

ЦЕНТРАЛЬНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІЧНИЙ
КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ, ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА
ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОЇ СПРАВИ

ДОПУЩЕНО ДО ЗАХИСТУ:
Завідувач кафедри

_____ проф. Зайченко В.В.

«13» грудня 2024 р.

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
за другим (магістерським) рівнем вищої освіти
**на тему: «Підвищення ефективності інвестиційної
діяльності підприємства (на прикладі ТОВ «Владанд»
м. Київ)**
**«Improving the efficiency of the enterprise's investment
activity»**

Виконав здобувач вищої освіти 2 курсу,
групи ЕП-23м-1,4
ГПП «Економіка підприємства»
спеціальності 051 «Економіка»

_____ Пономарьов М.В.

«13» грудня 2024 р.

Керівник роботи: к.е.н, доцент

_____ Сергій НІСФОЯН

«13» грудня 2024 р

Рецензент к.е.н., доцент

_____ Олексій ЗАЯРНИЮК

«13» грудня 2024 р.

м. Кропивницький

Центральноукраїнський національний технічний університет
Факультет Економічний
Кафедра Економіки підприємництва та ГРС
Рівень вищої освіти другий (магістерський)
Галузь знань Соціальні та поведінкові науки
Спеціальність 051 –« Економіка»
Освітньо-професійна
(освітньо-наукова) програма Економіка підприємства

ЗАТВЕРДЖУЮ:
Завідувач кафедри економіки
та підприємництва

(підпис)
д.е.н., проф Володимир ЗАЙЧЕНКО
(наук. ступінь, вч. звання, ім'я та прізвище)

«5» вересня 2024 року

**ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ
ЗА ДРУГИМ (МАГІСТЕРСЬКИМ) РІВНЕМ ВИЩОЇ ОСВІТИ
ЗДОБУВАЧА ВИЩОЇ ОСВІТИ**

Пономарьов Михайло Валентинович
(прізвище, ім'я та по-батькові)

1. Тема роботи «Підвищення ефективності інвестиційної діяльності
підприємства (на прикладі ТОВ «Владанд», м. Київ)»

2. Керівник роботи Нісфоян Сергій Сергійович, к.е.н., доцент

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

3. Строк подання роботи до захисту 10 грудня 2024

4. Мета та завдання кваліфікаційної роботи Мета кваліфікаційної роботи:
формування та детальне обґрунтування інвестицій підприємства у розвиток
виробництва.

Завдання: розгляд теоретичних основ формування інвестицій підприємства та їх
взаємозв'язку із розвитком виробництва; аналітична оцінка існуючих методичних
інструментів обґрунтування реальних інвестицій; обґрунтування проекту
виробництва будівельних матеріалів.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів виконання кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Ознайомлення з літературними джерелами	06.09.24-15.09.24	
2.	Написання вступу та першого розділу «Організаційно-економічний механізм інвестування»	16.09.24-10.10.24	
3.	Написання другого розділу «Аналіз ефективності інвестиційної діяльності ТОВ «ВЛАДАНТ»	11.10.24-30.10.24	
4.	Написання третього розділу «Розробка бізнес-плану виробництва керамзиту	01.11.24-20.11.24	
5.	Оформлення кваліфікаційної роботи	21.11.24-30.11.24	
6.	Перевірка кваліфікаційної роботи на унікальність та виявлення академічного плагіату	01.12.24-05.12.24	
7.	Підготовка ілюстративного матеріалу, отримання відгуку наукового керівника, зовнішньої рецензії, рецензії, підготовка до захисту	06.12.24-10.12.24	

Дата видачі завдання

«5» вересня 2024 р.

Керівник роботи _____ *Нісфоян С.С.*
(підпис) (прізвище та ініціали)

Завдання прийняте до виконання

«5» вересня 2024 р.

Здобувач _____ *Пономарьов М.В.*
(підпис) (прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Пономарьов М.В. Підвищення ефективності інвестиційної діяльності підприємства. Кваліфікаційна робота за другим (магістерським) рівнем вищої освіти зі спеціальності 051 «Економіка». – Центральноукраїнський національний технічний університет Міністерства освіти і науки України. – Кропивницький, 2024.

У першому розділі роботи розглянуто основні напрями інвестиційної діяльності; сутнісна характеристика, функціонально-елементний склад і структура інвестицій; теоретичні основи формування та оцінки ефективності інвестицій та підходи до складання бізнес-плану. У другому розділі здійснено аналіз фінансового стану та фінансових результатів ТОВ «ВЛАДАНД». У третьому розділі розроблено бізнес-план виробництва керамзиту.

Ключові слова: інвестиції, основні фонди, ефективність капіталовкладень, дебіторська заборгованість, бізнес-план, строк окупності, рентабельність інвестицій.

ANNOTATION

Ponomarev M.V. Improving the efficiency of the enterprise's investment activity. Qualification work for the second (master's) level of higher education in the specialty 051 “Economics.” - Central Ukrainian National Technical University of the Ministry of Education and Science of Ukraine - Kropyvnytskyi, 2024.

The first section of the paper discusses the main areas of investment activity; the essential characteristics, functional and elemental composition and structure of investments; the theoretical foundations of formation and evaluation of investment efficiency and approaches to business plan preparation. The second analyzes the financial position and financial results of «VLADAND» LLC. The third section develops a business plan for the production of expanded clay.

Key words: investments, fixed assets, efficiency of investments, accounts receivable, business plan, payback period, return on investment.

ЗМІСТ

ВСТУП	4
1. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ІНВЕСТИВАННЯ	7
1.1. ОСНОВНІ НАПРЯМИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	7
1.2. СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА, ФУНКЦІОНАЛЬНО-ЕЛЕМЕНТНИЙ СКЛАД І СТРУКТУРА ІНВЕСТИЦІЙ	14
1.3. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ	19
1.4. БІЗНЕС-ПЛАН ЯК ЗАСІБ ДОСЯГНЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ МЕТИ	30
1.5. ПІДХОДИ ДО СКЛАДАННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУ	36
2. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ВЛАДАНД»	40
2.1. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТОВ «ВЛАДАНД»	40
2.2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТОВ «ВЛАДАНД»	44
2.3. АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ТОВ «ВЛАДАНД»	54
3. РОЗРОБКА БІЗНЕС-ПЛАНУ ВИРОБНИЦТВА КЕРАМЗИТУ	56
3.1. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПІДПРИЄМСТВА	56
3.2. РИНОК ТА КОНКУРЕНТИ	57
3.2.1. Характеристика галузі	57
3.2.2. Характеристика продукції	58
3.3. ПЛАН МАРКЕТИНГУ	59
3.4. ВПЛИВ НА НАВКОЛИШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ	60
3.5. ХАРАКТЕРИСТИКА ТЕХНОЛОГІЇ ВИРОБНИЦТВА	61
3.6. ФІНАНСОВИЙ ПЛАН	62
3.6.1. Аналіз фінансового стану підприємства	62
3.6.2. Визначення витрат на виробництво	72
3.6.3. Прогноз обсягів реалізації	73
3.6.4. Інвестиційний план	73
3.6.5. Аналіз ефективності проекту	74
ВИСНОВКИ	76
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	80
ДОДАТКИ	83

ВСТУП

Актуальність теми. Інвестиції – необхідна умова створення підприємства. За рахунок інвестицій засновників формується статутний капітал, реінвестування прибутку і дивідендів засновників, додаткова емісія акцій дозволяють нарощувати його, підвищувати ступінь капіталізації підприємства, що збільшує можливості об'ємів виробництва, розширення ринкового сегменту підприємства.

Рівень економічної ефективності підприємств, темпи їх розвитку та конкурентоспроможність на внутрішньому і міжнародному ринках суттєво залежать від масштабів їх інвестиційної діяльності. Ринкова трансформація української економіки та необхідність переорієнтації виробництва на конкурентоспроможну продукцію вимагають значних інвестиційних ресурсів.

Інвестиції виконують провідну роль у складі трьох першочергових умов успішного розвитку підприємства, які в сучасних умовах виступають безальтернативними шляхами виходу підприємства на ринок і подальшого зміцнення його ринкових позицій. Інвестиції виступають двигуном реалізації наукових досліджень, їх матеріалізації в інноваціях і впровадження останніх в сфери виробництва і споживання. Стратегії розвитку підприємства можуть бути реалізовані лише на основі інвестиційної діяльності.

На основі інвестицій здійснюються заходи щодо оновлення основних фондів, впровадження нової техніки і нових технологій, включаючи інформаційні, вдосконалення структури підприємства, реконструкцію і реінженіринг, диверсифікацію і конверсію на підприємстві, підвищення ефективності виробництва підприємства та його підрозділів.

На етапі попереднього відбору об'єктів інвестування необхідно здійснити оцінку зовнішніх факторів та провести відбір проектів за соціальними економічними, політичними та іншими критеріями.

Сучасні економічні умови підвищують важливість ефективного управління інвестиціями. Економічна теорія приділяє значну увагу визначенню оптимальних обсягів та ефективності інвестиційних ресурсів у контексті стратегічного розвитку підприємств. Це обумовлено тим, що успішна інвестиційна діяльність потребує глибокого розуміння теорії та практики прийняття управлінських рішень щодо вибору напрямків інвестування, формування збалансованого інвестиційного портфеля та ретельної оцінки інвестиційних об'єктів.

Практика господарювання українських підприємств свідчить про те, що реальний розвиток підприємства розпочинається лише тоді, коли воно вкладає кошти у розширення свого потенціалу з метою підвищення рівня своєї прибутковості завдяки інвестиціям. Необхідність оновлення виробничого потенціалу багатьох вітчизняних підприємств вимагає зосередження уваги на розвитку інвестиційних процесів як макроекономічного рівня, так і окремих суб'єктів господарювання. Підвищення інвестиційної активності свідчить про важливість поживлення процесу відтворення.

Метою кваліфікаційної роботи є формування та детальне обґрунтування інвестицій підприємства у розвиток виробництва.

Дана мета обумовила необхідність постановки і вирішення наступних завдань:

- розгляд теоретичних основ формування інвестицій підприємства та їх взаємозв'язку із розвитком виробництва;
- аналітична оцінка існуючих методичних інструментів обґрунтування реальних інвестицій;
- обґрунтування проекту виробництва будівельних матеріалів.

Бізнес-план у ринковій економіці виступає практичним інструментом для всіх сфер підприємницької діяльності. Він окреслює операційну діяльність підприємства та шляхи досягнення таких цілей як: підвищення прибутковості, визначення напрямків діяльності та цільових ринків,

позиціонування підприємства, вибір асортименту та якісних характеристик продукції, оцінка виробничих і збутових витрат, забезпечення відповідності кадрового потенціалу поставленим цілям, розробка маркетингової стратегії та оцінка ресурсного забезпечення.

Об’єктом дослідження кваліфікаційної роботи є ТОВ «Владанд». Підприємство потребує значних вкладень капіталу в зв’язку з розширенням напрямків своєї діяльності.

Предметом даної роботи є інвестиційна діяльність ТОВ «Владанд», зокрема у сфері реальних інвестицій, як підґрунтя для удосконалення та розвитку підприємства у майбутньому.

Базовими методами дослідження є як неформалізовані (метод порівнянь, побудова аналітичних таблиць), так і формалізовані методи та прийоми економічного діагностування: балансовий метод, метод середніх величин, факторний аналіз, методи фінансових обчислень, зокрема дисконтування та оцінка грошових потоків.

Інформаційною базою кваліфікаційної роботи є як внутрішні джерела інформації: облікові – бухгалтерська звітність, статистична звітність підприємства.

Кваліфікаційна роботи складається із вступу, чотирьох розділів, висновків і літератури. Робота містить 110 сторінок, 7 рисунків та 16 таблиць.

1. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ІНВЕСТИВАННЯ

1.1. Основні напрями інвестиційної діяльності

Ефективність соціально-економічного розвитку держави значною мірою визначається наявністю дієвої системи стимулювання інвестиційної активності.

Інвестиції виступають ключовим фактором економічного зростання, модернізації виробництва та покращення життєвого рівня населення. Саме тому інвестиційна політика займає центральне місце у діяльності підприємства. Вона тісно пов'язана з підвищенням ефективності використання інвестицій, вибором найвигідніших, соціально і економічно виправданих напрямків їх виконання, забезпеченням високої якості, конкурентоспроможності й найбільшого приросту промислової продукції на кожну одиницю інвестиційних вкладень, скороченням термінів їх окупності.

Технічний рівень діючих підприємств безнадійно відстає від необхідного рівня, встановлене на них технічне й технологічне обладнання морально і фізично застаріло, тому воно не забезпечує випуск конкурентноспроможної на ринку продукції як за якістю, так і за асортиментом, а тому і за ефективністю виробництва. Без інвестиційної підтримки такі підприємства перестають працювати і руйнують економічну систему держави.

Переміщення центру ваги на технічне переоснащення й реконструкцію діючих підприємств, а також зміна форм власності повинні сприяти прискоренню опанування виробничих потужностей, підвищенню виробництва продукції, суттєвому зниженню поточних витрат, зростанню конкурентоспроможності продукції на світовому ринку. І все це відбувається практично на тих же площах без нового будівництва, а отже з меншими інвестиціями.

Значні інвестиції повинні спрямовуватися на розвиток трудомістких та енергоємних галузей промисловості й агропромислового комплексу, замінюючи технології виробництва на наукоємні та ресурсозберігаючі.

Удосконалення структури інвестицій передбачає встановлення їх раціонального співвідношення.

Особлива увага має приділятися організації проектно-кошторисної справи – бізнес-плану. Реконструкція, модернізація й конверсія промислових комплексів повинні відповідати новітнім досягненням вітчизняної та зарубіжної науки й техніки.

Ефективне використання інвестицій вимагає дотримання науково обґрунтованої пропорційності їх спрямування за всіх форм власності. Підвищення ролі децентралізованих інвестицій сприяє розширенню господарської самостійності підприємств, виконанню завдань науково-технічного прогресу.

Одна з першочергових проблем у галузі фінансування капітальних вкладень – розширення довгострокового кредитування. Необхідно розвивати кредитні відносини у сфері будівництва, ширше використовувати кредити банків для реконструкції та технічного переоснащення діючих підприємств.

Впровадження світових наукових, технічних та технологічних досягнень має забезпечити покращення якості вітчизняної продукції, збільшення фондівіддачі, економію ресурсів, покращення умов праці, а також захист довкілля та раціональне природокористування.

Інвестування являє собою комплекс економічних взаємовідносин між суб'єктами економіки на всіх етапах виробничого відтворення, що характеризує рух інвестиційних ресурсів протягом їх повного циклу. При цьому інвестиційна діяльність, як реалізація конкретних інвестиційних проектів, є лише механізмом інвестування. Реалізація інвестиційного процесу забезпечує відтворення економічного потенціалу країни на новому технологічному рівні.

Дослідження ключових факторів впливу на інвестиційний процес показує, що державне регулювання інвестицій не обмежується лише прямим збільшенням їх обсягів через бюджетне фінансування, залучення іноземних інвестицій та надання пільг інвесторам. Пріоритетного значення набувають регуляторні заходи.

Успішна інвестиційна співпраця ґрунтується на розробці та неухильному дотриманні всіма учасниками спільно визначених норм взаємодії. Це закладає фундамент для розвитку привабливого інвестиційного середовища та стимулює зростання інвестиційної активності.

На відміну від поточної практики, принцип інвестиційного партнерства передбачає узгодження дій всіх учасників процесу з урахуванням їхніх інтересів для досягнення консенсусу щодо збільшення та ефективного використання інвестиційних ресурсів.

В інвестиційній сфері взаємодіють суб'єкти різних секторів економіки: нефінансові корпорації, державне управління та домогосподарства. Кожен учасник має свою роль: державний сектор формує організаційно-правові засади та підтримує сприятливий інвестиційний клімат, посилюючи стимулюючу функцію податків та захист прав інвесторів, що створює умови для залучення як дрібних, так і стратегічних інвесторів. Реальний сектор економіки (нефінансові корпорації) має стимулювати інвестиційну діяльність у напрямках структурної модернізації виробництва та соціального розвитку. Фінансовий сектор забезпечує стабільність національної валюти та пільгове кредитування пріоритетних галузей економіки.

Інвестиційне партнерство виступає принципом реалізації інвестиційної політики, що передбачає координацію дій учасників інвестиційного процесу для активізації інвестиційної діяльності та якісного розвитку національної економіки.

Активізація інвестування безпосередньо залежить від інвестиційного клімату - сукупності політичних, економічних, соціальних, правових та

інших факторів, що визначають рівень інвестиційних ризиків та ефективність інвестицій.

Інвестиційний клімат відображає можливості вітчизняних та іноземних інвесторів здійснювати вкладення у різних формах: грошові кошти, банківські депозити, цінні папери, майно, майнові права, інтелектуальна власність, право користування природними ресурсами. Це особлива підсистема, що створює умови для оптимального використання суспільно-економічних відносин через активну інвестиційну діяльність.

Якість інвестиційного клімату визначається стабільністю законодавства, ефективністю державної інвестиційної політики, системою управління інвестиціями, розвитком страхування ризиків, інвестиційною інфраструктурою, вирішенням питань власності на землю, стабільністю національної валюти та привабливістю інвестиційних проєктів.

Для створення сприятливого інвестиційного клімату рекомендується дотримуватись таких принципів: забезпечення балансу інтересів учасників, стабільність і гнучкість умов, диференційований підхід до стимулювання різних видів інвестицій, орієнтація на інновації, збалансованість із відтворенням робочої сили, збереження економічної стійкості та екологічної безпеки.

В умовах активізації процесів інвестування підвищується роль грошей як важливого інвестиційного ресурсу, що в умовах нормально функціонуючого фінансово-кредитного механізму може розкрити потенційні можливості формування основного капіталу реального сектору. У контексті сучасної монетарної системи послідовність управління інвестиційними процесами вибудовується за схемою, де попит виступає первинним фактором, який стимулює інвестиції, а ті, у свою чергу, впливають на грошовий обіг. Пріоритетним завданням є подолання диспропорцій у споживчому попиті та забезпечення його зростання, що природно стимулює інвестиційну активність.

Прискорення обороту інвестицій відіграє важливу роль у підвищенні ефективності інвестування та розвитку соціально-економічного потенціалу

країни. Обороти інвестицій має двоїсту природу: вартісну форму та натуральну (споживчу вартість). Збалансований розвиток можливий лише при гармонійному поєднанні обох форм.

В умовах обмеження та гострого дефіциту інвестиційних ресурсів в країні важливого значення набуває розгляд питань щодо забезпечення фінансування інвестиційної діяльності. Виходячи з цього, доцільно розглядати перш за все банківську систему України, в якій виділено три найбільш актуальні комплекси проблем.

Ключовим викликом залишається вдосконалення банківської системи та розвиток кредитного ринку, а також глибинне дослідження факторів, що призвели до інвестиційної кризи в Україні, та її наслідків. Вирішальне значення для стимулювання товаровиробників має суттєве підвищення платоспроможності попиту всіх суб'єктів ринку. Втрата традиційних зовнішніх ринків збуту, значне скорочення внутрішнього ринку перешкоджає розвитку національного виробництва. Водночас нестача грошей в економіці може бути компенсована підвищенням швидкості їхнього обігу. З того часу, як до фінансових ресурсів секторів економіки (фізичних і юридичних осіб) були допущені комерційні банки, загальний фінансовий потік розділювався на так звані "окремні струмки": частина коштів залишилася за колишніми державними банками, а значну частину ресурсів перехопили нові банки. Гроші середніх і великих підприємств "нової хвилі" залучили до себе активні новостворені комерційні банки. В цих умовах регулююча роль держави дещо послаблюється. Проте вона має спрямовуватися на впровадження заходів економічної політики для страхування інвесторів від можливих інвестиційних ризиків.

Другий комплекс проблем пов'язан з формуванням і розвитком механізму сприяння здійсненню довгострокових інвестицій. Кардинальні інституційні зміни останнього десятиріччя XX століття спричинили децентралізацію джерел фінансування і кредитування інвестицій, раніше цілком контрольованих державою. Тому бюджетні кошти на безповоротній і поворотній основі надавалися в основному по лінії цільових програм. Проте на практиці бюджетні

кошти є дуже розпорошеними, спостерігаються хронічні неплатежі, несвоєчасне надходження грошей із бюджету. Такий стан дестабілізував ринок інвестицій і призвів до втрати довіри до держави з боку приватних інвесторів.

Третя група проблем присвячена формуванню економічних умов організації довгострокового інвестування. Мобілізація довгострокових заощаджень та їх трансформація в інвестиції реального сектору потребує активної державної підтримки та спеціального кредитно-фінансового механізму. Сучасні економічні умови вимагають нарощування довгострокових інвестицій. Значним потенційним джерелом інвестицій є кошти домогосподарств, які могли б подвоїти інвестиційний ресурс держави. Проте цьому перешкоджають недовіра до банківської системи, недосконалість законодавства щодо кредитування, високі ризики та низькі доходи населення.

Значним потенційним джерелом залучення інвестицій виступає взаємодія з міжнародними фінансовими інституціями. Ключові аспекти такої співпраці включають: управління ризиками, оцінку та підготовку проектів, вирішення технічних та фінансових питань, переговорний процес, реалізацію та моніторинг проектів.

При аналізі діяльності Міжнародної фінансової корпорації слід зосередитись на: фінансуванні та мобілізації ресурсів, консультаційній та технічній підтримці, інвестиціях в інфраструктуру, критеріях оцінки ефективності проектів, інвестиціях у високі технології.

Ефективне проведення ринкових реформ та розвиток інвестиційної діяльності в Україні потребують функціонального фондового ринку. Наразі він перебуває на початковому етапі розвитку і ще не став ефективним інструментом залучення інвестицій у реальний сектор. Державна політика має зосередитись на податковому стимулюванні розвитку інфраструктури фондового ринку, професійної діяльності його учасників, операцій з цінними паперами, а також на розбудові прозорості Національної депозитарної системи.

Сфера проектування набуває все більшого значення в активізації інвестиційного процесу. Її розвиток характеризується поглибленням

інтеграції з науковими установами, впровадженню нових технологій, тісною взаємодією з будівельною галуззю та розширенням спектру діяльності проектних організацій.

Інвестиційна проблематика залишається критичною для української економіки. До кінця XX століття спад інвестиційної активності (до 1998 року) був зумовлений двома основними факторами: інфляційними процесами, що призвели до зниження добробуту населення, знецінення заощаджень та падіння сукупного попиту, а також кризою інвестиційної сфери. Додатковими стримуючими факторами були: неефективність банківської системи та її нездатність мобілізувати інвестиційний капітал населення, нерозвиненість мережі інституційних інвесторів, неефективне використання амортизаційних фондів, низька капіталізація прибутків підприємств та відсутність податкових стимулів для її зростання.

Загальновідомо, що економічні процеси в країні прискорюватимуться, якщо темпи зростання інвестицій випереджатимуть загальні темпи зростання економіки.

Узагальнюючи вищевикладене, можна зробити ряд висновків, які характеризують взаємопов'язаний комплекс практичних рекомендацій щодо вдосконалення організаційно-економічного механізму регулювання інвестування та його активізації, головними з яких є:

- у сфері державного регулювання - посилення регулювання взаємодії фінансового, промислового, венчурного й інших капіталів в інвестиційній сфері та забезпечення формування й розвитку ринкових механізмів їх дії; посилення інтеграції банківського та промислового капіталів, стимулювання створення корпоративних структур холдингового типу та промислово-фінансових груп;

- для покращення державної інвестиційної політики необхідно: впроваджувати нові підходи: спільне фінансування проектів, пільгове кредитування, випуск цінних паперів; для підвищення ефективності державних інвестицій потрібно запровадити конкурсний відбір підрядників,

посилити відповідальність за порушення контрактів та перейти від безповоротного фінансування до кредитування;

- на макрорівні важливо розробляти прогнози загального обсягу інвестицій з усіх джерел фінансування; визначати обсяги інвестицій на основі: оновленого переліку пріоритетних галузей та напрямів економічної діяльності; науково-технічних програм та фундаментальних досліджень, що фінансуються з бюджету; концентрації бюджетних ресурсів та гарантованих урядом кредитів на розвиток пріоритетних галузей;

- у кредитній сфері необхідно: посилити контроль за банками, що надають іноземні кредити під державні гарантії; законодавчо врегулювати майнову відповідальність позичальників; запровадити обов'язкове страхування кредитів з державними гарантіями

- у сфері амортизаційної політики - здійснення лібералізації формування і використання амортизаційного фонду, створення на основі пільг додаткових інвестиційних ресурсів, проведення моніторингу і контролю за ефективним використанням коштів відтворення основного капіталу;

- у приватизаційній сфері потрібно: збільшити продаж акцій з інвестиційними зобов'язаннями; посилити контроль за виконанням цих зобов'язань; збільшення коштів на цілі інвестування на основі введення відповідних умов приватизації; дозволити погашення заборгованості з доходів підприємств від приватизації з одночасним наданням податкових пільг та кредиту.

1.2. Сутнісна характеристика, функціонально-елементний склад і структура інвестицій

Українське законодавство в сфері інвестиційної діяльності визначає інвестиції як будь-які форми матеріальних та нематеріальних активів, що спрямовуються у бізнес-проекти та інші ініціативи з метою отримання економічної вигоди або досягнення позитивного соціального впливу. [2].

До таких цінностей належать:

- фінансові активи (кошти, банківські вклади, цінні папери);
- матеріальні активи (рухоме та нерухоме майно);
- інтелектуальна власність та майнові права;
- права користування природними ресурсами;
- ноу-хау (технічні та економічні знання, виробничий досвід).

Білик М.Д. у своїй статті "Форми інвестицій державних виробничих підприємств та їх розвиток у сучасних умовах" критично аналізує це законодавче визначення, вказуючи на його недоліки [5, с. 71]:

1. Протиставлення майнових та інтелектуальних цінностей є недоречним, відсутність інтелектуальних цінностей (нематеріальних ресурсів) є складовою майнових цінностей підприємства. У світовій економічній теорії всі форми майнових вкладень розглядаються як "вкладення капіталу". Подібне зауваження та визначення інвестицій у Законі України "Про внесення до Закону України "Про оподаткування змін прибутку підприємств", де інвестиція оформлюється як господарська операція з придбання основних фондів, нематеріальних активів, корпоративних прав та цінних паперів в обмін на вартість чи майно. зазначає, що кошти також є частиною капіталу підприємства, що інвестується.

2. Він вважає, що інвестиції спрямовані не лише на отримання прибутку чи досягнення соціальних цілей, але й на забезпечення різноманітних форм розвитку підприємства та збільшення його ринкової цінності, що відображається у зростанні інвестованого капіталу. Цю ключову мету інвестування підкреслюють провідні економісти світу. Наприклад, у праці "Інвестиції" [7, с. 1], написаній нобелівським лауреатом У. Шарпом спільно з іншими американськими науковцями, наводиться таке визначення: "У найбільш широкому сенсі інвестування означає відмову від грошей сьогодні заради отримання більшої суми в майбутньому". Схоже тлумачення пропонують американські вчені Л. Гітман та М. Джонк у своїй відомій праці "Основи інвестування": "Інвестиція – це метод розміщення капіталу,

спрямований на його збереження або примноження" [16, с.10]. На цій меті інвестицій робиться наголос також визначенні українські економісти Бланка І.О та Мертенса О.В. у працях із цього питання [2, с. 30 – 31; 37, с. 3 - 4].

Професор С.Ф. Покропивний [10, с.157] пропонує більш вичерпне визначення: "інвестиції – це довгострокові вкладення капіталу в підприємницьку діяльність для отримання прибутку".

Інвестиції класифікують за місцем вкладення капіталу на внутрішні (вітчизняні) та зовнішні (іноземні) (рис. 1.1). Зовнішні поділяються на прямі й портфельні, а внутрішні – на фінансові та реальні.

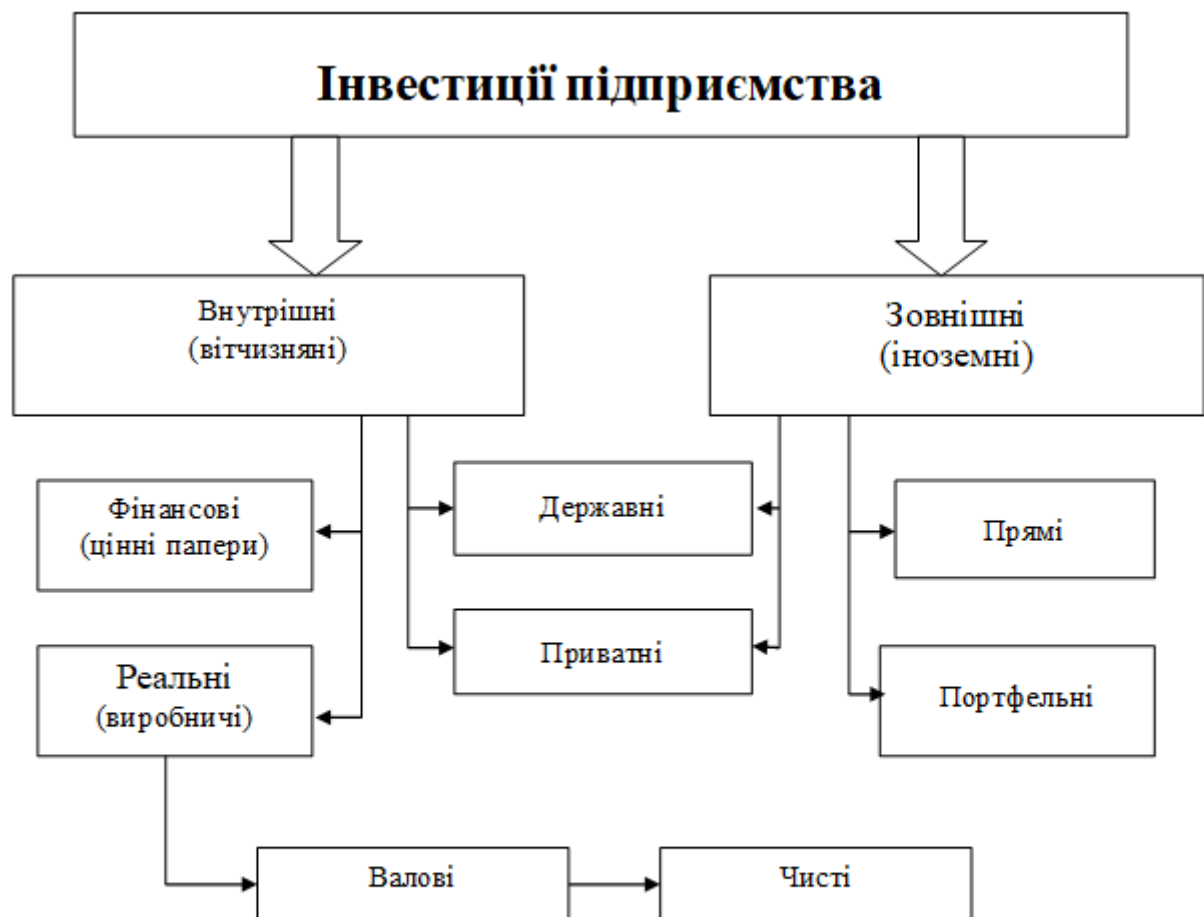


Рисунок 1.1 – Функціонально-елементний склад інвестицій підприємства.

Реальні інвестиції – це вкладення капіталу в різні галузі економіки для створення нових та оновлення існуючих матеріальних активів з метою отримання більшого прибутку. Вони включають вкладення в матеріальні та

нематеріальні активи. Такі інвестиції також називають виробничими або, найчастіше, капітальними вкладеннями.

До категорії капітальних інвестицій належать стратегічні фінансові впливання, спрямовані на підтримку та розвиток матеріально-технічної бази та соціальних об'єктів підприємства. Такі інвестиції включають фінансування модернізації, збільшення виробничих потужностей, оновлення технологічного оснащення діючих підприємств, створення нових виробничих об'єктів, а також оновлення застарілого обладнання. При обсязі інвестицій, що дорівнює амортизаційному фонду, відбувається просте відтворення, а при перевищенні - розширене.

У структурі капітальних інвестицій виділяють дві категорії: валові та чисті вкладення. Валові інвестиції охоплюють загальну суму коштів, спрямованих як на підтримку існуючого рівня, так і на розширення основних фондів та соціальної інфраструктури. Чисті інвестиції представляють собою кошти, призначені виключно для розширення виробництва, і обчислюються шляхом віднімання амортизаційних відрахувань від загального обсягу капітальних вкладень.

Капітальні вкладення включають:

1. будівельно-монтажні роботи: підготовка території, будівництво споруд, монтаж обладнання;
2. виробниче устаткування: технологічне, енергетичне, підйомно-транспортне обладнання, інструменти та інвентар;
3. інші витрати: земельні ділянки, проектно-пошукові роботи, технічний нагляд, науково-дослідні роботи, підготовка кадрів, ліцензії та патенти, тимчасові споруди, витрати на підготовку до будівництва та експлуатації.

Виробничі інвестиції поділяються за формами відтворення:

1. нове будівництво - створення підприємств на нових місцях;
2. розширення - додавання основних фондів для збільшення обсягів виробництва;

3. реконструкція - оновлення виробництва новими технологіями;
4. технічне переозброєння - заміна старого обладнання на продуктивніше;
5. заміна - оновлення зношених основних фондів.

Крім наведеної класифікації інвестицій існують і інші, які виокремлюють набагато більше їх різновидів. Зокрема Блохін В. крім вище згаданих наводить і такі форми інвестицій, як інноваційні і інтелектуальні. На мою думку, оскільки інтелектуальні інвестиції переважно є інноваціями, а інноваційні інвестиції, в основному, є вкладення в нематеріальні активи, то немає потреби виокремлювати їх від реальних інвестицій, які є вкладенням коштів у реальні активи (матеріальні, нематеріальні).

Структура капітальних вкладень має п'ять основних видів:

1. Галузева - розподіл між галузями та видами виробництв
2. Територіальна - розподіл по регіонах країни
3. Елементно-технологічна - співвідношення між будівельними роботами, обладнанням та іншими витратами
4. Відтворювальна - співвідношення між простим і розширеним відтворенням
5. За формами власності

Позитивні тенденції включають:

- Збільшення частки витрат на устаткування при зменшенні будівельно-монтажних робіт
- Зростання витрат на технічне переозброєння і реконструкцію діючих підприємств

За формами власності капітальні вкладення поділяються на приватні, колективні, іноземні та державні, де поки що значно переважають перші в Україні.

Фінансові інвестиції передбачають вкладення капіталу в цінні папери підприємств чи держави. Такі інвестиції називають фондовим або фіктивним капіталом, оскільки вони не створюють реального багатства, а лише дають право на отримання доходу.

Підприємства інвестують у цінні папери для отримання прибутку та захисту капіталу від інфляції. Формування ефективного інвестиційного портфеля вимагає розуміння характеристик різних цінних паперів, правил їх випуску, обігу та обліку.

1.3. Теоретичні основи формування та оцінки ефективності інвестицій підприємства

Інвестиційний процес прийняття рішень складається з трьох послідовних кроків: розрахунок потрібних інвестицій, виявлення джерел фінансування та аналіз їх ефективності.

Складність початкового етапу розрахунків визначається ринковою ситуацією та станом підприємства. Можливі три сценарії:

Перший - ринковий попит повністю задоволений наявними обсягами та якістю продукції, тому нарощування виробництва недоцільне.

Другий - спостерігається стабільне зростання попиту, що спонукає виробника розширювати виробничі потужності для збільшення обсягів випуску.

Третій - відбувається різкий спад попиту через втрату конкурентоспроможності продукції. Це вимагає від підприємства або модернізації існуючих товарів, або швидкого запуску нового конкурентного продукту.

У першому сценарії відбувається просто відтворення основних фондів через амортизацію. Процес включає:

- підрахунок накопиченої амортизації для оновлення фондів;
- визначення потреби в капіталі для модернізації обладнання;
- розрахунок витрат на основі ціни нового встановлення, вартості монтажу та очікуваного доходу від реалізації старого обладнання.

Другий сценарій передбачає розширене відтворення фондів та соціальної інфраструктури для виробництва виробничої потужності. Це відбувається через технічне переозброєння, реконструкцію або розширення

виробництва. Розробці програми модернізації передбачає комплексний аналіз виробництва за критеріями:

- технічна оснащеність та рівень обладнання;
- відповідність технологій сучасним стандартам;
- якість продукції;
- організація виробничих процесів.

План модернізації містить три ключові розділи:

1. сумарні техніко-економічні індикатори: зростання потужності, обсягу продукції, рівень автоматизації, продуктивність праці, економія ресурсів та загальні інвестиції;

2. напрямки розвитку: впровадження нових технологій, автоматизація, модернізація обладнання, оптимізація управління - із зазначенням очікуваного приросту показників;

3. обладнання: вітчизняне (включно з власним виробництвом), імпордне, комплектуючі для модернізації.

Визначення деяких інвестицій отримати двома методами:

- попередній розрахунок на основі питомих капіталовкладень на одиницю природи потужності;
- прямий розрахунок за кошторисом модернізації.

За першим методом розрахунок виконують в наступній послідовності:

1. Розраховують необхідну середньорічну виробничу потужність, враховуючи коефіцієнт використання та ринковий попит [18, с. 162]:

$$N_{\text{ср}} = D / k_{\text{о.в.}}, \quad (1.1)$$

де $N_{\text{ср}}$ – необхідна середньорічна величина виробничої потужності;

D – виявлений попит ринку на продукцію;

$k_{\text{о.в.}}$ – очікуваний коефіцієнт використання виробничої потужності в розрахунковому році.

2. Розраховують дефіцит виробничої потужності - різницю між потребами ринку та наявною середньорічною потужністю підприємства для виготовлення продукції:

$$\Delta N_{\text{ср}} = N_{\text{ср}} - N_{\text{н}}, \quad (1.2)$$

де $\Delta N_{\text{ср}}$ – величина середньорічної виробничої потужності, якої не вистачає для задоволення ринкового попиту;

$N_{\text{ср}}$ – необхідна середньорічна величина виробничої потужності;

$N_{\text{н}}$ – величина реальної потужності підприємства.

3. Обчислюють точний обсяг додаткової виробничої потужності, яку необхідно впровадити, використовуючи математичну формулу:

$$\Delta N_{\text{абс}} = \Delta N_{\text{ср}} / k_{\text{п}}, \quad (1.3)$$

де $\Delta N_{\text{абс}}$ – абсолютна величина необхідної додаткової виробничої потужності;

$\Delta N_{\text{ср}}$ – величина середньорічної виробничої потужності, якої не вистачає для задоволення ринкового попиту;

$k_{\text{п}}$ – коефіцієнт перерахунку середньорічного приросту виробничої потужності в абсолютний.

4. Обчислюють загальний обсяг потрібних інвестицій на визначений період часу:

$$\sum K_{\text{в}} = K_{\text{о.п.}} \times \Delta N_{\text{абс}}, \quad (1.4)$$

де $\sum K_{\text{в}}$ – загальна сума необхідних капітальних вкладень;

$K_{\text{о.п.}}$ – питомі капітальні витрати на одиницю приросту виробничої потужності;

$\Delta N_{\text{абс}}$ – абсолютна величина необхідної додаткової виробничої потужності.

Приблизно розрахована сума інвестицій потребує подальшого уточнення методом прямих розрахунків, базуючись на кошторисній вартості всіх запланованих заходів з технічного оновлення, реконструкції чи розширення підприємства.

У третьому варіанті економічної ситуації потрібна повна модернізація технічної та технологічної бази. Розрахунки капіталовкладень проводяться подібно до другого варіанту, але з врахуванням додаткових витрат на маркетингові дослідження та розробку нових продуктів. Підприємство також

має бути готове до диверсифікації виробництва, що вимагатиме значних інвестицій.

Крім економічної ситуації на ринку, обсяг інвестицій залежить від окремих макроекономічних процесів та умов. Він знаходиться в прямій залежності від прибутку підприємства та доходу населення, і в зворотно-пропорційній залежності від індексу інфляції, ставки податків, ставки кредитних позик та інших факторів.

При оцінці інвестицій виділяють два типи ефективності: загальну (абсолютну) та порівняльну. Абсолютна показує загальну віддачу від інвестицій для підприємства та вимірює очікуваний або фактичний ефект за певний час. Порівняльна застосовується при наявності кількох проектів та визначає переваги одного над іншими.

Ці два види ефективності взаємопов'язані: вибір оптимального проекту базується на показниках абсолютної ефективності, а їх аналіз проводиться через порівняння нормативних, планових та фактичних показників у динаміці.

Для визначення абсолютної ефективності інвестицій використовують систему показників, описаних у джерелі [18, сторінки 179-180].

1. Коефіцієнт економічної ефективності капітальних витрат:

$$E_p = \Delta\P / K, \quad (1.5)$$

де E_p – коефіцієнт економічної ефективності капітальних витрат;

$\Delta\P$ – приріст прибутку (зниження собівартості) підприємства у випадку вкладення капіталу у реконструкцію, модернізацію, технічне переоснащення (за умов будівництва – загальна сума прибутку);

K – загальна сума капіталовкладень (кошторисна вартість проекту).

Цей показник потрібно зіставити з нормативним коефіцієнтом E_n , визначеним Міністерством економіки України. Оскільки фактичний коефіцієнт E_p (0,175) перевищує нормативний E_n (0,15), інвестиції вважаються економічно обґрунтованими.

2. Строк (період) окупності капіталовкладень, є величиною оберненою до попереднього:

$$T_p = 1 / E_p, \quad (1.6)$$

Якщо $T_{ок_p} < T_n$, то капітальні вкладення доцільні

де T_p – строк окупності капіталовкладень;

E_p – коефіцієнт економічної ефективності капітальних витрат.

Визначення порівняльної ефективності капіталовкладень здійснюється через обчислення показника так званих зведених витрат:

$$Z = C_i + E_n \times K_i \rightarrow \min, \quad (1.7)$$

де Z – показник зведених витрат;

C_i – поточні витрати (собівартість) за i -м проектом;

E_n – нормативний коефіцієнт ефективності капіталовкладень;

K_i – капіталовкладення за i -м проектом.

Існують і інші варіанти розрахунку приведених витрат, зокрема українські економісти А.Загородній та Ю.Стадницький у своїй праці [19, с. 140] при їх розрахунку виходять з того, що кожного року, зокрема у вигляді амортизації, має бути нараховано суму, яка за час, що залишився до закінчення терміну служби устаткування, будучи прибутково використана, зросте до потрібної величини. Тоді формула матиме вигляд:

$$Z = C'_i + K_i \times \left(\frac{1}{T \times (1 + E_{н.п.})^T} + E_n \right), \quad (1.8)$$

де C'_i – собівартість виробництва продукції за i -м проектом (без амортизаційних відрахувань);

K_i – капіталовкладення за i -м проектом;

T – термін служби основних фондів;

$E_{н.п.}$ – норма прибутку;

E_n – нормативний коефіцієнт ефективності капіталовкладень.

Оптимальним з економічної перспективи є проект з найнижчими зведеними витратами. Проте цей метод має обмеження: використовує усереднені показники ефективності, не враховує ризики підприємництва та обмежується лише середнім роком або періодом окупності.

При умові наявності декількох альтернативних проектів розрахунковий строк окупності додаткових капітальних витрат по певному варіанту обчислюється за формулою

$$T_{\text{ок.р.}} = \frac{K_2 - K_1}{C_1 - C_2}, \quad (1.9)$$

де $T_{\text{ок.р.}}$ - розрахунковий строк окупності додаткових капітальних витрат по певному варіанту;

K_1, K_2 – сума капіталовкладень по першому і другому варіантах;

C_1, C_2 – собівартість річного випуску продукції по першому і другому варіанту.

Отримані результати порівнюють з нормативом. Якщо вони менші за норматив, то кращим вважається більш капіталомісткий варіант.

Альтернативні інвестиційні проекти мають часто різний розподіл капіталовкладень за роками. Для правильної оцінки їх ефективності враховують часовий фактор через приведення пізніших інвестицій до розрахункового року за допомогою спеціального коефіцієнта приведення капітальних витрат. [18, с. 180]:

$$\alpha = 1/(1 + h_n)^{t-1}, \quad (1.10)$$

де α – коефіцієнт приведення капітальних вкладень;

h_n – норматив приведення різночасних витрат;

t – період приведення (t -й рік).

На мою думку, поточна українська методологія оцінки ефективності інвестицій є надто обмеженою для сучасних ринкових умов і не дозволяє провести об'єктивний аналіз доцільності капіталовкладень. Отже її не можна визначити коректною.

Основні недоліки вітчизняної методики оцінки інвестицій:

1. Неповне врахування часового фактору - порівняйте теперішню вартість інвестицій з майбутньою вартістю прибутку.

2. Використання лише прибутку без урахування амортизації для розрахунку окупності, що викривлює результат.

3. Відсутність оцінки підприємницьких ризиків та інфляції.

4. Однобічність оцінки через використання однакових вихідних даних для всіх показників.

5. Базування на штучному показнику зведених витрат, що не відображає реальну практику.

6. Ігнорування амортизаційних відрахувань як джерела коштів у грошових потоках.

У зв'язку з цим виникла термінова необхідність у впровадженні інших, адаптованих до ринкових умов, методичних основ для оцінки ефективності виробничих інвестицій. Ці основи повинні включати чітко визначені принципи та алгоритми для розрахунку відповідних показників.

Розглядаючи методологію оцінки економічної результативності інвестицій, важливо враховувати світові стандарти та застосовувати такі ключові підходи:

1. Першочергове значення має аналіз повернення вкладених коштів через призму сукупного грошового потоку. Цей потік формується з трьох складових: операційних надходжень, інвестицій в основні засоби та динаміки оборотного капіталу, а також грошових потоків для кредиторів і акціонерів. Операційний грошовий потік – це грошовий потік, що виникає внаслідок щоденної діяльності компанії, пов'язаної з виробництвом і продажем. Інвестиції в основні засоби відображають сумарні витрати на придбання активів за вирахуванням доходів від реалізації наявного майна. Динаміка оборотного капіталу відображає співвідношення між зростанням обігових активів від впровадження проекту та супутнім збільшенням поточних зобов'язань. Це дозволяє оцінити реальне збільшення короткострокових активів порівняно з короткостроковими боргами.

При оцінці грошових потоків можна застосовувати як щорічний аналіз протягом періоду експлуатації, так і усереднені показники за весь термін.

2. Важливим аспектом є врахування часової вартості грошей шляхом дисконтування як вкладеного капіталу, так і грошових потоків за всі роки інвестиційного періоду.

3. При оцінці інвестиційних проектів важливим є встановлення відповідної ставки дисконтування для кожного окремого проекту. Така ставка має відображати очікувану прибутковість і враховувати декілька ключових факторів: поточний рівень банківських депозитних ставок, інфляційні очікування, додаткові премії за можливі ризики та інші релевантні показники.

4. Процентна ставка може модифікуватися залежно від специфіки оцінюваних інвестицій. При цьому як дисконтна ставка може використовуватися кілька різних показників: усереднений показник ставок за депозитами чи кредитами; специфічна норма прибутковості, що враховує інфляційні ризики, рівень ризику та можливість швидкої реалізації інвестицій; потенційна дохідність від альтернативних інвестиційних можливостей; рівень рентабельності поточних бізнес-операцій та інші релевантні індикатори.

З урахуванням наведених принципів розглянемо методику оцінки реальних інвестицій у світовій практиці, базуючись на інтегрованих показниках, зазначених у праці [15, с. 96 – 98, 166]:

1. Показник чистої теперішньої вартості (NPV) є ключовим інструментом оцінки інвестицій у міжнародній практиці. Цей індикатор демонструє, наскільки зросте вартість підприємства після впровадження проекту. NPV обчислюється як різниця між дисконтованими грошовими надходженнями від проекту та приведеними до теперішнього часу витратами на його реалізацію. Таким чином, NPV відображає кількісний економічний ефект від здійснених інвестицій у грошовому вимірі.

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t}, \quad (1.11)$$

де B_t – повні вигоди за рік t ;

C_t – повні витрати за рік t ;

t – відповідний рік проекту (1, 2, ..., n);

n – строк служби проекту;

i – ставка дисконту.

Якщо проект передбачає значні початкові інвестиції, розрахунок NPV можна виконати за наступною формулою:

$$NPV = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+i)^t}, \quad (1.12)$$

де I_0 – первісні вкладення коштів;

CF_t – грошовий потік у кінці періоду t (cash flow);

t – відповідний рік проекту (1, 2, ..., n);

n – строк служби проекту;

i – ставка дисконту.

При прийнятті рішення ключовим показником виступає чиста приведена вартість – якщо вона додатна, це свідчить про доцільність реалізації проекту, оскільки він сприятиме зростанню вартості підприємства. Якщо ж значення NPV від’ємне, проект не може бути затверджений, оскільки не забезпечить інвестору очікуваного доходу на вкладений капітал. У разі наявності кількох проектів перевага надається тому, у кого значення чистої поточної вартості є вищим.

2. Показник рентабельності інвестицій (також відомий як співвідношення вигод і витрат – B/C) розраховується через співвідношення приведених до теперішнього часу доходів до дисконтованої суми витрат проекту:

$$B/C = \frac{\sum_{t=1}^n B_t / (1+i)^t}{\sum_{t=1}^n C_t / (1+i)^t}, \quad (1.13)$$

де B_t – повні вигоди за рік t ;

C_t – повні витрати за рік t ;

t – відповідний рік проекту (1, 2, ..., n);

n – строк служби проекту;

i – ставка дисконту.

У процесі оцінки інвестиційних проектів за цим методом застосовується наступний принцип: проект вважається економічно

виправданим, якщо отриманий коефіцієнт дорівнює одиниці або перевищує її. Однак цей метод оцінки має певні обмеження. Головні з них - це неможливість використання для порівняння незалежних проектів та непридатність для вибору між взаємовиключними проектами. Крім того, оскільки показник демонструє лише відносне співвідношення вигод та витрат, він не дає уявлення про реальний обсяг чистого прибутку від реалізації проекту. Найбільш доцільні умови його застосування — це ситуації з жорсткими обмеженнями по капіталу.

3. Період повернення інвестицій (PB) визначає часовий проміжок, необхідний для того, щоб надходження від проекту компенсували початкові вкладення. При оцінці довгострокових проектів обов'язково застосовується дисконтування періоду окупності, що враховує зниження вартості грошей через інфляційні процеси та зміни у вартості капіталу. Він розраховується за наступною формулою:

$$PB = \frac{\sum_{t=1}^n C_t / (1+i)^t}{\sum_{t=1}^n B_t / (1+i)^t}, \quad (1.14)$$

де C_t – повні витрати за рік t ;

$\overline{B_t}$ - середньорічна величина повних вигод за певний період;

t – відповідний рік проекту (1, 2, ..., n);

n – строк служби проекту;

i – ставка дисконту.

Відбір проектів за критерієм строку окупності передбачає схвалення проектів з найкращими строками окупності або тих, що укладаються в максимально допустимий строк. PB повинен бути меншим за загальний термін життя проекту.

4. Внутрішня норма прибутковості (IRR) представляє собою таку ставку дисконтування, при застосуванні якої чиста приведена вартість

проекту дорівнює нулю. Для її розрахунку необхідно скористатися наступною формулою:

$$\sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1 + IRR)^t} = 0, \quad (1.15)$$

де B_t – повні вигоди за рік t ;

C_t – повні витрати за рік t ;

t – відповідний рік проекту (1, 2, ..., n);

n – строк служби проекту;

IRR – внутрішня норма дохідності.

IRR можна інтерпретувати як граничну відсоткову ставку за позиками, при якій підприємство здатне обслуговувати кредит протягом усього терміну реалізації проекту, за умови що проект повністю фінансується за рахунок позикових коштів. Це дає можливість оцінити доцільність залучення кредитного фінансування: якщо відсоткова ставка за кредитом менша за IRR , то використання позикових коштів для проекту є економічно виправданим.

IRR повинна бути не нижчою за граничну ставку, яку підприємство має встановити, враховуючи вартість фінансування та ризики проекту. Це означає, що IRR є межею, нижче якої проект забезпечує негативну загальну прибутковість.

5. Індекс прибутковості інвестицій (PI) демонструє, наскільки збільшиться вартість компанії на кожен вкладену грошову одиницю інвестицій. Цей показник обчислюється за спеціальною методикою, яка враховує співвідношення надходжень та вкладень.

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^n CF_t}{(1+i)^t} / I_0, \quad (1.16)$$

де CF_t - грошовий потік у кінці періоду t (cash flow);

I_0 – первісні вкладення коштів;

t – відповідний рік проекту (1, 2, ..., n);

n – строк служби проекту;

i – ставка дисконту.

При $PI > 1$ проект вважається прийнятним.

Міжнародна методологія оцінки ефективності капіталовкладень у виробництво відповідає сучасним умовам ринкової економіки, що робить її застосування особливо актуальним для оцінки інвестиційних проектів на підприємствах України. Тому під час оцінки ефективності виробничих інвестицій ВКФ слід базуватися на її використанні.

1.4. Бізнес - план як засіб досягнення підприємницької мети

Коли з'являється ініціатива започаткувати новий бізнес або модернізувати наявне підприємство, виникає ряд ключових питань, які потребують відповідей: хто становитиме цільову аудиторію, який ринковий потенціал продукту, який обсяг фінансування необхідний для втілення задуму, чи є проект економічно життєздатним. Для систематизації відповідей на ці питання розробляється бізнес-план.

Бізнес-план представляє собою комплексний документ, який розкриває сутність комерційного задуму, визначає стратегію та інструменти його реалізації, а також детально описує маркетингові, операційні, структурні та фінансові компоненти майбутнього підприємства, включно з принципами його менеджменту.

Цей документ окреслює як довгострокові перспективи, так і найближчі завдання проекту, містить оцінку його переваг та недоліків, представляє результати дослідження ринкового середовища та його специфіки, докладно описує механізми роботи підприємства в заданих умовах, а також визначає необхідні обсяги фінансового та матеріального забезпечення для успішної реалізації проекту.

Бізнес-план має відповісти на три ключові питання (рис.1.2):

- де зараз знаходимося? (поточне становище бізнесу).
- куди прямуємо? (бажане становище).
- як ми прийдемо туди? (найбільш ефективний шлях).

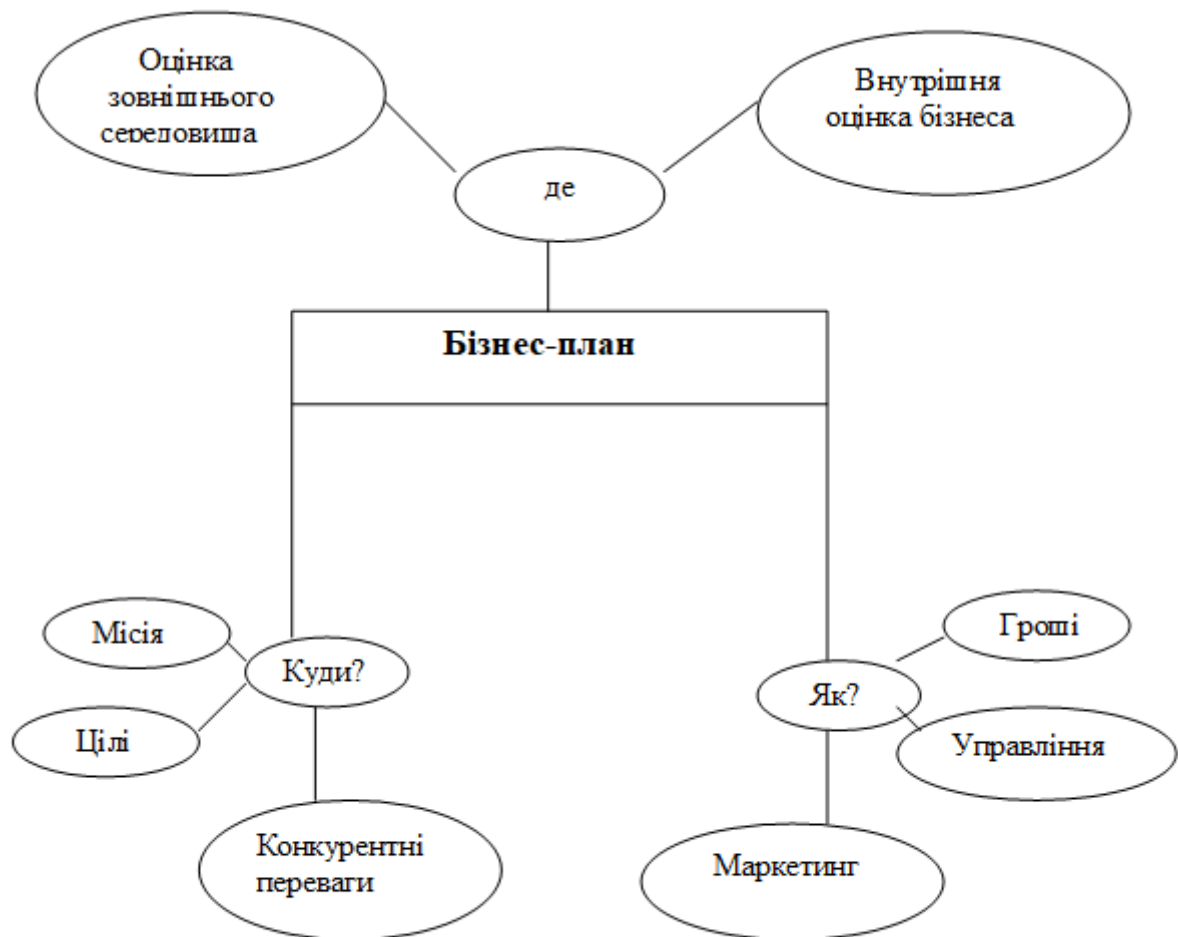


Рисунок 1.2 – Контури бізнес-плану

Бізнес-план повинен показувати, як ефективно перейти із поточного становища в бажане, показати як поточні задачі, так і задачі на середньо - і довгостроковий період [19,с.18].

Бізнес-план у ринковій економіці виконує дві ключові функції:

1. Перша - зовнішня, яка полягає в інформуванні потенційних партнерів та інвесторів про ключові характеристики та особливості впровадження бізнес-проекту.

2. Друга - внутрішня функція, спрямована на формування ефективної системи самоуправління та координації дій при реалізації підприємницької ініціативи.

Історично склалося, що бізнес-план є ключовим документом для отримання фінансування, необхідного для запуску проекту. Зовнішні інвестори та кредитори не інвестуватимуть у бізнес, не ознайомившись з

детально підготовленим бізнес-планом. Цей документ має переконати потенційних інвесторів у наявності чіткої стратегії успіху та доцільності фінансової підтримки.

Внутрішня функція бізнес-плану реалізується через два ключові аспекти:

1. Роль інструменту стратегічного та оперативного планування. Процес створення бізнес-плану передбачає формулювання довгострокових цілей та розробку конкретних кроків для їх досягнення. Документ стає фундаментом для щоденного планування всіх напрямків роботи компанії, допомагаючи співробітникам краще розуміти свої обов'язки та цілі.

2. Функція аналітичного інструменту та системи контролю діяльності підприємства. За допомогою бізнес-плану можна відстежувати успішність реалізації проекту, виявляти невідповідності між запланованими та фактичними показниками, а також своєчасно вносити необхідні корективи в стратегію розвитку.

У сучасних ринкових умовах бізнес-план виступає ключовим управлінським інструментом та основою для всіх планових і виконавчих процесів підприємства. Цей документ окреслює найбільш раціональні та безпечні способи реалізації бізнес-проекту. Особливість бізнес-плану полягає в його всеохоплюючому характері - він розглядає всі важливі аспекти проекту, передбачає потенційні труднощі та пропонує шляхи їх подолання. Водночас принципи управління через бізнес-план вимагають урахування специфічних факторів для кожного конкретного проекту.

Фахівці пропонують класифікувати бізнес-плани за такими критеріями:

1. За типом діяльності (виробничий сектор, будівельна галузь, роздрібна комерція, сфера послуг, посередництво).
2. За розміром бізнесу (великі, середні та малі підприємства).
3. За характером продукції (стандартні товари, інноваційні розробки, промислового чи побутового призначення).

Розробка бізнес-плану переслідує декілька важливих завдань. Насамперед, він є інструментом для залучення зовнішнього фінансування, необхідного для старту проекту. Документ містить детальний опис виробничих можливостей, ринкових перспектив, організаційної структури та фінансових аспектів. Фінансові розрахунки визначають необхідний обсяг початкових інвестицій, напрями використання коштів, механізми повернення позик та оцінку можливих ризиків. Це створює міцну основу для налагодження співпраці з потенційними інвесторами.

Крім того, на початковому етапі реалізації проекту бізнес-план служить платформою для комунікації між підприємцем та майбутніми партнерами - постачальниками, реалізаторами та персоналом. За допомогою цього документа підприємець демонструє перспективність своєї ідеї та наявність чіткого плану її втілення. Бізнес-план також допомагає уніфікувати процес презентації бізнесу, оптимізувати час та систематизувати ділові контакти.

Третім важливим аспектом є використання бізнес-плану як інструменту для створення ефективної системи управління майбутнім підприємством. Досягнення успіху в бізнесі базується на трьох ключових елементах: адекватному розумінні наявної ситуації, точному визначенні цільових показників та ретельному плануванні процесу досягнення поставлених цілей. Бізнес-план допомагає вирішити ці завдання, прокладаючи шлях до успішної реалізації проекту.

Четвертою функцією бізнес-плану є можливість завчасної ідентифікації потенційних труднощів та розробки стратегій їх подолання. Процес створення бізнес-плану змушує підприємця розглядати різні сценарії розвитку подій та виявляти можливі перешкоди на шляху реалізації проекту. Це дозволяє заздалегідь підготуватися до можливих викликів.

П'ятою перевагою бізнес-плану є його роль у вдосконаленні підприємницьких компетенцій власника бізнесу. Під час розробки документа підприємець проводить всебічний аналіз майбутнього підприємства,

здобуваючи цінний досвід у сферах аналізу конкуренції, маркетингу та фінансового планування.

Шостою важливою функцією бізнес-плану є можливість оцінити життєздатність бізнес-ідеї ще до початку її практичної реалізації. Можливо, в процесі підготовки бізнес-плану з'ясується, що реалізація проекту в даних економічних умовах є нереальною або недоцільною. Хоча це сумний висновок, його краще зробити на етапі підготовки, ніж після витрат коштів і ресурсів.

Реалізація будь-якого підприємницького проекту вимагає ретельної підготовки. У цьому процесі необхідно обґрунтувати реальність та економічну доцільність ідеї, розробити зважену програму її реалізації та переконати потенційних інвесторів, кредиторів та партнерів у доцільності інвестицій. Усе це має бути відображено в бізнес-плані, який стає обов'язковим елементом комплексного управління вітчизняними підприємствами та організаціями.

Типологія бізнес – планів.

Представляємо різноманітні варіанти бізнес-планів, що створюються залежно від конкретних завдань та цільової аудиторії.

1. Для детального представлення комерційного проекту розробляється розгорнутий бізнес-план, який містить глибокий маркетинговий аналіз, стратегію ринкового просування та фінансові прогнози. Цей документ призначений для потенційних інвесторів або партнерів.

2. Коротка концепція бізнес-плану служить відправною точкою для початкових переговорів з можливими інвесторами, допомагаючи оцінити їхню зацікавленість у проекті.

3. Для внутрішнього користування компанії створюється корпоративний бізнес-план, який окреслює напрямки розвитку підприємства у короткостроковій перспективі. Цей документ подається керівництву або акціонерам для обґрунтування потреб у фінансуванні.

4. Окремі підрозділи компанії розробляють власні бізнес-плани, щоб обґрунтувати перед керівництвом необхідність у ресурсах та показати потенційний прибуток від своєї діяльності.

5. При зверненні за фінансуванням складаються спеціалізовані версії бізнес-планів: для отримання банківського кредиту або для подання заявки на грант від державних чи благодійних організацій. В останньому випадку особлива увага приділяється соціальній значущості проекту.

6. На регіональному рівні створюються бізнес-плани розвитку територій, які обґрунтовують необхідність бюджетного фінансування програм соціально-економічного розвитку регіону.

При розробці бізнес-планів необхідно враховувати їхнє цільове призначення. Документ має містити вичерпну інформацію, щоб потенційні фінансові партнери змогли сформулювати повноцінне розуміння проекту та його цільових орієнтирів. Глибина опрацювання та формат документа визначаються специфікою та розмірами запланованої діяльності. Так, для невеликого сервісного центру з ремонту побутової техніки достатньо буде спрощеного варіанту, тоді як запуск промислового виробництва потребує ґрунтовнішого документального обґрунтування.

Щодо організації бізнес-плану, експерти відзначають два поширені хибні підходи. Перше помилкове переконання полягає у вірі в існування єдиного правильного шаблону структури. Насправді це актуально лише при пошуку зовнішнього фінансування, коли необхідно дотримуватися форматів, встановлених інвесторами. Друга хибна думка ототожнює послідовність розділів документа з черговістю їх опрацювання. Цю помилку посилюють деякі програмні рішення, що нав'язують фіксований порядок заповнення розділів. Проте реальний процес планування є більш гнучким - немає принципового значення, з якого розділу розпочинати, оскільки всі компоненти документа потребують багаторазового доопрацювання та узгодження.

Структурно бізнес-план зазвичай охоплює такі ключові елементи: короткий огляд, характеристику продукту чи послуг, дослідження цільового

ринку, конкурентний аналіз, маркетинговий план, виробничі аспекти, організаційну структуру, правове забезпечення, менеджмент ризиків та їх страхування, фінансові розрахунки та стратегію залучення коштів.

Зміст розділів бізнес-плану може змінюватися виходячи від виду бізнесу, вимог і стандартів інвесторів.

1.5. Підходи до складання бізнес-плану

Найважливішими вимогами бізнес-плану є:

- чітка структура матеріалу і його наглядність;
- простота його викладання і відсутність мовного і термінологічного бар'єрів;
- обґрунтування і достовірність використаної інформації;
- розумне дозування при викладенні технології ділової пропозиції;
- об'єктивна оцінка перешкод, які стоять на шляху реалізації наміченого в бізнес-плані;
- точність фінансових розрахунків.

При формуванні бізнес-плану особливу увагу необхідно приділяти мові і стилю. В рамках підготовки плану правильно обраний стиль викладення часто опиняється заставою успіху при залученні інвесторів. Бізнес-план має двоякий характер. З однієї сторони, це важливий аналітичний документ, а з іншої – засіб реклами. У відповідності з цією особливістю необхідно обрати і мову бізнес-плану. Він повинен бути зрозумілим всім, особливо фінансистам і потенційним партнерам [27, с.85].

Таким чином, бізнес-план повинен бути написаний діловою мовою, живою, але не примітивною. Виключається використання професіональних термінів, незрозумілих неспеціалісту в даній області. Необхідно зазначити, що банки і інвестиційні компанії щоденно розглядають безліч пропозицій, тому бізнес-план повинен бути підготовленим з урахуванням вимог і стандартів організацій і осіб, котрим пропонується цей документ.

При розробці програми бізнесу дуже важливо, щоб вона, по можливості, не була зорієнтована тільки на одного партнера. Планування є важливим складником успішної діяльності компанії на ринку. Є декілька підходів до складання бізнес-плану. Між ними дуже багато загального, однак окремі відмінності однак існують. Можливий і такий варіант. На перше місце ставиться визначення цілей підприємства. Після цього можна перейти до створення стратегії, яка є процесом уточнення основної мети та її поділу на завдання. Таким чином формується оперативний план. На базі довгострокових тенденцій та оперативного плану розробляється стратегічний план на тривалий термін [2, с.124].

В іншому підході акцент робиться на прийнятті рішень. Підприємництво, в своїй суті, є процесом ухвалення рішень, їх реалізації та оцінки досягнутих результатів. План слугує основою для раціональних рішень, а також дозволяє формалізувати та аналізувати інтуїтивні припущення.

Можливий альтернативний підхід, при якому основна проблема стратегічного планування на підприємстві полягає в орієнтації розвитку потенціалу компанії в напрямку, що дозволяє максимально задовольнити попит на її продукцію з бажаним рівнем прибутку, враховуючи ряд обмежень, які визначаються зовнішнім середовищем, представленим конкурентами, споживачами, постачальниками та посередниками [18, с.87].

Варто виділити загальні аспекти, без яких неможливе ефективне внутрішнє планування. До них належать:

- планування представляє собою безперервний процес, симбіоз цілей, їх реалізації і аналізу результатів;
- обов'язковість зворотнього зв'язку при планування, дані о реалізації визначених задач поступають на початковий етап для коректування плану;
- безспірний характер носить декомпозиція (розбивка головної цілі), підцілі можуть не співпадати і в чомусь суперечать одна одній, але в кінцевому випадку вони служать реалізації головної цілі [6, с.73].

При формуванні і, особливо, при практичній реалізації бізнес-плану ключовим моментом є забезпечення фінансової стабільності компанії. Фінансова стійкість компанії – поняття комплексне, яка припускає такий стан його грошових капіталів, котре забезпечує розвиток, ріст прибутку, збереження платоспроможності, ліквідності, кредитоспроможності і рентабельності при допустимому рівні ризику. Фінансова стійкість компанії, з однієї сторони, є результатом процесів, які відбуваються у самому підприємстві в результаті індивідуального відтворення, з іншої сторони, на неї впливають процеси, які відбуваються в суспільстві, - суспільне відтворення.

Фінансова стабільність підприємства напряму залежить від купівельної спроможності клієнтів щодо його товарів чи послуг, оскільки саме стабільний попит гарантує регулярні грошові надходження. На формування такого попиту впливає комплекс макроекономічних факторів: загальна економічна ситуація, купівельна спроможність споживачів та цінова політика самого підприємства.

Особливу роль відіграє поточна фаза економічного циклу. У періоди економічного спаду виникає дисбаланс – обсяги виробництва починають перевищувати обсяги продажів. Це призводить до скорочення інвестицій у товарні запаси, що спричиняє подальше зменшення обсягів реалізації та уповільнення оборотності капіталу підприємства. Як результат, загальні доходи економічних суб'єктів знижуються. Прибуток скорочується не лише відносно, але іноді і абсолютно. Усе це призводить до зниження ліквідності підприємств та їх платоспроможності [18, 20].

Ризик - невід'ємний елемент фінансового рішення. Прагнення підприємців до зниження ризику або підвищення вірогідності позитивного наслідку виробило ряд організаційних захисних механізмів. Основними серед них є інформаційне забезпечення, страхування і оптимізація рішень. Прийняття фінансових рішень в умовах недостатку або низької якості інформації веде до зростання ризику і зниженню середнього доходу. З ціллю підвищення ефективності підприємницької діяльності державні і приватні підприємства зорієнтовані на створення інформаційного середовища бізнесу.

Це автоматизовані банки інформаційних відомостей, законодавче регламентування звітної документації підприємств, рейтинговий аналіз сфер бізнесу, оперативне і регулярне висвітлення економічних відомостей.

Страхування ризику полягає в передачі повного або часткового ризику на спеціалізовану компанію за певну плату. При цьому підприємець зацікавлений, щоб плата за страхування виправдувалась доходами, а страхова організація прагне до компенсації своїх виплат і витрат [27, с.67].

Для підприємців захист від ризику частково забезпечується дотриманням типових правил фінансової діяльності. “Золотими правилами” є:

1. Основний капітал повинен фінансуватися довгостроково.
2. Основний капітал повинен бути власним.
3. Короткострокове фінансування повинно відповідати коливанням потреби у кредиті. Строк віддачі капіталу дорівнює строку його зв’язування
4. Необхідна цільова постійна орієнтація на зниження витрат.
5. Чітке уявлення про витрати.

Загальні правила фінансового рішення:

1. Розрахунки необхідно проводити тільки на основі грошового потоку.
2. Грошовий потік визначається по окремим складовим частинам, при цьому важливо давати оцінку вартості можливостей.

3. Ставка дисконтування встановлюється з урахуванням ризику і інфляції.

4. Вибір ставки дисконтування – ведучий момент фінансового рішення.

5. Якщо капітал обмежений, то портфель інвестицій повинен бути складений так, щоб використовувати наявні засоби максимально. Це може потребувати використання можливостей математичного моделювання [7, с.73].

Оскільки бізнес-план створюється для залучення фінансування на відкриття нового або розвитку існуючого бізнесу, важливо вивчити правову основу, що регулює відносини в цій галузі.

2. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ “ВЛАДАНД”

2.1. Загальна характеристика ТОВ “Владанд”

ТОВ «Владанд» (далі підприємство) було засноване 30 жовтня 1995 року на підставі з законами України «Про підприємництво» та «Про підприємства в Україні», громадяни мають можливість реалізовувати свої трудові, інтелектуальні та інші потенціали у виробничій та комерційній діяльності на власний ризик, включаючи право найму робочої сили.

Підприємство є юридичною особою, яка має права та зобов'язання, що виникають у процесі її діяльності. Воно також має самостійний рахунок та інші рахунки в банківських установах, круглу печатку з власною назвою, фірмовий знак та інші реквізити.

Місце знаходження підприємства: Україна, м. Київ, вул. Коцюбинського, буд 20.

На початку 1998 року підприємство зайнялось збором, переробкою та торгівлею брухту чорних металів (отримали ліцензію на цей вид діяльності).

В 2000 році поновлюється ліцензія на здійснення діяльності з металобрухтом. Діяльність підприємства розширюється. Створюються філії підприємства без збереження юридичної особи з єдиним балансом.

В цей же час починається вивчення різних проектів, які можна втілювати в життя паралельно з основним видом діяльності. Проведені дослідження ринку, дозволили підприємству отримати замовлення на виробництво будівельних матеріалів та отримати ліцензію на виконання будівельних робіт на Україні.

Основними задачами та предметами діяльності товариства є:

- комплектація будівництва, будівництво об'єктів під ключ;
- організація пунктів громадського харчування, виготовлення кондитерських, макаронних, хлібобулочних виробів;
- заготівля, переробка і реалізація вторинної сировини;

- надання інформаційних та рекламних послуг;
- виробництво та реалізація товарів народного споживання, продукції харчування, алкогольних напоїв, а також продукції виробничо – технологічного призначення (створення об'єктів по їх виробництву);
- здійснення транспортних та експлуатаційних перевезень;
- організація туристичних подорожей, створення готелів, курортних та готельних комплексів та їх сервісу;
- виробництво, переробка, закупівля та реалізація сільськогосподарської продукції за готівковий та безготівковий рахунок;
- надання медичних послуг;
- виробництво, ремонт та сервіс обслуговування електропобутових машин;
- надання послуг по ремонту та сервісному обслуговуванню автотранспорту;
- організація та експлуатація автозаправних станцій, автостоянок;
- оптова та роздрібна торгівля паливно-мастильними матеріалами;
- комісійну, торгівельно – збутову та торгівельно – посередницьку діяльність;
- збір, придбання, обробка та реалізація брухту і відходів кольорових та чорних металів;
- надання послуг в сфері побуту;
- придбання та реалізація житлових, громадських або промислових будівель та приміщень, об'єктів незакінченого будівництва;
- виробництво будівельних матеріалів та виробів;
- організація ремонтно – будівельних, будівельних, монтажних та пусконаладжувальних робіт.

Майновий комплекс підприємства включає різні види активів, які відображаються у балансовій звітності. До них належать як стаціонарні основні фонди, так і оборотні ресурси, а також додаткові матеріальні та грошові активи.

Майно підприємства належить його засновнику за правом приватної трудової власності. Прибутки, які залишаються у підприємства після виплати податків та внесення інших обов'язкових платежів, поступають в повне розпорядження власника.

Підприємство спрямовує одержаний прибуток на утворення: статутного фонду; резервного фонду; фонду заробітної плати; фонду соціального розвитку, також інші фонди, які встановлює власник.

Керівництво підприємством здійснює власник, який укладає договори, здійснює найом і вивільнення працівників, встановлює розподіл обов'язки між ними і встановлює об'єм їхньої відповідальності.

Власник має право вирішувати питання щодо створення філій підприємства, змінювати розмір статутного фонду, розподіляти його та розглядати конфліктні ситуації між адміністрацією і трудовим колективом, приймати рішення стосовно ліквідації товариства.

Власник має право призначати директора підприємства на основі контракту, в якому визначені права і обов'язки керівника підприємства. Засновник має право поєднувати функції по управлінню і керівництву підприємством, бере участь у матеріальному заохоченні робітників.

Товариство має право :

- укладати прямі і багатосторонні договори з державними підприємствами і організаціями, а також з фізичними чи юридичними особами інших країн, виступати між ними посередниками;
- будувати, брати, здавати в оренду, надавати займи і передавати безкоштовно в тимчасове чи постійне користування організаціям, підприємствам, а також приватним особам споруди, обладнання, транспортні засоби, інвентар, сировину та інші матеріальні цінності;
- самостійно здійснювати зовнішньо – економічну діяльність згідно з законодавством України.

У ході виконання зовнішньоекономічної діяльності підприємство реалізує всі права юридичної особи відповідно до чинного законодавства України.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства базується на принципах валютної самоокупності та самофінансування. Підприємство самостійно розпоряджається одержаними від зовнішньоекономічної діяльності результатами.

В межах своїх повноважень підприємство має автономію щодо формування кадрової структури та системи оплати праці. Це включає розробку штатного розпису, визначення посадових окладів та впровадження механізмів винагороди як для постійних працівників, так і для тимчасово залучених фахівців. При цьому верхня межа індивідуальної винагороди працівників не регламентується.

Ключовим інструментом реалізації прав трудового колективу виступають загальні збори співробітників. У рамках цих зборів колектив виконує кілька важливих функцій: проводить обговорення та ухвалення колективного договору, вирішує питання внутрішнього самоврядування, а також встановлює види та умови надання соціальних гарантій для працівників підприємства.

Товариство працює з прибутком, але будівництво потребує значних вкладень капіталу. Підприємство виконує основну частину робіт за рахунок власних коштів та за рахунок кредитування. Паралельно розширюється і сфера оптової торгівлі, підприємство займається торгівлею металопрокатом, що в теперішній час складає значний відсоток в товарообігу підприємства.

Основні замовники, з якими підприємство працює не один рік, такі як “ІННО-Днепр” м. Дніпродзержинськ, ЗАТ “Трансагропром” Одеська обл., ст. Борщі, ВАТ “Втор мет” м. Харків працюють з підприємством “Владанд” за принципом передплат. Від 50 до 90% від доставленого товару, що дає можливість стабільної роботи, але не достатньо для розвитку.

Значним замовником на даний момент є Південно-Західна залізниця, яка крім будівельного контракту, утворила контракти на постачання металопрокату і метало черепиці з комплектуючими, для проведення робіт, пов'язаних з проектом швидкісної дороги.

Наприкінці травня 2022 року ТОВ “Владанд” виграло конкурс на будівництво каркасу з металоконструкцій пасажирського вокзального комплексу на станції Дарниця у м. Київ. В даний час в процесі обговорення та узгодження контракт на будівництво та експлуатацію підприємства по виробництву керамзиту.

В зв'язку з цим підприємству для своєї роботи необхідні кредити, для збільшення оборотів на загальну суму 6000 тис.грн.

2.2. Аналіз фінансового стану ТОВ “Владанд”

Активи підприємства представляють собою сукупність майнових прав, які належать юридичній особі і включають основні засоби, нематеріальні активи, матеріальні виробничі запаси, а також грошові вимоги до інших фізичних та юридичних осіб. Це все наявне майно підприємства і цінності разом із борговими правами.

Основною інформаційною базою для аналізу ефективності господарської та фінансової діяльності ТОВ “Владанд” є бухгалтерська звітність підприємства за період з 2022 по 2023 рік, а саме “Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва”, який складається з:

- форма 1 річної та квартальної звітності “Баланс”;
- форма 2 річної та квартальної звітності “Звіт про фінансові результати”;
- форма 3 річної звітності “Звіт про рух грошових коштів”.

Групування активів здійснюється згідно їх господарського призначення, а розташування – за правилом зростаючої ліквідності.

За критерієм ліквідності (швидкості перетворення в готівку) активи поділяються на іммобілізовані та мобільні.

Активи підприємства поділяються на дві категорії: непорушний основний капітал (іммобілізовані активи) та динамічний оборотний капітал (мобільні активи). Оборотні кошти циркулюють у двох сферах: виробничій (включаючи сировину, незавершені роботи та майбутні витрати) та комерційній (охоплюючи складські запаси, відвантажені товари, фінансові операції та готівкові кошти). Це означає, що оборотний капітал існує одночасно у матеріальному та грошовому вираженні.

Аналіз активів ТОВ “Владанд” наведено у табл. 2.1, рис 2.1.

Таблиця 2.1 – Аналіз складу і структури активів ТОВ “Владанд”

Показник	На 1.01.22.		На 1.01.23.		Відхилення	
	тис.грн.	%	тис.грн.	%	тис.грн.	%
Не оборотні активи	1917	27,67	1579	17,29	-338	- 17,63
Оборотні активи	5009	72,33	7552	82,71	+2543	+50,77
Всього	6926	100	9131	100	+2205	+31,84

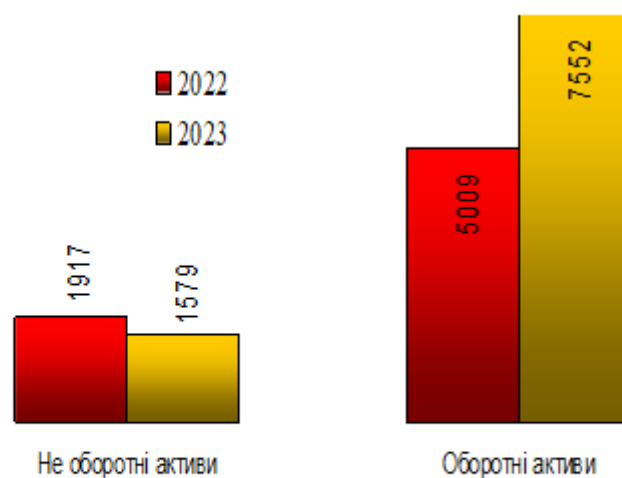


Рисунок 2.1 – Аналіз складу і структури активів ТОВ “Владанд”, тис. грн.

Протягом аналізованого періоду загальна сума капіталу зросла на 2205 тис. грн. Це сталося завдяки збільшенню необоротних активів на 2543 тис. грн (50,77%) та зменшенню оборотних активів на 338 тис. грн. Темпи зростання оборотних активів значно перевищують темпи зменшення необоротних, що призвело до незначних структурних змін. На 1 січня 2022 року частка необоротних активів становила 27,67%, тоді як оборотних – 72,33%.

Як видно, частка необоротного капіталу на 1 січня 2023 року втратила 17,63%. Також відбулися зміни в структурі оборотного капіталу: поточні активи у сфері виробництва зросли на 82,71%.

Варто зазначити, що в динаміці спостерігається збільшення всіх складових оборотних засобів. Найбільшу питому вагу в їх складі, як на початок, так і на кінець періоду, займають поточні активи у сфері виробництва.

У цілому динаміку і структуру активів ТОВ “Владанд” можна оцінити позитивно.

Ключовим фактором результативності діяльності підприємства є оптимальна організація його оборотних активів, особливо в частині управління обіговим капіталом.

Тому насамперед необхідно оцінити зміни в наявності і структурі оборотних коштів за окремими складовими елементами, які спричиняють найбільш суттєвий вплив на ефективність їх використання (табл. 2.2., дод. А).

Аналіз фінансових показників ТОВ "Владанд" демонструє зростання загального обсягу оборотних активів на 2543 тис. грн. Це збільшення відбулося завдяки розширенню виробничих запасів (+4254 тис. грн), підвищенню залишків готової продукції (+124 тис. грн) та збільшенню грошових резервів (+51 тис. грн). Водночас спостерігалось скорочення дебіторської заборгованості (-1801 тис. грн) та інших оборотних активів (-81 тис. грн).

Зниження питомої ваги дебіторської заборгованості обумовлене тим, що з підприємством розраховувалися його боржники, ТОВ “Владанд” спрямувало їх у оборот.

Але керівництву підприємства слід звернути увагу на досить значне збільшення матеріальних запасів та готової продукції, що є негативним фактором.

Відповідно до положень П(С)БО 2, обсяг власних оборотних коштів визначається шляхом віднімання суми поточної кредиторської заборгованості від загальної вартості оборотних активів.

$$\text{НВОК} = \text{Пр. АБ} - \text{ІУр. ПБ} \quad (2.1)$$

Різниця між оборотними активами та зобов'язаннями перед кредиторами показує реальний обсяг коштів, якими підприємство може вільно оперувати. Зазвичай довготривалі активи формуються з основного капіталу, який включає власні кошти та довгострокові запозичення. Однак інколи використовуються й короткострокові кредити для створення довгострокових активів. Щодо поточних активів, вони створюються як з власних ресурсів, так і з короткотермінових позик.

Оборотний капітал має двокомпонентну структуру:

- мінливий компонент, який базується на короткострокових фінансових зобов'язаннях;
- стабільний компонент, що спирається на постійний капітал.

Недостатність власного оборотного капіталу призводить до дисбалансу: зростає частка мінливого компонента, тоді як стабільний компонент поточних активів зменшується. Це сигналізує про підвищення залежності підприємства від зовнішнього фінансування та його економічну вразливість.

Проаналізуємо як змінювався обсяг власних оборотних коштів у ТОВ "Владанд":

$$2022: \text{НВОК} = 6926 - 1917 = 5009 \text{ тис.грн..}$$

$$2023: \text{НВОК} = 9131 - 1579 = 755,2 \text{ тис.грн..}$$

Частка в сумі поточних активів власного капіталу:

$$2022 \text{ рік: } (2307 : 6926) \times 100 = 33,31\%$$

$$2023 \text{ рік: } (585 : 9131) \times 100 = 6,41\%$$

Частка в сумі поточних активів позикового капіталу:

$$2022 \text{ рік: } (4619 : 6926) \times 100 = 66,69\%$$

$$2023 \text{ рік: } (8546 : 9131) \times 100 = 93,59\%$$

Для більшої наочності динаміку цих показників наведено у табл. 2.3, рис. 2.1.

Таблиця 2.3 – Аналіз наявності власних оборотних коштів ТОВ “Владанд”

Показник	На 1.01.22	На 1.01.23	Відхилення
Загальна сума поточних активів	6926	9131	+2205
Загальна сума короткострокових зобов'язань	4619	8546	+3927
Величина власних оборотних коштів	2307	585	- 1722
Частка в сумі поточних активів, %:			
власного капіталу	33,31	6,41	-
Позикового капіталу	66,69	93,59	-

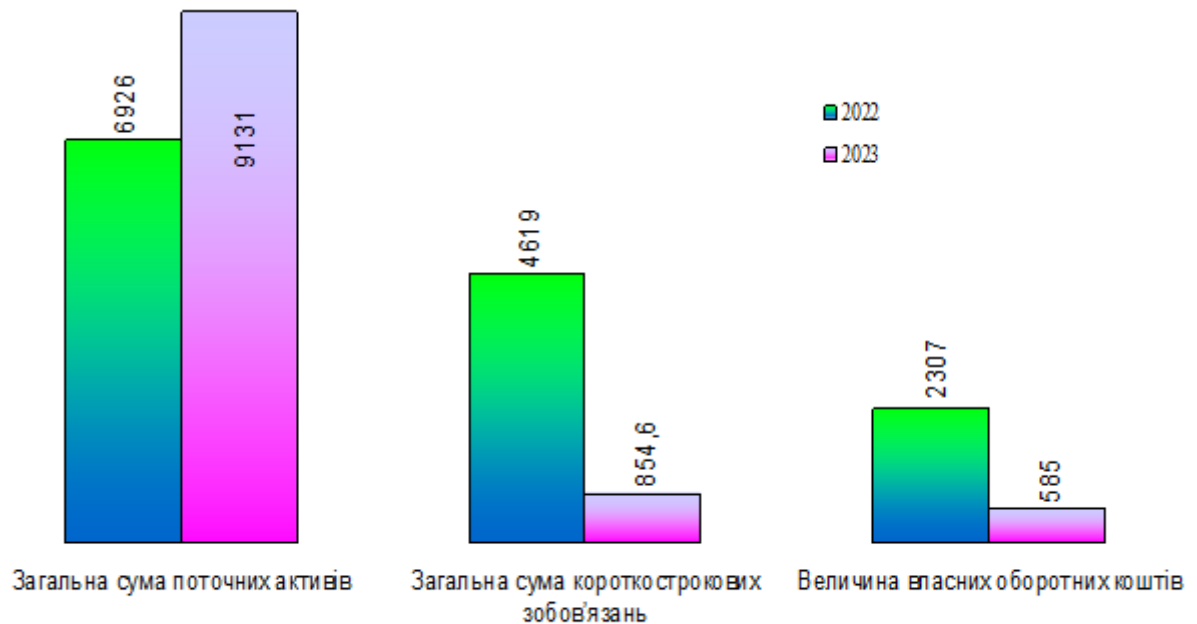


Рисунок 2.2 – Аналіз наявності власних оборотних коштів ТОВ “Владанд”

Як показують розрахунки, за період 2022-2023 року наявність власних оборотних коштів знизилась на 1722 тис.грн. або на 74,6%, а позикового зросла на 3927 тис.грн., або на 106 %. Отже, для ефективної діяльності ТОВ "Владанд" не вистачає власних оборотних коштів, і підприємству потрібно залучати кредити.

Слід також проаналізувати динаміку лишків або нестачі власних оборотних коштів, що направленні на формування запасів та затрат:

$$\text{ВОК} = \text{НВОК} - \text{ЗЗ} \quad (2.2)$$

де ЗЗ – запаси і затрати, тис.грн.

$$\text{2022 рік: } 5009 - 318 = 4691 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{2023 рік: } 7552 - 4696 = 2856 \text{ тис.грн.}$$

Результати свідчать, що на 1.01.2023р. підприємство не тільки повністю покриває витрати на формування запасів та покриття затрат але й має лишки власних оборотних коштів, що в подальшому можуть бути використаними у якості джерел їх поповнення та покриття.

Проведемо аналіз ключових індикаторів фінансової стійкості підприємства.

До основних відносних показників належать:

- співвідношення власних ресурсів та матеріальних запасів
- здатність власного капіталу до маневрування
- стійкість структури оборотного капіталу
- показник постійних активів
- рівень амортизаційних накопичень
- показник фактичної вартості основних фондів

Забезпеченість матеріальних запасів власними коштами визначається діленням обсягу власних оборотних ресурсів на вартість запасів матеріалів:

$$K_{мз} = \text{ВОК} / 33 \quad (2.3)$$

де ВОК – сума власних оборотних коштів, тис.грн.;

33 – матеріальні запаси, тис.грн.

2022 рік: $4691 : 318 = 14,75$

2023 рік: $2856 : 4696 = 0,61$

З розрахунків за 2022 рік видно, що власні оборотні кошти перевищували матеріальні запаси в 14,75 разів, тоді як у 2023 році це співвідношення склало лише 0,61, що відповідає 61%.

Маневреність власного капіталу розраховується як співвідношення власних оборотних коштів до загального власного капіталу. Цей показник демонструє, яку частку власних ресурсів підприємство використовує в обороті. Його зростання вказує на покращення фінансового становища.

$$K_{mk} = BOK / BK \quad (2.4)$$

де BK – власний капітал, тис.грн.

$$2022 \text{ рік: } 4691 : 2307 = 2,03$$

$$2023 \text{ рік: } 2856 : 585 = 4,88$$

Стабільність оборотного капіталу обчислюється шляхом ділення власних оборотних коштів на сукупні оборотні активи. Зменшення цього показника розцінюється як несприятлива тенденція:

$$CCOK = BOK / OK \quad (2.5)$$

де OK – оборотний капітал підприємства, тис.грн.

$$2022 \text{ рік: } 4691 : 5009 = 0,94$$

$$2023 \text{ рік: } 2856 : 7552 = 0,34$$

Індекс постійних активів – це відношення основного до власного капіталу. Він показує частку необоротних активів у структурі власних коштів. Аналіз виявив значне збільшення частки основних засобів, що позитивно вплинуло на фінансовий стан.

$$I_{па} = OCK / BK \quad (2.6)$$

де OCK – основний капітал, тис.грн.

$$2022 \text{ рік: } 1917 : 2307 = 0,83$$

$$2023 \text{ рік: } 1579 : 585 = 2,7$$

Рівень накопичення амортизації визначається як відношення суми зносу основних засобів і нематеріальних активів до їх початкової вартості. Зростання показника свідчить про збільшення терміну використання основних фондів.

$$K_{на} = AM / ПВоз \quad (2.7)$$

де AM – сума амортизаційних відрахувань, тис.грн.;

Пвоз – первісна вартість основних засобів, тис.

$$2022 \text{ рік: } 126 : 840 = 0,15$$

$$2023 \text{ рік: } 318 : 1919 = 0,17$$

Коефіцієнт реальної вартості основних засобів розраховується як частка їх залишкової вартості в загальних активах підприємства. Зниження цього показника вважається негативною тенденцією.

$$\text{Крв} = \text{ЗВоф} / \text{АП} \quad (2.8)$$

де ЗВоф – залишкова вартість основних фондів, тис.грн.;

АП – сума активів підприємства, тис.грн.

2022 рік: $1917 : 6926 = 0,27$

2023 рік: $1579 : 9131 = 0,18$

Детальний аналіз цих показників для ТОВ "Владанд" представлено в таблиці 2.4 та на рисунку 2.3.

Таблиця 2.4 – Аналіз відносних показників фінансової стійкості ТОВ "Владанд"

Показник	На 1.01.22	На 1.01.23	Відхилення
Коефіцієнт забезпечення матеріальних запасів власними коштами	14,75	0,61	- 14,14
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	2,03	4,88	+ 2,85
Стабільність структури оборотних коштів	0,94	0,34	- 0,6
Індекс постійного активу	0,83	2,7	+1,87
Коефіцієнт накопичення амортизації	0,15	0,17	+ 0,02
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів	0,27	0,18	-0,09

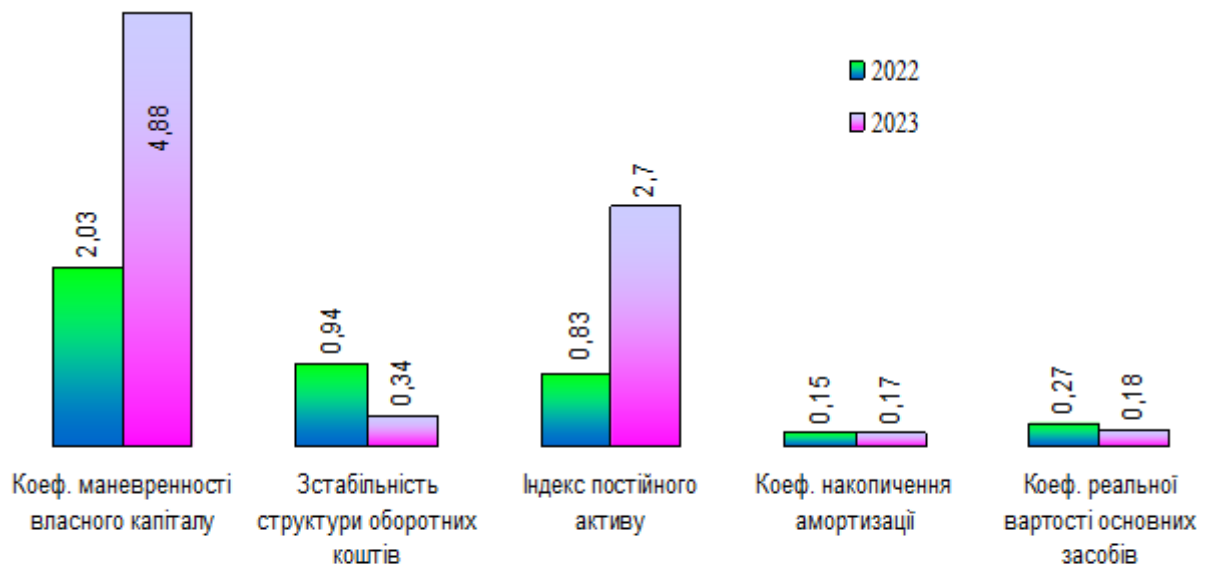


Рисунок 2.3 – Аналіз відносних показників фінансової стійкості ТОВ "Владанд"

Фінансовий аналіз виявляє, що підприємство зберігає достатній рівень економічної стабільності, незважаючи на помітне зменшення показника забезпеченості матеріальних запасів власним капіталом.

Важливим аспектом є аналіз ринкової стійкості підприємства, що визначається коефіцієнтом фінансової незалежності та коефіцієнтом автономії.

Коефіцієнт автономії визначаємо за формулою:

$$K_{ав} = BK / AP \quad (2.9)$$

$$2022 \text{ рік: } 2307 : 6926 = 0,33$$

$$2023 \text{ рік: } 585 : 9131 = 0,06$$

Зниження коефіцієнту автономії означає зростання фінансової залежності і підвищення ризику ринкової стійкості підприємства.

Коеф. фінансової залежності є зворотнім коефіцієнту автономії і розраховується за формулою:

$$K_{ф} = AP / BK \quad (2.10)$$

$$2022 \text{ рік: } 6926 : 2307 = 3,0$$

$$2023 \text{ рік: } 9131 : 585 = 15,6$$

Проведений аналіз демонструє значне збільшення обсягу залученого капіталу в структурі фінансування компанії, що створює додаткові загрози для її стабільності.

Важливим аспектом фінансового аналізу є також визначення характеру фінансової стійкості підприємства, де найвищим показником виступає абсолютна фінансова стійкість, яка має відповідати визначеним критеріям.

$$ЗЗ < ВОК + КР \quad (2.11)$$

де КР – кредити під товарно-матеріальні цінності, тис.грн.

$$2022 \text{ рік: } (4691 + 2189) : 318 = 21,6 > 1$$

$$2023 \text{ рік: } (2856 + 4512) : 4696 = 1,5 > 1$$

Важливим аспектом фінансового дослідження є визначення зони безпеки підприємства - того обсягу продажів, який гарантує стабільне

фінансове становище. Цей аналіз базується на вивченні наступних параметрів: доходу від реалізації (за вирахуванням ПДВ та акцизних зборів), загальної собівартості, прибутку, сталих та змінних витрат, маржинального прибутку, межі прибутковості та резерву фінансової міцності.

$$\text{Пр} = \text{ПЗ} / \text{МДпв} \quad (2.12)$$

де ПЗ – постійні витрати у собівартості продукції;

МДпв – питома вага маржинального доходу у виручці.

Межа прибутковості обчислюється шляхом ділення фіксованих витрат у структурі собівартості на частку маржинального доходу в загальній виручці. Цей показник визначає мінімальний обсяг продажів, необхідний для компенсації всіх постійних витрат компанії. У такому випадку прибутку не буде, але й збитків також не виникне. Рентабельність у даному випадку дорівнює нулю. Цей показник застосовується для розрахунку запасу фінансової стійкості.

$$\text{Зфс} = (\text{ВР} - \text{Пр}) / \text{ВР} \times 100\% \quad \text{або} \quad \text{Зфс} = \text{ВР} - \text{Пр} \quad (2.13)$$

Визначаємо запас фінансової стійкості ТОВ “Владанд” і приведемо його у табл. 2.5 (дод. Б), рис. 2.4.

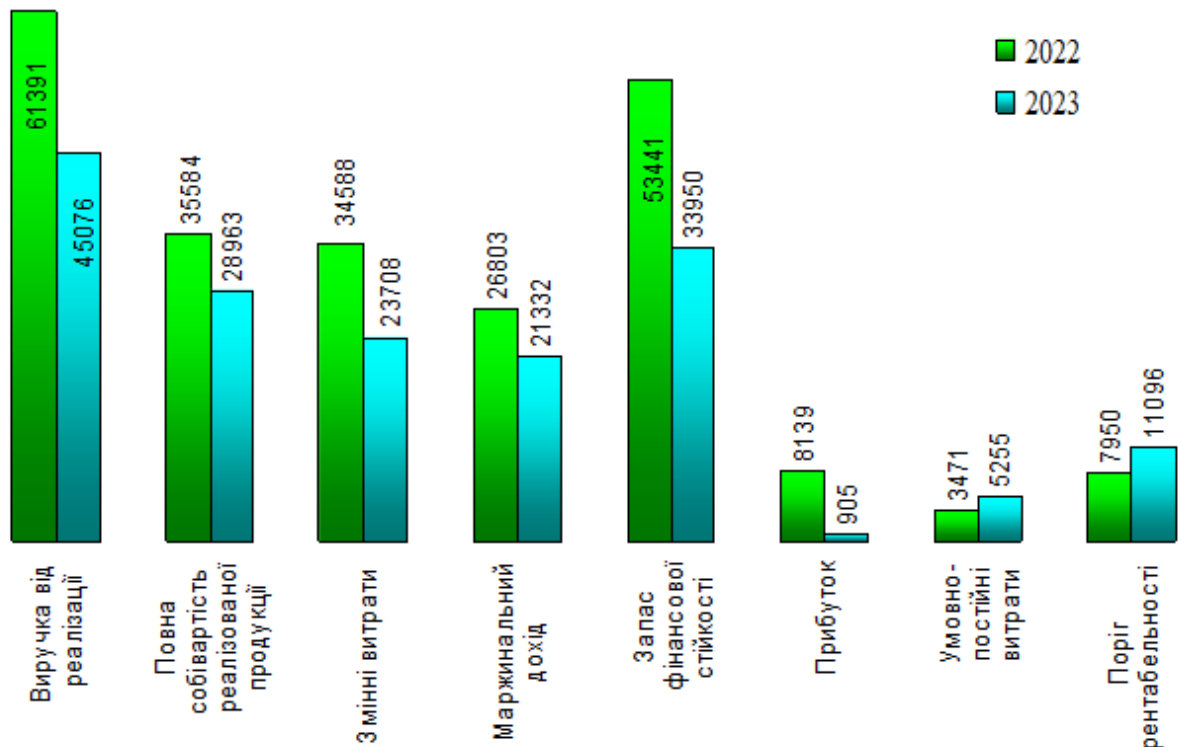


Рисунок 2.4 – Оцінка запасу фінансової стійкості підприємства, тис грн.

За даними 2022 року, для покриття всіх витрат підприємству було необхідно реалізувати продукції на 17950 тис. грн. При такому рівні продажів прибутковість дорівнювала б нулю. Фактично ж компанія досягла виручки у 61391 тис. грн., що перевищило поріг рентабельності на 8850 тис. грн. (51,2%). Ця різниця становить запас фінансової стійкості підприємства.

2.3. Аналіз фінансових результатів ТОВ “Владанд”

В системі індикаторів економічної результативності бізнесу особливе місце належить метрикам ефективності використання капіталу. Вони відображають швидкість (прискорення або уповільнення) обігу капіталу та його прибутковість.

У світовій практиці широко використовується узагальнюючий показник, що оцінює ефективність використання капіталу – прибутковість (доходність, рентабельність).

Коефіцієнт прибутковості визначається як відношення прибутку до капіталу, інвестованого в основні та оборотні засоби, і визначається за такою формулою:

$$КП = П / К \quad (2.14)$$

де П – прибуток підприємства, тис.грн.;

К – капітал, що направлений на формування основних та оборотних коштів, тис.грн.

Коефіцієнт прибутковості, обчислений для основного та оборотного капіталу, дозволить отримати інформацію про ефективність інвестицій у ці активи.

Розглянемо ключові показники прибутковості капіталу ТОВ "Владанд", результати розрахунку яких наведено у табл. 2.6, рис. 2.5.

Таблиця 2.6 – Фінансові результати виробничої діяльності ТОВ “Владанд”
(тис. грн.)

Показники	2022 рік	2023 рік	Відхилення (+; -)
1. Чистий прибуток	8139	905	- 7234
2. Середня вартість активів	6926	9131	+2205
3. Середня вартість оборотних активів	5009	7552	+2543
4. Середня сума власних активів	2307	585	- 1722
5. Прибутковість загальних активів	1,175	0,099	- 1,076
6. Прибутковість оборотних активів	1,625	0,12	-1,505
7. Прибутковість власного капіталу	3,528	1,547	-1,981
8. Виручка від реалізації	61391	45076	-16345
9. Прибутковість реалізації	0,13	0,02	- 0,11

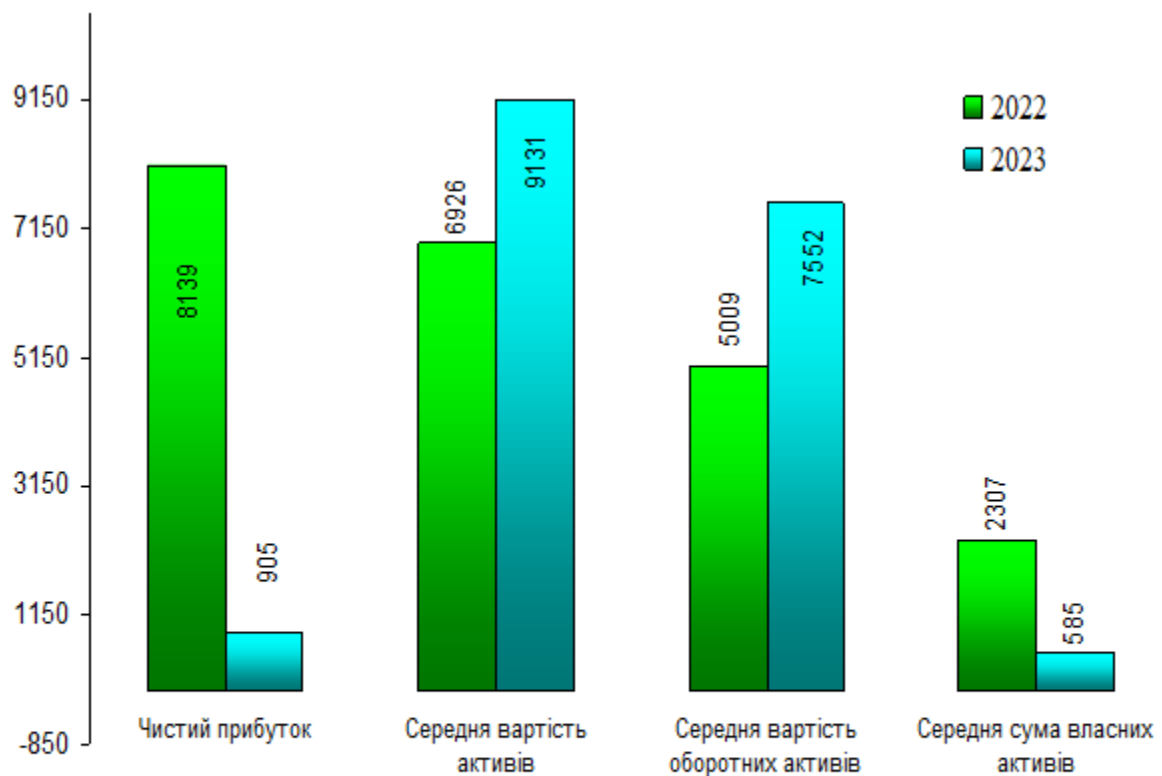


Рисунок 2.5 – Фінансові результати виробничої діяльності ТОВ “Владанд”
(тис. грн.)

Як показують результати аналізу, прибутковість реалізації знизилась на 0,11, рівень прибутковості оборотного капіталу зменшився на 1,505, а власного – на 1,981. Зниження рівнів прибутковості вказує на зменшення ефективності застосування основних та оборотних активів на підприємстві.

3. РОЗРОБКА БІЗНЕС-ПЛАНУ ВИРОБНИЦТВА КЕРАМЗИТУ

Бізнес-план являє собою комплексний стратегічний документ, який окреслює чітко структуровану послідовність кроків та заходів, розроблених для успішного втілення комерційної ідеї та досягнення оптимальних фінансових результатів підприємницької діяльності.

Наявність бізнес-плану свідчить про обґрунтованість підготовки до реалізації управлінських рішень. Процес планування дозволяє критично оцінити власні можливості, постійно думати про майбутній розвиток, передбачити можливі перешкоди та оцінити рівень ризику. Ретельно розроблений і узгоджений бізнес-план є інструментом, який дозволяє контролювати заплановані показники, управляти підприємством і визначати найбільш ефективні механізми для вирішення проблем.

3.1. Загальна характеристика підприємства

Основна сфера діяльності товариства це:

- комплектація будівництва, будівництво об'єктів під ключ;
- організація ремонтно-будівельних, будівельних, монтажних та пусконаладжувальних робіт;
- автотранспортні послуги та ін.

Матеріально-технічна база та ресурси підприємства, тобто його майно, включають основні фонди, оборотні засоби, а також інші матеріальні та фінансові ресурси, вартість яких відображається в окремому балансі підприємства.

Керування підприємством здійснює власник, який укладає договори, здійснює найом і вивільнення працівників, встановлює розподіл обов'язки між ними і встановлює об'єм їхньої відповідальності.

При веденні міжнародної економічної діяльності підприємство реалізує всі права, надані юридичним особам згідно з актуальним законодавством України.

Товариства працює з прибутком, але будівництво потребує значних вкладень капіталу. Підприємство виконує основну частину робіт за допомогою власних коштів, іншу - за рахунок кредитування. Паралельно розширюється і сфера оптової торгівлі, підприємство займається торгівлею металопрокатом, що в теперішній час складає значний відсоток в товарообігу підприємства.

Значним замовником на даний час є Південно-Західна залізниця, яка крім будівельного контракту, заключила контракти на постачання металопрокату і металочерепиці з комплектуючими, а також на виготовлення керамзиту.

Наприкінці травня 2022 року ТОВ “Владанд” виграло конкурс на будівництво каркасу з металоконструкцій пасажирського вокзального комплексу на станції Дарниця у м. Київ. В даний час в процесі обговорення та узгодження контракт на будівництво та експлуатацію підприємства по виробництву керамзиту.

В зв’язку з цим підприємству для своєї роботи необхідні кредити, для збільшення оборотів на загальну суму 6000 тис.грн.

3.2. Ринок та конкуренти

3.2.1. Характеристика галузі

На тлі загального економічного спаду в Україні виробництво будівельних матеріалів залишається однією з пріоритетних галузей промисловості. Найбільшого підйому галузь досягла у період масового приватного будівництва. За даними міністерства статистики в 2022 році спостерігався приріст обсягів виробництва будівельних матеріалів на 34% ніж у з 2021 роком. Найбільший приріст спостерігався у виробництві виробів

і матеріалів для промислового і цивільного будівництва. В міру становлення промисловості в цілому, виробництво будівельних матеріалів, будучи своєрідним фундаментом економіки, має високий потенціал до розвитку. У таблиці 3.1 визначена галузева диверсифікованість стратегії. Її значення є позитивною величиною і свідчить про значні зрушення галузі на даний момент.

Таблиця 3.1 – Визначення галузевої диверсифікованості економічної стратегії

№	Параметри оцінки галузі	Бали (діапазон від -5 до +5)
1.	Рівень перспективності розвитку з урахуванням стадії життєвого циклу	4
2.	Ступінь стійкості до економічного спаду	0
3.	Рівень насиченості попиту на продукцію	4
4.	Ступінь державної підтримки розвитку	1
5.	Рівень конкуренції	5
6.	Рівень державного регулювання цін на продукцію	2
7.	Рівень державного регулювання поточних витрат і норми прибутку	-1
8.	Надійність забезпечення сировинними ресурсами	-2
9.	Прогресивність використовуваних техніки і технології	-2
10.	Інші негативи, що роблять вплив на ріст ефективності підприємства	0
	Сума балів	11
	Середній бал	1,1

3.2.2. Характеристика продукції

Характеризуючи продукцію підприємства, слід зазначити наступне:

- продукція підприємства не має конкуренції з боку іноземного виробника, на відміну від інших матеріалів (керамічна плитка, черепиця, цегла). По Вінницькій області підприємство є єдиним виробником керамзитного гравію;

- керамзитний гравій має великий ринок збуту – від приватних осіб до малих і великих підприємств, що використовують його в якості наповнювача для подальшого виробництва будівельних матеріалів;

- основна сировина для виробництва керамзитного гравію (глина Грушевсько-Басанської ділянки Нікополь-Марганцевського басейну Дніпропетровської області) є відносно недорогим матеріалом. Запаси глини

Грушевсько-Басанського родовища здатні забезпечити розрахункову продуктивність заводу (102,0 тис.куб.м). Транспортування сировини здійснюється залізничним транспортом.

Недоліком виробництва керамзитного гравію є досить висока енергоємність (витрати на природний газ складають близько 45% собівартості продукції), обумовлена технологічним процесом.

3.3. План маркетингу

Продукція товариства це одна з основних компонентів для виробництва будівельних матеріалів. Споживачами є підприємства по випуску будівельних матеріалів і приватні особи. Основними споживачами передбачаються підприємства по випуску будівельних матеріалів (близько 80%) (рис.3.1). Оплата за продукцію може здійснюватися як за готівковий так і безготівковий рахунок.

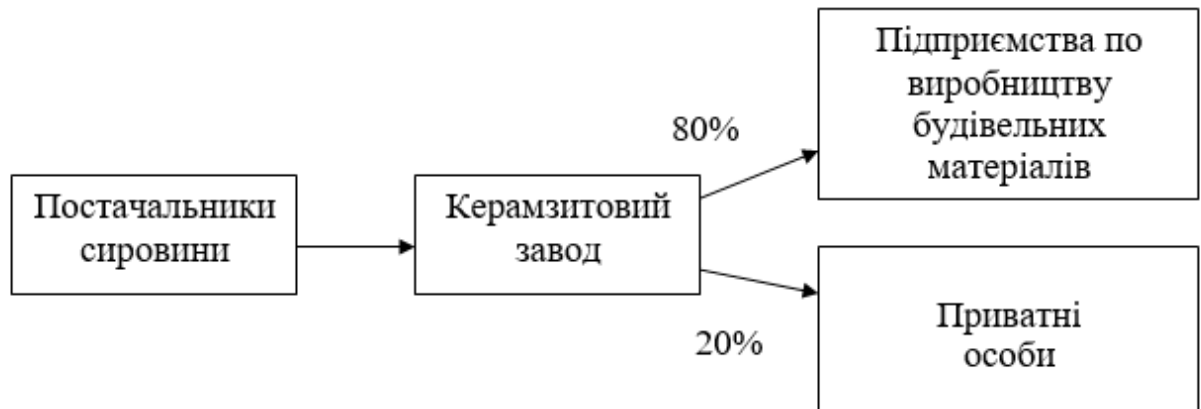


Рисунок 3.1 – Розподіл продукції за споживачами.

Оскільки підприємство є єдиним у Вінницькій області, перед ним відкривається широкий ринок збуту продукції.

Проблемою для роботи підприємства на ринку є зниження в зв'язку з кризою обсягів будівництва. Але впевненість в оволодінні та домінуванні на обраному сегменті ринку дає відносно невисока відпускна ціна на продукцію і надія, що попит може підвищитися.

3.4. Вплив на навколишнє середовище

Керамзитний завод розташований за межею населеного пункту м. Ладжи́на, та не завдає негативного впливу на екологічний стан міста.

Устаткування заводу експлуатується відповідно до вимог “Правил техніки безпеки і виробничої санітарії” для виробництв підприємств системи “Будівельної індустрії”.

У процесі виробництва керамзитного гравію при випалі і сортуванні на складі готової продукції по профілях виділяється пил.

При випалі частина виділюваного пилу осідає в пилеосадній камері, що знаходиться на холодному кінці печі випалу, гази з пилом відводяться через циклони де остаточно відсівається (осідає) пил, далі надходять у камеру димососа і через димар виводяться в атмосферу.

У виді нафтопродуктів домішки вводяться для забезпечення виробничого циклу, зберігаються в підземних закритих резервуарах.

Склад готової продукції також обладнаний системою пилеочищення від якого всмоктувальні рукава з пилом йдуть безпосередньо до елеватора, куди надходить розфасований по фракціях керамзитовий гравій.

На заводі періодично проводяться роботи з ремонту та технічного обслуговування устаткування системи очищення пиловловлювачів.

Готова продукція відповідає усім вимогам ДСТ 9758-86, проходить цілий ряд лабораторних іспитів, а також перевіряється на вміст водорозчинних сірчистих і сірчаноокислих з'єднань і питому активність природних радіонуклідів.

Технологічні параметри заводу дозволяють зробити висновок про високу екологічну безпеку.

Виробництво не має високотоксичних відходів. Збір сміття здійснюється в контейнери, металеві сміттєві шухляди, встановлені на окремо відведений площадці.

3.5. Характеристика технології виробництва

Виробничий комплекс підприємства складається з наступних відділень:

1. Відкритий склад запасу сировини.
2. Підготовчо-формувальне відділення.
3. Сушильне відділення.
4. Обрубне відділення і склад керамзиту по прийому і сортуванню.
5. Склад керамзиту та видачі готового продукту на залізницю.
6. Пневмотранспорт пилу і повернення його у виробництво.

Сировинною базою для виробництва керамзитового гравію є Грушевський кар'єр, розташований на Грушевсько-Басанській ділянці Нікополь-Марганцевського басейну Дніпропетровської області. Сировина (глина) доставляється на підприємство залізничним транспортом. Розвантаження вагонів на відкриту площадку здійснюється козловим краном, у глинозапасник – краном. Штабелі глини, які розміщені на відкритій площадці здатні забезпечити роботу заводу протягом 6 місяців.

Складування глини в штабель на площадці, а також подача глини в підготовчо-формувальне відділення здійснюється бульдозером, екскаватором, автомашиною. У зимовий період штабель закривається шаром пилу. Для введення (у разі потреби) твердих домішок передбачений прийомний бункер зі стрічковим шлаком.

Первинна обробка глини передбачає дооволоження і введення рідких домішок. Вторинна обробка глини виконується в глиноперетерачі.

Для формування гранул прийняті два стрічкових преси типу СМ-294 (один резервний). Сушіння гранул здійснюється в сушильному барабані діаметром 2,8 м і довжиною 20,0 м. При проходженні по сушильному барабану вологість гранул знижується з 29,0% до 19,0%. Оптимальний режим випалу гранул – при $t=1100^{\circ}\text{C}$. Для передачі підсушених гранул у бункери запасу встановлені два стрічкових конвейєри, що одночасно заповнюють бункери над печами.

Після випалу охолодження в шарових холодильниках, гранули з температурою 60-80⁰ двома конвеєрами, подаються в об'ємно-вагові вимірники для обліку готової продукції. Використовувані конвеєри з зануреними шкребками виключають запилення при транспортуванні керамзиту. Для складування фракціонованого керамзиту прийняті вісім банок, що мають вузли видачі виготовленого продукту на залізничний і автотранспорт. По всій технологічній лінії виключена ручна праця. Усі механізми зблоковані і мають пульти керування в кожному відділенні. У процесі роботи здійснюється повна утилізація пилу з завантажувальних камер печей, сушильного барабана і систем газоочищення.

Для забезпечення контролю за сталістю показників, що характеризують сировину і готову продукцію, а також для спостереження за основними параметрами виробництва передбачена лабораторія.

Як основне паливо для теплових агрегатів технологічних процесів прийнятий природний газ полтавського родовища з теплотворною здатністю $Q_p = 8500$ ккал/м³. як резервне паливо прийнятий мазут М100, що подається з мазутного господарства центральної казанової бази ПМК.

Зовнішнє електропостачання заводу передбачене від РУ-10кВ п/ст. "Будіндустрія".

3.6. Фінансовий план

3.6.1. Аналіз фінансового стану підприємства

Основою для подальших розрахунків показників фінансового стану підприємства є форма 1 "Баланс" та форма 2 "Звіт про фінансові результати" бухгалтерської звітності за 2021–2023 роки, а також рекомендований баланс, представлений у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2 – Власні та позикові кошти

Статті балансу	На 1.01.21	На 1.01.22	На 1.01.23
АКТИВ			
Основний капітал	714	1917	1579
Нематеріальні активи	-	-	-
Оборотний капітал (поточні активи)	2939	5005	7552
1. Товарно-матеріальні запаси	1019	318	4696
2. Фінансові вкладення	-	-	-
3. Кошти	-	101	151
4. Розрахунки з дебіторами	1920	4586	2705
Витрати майбутніх періодів	27	4	-
ВСЬОГО	3680	6926	9131
ПАСИВ			
Власний капітал	972	2307	585
Довгострокові пасиви	-	-	-
Короткострокові зобов'язання	2708	4619	8546
1. Заборгованість постачальникам	269	1525	2109
2. Заборгованість бюджету	25	52	7
3. Заборгованість по оплаті праці	39	33	105
4. Заборгованість по короткостроковим кредитах	748	2189	4512
5. Інша заборгованість	1627	820	1812
Доходи майбутніх періодів	-	-	-
ВСЬОГО	3680	6926	9131

3.6.1.1. Аналіз структури вартості майна підприємства

Фінансове становище підприємства можна оцінити через аналіз складу його майна. Такий аналіз розкриває пропорції різних компонентів активів та висвітлює баланс між власними і залученими коштами в пасивах. Характер діяльності підприємства безпосередньо впливає на структуру його майнового комплексу. Деталізовані дані про майнову структуру представлені в таблиці 3.3.

Протягом аналізованого періоду на підприємстві відбулися структурні зміни. За станом на 1.01.21 матеріальні оборотні кошти складали 27,69% від

усього майна, а станом на 1.01.22 вони зменшилися до 4,59% і станом на 1.01.23 зросли до 51,43%. Таким чином, матеріальні оборотні кошти зросли більш ніж у 4,5 рази. Так само спостерігається незначне збільшення грошових коштів. Кошти у розрахунках зменшилися з 52,91% станом на 1.01.21 до 29,63% станом на 1.01.23. Загальний приріст оборотних коштів склав 458,6 тис.грн. або 154,6%.

Проаналізуємо, що саме вплинуло на збільшення оборотних коштів. З таблиці 3.3. видно, що на приріст оборотних коштів значно вплинуло зростання заборгованості по кредитах.

Таблиця 3.3 – Фактори впливу на приріст оборотних коштів

№ з/п	Показники	Тис.грн.	У % до приросту
1	Чистий прибуток	0	0
2	Збільшення зносу	-865	18,86
3	Приріст власних фондів	-387	8,44
4	Зростання заборгованості по кредитах	+3764	82,08
5	Збільшення кредиторської заборгованості	+2074	45,22
6	Ріст капітальних вкладень	0	0
7	Ріст довгострокових фінансових вкладень	0	0
8	Приріст нематеріальних активів	0	0
9	Приріст інших пасивів	0	0
10	Разом фактори приросту	+5838	127,3
11	Разом фактори зниження	-1252	27,3
12	Приріст оборотних коштів	4586	100

У часовому проміжку від початку 2021 року до початку 2023 року компанія зазнала значних змін у структурі свого фінансування. Спостерігалось суттєве зростання зовнішніх джерел фінансування, де кредиторська заборгованість зросла з 73,5% до 93,5%. Особливо помітним було збільшення короткострокових кредитів, які зросли на 82,08%. Водночас варто відзначити позитивну динаміку власних оборотних коштів, які збільшились майже в п'ять разів (у 4,7 рази).

Детальний розподіл між власними та позиковими коштами, які формують загальне майно підприємства, можна побачити у таблиці 3.4

Таблиця 3.4 – Структура вартості майна підприємства

Показники	На 1.01.21		На 1.01.22		На 1.01.23		Темп росту, %
	Тис.грн.	%	Тис.грн.	%	Тис.грн.	%	
Усього майна	3680	100	6926	100	9131	100	248,1
У т.ч.							
1. Основні засоби і позаоборотні активи	714	19,4	1917	27,68	1579	17,29	221,1
2. Оборотні кошти	2966	80,6	5009	72,32	7552	82,71	254,6
З них:							
2.1. Матеріальні оборотні активи	1019	27,69	318	4,59	4696	51,46	460,8
2.2. Грошові кошти	-	0	101	1,46	151	1,65	-
2.3. Кошти у розрахунках	1947	52,91	4590	66,27	2705	29,63	138,9

3.6.1.2. Аналіз заборгованості

Проаналізуємо ступінь використання позикового капіталу у фінансуванні активів компанії, тобто фінансовий леверидж. Для оцінки рівня боргового навантаження використовуються два ключові індикатори.

Перший індикатор коефіцієнт заборгованості, який обчислюється за наступною формулою:

$$\text{Коефіцієнт заборгованості} = \frac{\text{Довгострокові пасиви} + \text{Поточні пасиви}}{\text{Активи}}$$

$$2021 \text{ рік} - 2708 / 3680 = 0,74$$

$$2022 \text{ рік} - 4619 / 6926 = 0,67$$

$$2023 \text{ рік} - 8546 / 9131 = 0,94$$

Частка боргового фінансування в загальній структурі активів відображається через коефіцієнт заборгованості. Існує обернена залежність між цим показником та фінансовим левериджем - менше значення коефіцієнта вказує на нижчий рівень фінансового важеля.

Згідно зі стандартами ЄБРР, цей коефіцієнт має утримуватися нижче позначки 0,7. Аналізоване підприємство демонструє значне перевищення

цього нормативу, що сигналізує про надмірну залежність від зовнішнього фінансування та вказує на проблеми з фінансовою стійкістю.

Другим важливим індикатором виступає коефіцієнт співвідношення довготермінових зобов'язань до власного капіталу. Цей показник демонструє пропорцію між довгостроковими позиками та власними коштами підприємства. Розрахунок здійснюється за такою формулою:

$$\text{Співвідношення довгострокових зобов'язань і власного капіталу} = \frac{\text{Довгострокові пасиви}}{\text{Власний капітал}}$$

Для оцінки здорового фінансового стану компанії співвідношення довгострокових зобов'язань до власного капіталу повинно бути менше одиниці.

На підприємстві відсутні довгострокові пасиви, тому розрахунок та аналіз даного показника неможливий.

Таким чином, показники заборгованості підприємства не відповідають нормам і оцінюються як критичні.

Таблиця 3.5 – Структура власних та позикових коштів, що формують майно підприємства

Показники	На 1.01.21		На 1.01.22		На 1.01.23		Темп росту, %
	Тис.грн.	%	Тис.грн.	%	Тис.грн.	%	
Усього майна	3680	100	6926	100	9131	100	248,1
У т.ч.							
1. Власні засоби	972	26,41	2307	33,31	585	6,41	60,2
З них:							
1.1. Наявність власних оборотних коштів	-	-	-	-	-	-	-
2. Позикові засоби	2708	73,59	4619	66,69	8546	93,59	315,6
З них:							
2.1. Довгострокові позики	0	0	0	0	0	0	-
2.2. Короткострокові позики	748	20,33	2189	31,61	4512	49,41	603,2
2.3. Кредиторська заборгованість	1960	53,26	2430	35,08	4034	44,18	205,8

3.6.1.3. Аналіз рентабельності

Для аналізу рентабельності підприємства використовувалася система показників “Каскад” (модель Дюпона), приведена на рис. 3.2. Мета фінансового аналізу методом “Каскад” – одержати уявлення про основні фінансові результати діяльності підприємства.

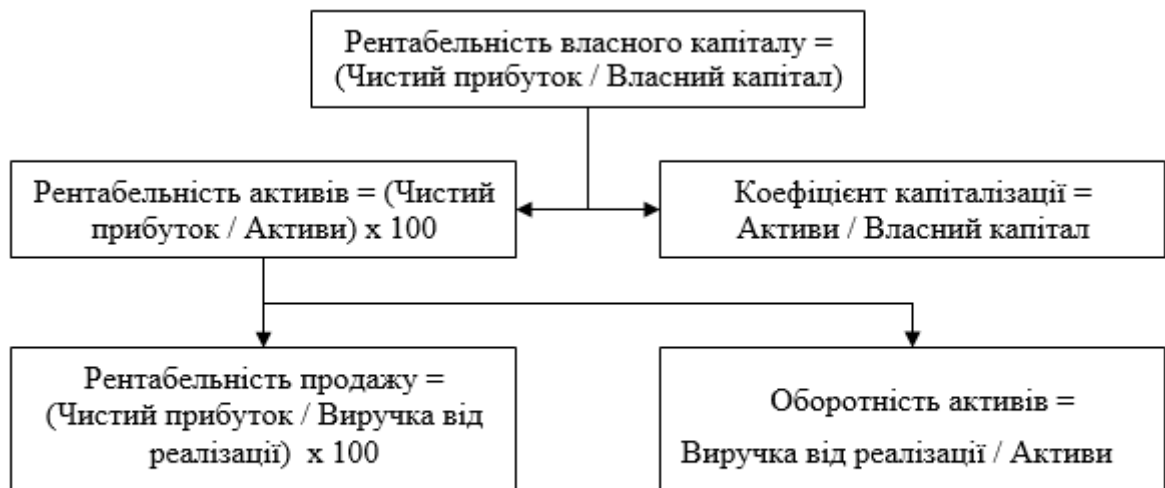


Рисунок 3.2 – Метод Дюпона.

1. Показник рентабельності власного капіталу вимірює результативність використання вкладених коштів, показуючи розмір прибутку на кожну інвестовану одиницю.. Основна мета менеджменту полягає в досягненні максимально можливого значення цього показника. Нормальним вважається рентабельність не менш 20%.

$$2022 \text{ рік} - 8139 \times 100 / 16395 = 496, \%$$

$$2023 \text{ рік} - 905 \times 100 / 1446 = 62,6 \%$$

2. Показник рентабельності активів ефективність управління активами підприємства. Задовільною вважається рентабельність не менш 14%.

$$2022 \text{ рік} - 8139 \times 100 / 5303 = 153,5 \%$$

$$2023 \text{ рік} - 905 \times 100 / 8028 = 11,3 \%$$

Таким чином, рентабельність зменшилася з 153,5% до 11,3% і на кінець 2023 року є меншим за нормальне значення, що характеризує негативні зрушення у використанні активів підприємства.

3. Коефіцієнт капіталізації характеризує співвідношення власних коштів та активів підприємства. Нормальним вважається рівень коефіцієнту не менш ніж 1,43.

$$2022 \text{ рік} - 5303 / 16395 = 3,23$$

$$2023 \text{ рік} - 8028 / 1446 = 5,55$$

Коефіцієнт капіталізації має достатньо високий рівень, це вказує на зниження питомої ваги власних засобів у формуванні активів підприємства.

4. Показник рентабельності продажів відображає частину чистого прибутку у загальному обсязі виручки за поточних ринкових умов. На розвинених ринках прийнятним вважається рівень у 30%. Проте в українських реаліях, враховуючи значне податкове навантаження, достатнім вважається показник від 15%.

$$2022 \text{ рік} - 8139 \times 100 / 51159 = 15,9\%$$

$$2023 \text{ рік} - 905 \times 100 / 37538 = 2,4\%$$

Аналіз досліджуваного періоду виявив істотне падіння рентабельності продажів, що вказує на погіршення ефективності діяльності підприємства. Це зниження пов'язане зі скороченням обсягів реалізації внаслідок кризових явищ.

5. Оборотність активів характеризує співвідношення між активами і виручкою підприємства. Нормальним вважається оборотність не менш ніж 0,47.

$$2022 \text{ рік} - 51159 / 5303 = 9,65$$

$$2023 \text{ рік} - 37538 / 8029 = 4,68$$

Оборотність активів є більшою за нормативне значення, але в динаміці спостерігається зниження ефективності застосування оборотних засобів більш ніж в 2 рази.

3.6.1.4. Аналіз ліквідності

Ліквідність – здатність підприємства у встановлений термін розрахуватися за своїми зобов'язаннями шляхом перетворення усіх активів у кошти. Показники ліквідності мають абсолютне і відносне вираження.

Величина чистого оборотного капіталу визначається по формулі:

$$\text{Чистий оборотний капітал} = \text{Оборотний капітал} - \text{Короткострокові зобов'язання.}$$

$$2021 \text{ рік} - 2966 - 2708 = 258 \text{ тис.грн.}$$

$$2022 \text{ рік} - 5009 - 4619 = 390 \text{ тис.грн.}$$

$$2023 \text{ рік} - 7552 - 8546 = -994 \text{ тис.грн.}$$

Даний показник демонструє спроможність компанії виконувати свої короткострокові фінансові зобов'язання.

Станом на кінець 2023 року індикатор показує негативне значення, що свідчить про дефіцит оборотних активів для забезпечення погашення поточних зобов'язань підприємства.

Альтернативним способом оцінки є поточний коефіцієнт покриття, який визначається наступним чином:

$$\text{Поточний коефіцієнт покриття} = \text{Поточні активи} / \text{Поточні пасиви.}$$

Нормальним вважається значення коефіцієнта більше 1,5.

$$2021 \text{ рік} - 2966 / 2708 = 1,095$$

$$2022 \text{ рік} - 5009 / 4619 = 1,084$$

$$2023 \text{ рік} - 7552 / 8546 = 0,884$$

За аналізуємий період, значення даного показника у динаміці постійно зменшується і на кінець 2023 року є значно меншим за нормативний рівень. Це також свідчить про погіршення ліквідності підприємства.

Активи, що характеризуються високою ліквідністю, представляють собою ту частину оборотного капіталу підприємства, яка може бути оперативно конвертована в грошові кошти та спрямована на погашення короткотермінових боргових зобов'язань. Він розраховується в такий спосіб:

Ліквідні активи = Оборотний капітал – Товарно-матеріальні запаси.

2021 рік – $2966 - 1019 = 1947$ тис.грн.

2022 рік – $5009 - 318 = 4691$ тис.грн.

2023 рік – $7552 - 4696 = 2856$ тис.грн.

Таким чином, питома вага ліквідних оборотних активів у структурі оборотних коштів зменшилася, це вказує на зниження ліквідності підприємства.

Еквівалентом даного показника є “кислотний тест”. Він визначається по формулі:

Коефіцієнт кислотного тесту = $(\text{Кошти} + \text{Цінні папери} + \text{Розрахунки з дебіторами}) / \text{Поточні пасиви}$

Цей показник повинний бути не нижчий 1, коефіцієнт кислотного тесту характеризує стан підприємства стосовно його платоспроможності та ліквідності.

2021 рік – $1947 / 2708 = 0,72$

2022 рік – $4691 / 4619 = 1,02$

2023 рік – $2856 / 8546 = 0,33$

Значення даного показника є вкрай низьким. У 2023 році тільки 33% зобов’язань підприємство могло виконати за рахунок більш ліквідних активів.

Отже, отримані показники вказують на незадовільний рівень ліквідності підприємства.

3.6.1.5. Аналіз ймовірності банкрутства

Для аналізу ймовірності банкрутства використовуємо показник Z-рахунку (показник Альтмана). Він визначається на основі статистичного методу, названого “аналізом безлічі дискримінант” і визначає рівень потенційного банкрутства. На основі даного показника визначаються три зони банкрутства:

1 – компанії в “безпечній зоні” з $Z > 2,99$

2 – компанії в “зоні невизначеності” з $1,81 < Z < 2,99$

3 – компанії в “зоні ризику” з $Z < 1,81$.

При розрахунку використовується п’ять коефіцієнтів:

$$X1 = \text{Поточні активи} / \text{Активи}$$

$$62785 / 8029 = 0,782$$

$$X2 = \text{Нерозподілений прибуток} / \text{Активи}$$

$$1446 / 8029 = 0,18$$

$$X3 = \text{Балансовий прибуток} / \text{Активи}$$

$$1044 / 8029 = 0,13$$

$$X4 = \text{Чистий прибуток} / (\text{Довгострокові пасиви} + \text{Поточні пасиви})$$

$$905 / 6583 = 0,137$$

$$X5 = \text{Чистий обсяг реалізації} / \text{Активи}$$

$$37538 / 8029 = 4,675$$

Загальний показник Альтмана визначається за формулою:

$$Z = 1,2X1 + 1,4X2 + 3,3X3 + 0,6X4 + X5.$$

Ймовірність банкрутства оцінюємо за даними 2023 року.

$$Z = 1,2 \times 0,782 + 1,4 \times 0,18 + 3,3 \times 0,13 + 0,6 \times 0,137 + 4,675 = 6,4.$$

Таким чином, на даний час підприємство знаходиться в „безпечній зоні”.

3.6.1.6. Аналіз оборотності поточних активів

$$\text{Оборотність ТМЗ} = \text{Чистий обсяг продажу} / \text{ТМЗ}$$

Цей показник вважається гарним, якщо він є більшим 3.

$$2022 \text{ рік} - 51159 / 668,5 = 76,5$$

$$2023 \text{ рік} - 37538 / 2507 = 14,9$$

дана тенденція до зниження оборотності товарно-матеріальних цінностей є негативною.

Для оцінки якості дебіторської заборгованості застосовують показник терміну її погашення, який обчислюється за певною формулою:

$$\text{Термін погашення дебіторської заборгованості} = 360 / \text{Оборотність дебіторської заборгованості}$$

$$2022 \text{ рік} - 360 / 16,74 = 22 \text{ дні}$$

$$2023 \text{ рік} - 360 / 10,93 = 33 \text{ дні}$$

Збільшення терміну погашення дебіторської заборгованості є негативною тенденцією, яка може негативно вплинути на фінансовий стан підприємства.

З основних результатів аналізу фінансового стану підприємства можна зробити висновок, що воно має значний виробничий потенціал, і його ефективне використання можливе завдяки залученню інвестиційних коштів. На даний момент для випуску продукції необхідне залучення додаткових кредитних ресурсів для закупівлі газу, що є необхідною складовою технологічного процесу.

3.6.2. Визначення витрат на виробництво

На основі даних вартості сировини, енергоносіїв та інших витрат у таблиці 3.6. представлено розрахунок витрат на випуск одиниці продукції. В основу розрахунків покладено реальні і планові дані по випуску продукції в період безпосереднього функціонування підприємства.

Таблиця 3.6 – Витрати на виробництво одиниці продукції

Статті витрат	Од. виміру	У розрахунку на 1 м ³		
		К-ть	Ціна, грн.	Сума, грн.
1. Сировина та основні матеріали:				
Глина	Т	0,78	120	93,60
Шлак червоний	Т	0,014	98,45	1,38
Допоміжні матеріали	Кг	9,2	6	55,20
Вода	М ³	0,09	31	2,79
Разом				152,97
Паливо (газ)	М ³	26,3	13,2	347,16
Електроенергія	КВт/год	8,1	2,64	21,38
Заробітна плата основних робітників				86,00
Додаткова заробітна плата (15%)				12,90
Відрахування на страхування, 37%				36,59
Витрати на утримання устаткування, 63%				62,31
Цехові витрати, 80%				79,12
Загальнозаводські витрати, 30%				29,67
Разом виробнича собівартість				828,10
20% (рентабельність)				165,62
Разом відпускна ціна				993,72
Ціна реалізації з урахуванням ПДВ				1160,00

Змінні витрати на пряму залежать від обсягів виробництва і будуть представлені нижче в таблицях розрахунку прогнозного прибутку та руху грошових потоків.

3.6.3. Прогноз обсягів реалізації

Прогноз обсягів реалізації ґрунтується на основі даних про випуск продукції за час функціонування товариства. За 1,5 місяці роботи підприємство виготовляє 7 тис.м³ керамзитного гравію. Завдяки комплексному аналізу ринків збуту продукції, а також наявним договорам на постачання керамзиту плануємо обсяги випуску продукції на термін виконання інвестиційного проекту (табл. 3.7). даний обсяг виробництва можливий за умови ефективної роботи служби маркетингу по збуту продукції.

Таблиця 3.7 – Прогнозні обсяги виробництва та реалізації продукції

Квартал, рік	Обсяг виробництва, м ³	Ціна за 1 м ³	Сума, тис.грн.
2 квартал 2024р.	23748	1160,00	27547,74
3 квартал 2024р.	19356	1160,00	22453,01
4 квартал 2024р.	16820	1160,00	19511,24
1 квартал 2024р.	14040	1160,00	16286,43
2 квартал 2025р.	17520	1160,00	20323,24
3 квартал 2025р.	14400	1160,00	16704,03
4 квартал 2025р.	14614	1160,00	16952,27
1 квартал 2026р.	15292	1160,00	17738,76

Середній обсяг виробництва продукції – 5267 м³ на місяць, що складає 63200 м³ у рік. Цей показник складає близько 60% проектної потужності виробництва.

3.6.4. Інвестиційний план

Інвестиційні витрати проекту представлені в таблиці 3.6. У якості власних засобів підприємство надає оборотні кошти, до складу яких входять товарно-матеріальні запаси, розрахунки з дебіторами та інші. Здійснення проекту підприємство планує виконувати на власних виробничих потужностях.

Таблиця 3.8 – Інвестиційні витрати

Статті інвестиційних витрат	Власні засоби, тис.грн.	Позикові засоби, тис.грн.
1. Будівельно-монтажні роботи		3000
2. Оборотні кошти	1755	1245
Усього	1755	6000

Позикові кошти в розмірі 6000 тис.грн. планується використовувати для закупівлі необхідного для виробництва продукції газу, матеріалів, обладнання.

Одержання позикових коштів планується здійснити одноразовим платежем на початок 2024 року.

Плановий термін повернення позикових коштів складає 2 роки з виплатою 60% річних, і відстрочкою по погашенню основного боргу на 24 місяці, тобто погашення кредиту планується здійснити наприкінці проекту. Виплата відсотків на непогашену суму передбачається щоквартально.

План використання і повернення кредиту наведено у таблиці 3.9 (дод. В).

3.6.5. Аналіз ефективності проекту

Оцінка ефективності проектних рішень охоплює кілька аспектів, найважливіші з яких засновані на концепціях альтернативної теперішньої і майбутньої вартості грошей, як обмеженого економічного ресурсу, розходжень інтересів і цілей власника (ініціатора) проекту і його інвестора, що виявляються у використанні різних показників ефективності і доцільності проекту. Ці показники можуть бути отримані шляхом зіставлення вигод і витрат проекту, приведені до єдиної грошової оцінки шляхом дисконтування.

Комплексна оцінка фінансової стійкості проекту здійснюється через розрахунок таких показників:

- а) чистої приведеної вартості (цінності) проекту;
- б) коефіцієнта вигоди до витрат;
- в) терміну окупності витрат.

Чистий грошовий потік, розрахований шляхом дисконтування, наведений у таблиці 3.10.

Таблиця 3.10 – Розрахунок чистої приведеної вартості

Період	Повернення інвестицій	Вигоди, тис.грн	Поточні витрати, тис.грн	Чисті вигоди тис.грн	Коефіцієнт поточної вартості при ставці дисконту 18,2%	Дисконтовані вигоди тис.грн	Баланс на кінець періоду
						6000	
2024 рік		57926,70	47949,37	9977,33	0,847	8450,8	2450,80
2025 рік		58555,03	55977,40	2577,63	0,718	1850,74	4301,54
1-й квартал 2026 року	6000,00	14782,31	10022,37	-1240,06	0,609	-755,19	3546,35
NVP				=	9546,35		

Результати розрахунків свідчать, що чиста приведена вартість проекту має позитивне значення і дорівнює 9546,35 тис.грн.

Коефіцієнт вигоди/витрати становить:

$$B / C = 131264,04 / 113949,13 = 1,12$$

Оскільки даний коефіцієнт є більшим за 1, можна вважати, що даний проект є вигідним також і для інвестора.

Період окупності витрат дорівнює:

$$T_{ок} = 6000 / 9546,35 = 0,63 \text{ року}$$

Так як період окупності менший за нормативний $T_n=6,67$ р., то запропонований проект доцільно впровадити у виробництво.

ВИСНОВКИ

Узагальнюючи вищевикладене, можна зробити ряд висновків, які характеризують взаємопов'язаний комплекс практичних рекомендацій щодо вдосконалення організаційно-економічного механізму регулювання інвестування та його активізації, головними з яких є:

- у сфері державного регулювання - посилення регулювання взаємодії фінансового, промислового, венчурного й інших капіталів в інвестиційній сфері та забезпечення формування й розвитку ринкових механізмів їх дії; посилення інтеграції банківського та промислового капіталів, стимулювання створення корпоративних структур холдингового типу та промислово-фінансових груп;

- необхідно модернізувати державну інвестиційну політику через: Впровадження нових механізмів державного інвестування, включаючи спільне фінансування проектів, пільгове кредитування та емісію цінних паперів. Для підвищення ефективності державних інвестицій важливо: проводити конкурсний відбір підрядників для будівництва, запровадити систему відповідальності за порушення будівельних контрактів, перейти від прямого бюджетного фінансування до кредитної форми підтримки;

- на макроекономічному рівні потрібно: Спланувати майбутні обсяги інвестицій з урахуванням усіх потенційних джерел фінансування. При цьому важливо: визначити ключові галузі та напрямки для інвестування, включаючи науково-технічні програми та фундаментальні дослідження, що отримують бюджетне фінансування; забезпечити цільове спрямування бюджетних коштів усіх рівнів та кредитів під державні гарантії у пріоритетні галузі економіки.;

- у сфері кредитування - посилення контролю за банківськими установами з наданням іноземних кредитів під державні гарантії, в законодавчому врегулюванні питань майнової відповідальності

позичальників, в тому числі передбачити обов'язковість страхування кредитів, наданих під гарантії Уряду;

- у сфері амортизаційної політики - здійснення лібералізації формування і використання амортизаційного фонду, створення на основі пільг додаткових інвестиційних ресурсів, проведення моніторингу і контролю за ефективним використанням коштів відтворення основного капіталу;

- у сфері приватизації – розширення продажу акцій під інвестиційні зобов'язання та посилення контролю за їх виконанням; збільшення коштів на цілі інвестування на основі введення відповідних умов приватизації; дозволити погашення заборгованості товариства за рахунок доходів від приватизації з одночасним наданням податкових пільг та кредиту.

У інвестиційній політиці підприємства надзвичайно важливо приймати обґрунтовані рішення щодо структури інвестицій, що відображає співвідношення між довгостроковими витратами на просте і розширене відтворення основних фондів з одного боку, та формами виключно розширеного відтворення (технічне переозброєння, реконструкція, розширення діючих підприємств, нове будівництво) з іншого. Основна тенденція зміни цієї інвестиційної структури в Україні за останні роки полягає у значному зростанні частки витрат на технічне переозброєння і реконструкцію діючих підприємств у більшості галузей виробничої сфери.

Протягом аналізованого періоду загальна сума капіталу зросла на 2205 тис. грн. Це сталося завдяки збільшенню необоротних активів на 2543 тис. грн (50,77%) та зменшенню оборотних активів на 338 тис. грн. Темпи зростання оборотних активів значно перевищують темпи зменшення необоротних, що призвело до незначних структурних змін. На 1 січня 2022 року частка необоротних активів становила 27,67%, тоді як оборотних – 72,33%.

Як показують розрахунки, за період 2022-2023 року наявність власних оборотних коштів знизилась на 1722 тис.грн. або на 74,6%, а позикового зросла на 3927 тис.грн., або на 106 %. Отже, для ефективної діяльності ТОВ "Владанд"

не вистачає власних оборотних коштів, і підприємству потрібно залучати кредити.

Бізнес-план – це документ, що містить систему узгоджених заходів і дій, спрямованих на досягнення максимального прибутку в результаті реалізації підприємницької ідеї.

Продукція підприємства є одним з основних компонентів для виробництва будівельних матеріалів. Споживачами є підприємства по випуску будівельних матеріалів і приватні особи. Основними споживачами передбачаються підприємства по випуску будівельних матеріалів (близько 80%). Оплата за продукцію може здійснюватися як за готівковий так і безготівковий рахунок.

Керамзитний завод розташований за межею населеного пункту м. Ладжижина, та не завдасть негативного впливу на екологічний стан міста.

Сировинною базою для виробництва керамзитового гравію є Грушевський кар'єр, розташований на Грушевсько-Басанській ділянці Нікополь-Марганцевського басейну Дніпропетровської області. Сировина (глина) доставляється на підприємство залізничним транспортом.

Здійснений аналіз дозволив зробити висновок, що рентабельність зменшилася з 153,5% до 11,3% і на кінець 2023 року є меншим за нормальне значення, що характеризує негативні зрушення у використанні активів підприємства.

На кінець 2023 року ліквідність має від'ємне значення. Це свідчить про те, що підприємство відчуває брак коштів для покриття своїх зобов'язань за рахунок наявних оборотних активів.

Загальний показник Альтмана свідчить, що на даний час підприємство знаходиться в „безпечній зоні”.

На основні результатів аналізу фінансового стану підприємства зробимо висновок, що підприємство має великий виробничий потенціал і ефективно його використання можливе за рахунок залучення інвестиційних коштів. На даний момент для випуску продукції необхідне залучення

додаткових кредитних ресурсів для закупівлі газу, що є необхідною складовою технологічного процесу.

Позикові кошти в розмірі 6000 тис.грн. планується використовувати для закупівлі необхідного для виробництва продукції, газу, матеріалів, обладнання.

Одержання позикових коштів планується здійснити одноразовим платежем у 2024 року.

Плановий термін повернення позикових коштів складає 2 роки з виплатою 60% річних, і відстрочкою по погашенню основного боргу на 24 місяці, тобто погашення кредиту планується здійснити наприкінці проекту. Виплата відсотків на непогашену суму передбачається щоквартально.

Результати розрахунків свідчать, що чиста приведена вартість проекту позитивна і дорівнює 9546,35 тис.грн.

Коефіцієнт вигоди/витрати становить:

$$B / C = 131264,04 / 113949,13 = 1,12$$

Оскільки даний коефіцієнт є більшим за 1, можна вважати, що даний проект є вигідним також і для інвестора.

Період окупності витрат дорівнює:

$$T_{ок} = 6000 / 9546,35 = 0,63 \text{ року}$$

Так як період окупності менший за нормативний $T_n=6,67$ р., то запропонований проект доцільно впровадити у виробництво.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аналіз інвестиційних проєктів: Конспект лекцій. – К.: МАУП, 2002. – 128 с.: іл. – Бібліогр.: с. 125.
2. Федоренко В. Г., Гойко А. Ф. Інвестознавство: Підручник / За наук. ред. В. Г. Федоренка. – К.: МАУП, 2000.
3. Кропельницька С.О., Цигилик І.І. Аналіз і розробка інвестиційних проєктів: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2008. – 174 с.
4. Мойсеєнко І., Ревак І., Миськів Г., Чапляк Н. Інвестиційний аналіз : навч. посіб. Львів : ЛьвДУВС, 2019. 276 с
5. Гуляєва Н. М., Вавдійчик І. М., Яценко І. В. Інвестиційний менеджмент. Київ : КДТЕУ, 2010. 54 с.
6. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. – К.: МП “ИТЕМ” ЛТД, “Юнайтед Лондон Трейд Лимитед”, 1995. – 448 с.
7. Богоявленська Ю.В. Проектний аналіз: Навч.пос.для вузів. – К: Конкорд, 2006. – 336с.
8. Верба В. А., Завгородніх О. А. Проєктний аналіз. Київ : КНЕУ, 2000. 322 с. URL: [http://shron1.chtyvo.org.ua/Boiarko_Iryna/ Investytsiinyi_analiz.pdf](http://shron1.chtyvo.org.ua/Boiarko_Iryna/Investytsiinyi_analiz.pdf)
9. Гура О. Л., Степанова І. В. Інвестиційний аналіз (модульний курс): навч. посібник. Одеса : ТОВ «Ольтон». 2010. 210 с.
10. Інвестування : підручник / за ред. Л. О. Омелянович. Київ : Знання, 2012. 278 с.
11. Методологія аналізу реальних і фінансових інвестицій підприємства : монографія / Н. М. Гаркуша, Т. О. Сідорова, Н. Б. Кащенко та ін. Харків : ХДУХТ, 2010. 324 с.
12. Щукін Б. М. Аналіз інвестиційних проєктів. Київ : МАУП. 2002. 129 с.
13. Попова Н. В. Проектний аналіз: підручник / Н. В. Попова. –Х.: ХНАДУ, 2016.–175с.

- 14.Рижиков В.С. Проектний аналіз: навч. посібник / В.С. Ри-жиков, М.М. Яковенко, О.В. Латишева та ін. –Центр навчальної літератури, 2007. – 384 с.
- 15.Афанасьєв М.В. Проектний аналіз : конспект лекцій / М.В.Афанасьєв, І. Я. Іпполітова ; Харк. нац. екон. ун-т. –Х., 2008. –260с.
- 16.Брігхем Є.Ф. Основи фінансового менеджменту . – К.: Молодь, 1997. – 1000 с.
- 17.Жигалкевич Ж.М., Кам'янська О.В. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти спеціальності 073 «Менеджмент». Київ : КПП ім. Ігоря Сікорського, 2022. 214 с.
- 18.Коваленко Л.О., Ремньова Л.М. Фінансовий менеджмент: навчальний посібник, 3-тє видання. Київ: Знання, 2008. 483 с
- 19.Кривов'язюк І.В. Антикризове управління підприємством : навчальний посібник. 3-тє видання, доповн. і переробл. Київ : Видавничий дім “Кондор”, 2020. 396 с.
- 20.Митяй О.В. Проектний аналіз: навч. посіб. Київ: Знання, 2011. 311 с.
- 21.Шелудько В.М. Фінансовий менеджмент: Підручник. 2-ге вид. Київ: Знання, 2013. 375 с.
- 22.Управление проектом. Основы проектного управления: ученик. кол. авт.; под ред. Проф. М.Л. Разу. М.: КНОРУС, 2006. 768 с.
- 23.Трілленберг Вілморід. Проектний менеджмент. Конспект лекцій і семінарів. Тернопіль: Економічна думка, 2002. 96 с
- 24.Тарасюк Г.М. Управління проектами. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. К.: Каравелла, 2004. 344с.
- 25.«Про інвестиційну діяльність» Закон УкраїниРозпорядженняНаціональної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг від 05.06.2014 № 1772 .URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0885-14#Text>
- 26.Батенко Л.П., Загородніх О.А., Міщинська В.В. Управління проектами: Навч. Посібник. К.: КНЕУ, 2005. 231 с.

27.Гончаренко О.М. Управління ризиками в процесі реалізації інвестиційного проекту. Вісник соціально-економічних досліджень №36, 2013, С.41- 45.

28.Гончаренко О.М. Управління ризиками в процесі реалізації інвестиційного проекту. Вісник соціально-економічних досліджень №36, 2013, С.41- 45.

29.Ілляшенко С.М. Економічні ризик: .Навчальний посібник. 2-ге вид., доп. перероб. К.: Центр навчальної літератури, 2004. 220с.

30.Коцюба О.С. Моделювання ризику інвестиційної діяльності// Фінанси України. - 2004. - № 7. - с 56-57.

31.Бутинець Т.А., Чижевська Л.В., Береза С.Л. Бухгалтерський облік: нав.пос./ За ред.проф. Ф.Ф.Бутинця.-Житомир: ЖІТІ, 2001.-672с.

32.Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. С.Ф. Покропивного. – К.: КНЕУ, 2000. – 528 с.

33.Економічний аналіз. Навч. посіб. за ред.проф. Ф.Ф.Бутинця.- Житомир: ПП «Рута», 2003. – 668 с.

34.Загородній А., Стадницький Ю. Менеджмент реальних інвестицій: Навчальний посібник. – К.: Знання, 2000. – 209 с.

35.Закон України “Про господарські товариства” від 19 вересня 1991 року № 1576 // Все про бухгалтерський облік. – 1999. – 29 березня. – с. 18 – 29.

36.Закон України “Про інвестиційну діяльність” від 18 вересня 1991 року // Відомості Верховної Ради України. – 1992. - № 10. – с. 138.

37.Ізмайлова К.В. Фінансовий аналіз: Навч.посібник. – К.: МАУП, 2000. – 152 с.

38.Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: Монографія. – К.: КНЕУ, 2001. – 387 с.

39.Чорна М.В. Проектний аналіз: Навч.пос.для вузів. – Харків: Консул, 2003. – 228 с.

ДОДАДКИ

Таблиця 2.2 – Аналіз оборотних активів ТОВ “Владанд”

Показник	На 1.01.22.		На 1.01.23.		Відхилення	
	Тис.грн..	%	Тис.грн..	%	Абсолютне	Зміни у структурі, %
Матеріальні запаси та НВП	120	2,4	4374	57,92	+4254	+55,52
Готова продукція і товари	198	3,95	322	4,26	+124	+0,31
Усього матеріальних оборотних засобів	318	6,35	4696	62,18	+4378	+55,83
Дебіторська заборгованість	4334	86,52	2533	33,54	- 1801	- 52,98
Грошові кошти та їх еквіваленти	100	2,0	151	2,0	+ 51	0
Інші оборотні активи	253	5,05	172	2,28	- 81	- 2,77
Витрати майбутніх періодів	4	0,08	-	-	- 4	- 0,08
Усього оборотних активів	5009	100	7552	100	+2543	+50,77

Таблиця 2.5 – Оцінка запасу фінансової стійкості (зони безпечності) підприємства.

Показники	2022 рік	2023 рік	Відхилення
Виручка від реалізації, тис.грн..	61391	45076	- 16345
Повна собівартість реалізованої продукції, тис.грн..	35584	28963	- 6621
Прибуток, тис.грн..	8139	905	- 7234
Змінні витрати, тис.грн..	34588	23708	- 10880
Умовно-постійні витрати, тис.грн..	3471	5255	+1784
Маржинальний дохід, тис.грн.	26803	21332	- 5471
Частка маржинального доходу,%	43,66	47,36	+ 3,72
Поріг рентабельності, тис.грн..	7950	11096	+ 3146
Запас фінансової стійкості:			
- тис.грн..	53441	33950	- 19491
- %	87,0	75,4	- 11,6

Додаток В

Таблиця 3.9 – Схема використання і повернення кредиту

Показники	2-й квартал 2024р.	3-й квартал 2024р.	4-й квартал 2024р.	1-й квартал 2025р.	2-й квартал 2025р.	3-й квартал 2025р.	4-й квартал 2025р.	1-й квартал 2026р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Виручка від реалізації робіт, послуг	27547,74	22453,01	19511,24	16286,43	20323,24	16704,03	16952,27	17738,76
ПДВ	4591,27	3742,15	3251,86	2714,39	3387,19	2783,99	2825,37	2956,45
Виручка за вирахуванням ПДВ	22956,47	18710,85	16259,38	13572,04	16936,05	13920,04	14126,91	14782,31
ВСЬОГО	22956,47	18710,85	16259,38	13572,04	16936,05	13920,04	14126,91	14782,31
Витрати на виробництво, всього	15452,78	17022,37	15474,22	12868,32	16288,83	13333,33	13486,93	10022,37
У т.ч.:								
Сировина та матеріали	10009,60	11320,60	10094,70	7141,50	10023,40	7771,70	8174,20	5414,20
Комерційні витрати	2120,60	2357,50	1959,60	2327,60	2764,60	2198,80	2028,60	1826,20
Витрати на оплату праці	414,00	503,70	496,80	496,80	529,00	529,00	459,80	494,50
Нарахування до соціальних фондів	153,18	186,37	183,82	183,82	195,73	195,73	170,13	182,97
Транспортні витрати	492,20	540,50	650,90	586,50	671,60	621,00	558,90	602,60
Загальнозаводські витрати	1244,30	1336,30	1361,60	1384,60	1354,70	1269,60	1357,00	765,90
Відсотки за кредит	837,20	411,70	377,20	377,20	377,20	377,20	377,20	377,20
Інші витрати	43,70	66,70	50,60	69,00	71,30	66,70	57,50	55,20
Амортизаційні відрахування	138,00	299,00	299,00	301,30	301,30	303,60	303,60	303,60
Погашення суми кредиту								6000,0