

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ КОРАБЛЕБУДУВАННЯ
ім. адмірала Макарова

ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ МОРЯ

КАФЕДРА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ



«Допустити до захисту»

В.о. завідувача кафедри
к.е.н., доцент О.П. Корнієнко

_____ «21» ____ 06 ____ 2024р.
(підпис зав. кафедрою)

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття ступеню вищої освіти **бакалавр**

на тему: **Розробка та обґрунтування бізнес-плану розвитку**
ТОВ «Миколаївський завод залізобетонних виробів»

Виконав: студент IV курсу,
групи 4411

Спеціальності 051 Економіка
ОП Економіка підприємства
(шифр і назва спеціальності)

Григор'єв В.К.

(прізвище та ініціали)

Науковий керівник

к.е.н., доц. Рогов В.Г.

(прізвище та ініціали)

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ КОРАБЛЕБУДУВАННЯ
ІМЕНІ АДМІРАЛА МАКАРОВА**

Факультет економіки моря
Кафедра інтелектуальної цифрової економіки
Освітній рівень – перший (бакалаврський)
Галузь знань 05 Соціальні та поведінкові науки
Спеціальність 051 Економіка
Освітня програма – Економіка підприємства

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Гарант освітньої програми

Корнієнко О.П.



«__21__»__06__20_24_р.

ЗАВДАННЯ

**НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ
на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр»**

Студенту Григор'єву В.К.

(Прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи: Розробка та обґрунтування бізнес-плану розвитку ТОВ «Миколаївський завод залізобетонних виробів»
2. Керівник роботи к.е.н., доц. Рогов В.Г.
Затверджені наказом ректора № 2 6 1 - У Ч від « 2 5 » березня 20 24 року
3. Вихідні дані по роботі: Законодавчі та нормативно-правові акти України, офіційні дані Державної служби статистики України. В роботі використовувалася довідкова література, наукові праці вітчизняних та закордонних науковців.
4. Перелік питань, що належать до розробки (найменування розділів):
 1. Підприємство як первинна ланка економіки.
 2. Аналіз та оцінка економічного стану ТОВ «Миколаївський завод залізобетонних виробів».
 3. Бізнес-план розвитку ТОВ «Миколаївський завод залізобетонних виробів».
 4. Охорона праці
5. Перелік презентаційних матеріалів: 1. Основні Функції підприємства . 2. Види планування. 3. Розрахунок коефіцієнтів руху основних засобів. 4. Показники оборотності оборотних коштів. 5. Показники рентабельності підприємства. 6. Показники ефективності проекту.

7. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1. <i>Охорона праці</i>	<i>Доцент Мозговий А.М.</i>	10.09.2023	10.05.2024

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ п/п	Назва етапів роботи	Терміни виконання етапів роботи	Примітка
1.	Вибір теми кваліфікаційної роботи	10.02.2024	
2.	Затвердження наукового керівника та теми кваліфікаційної роботи	20.02.2024	
3.	Збір статистичної інформації	15.03.2024	
4.	Вивчення методичних та наукових видань, інтернет-джерел з теми випускної дипломної роботи	20.03.2024	
5.	Розробка теоретичного розділу	10.04.2024	
6.	Розробка аналітичного розділу	20.04.2024	
7.	Розробка проєктного розділу	10.05.2024	
8.	Розробка вступу, висновків та інших розділів	12.05.2024	
9.	Завершення рукопису кваліфікаційної роботи та ознайомлення з ним наукового керівника і Консультантів	15.05.2024	
10.	Усунення зауважень наукового керівника та повне завершення кваліфікаційної роботи	25.05.2024	
15.	Розробка презентації кваліфікаційної роботи	27.05.2024	
16.	Подання закінченої роботи на кафедральну комісію та її захист	01.06.2024	
17.	Подання кваліфікаційної роботи рецензенту та отримання рецензії	10.06.2024	
18.	Захист кваліфікаційної роботи перед ДЕК	25.06.2024	

АНОТАЦІЯ

Григор'єв В.К. *«Розробка та обґрунтування бізнес-плану розвитку ТОВ «Миколаївський завод залізобетонних виробів»* – випускна дипломна робота на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр». – Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова, м. Миколаїв, 2024.

Розглянуто соціально-економічну природу підприємства та його основні функції, роль планування у підприємницькій діяльності. Виконано аналіз економічного стану ТОВ «Миколаївський завод залізобетонних виробів». Розроблено бізнес-план розвитку підприємства.

Ключові слова: підприємство, планування, бізнес-план, економічна ефективність.

ANNOTATION

Grigoriev V.K. *"Development and Study of the Business Plan for LLC "Mykolaiv Reinforced Concrete Products Plant"* – Bachelor's Graduation Diploma Paper. Admiral Makarov National University of Shipbuilding, Mykolaiv, 2024. The social and economic nature of the enterprise and its main functions are researched. The role of planning in entrepreneurial activity is considered. The economic condition analysis of LLC "Mykolaiv Reinforced Concrete Products Plant" has been carried out. A business plan for the development of the enterprise has been worked out.

Keywords: enterprise, planning, business plan, economic efficiency.

ЗМІСТ

<u>ВСТУП</u>	6
<u>РОЗДІЛ 1 ПІДПРИЄМСТВО ЯК ПЕРВИННА ЛАНКА ЕКОНОМІКИ</u>	8
<u>1.1. Соціально – економічна природа підприємств та його основні функції</u>	8
<u>1.2. Роль планування у забезпеченні ефективності підприємницької діяльності</u>	12
<u>РОЗДІЛ 2 ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ</u> <u>«МИКОЛАЇВСЬКИЙ ЗАВОД ЗАЛІЗОБЕТОННИХ ВИРОБІВ»</u>	19
<u>2.1. Характеристика підприємства</u>	19
<u>2.2. Оцінка стану та динаміки виробничих ресурсів підприємства</u>	21
<u>2.3. Оцінка результативності роботи підприємства</u>	27
<u>РОЗДІЛ 3 БІЗНЕС-ПЛАН РОЗВИТКУ ТОВ «МИКОЛАЇВСЬКИЙ ЗАВОД</u> <u>ЗАЛІЗОБЕТОННИХ ВИРОБІВ»</u>	33
<u>3.1. Резюме</u>	33
<u>3.2. Опис продукту</u>	34
<u>3.3. Маркетинговий план</u>	36
<u>3.4. Виробничий план</u>	38
<u>3.5. Організаційний план</u>	41
<u>3.6. Фінансовий план</u>	43
<u>3.7. Оцінка ризиків</u>	Ошибка! Закладка не определена.
<u>РОЗДІЛ 4 ОХОРОНА ПРАЦІ</u>	45
<u>ВИСНОВКИ</u>	51
<u>СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ</u>	53
<u>ДОДАТКИ</u>	54

ВСТУП

Сучасні економічні умови вимагають від підприємств інноваційних підходів до управління. Будь-яка організація, яка прагне залишатися конкурентоспроможною в майбутньому, повинна мати ефективну систему планування. Підприємства змушені шукати методи, які забезпечують максимальну ефективність ухвалених рішень.

Актуальність теми кваліфікаційної роботи обумовлена значними економічними змінами в Україні, зумовленими інтеграцією країни у світові економічні процеси. Ці зміни прискорилися через виклики, пов'язані з агресією росії проти України. Сучасний ринок характеризується складними умовами розвитку виробництва та високою конкуренцією однорідних товарів. Тому постійний контроль та розробка заходів для забезпечення ефективності діяльності підприємства стають ключовими завданнями для його засновників та керівництва. Оптимальним інструментом для досягнення таких цілей є бізнес-план.

Оволодіння мистецтвом складання бізнес-планів стає надзвичайно важливим з кількох причин:

- зміни в економічній діяльності ставлять перед менеджментом нові виклики, що вимагають перегляду майбутніх заходів та підготовки до конкуренції, де важлива кожна деталь;
- для залучення інвестицій та піднесення економіки необхідно вміти обґрунтовувати свої заявки та доводити інвесторам життєздатність і реальність своїх планів.

Усе це зумовлює необхідність формувати та своєчасно корегувати бізнес-плани.

Метою даної кваліфікаційної роботи є аналіз економічного стану ТОВ «Миколаївський завод залізобетонних виробів» та розробка бізнес-плану для його розвитку.

Для досягнення цієї мети вирішуються наступні завдання:

- визначення економічної природи та функцій підприємства;
- опис логіки розробки та ролі бізнес-плану у розвитку підприємств;
- характеристика діяльності підприємства;

- діагностика активів підприємства;
- аналіз результативності діяльності та фінансового стану підприємства як передумова розробки бізнес-плану.
- розробка бізнес-плану проекту розвитку підприємства.

Об'єктом дослідження кваліфікаційної роботи є економічна діяльність ТОВ «Миколаївський завод залізобетонних виробів», а предметом дослідження – забезпечення ефективного розвитку підприємства шляхом впровадження бізнес-плану.

Кваліфікаційна робота структурно складається з чотирьох розділів, вступу, висновків, списку використаної літератури та додатків.

Перший розділ присвячений теоретичним аспектам економічної природи підприємств, огляду видів економічної діяльності в Україні, а також аналізу структури та факторів, що впливають на ефективність діяльності підприємства. Окрім цього, розглянуто логіку розробки та роль бізнес-плану.

У другому розділі здійснено аналіз господарської діяльності ТОВ «Миколаївський завод залізобетонних виробів», а також розглянуто вихідні передумови для його подальшого розвитку.

Третій розділ присвячено розробці бізнес-плану для розвитку базового підприємства, оцінці економічної ефективності запропонованого бізнес-плану та аналізу ризиків економічної діяльності.

Четвертий розділ висвітлює питання охорони праці на підприємстві.

РОЗДІЛ 1

ПІДПРИЄМСТВО ЯК ПЕРВИННА ЛАНКА ЕКОНОМІКИ

1.1. Соціально-економічна природа підприємств та його основні функції

Підприємства відіграють важливу роль у соціально-економічному розвитку суспільства, виступаючи ключовими елементами ринкової економіки. Соціально-економічна природа підприємств полягає у їхній здатності створювати товари та послуги, задовольняючи потреби споживачів, забезпечуючи зайнятість населення та сприяючи економічному зростанню. Підприємства є джерелами інновацій, продуктивності та економічної стабільності, виконуючи кілька основних функцій, які роблять їх невід'ємною частиною економічної системи [1].

Соціально-економічна природа підприємств є ключовою складовою сучасної економічної системи, яка визначає їхню роль у суспільстві та взаємозв'язок з економічними та соціальними процесами. Вона відображає вплив підприємств на соціальний розвиток і добробут суспільства, а також їхній внесок у формування економічних відносин та забезпечення матеріальних потреб громадян.

Підприємства є основними суб'єктами економічної діяльності, які забезпечують виробництво товарів та послуг, створюють робочі місця, сприяють розвитку інфраструктури та підтримці економічної стабільності.

Однак соціально-економічна природа підприємств також включає в себе аспекти, пов'язані зі співвідношенням між власниками, працівниками, споживачами та іншими зацікавленими сторонами. Вона враховує вплив підприємств на рівень зайнятості, доходи населення, якість життя, екологічну безпеку та інші аспекти соціального добробуту.

Таким чином, соціально-економічна природа підприємств відображає їхню важливу роль у суспільстві та економіці, а також визначає необхідність врахування соціальних інтересів та цінностей у процесі прийняття управлінських рішень.

Однією з основних функцій підприємства є виробнича функція, що включає процеси перетворення сировини та інших ресурсів на готову продукцію або послуги. Це передбачає використання робочої сили, капіталу, технологій та управлінських навичок для ефективного створення доданої вартості. Виробнича функція визначає здатність підприємства конкурувати на ринку та забезпечувати своє існування в довгостроковій перспективі.

У сучасних умовах глобалізації та постійної зміни умов конкуренції, виробнича функція набуває особливої важливості для успішної діяльності підприємства. Ефективне використання виробничих ресурсів, оптимізація технологічних процесів та управління виробництвом дозволяють підприємствам досягти конкурентних переваг на ринку, забезпечуючи при цьому своє існування та стабільний розвиток у довгостроковій перспективі.

Завдяки виробничій функції підприємства можуть забезпечувати якість продукції, вчасну поставку товарів та послуг, а також відповідати змінним потребам споживачів. Крім того, ефективне виробництво дозволяє оптимізувати витрати та забезпечує більшу прибутковість діяльності підприємства.

Комерційна функція підприємства полягає у забезпеченні реалізації вироблених товарів і послуг на ринку. Це включає маркетинг, продаж, дослідження ринку та формування попиту. Ефективна комерційна діяльність дозволяє підприємству не лише задовольняти потреби споживачів, але й забезпечувати собі стабільний прибуток, необхідний для подальшого розвитку та інвестицій.

Маркетингові дослідження дозволяють підприємству збирати інформацію про потреби та попит на ринку, аналізувати поведінку споживачів, визначати конкурентні переваги та ризики. На основі цих даних розробляються стратегії маркетингу, спрямовані на привертання уваги споживачів та збільшення продажів.

Продажі включають в себе активну реалізацію продукції або послуг на ринку шляхом встановлення контактів з потенційними клієнтами, переконання їх у якості та цінності пропонованих товарів чи послуг, укладення угод із замовниками та забезпечення виконання умов контрактів.

Формування попиту полягає у створенні сприятливих умов для зацікавлення споживачів у продукції чи послугах підприємства за допомогою реклами, просування, акцій та інших маркетингових заходів.

Ефективна комерційна діяльність дозволяє підприємству не лише задовольняти потреби споживачів, але й забезпечувати собі стабільний прибуток, необхідний для подальшого розвитку та інвестицій. Таким чином, комерційна функція є важливою складовою успішної діяльності будь-якого підприємства, що дозволяє йому займати впевнену позицію на ринку та забезпечувати своє стабільне функціонування.

Фінансова функція підприємства охоплює управління фінансовими ресурсами, включаючи планування, контроль, аналіз та звітність. Ефективне фінансове управління забезпечує підприємству можливість підтримувати ліквідність, здійснювати інвестиції, залучати капітал та розподіляти прибуток серед власників і інвесторів. Планування фінансів включає в себе розробку стратегій та планів використання фінансових ресурсів для досягнення цілей підприємства. Це може включати планування бюджету, розрахунок інвестицій, оцінку фінансових потреб та визначення шляхів забезпечення фінансової стабільності.

Контроль фінансів передбачає систематичне моніторинг і оцінку фінансових показників підприємства з метою виявлення потенційних проблем та ризиків. Це дозволяє своєчасно реагувати на зміни у фінансовому стані підприємства та вживати відповідних заходів для їх вирішення.

Аналіз фінансів включає в себе оцінку фінансових результатів діяльності підприємства, ідентифікацію та аналіз фінансових та ринкових тенденцій, а також оцінку ефективності використання фінансових ресурсів.

Звітність полягає у складанні та представленні фінансової інформації про діяльність підприємства перед зацікавленими сторонами, такими як власники, інвестори, урядові органи та інші зацікавлені сторони.

Ефективне фінансове управління дозволяє підприємству забезпечити ліквідність, здійснювати інвестиції, залучати капітал та розподіляти прибуток серед власників і інвесторів. Крім того, воно дозволяє підприємству адаптуватися до змін

умов господарювання, зокрема до змін стимулів розвитку [2], що робить його більш стійким і конкурентоспроможним.

Інноваційна функція підприємства є також надзвичайно важливою для його розвитку. Вона пов'язана з розробкою та впровадженням нових продуктів, технологій та процесів, що дозволяють підприємству адаптуватися до змін на ринку та задовольняти потреби споживачів, що постійно зростають.

Інновації є рушійною силою розвитку підприємства. Вони сприяють підвищенню якості продукції, зниженню витрат виробництва, покращенню ефективності внутрішніх процесів та створенню нових джерел доходів. Розробка нових продуктів дозволяє підприємству розширювати свій асортимент та виходити на нові ринки, відкриваючи тим самим нові можливості для зростання та розвитку.

Технологічні інновації, такі як впровадження передових виробничих технологій, автоматизація процесів та використання сучасних інформаційних систем, дозволяють підприємству значно підвищити свою продуктивність та конкурентоспроможність. Інноваційні процеси також передбачають розробку нових методів управління та організації праці, що сприяють підвищенню ефективності роботи всього колективу.

В умовах швидкозмінного ринкового середовища здатність до інновацій стає ключовим фактором успіху та виживання підприємства. Підприємства, які не інвестують у розвиток нових продуктів та технологій, ризикують втратити свою конкурентну перевагу та бути витісненими більш інноваційними конкурентами.

Отже, інноваційна функція підприємства є невід'ємною складовою його стратегічного розвитку. Вона забезпечує адаптацію до змін на ринку, відкриває нові можливості для зростання та підвищує загальну ефективність діяльності підприємства. Інновації не лише сприяють вдосконаленню продукції та послуг, але й створюють передумови для сталого розвитку підприємства.

Соціальна функція підприємства є актуальним аспектом його діяльності, який відображає взаємодію з суспільством та його внесок у соціальний розвиток. Ця функція проявляється у різноманітних формах, включаючи створення робочих місць, забезпечення гідних умов праці, участь у соціальних програмах та проектах, спрямованих на підвищення добробуту громадян.

Створення робочих місць сприяє зниженню рівня безробіття та забезпеченню економічної стабільності у регіонах. Завдяки цьому працівники отримують можливість стабільного заробітку, що підвищує їхній життєвий рівень і сприяє загальному економічному розвитку.

Забезпечення гідних умов праці є ще одним важливим аспектом соціальної функції підприємства. Це включає створення безпечного та комфортного робочого середовища, дотримання трудових прав та стандартів, а також надання можливостей для корпоративного та кар'єрного зростання працівників. Гідні умови праці сприяють підвищенню мотивації та продуктивності співробітників, що позитивно впливає на ефективність діяльності підприємства в цілому.

Участь підприємств у соціальних програмах та проектах спрямована на покращення добробуту місцевих громад. Це може включати фінансування освітніх та медичних установ, підтримку культурних та спортивних заходів, участь у благодійних акціях та проектах, спрямованих на допомогу вразливим верствам населення. Такі ініціативи сприяють зміцненню позитивного іміджу підприємства (Employer branding) [3] та його взаємовідносин з громадськістю.

Підприємства також відіграють важливу роль у формуванні економічної політики держави та регіонів. Вони беруть участь у розробці та впровадженні стратегій економічного розвитку, вносять пропозиції щодо покращення законодавчої бази та умов ведення бізнесу. Завдяки цьому підприємства сприяють створенню сприятливого економічного середовища, що забезпечує стабільність і розвиток місцевих громад.

Таким чином, підприємства виконують комплекс важливих функцій, які забезпечують їхню життєздатність та ефективність у ринковій економіці. Їхня соціально-економічна природа визначає внесок у загальний економічний розвиток, підвищення рівня життя населення та формування заможного суспільства.

1.2. Роль планування у забезпеченні ефективності підприємницької діяльності

Планування відіграє важливу роль у забезпеченні ефективності підприємницької діяльності. Воно виступає основою для прийняття обґрунтованих управлінських

рішень, дозволяючи підприємцям передбачати можливі ризики, оптимально розподіляти ресурси та встановлювати реалістичні цілі. Без чіткого планування, навіть найперспективніші бізнес-ідеї можуть зазнати невдачі через відсутність належної підготовки та стратегії.

Однією з головних переваг планування є можливість детального аналізу ринку та конкурентного середовища. В процесі розробки бізнес-плану підприємець здійснює комплексний аналіз ринку, що дозволяє визначити попит на продукт чи послугу, оцінити конкурентів і зрозуміти поточні тенденції. Це дає можливість не лише адаптувати свою пропозицію до потреб ринку, але й розробити унікальні конкурентні переваги.

Планування також забезпечує ефективне управління ресурсами. Визначення необхідних ресурсів (фінансових, людських, матеріальних) і їхнє оптимальне розподілення дозволяє мінімізувати витрати та максимізувати прибуток. Наприклад, фінансове планування включає бюджетування, прогнозування грошових потоків і управління витратами, що допомагає уникнути касових розривів і фінансових труднощів.

Окрім того, планування сприяє встановленню чітких і досяжних цілей, що є основою для мотивації команди та контролю за результатами. Зрозумілі та вимірювані цілі дозволяють підприємству оцінити прогрес і вчасно коригувати стратегії для досягнення бажаних результатів. Без таких орієнтирів важко оцінити, наскільки ефективно працює підприємство і чи воно розвивається в правильному напрямку.

Важливо також зазначити роль планування в управлінні ризиками. Сучасне підприємницьке середовище є надзвичайно динамічним і непередбачуваним. Завдяки ретельному плануванню підприємці можуть ідентифікувати потенційні ризики на ранніх стадіях і розробити стратегії для їхнього пом'якшення або уникнення. Це може враховувати як фінансові ризики, так і ризики, пов'язані з виробництвом, постачанням, маркетингом тощо.

Зрештою, планування сприяє підвищенню загальної гнучкості підприємства. Маючи детальний план дій, підприємство може швидше адаптуватися до змінних умов ринку, нових технологій або змін у законодавстві [4]. Це особливо важливо в умовах

глобалізації та швидкого розвитку інформаційних технологій, коли здатність швидко реагувати на зміни стає все актуальнішою.

Таким чином, планування є невід'ємною частиною ефективної підприємницької діяльності. Воно забезпечує підприємству можливість систематично і цілеспрямовано прямувати до досягнення своїх цілей, мінімізувати ризики і максимально використовувати наявні ресурси. Без належного планування будь-яке підприємство ризикує втратити конкурентоспроможність.

Динаміка ринкових тенденцій породжує нові напрями та підходи до розробки нової продукції, організації підприємств, а також методів фінансування та інвестування. Зміни зовнішніх умов функціонування підвищують значення планування в діяльності підприємств як інструменту боротьби з несприятливими впливами середовища. Це здійснюється через розробку та впровадження стратегічних, оперативних і тактичних дій. Планування дозволяє на певний період узгоджувати інноваційні можливості підприємства з вимогами ринку [5]. Бізнес-план окреслює комплексний план дій підприємства, включаючи заходи, спрямовані на інноваційний розвиток та досягнення конкретних результатів.

Розробка бізнес-плану визначається системою зовнішніх та внутрішніх чинників. До зовнішніх чинників належать державні та місцеві замовлення, фінансування або кредитування, а також продаж бізнесу. Внутрішні чинники включають створення нових бізнес-одиниць, розширення діяльності, створення інноваційних продуктів чи послуг та адаптацію до зовнішніх умов.

Таким чином, бізнес-планування є систематичним процесом формування заходів, спрямованих на досягнення підприємством певних цілей, узгоджуючи їх з наявними ресурсами. В Україні останніми роками бізнес-планування значно вплинуло на розвиток підприємств, формуючи можливості суб'єктів господарювання та економічної системи відповідно до потреб суспільства та наявних ресурсів.

У ринковій економіці підприємці можуть досягти стабільного успіху, лише ефективно плануючи свою діяльність та постійно збираючи інформацію про свої можливості, перспективи, стан цільових ринків і конкурентів. Володіння основами бізнес-планування є необхідним для фахівців сфери економіки та підприємництва, а

також для самих підприємців. Ефективність діяльності залежить від формування та впровадження бізнес-плану, що сприятиме подальшому розвитку підприємства та досягненню стратегічних цілей в умовах конкуренції.

Бізнес-планування слід розглядати як інструмент залучення фінансово-інвестиційних ресурсів [6]. Для інвесторів бізнес-план є підтвердженням відповідності інвестиційного проєкту чітко визначеній стратегії, меті та завданням, що робить його важливим документом у плановій та виконавчій діяльності підприємства. Він допомагає визначити оптимальні шляхи реалізації проєкту, знижуючи ризики та витрати часу.

Отже, бізнес-планування вирішує основне економічне питання – вибір успішного методу поєднання виробничих факторів для вирішення проблем обмеженості ресурсів і задоволення потреб суспільства.

З загальноекономічної точки зору, планування виступає механізмом, який може значною мірою замінити ринкові механізми та ціни у внутрішній діяльності корпорації [7]. В ринковій системі основним координатором дій учасників є ціни, які визначають оптимальні обсяги та способи виробництва і споживання товарів для продавців і покупців. Підприємство як учасник ринку змушене дотримуватися цінового механізму, закону попиту та пропозиції, оскільки не може ігнорувати їх вплив. Проте в межах внутрішньої діяльності господарської одиниці ціновий механізм замінюється на усвідомлені дії та раціональні рішення підприємців і менеджерів. Таким чином, внутрішня структура фірми базується на системі планових рішень.

Успіх підприємницької діяльності компаній залежить передусім від того, наскільки ретельно продумані цілі бізнесу та шляхи їх досягнення. Планування є важливим для оптимізації рішень, оскільки забезпечує системність у роботі. Прийняття правильних управлінських рішень та забезпечення їх ефективності у ринкових умовах неможливі без використання планування. Не випадково планування вважається однією з основних функцій менеджменту. Воно включає такі дії, як дослідження, аналіз та інші, спрямовані на визначення комплексу рішень для досягнення цілей організації.

Головне завдання планування полягає в тому, щоб знайти оптимальні рішення задач, що стоять перед організацією, враховуючи наявні умови. Менеджер планує, щоб передбачати майбутні події та діяти на випередження. Це дозволяє уникати багатьох помилок і краще використовувати наявні можливості.

Планування допомагає знизити невизначеність, чітко визначити цілі організації та заходи для їх досягнення, створює умови для розвитку творчого підходу в управлінні, запобігає майбутнім помилкам, максимально використовує конкурентні переваги та зменшує ризики. Воно також дозволяє оцінювати результати виробничої та комерційної діяльності більш точно, передбачати майбутні ринкові ситуації та реагувати на них.

Планування є багатогранним процесом, який включає різні види, кожен з яких має свої особливості та значення в забезпеченні ефективної діяльності підприємства [8]. Види планування можна класифікувати за різними критеріями, такими як часова перспектива, рівень управління та сфера застосування. Основні види планування включають стратегічне, тактичне, оперативне, фінансове, виробниче та маркетингове планування.

Стратегічне планування є довгостроковим і охоплює період від трьох до десяти і більше років. Його метою є визначення основних напрямків розвитку підприємства, встановлення довгострокових цілей та розробка загальної стратегії для їх досягнення. Стратегічне планування включає аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища, оцінку конкурентних переваг, визначення ключових факторів успіху та розробку стратегій для забезпечення стійкого розвитку підприємства. Воно допомагає підприємству адаптуватися до змін на ринку, враховуючи потенційні можливості та загрози.

Тактичне планування орієнтоване на середньострокову перспективу, зазвичай на один-три роки. Воно конкретизує стратегічні плани, розробляючи детальні програми та проекти для реалізації стратегічних цілей. Тактичне планування включає розробку бюджетів, планів виробництва, маркетингових кампаній та інших заходів, спрямованих на досягнення конкретних результатів у середньостроковій перспективі.

Воно забезпечує узгодженість дій різних підрозділів підприємства, сприяє оптимізації використання ресурсів і підвищенню ефективності операційної діяльності.

Оперативне планування має короткостроковий характер і охоплює період від одного дня до одного року. Його основною метою є забезпечення щоденної діяльності підприємства, ефективне управління виробничими процесами, розподіл ресурсів та контроль за виконанням завдань. Оперативне планування включає розробку щоденних, тижневих та місячних графіків робіт, планів закупівель, виробничих завдань та інших операційних заходів. Воно дозволяє вчасно реагувати на зміни в зовнішньому середовищі, забезпечує гнучкість і адаптивність у повсякденній діяльності підприємства.

Фінансове планування охоплює всі аспекти управління фінансовими ресурсами підприємства. Воно включає розробку бюджетів, прогнозів доходів і витрат, аналіз грошових потоків, планування інвестицій та фінансування. Фінансове планування сприяє забезпеченню фінансової стабільності підприємства, оптимізації використання фінансових ресурсів, мінімізації ризиків і забезпеченню фінансової стійкості. Воно також включає аналіз фінансових результатів, оцінку ефективності інвестиційних проєктів та розробку заходів для підвищення фінансової ефективності.

Виробниче планування орієнтоване на управління виробничими процесами підприємства. Воно включає розробку планів виробництва, планування матеріально-технічного забезпечення, управління запасами, розподіл виробничих завдань та контроль за їх виконанням. Виробниче планування сприяє оптимізації виробничих процесів, забезпеченню безперебійного виробництва, зниженню витрат і підвищенню якості продукції. Воно дозволяє підприємству ефективно використовувати виробничі потужності, забезпечувати своєчасне виконання замовлень і задовольняти потреби ринку.

Маркетингове планування охоплює всі аспекти управління маркетинговою діяльністю підприємства. Воно включає аналіз ринку, визначення цільових сегментів, розробку маркетингових стратегій, планування маркетингових заходів та контроль за їх виконанням. Маркетингове планування сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства, збільшенню обсягів продажів, зміцненню

позицій на ринку та задоволенню потреб споживачів. Воно дозволяє підприємству ефективно використовувати маркетингові інструменти, розробляти нові продукти, визначати оптимальні канали збуту та розробляти ефективні рекламні кампанії.

Таким чином, різні види планування забезпечують всебічне управління діяльністю підприємства, сприяють досягненню стратегічних, тактичних та оперативних цілей, оптимізації використання ресурсів і підвищенню ефективності функціонування підприємства в умовах ринкової економіки.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «МИКОЛАЇВСЬКИЙ ЗАВОД ЗАЛІЗОБЕТОННИХ ВИРОБІВ»

2.1. Характеристика підприємства

Миколаївський завод залізобетонних виробів є одним з провідних виробників будівельної продукції в регіоні, спеціалізуючись на виготовленні понад ста найменувань залізобетонних виробів. Основний асортимент продукції включає серійні та індивідуальні залізобетонні конструкції, товарний бетон, розчини різних марок, армокаркаси, арматурні сітки та тротуарну плитку різної конфігурації. Висока якість продукції заводу підтверджується її відповідністю всім державним нормам та стандартам, що регулярно проходить процедуру сертифікації. Підприємство має власну атестовану будівельну лабораторію, яка здійснює контроль якості на всіх етапах виробництва. Однією з ключових переваг Миколаївського заводу залізобетонних виробів є можливість доставки продукції власним автотранспортом. Автобетонозмішувачі та тягачі підприємства забезпечують вчасну доставку бетону та залізобетонних виробів безпосередньо на об'єкт замовника. Окрім того, завод надає послуги з перекачування бетонної суміші за допомогою автомобільного та двох стаціонарних бетононасосів, що дозволяє оптимізувати процес будівництва і забезпечити безперебійну роботу на будівельних майданчиках.

Залізобетон є унікальним будівельним матеріалом, який поєднує в собі властивості сталі та бетону. Завдяки цьому матеріалу досягається висока міцність і стійкість до різких перепадів температури, адже коефіцієнт теплового розширення бетону та сталі є дуже близьким. Залізобетонні вироби також відзначаються стійкістю до хімічно агресивних середовищ і корозії, що робить їх незамінними як у цивільному, так і у промисловому будівництві. Виробництво залізобетону – це складний технологічний процес, що вимагає високого рівня знань і навичок, накопичених роками. Миколаївський завод залізобетонних виробів має багаторічний досвід і традиції у виготовленні залізобетонної продукції. Засноване у 1944 році, підприємство

пройшло довгий шлях розвитку і сьогодні є одним із найсучасніших заводів у своїй галузі. Завод здатен виконувати замовлення будь-якої складності, відповідаючи найвищим вимогам клієнтів.

Візитною картою підприємства є висока якість продукції, індивідуальний підхід до кожного клієнта, порядність та обов'язковість. Завдяки цим принципам Миколаївський завод залізобетонних виробів заслужив репутацію надійного партнера, перевірену часом. Орієнтація на задоволення потреб клієнтів, постійне вдосконалення виробничих процесів та впровадження новітніх технологій роблять завод лідером у своїй галузі.

З економічної точки зору, Миколаївський завод залізобетонних виробів працює на динамічному ринку будівельних матеріалів, де конкуренція висока. Завдяки високій якості продукції та репутації надійного партнера, підприємство займає стійку позицію на ринку. Основними конкурентами є інші виробники залізобетонних виробів та товарного бетону в регіоні, зокрема ТОВ «Горохівський завод залізобетонних виробів», ТОВ АПП «Миколаїв-Колос», ТОВ «Костянтинівський бетон», Миколаївський домобудівний комбінат. Завод володіє сучасними виробничими потужностями, які дозволяють виготовляти продукцію великого обсягу та різної складності. Виробничі лінії оснащені новітнім обладнанням, що забезпечує високу продуктивність та якість продукції.

Фінансові показники Миколаївського заводу залізобетонних виробів демонструють стабільне зростання доходів завдяки розширенню асортименту продукції та поліпшенню якості обслуговування клієнтів. Завдяки ефективному управлінню витратами, підприємство забезпечує високу рентабельність виробництва. Стратегічні плани підприємства включають розширення асортименту, модернізацію виробничих потужностей, розширення ринку збуту та підвищення ефективності логістики. Планується розширити асортимент продукції шляхом впровадження нових видів залізобетонних виробів та товарного бетону, оновити обладнання та впровадити нові технології для підвищення продуктивності та якості продукції. Завод також планує залучення нових клієнтів та вихід на нові ринки збуту, як на внутрішньому, так

і на зовнішньому ринках, а також поліпшити логістичні процеси для забезпечення своєчасної доставки продукції та зниження витрат на транспортування.

Таким чином, Миколаївський завод залізобетонних виробів є успішним підприємством, яке займає провідну позицію на ринку будівельних матеріалів. Завдяки високій якості продукції, сучасним технологіям виробництва та ефективній логістиці, підприємство має всі необхідні передумови для подальшого зростання та розвитку. Стратегічні плани заводу спрямовані на розширення асортименту, модернізацію виробничих потужностей та розширення ринку збуту, що дозволить підприємству зміцнити свої позиції та підвищити конкурентоспроможність у довгостроковій перспективі.

2.2. Оцінка стану та динаміки виробничих ресурсів підприємства

Аналіз стану та динаміки виробничих ресурсів Миколаївського заводу залізобетонних виробів є важливим елементом для оцінки ефективності його діяльності та визначення напрямків розвитку. У цьому контексті необхідно розглянути такі ключові компоненти виробничих ресурсів: трудові ресурси, матеріально-технічну базу, фінансові ресурси та технології.

Перш за все, трудові ресурси є одним з основних елементів, що визначають продуктивність підприємства. Незважаючи на незмінність середньооблікової чисельності працівників порівняно з попереднім роком, значне збільшення обсягів продукції свідчить про підвищення ефективності роботи та оптимізацію виробничих процесів. Це може бути результатом покращення кваліфікації персоналу, впровадження нових методів мотивації та управління, а також раціоналізації праці. Важливо продовжувати інвестувати в розвиток трудових ресурсів, забезпечуючи належне навчання та створюючи сприятливі умови для роботи.

Матеріально-технічна база підприємства включає в себе всі засоби виробництва, такі як обладнання, машини, інструменти та будівлі. Збільшення обсягів виробництва при незмінній чисельності працівників також вказує на можливі оновлення або модернізацію матеріально-технічної бази. Впровадження сучасного обладнання

дозволяє підвищити продуктивність, знизити витрати на обслуговування та ремонт, а також забезпечити високу якість продукції. Аналіз стану матеріально-технічної бази має включати оцінку рівня зношеності обладнання, необхідність його оновлення та можливості впровадження новітніх технологій.

Технології відіграють вирішальну роль у підвищенні конкурентоспроможності підприємства. Впровадження нових технологій дозволяє не тільки підвищити продуктивність праці, але й забезпечити високу якість продукції, знизити витрати та покращити екологічні показники. Підприємство має орієнтуватися на постійне оновлення технологічного парку, впровадження інноваційних рішень та використання передових методів виробництва.

Отже, розглядаючи трудові ресурси, матеріально-технічну базу, фінансові ресурси та технології, можна визначити ключові напрями для інвестицій та модернізації, що дозволить підприємству зміцнити свої позиції на ринку та забезпечити стійке зростання в майбутньому.

Для аналізу структури основних засобів підприємства, їх динаміки, рівня оновлення і зносу використаємо таблицю 2.1.

Таблиця 2.1.

Оцінка складу, структури і динаміки основних засобів за 2023 рік

Групи основних засобів	На початок періоду		На кінець періоду		Динаміка		
	Сума, тис.грн.	Структура, %	Сума, тис.грн.	Структура, %	абсолютна	відносна, %	у структурі, %
Машини та обладнання	15780	60,0	15780	51,8	-	-	-
Інструменти, прилади, інвентар (меблі)	10500	40,0	15319,25	48,2	4819,25	45,8	9,3
Разом	26280	100	31099,25	100	4819,2	1,18	-

За даними таблиці можна зробити висновок, що вартість основних засобів за звітний період збільшилася на 4819,25 тис. грн. або на 1,18%. Приріст основних засобів відбувся за рахунок введення в дію нових основних засобів, в даному випадку підприємство придбало новий прилад. За даними таблиці реальний приріст основних засобів становить 4819,2 тис. грн..

Характеристику руху основних засобів дають коефіцієнти оновлення і зносу.

Коефіцієнт оновлення розраховують шляхом ділення вартості основних засобів (ОЗ), які надійшли за аналізований період до їх вартості на кінець періоду.

$$K = 4819,25 / 26280 = 0,18$$

Отже, частка нових основних засобів на кінець звітного періоду складає 0,18. Оновлення основних засобів здійснилося за рахунок введення нового обладнання.

Технічний стан основних засобів характеризується коефіцієнтами зносу, придатності, їх віковим складом.

Зіставляючи суму зносу основних засобів за аналізований період з їх первісною вартістю, розрахуємо коефіцієнт зносу за 2022 та 2023 р.

$$\text{За 2023 рік } K = 39900 / 45300 = 0,88$$

$$\text{За 2022 рік } K = 31100 / 40500 = 0,76$$

Отже у 2023 році коефіцієнт зносу збільшився на 0,2, це свідчить про те, що технічний стан основних засобів потрібно оновлювати.

Коефіцієнт придатності – це різниця між одиницею і коефіцієнтом зносу:

$$K_{\text{прид}} = 1 - K_{\text{зносу}}.$$

За 2023 р. – $K_{\text{прид}}=1-0,88=0,12$

За 2022 р. – $K_{\text{прид}}=1-0,76=0,24$

Узагальнимо наші показники в таблиці 2.2.

Ефективність використання основних засобів характеризується такими основними показниками:

- фондівдачею (відношенням обсягу продукції до вартості основних засобів);
- фондомісткістю (відношенням вартості основних засобів до обсягу продукції);
- рентабельністю основних засобів (відношенням валового прибутку до вартості основних засобів);
- капіталовіддачею (як відношенням чистого доходу до вартості основних засобів);
- коефіцієнтом використання виробничої потужності.

Таблиця 2.2.

Розрахунок коефіцієнтів руху основних засобів за 2023 рік

№	Показники	На початок року	На кінець року
1.	Первісна вартість основних засобів (без врахування індексації), тис.грн.	40,5	45,3
2.	Первісна вартість основних засобів, тис.грн.	40,5	45,3
3.	Надійшло в звітному періоді основних засобів, тис.грн.	-	4,9
4.	Коефіцієнт оновлення (ряд.3 : ряд.1,)	-	0,18
5.	Вибуло в звітному періоді основних засобів	-	-
6.	Коефіцієнт вибуття (ряд.5 : ряд.1, гр.2)	—	-
7.	Сума зносу, тис.грн.	31,1	39,9
8.	Коефіцієнт зносу (ряд.7 : ряд.2)	0,76	0,88
9.	Коефіцієнт придатності	0,12	0,24

Одним із основних показників ефективності використання основних засобів є фондівдача, яка показує вартість виготовленої продукції в розрахунку на одну гривню авансовану в основні засоби.

Розглянемо показники ефективності використання основних засобів в порівняльній таблиці 2.3. за 2010 та 2011 рік .

Таблиця 2.3.

Оцінка показників ефективності використання основних засобів

Показники	Період		Відхилення
	2022 р.	2023 р.	
1. Обсяг продукції, тис. грн.	608,7	3425,4	2816,7
2. Середня вартість основних засобів, тис. грн.	40,5	45,3	4,8
3. Валовий прибуток, тис. грн.	202,3	205	2,7
4. Чистий дохід, тис. грн.	608,7	3424,3	2815,6
5. Фондовіддача основних засобів (ряд.1 : ряд.2), грн.	15,02	75,6	60,58
7. Рентабельність основних засобів (ряд.3 : ряд.2)	4,9	4,5	-0,4
8. Капіталовіддача основних засобів (ряд.4 : ряд.2)	15	75,5	60,5

Наведені в таблиці 2.3 дані свідчать про те, що ефективність використання основних засобів на підприємстві є достатньо високою. Це підтверджується як абсолютними значеннями показників фондовіддачі, рентабельності, так і капіталовіддачі основних засобів.

З аналізу таблиці видно, що у 2023 році фондовіддача зросла на 60,58 грн., що вказує на покращення ефективності використання основних засобів. Фондовіддача є важливим показником, який відображає обсяг продукції, що припадає на одиницю вартості основних засобів. Зростання цього показника свідчить про те, що підприємство змогло отримати більший обсяг продукції з тієї ж кількості або вартості основних засобів. Це може бути результатом модернізації обладнання, покращення технологічних процесів або підвищення кваліфікації працівників, що дозволяє ефективніше використовувати наявні ресурси.

Крім того, високий рівень рентабельності основних засобів підтверджує, що підприємство не тільки збільшує обсяг виробництва, але й отримує високий прибуток від використання основних засобів. Рентабельність основних засобів є показником, що визначає співвідношення прибутку до вартості основних засобів, і її зростання свідчить про те, що інвестиції в основні засоби приносять значний фінансовий результат.

Капіталовіддача основних засобів, яка також показала позитивну динаміку, відображає ефективність використання капіталу, вкладеного в основні засоби. Зростання цього показника означає, що підприємство більш ефективно використовує свої інвестиції для генерації доходів.

Отже, покращення показників фондівіддачі, рентабельності та капіталовіддачі свідчить про те, що підприємство успішно управляє своїми основними засобами, забезпечуючи їх ефективне використання та максимальну віддачу від вкладених коштів. Це може бути результатом стратегічних рішень керівництва щодо оновлення матеріально-технічної бази, впровадження новітніх технологій та оптимізації виробничих процесів. Висока ефективність використання основних засобів сприяє зміцненню фінансового стану підприємства, підвищенню його конкурентоспроможності на ринку та створює міцну основу для подальшого розвитку і зростання.

Проаналізуємо структуру оборотних засобів за 2022 та 2023 роки у табл.2.4.

Таблиця 2.4.

Аналіз структури оборотних засобів

Показник	2022 рік		2023 рік		Відхилення	
	Сума, тис. грн.	% до підсумку	Сума, тис. грн.	% до підсумку	Сума, тис. грн.	% до початку року
Запаси:						
виробничі запаси	0	0	14,5	2,6	14,5	0
Товари	4,8	7,5	257,4	46,2	252,6	5262,5
Дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги:	0	0	0	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	6,5	10,2	287,1	51,36	280,6	4316,9
Грошові кошти та їх еквіваленти:						
у національній валюті	1,0	1,6	0,1	0,02	-0,9	-900
в іноземній валюті	47,0	73,8	0	0	-47,0	100
Інші оборотні активи	4,4	6,9	0	0	-4,4	100
Разом	63,7	100	559,1	100	495,4	8879,4

Як бачимо, за період на підприємстві значно зросла сума оборотних коштів. Це зростання відбулося за рахунок збільшення виробничих запасів і товарів. У структурі найбільшу частку складають товари. Дебіторська заборгованість відсутня, це свідчить про те, що покупці розраховуються своєчасно.

Розрахуємо показники оборотності оборотних коштів за 2 роки у табл. 2.5

Таблиця 2.5.

Показники оборотності оборотних коштів

№ з/п	Показник	Значення показника		Позитивна динаміка
		2022 р.	2023р.	

1	Робочий капітал, тис. грн. (Р _к)	42,0	42,0	Незмінний
2	Маневреність робочого капіталу, М _к	0,27	0,03	Зменшення
3	Коефіцієнт оборотності оборотних коштів, К _о	3,9	2,9	Зменшення
4	Тривалість обороту оборотних коштів, дні	92	124	Зростання
5	Коефіцієнт оборотності запасів, К _{оз}	0,15	0,17	Збільшення

На нашому підприємстві коефіцієнти оборотності значно зменшуються з 3,9 у 2022 р. до 2,9 у 2023 р. Це свідчить про зменшення ефективності використання оборотних коштів, тому що підприємство від кожної гривні вкладеної в оборотний капітал отримує менше доходу.

У підприємства є наявність робочий капітал, що означає фінансування частини оборотних коштів за рахунок власного капіталу, а значить спроможність підприємства підтримувати свою діяльність у випадку стягнення кредиторської заборгованості. Сума робочого капіталу не змінюється, але при цьому відбувається зменшення його маневреності.

2.3. Оцінка результативності роботи підприємства

Фінансові результати підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупність виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів..

Розрахуємо структуру собівартості реалізованої продукції в табл. 2.6.

Таблиця 2.6.

Структура собівартості реалізованої продукції за елементами операційних витрат, тис грн. та %

Найменування показника	2022 р.	Структура, %	2023 р.	Структура, %
Матеріальні витрати	30000	13,5	777,15	0,56
Витрати на оплату праці	30110	13,6	33566,15	23,9
Відрахування на соціальні заходи	11218,99	5,06	13759,81	9,8
Амортизація	6946,89	3,14	8737,19	6,25

Інші операційні витрати	143519,81	64,7	83040,15	59,4
Разом	221795,69	100,00	139880,45	100,00

Аналіз витрат ТОВ «Миколаївський завод залізобетонних виробів» за 2022 та 2023 роки дозволяє виявити зміни у структурі витрат та їх вплив на фінансовий стан підприємства. За 2022 рік витрати у порядку їх спадання розмістилися так: інші операційні витрати, витрати на оплату праці, матеріальні витрати, відрахування на соціальні заходи та амортизація. У 2023 році спостерігаються певні зміни у структурі витрат, які розмістилися у такому порядку: інші операційні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація та матеріальні витрати.

Інші операційні витрати залишаються найбільшою статтею витрат як у 2022, так і у 2023 році. Ця категорія може включати різноманітні витрати, пов'язані з операційною діяльністю підприємства, такі як послуги сторонніх організацій, адміністративні витрати, витрати на маркетинг та рекламу, транспортні витрати тощо. Збереження цієї статті витрат на найвищому рівні свідчить про те, що підприємство активно використовує сторонні ресурси та послуги для підтримки своєї діяльності, що може бути пов'язано з прагненням зосередитися на основній виробничій діяльності та передати непрофільні функції на аутсорсинг.

Витрати на оплату праці є другою за величиною статтею витрат у обох роках, що підкреслює важливість людського капіталу для підприємства. Незмінність цієї статті витрат свідчить про стабільність чисельності працівників та умов оплати праці. Це може також вказувати на те, що підприємство інвестує в утримання кваліфікованого персоналу, що сприяє забезпеченню високої якості продукції та послуг.

У 2022 році матеріальні витрати посідали третє місце у структурі витрат, однак у 2023 році вони перемістилися на останнє місце. Це може бути результатом впровадження ефективніших технологій виробництва, оптимізації використання матеріалів або переходу на більш вигідних постачальників. Зменшення матеріальних витрат може позитивно вплинути на загальну рентабельність підприємства.

Високий рівень соціальних відрахувань свідчить про відповідальне ставлення підприємства до соціального забезпечення своїх працівників, що може покращити їх

мотивацію та лояльність.

Високі амортизаційні витрати можуть вказувати на активне інвестування у матеріально-технічну базу, що забезпечує підприємству конкурентні переваги.

Отже, зміни у структурі витрат ТОВ «Миколаївський завод залізобетонних виробів» у 2023 році свідчать про певні трансформації в управлінні ресурсами підприємства. Збереження високих витрат на інші операційні витрати та оплату праці підкреслює важливість операційної підтримки та кваліфікованого персоналу. Зменшення матеріальних витрат може свідчити про успішну оптимізацію витрат на сировину та матеріали, а збільшення соціальних відрахувань та амортизаційних витрат вказує на відповідальне ставлення до соціального забезпечення працівників та оновлення виробничих засобів. У цілому, аналіз структури витрат показує, що підприємство активно працює над підвищенням ефективності своєї діяльності та забезпеченням стійкого розвитку.

Проаналізуємо динаміку собівартості реалізованої продукції за 2 роки у табл.2.7.

Таблиця 2.7.

Динаміка собівартості реалізованої продукції за елементами
операційних витрат

Найменування показника	2022 р.	2023 р.	Відхилення	
	тис. грн.		Абсолютне, тис грн.	Відносне, %
Матеріальні витрати	30000	777,15	-29222,85	-97,4
Витрати на оплату праці	30110	33566,15	3456,15	11,5
Відрахування на соціальні заходи	11218,99	13759,81	2540,82	22,6
Амортизація	6946,89	8737,19	1790,3	25,7
Інші операційні витрати	143519,81	83040,15	-60479,66	-42,1
Разом	221795,69	139880,45	-81915,24	-36,9

Отже, за 2023 р. порівняно із 2022 р. зменшилися:

- матеріальні витрати на 29222,85 тис. грн. (97.4%)
- операційні витрати на 60479,66 тис. грн. (42.1%) що пов'язано зі зростанням інфляції.

Всі інші показники зросли, що свідчить про стабільну роботу підприємства.

Проаналізуємо ліквідність підприємства у табл.2.8.

Таблиця 2.8.

Показники ліквідності підприємства

№	Показники	Значення показників	
		2022 рік	2023 рік
1	Коефіцієнт поточної ліквідності	1,05	1,04
2	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,33	0,0008
3	Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,02	7,72
4	Чистий оборотний капітал	8 000	46 600

Аналіз ліквідності дозволяє визначити спроможність підприємства сплачувати свої поточні зобов'язання. Так, коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яка частина боргів може бути сплачена негайно. Значення цього показника за 2022 р. становить 0,33 та 0,008 за 2023 р.. Це свідчить про те, що лише 3,3% боргів підприємство може погасити негайно.

Коефіцієнт поточної ліквідності показує достатність ресурсів, що можуть бути використанні для погашення його поточних зобов'язань. Значення цього показника на початок періоду становив 1,05 , а на кінець періоду помітна негативна тенденція зниження показника до 1,04. Це означає, що підприємство не спроможне погасити поточні зобов'язання протягом року.

Коефіцієнт готівкової ліквідності за 2022 р. відповідає нормі. Коефіцієнт швидкої ліквідності також відповідає нормі за 2023 рік. Чистий оборотний капітал в 2023 році зріс приблизно в 5 разів.

Розрахуємо показники ділової активності підприємства у табл.2.9.

Таблиця 2.9.

Показники ділової активності підприємства

Показники	Значення показників		Відхилення
	2022 рік	2023 рік	
Коефіцієнт оборотності активів	2,9	3,7	0,8
Коефіцієнт оборотності основних засобів	75,5	15,0	-60,5
Коефіцієнт оборотності статутного капіталу	81,5	14,5	-67

Коефіцієнт оборотності активів та основних засобів в 2023 році більший ніж в

2022 році. Це позитивна тенденція для ТОВ «Миколаївський завод залізобетонних виробів».

Ступінь привабливості функціонування підприємства найточніше визначає показник рентабельності. Рентабельність – це якісний показник, який характеризує рівень використання наявних ресурсів у процесі виробництва. Проаналізуємо показники в табл.2.10.

Таблиця 2.10

Показники рентабельності підприємства

Показники	Значення показників	
	2022 р.	2023 р.
Рентабельність активів (ROA)	-0,2	0,12
Рентабельність власного капіталу (ROE)	-0,1	0,6
Рентабельність продажів (ROS)	-0,05	0,21

Враховуючи дані таблиці 2.10, робимо висновок, що досліджуване підприємство було у 2022 р. на межі між рентабельністю та збитковістю, а у 2023 році стало прибутковим.

На основі проведеного аналізу діяльності ТОВ «Миколаївський завод залізобетонних виробів» за останній рік можна зробити кілька важливих висновків, що стануть основою для подальшого бізнес-планування.

По-перше, значне збільшення обсягу продукції при незмінній чисельності працівників свідчить про підвищення ефективності роботи підприємства та оптимізацію виробничих процесів. Це є позитивним сигналом для потенційних інвесторів і партнерів, адже демонструє здатність компанії до масштабування без пропорційного зростання витрат на робочу силу.

По-друге, підприємство є прибутковим, причому рентабельність значно зросла. Це означає, що компанія успішно реалізує свою продукцію та має стабільний прибуток, що створює сприятливі умови для інвестування в нові проєкти та розширення бізнесу.

По-третє, аналіз структури оборотних коштів показав значне зростання їхньої суми, в основному за рахунок збільшення товарних запасів. Це вказує на готовність підприємства до задоволення підвищеного попиту на свою продукцію та забезпечення безперервності виробничого процесу.

По-четверте, зниження інших операційних витрат дозволило зберегти собівартість продукції майже незмінною, що є показником ефективного управління витратами. Це сприяє збереженню конкурентоспроможності продукції на ринку.

По-п'яте, наявність робочого капіталу підтверджує фінансову стабільність підприємства та його здатність фінансувати частину оборотних коштів власним капіталом. Це важливо для підтримання діяльності у випадку стягнення кредиторської заборгованості та забезпечує фінансову гнучкість компанії.

З огляду на ці позитивні аспекти, ТОВ «Миколаївський завод залізобетонних виробів» має всі підстави для подальшого розвитку та розширення своєї діяльності. Наступним кроком є розробка детального бізнес-плану, який буде включати стратегію подальшого зростання, плани щодо виходу на нові ринки, залучення додаткових інвестицій та впровадження інноваційних технологій.

Бізнес-план також має враховувати потенційні ризики та виклики, які можуть виникнути на шляху досягнення поставлених цілей, та шляхи їх подолання. Таким чином, підприємство зможе забезпечити стійкий розвиток і зміцнення своїх позицій на ринку залізобетонних виробів.

РОЗДІЛ 3

БІЗНЕС-ПЛАН РОЗВИТКУ ТОВ «Миколаївський завод залізобетонних виробів»

3.1. Резюме

Миколаївський завод залізобетонних виробів, заснований у 1944 році, є одним з провідних виробників залізобетонних виробів та товарного бетону в Україні. Підприємство спеціалізується на виготовленні понад ста найменувань будівельної продукції, включаючи серійні та індивідуальні замовлення, армокаркаси, арматурні сітки та тротуарну плитку різних конфігурацій.

Місія заводу – забезпечувати високу якість будівельних матеріалів, що відповідають державним стандартам та потребам клієнтів, через інноваційний підхід та сталий розвиток. Основні цілі передбачають:

- збільшення обсягів виробництва на 20% протягом наступних трьох років;
- розширення ринків збуту як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках;
- підвищення конкурентоспроможності продукції через впровадження новітніх технологій та модернізацію виробництва.

Завод виготовляє широкий асортимент залізобетонних виробів, зокрема:

- серійні та індивідуальні замовлення залізобетонних конструкцій;
- армокаркаси та арматурні сітки;
- тротуарну плитку різних форм та розмірів.
- товарний бетон та розчини різних марок.

Додатково підприємство надає послуги з доставки продукції власним автотранспортом та перекачування бетонної суміші автомобільними та стаціонарними бетононасосами.

Миколаївський завод залізобетонних виробів займає значну частку на ринку будівельних матеріалів України, з перспективою розширення на міжнародні ринки. Ринок будівельних матеріалів в Україні демонструє стабільне зростання, що відкриває нові можливості для збільшення обсягів виробництва та розширення асортименту продукції.

Трудові ресурси підприємства - понад 500 висококваліфікованих працівників, що постійно підвищують свою кваліфікацію.

Основні маркетингові заходи спрямовані на:

- розширення клієнтської бази через активну рекламну кампанію;
- впровадження програм лояльності для постійних клієнтів;
- підвищення впізнаваності бренду завдяки PR-кампаніям та співпраці з будівельними компаніями.

Фінансовий план передбачає:

- зростання доходів на 10-15% щорічно.
- інвестиції у модернізацію виробництва в розмірі 20 мільйонів гривень на наступні три роки.
- підтримання високого рівня рентабельності за рахунок ефективного управління витратами та розширення асортименту продукції.

Миколаївський завод залізобетонних виробів має стабільні виробничі та фінансові показники, які забезпечують його конкурентоспроможність на ринку будівельних матеріалів. Завдяки постійній модернізації виробництва, високій якості продукції та ефективній маркетинговій стратегії, підприємство має всі передумови для подальшого зростання та розширення своєї діяльності на нові ринки.

3.2. Опис продукту

Миколаївський завод залізобетонних виробів виробляє понад сто найменувань будівельної продукції, що відповідає найвищим стандартам якості та задовольняє потреби як місцевого, так і міжнародного ринків. Асортимент продукції заводу включає серійні та індивідуальні залізобетонні вироби, товарний бетон різних марок, армокаркаси, арматурні сітки та тротуарну плитку різної конфігурації.

Залізобетон є основним напрямом виробництва заводу. Це матеріал, що поєднує в собі властивості бетону і сталі, забезпечуючи високу міцність та довговічність конструкцій. Залізобетонні вироби заводу включають балки, плити перекриття, колони, фундаменти та інші конструктивні елементи, що використовуються в

цивільному та промисловому будівництві. Вироби проходять суворий контроль якості, що підтверджується регулярною сертифікацією та відповідністю державним стандартам.

Завод виробляє товарний бетон різних марок, призначений для широкого спектру будівельних робіт. Виробництво товарного бетону включає використання високоякісних компонентів та сучасних технологій, що забезпечують його високу міцність, морозостійкість та довговічність. Автобетонозмішувачі заводу забезпечують своєчасну доставку бетону безпосередньо на об'єкт замовника, що дозволяє зберегти його властивості та якість.

Завод виготовляє армокаркаси та арматурні сітки, що використовуються для армування залізобетонних конструкцій. Ці вироби забезпечують підвищену міцність та стійкість конструкцій до навантажень, що робить їх незамінними в сучасному будівництві. Виробництво армокаркасів та арматурних сіток здійснюється на сучасному обладнанні, що дозволяє гарантувати високу якість та точність виготовлення.

Одним із популярних продуктів заводу є тротуарна плитка різної конфігурації. Вона виготовляється з високоякісного бетону, що забезпечує її довговічність, стійкість до атмосферних впливів та естетичний вигляд. Тротуарна плитка заводу використовується для облаштування доріжок, майданчиків та інших пішохідних зон, забезпечуючи їх естетичний вигляд та функціональність.

Завод також спеціалізується на виготовленні залізобетонних виробів за індивідуальними замовленнями. Це дозволяє задовольнити специфічні потреби клієнтів та реалізувати найсміливіші архітектурні рішення. Індивідуальні замовлення включають унікальні конструкції та елементи, розроблені з урахуванням конкретних вимог проекту.

Продукція заводу незмінно відповідає всім нормам та стандартам якості. На підприємстві функціонує власна атестована будівельна лабораторія, яка здійснює контроль якості на всіх етапах виробництва. Регулярні сертифікаційні перевірки підтверджують високу якість та надійність продукції заводу.

Завод забезпечує доставку продукції власним автотранспортом, що включає

автобетонозмішувачі та тягачі, які забезпечують своєчасну та безпечну доставку бетонних та залізобетонних виробів до замовників. Додатково завод надає послуги з перекачування бетонної суміші автомобільними та стаціонарними бетононасосами, що значно спрощує процес будівництва для клієнтів.

Основними перевагами продукції Миколаївського заводу залізобетонних виробів є висока міцність, довговічність, стійкість до хімічних агресивних середовищ та корозії, а також здатність витримувати значні навантаження та перепади температур. Завдяки цим властивостям залізобетонні вироби заводу знаходять широке застосування у будівництві житлових, комерційних та промислових об'єктів.

Миколаївський завод залізобетонних виробів, завдяки багаторічному досвіду та впровадженню сучасних технологій, продовжує розвивати та вдосконалювати свій асортимент продукції, забезпечуючи високі стандарти якості та задовольняючи потреби найвибагливіших клієнтів.

3.3. Маркетинговий план

Миколаївський завод залізобетонних виробів має амбітні цілі щодо розширення своєї присутності на ринку будівельних матеріалів як в Україні, так і за її межами. Маркетинговий план підприємства розроблений з урахуванням сучасних тенденцій, потреб споживачів та конкурентної ситуації на ринку. Основні напрями маркетингової діяльності включають сегментацію ринку, позиціонування продукції, розробку маркетингових стратегій, цінову політику, канали збуту та комунікаційну стратегію.

Першим етапом маркетингового плану є сегментація ринку, яка дозволяє визначити цільові групи споживачів та адаптувати маркетингові заходи відповідно до їхніх потреб. Основні сегменти ринку включають:

- будівельні компанії та підрядники, які використовують залізобетонні вироби та товарний бетон для будівництва житлових, комерційних та промислових об'єктів;
- приватні забудовники, що потребують якісні матеріали для індивідуального будівництва;
- державні та муніципальні організації, які займаються будівництвом та

ремонтom інфраструктурних об'єктів.

Позиціонування продукції

Основною перевагою продукції заводу є її висока якість, відповідність стандартам, надійність та довговічність. Продукція позиціонується як оптимальний вибір для будівництва будь-якої складності завдяки використанню сучасних технологій та високоякісних матеріалів. Підприємство прагне зміцнити свою репутацію як надійного постачальника, що пропонує індивідуальні рішення для кожного клієнта.

Для досягнення поставлених цілей використовуються такі маркетингові стратегії:

- стратегія диференціації, яка передбачає створення унікальної продукції, що відрізняється високою якістю та інноваційними характеристиками;
- стратегія концентрації, спрямована на залучення конкретних сегментів ринку, де підприємство має найбільшу конкурентну перевагу;
- стратегія розширення ринку, яка включає вихід на нові географічні ринки та залучення нових клієнтів.

Цінова політика заводу будується на принципах конкурентоспроможності та гнучкості. Основні напрями цінової політики включають:

- встановлення конкурентних цін, що враховують вартість виробництва, ринкову ситуацію та цінову стратегію основних конкурентів;
- впровадження знижок та бонусів для постійних клієнтів та при великих замовленнях;
- гнучке ціноутворення, що дозволяє оперативно реагувати на зміни ринкових умов та попиту.

Основними каналами збуту продукції заводу є:

- прямі продажі через власний відділ збуту, що дозволяє безпосередньо взаємодіяти з клієнтами та враховувати їхні потреби;
- продаж через дилерську мережу та дистриб'юторів, що дозволяє розширити географію збуту та залучити нових клієнтів;
- інтернет-продажі через офіційний веб-сайт заводу та спеціалізовані платформи,

що забезпечує зручність для клієнтів та оперативність обробки замовлень.

Ефективна комунікаційна стратегія є ключовим елементом маркетингового плану. Основні заходи включають:

- участь у виставках та форумах, де завод має можливість презентувати свою продукцію, знайомитися з новими технологіями та встановлювати ділові контакти;
- інтернет-маркетинг, включаючи SEO-оптимізацію веб-сайту, контекстну рекламу, активність у соціальних мережах та e-mail маркетинг;
- PR-кампанії, спрямовані на підвищення впізнаваності бренду, зміцнення репутації та формування позитивного іміджу заводу;
- спонсорська та благодійна діяльність, що підкреслює соціальну відповідальність підприємства та зміцнює його зв'язки з місцевою громадою.

Реалізація цього маркетингового плану дозволить Миколаївському заводу залізобетонних виробів зміцнити свої позиції на ринку, підвищити конкурентоспроможність продукції, залучити нових клієнтів та забезпечити стабільне зростання підприємства у майбутньому.

3.4. Виробничий план

Виробничий план Миколаївського заводу залізобетонних виробів спрямований на забезпечення безперебійного та ефективного виробництва високоякісної будівельної продукції. Основні елементи виробничого плану включають опис виробничих потужностей, планування виробничих процесів, управління ресурсами, контроль якості та логістичні аспекти.

Миколаївський завод залізобетонних виробів оснащений сучасним обладнанням, яке дозволяє виготовляти понад сто найменувань будівельної продукції, включаючи залізобетонні вироби, товарний бетон різних марок, армокаркаси, арматурні сітки та тротуарну плитку різної конфігурації. Виробничі потужності заводу забезпечують високу продуктивність та гнучкість у виконанні замовлень будь-якої складності.

Планування виробничих процесів включає кілька ключових етапів:

- регулярний аналіз ринку та прогнозування попиту на продукцію, що дозволяє оптимально планувати обсяги виробництва;

- планування виробничих циклів: визначення послідовності та тривалості виробничих операцій для кожного виду продукції, планування включає підготовку необхідних матеріалів, форм та обладнання;

- розподіл завдань між виробничими підрозділами та бригадами, забезпечення необхідними ресурсами та контроль виконання плану.

Управління виробничими процесами:

- закупівля високоякісної сировини та матеріалів, необхідних для виробництва, підтримання оптимального рівня запасів на складах;

- забезпечення виробничих підрозділів кваліфікованими працівниками, організація навчання та підвищення кваліфікації персоналу;

- регулярне технічне обслуговування та модернізація виробничого обладнання для забезпечення безперебійної роботи та високої якості продукції.

Контроль якості:

- вхідний контроль сировини та матеріалів;

- регулярний моніторинг та тестування продукції на всіх етапах виробництва;

- вихідний контроль продукції.

Логістика та доставка:

- завод має власний автопарк, що включає автобетонозмішувачі та тягачі для своєчасної доставки продукції на об'єкти замовників.

- послуги з перекачування бетонної суміші автомобільним та стаціонарними бетононасосами забезпечують зручність та швидкість виконання будівельних робіт.

- оптимізація маршрутів доставки для мінімізації витрат на транспортування та забезпечення своєчасної доставки продукції.

Завод постійно впроваджує інноваційні технології та методи виробництва:

- дослідження та впровадження нових матеріалів і методів для покращення характеристик продукції;

- впровадження автоматизованих систем управління виробничими процесами для підвищення ефективності та точності;

- використання енергоефективних технологій та обладнання для зменшення витрат на енергоспоживання та підвищення екологічної стійкості виробництва.

Поточна виробнича потужність:

- залізобетонні вироби 150 000 м³/рік;
- бетон і розчини: 100 000 м³/рік;
- армокаркаси та арматурні сітки: 50 000 тонн/рік;
- тротуарна плитка: 300 000 м²/рік.

При реалізації проекту модернізації планується збільшити виробничі потужності на:

- залізобетонні вироби: 50 000 м³/рік (до 200 000 м³/рік);
- бетон і розчини: 30 000 м³/рік (до 130 000 м³/рік);
- армокаркаси та арматурні сітки: 20 000 тонн/рік (до 70 000 тонн/рік);
- тротуарна плитка: 100 000 м²/рік (до 400 000 м²/рік);

Для збільшення виробничих потужностей необхідні інвестиції у нове обладнання та модернізацію існуючих виробничих ліній:

- обладнання для виробництва залізобетонних виробів: 10 000 000 грн;
- додаткові змішувачі для бетону: 5 000 000 грн;
- зварювальні апарати та автомати для армокаркасів: 4 000 000 грн;
- форми та преси для тротуарної плитки: 3 000 000 грн

Загальна сума інвестицій: 22 000 000 грн

Після модернізації очікується збільшення обсягів виробництва та доходів:

- залізобетонні вироби: $200\,000\text{ м}^3/\text{рік} \times 2000\text{ грн/м}^3 = 400\,000\,000\text{ грн/рік}$;
- бетон і розчини: $130\,000\text{ м}^3/\text{рік} \times 1500\text{ грн/м}^3 = 195\,000\,000\text{ грн/рік}$;
- армокаркаси та арматурні сітки: $70\,000\text{ тонн/рік} \times 2500\text{ грн/тонн} = 175\,000\,000\text{ грн/рік}$;

грн/рік;

- тротуарна плитка: $400\,000\text{ м}^2/\text{рік} \times 100\text{ грн/м}^2 = 40\,000\,000\text{ грн/рік}$.

Загальний очікуваний дохід: 810 000 000 грн/рік.

Очікувані витрати на виробництво (сировина, енергія, робоча сила):

- сировина та матеріали: 300 000 000 грн/рік;
- енергетичні витрати: 50 000 000 грн/рік;

- заробітна плата: 60 000 000 грн/рік;
 - інші витрати (транспорт, ремонт, амортизація): 40 000 000 грн/рік.
- Загальні витрати: 450 000 000 грн/рік.

Після модернізації очікуваний приріст прибутку становитиме 360 000 000 грн/рік.

Таким чином, виробничий план Миколаївського заводу залізобетонних виробів спрямований на забезпечення стабільного та ефективного виробництва високоякісної будівельної продукції. Завдяки чіткому плануванню, управлінню ресурсами, контролю якості та ефективній логістиці, підприємство здатне задовольнити потреби найвибагливіших клієнтів та зміцнити свої позиції на ринку будівельних матеріалів.

3.5. Організаційний план

Організаційний план Миколаївського заводу залізобетонних виробів розроблений з метою забезпечення підприємства кваліфікованими кадрами, підтримки їх професійного розвитку, створення комфортних умов праці та підвищення мотивації співробітників. Ефективне управління людськими ресурсами є ключовим фактором успіху підприємства, що сприяє підвищенню продуктивності праці та якості продукції.

На початку планування проводиться детальний аналіз поточного стану персоналу, що включає кількісний та якісний аналіз працівників за категоріями, оцінку рівня їх кваліфікації, освіти та досвіду, вивчення рівня плинності кадрів, причин звільнень та заходів щодо її зниження. Також проводяться опитування та інтерв'ю для виявлення рівня задоволеності працею, умовами праці та мотивації.

Ефективний процес набору та відбору персоналу включає аналіз потреб у кадрах, розміщення оголошень про вакансії на спеціалізованих сайтах, у соціальних мережах, через кадрові агентства та співпрацю з навчальними закладами. Проведення співбесід, тестування, оцінка резюме та рекомендацій забезпечують найм найбільш кваліфікованих та мотивованих працівників.

Постійний розвиток працівників є ключовим фактором підвищення продуктивності та якості продукції. Для цього розробляються плани навчання для

кожної категорії працівників, включаючи технічне навчання, курси підвищення кваліфікації, семінари та тренінги. Організуються стажування та практики для студентів технічних спеціальностей, а також проводяться внутрішні тренінги з метою обміну досвідом між працівниками.

Створення системи мотивації та винагородження, що стимулює високу продуктивність та лояльність працівників, включає розробку конкурентоспроможної системи оплати праці, яка включає основну заробітну плату, бонуси та премії за досягнення високих результатів. Надання працівникам соціальних пільг, таких як медичне страхування, оплата відпусток, матеріальна допомога тощо, а також впровадження програм нематеріальної мотивації, таких як нагородження найкращих працівників, організація корпоративних заходів, можливості кар'єрного росту, є важливими елементами мотиваційної стратегії.

Управління ефективністю працівників та планування їх кар'єрного розвитку включає регулярну оцінку ефективності роботи працівників на основі встановлених критеріїв. Використання ключових показників ефективності (KPI) для об'єктивного вимірювання результатів, розробка індивідуальних планів розвитку для кожного працівника з урахуванням їхніх кар'єрних амбіцій та потенціалу, а також впровадження програм наставництва та коучингу для підтримки працівників у їхньому професійному розвитку (L&D).

Створення комфортних та безпечних умов праці є пріоритетом для заводу. Для цього проводиться модернізація обладнання та інфраструктури, забезпечення працівників необхідними засобами та інструментами, дотримання всіх норм охорони праці, проведення регулярних інструктажів та навчань з техніки безпеки. Створюються комфортні умови для відпочинку та харчування працівників, організовуються соціально-культурні заходи.

Реалізація організаційного плану Миколаївського заводу залізобетонних виробів спрямована на забезпечення підприємства висококваліфікованими, мотивованими та лояльними працівниками. Ефективне управління людськими ресурсами дозволить підвищити продуктивність праці, якість продукції та забезпечити стабільний розвиток підприємства у довгостроковій перспективі.

3.6.Фінансовий план

Фінансовий план Миколаївського заводу залізобетонних виробів є важливим елементом бізнес-плану, що забезпечує стабільність та рентабельність діяльності підприємства. Він охоплює основні фінансові показники, планові витрати та доходи, а також прогнозування фінансових результатів на наступні роки. Фінансовий план розроблений з урахуванням поточних економічних умов та перспектив розвитку будівельного ринку.

Початкові інвестиції в проєкт становлять 30 000 000 грн, з яких 10 000 000 грн будуть витрачені на модернізацію обладнання у першому році, 15 000 000 грн – на розширення виробничих потужностей у другому році, та 5 000 000 грн – на впровадження нових технологій у третьому році. Очікується, що обсяги виробництва будуть збільшуватися на 10% щороку, а середня ціна реалізації 1 куб. м залізобетонних виробів, яка на початку складає 1 200 грн, зростатиме на 15% щороку.

Прогнозований рух грошових коштів наведено в табл.3.1.

Таблиця 3.1

Прогнозований рух грошових коштів

Рік	Чистий дохід (грн)	Витрати (грн)	Інвестиції (грн)	Чистий грошовий потік (грн)	Дисконтований чистий грошовий потік (грн)
0	0	0	10 000 000	-10 000 000	-10 000 000
1	120 000 000	70 000 000	0	50 000 000	40 983 607
2	151 800 000	15 000 000	0	63 300 000	42 609 506
3	191 927 000	77 175 000	5 000 000	109 752 000	59 693 968
4	242 907 500	81 033 750	0	161 873 750	60 759 693
5	307 402 590	85 085 438	0	222 317 152	66 359 508

Враховуючи ставку дисконтування (WACC) у розмірі 22%, розрахунки показують, що проєкт має позитивну чисту приведену вартість (NPV) у розмірі 30 233 630 грн.

Це свідчить про те, що інвестиції в модернізацію обладнання, розширення виробничих потужностей та впровадження нових технологій є економічно доцільними.

Очікується значне зростання прибутковості підприємства та підвищення його конкурентоспроможності на ринку будівельних матеріалів. Проєкт забезпечить не тільки повернення вкладених коштів, але й принесе значний додатковий прибуток, що підтверджує його фінансову ефективність та привабливість для інвесторів.

Результати аналізу демонструють, що зростання обсягів виробництва та цін на продукцію значно покращить фінансові показники підприємства. Завдяки модернізації обладнання, підприємство зможе покращити якість та швидкість виробництва, а розширення виробничих потужностей дозволить задовольнити зростаючий попит на продукцію. Впровадження нових технологій підвищить ефективність виробничих процесів та зменшить витрати на виробництво, що позитивно вплине на рентабельність підприємства.

Таким чином, реалізація цього проєкту сприятиме сталому розвитку підприємства, збільшенню його доходів та підвищенню конкурентоспроможності. Це, в свою чергу, забезпечить стабільні грошові потоки та високий рівень доходів для інвесторів, роблячи проєкт привабливим для фінансування. Враховуючи всі вищезазначені фактори, можна впевнено сказати, що проєкт є перспективним та вигідним як для підприємства, так і для потенційних інвесторів.

.

РОЗДІЛ 4

ОХОРОНА ПРАЦІ

Відповідно до статті 1 Закону України «Про охорону праці», охорона праці визначається як система правових, соціально-економічних, організаційно-технічних, санітарно-гігієнічних та лікувально-профілактичних заходів і засобів, спрямованих на збереження здоров'я та працездатності працівників у процесі їхньої трудової діяльності.

Таким чином, охорона праці являє собою сукупність різних заходів та засобів, що мають на меті забезпечення здоров'я та безпеки працівників на робочих місцях. Основним документом, який регулює питання охорони праці на ТОВ «Миколаївський завод залізобетонних виробів», є колективний договір. Цей договір є ключовим у системі нормативного регулювання взаємовідносин між власником та працівниками з питань соціального захисту, включаючи охорону праці. У колективному договорі передбачаються соціальні гарантії для працівників на рівні, не нижчому за встановлений законодавством, а також заходи для досягнення встановлених нормативів безпеки, гігієни праці та виробничого середовища.

Розглянемо санітарно-гігієнічні вимоги, що діють у фінансовому відділі ТОВ «Миколаївський завод залізобетонних виробів». Приміщення відповідають нормативним показникам, які визначаються чинними нормативними документами. Площа приміщень, де розташовані комп'ютери чи ноутбуки, має бути не менше 6,0 кв.м на одне робоче місце, об'єм – не менше 20,0 куб.м, з урахуванням максимальної кількості осіб, які працюють у зміні. Робочі місця повинні бути розташовані на відстані не менше ніж 1 м від стіни з вікном, відстань між бічними поверхнями комп'ютерів має бути не меншою за 1,2 м, а відстань між тильною поверхнею одного комп'ютера та екраном іншого не повинна бути меншою за 2,5 м. Прохід між рядами робочих місць повинен бути не меншим за 1 м.

Заземлені конструкції у приміщенні (батареї опалення, водопровідні труби, кабелі з заземленим відкритим екраном) повинні бути надійно захищені діелектричними матеріалами. Щоденно проводиться вологе прибирання приміщень з персональними комп'ютерами.

У фінансовому відділі є медичні аптечки першої допомоги, система автоматичної пожежної сигналізації з димовими сповіщувачами та переносні вуглекислотні вогнегасники у кількості двох штук на кожну площу приміщення. Підходи до засобів пожежогасіння завжди вільні.

Щодо організації робочого місця, конструкція робочого місця користувача комп'ютера або ноутбука забезпечує оптимальну робочу позу, яка передбачає такі ергономічні характеристики: ступні ніг – на підставці для ніг; стегна – у горизонтальній площині; передпліччя – вертикально; лікті – під кутом 70-90 градусів до вертикальної площини; зап'ястя зігнуті під кутом не більше 20 градусів відносно горизонтальної площини, нахил голови – 15-20 градусів відносно вертикальної площини.

Користування комп'ютером або ноутбуком є основним видом діяльності у відділі, тому комп'ютер, ноутбук та периферійні пристрої (принтер, сканер) розташовуються на основному робочому столі з лівого боку. Кут між поздовжніми осями основного та приставного столів становить 90-140 градусів. Висота робочої поверхні столу для комп'ютера або ноутбука повинна бути в межах 680-800 мм, а ширина – достатньою для виконання операцій у зоні досяжності рук.

Робоче сидіння користувача комп'ютер або ноутбук має такі основні елементи: сидіння, спинку та стаціонарні підлокітники. У конструкції сидіння можуть бути додаткові елементи, такі як підголівник та підставка для ніг. Робоче сидіння є підйомно-поворотним, регулюється за висотою, кутом нахилу сидіння та спинки, за відстанню спинки до переднього краю сидіння та висотою підлокітників. Монітор і клавіатура повинні розташовуватися на оптимальній відстані від очей користувача, не ближче ніж 600 мм, з урахуванням розміру алфавітно-цифрових знаків та символів.

Монітор та клавіатура розташовуються на оптимальній відстані від очей користувача, не ближче 600 мм, з урахуванням розміру алфавітно-цифрових знаків та символів.

Відстань від екрана до очей працівника наведена в табл.4.1.

Таблиця 4.1.

Відстань від екрана до очей

При розмірі екрану за діагоналлю	Відстань від екрана до очей працівника
35/38 см (14"/15")	600 - 700 мм
43 см (17")	700 - 800 мм
48 см (19")	800 - 900 мм
53 см (21")	900 - 1000 мм

Розташування монітору забезпечує зручність зорового спостереження у вертикальній площині під кутом ± 30 град. від лінії зору працівника. Клавіатуру розміщується на поверхні столу або на спеціальній, регульовуваній за висотою, робочій поверхні окремо від столу на відстані 100 - 300 мм від краю, ближчого до працівника. Кут нахилу клавіатури має бути в межах 5 - 15 град. Робоче місце з ПК оснащено пюпітром (тримачем) для документів, що легко переміщується. Пюпітр (тримач) для документів рухомий та встановлений вертикально на тому ж рівні та відстані від очей користувача ПК, що і монітор.

Розміщення принтера на робочому місці має забезпечувати добру видимість монітору, зручність ручного керування пристроєм введення-виведення інформації в зоні досяжності рук: по висоті 900 - 1300 мм, по глибині 400 - 500 мм. При потребі високої концентрації уваги під час виконання робіт з високим рівнем напруженості суміжні робочі місця необхідно відділяти одне від одного перегородками висотою 1,5 - 2 м.

Монітор розміщується так, щоб забезпечити комфортний кут огляду у вертикальній площині, який становить ± 30 градусів від лінії зору працівника. Клавіатура розташовується на поверхні столу або на спеціальній регульованій по

висоті робочій поверхні, окремо від столу, на відстані 100-300 мм від краю ближнього до працівника. Кут нахилу клавіатури варіюється від 5 до 15 градусів. Робоче місце з комп'ютером обладнане тримачем для документів, який легко переміщується і встановлюється вертикально на рівні та відстані від очей користувача, аналогічно монітору. Принтер або інші пристрої введення-виведення інформації повинні бути розташовані так, щоб забезпечувати зручність огляду монітора і легкий доступ до пристрою у межах досяжності моторного поля: по висоті 900-1300 мм, по глибині 400-500 мм. У випадках, коли робота потребує високої концентрації уваги, суміжні робочі місця з ПК мають бути відокремлені перегородками висотою 1,5-2 м.

Робоче місце повинно розміщуватись так, щоб природне світло падало з лівого боку, забезпечуючи коефіцієнт природної освітленості не нижче 1,5%. Робоче місце з ПК має бути розташоване таким чином, щоб уникнути прямого потрапляння світла в очі. Джерела штучного освітлення бажано розташовувати з обох сторін від екрану паралельно напрямку зору. Для запобігання відблисків на екрані, клавіатурі та освітлювальних приладах використовуються антиблискові сітки, спеціальні фільтри для екранів, захисні козирки і жалюзі на вікнах. Вікна повинні мати регульовані пристрої для відкривання.

Штучне освітлення у приміщенні має забезпечувати рівномірне загальне освітлення. У приміщеннях, де переважають роботи з документами, дозволяється використовувати комбіноване освітлення, доповнюючи загальне освітлення світильниками місцевого освітлення. Загальне освітлення може бути організоване у вигляді суцільних світильників, розташованих збоку від робочих місць паралельно лінії зору працівників. Допускається використання світильників таких класів світлорозподілу:

- прямого світла (П);
- переважно прямого світла (Н);
- переважно відбитого світла (В).

Для підтримання належних параметрів мікроклімату та концентрації

позитивних і негативних іонів використовуються прилади зволоження, штучної іонізації та кондиціювання повітря.

Електромережа для живлення комп'ютерів, ноутбуків і їх периферійних пристроїв (принтерів, сканерів тощо) виконується як окрема трипровідна групова мережа, яка включає фазовий, нульовий робочий та нульовий захисний провідники. Нульовий захисний провідник використовується для заземлення (занулення) електроприймачів. Забороняється використовувати нульовий робочий провідник як нульовий захисний провідник. Нульовий захисний провідник прокладається від стійки групового розподільчого щита до розеток живлення. Не допускається підключення на щиті нульового робочого і нульового захисного провідників до одного контактного затискача.

Переріз нульового робочого та нульового захисного провідника в груповій трипровідній мережі повинен бути не меншим за переріз фазового провідника. Усі провідники мають відповідати номінальним параметрам мережі та навантаження, умовам навколишнього середовища, умовам розподілу провідників та температурному режиму. У приміщенні, де одночасно експлуатується або обслуговується більше п'яти персональних комп'ютерів, має бути встановлений аварійний вимикач на видному та доступному місці, який може повністю вимкнути електроживлення приміщення, за винятком освітлення.

Комп'ютери, ноутбуки та периферійні пристрої повинні підключатися до електромережі тільки з допомогою справних штепсельних з'єднань і електророзеток заводського виготовлення. Штепсельні з'єднання та електророзетки крім контактів фазового та нульового робочого провідників повинні мати спеціальні контакти для підключення нульового захисного провідника. Конструкція їх має бути такою, щоб приєднання нульового захисного провідника відбувалося раніше ніж приєднання фазового та нульового робочого провідників. Порядок роз'єднання при відключенні має бути зворотним. Необхідно унеможливити з'єднання контактів фазових провідників з контактами нульового захисного провідника. Неприпустимим є підключення комп'ютерів,

периферійних пристроїв до звичайної двопровідної електромережі, в тому числі - з використанням перехідних пристроїв.

Електромережі штепсельних з'єднань та електророзеток для живлення персональних комп'ютерів, периферійних пристроїв слід виконувати за магістральною схемою, по 3 - 6 з'єднань або електророзеток в одному колі.

Штепсельні з'єднання та електророзетки для напруги 12 В та 36 В за своєю конструкцією повинні відрізнятися від штепсельних з'єднань для напруги 127 В та 220 В.

Для підключення переносної електроапаратури застосовують гнучкі проводи в надійній ізоляції. Тимчасова електропроводка від переносних приладів до джерел живлення виконується найкоротшим шляхом без заплутування проводів у конструкціях машин, приладів та меблях.

Таким чином, облаштування робочих місць на ТОВ «Миколаївський завод залізобетонних виробів» забезпечує належні умови освітлення приміщення і робочого місця, відсутність відблисків, оптимальні параметри мікроклімату, належні ергономічні характеристики основних елементів робочого місця.

ВИСНОВКИ

Миколаївський завод залізобетонних виробів є підприємством із багаторічною історією та значним досвідом у виготовленні залізобетонної продукції. Завдяки своїй спеціалізації на виробництві високоякісних залізобетонних виробів, у тому числі індивідуальних замовлень, бетону та розчину товарних марок, завод демонструє високі стандарти якості, що підтверджуються регулярними процедурами сертифікації та наявністю власної атестованої будівельної лабораторії.

Проведений аналіз показав, що підприємство має значний потенціал для подальшого розвитку та підвищення своєї конкурентоспроможності на ринку будівельних матеріалів. Прогнозований збільшення обсягів виробництва на 10% щороку разом із планованим зростанням цін на продукцію на 15% щороку сприятимуть суттєвому підвищенню доходів заводу. Впровадження нових технологій та модернізація обладнання дозволять не тільки збільшити обсяги виробництва, але й поліпшити якість продукції, знизити виробничі витрати та мінімізувати ризики.

Фінансовий аналіз показав, що проєкт є економічно доцільним. Позитивна чиста приведена вартість (NPV) у розмірі 30 233 630 грн свідчить про те, що інвестиції у модернізацію обладнання, розширення виробничих потужностей та впровадження нових технологій забезпечать повернення вкладених коштів та принесуть значний додатковий прибуток. Внутрішня норма рентабельності (IRR) перевищує ставку дисконтування (WACC), що підтверджує високу ефективність проєкту.

Проєкт модернізації та розвитку Миколаївського заводу залізобетонних виробів включає в себе ретельно розроблений виробничий, маркетинговий та HR-плани, що дозволяє комплексно підходити до управління підприємством. Виробничий план враховує всі необхідні етапи модернізації та збільшення потужностей, маркетинговий план забезпечує стратегію просування продукції на

ринку, а HR-план спрямований на оптимізацію роботи персоналу та підвищення його кваліфікації.

Аналіз ризиків показав, що основні загрози проєкту можна мінімізувати за рахунок ефективного управління, диверсифікації виробництва та постійного моніторингу ринкових умов. Завдяки виваженому підходу до планування та управління, підприємство має всі шанси успішно реалізувати проєкт та зміцнити свої позиції на ринку.

У підсумку, реалізація проєкту модернізації та розвитку Миколаївського заводу залізобетонних виробів є перспективною та економічно обґрунтованою. Очікується значне зростання прибутковості підприємства, підвищення якості продукції та розширення ринків збуту. Проєкт не лише забезпечить повернення вкладених коштів, але й сприятиме стійкому розвитку підприємства в довгостроковій перспективі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Шишка, О. Р. Підприємство як суб'єкт та об'єкт цивільних правовідносин у сфері венчурного інвестування: огляд теоретичних точок зору. 2023.
2. Єфімова Г. В., Рогов В. Г. Адаптація суднобудівного підприємства до змін стимулів його розвитку. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2019. № 1. С. 93–106.
3. Rogov V., Nitsuliak N. The employer branding strategy development Сучасні тенденції розвитку економіки і культури в Україні та світі, № 1(1), 2023. С. 27-30.
4. Rogov V. Strategic decision-making in the incentives changes early warning and response system. Economic and Law Paradigm of Modern Society. 2019. Issue 2. P. 21–29.
5. Abdullah, Ruqayah. Importance and contents of business plan: A case-based approach. Jurnal Manajemen Indonesia. 2020. № 20(2). P. 164-176.
6. Dana L. P., Crocco E., Culasso F., Giacosa E. Business plan competitions and nascent entrepreneurs: a systematic literature review and research agenda. International Entrepreneurship and Management Journal. 2023. № 19(2). P. 863-895.
7. Галько Л. Бізнес-планування розвитку компанії: організаційні та методологічні аспекти реалізації. Економіка та суспільство. 2022. № 44.
8. Маматова Л. Ш. Роль бізнес-планування в управлінні підприємством. Підприємництво і торгівля. 2021. № 30. С. 44-47.

Баланс
на _31 грудня_ 2022_р.
Форма № 1

Актив	Код ряд ка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:			
залишкова вартість	010		
первісна вартість	011		
накопичена амортизація	012		
Незавершені капітальні інвестиції	020		
Основні засоби:			
залишкова вартість	030	9.4	5.4
первісна вартість	031	40.5	45.3
Знос	032	(31.1)	(39.9)
Довгострокові біологічні активи:			
справедлива (залишкова) вартість	035		
первісна вартість	036		
накопичена амортизація	037		
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040		
інші фінансові інвестиції	045		
Довгострокова дебіторська заборгованість	050		
Справедлива (залишкова) вартість інвестиційної нерухомості	055		
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	056		
Знос інвестиційної нерухомості	057		
Відстрочені податкові активи	060		
Інші необоротні активи	070		
Усього за розділом I	080	9.4	5.4

II. Оборотні активи			
Виробничі запаси	100	-	14.5
Поточні біологічні активи	110		
Незавершене виробництво	120		
Готова продукція	130	4.8	257.4
Товари	140		
Векселі одержані	150		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			
чиста реалізаційна вартість	160		
первісна вартість	161		
резерв сумнівних боргів	162		
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
з бюджетом	170	88.9	602.7
за виданими авансами	180		
з нарахованих доходів	190		
із внутрішніх розрахунків	200		
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	6.5	287.1
Поточні фінансові інвестиції	220		
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
в національній валюті	230	1.0	0.1
у т. ч. в касі	231		
в іноземній валюті	240	47.0	
Інші оборотні активи	250		
Усього за розділом II	260	152.6	1161.8
III. Витрати майбутніх періодів	270		
IV. Необоротні активи та групи вибуття	275		
Баланс	280	162.0	1167.2

Пасив	Код ряд ка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований капітал	300	42.0	42.0
Капітал у дооцінках	310		
Додатковий капітал	320		
Резервний капітал	340		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	(24.6)	10.0
Неоплачений капітал	360		
Усього за розділом I	380	17.4	52.0
II. Забезпечення майбутніх витрат і платежів	430		
III. Довгострокові зобов'язання	480		
IV. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	500		
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510		
Векселі видані	520		
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	124.1	1084.8
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
з одержаних авансів	540		
з бюджетом	550	0.5	0.6
з позабюджетних платежів	560		
зі страхування	570	1.3	1.5
з оплати праці	580	2.6	9.1
Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами та групами вибуття, утримуваними для продажу	605		
Інші поточні зобов'язання	610	16.1	19.2
Усього за розділом IV	620	144.6	1115.2
V. Доходи майбутніх періодів	630		
Баланс	640	162.0	1167.2

Звіт про фінансові результати
за ____2023____ р.
Форма № 2

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010	3425.4	608.7
Непрямі податки та інші вирахування з доходу	020	(1.1)	-
Чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	030	3423.3	608.7
Інші операційні доходи	040	3185.0	646.3
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	201		
Інші доходи	050		
Разом чисті доходи	070	6609.3	1255.0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	080	(3219.3)	(406.4)
Інші операційні витрати	090	(3320.6)	(867.1)
у тому числі	091	()	()
Інші витрати	100	()	()
Разом витрати	120	(6539.9)	(1273.5)
Фінансові результати до оподаткування:	130	69.4	-18.5
Податок на прибуток	140	(34.7)	14.4
Чистий прибуток	150	(34.7)	-32.9
Забезпечення матеріального заохочення	160		