

# ПРЕЗЕНТАЦІЙНІ МАТЕРІАЛИ

на тему:

**«Бізнес-планування розширення виробництва продукції на підприємстві»**

Виконав студент групи ЕП-21

С1 Економіка та міжнародні  
економічні відносини

ОП «Економіка підприємства»

Беспалов Сергій Олександрович

Керівник

Тетяна ЦИФРА

кандидат економічних наук, доцент

Рецензент

Мирослава ЗІНЧЕНКО

кандидат економічних наук, доцент

КИЇВ-2025



# Бізнес-план виходу ТОВ «Промбудцентр» на ринок Литви

За результатами дослідження представляємо бізнес-план виходу ТОВ «Промбудцентр» на ринок Литви з інноваційним будівельним продуктом.

Наш проєкт базується на ретельному дослідженні ринкових умов, конкурентного середовища та інвестиційних можливостей у будівельному секторі Балтійського регіону. Ми пропонуємо стратегічне рішення, яке не лише розширить географію діяльності компанії, але й забезпечить стабільний розвиток у європейському просторі.



# Мета та завдання бізнес-плану



## Мета дослідження

Розробка бізнес-плану виходу ТОВ «Промбудцентр» на зовнішній ринок Литви з новим будівельним продуктом, що враховує ринкові умови, конкурентне середовище та інвестиційні можливості.



## Ключові завдання

Розкрити сутність і значення бізнес-планування як інструменту стратегічного розвитку компанії.



## Аналітичні цілі

Охарактеризувати підходи до аналізу зовнішнього ринку та здійснити детальне дослідження будівельної галузі Литви.



## Фінансові аспекти

Здійснити фінансове моделювання проєкту та визначити його інвестиційну привабливість.

## АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ТОВ «ПРОМБУДЦЕНТР У 2022-2024 РР.

Показники	2022 рік	2023 рік	2024 рік	Абсолютне відхилення 2024/2022, тис.грн	Відносне відхилення 2024/2022, тис.грн
Валовий випуск продукції (обсяг надання послуг), тис.грн.	173588	286102	251991	78403	45,17
Вартість основних фондів, тис.грн.	23954	46659	42321	18367	76,68
Вартість оборотних фондів, тис.грн.	31343	40521	52945	21602	68,92
Середньоспискова кількість працівників, чол.	101	92	68	-33	-32,67
Вибуло працівників за рік, чол.	2	9	24	22	1100,00
Коефіцієнт фондомісткості	0,138	0,163	0,168	0,03	21,71
Коефіцієнт фондоозброєності	1718,69	3109,80	3705,75	1987,06	115,61
Коефіцієнт фондовіддачі	7,25	6,13	5,95	-1,29	-17,83
Коефіцієнт співвідношення основних і оборотних фондів	0,76	1,15	0,80	0,04	4,59



Рис.2.2. Діаграма фінансових результатів ТОВ «Пробудцентр» за останні 3 роки

## Аналіз фінансових показників за 3 роки

Розрахунок та аналіз коефіцієнтів рентабельності ТОВ «Пробудцентр»

Показники	2022 рік	2023 рік	2024 рік	Зміна 2024/2022
1.Рентабельність активів	0,049	0,299	0,388	0,339
2.Рентабельність власного капіталу	0,052	0,426	0,500	0,449
3.Валова рентабельність продажу	0,109	0,113	0,122	0,013
4.Операційна рентабельність продажу	0,010	0,063	0,078	0,067
5.Чиста рентабельність продажу	0,008	0,052	0,065	0,057



**ПромБудЦентр**

**ВИРОБНИК БЕТОНУ ТА СУМІШЕЙ**

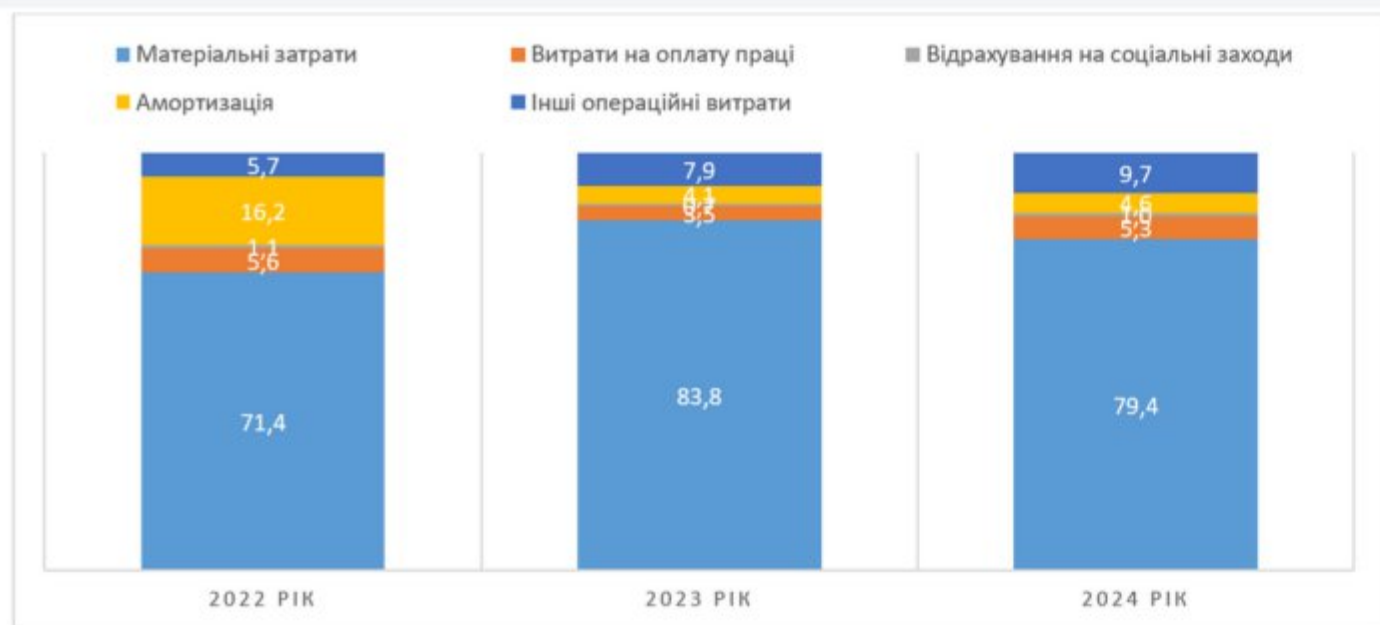


Рис.2.4. Структура операційних витрат ТОВ «Промбудцентр» у 2022-2024 рр., тис.грн.

Операційні витрати ТОВ «Промбудцентр» у 2022-2024 рр., тис.грн.

Стаття витрат	2022 рік	2023 рік	2024 рік	Відхилення за період
Матеріальні затрати	133731	237264	189919	56188
Витрати на оплату праці	10501	9844	12635	2134
Відрахування на соціальні заходи	2103	1842	2402	299
Амортизація	30321	11683	11077	-19244
Інші операційні витрати	10699	22336	23182	12483
Разом	187355	282969	239215	51860

Отже, у розділі було проаналізовано організаційно-економічну характеристику та фінансову діяльність ТОВ «Промбудцентр». Компанія з багаторічним досвідом демонструє стабільне зростання прибутковості, підвищення ефективності операційної діяльності та зміцнення фінансової стійкості. Попри уповільнення темпів приросту у 2024 році, підприємство зберігає позитивну динаміку, що створює підґрунтя для розширення діяльності. Наявність необхідних ресурсів дозволяє ТОВ «Промбудцентр» ефективно реагувати на потреби ринку та сприяти відновленню країни у воєнний і післявоєнний періоди.

# Аналіз ринку Литви



## Економічна стабільність

Литва демонструє стабільне економічне зростання та прозору регуляторну систему, що створює сприятливі умови для входження українських компаній на місцевий ринок.

19

## Ринкові можливості

Виявлено дефіцит певних типів будівельних матеріалів через обмежену локалізацію виробництва, що створює нішу для нових гравців.



## Попит на інновації

Зростаючий попит на інноваційні продукти з високою енергоефективністю відповідає характеристикам будівельних матеріалів ТОВ «Промбудцентр».



## Транскордонна співпраця

Відкритість до українських компаній та потенціал співпраці через програми відбудови України в рамках транскордонних проектів ЄС.

Основні гравці литовського ринку бетонної продукції

Компанія	Продукція	Примітки
<u>Akmenės cementas</u>	Цемент	Єдиний виробник цементу в Литві; щорічне виробництво понад 1 млн тонн.
<u>Kesko Senukai</u>	Будівельні матеріали, DIY	Найбільша мережа DIY-магазинів у Балтії з понад 85 магазинами в Литві.
<u>Wienerberger</u>	Цегла, черепиця, бетонні вироби	Провідний європейський виробник цегли та черепиці.
<u>Heidelberg Materials</u>	Цемент, бетон, заповнювачі	Один з найбільших світових виробників будівельних матеріалів.
<u>Xella</u>	Газобетон, ізоляційні матеріали	Відомий виробник автоклавного газобетону та ізоляційних матеріалів.

# Будівельна галузь Литви: ключові особливості

## Стабільне зростання

Будівельний сектор Литви демонструє стабільне зростання, особливо в сегменті житлового будівництва та реконструкції існуючих об'єктів.

## Технологічні інновації

Підвищується інтерес до інноваційних рішень, що дозволяють оптимізувати процес будівництва та знизити витрати.



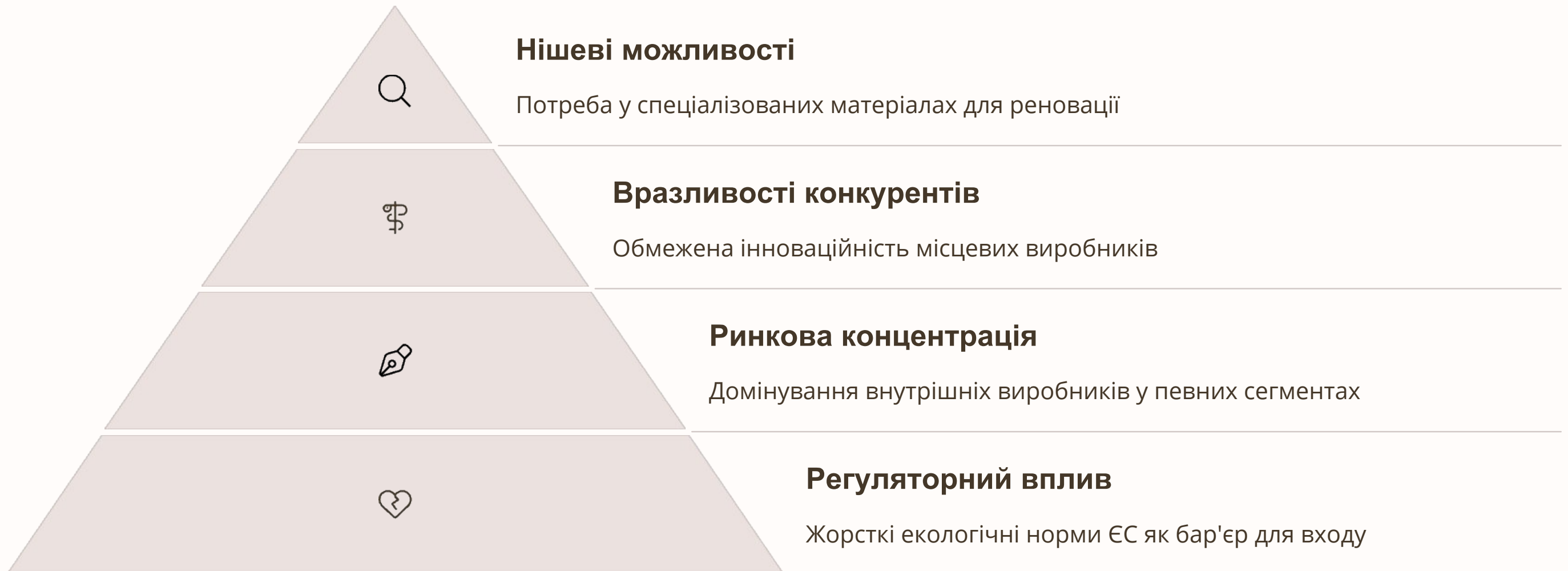
## Європейські стандарти

Галузь функціонує відповідно до суворих стандартів ЄС, що вимагає високої якості матеріалів та технологій.

## Екологічні вимоги

Зростаючий вплив екологічних норм стимулює попит на енергоефективні та екологічно чисті будівельні матеріали.

# Конкурентне середовище



Аналіз конкурентного середовища виявив перспективну нішу для ТОВ «Промбудцентр» у сегменті інноваційних будівельних матеріалів із покращеними характеристиками. Наша компанія має можливість зайняти позицію, що відповідає зростаючим потребам литовського ринку в енергоефективних рішеннях.

## Продуктова стратегія

Новий продукт: Зимовий керамзитобетон

Опис: Легкий, теплоізоляційний бетон, адаптований для використання при температурах до  $-15^{\circ}\text{C}$ . Ідеально підходить для житлового та промислового будівництва в холодних кліматичних умовах.

## Переваги:

- Високі теплоізоляційні властивості
- Стійкість до низьких температур
- Зменшення ваги конструкцій
- Відповідність європейським стандартам якості

Показник	Рік 1	Рік 2	Рік 3
Інвестиції, €	200	50	50
Виручка, €	500	750	1,000,000
Операційні витрати, €	350	500	650
Прибуток до оподаткування, €	150	250	350

# Інноваційний продукт ТОВ «Промбудцентр» - зимовий керамзитобетон на ринку Литви

## Технічні характеристики

- Покращені теплозахисні властивості
- Висока міцність та довговічність
- Відповідність стандартам ЄС
- Екологічна безпека матеріалів

## Переваги для споживачів

- Зниження витрат на опалення до 30%
- Швидкий та зручний монтаж
- Естетичний зовнішній вигляд
- Тривалий термін експлуатації

## Логістичні переваги

- Оптимізовані розміри для транспортування
- Зменшена вага порівняно з аналогами
- Зручне складування та зберігання
- Мінімізація пошкоджень при транспортуванні

# Стратегія позиціювання продукту



## Висока якість

Сертифікована продукція європейського рівня



## Інноваційність

Унікальні технічні характеристики та рішення



## Енергоефективність

Значна економія енергоресурсів для кінцевого споживача

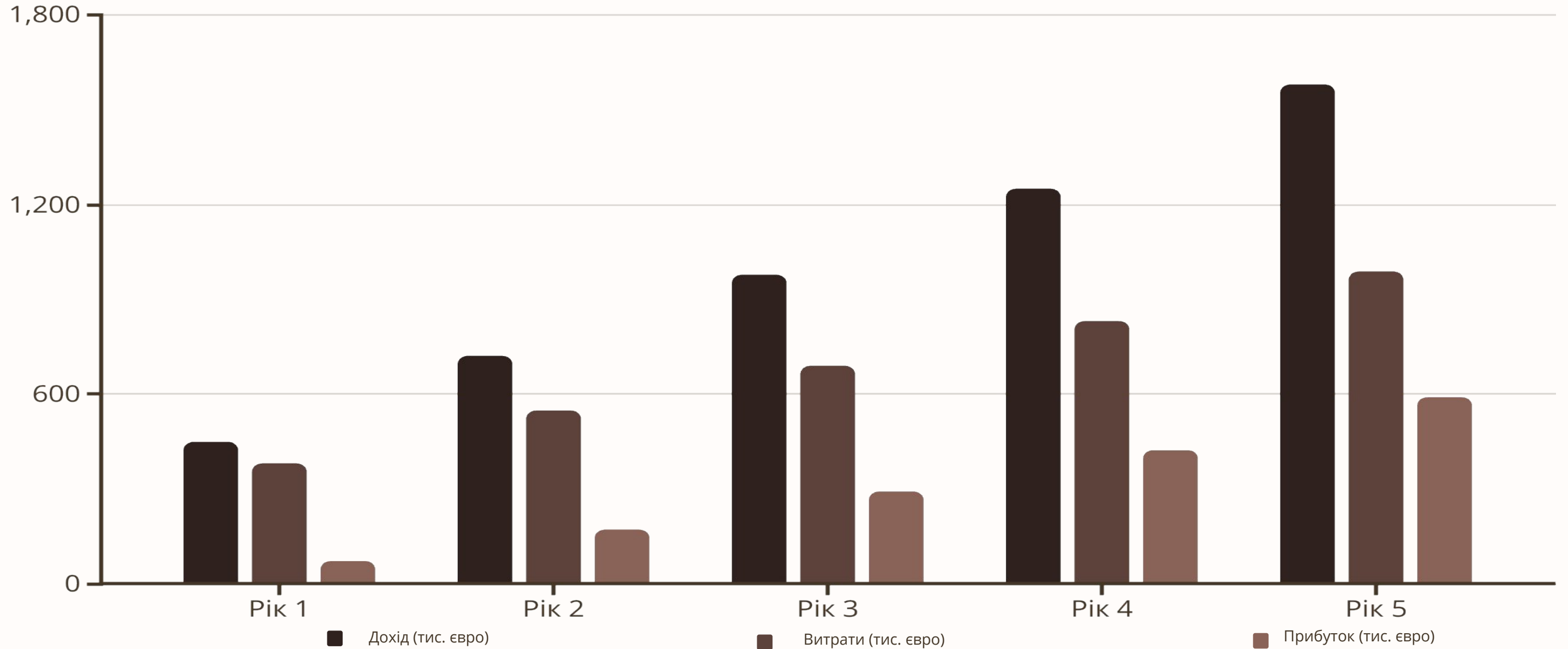


## Екологічність

Відповідність суворим екологічним стандартам ЄС

Наша стратегія позиціювання базується на виділенні ключових переваг продукту, що відповідають актуальним потребам литовського ринку. Ми акцентуємо увагу на поєднанні інноваційності, енергоефективності та екологічності, що створює унікальну пропозицію для споживачів і партнерів.

# Фінансове моделювання проєкту



Фінансова модель демонструє поступове нарощування прибутковості проєкту з досягненням операційної рентабельності вже протягом першого року діяльності. Стартові інвестиції окупляться протягом 3 років, а чиста приведена вартість (NPV) залишається позитивною навіть у консервативному сценарії розвитку ринку.



## Ключові інвестиційні показники

**250тис. €**

### Стартові інвестиції

Необхідний обсяг  
капіталовкладень для  
запуску проєкту

**32%**

### Внутрішня норма прибутку (IRR)

Висока прибутковість  
інвестицій у довгостроковій  
перспективі

**2.8**

### Індекс прибутковості (PI)

Співвідношення поточної  
вартості майбутніх  
грошових потоків до  
початкових інвестицій

**3 роки**

### Термін окупності

Період повного повернення  
початкових інвестицій

Інвестиційні показники проєкту свідчать про його високу фінансову привабливість. Поєднання помірних стартових інвестицій із стабільним зростанням доходів забезпечує привабливий профіль ризик/дохідність для потенційних інвесторів та партнерів.

# Переваги реалізації проєкту

## Економічні вигоди

Вихід на ринок Литви забезпечить стабільні валютні надходження та зменшить залежність від флуктуацій внутрішнього попиту. Диверсифікація ринків збуту підвищить фінансову стійкість компанії та створить основу для подальшого розширення експортного потенціалу.

## Стратегічні переваги

Присутність на ринку ЄС відкриває доступ до європейських технологій, партнерств та інвестиційних можливостей. Компанія отримає цінний досвід роботи за міжнародними стандартами та зможе використати його для подальшого розвитку продуктового портфолію.

## Іміджеві здобутки

Статус експортера інноваційної продукції на ринок ЄС суттєво підвищить репутацію ТОВ «Промбудцентр» як на внутрішньому, так і на міжнародному рівні. Це створить додаткові конкурентні переваги та відкриє нові можливості для співпраці з престижними партнерами.



# Ризики проєкту та шляхи їх мінімізації

Ризик	Ймовірність	Вплив	Заходи мінімізації
Валютні коливання	Висока	Середній	Використання хеджування та валютних застережень у контрактах
Затримки сертифікації	Середня	Високий	Попередні консультації з сертифікаційними органами ЄС
Посилення конкуренції	Середня	Середній	Фокус на унікальних характеристиках продукту та сервісному супроводі
Логістичні проблеми	Низька	Високий	Диверсифікація транспортних маршрутів та партнерів
Зміни регуляторного середовища	Низька	Високий	Моніторинг законодавчих змін та участь у галузевих асоціаціях



# Етапи реалізації проєкту



## Підготовчий етап

Завершення сертифікації продукції відповідно до стандартів ЄС. Реєстрація торгової марки на території Литви. Формування експортної команди.

Термін: 3 місяці



## Запуск проєкту

Тестова поставка продукції на локальний ринок (м. Каунас). Участь у галузевих виставках. Налагодження контактів з потенційними партнерами.

Термін: 4 місяці



## Розвиток присутності

Підписання контрактів з дистриб'юторами. Розширення асортименту експортованої продукції. Створення локального представництва.

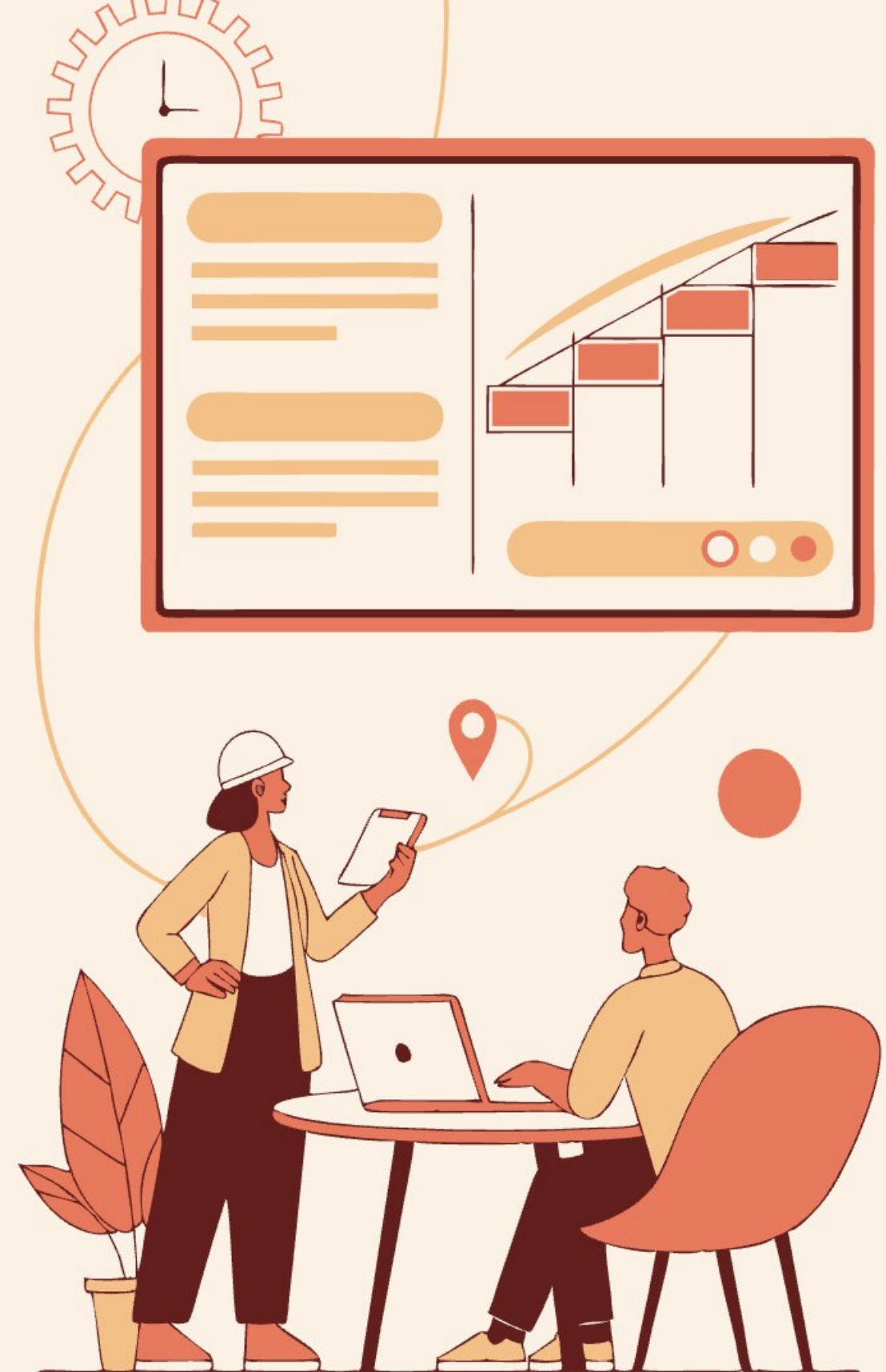
Термін: 8 місяців



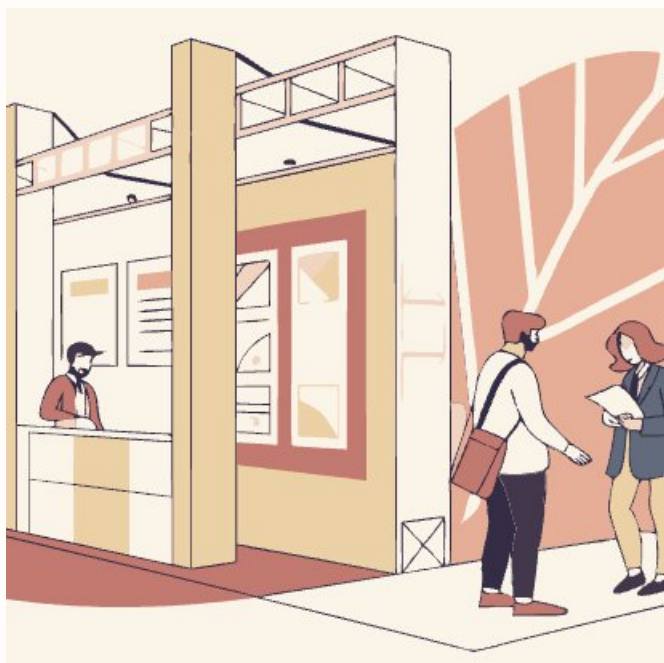
## Масштабування

Вихід на повну виробничу потужність. Розширення географії продажів на сусідні країни Балтії. Інтеграція у місцеві будівельні проєкти.

Термін: 12 місяців



# Наступні кроки реалізації



Найближчими кроками з реалізації проєкту будуть: організація тестової поставки продукції на ринок м. Каунас для оцінки реакції споживачів; участь у профільних будівельних виставках Литви для презентації продукту широкій аудиторії; проведення переговорів та підписання попередніх контрактів з потенційними дистриб'юторами; підготовка заявки на отримання фінансування за програмами підтримки експорту.

# Висновки та перспективи



## Технологічні інновації

Розроблений бізнес-план демонструє високий потенціал інноваційної будівельної продукції ТОВ «Промбудцентр» на ринку Литви. Наші технологічні рішення відповідають сучасним вимогам енергоефективності та екологічності.



## Сталий розвиток

Проект сприяє інтеграції українського бізнесу до європейського ринку та відповідає трендам сталого розвитку будівельної галузі. Він створює основу для довгострокового зростання компанії на міжнародних ринках.



## Партнерство та інвестиції

ТОВ «Промбудцентр» готове до впровадження проєкту за підтримки партнерів та інвесторів. Фінансові показники свідчать про високу інвестиційну привабливість та обґрунтованість проєкту.



**Дякую за увагу!  
Дякую ЗСУ!**

SVIATO.TOP



**ДЯКУЄМО**  
**за вашу мужність та самовідданість!**