100000 гривень. Для товарної групи "Провідники" він складає 6400 штук або 256000 гривень. Для "Електричних кабелів" - 4800 штук або 288000 гривень, а для "Силових кабелів" - 4200 штук або 367500 гривень.

Ці дані допомагають підприємству визначити мінімальні обсяги продажу, які необхідно досягти, щоб покрити всі поточні витрати та досягти точки безбитковості. Це важливий показник для прийняття управлінських рішень та планування діяльності підприємства, оскільки він визначає межі рентабельності і прибутковості продукції.

Таблиця 2.4

Динаміка надходження товарів за типами постачальників

Канали розподілу	Надходження товарів				Відхилення	
	Попередній період		Звітний період		одиниць	частка, %
	одиниць	частка, %	одиниць	частка, %		
1. Однорівневий канал	864	39,97	960	37,50	96	-2,47
2. Дворівневий канал	755	34,95	851	33,23	96	-1,72
3. Трирівневий канал	540	25,08	753	29,27	213	4,19
Разом:	2159	100	2564	100	405	-

В результаті аналізу каналів розподілу ТОВ «Прогрес-Т» видно, що в звітному періоді відбулися зміни у розподілі товарів між різними каналами. Найбільший ріст відзначено у третьому (трирівневому) каналі розподілу, де кількість одиниць товарів збільшилася на 213 одиниць, що відповідає збільшенню на 4,19% у частках. Паралельно з цим в першому (однорівневому) та другому (дворівневому) каналах розподілу спостерігалось зменшення кількості товарів на 96 одиниць у кожному каналі. Таким чином, розподіл товарів зазнав певних змін, і важливо враховувати ці дані при подальшому плануванні та аналізі роботи каналів розподілу підприємства.

Таблиця 2.5

Основні форми і методи збуту, що використовує підприємство

Форми збуту	Методи збуту	Ступінь використання (оцінка в балах)
Торгівля в магазинахі	1.1. Індивідуальне обслуговування покупців	4
	1.2 Продаж з відкритим доступом до товарів	3
	1.3 Самообслуговування	1
	1.4 Продаж за зразками	1

Продовження таблиці

Торгівля поза магазином	2.1. Продаж поштою	4
	2.2 За телефоном	2
	2.3 Продаж вдома	1
	2.4 Роз'їзна торгівля	1
	2.5 Виносна торгівля	4
	2.6 Торгівля через Інтернет	1
	2.7 Торгівля за каталогами	1

Заповнена таблиця 2.5 надає відображення ступеня використання різних методів збуту для різних форм збуту на підприємстві «Прогрес-Т».

У торгівлі в магазині найбільше використовується індивідуальне обслуговування покупців (4 бали), що свідчить про акцент на високий рівень обслуговування та індивідуального підходу до клієнтів. Продаж з відкритим доступом до товарів також добре використовується (3 бали). Однак самообслуговування та продаж за зразками мають меншу активність (1 бал), що може вказувати на їх меншу популярність або значущість у магазинному сегменті.

У торгівлі поза магазином продаж поштою та виносна торгівля є найбільш популярними методами (4 бали), вказуючи на активне використання цих каналів для збуту товарів. Продаж за телефоном має середню активність (2 бали). У той час як інші методи, такі як продаж вдома, роз'їзна торгівля, торгівля через Інтернет та торгівля за каталогами, мають меншу активність (1 бал), що може вказувати на їх меншу розвиненість або важкість використання.

Таблиця 2.6

Оцінка ступеня виконання функціональних обов'язків фахівців служби логістики

Функції служби логістики	Бали				
	1	2	3	4	5
Менеджер з логістики					
1. Забезпечує складання логістичних прогнозів і планів.					+
2. Координує проведення робіт з проектування логістичних систем і впровадження їх на підприємстві.					+
3. Розраховує витрати на логістику, розробляє бюджет на логістику і забезпечує його дотримання.					+
4. Організовує роботу із створення і впровадження логістичних інформаційних систем.				+	

Продовження таблиці

Логістик – аналітик				
1. Приймає участь у розробці та впровадженні стандартів підприємства з організації зберігання, збуту і транспортування товарів.				+
2. Вносить пропозиції щодо організації контролю якості роботи різних учасників збутової ланцюга.			+	
3. Забезпечує побудову та організацію роботи постачальницько-збутових ланцюгів відповідно до завдань логістики.				+
4. Вивчає механізми функціонування збутових ланцюгів і організує впровадження заходів системного управління запасами і розподілу товарів.			+	
Логістик регіонального складу				
1. Керує рухом товарно-матеріальних цінностей на регіональному складі.			+	
2. Здійснює переміщення товарно-матеріальних цінностей між складами компанії.				+
3. Визначає методи і схеми оптимізації транспортно-технологічних схем доставки вантажів.				+
4. Забезпечує укладання договорів на перевезення, транспортно-експедиційне і інше обслуговування, пов'язане з транспортуванням вантажів.				+
Менеджер з транспортної логістики				
1. Розробляє ефективну систему доставки вантажів різними видами транспорту.			+	
2. Забезпечує впровадження найбільш економічних і безпечних маршрутів транспортування вантажів.				+
3. Взаємодіє з транспортними та експедиторськими компаніями.				+
4. Визначає постачальників транспортних послуг.				+

В результаті аналізу функціональних обов'язків фахівців служби логістики, заповненої таблиці оцінки ступеня виконання функцій за встановленою шкалою, можна зробити висновок про високий рівень професіоналізму та відповідальності співробітників цієї служби на досліджуваному підприємстві. Більшість фахівців виконують свої обов'язки дуже добре або добре, що свідчить про їхню компетентність та високий рівень виконання функцій. Це важливий аспект для ефективної логістичної діяльності підприємства, оскільки відправникові імплементації логістичних

рішень і оптимізації ланцюга постачання до впровадження та контролю цих рішень на практиці.

Таблиця 2.7

Вихідні дані для аналізу витрат обігу підприємства, тис.грн.

Витрати	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення
Адміністративні витрати	5424	7099	1675
Витрати на збут	4561	2972	-1589
Інші операційні витрати	2422	3778	1356

Продовження таблиці

Витрати на оплату праці	2569	3458	889
Фінансові витрати	2456	3420	964
Інші витрати	1458	1896	438
Разом витрати	18890	22623	3733

У таблиці наведено важливу інформацію щодо витрат підприємства за попередній та звітний роки, а також вказані відхилення між ними. Оцінка цих відхилень допомагає підприємству визначити, як ефективно воно управляло своїми витратами та визначити потребу в подальших заходах для оптимізації витрат та збільшення ефективності фінансової діяльності. З аналізу таблиці видно, що загальні витрати підприємства зросли, основною причиною чого стали збільшення адміністративних, інших операційних та фінансових витрат. Водночас, витрати на збут та інші витрати скоротилися. Ця інформація може служити основою для подальших стратегічних рішень та заходів з метою оптимізації витрат і забезпечення сталого фінансового розвитку підприємства.

Таблиця 2.8

Вплив зміни темпів зміни витрат підприємства на реалізацію продукції на зміну рентабельності діяльності ТОВ «Прогрес-Т»

Показники	2021	2022	Абсолютний приріст 2022/2021
Собівартість 1 грн. реалізованої продукції	0,79	0,80	0,01
Операційні витрати на 1 грн. чистого доходу від реалізації продукції	1,03	1,04	0,01
Рентабельність продукції	0,75	0,95	0,2
Рентабельність діяльності	0,59	0,76	0,17

На основі наданих фінансових показників для 2021 та 2022 років можна визначити кілька важливих тенденцій. По-перше, собівартість 1 грн. реалізованої продукції зросла незначно, на 0,01 грн., у 2022 році. Це може свідчити про певний ріст витрат на виробництво продукції. Підприємству слід уважно аналізувати цей показник і вживати заходів для ефективного контролю над виробничими витратами.

По-друге, операційні витрати на 1 грн. чистого доходу від реалізації продукції також зросли на 0,01 грн. У контексті зростання цього показника, підприємство повинно ретельно переглянути свої операційні процеси та витрати, щоб забезпечити ефективність та оптимізацію витрат.

Позитивними показниками є значне покращення рентабельності продукції та рентабельності діяльності. Рентабельність продукції зросла на 0,2, а рентабельність діяльності на 0,17 у порівнянні з попереднім роком. Ці зміни можуть бути наслідком покращення виробничих процесів або збільшення цін на продукцію.

У цілому, підприємство продемонструвало певне покращення фінансових результатів у 2022 році, проте важливо надалі слідкувати за витратами та шукати можливості для оптимізації операцій з метою підтримання сталого росту та підвищення конкурентоспроможності.

Таблиця 2.9

Аналіз динаміки та структури оборотних активів підприємства

№ з/п	Складові майна	Джерело інформації	Станом на кінець року				Відхилення	
			Попередній рік		Звітний рік			
			тис.гр н.	%	тис. грн.	%	тис.гр н.	%
1	Оборотні активи (ОА)	Форма 1, рядок 260	10115	7,35	7359	8,91	-2756	-92,74
1.1	Запаси (З)	Форма 1, сума рядків 100-140	7641	23,16	5617	14,02	-2024	-26,37
1.2	Дебіторська заборгованість і одержані векселі (ДЗ)	Форма 1, рядок 150 + рядок 160 + сума рядків 170-210	1770	28,73	1375	35,64	-395	-22,37

Продовження таблиці

1.3	Інвестиції (ГК+ ПФІ Грошові кошти і поточні фінансові)	Форма 1, Сума рядків 220, 230 та 240	1520	13,37	1341	29,65	-179	-11,71
1.4	Інші оборотні активи	Форма 1, рядок 250	1578	10,89	1423	16,25	-155	-9,84
2	Витрати майбутніх періодів	Форма 1, рядок 270	578	19,17	689	25,31	111	19,21
3	Необоротні активи та групи вибуття	Форма 1, рядок 275	9935	13,26	11245	36,21	1310	13,30

У таблиці наведено порівняння стану складових майна підприємства на кінець звітнього року та попереднього року. Аналізуючи дані, можна виділити кілька ключових висновків.

Спочатку варто відзначити, що загальні оборотні активи компанії зменшилися на 92.74%, що є значним спадом. Головними чинниками цього зменшення були "Запаси" та "Дебіторська заборгованість і одержані векселі," які скоротилися на 26.37% та 22.37% відповідно. Ці зміни можуть свідчити про оптимізацію управління запасами та покращення врегулювання боргів з клієнтами.

Інші оборотні активи також скоротилися на 9.84%, що може бути наслідком перегляду активів компанії або їхнього зменшення.

У той же час, витрати майбутніх періодів зросли на 19.21%, що вказує на більші витрати на майбутні послуги або проекти.

Необоротні активи та групи вибуття збільшилися на 13.30%, що може свідчити про великий приріст цих активів.

Таблиця 2.10

Аналіз пасивів ТОВ «Прогрес-Т»

Показники	2021 р	2022р	Абсолютний приріст, +/-	Відносний приріст, %
Власний капітал	20092	18604	-1488	-7,4

Продовження таблиці

Довгострокові зобов'язання і забезпечення	57	0	-57	-100
Поточні зобов'язання і забезпечення	16307	14831	-1476	-9,1
Поточна кредиторська заборгованість:				
за продукцію, товари, роботи, послуги	3897	3490	-407	-10,4
за розрахунками з бюджетом	1188	5483	4295	361,5
за розрахунками зі страхування	366	354	-12	-3,3
за розрахунками з оплати праці	1147	1433	286	24,9
Поточні забезпечення	2	1	-1	-50,0
Інші поточні зобов'язання	5087	9707	-5637	-58,1

З таблиці видно, що за рік 2022 власний капітал зменшився на 7,4% порівняно з 2021 роком, скоріше за все, внаслідок збитків або інших фінансових операцій. Довгострокові зобов'язання і забезпечення в цьому році скоротились на 100%, що може бути наслідком реструктуризації боргів або повернення позикодавцям. Поточні зобов'язання і забезпечення також скоротилися на 9,1%. Зменшення обсягу поточних кредиторських заборгованостей за продукцію, товари, роботи, послуги, а також збільшення заборгованості за розрахунками з бюджетом і оплати праці можуть бути наслідком змін у фінансовому плані або податкових зобов'язань. Поточні забезпечення зменшилися на 50%, що також може бути результатом фінансових операцій або змін у бізнес-процесах. Інші поточні зобов'язання зменшилися на 58,1%, і це може бути зв'язано зі зменшенням інших видів заборгованостей або операційною діяльністю компанії.

Загалом, зниження власного капіталу і зобов'язань у 2022 році може бути важливими для фінансового стану компанії і вимагає подальшого аналізу та розгляду фінансової стратегії підприємства.

Таблиця 2.11

Аналіз фінансових результатів господарської діяльності ТОВ**«Прогрес-Т»**

Показники	2021	2022	Абсолютний приріст	Відносний приріст, %
-----------	------	------	--------------------	----------------------

Продовження таблиці

Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	55903	60115	46,2	7,5
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	44130	48063	42,6	8,9
Валовий прибуток	11773	12052	61,6	2,4
Інші операційні доходи	1390	2354	159,3	69,4
Адміністративні витрати	5424	7099	63,0	30,9
Витрати на збут	4561	2972	51,2	-34,8
Інші операційні витрати	2422	3778	129,8	56,0
Фінансовий результат від операційної діяльності	756	557	78,7	-26,3
Фінансовий результат до оподаткування	756	557	78,7	-26,3
Витрати з податку на прибуток	426	100	309,6	-76,5
Чистий фінансовий результат	330	457	3,4	38,5

З таблиці видно, що у 2022 році компанія показала позитивну динаміку в багатьох показниках. Чистий дохід від реалізації продукції збільшився на 7,5%, що свідчить про зростання обсягів продажів. Собівартість реалізованої продукції також зросла на 8,9%, але валовий прибуток збільшився на 2,4%, що може бути наслідком оптимізації виробничих процесів або підвищення цін на продукцію.

Інші операційні доходи збільшилися на 69,4%, що може бути результатом росту інших операційних доходів компанії. Адміністративні витрати та витрати на збут також зросли на 30,9% і 34,8% відповідно, що може вимагати уваги щодо управління витратами.

Фінансовий результат від операційної діяльності зменшився на 26,3%, але загальний фінансовий результат до оподаткування показав також від'ємну динаміку, зменшившись на 26,3%. Однак витрати з податку на прибуток зросли на 76,5%, що може вказувати на складність фіскальної ситуації компанії. Незважаючи на це, чистий фінансовий результат виріс на 38,5%.

Загалом, ТОВ «Майстеркабель» виявила зростання обсягів продажів та доходів, але важливо уважно аналізувати витрати та фіскальну ситуацію для забезпечення стійкості та прибутковості діяльності.

Таблиця 2.12

Аналіз показників ліквідності ТОВ «Прогрес-Т»

Показники	2021	2022	Абсолютний приріст
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,001	0,001	0
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,15	0,12	-0,03
Коефіцієнт покриття	0,62	0,50	-0,12
Чистий оборотний капітал, тис. грн.	-6150	-7472	-1322

У 2022 році компанія показала змішаний фінансовий результат. Чистий дохід від реалізації продукції виріс на 7,5%, що свідчить про збільшення обсягу продажів. Проте, собівартість реалізованої продукції також зросла на 8,9%, що може вказувати на підвищення витрат на виробництво.

Адміністративні витрати та інші операційні витрати зросли на 30,9% та 56% відповідно, що може вимагати уваги щодо управління операційними витратами.

Коефіцієнти ліквідності та фінансової стійкості показали погіршення фінансової ситуації компанії, що може вимагати ретельного аналізу та прийняття заходів для покращення фінансової стійкості.

Загалом, показники свідчать про збільшення обсягу реалізації продукції, але разом з тим і збільшення витрат, що вплинуло на фінансовий результат та ліквідність компанії. Наявність проблем у фінансовій ситуації вимагає уважного аналізу та прийняття заходів для покращення фінансової стабільності.

Таблиця 2.13

Аналіз показників платоспроможності ТОВ «Прогрес-Т»

Показники	2021	2022	Абсолютний приріст
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами	-0,61	-1,02	-0,41
Коефіцієнт платоспроможності	0,19	0,20	0,01
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-1,65	-1,98	-0,33

Продовження таблиці

Коефіцієнт фінансування	4,39	3,93	-0,46
-------------------------	------	------	-------

У 2022 році показники фінансової стійкості компанії не покращилися. Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами погіршився на 0,41, що може вказувати на зменшення фінансової стійкості. Коефіцієнт платоспроможності виріс на 0,01, що свідчить про невелике поліпшення здатності компанії виконувати свої фінансові зобов'язання.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу погіршився на 0,33, що може вказувати на зменшення фінансової гнучкості компанії. Коефіцієнт фінансування зменшився на 0,46, що свідчить про зниження здатності компанії привертати фінансування.

Узагальнюючи, фінансова стійкість компанії погіршилася в порівнянні з 2021 роком, що може вимагати уважного аналізу та прийняття заходів для відновлення стабільності.

Таблиця 2.14

Аналіз показників рентабельності ТОВ «Прогрес-Т»

Показники	2021	2022	Абсолютний приріст
Коефіцієнт рентабельності продукції	0,75	0,95	0,2
Коефіцієнт рентабельності активів	2,07	2,36	0,29
Коефіцієнт рентабельності діяльності	0,59	0,76	0,17
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	8,95	12,19	3,24

У 2022 році компанія покращила свою рентабельність за всіма показниками порівняно з 2021 роком. Коефіцієнт рентабельності продукції зріс на 0,2, що свідчить про покращення прибутковості виробництва. Коефіцієнт рентабельності активів збільшився на 0,29, що означає більш ефективне використання активів компанією. Коефіцієнт рентабельності діяльності зріс на 0,17, що свідчить про покращення ефективності загальної діяльності компанії. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу зрос на 3,24, що вказує на покращення прибутковості власного капіталу.

Узагальнюючи, компанія покращила свою фінансову продуктивність в 2022 році, що може свідчити про більш ефективне використання ресурсів та покращення її фінансового стану.

Щорічно ТОВ «Прогрес-Т» здійснює інвестування в свою діяльність, зосереджуючи увагу на таких напрямках, як:

Удосконалення обслуговування клієнтів, включаючи придбання нових Інформаційно-технологічних рішень. Це спрямовано на поліпшення обслуговування клієнтів та вдосконалення комунікації з ними.

Удосконалення транспортного парку. Ця інвестиційна діяльність спрямована на модернізацію автопарку компанії, заміну застарілих транспортних засобів на більш сучасні та ефективні, що допомагає покращити якість та надійність перевезень.

Удосконалення логістичної системи. Це означає покращення процесів управління логістикою, збільшення продуктивності та зменшення затрат на логістичні послуги.

Річне фінансування інвестиційної діяльності на підприємстві планується в залежності від актуальних потреб компанії, і ці потреби визначаються на підставі обраного напрямку розвитку та стратегії підприємства.

Таблиця 2.15

Розмір інвестиційних витрат ТОВ «Прогрес-Т»

Показники	2021	2022	Абсолютний приріст	Відносний приріст, %
Інвестиції у придбання нових ІТ-технологій	18	10	-8	-44,4
Інвестиції в нові види транспорту	31	26	-5	-16,1
Інвестиції в логістику та складське господарство	15	6	-9	-60,0
Разом	64	42	-22	-34,4

У 2022 році ТОВ «Прогрес-Т» здійснило інвестиції в інноваційні проекти з метою поліпшення різних аспектів своєї діяльності. Незважаючи на скорочення загальних інвестиційних витрат на 34,4%, компанія здійснила низку важливих інвестицій, таких як удосконалення обслуговування клієнтів

через придбання нових ІТ-технологій, удосконалення транспортного парку і логістичної системи.

Хоча інвестиції в нові ІТ-технології скоротилися на 44,4% і досягли 10 тисяч гривень, це свідчить про певні зміни в стратегії підприємства, можливо, спрямовані на оптимізацію та раціоналізацію витрат. Також інвестиції в нові види транспорту скоротилися на 16,1%, досягнувши 26 тисяч гривень, і інвестиції в логістику та складське господарство зменшилися на 60,0%, до 6 тисяч гривень. Всі ці зміни можуть свідчити про зміну акцентів та стратегії розвитку підприємства.

2.2. Дослідження внутрішнього та зовнішнього середовища ТОВ «Прогрес-Т»

Здатність фахівців до виконання функцій дуже важлива для забезпечення ефективного логістичного процесу та оптимізації витрат на логістику. Такий підхід допомагає підприємству досягати своїх стратегічних цілей та підвищувати конкурентоспроможність на ринку.

Таблиця 2.16

Оцінка процесу створення і підтримки іміджу підприємства

Напрями створення і підтримки іміджу підприємства	Характеристика напрямку	Оцінка, бали				
		1	2	3	4	5
Бачення	Бачення - уявлення про навколишню дійсність - справжню або майбутню.				+	
Корпоративна місія	Корпоративна місія - суспільно-значимий статус, соціально значуща роль організації. Місія - стратегічний інструмент, що ідентифікує цільовий ринок і широко визначальний бізнес, або основну діяльність підприємства.			+		
Корпоративна індивідуальність	Корпоративна індивідуальність - цінності, думки і норми поведінки, що розділяються в організації і визначають суть індивідуальної корпоративної культури.					+
Корпоративна ідентичність	Корпоративна ідентичність - це система комунікативних засобів, - назв, символів, знаків, логотипу, кольорів, міфів, ритуалів, - що проектують, або що відображають індивідуальність організації.					+

На основі оцінок, поданих у таблиці 2.16, можна зробити висновок щодо процесу створення і підтримки іміджу підприємства. Всі чотири напрями, такі як "Бачення," "Корпоративна місія," "Корпоративна індивідуальність," і "Корпоративна ідентичність," отримали оцінки на рівні 4 бали і вище, що свідчить про те, що процес створення іміджу підприємства належним чином розроблений та підтримується.

Це позитивний сигнал, оскільки сильний імідж може позитивно позначитися на стосунках з клієнтами, створити конкурентну перевагу та сприяти успішній діяльності підприємства. Однак для подальшого покращення іміджу може бути корисним провести більший обсяг досліджень і аналізу в цих напрямках, щоб виявити можливі шляхи поліпшення і підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку.

Таблиця 2.17

Оцінка рівня якості маркетингового дослідження підприємства

Показник	Значення і діапазон оцінки рівня якості дослідження	Оцінка в балах
1.Досягнення цілей дослідження	Досягнуті усі заплановані цілі. Досягнуті основні заплановані цілі. Досягнуті не усі заплановані цілі.	3
2.Терміни виконання досліджень	Виконано достроково. Виконано у встановлені терміни.	3
3.Цінність результатів	Дуже висока. Висока. Значна. Не висока. Низька. Дуже низька. Практично відсутній (критичний показник).	3
4.Рівень новизни результатів	Високий (результати нові). Середній (окремі результати не нові). Невисокий (значна частина результатів не нова). Низький (нові результати відсутні, критичний показник).	2
5.Актуальність і значущість дослідження	Дуже висока. Висока. Значна. Не висока. Низька. Дуже низька. Практично відсутній (критичний показник).	2
6.Можливий масштаб впровадження результатів	Міждержавний. Державний (міжгалузевий). Галузевий. Декілька підприємств. Одне підприємство.	2
7.Технічний рівень дослідження	Відповідність використовуваних технічних засобів сучасним досягненням техніки.	3
8.Науково-методологічний рівень дослідження	Відповідність використання методів, принципів і сучасним досягненням науки.	1
9.Методичний рівень дослідження	Відповідність використання методик сучасним досягненням науки.	1
10.Передумови реалізації (впровадження) результатів	Дуже висока. Висока. Значна. Не висока. Низька. Дуже низька. Практично відсутній.	2
11.Наявність публікацій	Кількість публікацій (монографії, статей і т. п.) за кордоном. Кількість публікацій в Україні.	1
12.Якість оформлення проведених досліджень	Відповідність вимогам стандартів.	2
13.Об'єми реалізації (впровадження) результатів	Повністю впроваджені. Частково впроваджені. Не впроваджені.	3
14.Ефективність реалізації результатів	Дуже висока. Висока. Не висока. Не ефективна.	3
	Загальна оцінка	31

На основі аналізу рівня якості маркетингових досліджень підприємства можна зробити висновок про високу якість проведених досліджень. Отримана загальна оцінка складає 31 бал, що входить у діапазон від 29 до 42 балів, що відповідає високому рівню якості досліджень.

Високий рівень якості маркетингових досліджень свідчить про їхню важливість та цінність для підприємства. Отримані результати досліджень можуть бути успішно використані для вирішення проблем та підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку.

Таблиця 2.18

Розрахунок критеріїв ТОВ «Прогрес-Т»

Критерій	Оцінка, балів					Вага	Зважена оцінка, балів	
	1	2	3	4	5			
Ринкова частка	1	1	2	1	1	0,1	0,12	
Якість продукту	3	2	3	2	3	0,4	1,04	
Стадія життєвого циклу продукту	4	4	4	2	5	0,05	0,19	
Прихильність покупців	3	3	4	4	3	0,3	1,02	
Рентабельність продаж	2	2	3	1	1	0,1	0,18	
Ступінь вертикальної інтеграції	1	1	1	2	1	0,05	0,06	
Конкурентоспроможність								2,61

На основі наданих даних і зважених оцінок різних критеріїв можна зробити висновок щодо оцінки ситуації підприємства. Загальний підсумок склав 2.18 бали, що можна вважати позитивним показником. Це свідчить про те, що підприємство має певні конкурентні переваги на ринку, такі як висока якість продукту, прихильність покупців і відносно невеликий рівень конкуренції.

Проте важливо враховувати, що оцінка ситуації на ринку є динамічною і може змінюватися з часом. Тому підприємству слід постійно аналізувати свої показники і вчасно реагувати на зміни в зовнішньому середовищі та конкуренції. Важливо також розглядати цю оцінку як один із компонентів стратегічного управління і використовувати її для прийняття рішень щодо розвитку підприємства.

Таблиця 2.19

Розрахунок критеріїв Фінансового стану ТОВ «Прогрес-Т»

Критерій	Оцінка, балів					Вага	Зважена оцінка, балів
	5	4	3	2	1		
Ліквідність	5	5	4	5	5	0,05	0,24
Оборотність оборотних активів	4	4	5	4	5	0,05	0,22
Фондовіддача	4	4	5	4	5	0,1	0,44
Рентабельність власного капіталу	4	4	5	4	4	0,2	0,84
Фінансова незалежність	4	4	5	4	4	0,1	0,42
Стабільність отримання прибутку	5	5	5	5	5	0,5	2,5
Фінансове становище							4,66

На основі розрахунків критеріїв фінансового стану ТОВ «Прогрес-Т» можна зробити висновок. Загальний підсумок склав 4,66 бали, що є досить позитивним показником. Це свідчить про те, що фінансове становище підприємства в цілому є стабільним та позитивним, з високою рентабельністю власного капіталу та стабільністю отримання прибутку.

Проте важливо враховувати, що оцінка фінансового стану є статичною, і вона може не відображати всі можливі ризики та виклики, з якими стикається підприємство. Тому підприємству важливо також проводити аналіз динаміки фінансових показників та розглядати цю оцінку як один із інструментів стратегічного управління для прийняття рішень щодо подальшого розвитку і фінансового забезпечення підприємства.

Таблиця 2.20

Розрахунок критеріїв Стану середовища ТОВ «Прогрес-Т»

Критерій	Оцінка, балів					Вага	Зважена оцінка, балів
	5	4	3	2	1		
Інновації та НТП	5	5	5	5	5	0,1	0,5
Інфляція	1	2	1	2	1	0,1	0,14
Варіація попиту	3	2	2	1	1	0,3	0,54

Продовження таблиці

Державне регулювання галузі	1	1	1	1	1	0,15	0,15
Агресивність конкурентів	4	3	4	4	4	0,3	1,14
Маркетингові та рекламні можливості	2	2	4	2	4	0,05	0,14
Стабільність середовища							2,61

За результатами розрахунку критеріїв стану середовища (СС) ТОВ «Прогрес-Т», загальна оцінка складає 2,61 бали. Це свідчить про те, що середовище, в якому діє підприємство, має певний рівень стабільності. Більшість критеріїв отримали досить позитивні оцінки, вказуючи на наявність можливостей для інновацій та розвитку.

Проте слід враховувати, що оцінка середовища також є статичною та може змінюватися з часом. Важливо постійно відстежувати зміни в зовнішньому середовищі, реагувати на них та враховувати при прийнятті стратегічних рішень для забезпечення успішності підприємства.

Таблиця 2.21

PEST-аналіз для ТОВ «Прогрес-Т»

Політичні фактори	Економічні фактори
Законодавче середовище. зміни в податковому, торговельному та регуляторному законодавстві, що можуть впливати на бізнес. Політична стабільність. ризики, пов'язані з політичною нестабільністю, виборами та політичними рішеннями. Міжнародні відносини. торговельні угоди, санкції та інші фактори, які впливають на міжнародні відносини.	Економічний цикл. фаза циклу (рецесія, зростання, спад) впливає на попит на товари та послуги. Інфляція. зростання цін на товари та послуги. Валютні курси. коливання валютних курсів можуть впливати на імпорт та експорт. Споживчі витрати. рівень безробіття та доходи споживачів.
Соціокультурні фактори	Технологічні фактори
Зміни в смаках та перевагах споживачів. вплив на ринкові тенденції та попит на продукцію. Демографічні та соціальні тенденції. розподіл населення за віком, статтю та інші соціальні чинники. Соціальні цінності. зміни в цінностях та соціокультурних уявленнях споживачів.	Інновації. нові технології та продукти, які можуть покращити ефективність та конкурентоспроможність підприємства. Швидкість технологічних змін. як швидко змінюються технології в галузі. Інтернет та цифрова трансформація. вплив цифрових технологій на бізнес-процеси та способи комунікації з клієнтами.

PEST-аналіз для ТОВ «Прогрес-Т» включає ретельний огляд політичних, економічних, соціокультурних та технологічних факторів, які можуть впливати на діяльність підприємства.

Політичні фактори включають в себе законодавче середовище та політичну стабільність, а також міжнародні відносини, що можуть мати важливе значення для бізнесу.

Економічні фактори включають фази економічного циклу, інфляцію, валютні курси та рівень споживчих витрат. Розуміння економічних процесів і їх впливу на підприємство допомагає адаптувати стратегію та планування.

Соціокультурні фактори враховують зміни в смаках та перевагах споживачів, демографічні тенденції та соціокультурні цінності. Розуміння соціальних аспектів допомагає виробникам адаптувати продукцію та маркетингові стратегії.

Технологічні фактори враховують інновації, швидкість технологічних змін та вплив цифрової трансформації на бізнес-процеси. Високий технологічний рівень може покращити конкурентоспроможність та забезпечити конкурентні переваги.

Всі ці фактори важливі для розвитку стратегії та управління ризиками на підприємстві «Прогрес-Т». Аналіз ПЕСТ-факторів допомагає компанії бути впевненою в прийнятті інформованих рішень та адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі.

Таблиця 2.22

Зведений профіль позиціонування елементів SWOT

Ступінь впливу елементів діяльності підприємства на	Елементи SWOT											
	Можливості			Загрози			Сильні сторони			Слабкі сторони		
	Імовірність реалізації			Імовірність виникнення			Імовірність підтримки і розвитку			Імовірність подолання		
	висока	середня	низька	висока	середня	низька	висока	середня	низька	висока	середня	низька

Продовження таблиці

Сильний вплив		+		+			+				+	
Помірний вплив		+			+			+			+	
Слабкий вплив			+		+			+				+

Зведений профіль позиціонування елементів SWOT для ТОВ «Прогрес-Т» відображає, що підприємство має сильні сторони та можливості, які мають сильний вплив на його діяльність. Це означає, що внутрішні та зовнішні фактори сприяють успішному розвитку компанії.

З іншого боку, існують загрози та слабкі сторони, які також мають вплив на підприємство, але ступінь їх впливу помірний. Це вказує на необхідність уважного контролю над ризиками та удосконалення слабких аспектів діяльності.

У цілому, ТОВ «Прогрес-Т» має перспективи для подальшого розвитку, але важливо ретельно аналізувати і враховувати всі аспекти SWOT-аналізу для досягнення стабільності та успіху в діловій сфері.

Таблиця 2.23

SWOT – аналіз

Зовнішнє середовище підприємства			
Можливості	бал	Загрози	бал
1. Ріст попиту на інформаційні технології.	и	1. Збільшена конкуренція в галузі ІТ.	и
2. Можливість розширення географії обслуговування клієнтів.	8	2. Зміни в законодавстві, які можуть вплинути на індустрію.	6
3. Зниження податкових ставок для ІТ-підприємств.		3. Можливі ризики від кібератак.	
Середня оцінка		Середня оцінка	

Продовження таблиці

Внутрішнє середовище підприємства	Сильні сторони 1. Висококваліфікований персонал. 2. Сучасні ІТ-технології та інфраструктура. 3. Стабільні фінансові показники. Середня оцінка	Бали 9	Поле «Сильні сторони і можливості» 8 балів	Поле «Сильні сторони і загрози» 3 балів
	Слабкі сторони 1. Обмежений бюджет на інновації. 2. Відсутність диверсифікації послуг. 3. Залежність від обмеженої кількості клієнтів. Середня оцінка	Бали 2	Поле «Сильні сторони і можливості» 3 балів (Слабкі сторони і можливості)	Поле «Сильні сторони і загрози» 4 балів (Слабкі сторони і загрози)

Далі розглянемо систему стратегічних цілей підприємства в табл. 2.24.

Таблиця 2.24

Система стратегічних цілей підприємства

Корпоративні цілі	Цілі розвитку бізнесу	Функціональні цілі
<ul style="list-style-type: none"> - Збільшити чистий дохід від реалізації продукції на 15% протягом наступних трьох років. - Розширити географічну присутність на нові ринки і забезпечити, щоб 20% виручки отримувалося від міжнародних клієнтів протягом наступних двох років. - Збільшити задоволеність клієнтів на 10% протягом наступного року. - Знизити собівартість продукції на 5% протягом наступних двох років. 	<ul style="list-style-type: none"> - Розробити та впровадити новий продукт на ринок протягом наступних 12 місяців. - Розширити співпрацю з ключовими партнерами та забезпечити 15% збільшення обсягу продажів через партнерів наступного року. - Впровадити програму постійного навчання та розвитку персоналу для підвищення навичок та компетенцій працівників. - Здійснити аудит конкурентної середовища. 	<ul style="list-style-type: none"> - Для відділу маркетингу. Збільшити усвідомленість бренду на 20% протягом наступного року. - Для відділу розробки. Розробити два нових модулі для продукту наступного кварталу. - Для відділу продажів. Збільшити обсяги продажів на 10% протягом наступних шести місяців. - Для відділу ІТ. Підвищити надійність мережі та систем безпеки на 15% протягом наступних трьох місяців.

Цілі поділені на три основні рівні. корпоративні, цілі розвитку бізнесу та функціональні цілі.

Корпоративні цілі відображають вищий рівень стратегічного планування і вказують на головні напрямки діяльності підприємства в цілому. Вони пов'язані із фінансовою діяльністю, географічною присутністю, задоволеністю клієнтів та оптимізацією витрат.

Цілі розвитку бізнесу фокусуються на конкретних напрямках розвитку підприємства, як-от розробка нових продуктів, партнерства чи аналіз конкурентної середовища. Ці цілі можуть бути спрямовані на розширення діяльності або підвищення конкурентоспроможності на ринку.

Функціональні цілі визначають ключові завдання для конкретних відділів або команд в межах підприємства. Це можуть бути задачі зі збільшення усвідомленості бренду, розробки нових модулів для продукту, оптимізації продажів або підвищення інфраструктурної надійності. Ці цілі допомагають конкретизувати завдання на рівні відділів і спрямовують їхні зусилля на досягнення корпоративних та бізнес-цілей.

Загалом, ця система цілей демонструє ієрархічний підхід до стратегічного планування, де верхній рівень визначає загальні напрямки, а нижчі рівні конкретизують завдання та дії для досягнення цих напрямків.

Отже, на основі наданого SWOT-аналізу для підприємства ТОВ «Прогрес-Т», що спеціалізується на оптових поставках кабельно-провідникової продукції, можна зробити такі висновки:

Сильні сторони:

Підприємство має висококваліфікований персонал, що, ймовірно, добре розуміє специфіку ринку кабельно-провідникової продукції.

Інноваційні продукти можуть дозволити підприємству випереджати конкурентів або відповідати конкретним потребам клієнтів.

Фінансова стійкість та доступ до капіталу можуть забезпечити потреби у розвитку та інноваціях.

Велика база клієнтів та добра репутація свідчать про надійність підприємства на ринку.

Слабкі сторони:

Обмежені ресурси можуть заважати швидкому розширенню або адаптації до змін ринку.

Недостатній фокус на інноваціях може призвести до відставання від конкурентів.

Високі адміністративні витрати знижують прибутковість.

Проблеми з кадрами можуть призвести до втрати ключових спеціалістів.

Можливості:

Ринок кабельно-провідникової продукції може зростати, особливо в регіонах з активним будівництвом або модернізацією інфраструктури.

Партнерства з ключовими учасниками ринку можуть збільшити обсяги продажу.

Загрози:

Залежність від закордонних ринків може призвести до проблем через економічні або політичні кризи в цих країнах.

Швидкі технологічні зміни в галузі можуть зробити деякі продукти підприємства застарілими.

Збільшення конкуренції або входження нових гравців на ринок.

Рекомендації:

Зосередитися на розширенні асортименту продукції, інтегруючи нові технології.

Оптимізувати адміністративні витрати та процеси, зокрема через автоматизацію та вдосконалення внутрішніх систем.

Розробити стратегію залучення та утримання ключового персоналу, включаючи навчання та професійний розвиток.

Зміцнити партнерські відносини та розширити присутність на нових ринках.

З урахуванням специфіки ТОВ «Прогрес-Т», ці рекомендації

допоможуть підприємству зміцнити своє становище на ринку та досягти більшої конкурентоспроможності.

Таблиця 2.26

Оцінка стратегічних альтернатив підприємства за факторами стратегічного вибору

Фактори стратегічного вибору	Вага фактору	Альтернатива 1		Альтернатива 2		Альтернатива 3	
		Оцінка в балах	Зважена оцінка	Оцінка в балах	Зважена оцінка	Оцінка в балах	Зважена оцінка
1. Відповідність альтернативи факторам зовнішнього середовища	0,1	4	0,4	3	0,3	5	0,5
2. Відповідність альтернативи внутрішньому потенціалу	0,15	5	0,75	4	0,6	5	0,75
3. Рівень ризику стратегічної альтернативи	0,1	5	0,5	4	0,4	4	0,4
4. Економічний вплив на майбутнє підприємства	0,15	4	0,60	5	0,75	4	0,75
5. Відповідність місії підприємства і спроможність досягати стратегічні цілі	0,1	3	0,3	5	0,5	4	0,4
6. Спроможність забезпечувати стійку конкурентну перевагу на ринку	0,2	5	0,10	4	0,8	5	0,1
7. Прийнятність альтернативи для стейкхолдерів	0,1	4	0,4	4	0,4	3	0,3
8. Досвід реалізації минулих стратегій	0,05	2	0,1	5	0,25	3	0,15
9. Фактор часу	0,05	5	0,25	5	0,25	5	0,25
Разом	1,0	-	3,4	-	4,25	-	3,6

За результатами аналізу таблиці 2.26 можна визначити декілька ключових аспектів щодо стратегічних альтернатив підприємства.

Відносно відповідності альтернативи факторам зовнішнього середовища найкраще позиціонується Альтернатива 3. Це свідчить про те, що дана стратегія має найбільші перспективи з урахуванням зовнішнього контексту, у якому оперує підприємство.

У контексті відповідності внутрішньому потенціалу підприємства Альтернативи 1 і 3 демонструють найвищий рівень відповідності. Це свідчить

про те, що обидві ці стратегії найбільше відповідають внутрішнім ресурсам і можливостям ТОВ «Прогрес-Т».

Що стосується рівня ризику стратегічної альтернативи, то всі три альтернативи демонструють порівняно високий рівень з мінімальною відмінністю між ними.

З огляду на економічний вплив на майбутнє підприємства Альтернатива 2 виявляється найбільш привабливою, тоді як Альтернативи 1 і 3 мають однакову оцінку.

Альтернатива 2 також є найбільш відповідною місії підприємства та його спроможності досягати стратегічних цілей.

В усіх аспектах Альтернатива 2 виглядає найбільш перспективною, що робить її оптимальним вибором для реалізації стратегії підприємства.

Далі слід провести більш детальний аналіз та обговорення кожної з цих альтернатив для прийняття інформованого рішення щодо стратегічного вибору для підприємства.

2.3. Оцінка поточної інвестиційної стратегії ТОВ «Прогрес-Т». сильні та слабкі сторони

Для аналізу ринкової кон'юнктури ТОВ «Прогрес-Т», спеціалізованого на оптових поставках **кабельно-провідникової** продукції, можна використовувати уявні дані, які відображають загальні тенденції у цій галузі. Важливо враховувати такі ключові аспекти:

Попит на кабельно-провідникову продукцію стабільно зростає, що обумовлено активним розвитком будівельної галузі та інфраструктури. Однак, в останні роки спостерігається тренд на зростання попиту на продукцію з підвищеними екологічними характеристиками та енергоефективність.

Ринок характеризується високою конкуренцією, що веде до тиску на ціни. ТОВ «Прогрес-Т» здійснює модернізовану цінову політику, але зіткнулося з необхідністю переглянути ціни через зростання витрат на

сировину.

На ринку діють як великі міжнародні компанії, так і місцеві постачальники. Більшість конкурентів зосереджені на стандартних продуктах, але деякі нові гравці пропонують інноваційні рішення, що може вплинути на позиції ТОВ «Прогрес-Т».

Галузь переживає період технологічних змін, зокрема, з розвитком нових типів кабелів, що відповідають сучасним технічним вимогам. ТОВ «Прогрес-Т» має потенціал для інтеграції цих нововведень у своє виробництво.

Зміни в законодавстві щодо стандартів безпеки та екологічності впливають на вимоги до продукції, вимагаючи від компанії адаптації своїх процесів.

Отже, ТОВ «Прогрес-Т» знаходиться у стабільному, але динамічному ринковому середовищі.

Для аналізу конкурентного середовища ТОВ «Прогрес-Т» має таких конкурентів. ТОВ «КПП «ПРОВІДНИК», ТОВ «КПП АЗОВКАБЕЛЬ» та ТОВ «Майстеркабель». Оцінка конкурентоспроможності буде виконана за такими критеріями:

Якість продукції.

Цінова політика.

Рівень обслуговування клієнтів.

Інноваційність продукції.

Географічне покриття.

Фінансова стабільність.

Маркетингова стратегія.

Впровадження технологій.

Відгуки клієнтів.

Розвиток і навчання персоналу.

Конкуренентоспроможність компанії

Критерій оцінки	ТОВ «Прогрес-Т»	ТОВ «КПП «ПРОВІДНИК»	ТОВ «КПП АЗОВКАБЕЛЬ»	ТОВ «Майстеркабель»
Якість продукції	4	5	4	3
Цінова політика	3	4	3	4
Рівень обслуговування клієнтів	4	3	4	5
Інноваційність продукції	3	5	2	4
Географічне покриття	3	4	3	2
Фінансова стабільність	4	3	5	4
Маркетингова стратегія	3	4	3	3
Впровадження технологій	3	5	2	4
Відгуки клієнтів	4	3	4	5
Розвиток і навчання персоналу	3	3	4	4

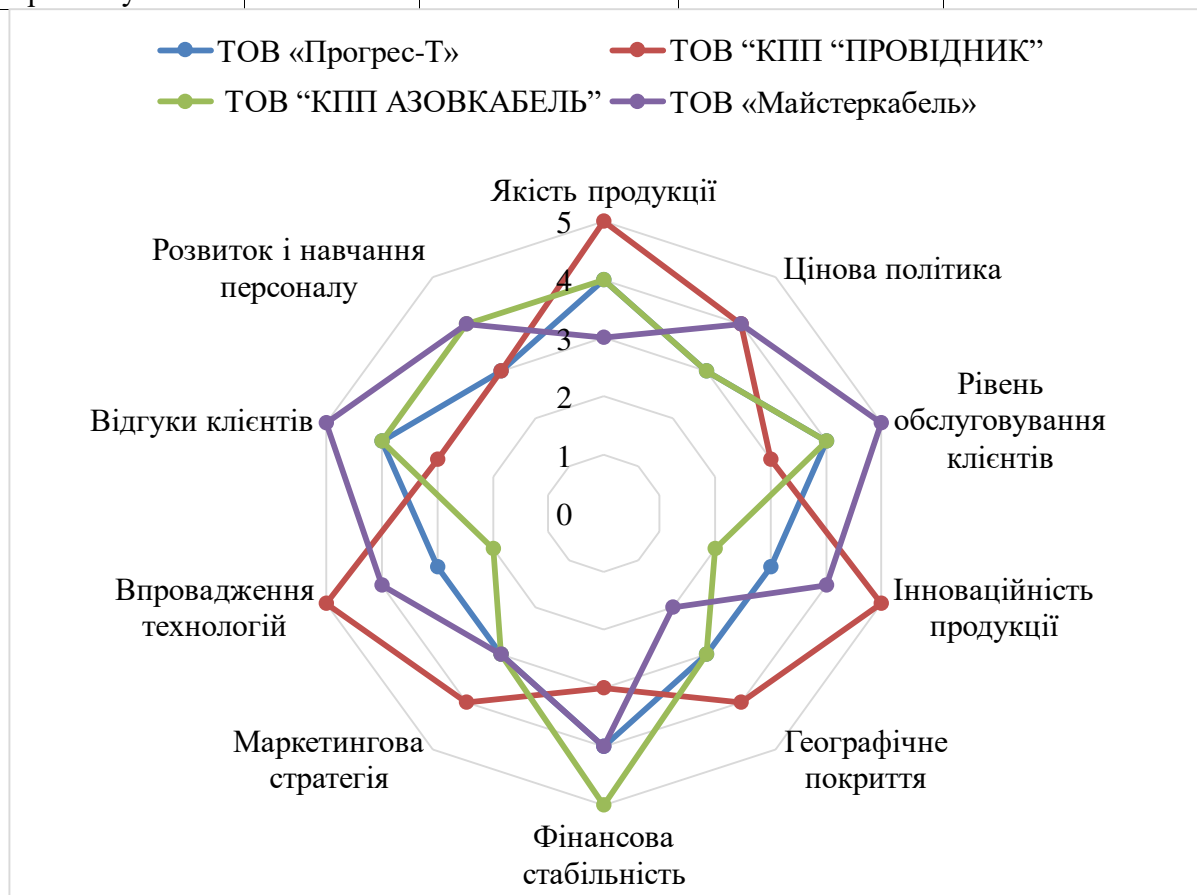


Рис. 2.2. Конкуренентоспроможність компанії

ТОВ «Прогрес-Т» демонструє високу якість продукції та добрий рівень обслуговування клієнтів, проте має простір для поліпшення в інноваційності та технологічному розвитку. ТОВ «КПП «ПРОВІДНИК» виокремлюється своєю інноваційністю та впровадженням технологій, але має нижчі оцінки у відгуках клієнтів. ТОВ «КПП АЗОВКАБЕЛЬ» виділяється своєю фінансовою стабільністю, хоча відстає в інноваційності. ТОВ «Майстеркабель» має найвищі показники у обслуговуванні клієнтів та відгуках від них, але їй не вистачає географічного покриття.

Загалом, ТОВ «Прогрес-Т» потребує зосередитися на підвищенні інноваційності та ефективності маркетингових стратегій для підтримання конкурентоспроможності на ринку.

На основі наданої інформації про конкурентів ТОВ "Прогрес-Т", можна здійснити такий аналіз конкурентного середовища:

ТОВ «КПП «ПРОВІДНИК»:

Сильні сторони. Можливо, компанія має сильну позицію на ринках з високим попитом на кабельну продукцію, має довгострокові відносини з постачальниками сировини та виробниками, що дає їй перевагу в ціноутворенні.

Слабкі сторони. Може стикатися з обмеженнями в інноваційності або можливо має менш розвинену інфраструктуру для швидкої адаптації до змін на ринку.

ТОВ «КПП АЗОВКАБЕЛЬ»:

Сильні сторони. Компанія може спеціалізуватися на виробництві кабелів для специфічних секторів ринку, що дозволяє їй займати нішу з високою маржинальністю. Також вона може мати сильну місцеву маркетингову кампанію, яка сприяє впізнаваності бренду.

Слабкі сторони. Можливо, зазнає складнощів із глобальним розширенням через відсутність міжнародної логістичної мережі.

ТОВ «Майстеркабель»:

Сильні сторони. Можливо, що компанія має сильну дослідницьку та розвивальну базу, що дозволяє їй розробляти інноваційні продукти. Вона також може активно інвестувати в розвиток технологій і покращення виробничих процесів.

Слабкі сторони. Якщо компанія фокусується на інноваціях, вона може зіткнутися з високими витратами на дослідження та розвиток, що може вплинути на її ціноутворення та прибутковість.

Загальний аналіз для ТОВ "Прогрес-Т":

ТОВ "Прогрес-Т" має забезпечити свої конкурентні переваги, акцентуючи увагу на таких аспектах:

Інноваційність. Впровадження новітніх технологічних рішень і розробка інноваційних продуктів для підтримки конкурентоспроможності.

Оптимізація витрат. Пошук шляхів зниження собівартості без втрати якості продукції для конкуренції з низькою ціною.

Маркетинг та бренд. Розвиток сильної маркетингової стратегії для підвищення впізнаваності бренду та лояльності клієнтів.

Оцінка конкурентоспроможності ТОВ "Прогрес-Т" має включати аналіз цих та інших критеріїв, зокрема, відгуків клієнтів, рівня обслуговування та здатності до швидкого реагування на зміни ринкових умов.

ТОВ «Прогрес-Т» реалізує інвестиційну стратегію, орієнтовану на розширення спектру інноваційних продуктів та послуг, а також на вдосконалення виробничих ланцюгів шляхом інтеграції сучасних технологій та обладнання. Ці кроки мають на меті забезпечення конкурентних переваг на ринку та відповіді на поточні та майбутні ринкові потреби. Стратегія компанії передбачає не тільки зміцнення позицій на внутрішньому ринку, але й активізацію зусиль щодо виходу на нові ринки, що підкріплюється розробкою нових продуктів, які відповідають найвищим стандартам якості та ефективності.

Завдяки увазі до економії ресурсів та оптимізації витрат, підприємство підтримує конкурентоспроможність цін, одночасно підвищуючи загальну

продуктивність і якість. Стратегія також передбачає активне використання фінансових інструментів для зменшення податкового навантаження та збалансування грошових потоків, включаючи створення резервів та використання страхових механізмів для захисту від ринкових ризиків.

Ключовим елементом стратегії є інвестування в розвиток персоналу, яке сприяє підвищенню кваліфікації та професійному зростанню працівників. Це забезпечує внутрішню інноваційну культуру, яка є необхідною для підтримання динаміки розвитку та адаптації до змін умов господарювання.

У сукупності, розгорнута інвестиційна стратегія ТОВ «Прогрес-Т» спрямована на досягнення стабільного розвитку, зміцнення конкурентних позицій та забезпечення довгострокового успіху в умовах змінних ринкових викликів.

ТОВ «Прогрес-Т» активно працює над збільшенням географічної присутності, що дозволяє не лише розширювати клієнтську базу, але й зміцнювати позиції на ринку. Це стає можливим завдяки розвитку мережі збуту та орієнтації на міжнародні ринки, де попит на якісну кабельно-провідникову продукцію зростає. Стратегічний розвиток таких напрямків посилюється акцентом на екологічну відповідальність. Інвестиції компанії в "зелені" технології не тільки покращують її репутацію, але й відкривають доступ до нових сегментів ринку. Підприємство реагує на зростаючий попит споживачів на сталі та екологічно чисті продукти, чим надає нові можливості для розширення та диверсифікації діяльності.

В контексті стратегії управління ризиками ТОВ «Прогрес-Т» зосереджує зусилля на забезпеченні фінансової стабільності. Заходи, що реалізуються, включають створення резервів та використання страхових інструментів, що є важливими для мінімізації потенційних фінансових втрат в умовах нестабільності ринку. Ці дії дозволяють компанії витримувати коливання ринкових умов з меншими економічними наслідками.

Одночасно, підприємство активно розвиває стратегічні партнерські відносини з ключовими постачальниками та дистриб'юторами. Такі відносини

сприяють поліпшенню умов закупівлі, що може включати кращі ціни на сировину та матеріали, а також ефективніші та надійніші канали дистрибуції. В результаті, ТОВ «Прогрес-Т» забезпечується не лише зміцненням своїх ринкових позицій, але й підвищенням загальної рентабельності бізнесу.

ТОВ «Прогрес-Т» приділяє значну увагу фінансовій оптимізації, впроваджуючи інструменти, які сприяють зниженню податкового тягаря і поліпшують управління грошовими потоками. Така стратегія не лише підвищує фінансову ефективність, але й створює умови для сталого економічного зростання. Інвестиції компанії в розвиток персоналу, які охоплюють навчання та підвищення кваліфікації, зміцнюють інноваційний потенціал та сприяють формуванню культури постійного вдосконалення.

Така багатовекторна інвестиційна стратегія, що включає як внутрішнє так і зовнішнє зростання, забезпечує ТОВ «Прогрес-Т» стабільну основу для досягнення стратегічних цілей і адаптації до динамічних умов ринку.

Висновки до розділу 2

Проведений в розділі 2 аналіз сучасного стану формування інвестиційної стратегії ТОВ «Прогрес-Т» дозволив наступні такі висновки.

ТОВ «Прогрес-Т» - спеціалізуються на оптових поставках кабельно-провідникової продукції різних видів, таких як мідний провід, гнучкий провід, обмотувальний провід та силові кабелі з мідними та алюмінієвими жилами. Підприємство має довгострокові партнерські відносини з провідними виробниками галузі в Україні та надає якісну продукцію з мінімальними строками постачання. Їхні основні види діяльності включають кабельно-провідникову продукцію для рухомого складу, силові кабелі та інші продукти.

Товарні групи «Кабельні вироби» і «Силові кабелі» мають помірні коефіцієнти еластичності, що вказує на помірну чутливість обсягу продажу до змін ціни для цих товарних груп. В такому випадку підприємство може зосередитися на підтримці обсягу продажу в цих товарних групах і приділяти

увагу якості продукції та обслуговуванню клієнтів.

У 2022 році компанія показала позитивну динаміку в багатьох показниках. Чистий дохід від реалізації продукції збільшився на 7,5%, що свідчить про зростання обсягів продажів. Собівартість реалізованої продукції також зросла на 8,9%, але валовий прибуток збільшився на 2,4%, що може бути наслідком оптимізації виробничих процесів або підвищення цін на продукцію.

Щорічно ТОВ «Прогрес-Т» здійснює інвестування в свою діяльність, зосереджуючи увагу на таких напрямках, як:

Удосконалення обслуговування клієнтів, включаючи придбання нових Інформаційно-технологічних рішень. Це спрямовано на поліпшення обслуговування клієнтів та вдосконалення комунікації з ними.

Удосконалення транспортного парку. Ця інвестиційна діяльність спрямована на модернізацію автопарку компанії, заміну застарілих транспортних засобів на більш сучасні та ефективні, що допомагає покращити якість та надійність перевезень.

Удосконалення логістичної системи. Це означає покращення процесів управління логістикою, збільшення продуктивності та зменшення затрат на логістичні послуги.

У 2022 році ТОВ «Прогрес-Т» здійснило інвестиції в інноваційні проекти з метою поліпшення різних аспектів своєї діяльності. Незважаючи на скорочення загальних інвестиційних витрат на 34,4%, компанія здійснила низку важливих інвестицій, таких як удосконалення обслуговування клієнтів через придбання нових ІТ-технологій, удосконалення транспортного парку і логістичної системи.

Хоча інвестиції в нові ІТ-технології скоротилися на 44,4% і досягли 10 тисяч гривень, це свідчить про певні зміни в стратегії підприємства, можливо, спрямовані на оптимізацію та раціоналізацію витрат. Також інвестиції в нові види транспорту скоротилися на 16,1%, досягнувши 26 тисяч гривень, і інвестиції в логістику та складське господарство зменшилися на 60,0%, до 6 тисяч гривень. Всі ці зміни можуть свідчити про зміну акцентів та стратегії

розвитку підприємства.

ТОВ «Прогрес-Т» має перспективи для подальшого розвитку, але важливо ретельно аналізувати і враховувати всі аспекти SWOT-аналізу для досягнення стабільності та успіху в діловій сфері.

ТОВ «Прогрес-Т» демонструє високу якість продукції та добрий рівень обслуговування клієнтів, проте має простір для поліпшення в інноваційності та технологічному розвитку. ТОВ «КПП «ПРОВІДНИК» виокремлюється своєю інноваційністю та впровадженням технологій, але має нижчі оцінки у відгуках клієнтів. ТОВ «КПП АЗОВКАБЕЛЬ» виділяється своєю фінансовою стабільністю, хоча відстає в інноваційності. ТОВ «Майстеркабель» має найвищі показники у обслуговуванні клієнтів та відгуках від них, але їй не вистачає географічного покриття.

Загалом, ТОВ «Прогрес-Т» потребує зосередитися на підвищенні інноваційності та ефективності маркетингових стратегій для підтримання конкурентоспроможності на ринку.

Оцінка конкурентоспроможності ТОВ "Прогрес-Т" має включати аналіз цих та інших критеріїв, зокрема, відгуків клієнтів, рівня обслуговування та здатності до швидкого реагування на зміни ринкових умов.

ТОВ «Прогрес-Т» реалізує інвестиційну стратегію, орієнтовану на розширення спектру інноваційних продуктів та послуг, а також на вдосконалення виробничих ланцюгів шляхом інтеграції сучасних технологій та обладнання. Ці кроки мають на меті забезпечення конкурентних переваг на ринку та відповіді на поточні та майбутні ринкові потреби. Стратегія компанії передбачає не тільки зміцнення позицій на внутрішньому ринку, але й активізацію зусиль щодо виходу на нові ринки, що підкріплюється розробкою нових продуктів, які відповідають найвищим стандартам якості та ефективності.

Ключовим елементом стратегії є інвестування в розвиток персоналу, яке сприяє підвищенню кваліфікації та професійному зростанню працівників. Це забезпечує внутрішню інноваційну культуру, яка є необхідною для

підтримання динаміки розвитку та адаптації до змін умов господарювання.

ТОВ «Прогрес-Т» активно працює над збільшенням географічної присутності, що дозволяє не лише розширювати клієнтську базу, але й зміцнювати позиції на ринку.

В контексті стратегії управління ризиками ТОВ «Прогрес-Т» зосереджує зусилля на забезпеченні фінансової стабільності.

ТОВ «Прогрес-Т» приділяє значну увагу фінансовій оптимізації, впроваджуючи інструменти, які сприяють зниженню податкового тягаря і поліпшують управління грошовими потоками.

Така багатовекторна інвестиційна стратегія, що включає як внутрішнє так і зовнішнє зростання, забезпечує ТОВ «Прогрес-Т» стабільну основу для досягнення стратегічних цілей і адаптації до динамічних умов ринку.

РОЗДІЛ 3. СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ТОВ «Прогрес-Т»

3.1. Розробка стратегічних напрямів оптимізації інвестиційної діяльності ТОВ «Прогрес-Т»

У рамках стратегічного управління ТОВ «Прогрес-Т» має розробити напрями для оптимізації інвестиційної діяльності, які передбачають комплексне вдосконалення усіх аспектів інвестування з метою забезпечення максимальної віддачі від капіталовкладень та підтримки стійкого розвитку підприємства. А саме:

- раціоналізація портфеля інвестицій,
- концентрація ресурсів на перспективних проектах з високим потенціалом зростання,
- розробка та впровадження інноваційних продуктів,
- вдосконалення логістичних ланцюгів, а також інвестиції в розвиток персоналу.

Раціоналізація портфеля інвестицій ТОВ «Прогрес-Т» полягає у системному аналізі й оцінці існуючих інвестиційних проектів з метою виявлення та зосередження уваги на найбільш прибуткових та стратегічно важливих напрямках. Даний процес передбачає відход від менш ефективних або ризикованих активів та перерозподіл ресурсів у бік об'єктів, які мають вищий потенціал зростання та відповідають довгостроковій стратегії розвитку компанії.

У процесі раціоналізації портфеля ТОВ «Прогрес-Т» враховуються такі чинники, як поточна рентабельність інвестицій, ризики, асоційовані з кожним напрямком інвестування, і взаємозв'язки між різними інвестиціями. Важливим аспектом є також аналіз трендів ринку, що дозволяє прогнозувати майбутні зміни в економічному середовищі та вчасно адаптувати інвестиційну

стратегію.

Оптимізація портфеля включає в себе ідентифікацію ключових областей для інвестицій, таких як вдосконалення технологічної бази, розробка нових продуктів або вхід у нові ринкові ніші, що можуть забезпечити стабільне зростання компанії. Крім того, компанія може вирішувати про продаж або вихід з проектів, які не відповідають загальній стратегії або не приносять очікуваного рівня доходу.

Завершальним етапом раціоналізації є реалізація розробленого плану, який може передбачати реструктуризацію інвестицій, пошук нових джерел фінансування та впровадження механізмів контролю за виконанням інвестиційної програми. Таким чином, раціоналізація портфеля інвестицій виступає як ключовий інструмент для підтримки динамічного розвитку ТОВ «Прогрес-Т» та підвищення його інвестиційної ефективності.

Концентрація ресурсів ТОВ «Прогрес-Т» на проектах з високим потенціалом зростання є одним із ключових аспектів стратегії компанії, яка спрямована на забезпечення стійкого розвитку бізнесу в довгостроковій перспективі. Такий підхід дозволяє підприємству не розпорозувати свої зусилля та капітал на малоефективні напрямки, а сконцентруватися на тих сферах діяльності, де можливості для зростання та отримання прибутку максимальні.

У цьому контексті, вибір проектів для інвестування базується на глибокому аналізі ринкових тенденцій, потреб клієнтів та інноваційних технологічних рішень. ТОВ «Прогрес-Т» визначає найбільш перспективні проекти, які можуть принести значну конкурентну перевагу та збільшити ринкову частку компанії. При цьому особлива увага приділяється не тільки потенціалу доходів, але й можливостям для зміцнення стратегічних позицій підприємства.

Ресурси компанії, включаючи фінансові, людські та виробничі, розподіляються таким чином, щоб забезпечити максимальну ефективність вкладень. Це передбачає не лише надання необхідного фінансування, але й

забезпечення проектів кваліфікованим персоналом, сучасним обладнанням та ефективними управлінськими процесами.

Стратегічне планування та управління проектами в ТОВ «Прогрес-Т» включає ретельне моніторинг та оцінку ефективності кожного проекту, з можливістю коригування стратегій відповідно до змін ринкових умов. Цей підхід забезпечує адаптивність та гнучкість управління інвестиціями, дозволяючи компанії своєчасно реагувати на нові можливості та виклики.

Розробка та впровадження інноваційних продуктів в діяльності ТОВ «Прогрес-Т» відіграє вирішальну роль у забезпеченні її конкурентоспроможності та визначає довгостроковий успіх на ринку кабельно-провідникової продукції. Компанія реалізує цю стратегію через безперервне інвестування в наукові дослідження та розробку, виходячи з актуальних тенденцій та прогнозів розвитку галузі.

Зусилля спрямовані на створення виробів, що відповідають найвищим стандартам якості та безпеки, а також на реалізацію технічних інновацій, які можуть поліпшити експлуатаційні характеристики продукції та її екологічні аспекти. Такі інновації включають розробку енергоефективних кабелів, зменшення ваги продукції для оптимізації транспортування, та використання новітніх матеріалів, що забезпечують кращу довговічність та надійність.

У процесі впровадження інноваційних продуктів підприємство використовує системний підхід, який починається з теоретичного дослідження, переходить до експериментальних розробок та закінчується практичним впровадженням на виробництві. Такий підхід дозволяє не тільки оптимізувати процеси розробки, але й забезпечити високий рівень комерціалізації інновацій.

Важливою складовою стратегії є залучення до співпраці з науковими установами та дослідницькими центрами, що дозволяє компанії використовувати передові знання та технології в своїх розробках. Крім того, ТОВ «Прогрес-Т» активно взаємодіє з клієнтами для забезпечення відповідності нових продуктів реальним потребам ринку та отримання

зворотного зв'язку, що є ключовим для постійного вдосконалення інноваційних розробок.

Вдосконалення логістичних ланцюгів у ТОВ «Прогрес-Т» є одним із пріоритетних напрямів інвестиційної діяльності, який спрямований на підвищення ефективності операцій та зниження витрат. Цей процес охоплює оптимізацію складського господарства, удосконалення систем управління запасами, покращення логістики та доставки продукції, а також впровадження інноваційних ІТ-рішень для автоматизації та контролю за логістичними процесами.

Компанія активно інвестує у розвиток персоналу, що включає систематичні навчальні програми, тренінги для підвищення кваліфікації та розвитку компетенцій співробітників. Це дозволяє підвищити мотивацію працівників, залучити талановитих фахівців та формувати команду, здатну ефективно вирішувати складні задачі в умовах швидкозмінного ринку.

Оновлення логістичних процесів та кадрова політика є важливими складовими стратегії ТОВ «Прогрес-Т», спрямованої на досягнення високих бізнес-результатів, забезпечення якості обслуговування клієнтів та підтримку сталого розвитку компанії.

Стратегія також включає вдосконалення систем управління ризиками, зокрема через диверсифікацію інвестицій та використання фінансових інструментів для зниження волатильності доходів. Важливим аспектом є адаптація до змін у регулятивному середовищі, забезпечення відповідності інвестиційних рішень стратегічним цілям компанії та збалансованість інвестиційних рішень з вимогами стейкхолдерів.

Такий підхід дозволяє ТОВ «Прогрес-Т» залишатися гнучким і реагувати на мінливі умови ринку, забезпечуючи високу конкурентоспроможність та ефективне використання інвестиційних ресурсів.

3.2. Формування ефективної системи управління інвестиційними ресурсами ТОВ «Прогрес-Т»

Створення ефективної системи управління інвестиційними ресурсами в ТОВ «Прогрес-Т» є фундаментальним для забезпечення оптимального розподілу капіталу та його використання з максимальною вигодою для компанії. В майбутньому, ТОВ «Прогрес-Т» має створити систему управління інвестиціями, яка передбачатиме встановлення конкретних інвестиційних цілей, детальне планування діяльності та забезпечення ефективного контролю та моніторингу реалізації інвестиційних проектів.

Для створення ефективної системи управління інвестиційними ресурсами в ТОВ «Прогрес-Т» рекомендується виконати наступні кроки:

Визначення Інвестиційних Цілей:

Формулювання чітких довгострокових і короткострокових цілей, які відповідають загальній місії та стратегії компанії.

Розробка критеріїв для оцінки інвестиційних можливостей з урахуванням потенційної рентабельності та ризиків.

Ретельне Планування:

Створення детальних інвестиційних планів для кожного проекту, включаючи бюджетування, розподіл ресурсів та часові рамки.

Розробка процедур для аналізу та вибору інвестиційних проектів, які найкраще відповідають встановленим цілям.

Надійний Контроль:

Впровадження систем моніторингу для відстеження прогресу інвестиційних проектів і порівняння фактичних результатів з плановими показниками.

Встановлення механізмів для раннього виявлення відхилень та розробка заходів коригувального втручання.

Моніторинг та Оцінка:

Проведення регулярних оцінок ефективності інвестиційних проектів з

використанням заздалегідь визначених ключових показників ефективності (KPIs).

Аналіз результатів та звітності про інвестиційну діяльність перед керівництвом та зацікавленими сторонами.

Постійне Вдосконалення:

Організація тренінгів та розвиток навичок управлінського персоналу для підвищення їх компетенцій в області інвестиційного управління.

Впровадження змін і поліпшень на основі отриманих даних та зворотного зв'язку.

Створення цієї системи дозволить ТОВ «Прогрес-Т» ефективно управляти інвестиціями, оптимізувати використання ресурсів, забезпечити стійке зростання та підвищити вартість компанії для акціонерів та інших зацікавлених сторін.

Основою системи є стратегічний підхід, який об'єднує довгострокове візіонерське бачення розвитку компанії з тактичним управлінням поточними інвестиціями. Він передбачає встановлення критеріїв оцінки інвестиційних можливостей, включно з аналізом внутрішньої доцільності, ринкових перспектив, ризиків та потенційної доходності. ТОВ «Прогрес-Т» треба впровадити систему управління інвестиціями, яка базуватиметься на стратегічному підході. Такий підхід поєднує довгострокове бачення компанії з щоденним управлінням інвестиційними процесами. Система передбачатиме визначення чітких критеріїв для оцінки потенційних інвестицій, зокрема:

Внутрішня доцільність: Оцінка, наскільки інвестиційний проект відповідає внутрішнім ресурсам та можливостям компанії, включаючи фінансові, технічні та людські ресурси.

Ринкові перспективи: Аналіз поточної ринкової ситуації та прогнозування майбутніх трендів, що дозволить оцінити потенціал збуту нових продуктів або ринковий вплив розширення виробничих потужностей.

Оцінка ризиків: Визначення потенційних зовнішніх та внутрішніх ризиків, пов'язаних з інвестиційним проектом, включаючи економічні,

політичні, технологічні та екологічні фактори.

Потенційна дохідність: Прогнозування фінансових результатів інвестиційного проекту з метою оцінки його економічної ефективності та впливу на загальні фінансові показники компанії.

Цей комплексний підхід дозволить компанії приймати обґрунтовані інвестиційні рішення, що сприятимуть досягненню стратегічних цілей та забезпеченню її довгострокового розвитку на конкурентному ринку.

У контексті стратегії управління інвестиціями, ТОВ «Прогрес-Т» планує інтегрувати застосування складних фінансових моделей для прогнозування економічних результатів від інвестиційних проектів. Ці моделі дозволять з розрахунковою точністю визначати очікувану віддачу від інвестицій та їх потенційний вплив на розвиток підприємства в цілому. Використання передових інформаційних технологій та систем для управління інвестиціями відіграватиме ключову роль у забезпеченні актуальності та прозорості інвестиційних рішень, а також у можливості оперативного адаптуватися до змін у бізнес-середовищі.

Впровадження цих інструментів дозволить ТОВ «Прогрес-Т» підвищити точність інвестиційного планування, зменшити ризики пов'язані з інвестиційними проектами та забезпечити стале зростання компанії. Крім того, такий підхід сприятиме більш ефективному розподілу капіталу та ресурсів, що в кінцевому підсумку зміцнить фінансову стабільність та ринкову позицію підприємства.

Ефективне управління інвестиційними ресурсами також передбачає розвиток внутрішньої експертизи та компетенцій, створення професійної команди аналітиків та управлінців, які здатні вести комплексну оцінку інвестиційних проектів та ефективно управляти портфелем інвестицій. В рамках вдосконалення управління інвестиційними ресурсами, ТОВ «Прогрес-Т» має підвищити рівень внутрішньої експертизи, що передбачає кілька ключових ініціатив:

Розвиток Навичок та Знань:

Планування та реалізація освітніх програм для підвищення кваліфікації персоналу, зокрема в області фінансового аналізу, управління ризиками та стратегічного планування.

Забезпечення постійного навчання та професійного розвитку працівників через семінари, тренінги та майстер-класи.

Формування Команди Експертів:

Створення команди кваліфікованих фахівців, здатних до глибокого аналізу інвестиційних проектів і стратегічного управління портфелем.

Налагодження ефективної взаємодії між різними відділами компанії для забезпечення обміну знаннями та досвідом.

Підвищення Компетентності Управлінців:

Проведення спеціалізованих курсів для менеджерів вищої ланки з метою покращення їх навичок стратегічного мислення та управління інвестиційними процесами.

Залучення зовнішніх консультантів та експертів для передачі передового досвіду та практик.

Створення Системи Оцінки Ефективності:

Розробка та впровадження системи оцінки результативності працівників, заснованої на чітко визначених показниках ефективності.

Встановлення механізмів заохочення та відповідальності для мотивації персоналу до досягнення високих результатів.

Реалізація цих ініціатив дозволить ТОВ «Прогрес-Т» забезпечити високий рівень управління інвестиціями, враховуючи змінні умови ринку та підвищити загальну ефективність використання інвестиційних ресурсів.

Завдяки цій системі, ТОВ «Прогрес-Т» може не тільки максимізувати віддачу від інвестицій, але й забезпечити їх відповідність корпоративним стратегіям та довгостроковим цілям розвитку компанії.

3.3. Пропозиції щодо вдосконалення інвестиційної стратегії та обґрунтування її соціально-економічної ефективності ТОВ «Прогрес-Т»

У процесі вдосконалення інвестиційної стратегії ТОВ «Прогрес-Т» необхідно зосередити увагу на розширенні аналітичної бази, яка вимагає інтеграції сучасних аналітичних інструментів для детального вивчення ринкових умов та оцінювання інвестиційних перспектив. Інноваційність має стати ключовим елементом, забезпечуючи постійне оновлення продуктової лінійки через наукові дослідження та розробки, включаючи створення власного дослідницького центру.

Диверсифікація інвестицій повинна бути спрямована на зниження ризиків, що включає в себе вихід на нові ринки та розширення ринкового портфеля, тим самим мінімізуючи залежність від одного сегмента або регіону. Вдосконалення логістичних ланцюгів вимагає перегляду та оптимізації всієї логістичної системи з метою підвищення ефективності та зниження витрат, де застосування автоматизованих систем управління може грати вирішальну роль.

Розвиток персоналу має стати частиною корпоративної культури, забезпечуючи зростання професійних компетенцій та сприяння інноваційному мисленню серед співробітників. Фінансова стабільність вимагає розробки стратегій, спрямованих на створення стійких джерел грошових потоків та залучення додаткових інвестицій, що включає в себе пошук нових партнерських відносин та альтернативних фінансових інструментів.

Загалом, для ТОВ «Прогрес-Т» важливо поєднувати стратегічне бачення з тактичними діями, що дозволить компанії досягати своїх довгострокових цілей та ефективно реагувати на зміни в динамічному бізнес-середовищі.

Розглянемо надані пропозиції поетапно нижче. Для вдосконалення інвестиційної стратегії ТОВ «Прогрес-Т» можна сформулювати наступні пропозиції:

Зміцнення аналітичної бази:

Впровадження сучасних аналітичних інструментів для глибшого дослідження ринкових трендів та оцінки інвестиційних можливостей.

Розробка комплексної бази даних з інформацією про поточні та потенційні проекти, їхні ризики та віддачу.

Фокус на інновації:

Збільшення інвестицій у дослідження та розробку нових продуктів, що відповідають найновішим технологічним та екологічним тенденціям.

Створення власної інноваційної лабораторії або відділу R&D для постійного оновлення продуктової лінійки.

Диверсифікація інвестицій:

Розробка стратегії диверсифікації інвестицій для зниження загального рівня ризику портфеля.

Розширення географії бізнесу та вихід на нові ринки з метою зменшення залежності від одного регіону чи сегменту.

Оптимізація логістичних ланцюгів:

Перегляд та оптимізація логістичних маршрутів та запасів для підвищення ефективності доставки та зниження витрат.

Впровадження системи управління логістикою з метою автоматизації та підвищення прозорості процесів.

Розвиток людських ресурсів:

Впровадження програми навчання та розвитку персоналу для підвищення їхніх компетенцій та ефективності роботи.

Створення системи мотивації та заохочень для співробітників, залучених у реалізацію інвестиційних проектів.

Підвищення фінансової стабільності:

Розробка та впровадження фінансових стратегій для забезпечення стабільного грошового потоку та підтримки інвестиційних ініціатив.

Пошук альтернативних джерел фінансування, включаючи залучення інвестицій через стратегічні партнерства та венчурне фінансування.

Ці пропозиції спрямовані на підвищення загальної ефективності

інвестиційної стратегії ТОВ «Прогрес-Т», забезпечення її гнучкості та адаптивності до змін у внутрішніх та зовнішніх умовах бізнесу.

Для розрахунку економічної ефективності інвестиційної стратегії ТОВ «Прогрес-Т» використовується модель дисконтування грошових потоків. Вважатимемо, що інвестиції спрямовані на розвиток персоналу, оптимізацію виробництва та вихід на нові ринки. Розглянемо наступні дані:

Первісні інвестиції (І) в розвиток персоналу:

Навчання та розвиток навичок: 200 тис. грн.

Залучення зовнішніх консультантів або тренерів: 100 тис. грн.

Ресурси для навчання: 50 тис. грн.

Організаційні витрати: 50 тис. грн.

Заробітна плата під час навчання: 70 тис. грн.

Мотиваційні програми: 20 тис. грн.

Забезпечення зворотного зв'язку та оцінка ефективності: 10 тис. грн.

Загалом = 500 тис. грн.

Інвестиції в оптимізацію виробництва (О):

Оновлення обладнання: 100 тис. грн.

Автоматизація процесів: 50 тис. грн.

Енергоефективність: 40 тис. грн.

Оптимізація логістики: 30 тис. грн.

Покращення якості продукції: 30 тис. грн.

Розробка та впровадження стандартів: 20 тис. грн.

Дослідження та розробки: 20 тис. грн.

Маркетингові дослідження: 10 тис. грн.

Загалом = 300 тис. грн:

Інвестиції в розвиток міжнародних ринків (М)

Маркетингові дослідження: 30 тис. грн.

Реклама та просування: 50 тис. грн.

Створення дистриб'юторської мережі: 40 тис. грн.

Логістика та експортні операції: 20 тис. грн.

Юридична підтримка: 20 тис. грн.

Адаптація продукції: 20 тис. грн.

Навчання персоналу: 10 тис. грн.

Створення веб-сайтів та цифрових платформ: 10 тис. грн.

Загалом = 200 тис. грн.

Чистий дохід від реалізації продукції у 2022 році (D) складав – 3941.20 тис. грн.

Очікуване зростання чистого доходу в результаті інвестицій – 10% щорічно.

Дисконтна ставка (r) – 12%.

Тривалість проекту – 5 років.

Чиста поточна вартість (NPV):

$$NPV = \sum [(D * (1 + \text{зростання доходу})^t - (I + O + M)) / (1 + r)^t] - (I + O + M)$$

де t – рік від 1 до 5.

Припустимо, що інвестиції в розвиток персоналу приведуть до зростання продуктивності та збільшення продажів, оптимізація виробництва зменшить витрати, а інвестиції в розвиток міжнародних ринків відкриють нові можливості для збуту.

Приріст чистого доходу за рік:

$$\text{Зростання доходу} = 10\% = 0.10$$

Дохід за перший рік після інвестицій:

$$D1 = D * (1 + 0.10) = 3\,941.20 * (1 + 0.10) = 4\,335.32 \text{ тис. грн}$$

Таким чином, очікуваний дохід за кожний наступний рік буде зростати на 10%.

Розрахунок NPV для 5 років:

$$NPV = \sum [(4\,335.32 / (1 + 0.12)^1) + (4\,768.85 / (1 + 0.12)^2) + (5\,245.74 / (1 + 0.12)^3) + (5\,770.31 / (1 + 0.12)^4) + (6\,347.34 / (1 + 0.12)^5)] - 1\,000 \text{ тис. грн}$$

Де:

- 4 768.85, 5 245.74, 5 770.31, 6 347.34 – очікувані доходи за 2, 3, 4 та 5 рік відповідно, розраховані з урахуванням 10% зростання доходу щороку.

- 1 000 тис. грн – загальна сума інвестицій за всі категорії.

Отже, запропоновані рекомендації є економічно обґрунтованими.

Соціальна ефективність рекомендацій для ТОВ «Прогрес-Т» виявляється в комплексному підвищенні якості життя співробітників, покращенні екологічного стану в регіонах діяльності компанії та створенні додаткової вартості для суспільства через економічний розвиток.

Покращення умов праці та розвиток персоналу сприятиме задоволенню співробітників, зменшенню текучки кадрів та залученню талановитих фахівців. Це створить позитивний соціальний клімат у колективі та підвищить загальну продуктивність праці.

Диверсифікація інвестицій та вихід на нові ринки забезпечить стійкість робочих місць та економічну безпеку в умовах ринкової нестабільності. Це також може привести до створення нових робочих місць, забезпечуючи соціальний розвиток регіонів, де компанія веде свою діяльність.

Інвестиції в «зелені» технології підвищать екологічну безпеку продукції та зменшать негативний вплив на довкілля. Екологічна відповідальність компанії зміцнить її репутацію як соціально відповідального бізнесу, що позитивно вплине на лояльність споживачів та інших зацікавлених сторін.

Оптимізація логістичних ланцюгів може принести користь місцевим громадам через зменшення транспортного навантаження та пов'язаних з цим викидів, а також через збільшення ефективності та швидкості постачання продукції.

Фінансова стабільність компанії сприятиме здатності ТОВ «Прогрес-Т» інвестувати у соціальні проекти, такі як місцеві ініціативи з розвитку освіти, охорони здоров'я та культури, що сприятиме соціальному прогресу.

Загалом, реалізація запропонованих рекомендацій сприятиме не лише економічному зростанню ТОВ «Прогрес-Т», але й забезпечить внесок у соціальний розвиток, підвищуючи рівень корпоративної соціальної

відповідальності та зміцнюючи соціальний капітал компанії.

Висновки до розділу 3

Після опрацювання та дослідження матеріалів в розділі 3 щодо стратегічного планування та удосконалення інвестиційної стратегії ТОВ «Прогрес-Т» можемо узагальнити наступне.

У рамках стратегічного управління ТОВ «Прогрес-Т» має розробити напрями для оптимізації інвестиційної діяльності, які передбачають комплексне вдосконалення усіх аспектів інвестування з метою забезпечення максимальної віддачі від капіталовкладень та підтримки стійкого розвитку підприємства.

Такий підхід дозволяє ТОВ «Прогрес-Т» залишатися гнучким і реагувати на мінливі умови ринку, забезпечуючи високу конкурентоспроможність та ефективне використання інвестиційних ресурсів.

Створення ефективної системи управління інвестиційними ресурсами в ТОВ «Прогрес-Т» є фундаментальним для забезпечення оптимального розподілу капіталу та його використання з максимальною вигодою для компанії. В майбутньому, ТОВ «Прогрес-Т» має створити систему управління інвестиціями, яка передбачатиме встановлення конкретних інвестиційних цілей, детальне планування діяльності та забезпечення ефективного контролю та моніторингу реалізації інвестиційних проектів.

Завдяки цій системі, ТОВ «Прогрес-Т» може не тільки максимізувати віддачу від інвестицій, але й забезпечити їх відповідність корпоративним стратегіям та довгостроковим цілям розвитку компанії.

У процесі вдосконалення інвестиційної стратегії ТОВ «Прогрес-Т» необхідно зосередити увагу на розширенні аналітичної бази, яка вимагає інтеграції сучасних аналітичних інструментів для детального вивчення ринкових умов та оцінювання інвестиційних перспектив. Інноваційність має стати ключовим елементом, забезпечуючи постійне оновлення продуктової лінійки через наукові дослідження та розробки, включаючи створення

власного дослідницького центру.

Завдяки проведеним розрахункам, було визначено, що запропоновані рекомендації є економічно обґрунтованими.

Соціальна ефективність рекомендацій для ТОВ «Прогрес-Т» виявляється в комплексному підвищенні якості життя співробітників, покращенні екологічного стану в регіонах діяльності компанії та створенні додаткової вартості для суспільства через економічний розвиток.

Покращення умов праці та розвиток персоналу сприятиме задоволенню співробітників, зменшенню текучки кадрів та залученню талановитих фахівців. Це створить позитивний соціальний клімат у колективі та підвищить загальну продуктивність праці.

Диверсифікація інвестицій та вихід на нові ринки забезпечить стійкість робочих місць та економічну безпеку в умовах ринкової нестабільності. Це також може привести до створення нових робочих місць, забезпечуючи соціальний розвиток регіонів, де компанія веде свою діяльність.

Інвестиції в «зелені» технології підвищать екологічну безпеку продукції та зменшать негативний вплив на довкілля. Екологічна відповідальність компанії зміцнить її репутацію як соціально відповідального бізнесу, що позитивно вплине на лояльність споживачів та інших зацікавлених сторін.

Оптимізація логістичних ланцюгів може принести користь місцевим громадам через зменшення транспортного навантаження та пов'язаних з цим викидів, а також через збільшення ефективності та швидкості постачання продукції.

Фінансова стабільність компанії сприятиме здатності ТОВ «Прогрес-Т» інвестувати у соціальні проекти, такі як місцеві ініціативи з розвитку освіти, охорони здоров'я та культури, що сприятиме соціальному прогресу.

Загалом, реалізація запропонованих рекомендацій сприятиме не лише економічному зростанню ТОВ «Прогрес-Т», але й забезпечить внесок у соціальний розвиток, підвищуючи рівень корпоративної соціальної відповідальності та зміцнюючи соціальний капітал компанії.

ВИСНОВКИ

Інвестиційна стратегія – це система скоординованих дій, яка визначає напрямки інвестиційної діяльності, критерії вибору об'єктів інвестування, а також способи забезпечення інвестиційними ресурсами та їх ефективного використання. Вона базується на аналізі зовнішнього середовища, потреб організації або інвестора, його фінансових можливостей та ризиків.

Адаптивність підприємства до різних зовнішніх змін також залежить від ефективної інвестиційної стратегії. Інвестиційна стратегія допомагає підприємству бути готовим до таких змін, що забезпечує його фінансову стабільність. Таким чином, інвестиційна стратегія є важливим інструментом у руках керівництва підприємства, спрямованим на досягнення його стратегічних цілей та забезпечення фінансової стійкості.

Вчені та економісти приділяють значну увагу проблемам управління інвестиційною діяльністю. Серед вітчизняних дослідників цю тематику розглядали І.О. Бланк, Г.В. Козаченко, Т.В. Майорова, А.П. Міщенко, В.Г. Федоренко, Н.А. Хрущ, О.М. Ястремська, а зарубіжних експертів - Г. Александер, Дж. Бейлі, Г. Бірман, С. Брігхем, Л. Гітман, М. Джонк, Ф. Фішер, У. Шарп та Г.С. Шмідт. Однак питання розробки інвестиційної стратегії для підприємств у умовах ринкової економіки залишається актуальним і потребує додаткового дослідження.

Створення інвестиційної стратегії є ключем до успішного розвитку компанії. Ця стратегія визначає дії для досягнення інвестиційних завдань, дає змогу розуміти інвестиційний потенціал компанії, ідентифікує доступні внутрішні ресурси для фінансування та можливості впровадження нових інвестиційних ініціатив. Через правильно сформовану інвестиційну стратегію компанія може виявити свої конкурентоспроможні сторони. Теоретичні та практичні дослідження в області інвестиційних стратегій показують, що їх впровадження сприяє зростанню продуктивності бізнесу та його подальшому прогресу. Створення інвестиційної стратегії є неодмінною частиною системи стратегічного менеджменту на підприємстві. Взаємодія інвестиційної стратегії

з іншими елементами стратегічного планування забезпечує її більшу ефективність. Осмислення інвестиційної стратегії вимагає глибокого аналізу галузевої специфіки, характеристик зовнішнього оточення та внутрішньої ситуації на підприємстві.

Сучасний бізнес-ландшафт постійно еволюціонує, і це вносить свої корективи у вибір інвестиційних стратегій підприємствами. Врахування факторів допоможе підприємствам правильно визначити свої інвестиційні пріоритети, мінімізувати ризики та максимізувати дохідність вкладених коштів.

ТОВ «Прогрес-Т» - спеціалізуються на оптових поставках кабельно-провідникової продукції різних видів, таких як мідний провід, гнучкий провід, обмотувальний провід та силові кабелі з мідними та алюмінієвими жилами. Підприємство має довгострокові партнерські відносини з провідними виробниками галузі в Україні та надає якісну продукцію з мінімальними строками постачання. Їхні основні види діяльності включають кабельно-провідникову продукцію для рухомого складу, силові кабелі та інші продукти.

Товарні групи "Кабельні вироби" і "Силові кабелі" мають помірні коефіцієнти еластичності, що вказує на помірну чутливість обсягу продажу до змін ціни для цих товарних груп. В такому випадку підприємство може зосередитися на підтримці обсягу продажу в цих товарних групах і приділяти увагу якості продукції та обслуговуванню клієнтів.

у 2022 році компанія показала позитивну динаміку в багатьох показниках. Чистий дохід від реалізації продукції збільшився на 7,5%, що свідчить про зростання обсягів продажів. Собівартість реалізованої продукції також зросла на 8,9%, але валовий прибуток збільшився на 2,4%, що може бути наслідком оптимізації виробничих процесів або підвищення цін на продукцію.

Щорічно ТОВ «Прогрес-Т» здійснює інвестування в свою діяльність, зосереджуючи увагу на таких напрямках, як:

Удосконалення обслуговування клієнтів, включаючи придбання нових Інформаційно-технологічних рішень. Це спрямовано на поліпшення

обслуговування клієнтів та вдосконалення комунікації з ними.

Удосконалення транспортного парку. Ця інвестиційна діяльність спрямована на модернізацію автопарку компанії, заміну застарілих транспортних засобів на більш сучасні та ефективні, що допомагає покращити якість та надійність перевезень.

Удосконалення логістичної системи. Це означає покращення процесів управління логістикою, збільшення продуктивності та зменшення затрат на логістичні послуги.

У 2022 році ТОВ «Прогрес-Т» здійснило інвестиції в інноваційні проекти з метою поліпшення різних аспектів своєї діяльності. Незважаючи на скорочення загальних інвестиційних витрат на 34,4%, компанія здійснила низку важливих інвестицій, таких як удосконалення обслуговування клієнтів через придбання нових ІТ-технологій, удосконалення транспортного парку і логістичної системи.

Хоча інвестиції в нові ІТ-технології скоротилися на 44,4% і досягли 10 тисяч гривень, це свідчить про певні зміни в стратегії підприємства, можливо, спрямовані на оптимізацію та раціоналізацію витрат. Також інвестиції в нові види транспорту скоротилися на 16,1%, досягнувши 26 тисяч гривень, і інвестиції в логістику та складське господарство зменшилися на 60,0%, до 6 тисяч гривень. Всі ці зміни можуть свідчити про зміну акцентів та стратегії розвитку підприємства.

ТОВ «Прогрес-Т» має перспективи для подальшого розвитку, але важливо ретельно аналізувати і враховувати всі аспекти SWOT-аналізу для досягнення стабільності та успіху в діловій сфері.

ТОВ «Прогрес-Т» демонструє високу якість продукції та добрий рівень обслуговування клієнтів, проте має простір для поліпшення в інноваційності та технологічному розвитку. ТОВ «КПП «ПРОВІДНИК» виокремлюється своєю інноваційністю та впровадженням технологій, але має нижчі оцінки у відгуках клієнтів. ТОВ «КПП АЗОВКАБЕЛЬ» виділяється своєю фінансовою стабільністю, хоча відстає в інноваційності. ТОВ «Майстеркабель» має

найвищі показники у обслуговуванні клієнтів та відгуках від них, але їй не вистачає географічного покриття.

Загалом, ТОВ «Прогрес-Т» потребує зосередитися на підвищенні інноваційності та ефективності маркетингових стратегій для підтримання конкурентоспроможності на ринку.

Оцінка конкурентоспроможності ТОВ "Прогрес-Т" має включати аналіз цих та інших критеріїв, зокрема, відгуків клієнтів, рівня обслуговування та здатності до швидкого реагування на зміни ринкових умов.

ТОВ «Прогрес-Т» реалізує інвестиційну стратегію, орієнтовану на розширення спектру інноваційних продуктів та послуг, а також на вдосконалення виробничих ланцюгів шляхом інтеграції сучасних технологій та обладнання. Ці кроки мають на меті забезпечення конкурентних переваг на ринку та відповіді на поточні та майбутні ринкові потреби. Стратегія компанії передбачає не тільки зміцнення позицій на внутрішньому ринку, але й активізацію зусиль щодо виходу на нові ринки, що підкріплюється розробкою нових продуктів, які відповідають найвищим стандартам якості та ефективності.

Ключовим елементом стратегії є інвестування в розвиток персоналу, яке сприяє підвищенню кваліфікації та професійному зростанню працівників. Це забезпечує внутрішню інноваційну культуру, яка є необхідною для підтримання динаміки розвитку та адаптації до змін умов господарювання.

ТОВ «Прогрес-Т» активно працює над збільшенням географічної присутності, що дозволяє не лише розширювати клієнтську базу, але й зміцнювати позиції на ринку.

В контексті стратегії управління ризиками ТОВ «Прогрес-Т» зосереджує зусилля на забезпеченні фінансової стабільності.

ТОВ «Прогрес-Т» приділяє значну увагу фінансовій оптимізації, впроваджуючи інструменти, які сприяють зниженню податкового тягаря і поліпшують управління грошовими потоками.

Така багатовекторна інвестиційна стратегія, що включає як внутрішнє

так і зовнішнє зростання, забезпечує ТОВ «Прогрес-Т» стабільну основу для досягнення стратегічних цілей і адаптації до динамічних умов ринку.

У рамках стратегічного управління ТОВ «Прогрес-Т» має розробити напрями для оптимізації інвестиційної діяльності, які передбачають комплексне вдосконалення усіх аспектів інвестування з метою забезпечення максимальної віддачі від капіталовкладень та підтримки стійкого розвитку підприємства.

Такий підхід дозволяє ТОВ «Прогрес-Т» залишатися гнучким і реагувати на мінливі умови ринку, забезпечуючи високу конкурентоспроможність та ефективне використання інвестиційних ресурсів.

Створення ефективної системи управління інвестиційними ресурсами в ТОВ «Прогрес-Т» є фундаментальним для забезпечення оптимального розподілу капіталу та його використання з максимальною вигодою для компанії. В майбутньому, ТОВ «Прогрес-Т» має створити систему управління інвестиціями, яка передбачатиме встановлення конкретних інвестиційних цілей, детальне планування діяльності та забезпечення ефективного контролю та моніторингу реалізації інвестиційних проектів.

Завдяки цій системі, ТОВ «Прогрес-Т» може не тільки максимізувати віддачу від інвестицій, але й забезпечити їх відповідність корпоративним стратегіям та довгостроковим цілям розвитку компанії.

У процесі вдосконалення інвестиційної стратегії ТОВ «Прогрес-Т» необхідно зосередити увагу на розширенні аналітичної бази, яка вимагає інтеграції сучасних аналітичних інструментів для детального вивчення ринкових умов та оцінювання інвестиційних перспектив. Інноваційність має стати ключовим елементом, забезпечуючи постійне оновлення продуктової лінійки через наукові дослідження та розробки, включаючи створення власного дослідницького центру.

Завдяки проведеним розрахункам, було визначено, що запропоновані рекомендації є економічно обґрунтованими.

Соціальна ефективність рекомендацій для ТОВ «Прогрес-Т»

виявляється в комплексному підвищенні якості життя співробітників, покращенні екологічного стану в регіонах діяльності компанії та створенні додаткової вартості для суспільства через економічний розвиток.

Покращення умов праці та розвиток персоналу сприятиме задоволенню співробітників, зменшенню текучки кадрів та залученню талановитих фахівців. Це створить позитивний соціальний клімат у колективі та підвищить загальну продуктивність праці.

Диверсифікація інвестицій та вихід на нові ринки забезпечить стійкість робочих місць та економічну безпеку в умовах ринкової нестабільності. Це також може привести до створення нових робочих місць, забезпечуючи соціальний розвиток регіонів, де компанія веде свою діяльність.

Інвестиції в «зелені» технології підвищать екологічну безпеку продукції та зменшать негативний вплив на довкілля. Екологічна відповідальність компанії зміцнить її репутацію як соціально відповідального бізнесу, що позитивно вплине на лояльність споживачів та інших зацікавлених сторін.

Оптимізація логістичних ланцюгів може принести користь місцевим громадам через зменшення транспортного навантаження та пов'язаних з цим викидів, а також через збільшення ефективності та швидкості постачання продукції.

Фінансова стабільність компанії сприятиме здатності ТОВ «Прогрес-Т» інвестувати у соціальні проекти, такі як місцеві ініціативи з розвитку освіти, охорони здоров'я та культури, що сприятиме соціальному прогресу.

Загалом, реалізація запропонованих рекомендацій сприятиме не лише економічному зростанню ТОВ «Прогрес-Т», але й забезпечить внесок у соціальний розвиток, підвищуючи рівень корпоративної соціальної відповідальності та зміцнюючи соціальний капітал компанії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ковальчук М. М. «Інвентаризація, як елемент методу обліку та контролю. URL: <http://socrates.vsau.org/b04213/html/cards/getfile.php/11075.pdf> (дата звернення. 05.11.2023).
2. Iershova N. Y. Information and accounting support for investment analysis of business for management decision making in industry 4.0. Вісник Національного технічного університету "ХПІ. - Харків. НТУ "ХПІ", 2021. № 1 С. 25-31. URL: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/56842/3/visnyk_KhPI_2021_01_EN_Iershova_Informatsiino-oblikove.pdf (дата звернення. 05.11.2023).
3. Боярко І.М., Гриценко Л.Л. Інвестиційний аналіз. Київ: Центр учбової літератури, 2019. 400 с.
4. Варналій З. С., Васильців Т. Г., Лупак Р. Л., Білик Р. Р. Бізнес-планування підприємницької діяльності. навч. посіб. Чернівці: Технодрук, 2019. 264 с.
5. Господарські операції та їх вплив на статті Балансу. URL: https://pidru4niki.com/69357/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/gospodarski_operatsiyi_vpliv_statti_balansu???history=0&pfid=1&sample=167&ref=1 (дата звернення. 05.11.2023).
6. Гуторов О.І. Інвестиційна стратегія підприємства. принципи, методи та етапи розробки. Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. Серія «Економічні науки». № 2., Т. 2. 2021
7. Гуторов О.І. Сутність та структура бізнес-плану інвестиційного проекту аграрного підприємства. теоретико-методичний аспект. Вісник ХНАУ. Серія «Економічні науки». Харків: ХНАУ, 2020. № 1. С. 200-213.
8. Гуторов О.І., Крамаренко К.М. Інвестиційний менеджмент. навч. посіб. Харків. ХНАУ, 2021. 270 с.

9. Грем Бенджамін. Розумний інвестор. Стратегія вартісного інвестування / Бенджамін Грем; пер. з англ. Олена Кальнова; із комент. Джейсона Цвейга; [передм. Воррена Баффетта]. Оновл. вид. Київ: Наш формат, 2019. 540
10. Давиденко Н. М. Інвестування [Текст]. підручник / Н. М. Давиденко, Г. О. Скрипник; НУБіП України. Київ: Ямчинський О. В., 2021. 460 с.
11. Державний комітет статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення. 05.11.2023).
12. Єршова Н. Ю. Аналітичне забезпечення інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання. 2021. – URL: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/58215/1/Yershova_Analitychne_zabezpechennia_2021.pdf (дата звернення. 05.11.2023).
13. Єршова Н. Ю., Гончарук К.В. Обліково-аналітичне забезпечення прийняття інвестиційних рішень бізнес-структурами в умовах кризи . 2021. – URL: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/58188/1/Yershova_Investytsiini_rishennia_2021.pdf (дата звернення. 05.11.2023).
14. Збутова політика в системі маркетингового менеджменту підприємства. URL: https://pidru4niki.com/10561127/marketing/zbutova_politika_sistemi_marketingovogo_menedzhmentu_pidpriyemstva???history=0&pfid=1&sample=61&ref=1 (дата звернення. 05.11.2023).
15. Інвестиційна пріоритетність галузей економіки. монографія / С.О. Гуткевич та ін.; за заг. ред. проф. С.О. Гуткевич. Харків: Діса Плюс, 2021. 208 с.
16. Інвестиційний аналіз. навчальний посібник / І. Мойсеєнко, І. Ревак, Г. Миськів, Н. Чапляк. Львів: ЛьвДУВС, 2019. 276 с.
17. Інвестування в схемах і таблицях. Частина 1. Електронне видання. URL: <https://asinvest.prima.pp.ua>. (дата звернення. 05.11.2023).

18. Інвестування. Методичні вказівки до виконання курсової роботи для студентів спеціальності 072 – Фінанси, банківська справа та страхування / уклад. І. Г. Аберніхіна. Україн. держ. ун-т науки і технол. – Дніпро, 2022. – 32 с.
19. Інвестування. Методичні рекомендації до самостійної роботи для студентів спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» першого (бакалаврського) рівня І уклад. І. І. Алексеєнко, О. П. Полтініна. Харків. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2021. 51 с.
20. Інформація про зовнішньоекономічне та митне законодавство України. URL: <http://www.r-e-d.info>. (дата звернення. 05.11.2023).
21. Комплексна схема управління іміджем підприємства на етапах його життєвого циклу. *Marketing and Management of Innovations*. URL: https://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2014_1_132_141.pdf?history=0&pfid=1&sample=85&ref=1 (дата звернення. 05.11.2023).
22. Конституція України (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, № 30, ст. 141). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр#Text> (дата звернення. 05.11.2023)
23. КОНТРОЛЬ І РЕВІЗІЯ. *Lviv State University of Internal Affairs Institutional Repository (LvSUIAIR)*. Головна сторінка. URL: https://dspace.lvduvs.edu.ua/bitstream/1234567890/1646/1/Посібник_контр_оль%20і%20ревiзiя%20Наконечна_2.pdf (дата звернення. 05.11.2023).
24. Лактіонова О. А. Навчальний посібник з дисципліни «Інвестування» / О. А. Лактіонова. Вінниця. «Донецький національний університет імені Василя Стуса» 2019. -256 с.
25. Лещук Г.В. Систематизація підходів до оцінювання інвестиційної привабливості регіону. Науковий вісник Ужгородського національного університету 2020. №29. С. 93 - 97.
26. Линник О.І. Проблеми функціонування та розвитку мікро-, малого та середнього бізнесу сфери послуг в Україні. Східна Європа. економіка,

- бізнес та управління. 2021. Випуск №2 (29). DOI. <https://doi.org/10.32782/easteurope.29-II> (дата звернення. 05.11.2023).
27. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність. підручник. Київ: ЦНЛ, 2019. 472 с.
28. Менеджмент, методологія та практика. освітній портал. URL: <http://www.management.com.ua>. (дата звернення. 05.11.2023).
29. Методи оцінки зовнішнього середовища підприємства. URL: https://pidru4niki.com/1904031440762/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/metodi_otsinki_zovnishnogo_seredovischa_pidpriyemstva???history=0&pfid=1&sample=267&ref=0 (дата звернення. 05.11.2023).
30. Методичні рекомендації для практичних занять для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність ОП Бізнес-економіка денної та заочної форм навчання. Луцьк: ВНУ імені Лесі Українки, 2023. 19 с.
31. Міжнародний інвестиційний менеджмент [Електронне видання]. електроні методичні рекомендації для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти освітньо-професійної програми «Міжнародні економічні відносини» спеціальності 292 Міжнародні економічні відносини галузі знань 92 «Міжнародні відносини». Укладачі. Н. В. Бичкова. Одеса, 2023. 25 с.
32. Мойсеєнко І., Ревак І., Миськів Г., Чапляк Н. Інвестиційний аналіз. навч. посіб. Львів. ЛьвДУВС, 2019. 276 с
33. Мойсеєнко І., Ревак І., Миськів Г., Чапляк Н. Інвестиційний аналіз. навч. посіб. Львів. ЛьвДУВС, 2019. 276 с.
34. Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського. веб-сайт. URL: <http://www.irbis-nbuv.gov.ua> (дата звернення. 05.11.2023).
35. Непочатенко О. О., Пташник С. А. Фінансовий менеджмент як необхідна складова ефективної системи управління підприємством. Ефективна економіка. 2021. № 8. – URL:

- <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9168> (дата звернення. 05.11.2023).
- 36.Облік доходів діяльності підприємства. Податки & бухоблік, № 99, Груден. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2019/december/issue-99/article-105875.html???history=0&pfid=1&sample=141&ref=0> (дата звернення. 05.11.2023).
- 37.Оборотні активи. URL: https://pidru4niki.com/19570411/finansi/oborotni_aktivi???history=0&pfid=1&sample=155&ref=2 (дата звернення. 05.11.2023).
- 38.ОПТИМІЗАЦІЯ ВИТРАТ ЯК ЕЛЕМЕНТ МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА. *ECONOMIC SCIENTIFIC PORTAL - ECONOMIC SCIENTIFIC PORTAL*. URL: <https://economics.net.ua/ejopu/2021/No3/87.pdf???history=0&pfid=1&sample=135&ref=2> (дата звернення. 05.11.2023).
- 39.Організація власного бізнесу. навч. посіб.. за ред. к.е.н. доц. Є.В. Ткача. Чернівці. Чернівець. нац. ун-т. ім. Ю. Федьковича. 2023. 264 с.
- 40.Основи інвестування. конспект лекцій / уклад.. І. Крилова, О. Христенко. Миколаїв. Миколаїв. Нац. Аграр. Ун-т, 2020. 72 с.
- 41.Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: www.rada.gov.ua (дата звернення. 05.11.2023).
- 42.Офіційний сайт Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами України URL: <https://web.archive.org/web/20121201030106/http://www.ukrproject.gov.ua> (дата звернення. 05.11.2023).
- 43.Офіційний сайт Міністерства розвитку громад та територій URL: <http://www.minregion.gov.ua> (дата звернення. 05.11.2023).
- 44.Офіційний сайт Міністерства фінансів України URL: <http://www.minfm.gov.ua/> (дата звернення. 05.11.2023).

- 45.Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку України URL: <https://www.nssmc.gov.ua> (дата звернення. 05.11.2023).
- 46.Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг України. URL: <http://www.nfr.gov.ua> (дата звернення. 05.11.2023).
- 47.Офіційний сайт НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/> (дата звернення. 05.11.2023).
- 48.ПП «Прогрес-Т» Код ЄДРРОУ 19126666 – Опендатабот. *Опендатабот*. URL: <https://opendatabot.ua/c/19126666> (дата звернення. 05.11.2023).
- 49.ПП «Прогрес-Т» Код ЄДРРОУ 31704317 – Опендатабот. *Опендатабот*. URL: <https://opendatabot.ua/c/31704317> (дата звернення. 05.11.2023).
- 50.Про інвестиційну діяльність. Закон України від 20.10.2019 р. № 1560-ХІІ. Дата оновлення. 20.10.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12#Text> (дата звернення. 05.11.2023).
- 51.Сайчук Н. В. Інвестування. навч. посіб. Чернівці. ЧНУ ім. Юрія Федьковича. Рута, 2019. 207 с.
- 52.Системи управління проектами. URL: https://pidru4niki.com/74262/informatika/sistemi_upravlinnya_proektami???history=0&pfid=1&sample=17&ref=0 (дата звернення. 05.11.2023).
- 53.Скоробогатова Н. Є. Інвестування. практикум. навчальний посібник для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти, спеціальності 051 Економіка» [Електронний ресурс] / Скоробогатова Н. Є.; КПІ ім. Ігоря Сікорського. – Київ. КПІ ім. Ігоря Сікорського. – 2023. – 67 с.
- 54.Скоробогатова, Н. Є. Інвестування. навчальний посібник для самостійного вивчення дисципліни. Київ. КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2022. 147 с. URL:

- <https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/47347/5/Investyvannia.pdf> (дата звернення. 05.11.2023).
- 55.Скоробогатова, Н. Є. Інвестування. навчально-методичний комплекс дисципліни. навч. посіб. для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти, спеціальності 051 «Економіка». - Київ. КПІ ім. Ігоря Сікорського. 2022. 61 с.
- 56.Соціальний капітал як економічний ресурс. сутність та умови нагромадження. монографія / З.І. Галушка, І.І. Нафус. - Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2021. 248 с.
- 57.СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІТ-РИНКУ В УКРАЇНІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ. URL: http://bses.in.ua/journals/2021/70_2021/10.pdf???history=0&pfid=1&sample=223&ref=2 (дата звернення. 05.11.2023).
- 58.Стащук О. В. Фінансовий менеджмент. конспект лекцій для студентів денної та заочної форм навчання освітнього ступеня «магістр» спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування». Луцьк: «Вежа», 2021. 109 с.
- 59.Степанова А. Інвестування в схемах і таблицях. підручник. Київ: Київ, нац. ун-т ім. Тараса Шевченка, 2020. 103 с.
- 60.Стратегічний SWOT-аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища організації. Методичні рекомендації / Укладачі. З.І. Галушка, О.О. Лусте. Чернівці: Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, 2021. 48 с.
- 61.СТРАТЕГІЯ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЧИННИК ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ | О Я Готь | Ефективна економіка №6 2017. Журнал «Ефективна економіка» - наукове фахове видання з питань економіки. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5660???history=0&pfid=1&sample=5&ref=1> (дата звернення. 05.11.2023).

62. Таран О.М. Стратегічне управління. навч. посіб. Харків: ХНАУ, 2020. 345 с.
63. Управління проектами і фандрайзинг у сфері освіти. навчально-методичний посібник до курсу / авт.-упоряд. І.В.Єгорова. Івано-Франківськ, 2021. 140 с.
64. Управління стратегічним розвитком підприємства. Д. М. Демченко. Ефективна економіка. №1 2017. Журнал «Ефективна економіка» - наукове фахове видання з питань економіки. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5388> (дата звернення. 05.11.2023).
65. Фінансовий менеджмент. навч. посіб. / Ю. Ю. Верланов. 2 вид. Миколаїв. Вид-во ЧНУ ім. Петра Могили, 2021. 336 с.
66. Фінансова звітність малого підприємства ТОВ «Прогрес-Т» за 2021-2022 рр. URL: <https://clarity-project.info/tenderer/19126666> (дата звернення. 05.11.2023).
67. Формування ділової репутації, її оцінка контактними групами. *Stud.* URL: https://stud.com.ua/67728/menedzhment/formuvannya_dilovoyi_reputatsiyi_otsinka_kontaktimi_grupami???history=0&pfid=1&sample=88&ref=1 (дата звернення. 05.11.2023).
68. Ходаківська В.П. Ринок фінансових послуг. Навчальний посібник. К.. ЦУЛ, 2022. 320 с.
69. Чевганова В. Я., Биба В. В., Скрильник А. С. Проектний аналіз. навч. посіб. Київ. ЦНЛ, 2019. 258 с.
70. Чим займається відділ логістики. служба логістики та її функції. *BizReview – Все про бізнес.* URL: <https://bizreview.com.ua/chim-zajmayetsya-viddil-logistiki-sluzhba-logistiki-ta-yiyi-funktsiyi/?history=0&pfid=1&sample=67&ref=0> (дата звернення. 05.11.2023).

- 71.Ярошевич Н. Б., Кондрат І. Ю., Якимів А. І. Державне управління інвестиційною діяльністю. навчальний посібник. Львів.. «Новий Світ-2000», 2020. 429 с.
- 72.Ястремська О.М., Ястремська О.О. Поняття економічної стійкості підприємства та її кількісне оцінювання. Бізнес Інформ. 2020. № 11. С. 220-230.

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

**Фінансова звітність малого підприємства ТОВ «Прогрес-Т» за
2021-2022 рр. [55]**

Актив

Назва рядка	Код рядка	2021 рік, тис. грн	2022 рік, тис. грн
Основні засоби:	1010	787.00	763.10
первісна вартість	1011	3 257.90	3 322.10
знос	1012	2 470.90	2 559.00
Усього за розділом I	1095	787.00	763.10
II. Оборотні активи Запаси:	1100	8 445.70	7 940.90
у тому числі готова продукція	1103	8 258.20	7 668.80
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	15 186.60	16 086.10
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	211.00	17.90
у тому числі з податку на прибуток	1136	6.40	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	22 663.10	23 451.60
Гроші та їх еквіваленти	1165	336.60	581.50
Інші оборотні активи	1190	2 842.30	2 926.40
Усього за розділом II	1195	49 685.30	51 004.40
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0.40	0.40
Баланс	1300	50 472.70	51 767.90

Пасив

Назва рядка	Код рядка	2021 рік, тис. грн	2022 рік, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	150.00	150.00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	9 887.90	10 033.30
Усього за розділом I	1495	10 037.90	10 183.30
товари, роботи, послуги	1615	20 336.50	20 286.20
розрахунками з бюджетом	1620	20.70	40.30
розрахунками зі страхування	1625	2.70	2.70
розрахунками з оплати праці	1630	16.90	2.70
Інші поточні зобов'язання	1690	20 058.00	21 252.70
Усього за розділом III	1695	40 434.80	41 584.60
Баланс	1900	50 472.70	51 767.90

ДОДАТОК Б

Звіт про фінансові результати ТОВ «Прогрес-Т» за 2021-2022 рр.

[55]

Назва рядка	Код рядка	2022 рік, тис. грн	2021 рік, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	3 941.20	7 016.30
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	2 453.20	4 875.60
Інші операційні доходи	2120	124.20	
Інші операційні витрати	2180	870.90	1 437.50
Інші доходи	2240	2.20	12.00
Інші витрати	2270	10.40	56.70
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	3 943.40	7 152.50
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	3 334.50	6 369.80
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	608.90	782.70
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	608.90	782.70