

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Сумський державний університет

Науково-навчальний інститут бізнесу, економіки та менеджменту
(повна назва інституту/факультету)

Кафедра економіки, підприємництва та бізнес-адміністрування
(повна назва кафедри)

«До захисту допущено»

Завідувач кафедри

Олександра КАРІНЦЕВА

(підпис) (Ім'я та ПРІЗВИЩЕ)

_____ 20__ р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття освітнього ступеня магістр

(бакалавр / магістр)

зі спеціальності 051 Економіка

(код та назва)

освітньо-професійної програми Економіка та бізнес-інновації

(освітньо-професійної / освітньо-наукової)

(назва програми)

на тему: **Оцінка економічної ефективності залучення інвесторів**

Здобувача(ки) групи

Е.м-21

(шифр групи)

Нечипоренко Роман Миколайович

(прізвище, ім'я, по батькові)

Кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

_____ (підпис)

Роман НЕЧИПОРЕНКО

(Ім'я та ПРІЗВИЩЕ здобувача)

Керівник к.е.н., доцент Юлія ЧОРТОК

(посада, науковий ступінь, вчене звання, ім'я та ПРІЗВИЩЕ)

_____ (підпис)

Суми – 2023

Міністерство освіти і науки України
Сумський державний університет

**КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ, ПІДПРИЄМНИЦТВА
ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ**

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувачка кафедри економіки,
підприємництва
та бізнес-адміністрування
_____ Олександра КАРІНЦЕВА
«___» _____ 20__ р.

**ЗАВДАННЯ
до кваліфікаційної роботи
для здобуття освітнього ступеня «магістр»**

Студента(ки) групи Е.м-21, 2 курсу ННІ БіЕМ
(найменування інституту)

Спеціальність: 051 «Економіка»

Освітня програма: 8.051.00.11 «Економіка та бізнес-інновації»

Нечипоренко Роман Миколайович

Тема кваліфікаційної роботи:

Оцінка економічної ефективності залучення інвесторів

Затверджена наказом по СумДУ № _____ від «___» _____ 20__ р.

Термін подання здобувачем вищої освіти завершеної кваліфікаційної роботи: до «___» _____ 20__ р.

Вихідні дані до роботи: Навчальні посібники, підручники, нормативно-правові акти, офіційна інформація державних органів влади, інших державних структур

Зміст основної частини кваліфікаційної роботи (перелік питань, що підлягають розробленню): _____

ЕКОНОМІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ІДЕЇ
ПЛАНУВАННЯ БІЗНЕСУ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ГАЗДА» З МЕТОЮ
ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТОРІВ

Перелік ілюстрацій (мають бути представлені під час захисту):

Дата видачі завдання: « ____ » _____ 20__ р.

Керівник кваліфікаційної роботи: _____
(вч. звання, Ім'я та ПРІЗВИЩЕ)

Завдання прийняв(ла) до виконання: « __ » _____ 20__ р. _____
підпис студента(ки)

Примітки:

1. Це завдання є складовою кваліфікаційної роботи на здобуття освітнього ступеня та розміщується після її титульного аркушу.
2. Після складання завдання, студент має ознайомитися із:
 - календарним графіком підготовки кваліфікаційної роботи із зазначеними строками виконання окремих етапів;
 - порядком перевірки кваліфікаційної роботи на наявність ознак академічного плагіату;
 - критеріями оцінювання та вимогами до кваліфікаційної роботи.

Зміст

РЕФЕРАТ.....	5
ВСТУП.....	6
1 ЕКОНОМІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ІДЕЇ.....	8
2. ПЛАНУВАННЯ БІЗНЕСУ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ГАЗДА» 3 МЕТОЮ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕТОРІВ.....	17
2.1.Характеристика підприємства.....	17
2.2. Аналіз економічної ефективності діяльності підприємства для залучення інвесторів	20
3 ПРОБЛЕМАТИКА ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЇ ТА РОЗРОБЛЕННЯ ЗАХОДІВ ЩОДО ЇХ УСУНЕННЯ.....	27
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	35
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	36

РЕФЕРАТ

Дипломна робота містить 36 стор. тексту; 3 розділи; 9 таблиць; 9 формул; 2 рисунків; список використаної літератури із 82 джерел.

Мета роботи — на підставі узагальнення теоретичних концепцій, пов'язаних з обґрунтуванням бізнес-планування, дослідити методику складання бізнес-плану та його використання для обґрунтування залучення інвесторів.

Досягнення мети дослідження здійснювалося послідовним вирішенням таких **задач**:

- з'ясування сутності та ролі бізнес-планування у розвитку виробництва на сучасному етапі переходу до ринкової економіки;
- розкриття особливостей бізнес-планування у розвитку акціонерної форми господарювання;
- дослідження стану промислового виробництва;
- визначення методики складання бізнес-плану;
- встановлення можливості вдосконалення бізнеспланування.

Об'єкт дослідження — процес розробки бізнес-плану.

В першому розділі роботи розглянуто теоретичні засади формування та реалізації бізнес-ідеї.

В другому розділі роботи досліджено результати фінансов-економічної діяльності підприємства.

В третьому розділі роботи проаналізовано економічну ефективність реалізації залучення інвесторів.

Ключові слова: бізнес-ідея, ефективність, інвестиція, підприємство, дохід, прибуток.

ВСТУП

Актуальність теми. Підприємство будь-якої форми власності потребує додаткових інвестицій для покращення результатів своєї діяльності.

Мета роботи — дослідити можливості підприємства щодо залучення інвестицій для покращення результатів своєї діяльності.

Досягнення мети дослідження здійснювалося послідовним вирішенням таких **задач**:

- дослідження сутності бізнес-ідеї;
- визначення фінансово-економічного стану будівельного підприємства;
- встановлення можливості розвитку бізнесу та доцільності і можливості залучення інвестицій.

Залучення інвестицій має декілька важливих цілей та переваг, особливо для бізнесу або проекту:

- Розвиток та розширення: Інвестиції дозволяють збільшити обсяги виробництва, розширити асортимент товарів або послуг, впровадити нові технології, що допомагає розвивати бізнес.
- Фінансування проектів: Інвестиції можуть бути використані для реалізації нових проектів або відкриття нових підприємств.
- Збільшення виробничої потужності: Інвестиції дозволяють придбати нове обладнання або покращити існуюче, що підвищує ефективність виробництва.
- Створення робочих місць: Залучення інвестицій може призвести до росту підприємства, що в свою чергу створює нові робочі місця для населення.
- Залучення талановитих працівників: Більші можливості для розвитку та росту компанії стають привабливими для талановитих співробітників.
- Розширення на ринок: Інвестиції можуть допомогти розширити бізнес на нові ринки або здійснити міжнародний розвиток.

– Підвищення конкурентоспроможності: Інвестиції у власний бізнес дозволяють розвивати конкурентні переваги, що забезпечує успішну конкуренцію на ринку.

Отже, залучення інвестицій створює можливості для розвитку та росту, допомагаючи бізнесу або проекту здійснювати плани та досягати стратегічних цілей.

1. ЕКОНОМІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ІДЕЇ

В бізнесі дійсно існує безліч можливостей, оскільки світ постійно змінюється, нові технології з'являються, а людські потреби і побажання еволюціонують. Ось кілька широких напрямків, в яких можна розглядати бізнес-ідеї:

1. Технології та ІТ:
 - Розробка програмного забезпечення або мобільних додатків.
 - Інтернет-сервіси або ресурси для онлайн-навчання.
 - Консалтинг у галузі інформаційних технологій.
2. Електронна комерція:
 - Створення інтернет-магазину з унікальними товарами або послугами.
 - Франшизні можливості для онлайн-роздрібного бізнесу.
3. Здоров'я та фітнес:
 - Фітнес-студія або клуб здорового способу життя.
 - Інноваційні продукти з оздоровчого сектору.
4. Дизайн та творчість:
 - Власне агентство з дизайну або реклами.
 - Виробництво ексклюзивних товарів ручної роботи.
5. Гастрономія:
 - Ресторан, кафе або фуд-трак із спеціалізованим меню.
 - Організація кулінарних майстерень або курсів.
6. Соціальні послуги:
 - Платформа для знаходження волонтерів або благодійних організацій.
 - Стартапи, що спрямовані на розв'язання соціальних проблем.
7. Екологія та стале виробництво:

- Виробництво екологічно чистих товарів або впровадження екологічних технологій у виробництво [16,17,18,20,22,42,44, 47,51,55-57].
- Створення сервісів для відслідковування та зменшення вуглецевого сліду.

8. Туризм та гостьовий бізнес:

- Готель, гостьовий будинок або сервіс по оренді житла.
- Туристичні агентства або онлайн-платформи для подорожей [1].

Бізнес-ідея - це концепція або план, який описує можливий бізнес, його продукт чи послугу, цільову аудиторію, способи монетизації та стратегії розвитку. Це концепція, що може втілюватися в практичний бізнес, який має потенціал приносити прибуток.

Головна ідея може ґрунтуватися на різних принципах або концепціях, які можуть включати в себе інновації в продукції, нові підходи у вирішенні проблем аудиторії, вдосконалення існуючих послуг чи товарів, збільшення ефективності виробництва, зменшення витрат, розвиток нового ринку тощо.

Ідея сама по собі - це лише початок. Важливо також аналізувати ринок, проводити дослідження цільової аудиторії, розробляти стратегії маркетингу та виконувати інші дії для успішної реалізації бізнес-ідеї.

Аналіз ризиків проекту є важливою частиною планування будь-якого бізнесу чи проекту. Цей процес дозволяє ідентифікувати потенційні загрози та проблеми, які можуть виникнути під час реалізації проекту, та розробляти стратегії для їх управління та мінімізації.

Ось кілька кроків для аналізу ризиків та розробки заходів для їх зменшення:

1. Ідентифікація ризиків: Спробуйте зібрати всі можливі ризики, які можуть виникнути під час проекту. Це можуть бути фінансові ризики, технічні проблеми, проблеми з персоналом, конкурентні або ринкові загрози, зміни в законодавстві тощо.

2. Оцінка ризиків: Після ідентифікації ризиків оцініть їх ймовірність виникнення та вплив на проект. Використовуйте шкалу від низького до високого для оцінки імовірності та впливу.

3. Розробка стратегій управління ризиками: Після ідентифікації та оцінки ризиків розробіть план дій для управління цими ризиками. Це може включати створення плану контролю, зміни стратегій, додаткове забезпечення фінансування для покриття ризику, укладання страхових угод тощо.

4. Моніторинг та перегляд: Постійно відстежуйте ризики під час виконання проекту. Іноді нові ризики можуть виникати, тому важливо оновлювати плани дій і стратегії управління ризиками.

5. Зменшення ризиків може відбуватися за допомогою різних методів, таких як створення буферних резервів, вдосконалення процесів, залучення додаткових експертів для управління певними аспектами проекту тощо.

6. Ризики не завжди можна повністю усунути, але правильне управління ними дозволяє зменшити їх вплив та забезпечити більш успішну реалізацію проекту.

На сьогодні існує кілька методів аналізу ризиків, серед яких можна виділити аналіз чутливості, сценарний аналіз й імітаційне моделювання.

Аналіз чутливості ризику проекту - це метод, за допомогою якого визначається вплив зміни певних параметрів на результати проекту або бізнесу. Цей аналіз допомагає зрозуміти, які чинники можуть максимально вплинути на проект та як вони взаємодіють між собою.

Основні кроки аналізу чутливості ризику проекту:

1. **Визначення факторів чутливості:** Ідентифікація ключових чинників, які можуть впливати на проект. Це можуть бути зміни в цінах, зміни валютних курсів, зміни в інтересах споживачів, зміни в технологіях тощо.

2. **Визначення варіацій параметрів:** Оцінка, як зміна кожного з факторів може вплинути на результати проекту. Наприклад, як зміна ціни матеріалів вплине на вартість виробництва або як зміна попиту на продукт вплине на обсяги продажів.

3. Проведення аналізу: Застосування методів аналізу для визначення чутливості кожного з факторів. Це може бути використання сценаріїв або моделей для визначення впливу змін.

4. Оцінка ризиків та прийняття рішень: Після аналізу результатів важливо оцінити ризики та прийняти рішення про те, як краще управляти цими чинниками. Може знадобитися розробка плану дій для зменшення негативних впливів чи використання можливостей, які виникають зі змін.

5. Моніторинг та корекція: Процес аналізу чутливості має бути постійним, оскільки умови можуть змінюватися. Важливо відстежувати зміни у факторах чутливості та коригувати стратегії відповідно до нових умов [3].

Аналіз чутливості ризику проекту допомагає управляти невизначеністю та ризиками, дозволяючи підготуватися до можливих змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі проекту та приймати обґрунтовані рішення для успішної реалізації.

Сценарний аналіз ризику проекту - це метод оцінки ризиків, який передбачає розглядання можливих сценаріїв та їх впливу на проект. Цей аналіз дозволяє зрозуміти, як різні сценарії можуть вплинути на проект і яким чином краще готуватися до можливих негативних подій.

Основні кроки сценарного аналізу ризиків проекту:

1. Ідентифікація ключових факторів ризику: Визначення основних факторів, які можуть вплинути на проект. Це може бути зміна вартості ресурсів, політичні або економічні зміни, технічні проблеми, зміни у попиті тощо.

2. Створення сценаріїв: Розроблення різних сценаріїв, які враховують різні можливі варіанти впливу цих факторів на проект. Наприклад, оптимістичний, песимістичний та базовий сценарії.

3. Оцінка впливу сценаріїв: Для кожного сценарію оцінюється ймовірність виникнення та його вплив на проект. Аналізується, як кожен сценарій може змінити графік, бюджет, ресурси та інші аспекти проекту.

4. Розробка стратегій управління ризиками: На основі аналізу сценаріїв розробляються стратегії для кожного можливого випадку. Це може включати плани дій для покращення реагування на ризики, резервні плани, зміни у стратегії проекту тощо.

5. Вибір оптимального сценарію: Після оцінки ризиків у кожному сценарії обирається найбільш оптимальний та приймаються рішення про те, які заходи потрібно прийняти для мінімізації ризиків.

6. Моніторинг та коригування: Після вибору оптимального сценарію важливо постійно відстежувати його та коригувати стратегії управління ризиками відповідно до змін у ситуації.

Сценарний аналіз ризику допомагає управляти неочевидністю та ризиками, створюючи плани дій для різних можливих сценаріїв, що дозволяє більш ефективно реагувати на невизначеність та підвищувати шанси на успіх проекту.

7. Імітаційне моделювання ризику - це метод, який використовується для вивчення впливу різних факторів на результати проекту або бізнесу шляхом створення моделей, які відтворюють поведінку системи в умовах невизначеності та ризику.

Основні кроки імітаційного моделювання ризику:

1. **Визначення параметрів:** Ідентифікація ключових факторів, що впливають на проект або бізнес. Це можуть бути витрати, прибуток, часові рамки, фактори ринку, технічні обмеження тощо.

2. **Створення моделі:** Розроблення математичної моделі, яка відображає взаємозв'язок між цими факторами та їх вплив на результати проекту. Це може бути через використання спеціалізованих програм для моделювання або створення симуляцій.

3. **Встановлення параметрів та сценаріїв:** Задання параметрів для моделі та створення різних сценаріїв, що відображають різні умови або варіанти розвитку подій.

4. **Запуск симуляцій:** Виконання симуляцій для кожного сценарію для отримання результатів. В цьому процесі генеруються випадкові значення параметрів на основі їх розподілу ймовірностей.

5. **Аналіз результатів:** Оцінка результатів симуляцій для кожного сценарію. Аналізуються ключові показники, такі як середні значення, розмах варіації, ймовірність виникнення певних подій тощо.

6. **Прийняття рішень:** На основі аналізу результатів симуляцій приймаються рішення щодо управління ризиками, визначення стратегій або внесення змін у план дій проекту [5].

Імітаційне моделювання ризику дозволяє прогнозувати поведінку системи в умовах невизначеності та ризику, допомагає управляти ризиками, розробляти оптимальні стратегії та приймати обґрунтовані рішення для досягнення успіху в проекті чи бізнесі.

Таким чином, діловий розвиток фірми — це напрям підприємницької діяльності з виявлення можливостей бізнесу, формування бізнес-ідей, обґрунтування умов та кроків щодо впровадження бізнес-ідей та безпосереднього їх втілення у практичну діяльність фірми. Центральним елементом ділового розвитку фірми є бізнес-ідея. Схематично її наведено на рис. 1.1.



Рис. 1.1 Центральний елемент ділового розвитку фірми [2]

Існує багато чинників, які можуть сприяти виникненню бізнес-ідей. Ось деякі з найважливіших:

Соціальні потреби: Часто бізнес-ідеї виникають зі спостережень або відчуття реальних проблем та потреб в суспільстві. Задоволення цих потреб може бути основою для створення нового бізнесу.

Технологічні зміни: Розвиток нових технологій може відкривати нові можливості для створення бізнесу. Наприклад, використання штучного інтелекту, блокчейну, Інтернету речей та інших інноваційних технологій.

Особистий досвід та хобі: Ідеї для бізнесу можуть виникати з особистого досвіду, інтересів або хобі. Люди можуть виявити, що їхні уподобання можуть бути в основі успішного бізнесу.

Демографічні та соціокультурні зміни: Зміни в демографії та культурному середовищі можуть створювати нові ринкові можливості. Наприклад, зміни в структурі населення, зростання заселеності міст, зміни в уподобаннях споживачів тощо.

Спостереження ринку: Аналіз ринку та виявлення ніш або необслуговуваних сегментів може викликати бажання створення нового продукту чи послуги для цих сегментів.

Фінансові можливості: Доступність фінансування, інвестицій чи підтримки може стимулювати людей до реалізації своїх ідей та створення бізнесу.

Конкуренція та інновації: Конкуренція може вимушувати підприємців шукати нові шляхи та інновації для відзначення на ринку та вирізнення серед інших компаній.

Ці фактори можуть діяти окремо чи у поєднанні, створюючи умови для виникнення нових бізнес-ідей. Здатність бачити можливості, реагувати на зміни та використовувати їх у свою користь є ключовими для успішного розвитку бізнесу.

Обґрунтування доцільності проведення подальшої розробки бізнес-ідеї є важливою складовою для того, щоб переконати зацікавлених сторін (інвесторів, партнерів, команду, аудиторію тощо) у потенціалі та перспективах ідеї. Ось деякі ключові пункти для обґрунтування доцільності розвитку бізнес-ідеї:

7. Аналіз ринку: Проведення детального дослідження ринку для підтвердження попиту на продукт чи послугу, яку ви пропонуєте. Це може включати аналіз цільової аудиторії, конкурентів, потенційного обсягу ринку та тенденцій.

8. Унікальність та конкурентні переваги: Пояснення того, що робить вашу ідею унікальною та які конкурентні переваги вона має порівняно з іншими пропозиціями на ринку. Це можуть бути новаторські технології, унікальна продуктова пропозиція, висока якість, низька ціна тощо.

9. Бізнес-модель та доходи: Опис того, як ваш бізнес буде працювати, яка бізнес-модель використовується та які шляхи заробітку плануються. Це може бути продаж продуктів чи послуг, реклама, підписка тощо.

10. Потенційні витрати та прибуток: Прогнозування фінансових показників, включаючи очікувані витрати на розробку, маркетинг, обслуговування клієнтів та очікуваний прибуток від проекту.

11. Стадія розвитку і план дій: Пояснення того, на якій стадії розвитку перебуває ваша ідея та які кроки потрібно зробити для досягнення мети. Представлення чіткого плану дій і шляхів досягнення цілей.

12. Ризики та стратегії управління: Визначення потенційних ризиків, які можуть вплинути на вашу ідею, та стратегії для їх управління чи мінімізації.

13. Вплив на суспільство чи середовище: Якщо ваша ідея має позитивний вплив на суспільство або довкілля, це може бути додатковим стимулом для розвитку [4].

Збалансоване та детально обґрунтоване представлення цих пунктів може переконати зацікавлених сторін у потенціалі вашої бізнес-ідеї та сприяти подальшому розвитку проекту.

Якщо бізнес-ідея визнається прийнятною для впровадження, наступним етапом її життєвого циклу є складання ділового плану, чи бізнес-плану, як його прийнято називати у підприємницькій практиці. Діловий план являє собою своєрідну модель майбутнього бізнесу. При його розробці враховуються всі можливі витрати на реалізацію бізнес-ідеї, перевіряються майбутні схеми виробничо-комерційної діяльності, обґрунтовуються можливі схеми фінансування процесів створення нововведення тощо.

План, який приймається до виконання, стає проектом.

Так, часто реалізація ділового плану може потребувати зовнішнього фінансування для забезпечення необхідних ресурсів, що допоможе запустити чи розвинути бізнес. Це особливо стосується ситуацій, коли у вас обмежений власний капітал або не вистачає фінансів для виконання всіх етапів ділового плану.

Отримання зовнішнього фінансування може відбуватися через кілька шляхів:

Кредити та позики: Звернення до банків чи фінансових установ для отримання кредитів або позик.

Інвестори: Привертання інвесторів, які можуть вкласти кошти в ваш бізнес у вигляді еквіті (частка у власності) або позик.

Краудфандинг: Використання онлайн-платформ для залучення коштів від широкої аудиторії людей, які підтримують вашу ідею чи продукт.

Гранти та субсидії: Пошук можливостей отримання грантів чи субсидій від урядових чи некомерційних організацій, які підтримують проекти в певних сферах [15].

При цьому важливо мати ясний бізнес-план та показники, які переконливо демонструють потенційну прибутковість та перспективи вашого бізнесу. Це допоможе залучити фінансування, оскільки інвестори та кредитори зацікавлені у проектах, які обіцяють успіх та віддачу вкладених коштів.

2. ПЛАНУВАННЯ БІЗНЕСУ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ГАЗДА» З МЕТОЮ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТОРІВ

2.1. Характеристика підприємства

Метою аналізованого бізнес-плану є аналіз ТОВ «Газда» можливим інвесторам для залучення коштів у обсягах, достатніх для нормального здійснення фінансово-господарської діяльності, що ґрунтується на прогресивній виробничо-комерційній ідеї на основі маркетингових досліджень.

ТОВ «Газда» працює у сфері будівництва. Форма власності – приватна.

ТОВ «Газда» було створене в 2012 році.

Підприємство створювалося з метою об'єднання економічних та професійних інтересів, майнових та фінансових ресурсів його учасників для забезпечення господарської та фінансової, направленої на отримання прибутку діяльності, та реалізації на цих засадах соціальних та економічних інтересів учасників та працівників підприємства.

Предметом діяльності ТОВ «Газда» згідно Статуту є виконання будівельних, ремонтно-будівельних, будівельно-монтажних і різних спеціалізованих робіт на об'єктах житлового, комунального і промислового будівництва; наданні автотранспортних послуг.

ТОВ «Газда» у межах своєї діяльності має право на:

- експорт послуг, робіт, товарів власного виробництва;
- експорт послуг, робіт, товарів не власного виробництва;
- імпорт послуг, робіт, товарів для власних потреб;
- імпорт послуг, робіт, товарів не для власних потреб без переходу права власності до імпортера;
- проведення бартерних (товарообмінних) операцій.

Щодо форми оплати праці, яка застосовується в ТОВ «Газда», то це погодинна преміальна форма оплати праці. Тобто крім основного окладу працівникам виплачують премії за гарні результати праці. Працівникам

ТОВ «Газда», які володіють іноземними мовами та застосовують свої знання на практиці встановлена надбавка до окладу в розмірі 10%.

Частка продукції власного виробництва у товарообігу підтримується на рівні 73%, що є порівняно високим показником для будівельних підприємств.

Основною метою ТОВ «Газда» є здійснення виробничо-торгівельної діяльності, що передбачає одержання прибутку на вкладений капітал і задоволення соціально-економічних інтересів, сприяння прискоренню формування регіонального ринку підприємств.

На замовлення підприємства маркетинговою фірмою було проведене дослідження потреб та інтересів цільових ринків.

Цільовий ринок споживачів можна охарактеризувати таким чином:

1. за віком: від 18 років і старші;
2. за рівнем доходів: від 15000 грн. на місяць і вище.

Директор ТОВ «Газда» є відповідальною за організацію та результати всієї торгово-виробничої діяльності підприємства особою: виконання встановленого плану по товарообігу та прибутку, якість продукції, стан обліку та контролю, зберігання матеріальних цінностей, дотримання трудового законодавства. Директор особисто відповідає за підбір та розміщення кадрів.

До обов'язків генерального директора входять:

- контроль фінансово- господарської діяльності,
- упорядкування штатного розкладу і добір кадрів;
- контроль за веденням бухобліку і усіх форм звітності;
- підготовка і проведення зборів, нарад, семінарів учасників і других заходів.

Генеральний директор без доручення здійснює дії від імені товариства, представляючи його інтереси перед усіма органами й організаціями. Як менеджер по маркетингу він визначає залежність виробництва від сформованої кон'юнктури ринку, вивчає потреби ринку і пропонує, відповідно до отриманих результатів, внести корективи у виробничу програму. У його функції входить забезпечення рекламної кампанії, створення іміджу фірми. Генеральний

директор звітує перед зборами товариства не менше 2-х разів у рік. Крім того, керівник зобов'язаний забезпечити: виконання умов колективного договору.

Замісник директора забезпечує організацію виробництва, дотримання технології координує дії трудового колективу, відповідає за якість що випускається продукції за виконання добових, квартальних і річних норм випуску продукції.

Інженер з охорони праці та безпеки життєдіяльності відповідає за працездатність устаткування, його своєчасне технічне обслуговування, ремонт сторонніми організаціями, а також за своєчасне ознайомлення працівників з правилами безпеки при роботі на дільницях.

Бухгалтер-економіст забезпечує повне урахування грошових засобів, що надходять, товарно-матеріальних цінностей і основних цінностей, а також своєчасний відбиток у бухобліку операцій, пов'язаних із їхнім рухом відповідно до встановлених правил. Відповідає за достовірне урахування витрат обігу і виробництва, достовірний розрахунок показників ефективності виробничої діяльності. Відповідає за своєчасні перерахування засобів у держбюджет грошей на погашення позички банкам, відрахування у усілякі фонди і резерви. . Підпорядковується директору підприємства.

Обов'язки працівників основного виробництва полягають у виконанні закріплених за ними операцій технологічного процесу з дотриманням техніки безпеки і технології.

Допоміжні робітники виконують функції забезпечення виробництва в обсязі, покладеному на них замісником директора.

В основу проектування грошових потоків закладено принципи кругообігу капіталу на підприємстві, а саме:

- Джерелом надходження коштів на підприємстві можуть бути: виручка від реалізації продукції та позареалізаційної діяльності; кредити та позички.
- Протягом цього періоду основними напрямками витрат коштів на підприємстві є відшкодування собівартості товарообігу, фінансування потоків

грошових витрат, обов'язкова сплата податків та фінансування інших запланованих програм. Із збільшенням обсягів діяльності підприємства постійно зростає потреба в обіговому капіталі. Кошти, спрямовані на обов'язкове поповнення обігового капіталу, мають бути вилючені із грошового потоку, тобто віднесені до напрямків витрат.

2.2. Аналіз економічної ефективності діяльності підприємства для залучення інвесторів

За даними фінансових звітів підприємства за 2018–2020 рр. проведемо аналіз фінансової діяльності ТОВ «Газда» за ці три роки.

У таблицях 2.1-2.2 представлені основні фінансово-економічні показники діяльності ТОВ «Газда» за 2018–2020 роки.

Таблиця 2.1 – Ресурси ТОВ «Газда» в 2018–2020 рр.

Показник	Роки			Темп зростання, %		
	2018	2019	2020	2019/ 2018	2020/ 2019	2020/ 2018
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	4007,0	4557,5	3686,0	113,7	80,9	92,0
Середньорічна вартість оборотних коштів, тис. грн.	9692	6908	3267	71,3	47,3	33,7
Средньосписочна чисельність працівників, чол.	124,0	124,0	58,0	100,0	46,8	46,8

Дані таблиці 2.2 свідчать про скорочення фінансових ресурсів, причому значно скоротилися за цей період оборотні кошти (на 66,3 %). У 2019 р. (в порівнянні з 2018 р.) спостерігається деяке збільшення основних фондів (на 13,7 %) завдяки придбанню нових машин, устаткування, транспортних засобів, проте в наступному 2020 році вартість основного капіталу була зменшена майже на 20 %. Чисельність працівників, незмінна в 2018–2019 рр., також

зменшилася більш чим удвічі в 2020 р. В таблиці 2.1 показники набувають найменші значення за порівняно з 2020 р.

Далі розглянемо результати діяльності організації в 2018–2020 рр. (табл. 2.2.).

Таблиця 2.2 – Результати діяльності ТОВ «Газда» в 2018–2020 рр.

Показник	Роки			Темп зростання, %		
				2019/ 2018	2020/ 2019	2020/ 2018
	2018 р.	2019 р.	2020 р.			
Виручка від продажу продукції, тис. грн.				165,2	48,3	79,7
Витрати на виробництво і реалізацію продукції, тис. грн.	7422,0	12323,0	12836,0	166,0	104,2	172,9
Прибуток (збиток) від продажів, тис. грн.	156	196	-6794	125,6	-3466,3	-4355,1
Прибуток (збиток) до оподаткування, тис. грн.	0,0	-108,0	-9033,0	-	8363,9	-
Податок на прибуток і ін. обов'язкові платежі, тис. грн.	0,0	0,0	0,0	-	-	-
Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	0,0	-108,0	-9033,0	-	8363,9	-

У 2018–2019 рр. спостерігається одночасне зростання обсягу виручки від продажу продукції і витрат на виробництво і реалізацію на 65–66 %. Виручка трохи перевищує витрати і є невеликий прибуток від продажів. Проте згідно фінансових звітів за 2018 р. Витрати на реалізацію дорівнюють сумі прибутку від виробничої діяльності і нереалізованих доходів (157 тис. грн.), через що величина прибутку до оподаткування дорівнювала нулю. За підсумками роботи за 2019 р. на сплату відсотків по кредиту і інші операційні витрати були витрачені кошти (306 тис. грн.), що перевищили суму прибутку і нереалізованих доходів (198 тис. грн.) на 108 тис. грн., тому у підприємства виник збиток у даному році.

За вказані три роки у 2020 р. Була отримана найменша виручка від продажу продукції; в порівнянні з 2019 р. вона скоротилася в 2 рази, а в порівнянні з 2018 р. – на 20,3 %. Витрати на виробництво і реалізацію продукції

в 2020 р., навпаки, збільшилися порівняно з попереднім роком на 4,2 %, а по відношенню до 2018 року – на 72,9 %. Як наслідок в 2020 р. підприємство отримало значні збитки в загальній сумі 9033 тис. грн. За інформацією фінансового звіту за 2020 р. близько половини збитку (41 %) склали управлінські (1813 тис. грн.) та інші операційні (1871 тис. грн.) витрати.

Аналіз ефективності використання ресурсів підприємством (табл. 2.3.) виявив наступне: динаміка фондомісткості продукції за досліджуваний період показує, що вартість основного капіталу, що припадає на одиницю вартості проведеної і проданої продукції, була найменшою в 2019 р. Це свідчить про найбільшу ефективність використання основних коштів організації у зазначеному році. У попередній і подальший роки даний показник має більше значення із-за значно меншого об'єму виробництва, тобто на одиницю вартості результату припадало більше основного капіталу.

Таблиця 2.3. – Ефективність використання ресурсів ТОВ «Газда» в 2018–2020 рр.

Показник	Роки			Темп зростання, %		
	2018	2019	2020	2019/ 2018	2020/ 2019	2020/ 2018
Фондомісткість продукції, коп.	53	36	61	67,9	169,5	115,1
Фондовіддача, тис. грн.	1,9	2,7	1,6	142,1	60,7	86,3
Фондоозброєності, тис. грн.	32,3	36,8	63,6	113,9	172,7	196,8
До оборотності оборотних коштів	0,8	1,8	1,8	225,0	100,0	225,0
До завантаження оборотних коштів	1,3	0,6	0,5	46,2	83,3	38,5
Тривалість обороту оборотних коштів, днів	450	200	200	44,4	100,0	44,4

Фондовіддача основних засобів ТОВ «Газда» має максимальне значення в 2019 р., що також свідчить про найбільшу ефективність використання основних засобів в цей рік. Різке зменшення фондовіддачі в 2018 і 2020 рр. обумовлено зменшенням обсягів реалізації продукції.

Показник фондоозброєності в 2018–2019 рр. незначно зріс (на 13,9 %), що обумовлене покупкою нових основних засобів в 2019 р. при незмінній чисельності працівників. Проте в 2020 р. було проведено значне скорочення чисельності робочої сили на підприємстві, як наслідок фондоозброєність в даному році збільшилася майже в 2 рази (на 96,8 %) в порівнянні з рівнем 2018 року.

Найбільше значення коефіцієнта оборотності оборотних коштів у 2019–2020 рр. свідчить на те, що в ці роки ефективність використання оборотних коштів була максимальною, і на 1 грн. оборотних коштів припадало 1,8 грн. реалізованої продукції. Відповідно в ці роки мала місце найменша тривалість обороту оборотних коштів – близько 200 днів, в 2018 р. вона значно збільшилася – до 450 днів.

Коефіцієнт завантаження оборотних засобів також свідчить про ефективність їх використання. Аналіз його значень узгоджується з даними аналізу коефіцієнта оборотності: ефективність була найбільшою в 2019–2020 рр., коли на 1 грн. реалізованої продукції було витрачено 60–50 коп. оборотних коштів. Найменшою ефективність була в 2018 р., коли на 1 грн. продукції витратили 1,3 грн. оборотних коштів, тобто середньорічна вартість оборотних коштів перевершила виручку в 1,3 рази.

Для оцінки фінансового стану ТОВ «Газда» використаємо таблиці 2.4, 2.5.

Таблиця 2.4 – Розрахунок величини власного капіталу ТОВ «Газда» в 2018–2020 рр.; (дані на кінець відповідного року)

№	Показник	Роки		
		2018	2019	2020
	Активи, що приймаються до розрахунку:			
1	Нематеріальні активи	7	3	0
2	Основні засоби	4230	4885	2487
3	Незавершене будівництво	165	302	350
4	Довгострокові фінансові вкладення	6	6	6
5	Інші в необоротні активи	-	-	-
6	Запаси	5596	4440	627
7	Дебіторська заборгованість	2755	116	642
8	Короткострокові фінансові вкладення	-	-	-
9	Грошові кошти	3	5	5
10	Інші оборотні активи	-	-	-
11	Активи, разом	12762	9757	4117
	Зобов'язання, що приймаються до розрахунку:			
12	Цільове фінансування	-	-	-
13	Позикові засоби	600	1000	2140
14	Кредиторська заборгованість	6486	3407	5565
15	Розрахунки по дивідендах	597	314	314
16	Резерви майбутніх витрат і платежів	-	-	-
17	Інші короткострокові зобов'язання	-	7	-
18	Зобов'язання, разом	7683	4728	8019
19	Власний капітал (рядок 11 – рядок 18)	5079	5029	(-3902)

У таблиці 2.4. приведений розрахунок величини власного капіталу у 2018–2020 рр., розрахований шляхом віднімання від обсягу активів організації суми її зобов'язань.

Розмір власного капіталу організації в 2019 р. в порівнянні з попереднім роком практично не змінився, а на кінець 2020 р. він склав негативну величину, тобто у фірми був відсутній власний капітал. Це викликано тим, що за підсумками даного періоду зобов'язання фірми і її збитки значно перевищили розмір активів.

Таблиця 2.5 – Оцінка фінансового стану ТОВ «Газда» в 2018–2020 рр.;
(дані на кінець відповідного року).

Показник	Роки			Темп зростання, %		
	2018	2019	2020	2019/ 2018	2020/ 2019	2020/ 2018
Величина власного капіталу, тис. грн.	5079,0	5029,0	-	99,0	-	-
Поточні активи, тис. грн., в т. ч.:	9024	5259	1927	58,3	36,6	21,4
- незавершене будівництво, тис. грн.	165	302	350	183,0	115,9	212,1
- оборотні кошти, тис. грн., з них:	8859	4957	1577	56,0	31,8	17,8
- дебіторська заборгованість, тис. грн.	2755,0	116,0	642,0	4,2	553,4	23,3
- грошові кошти, тис. грн.	3,0	5,0	5,0	166,7	100,0	166,7
- короткострокові фінансові вкладення, тис. грн.	-	-	-	-	-	-
Зобов'язання, тис. грн., в т. ч.:	7683	4728	8019	61,5	169,6	104,4
- короткострокові зобов'язання, тис. грн.	7683	4728	8019	61,5	169,6	104,4
До фінансової автономії	0,40	0,52	-	129,5	-	-
До фінансової стійкості	1,5	0,9	-	60,0	-	-
До загальної ліквідності	1,2	1,1	0,2	91,6	18,2	16,7
До абсолютної ліквідності	0,0004	0,0011	0,0006	275,0	54,5	150,0

Протягом всіх трьох даних років були зобов'язання перед третіми особами. Але якщо в 2019 р. їх розмір знизився в порівнянні з 2018 р. на 38,5 %, то в 2020 р. підприємство взяло нові кредити, що збільшило заборгованість на 69,6 % (табл. 2.5).

Відзначимо, що граничне мінімальне значення коефіцієнта фінансової автономії – 0,5. Практично таке значення, або близьке до нього, мав даний коефіцієнт в 2018–2019 роках, а в 2020 році зобов'язання в 2 рази перевищили активи, виходячи з чого можна зробити висновок, що у підприємства відсутній власний капітал і джерело, достатнє для погашення збитку і зобов'язань.

Зниження потенціалу ТОВ «Газда» як кредитора підтверджує і аналіз величин коефіцієнта фінансової стійкості. Максимально допустиме значення

цього коефіцієнта – 1. У 2018 р. його величина склала 1,5, тобто зобов'язання перевищили обсяг власного капіталу фірми в 1,5 рази. Проте в 2019 р. організації вдалося погасити частину своєї заборгованості і коефіцієнт фінансової стійкості знизився до 0,9 (це позитивне явище, але проте значення коефіцієнта практично дорівнювало гранично допустимому). У 2020 р. внаслідок величезних для організації зобов'язань і збитків фінансова стійкість була повністю загублена.

Протягом періоду, що вивчається, загальна ліквідність фірми знижується з року в рік, про що свідчить зменшення коефіцієнта загальної ліквідності. Розмір поточних активів по відношенню до короткострокових зобов'язань зменшився в 2020 р. по відношенню до 2018 р. на 79,5 % і склав всього 16,7 % (при мінімально допустимих 80 %). Це вказує на відсутність у підприємства джерела, достатнього для погашення зобов'язань у разі потреби виплати заборгованості. Така ситуація складається із-за украй малого розміру наявних грошових коштів (не більше 5 тис. грн. за даний період). У зв'язку з цим, а також за відсутності короткострокових фінансових вкладень, коефіцієнт абсолютної ліквідності має надзвичайно малі значення (0,0004–0,0011 при мінімально допустимому 0,2).

3 ПРОБЛЕМАТИКА ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ТА РОЗРОБЛЕННЯ ЗАХОДІВ ЩОДО ЇХ УСУНЕННЯ

Найближчим часом діяльність ТОВ «Газда» планує залучити інвестиції на запуску додаткового обладнання з метою збільшення обсягів виробництва і реалізації продукції.

Для залучення інвестицій розглядаються варіанти залучення іноземного та вітчизняного капіталу.

Привернення великих іноземних інвесторів в Україну під час конфлікту або війни може бути складною задачею, але деякі стратегії можуть допомогти створити сприятливі умови для привернення інвестицій:

1) Політична та економічна стабільність: Забезпечення прозорого та стабільного бізнес-середовища, включаючи правову стабільність, боротьбу з корупцією, розблокування судової системи, а також підтримку прав інвесторів.

2) Привабливість інвестиційного клімату: Створення спеціальних економічних зон, податкових пільг для іноземних інвесторів, спрощення бюрократичних процедур для запуску бізнесу, стимулювання інвестицій через інвестиційні фонди та програми підтримки [23,24,25,26,29,34,37,40,42].

3) Взаємодія з міжнародними організаціями: Співпраця з міжнародними організаціями, такими як МВФ, Світовий банк, Європейський союз, для підтримки реформ та залучення іноземних інвестицій.

4) Інфраструктура: Розвиток та модернізація інфраструктури (транспортна, енергетична, інформаційна) може стати ключовим фактором привертання іноземних інвестицій.

5) Комунікація та просування: Посилення рекламних та інформаційних кампаній для просування інвестиційного потенціалу України, відображення переваг і можливостей країни для інвесторів.

6) Зниження ризиків та страхів інвесторів: Забезпечення безпеки, стабільності та захисту інвестицій є важливими факторами для іноземних інвесторів під час конфлікту чи війни.

7) Створення умов для інновацій: Сприяння розвитку та підтримка інноваційних галузей, які можуть бути привабливими для інвесторів [19,21,27, 28,31,32,33,35,36,38,39,41,43,48-50].

Проблематика залучення внутрішніх інвестицій в Україні включає в себе ряд проблем, які ускладнюють розвиток бізнесу та інвестиційну активність у країні:

1) Політична нестабільність: Політичні та економічні нестабільності можуть спричинити невизначеність для бізнесу та інвесторів, що зменшує їхній інтерес до вкладення коштів в Україну.

2) Корупція: Проблема корупції є серйозним перешкоджаючим фактором для інвестицій та розвитку бізнесу. Великий рівень корупції створює негативне середовище для ведення бізнесу та вкладення коштів.

3) Непередбачуваність законодавства: Нестабільність правового середовища та часті зміни законодавства можуть створювати невизначеність для інвесторів, збільшуючи ризики їхніх інвестицій.

4) Бюрократичні перешкоди: Зайві адміністративні процедури, високі податки, складність отримання ліцензій та дозволів можуть гальмувати бізнес та вкладення коштів.

5) Низький рівень довіри: Низький рівень довіри до системи управління, фінансової та правової системи може впливати на інвестиційний клімат.

6) Економічна нестабільність: Високий рівень інфляції, коливання валютного курсу та інші економічні нестабільності можуть відлякувати інвесторів.

Розв'язання цих проблем потребує комплексного підходу та реформ у різних сферах:

1) Політичні та економічні реформи: Необхідно проводити реформи для забезпечення стабільності, прозорості та привабливості для інвесторів.

2) Боротьба з корупцією: Зменшення рівня корупції та створення прозорих умов для бізнесу.

3) Спрощення законодавства: Стабілізація та спрощення законодавства для зменшення бюрократії та створення стабільних правил для бізнесу.

4) Підвищення довіри: Зміцнення довіри до урядових інституцій та системи правосуддя.

5) Економічна стабільність: Забезпечення стабільності економічної ситуації та зниження економічних ризиків.

Залучення інвестицій для будівельних підприємств може вимагати специфічних стратегій та умов. Ось деякі з них:

1) Якісний бізнес-план: Підготуйте детальний бізнес-план, який чітко описує вашу стратегію, потреби в інвестиціях, очікувані витрати та доходи. Це допоможе інвесторам зрозуміти потенціал вашого проекту.

2) Демонстрація потенціалу: Покажіть інвесторам переваги вашого проекту: можливості для прибутковості, потенціал ринку, унікальність пропозиції.

3) Привабливість проекту: Створіть привабливий проект для інвесторів, який включає в себе потужний командний склад, інноваційні технології, високу якість будівництва та здатність виконувати проекти в строк.

4) Прозорість та довіра: Забезпечте відкритість інформації та відповідь на запитання інвесторів. Створіть довіру шляхом чесності та прозорості в управлінні фінансами та проектом.

5) Стабільність правового середовища: Переконайтеся, що правова система країни дозволяє захист інвесторів та стабільності укладати угоди та діяти в умовах, що відповідають міжнародним стандартам.

6) Співпраця з фінансовими установами: Розгляньте можливості співпраці з банками, інвестиційними фондами чи іншими фінансовими установами, які можуть надати фінансову підтримку.

7) Ефективне використання інвестицій: Плануйте та демонструйте інвесторам, як ваше підприємство ефективно використовує отримані інвестиції для розвитку та отримання прибутку.

У зв'язку із необхідністю залучення інвестицій діяльність організації має бути спрямована на те, щоб охопити якомога більшу кількість споживачів потенційного ринку, а також на завоювання популярності серед клієнтів. Основні моменти програми: детальне дослідження і максимальне задоволення попиту на продукцію, рекламу, цінова політика.

Завоювання популярності серед клієнтів для будівельної компанії може бути досягнуто через кілька стратегій та підходів:

1) Якісна робота та професіоналізм: Надайте перевагу якості у виконанні будівельних робіт. Гарантувати якість, точність та дотримання термінів є важливими факторами для здобуття довіри клієнтів.

2) Рекомендації та відгуки: Позитивні відгуки клієнтів та рекомендації можуть значно підвищити довіру до компанії. Надайте можливість клієнтам залишати відгуки та опублікуйте рекомендації задоволених клієнтів.

3) Створення унікальних пропозицій: Забезпечте свою компанію якісними та інноваційними послугами, які відрізнятимуть вас від конкурентів. Це може бути впровадження нових технологій, унікальні будівельні матеріали чи екологічно чисті рішення.

4) Соціальна присутність та маркетинг: Використовуйте соціальні мережі, веб-сайт та інші маркетингові інструменти для підвищення своєї видимості. Демонструйте свої роботи, діліться корисними порадами та інформацією про будівництво.

5) Співпраця та партнерство: Розгляньте можливість співпраці з архітекторами, дизайнерами чи іншими фахівцями, щоб надати клієнтам комплексні послуги та рішення.

6) Клієнтська орієнтованість: Слухайте потреби своїх клієнтів, намагайтесь задовольнити їх вимоги та надавати індивідуальний підхід до кожного проєкту.

7) Гарантія якості та післяпродажний сервіс: Надайте гарантію на виконані роботи та надавайте післяпродажний сервіс, який допоможе зберегти довіру клієнтів після завершення будівельних робіт.

Першочергова мета рекламної компанії – ознайомлення всіх потенційних споживачів місцевого цільового ринку із особливостями продукції та послуг, що надаються.

Рекламна компанія передбачає такі заходи:

- встановлення рекламних щитів у районі діяльності підприємства
- реклама в пошукових мережах: Google , ukr.net, online.ua;
- рекламні банери в соціальних мережах: Facebook , Instagram , Twitter (X).

Спеціалісти маркетингової фірми стверджують, що зазначена рекламна компанія має стати основою розширення діяльності підприємства.

Бюджет рекламної компанії представлено в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1 – Рекламний бюджет ТОВ «Газда»

Види реклами	Вартість, тис. грн.
Дозвіл на встановлення рекламного щита	0.21
Виготовлення рекламного щита	0.57
Встановлення рекламного щита	0.15
Кількість рекламних щитів	15
Загальна вартість рекламних щитів	13.95
Разом одноразових витрат	13.95
Витрати на рекламу кожного місяця, які відшкодуватимуться за рахунок поточних витрат.	
Один кейс в пошушкових мережах	0.001
Кількість кейсів	1200
Загальна вартість оголошень	1,2
Вартість банеру в соціальних мережах	0.00023
Кількість статей	10 000
Загальна вартість статей	2,3
Разом витрат на рекламу кожного місяця	3,5

Маркетингові зусилля ТОВ «Газда» зможуть забезпечити максимальну ефективність використання всього потенціалу підприємства вже на другий рік його роботи.

Сьогодні потужність виробничого обладнання цехів підприємства використовується лише на 69,9 %. Тобто існують значні резерви для підвищення обсягу виробництва продукції. Необхідно встановити додаткове обладнання, а саме: бетонозмішувач, комплект оснастки для пінобетонних блоків, піногенератор.

В таблиці 3.2 представлено розрахунок вартості необхідного обладнання для підприємства.

Таблиця 3.2

Розрахунок вартості необхідного додаткового обладнання для підприємства

Вид обладнання	Ціна за одиницю, тис. грн.	Кількість одиниць	Разом, тис. грн.
Бетонозмішувач	18	2	36.0
Комплект оснастки для пінобетонних блоків	22.2	2	44.4
Піногенератор	12.9	1	12.9
Разом		5	93.3

Зростання обсягів виробництва власної продукції передбачає збільшення виробничого персоналу підприємства. Планується, що додатковий набір на роботу працівників проводитиметься на конкурсній основі.

У таблицях 3.3 і 3.4 наведено розрахунки необхідної чисельності робітників виробництва для нормальної роботи підприємства.

Явочна та середньоспискова чисельність робітників підприємства:

$$Ч_я = \frac{40.32}{8.25 * 1.15} = 4.25;$$

$$Ч_я = Ч_с * К_я, \text{ звідси } Ч_с = \frac{Ч_я}{К_я} \text{ де } Ч_с = \frac{4.25}{0.85} = 5$$

Середньоспискова чисельність працівників:

$$Ч_я = \frac{3123}{400} = 7.8;$$

$$Ч_я = Ч_с * К_я, \text{ звідси } Ч_с = \frac{Ч_я}{К_я} = \frac{7.8}{0.86} = 9.$$

Таблиця 3.3

Розрахунок явочної та середньоспискової чисельності робітників підприємства

Показник	Одиниця виміру	Значення показників
Витрати робочого часу на виконання односторонньої виробничої програми	Людино-години	40.32
Тривалість робочої зміни	Годин	8.25
Коефіцієнт зростання продуктивності праці	Абсолютних одиниць	1.15
Явочна чисельність робітників підприємства	Чоловік	4.25
Коефіцієнт явочної чисельності робітників	Абсолютних одиниць	0.85
Середньоспискова чисельність робітників підприємства	Чоловік	5.00

Таблиця 3.4

Розрахунок необхідної явочної та середньоспискової чисельності робітників підприємства

Показник	Одиниця виміру	Значення показників
Частка продукції власного виробництва в товарообігу	%	73
Односторонній товарообіг	грн.	3123.0
Норма обслуговування – односторонній товарообіг на 1 працівника	грн.	3400.0
Явочна чисельність працівників	чоловік	7.8
Коефіцієнт явочної чисельності працівників	абсолютних одиниць	0.86
Середньоспискова чисельність працівників	чоловік	9

Управління побудоване за функціональною ознакою. Кожен виконавець має своє завдання-функцію, яку він повинен якісно і своєчасно виконувати, за

що отримує відповідну винагороду. Розмір винагороди визначається залежно від якості та кількості виконаних робіт. Така організаційна структура визначає стабільність функціонування підприємства.

Оплата праці робітників здійснюється за системою твердих ставок і премій, які нараховують члени ради директорів ТОВ «Газда» (середній оклад – 20550 грн. на місяць); премії залежать від результатів діяльності підприємства – преміальний фонд становить 9 % товарообігу підприємства.

Планується підтримувати тісні стосунки на договірній основі з маркетинговою фірмою “Рест о Ран”. Оплата їх послуг здійснюється за виконання конкретних замовлень.

Трудовий колектив підприємства являє собою сукупність людей, які пов’язані між собою єдиною метою, спільною працею по виробництву та реалізації продукції.

Таким чином підприємство розробило комплекс заходів і готове до залучення інвестицій для покращення результатів своєї діяльності.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Залучення інвестицій може виявитися складним завданням через ряд проблем, які можуть виникнути на шляху до успішного залучення фінансування:

1) Високий ризик: Інвестори завжди оцінюють ризики, пов'язані з будь-яким проектом. Нові підприємства, ринки або технології можуть бути вкрай ризикованими для інвесторів.

2) Недостатність власних коштів: Якщо власних коштів недостатньо для запуску проекту або його розвитку, це може вимагати залучення зовнішніх джерел фінансування.

3) Невизначеність у бізнес-плані: Непрорахованість чи неповнота бізнес-плану може викликати вагому невпевненість у потенціальних інвесторів.

4) Недостатня привабливість проекту: Інвестори шукають проекти з високою потенційною прибутковістю та масштабними можливостями росту. Якщо проект не є цікавим чи привабливим, інвестори можуть відмовити.

5) Недостатність довіри: Будь-який проект, який не викликає довіри, може викликати негативну реакцію у потенційних інвесторів.

6) Погана економічна ситуація: Нестабільність на ринку, економічні кризи або валютні коливання можуть вплинути на готовність інвесторів вкладати кошти у проекти.

7) Недостатня прозорість та інформація: Інвестори потребують достатньої кількості прозорої інформації про проект, його ризики та потенційні вигоди.

Розв'язання цих проблем може включати в себе докладніше дослідження, врахування ризиків, створення детального та переконливого бізнес-плану, підвищення прозорості та довіри, а також пошук потенційних інвесторів, які зацікавлені в вашій сфері діяльності чи проекті.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Господарський Кодекс України: Коментар. – Х.:ТОВ «Одісей», 2004. – 848 с.
2. Закон України ”Про захист прав споживачів” від 2.02.91 р.
3. Закон України ”Про рекламу” від 11.07.03 р.
4. Закон України „Про обмеження монополізму та недопущення несумлінної конкуренції в підприємницькій діяльності” від 12.02.92р.
5. Закон України „Про захист від недобросовісної конкуренції” від 16.03.96р.
6. Азарян О. М. Маркетинг: принципи та функції: Навч. посібник для вищих навч. закладів. — 2-е вид., перероб. і доп. — К.: НМЦВО М-ва освіти і науки України; НВФ «Студцентр», 2001.
7. Андрущенко, І. Є. Оптимальна стратегія розвитку життєздатності промислового підприємства / І. Є. Андрущенко // Ефективна економіка. – 2017. – № 2.
8. Березянюк Т. В. Стратегічне управління підприємством у сфері зовнішньоекономічної діяльності / Т. В. Березянюк, Є. А. Новікова // Ефективна економіка. – 2019. – № 1.
9. Карбовська Л. О. Стратегічне управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства на засадах маркетингу в умовах конкурентного середовища / Л. О. Карбовська, О. Ю. Могилевська // Сучасні питання економіки і права. – 2019. – № 2. – С. 34-42.
10. Основи стійкого розвитку: навч. посіб. / За ред. Л.Г. Мельника. - Суми : Університетська книга, 2005. - 654 с. https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/44620/1/Melnyk_Osn_stiy_rozv.pdf
11. Проданик, В. М. Стратегічне управління розвитком малого та середнього підприємництва в Україні / В. М. Проданик // Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України. – 2018. – № 5. – С. 132-138.
12. Стратегічне управління корпораціями: навч. посіб. / О. М. Скібіцький, В. В. Матвеев, В. І. Щелкунов, С. М. Подреза. – К. : ЦУЛ, 2016. – 480 с.
13. Суходоля, О. М. Стратегічне управління в енергетичній сфері: проблеми та пріоритети вдосконалення / О. М. Суходоля // Стратегічні пріоритети. – 2015. – № 1 (34). – С. 104-112.
14. Турило, А. М. Фінансова стратегія в аспекті забезпечення інноваційного та конкурентного розвитку підприємства / А. М. Турило, А. А. Турило // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – № 15. – С. 559-563.
15. Чорна, Л. О. Стратегічне управління конкурентоспроможністю підприємства - система взаємозв'язку якісних та кількісних показників розвитку / Л. О. Чорна, Н. Ю. Чорна // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 3. – С. 15-18.

16. Вороненко В. І. Обґрунтування напрямів розвитку сонячної енергетики для України // Енергоефективність та відновлювальна енергетика в Україні: проблеми управління / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. І. М. Сотник. – Суми : ПФ «Видавництво “Університетська книга”», 2019. – С. 72-85. – Режим доступу: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80025>

17. Вороненко В.И., Бурлакова И.М.. Эфффекты от использования энергетических природных ресурсов в странах Европейского союза и Украине. Экономика та держава. 2018. № 7. С. 61-66. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/70636>

18. Вороненко В.И., Горобченко Д.В. Теоретические модели анализа эколого-экономического развития. Економічний простір: Збірник наукових праць. 2020. № 157. С. 65-68. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83711>

19. Вороненко В.І., Гриценко П.В., Омеляненко В.А. Визначення індикаторів та рівнів регуляторної ефективності податкових інструментів на національному та світовому рівнях. Проблеми та перспективи забезпечення макроекономічної стабільності : монографія / за ред. С. В. Леонова і М. М. Бричко. Суми : Сумський державний університет, 2022. С. 65-75. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/90488>

20. Вороненко В.І., Кубатко О.В., Ковальов Б.Л., Гриценко П.В., Омеляненко В.А. Динаміка цифрової трансформації соціально-економічних та екологічних систем. Агросвіт. 2022. № 15-16. С. 15-22. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89229>

21. Гриценко П., Коваленко Є., Вороненко В., Смакоуз А., Степаненко Є. Аналіз дефініції «зміни» як економічної категорії. Механізм регулювання економіки, (1 (91), 92-98. URL: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.91.07>

22. Дяченко, А. В., Карінцева, О. І., Тарасенко, С. В., Харченко, М. О., Мазін, Ю. О., Кисильова, К. С. Формування інноваційного інструментарію економічної політики в умовах розвитку світової економічної кризи 2019- 2020 рр. в Україні // Механізм регулювання економіки. 2021. № 3. С. 21-40. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.93.02>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85737>

23. Економіка і бізнес : підручник / за ред. Л. Г. Мельника, О. І. Карінцевої. Суми : Університетська книга, 2021. 316 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83721>

24. Економіка розвитку: європейський досвід упровадження досягнень Industries 3.0, 4.0 та 5.0. : навч. посіб. / за ред. Л. Г. Мельника, Ю. М. Завдов'євої. Суми : Університетська книга, 2022. 608 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91525>

25. Економіка та бізнес-інновації: підручник / за ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника, д.е.н., проф. О. І. Карінцевої. – Суми : Університетська книга, 2023. – 702 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91523>

26. Карінцева, О. І., Харченко, М. О., Пономарьова, Г. С. Підвищення ефективності бізнес-процесів на виробничому підприємстві // Механізм регулювання економіки. 2020. № 4. С. 58-69. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83754>

27. Лукаш, О., Дерев'янка, Ю., Васильєва, Т., & Танащук, М. (2022). Формування конкурентного середовища у освітньому просторі: роль освітніх провайдерів. *Механізм регулювання економіки*, (3-4(97-98)), 31-39. <https://doi.org/10.32782/mer.2022.97-98.08>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/90532>
28. Мельник Л. (2021) Сучасні тренди економічного розвитку: Досвід ЄС та практика України: підручник / за ред. Л. Г. Мельника. Суми: ПФ «Видавництво “Університетська книга”», 2021. 432 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89235>
29. Мельник Л. Г., Маценко О. М., Дериколенко О. М., Кириленко М. В., Стародуб І. А. Економіка підприємств, територій та макроекономічних систем в умовах цифрових трансформацій: від стабільності й лінійного мислення до антикрихкості та нелінійного, інноваційного мислення // *Механізм регулювання економіки*. 2021. № 3. С. 67-78. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.93.06>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/87532>
30. Мельник, Л. (2022). Росія – країна, побудована на порушенні божих заповідей: погляд економіста . *Механізм регулювання економіки*, (3-4(97-98)), 141-150. <https://doi.org/10.32782/mer.2022.97-98.10>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/90536>
31. Мельник, Л., Ковальов, Б. (2020). Проривні технології в економіці і бізнесі (Досвід ЄС та практика України у світлі III, IV, і V промислових революцій. Сумський державний університет, с. 180. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/79621>
32. Ніколаєв С.О., Вороненко В.І., Ковальов Б.Л., Гриценко П.В., Одеволе О.О. Блокчейн як фактор цифрової трансформації економіки України. *Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка»*. 2021. №2. С. 16-23. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85043>
33. Омеляненко В.А., Литвиненко С.М., Вороненко В.І. Аналіз потенціалу конвергенції біо- та нанотехнологій в космічній галузі (національний та міжнародний аспект). *Інновації і трансфер технологій: методи, моделі та механізми управління: колективна монографія / за ред. д.е.н. В.А. Омеляненка*. Суми: Інститут стратегій інноваційного розвитку і трансферу знань, 2023. С. 284-296.
34. Сотник І. (2018) Підприємництво, торгівля та біржова діяльність / І. Сотник, Л. Таранюк. – Суми: Університетська книга, 2018. – 572 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80114>
35. Сучасні тренди економічного розвитку. Книга 1: Трансформації економічних систем: досвід ЄС в реалізації Industries 3.0, 4.0, 5.0: навчальний посібник / за ред. Л. Г. Мельника. Суми: Університетська книга, 2022. 608 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91526>
36. Сучасні тренди економічного розвитку. Книга 2: Крайні практики ЄС для сестейнового розвитку : навч. посіб. / за ред. Л. Г. Мельника, Ю. М. Завдов'євої. Суми : Університетська книга, 2022. 608 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91527>

37. Babenko V., Matsenko O., Voronenko V., Nikolaiev S., Kazak D. Economic prospects for cooperation the European Union and Ukraine in the use of blockchain technologies. The Journal of V. N. Karazin Kharkiv National University. Series: International Relations. Economics. Country Studies. Tourism. 2020. № 12. С. 8-17. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83746>
38. Hrytsenko P., Voronenko V., Kovalenko Ye., Kurman T., Omelianenko V. Assessment of the development of innovation activities in the regions: Case of Ukraine. Problems and Perspectives in Management. 2021. 19(4). P. 77-88. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85729> (SCOPUS)
39. Hrytsenko, P.V., Kovalenko, Y.V., Voronenko, V.I., Smakouz, A.M., Stepanenko, Y.S. Analysis of the Definition of “Change” as an Economic Category. Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 1. С. 92-98. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/84025>
40. Ji, Z., & Sotnyk, I. (2023). Economic analysis of energy efficiency of China’s and India’s national economies. Mechanism of an Economic Regulation, (1(99), 11-16. <https://doi.org/10.32782/mer.2023.99.02> <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91221>
41. Jianming Mu, Goncharenko O. S., Chortok Yu. V., Yaremenko A. H. Peculiarities of Formation of the Region's Logistics Infrastructure on the Basis of Eco-Innovations Within the Framework of Stakeholders' Partnership in the Enterprise-Region-State System // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 4. P. 22-29. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.94.03> <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/87514>
42. Karintseva O. I., Yevdokymov A. V., Yevdokymova A. V., Kharchenko M. O., Dron V. V. Designing the Information Educational Environment of the Studying Course for the Educational Process Management Using Cloud Services. Механізм регулювання економіки. 2020. № 3. С. 87-97. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2020.89.07>
43. Kovalov, B., Karintseva, O., Kharchenko, M., Khymchenko, Y., & Tarasov, V. (2023). Methods of evaluating digitization and digital transformation of business and economy: the experience of OECD and EU countries. Економіка розвитку систем, 5(1), 18-25. <https://doi.org/10.32782/2707-8019/2023-1-3> <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91585>
44. Kubatko, O. V., Kubatko, O. V., Sachnenko, T. I., Oluwaseun, O. O. Organization of Business Activities with Account to Environmental and Economic Aspects // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 2. P. 76-85. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.92.08> <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85180>
45. Kubatko, O., Merritt, R., Duane, S., & Piven, V. (2023). The impact of the COVID-19 pandemic on global food system resilience. Mechanism of an Economic Regulation, (1(99), 144-148. <https://doi.org/10.32782/mer.2023.99.22> <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91371>
46. Lukash, O. A., Derev`yanko, Y. M., Kozlov, D. V., Mukorez, A. I. Regional Economic Development in The Context of the COVID-19 Pandemic and the Economic Crisis // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 1. P. 99-107. DOI:

<https://doi.org/10.21272/mer.2021.91.08>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/84026>

47. Melnyk, L. Hr., Shaulska, L. V., Mazin, Yu. O., Matsenko, O. I., Piven, V. S., Konoplov, V. V. Modern Trends in the Production of Renewable Energy: the Cost Benefit Approach // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 1. P. 5-16. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.91.01>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83761>

48. Melnyk, L., Karintseva, O., Kubatko, O., Derev'yanko, Y., & Matsenko, O. (2022). Restructuring of socio-economic systems as a component of the formation of the digital economy in Ukraine. Mechanism of an Economic Regulation, (1-2(95-96), 7-13. <https://doi.org/10.32782/mer.2022.95-96.01>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89627>

49. Melnyk, L., Kovalov, B., Mykahilov, S., Mykhailov, S., Skrypka, Y., & Starodub, I. (2022). Dynamics of reproduction of economic systems in the transition to digital economy – in the light of synergetic theory of development*. Mechanism of an Economic Regulation, (3-4(97-98), 7-14. <https://doi.org/10.32782/mer.2022.97-98.01> <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/90520>

50. Melnyk, L., Matsenko, O., Kalinichenko, L., Holub, A., & Sotnyk, I. (2023). Instruments for ensuring the phase transition of economic systems to management based on Industries 3.0, 4.0, 5.0. Mechanism of an Economic Regulation, (1(99), 34-40. <https://doi.org/10.32782/mer.2023.99.06>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91226>

51. Nesterenko V., Dolhosheieva O., Kirilieva A., Voronenko V., Hrytsenko P. «Green» vector of the economic development of the country. Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 3. C. 82-90.

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/87533>

52. Nikulina, M., Sotnyk, I., Derykolenko, O., & Starodub, I. (2022). Unemployment in Ukraine's economy: COVID-19, war and digitalization. Mechanism of an Economic Regulation, (1-2(95-96), 25-32. <https://doi.org/10.32782/mer.2022.95-96.04>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89630>

53. Omelyanenko V., Pidorychev I., Voronenko V., Andrusiak N., Omelianenko O., Fyliuk H., Matkovskiy P., Kosmidailo I. Information & Analytical Support of Innovation Processes Management Efficiency Estimations at the Regional Level. International Journal of Computer Science and Network Security. 2022. Vol. 22, No. 6. P. 400-407. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89615>

54. Sotnyk I. M., Nahorny M. V., Maslii M. Yu., Nikulina M. P., Yehorov Y. V. Problems of Unemployment in Ukraine Under the COVID-19 Pandemic // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 3. P. 88-96. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.93.08>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/87534>

55. Sotnyk, I. M., Matsenko, O. M., Popov, V. S., Martymianov, A. S. Ensuring the Economic Competitiveness of Small Green Energy Projects // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 1. P. 28-40. DOI:

<https://doi.org/10.21272/mer.2021.91.03>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/84021>

56. Tambovceva, T. T., Melnyk, L. Hr., Dehtyarova, I. B., Nikolaev, S. O. Circular Economy: Tendencies and Development Perspectives // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 2. P. 33-42. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.92.04>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85156>

57. Voronenko V., Horobchenko D. Approaches to the Formation of a Theoretical Model for the Analysis of Environmental and Economic Development. Journal of Environmental Management and Tourism. Craiova: ASERS Publishing, 2018. Vol. 9, Issue Number 5(29). P. 1108-1119.

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/77227>