

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**ІНЖЕНЕРНИЙ НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ІМ. Ю.М. ПОТЕБНІ**  
**ЗАПОРІЗЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Кафедра промислового та цивільного будівництва**

**Кваліфікаційна робота/проект**

другий магістерський рівень  
(рівень вищої освіти)

на тему: Інвестиційний проєкт будівництва житлової будівлі  
ВАТ «БУДЕНЕРГО-ЗАПОРІЖЖЯ»

Виконав: студент 2 курсу, групи 8.1922-пцб-2  
спеціальності 192 Будівництво та цивільна інженерія  
(код і назва спеціальності)

освітньої програми промислове і цивільне будівництво  
(код і назва освітньої програми)

Балазан Яків Сергійович  
(прізвище та ініціали)

Керівник доц., к.т.н., Мішук К.М.  
посада, вчене звання, науковий ступінь, прізвище та ініціали

Рецензент проф., д.т.н. Банах В.А.  
посада, вчене звання, науковий ступінь, прізвище та ініціали

Запоріжжя  
2023



4. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень) 8 листів

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Розділ 1	Шокарев Є.О.		
Розділ 2	Шокарев Є.О.		
Розділ 3	Шокарев Є.О.		
Розділ 4	Шокарев Є.О.		

7. Дата видачі завдання \_\_\_\_\_

### КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Пр
1.	Ефективність інвестиційного проекту: принципи, зміст та методи оцінки		
2.	Аналіз фінансового стану ВАТ «БУДЕНЕРГО-ЗАПОРІЖЖЯ»		
3.	Інвестиційний проект будівництва житлового будинку ВАТ «БУДЕНЕРГО-ЗАПОРІЖЖЯ»		

Студент

(підпис)

Керівник роботи/проекту

(підпис)

Нормоконтроль пройдено  
Нормоконтролер

(підпис)

Балазан Я.С.  
(прізвище та ініціали)

Міщук К.М.  
(прізвище та ініціали)

Данкевич Н.О.  
(прізвище та ініціали)

## АНОТАЦІЯ

Балазан Яків Сергійович. Інвестиційний проєкт будівництва житлової будівлі ВАТ «БУДЕНЕРГО-ЗАПОРІЖЖЯ».

Кваліфікаційна випускна робота для здобуття ступеня вищої освіти магістра за спеціальністю 192 Будівництво та цивільна інженерія, науковий керівник К.М. Мішук. Інженерний навчально-науковий інститут ім. Ю.М. Потебні Запорізького національного університету, кафедра промислового та цивільного будівництва, 2023.

Однією з важливих галузей національної економіки є розвиток будівельного сектора. Будівництво являється капіталомісткою галуззю для довгострокових інвестицій, а більшість українських будівельних компаній не мають достатніх власних коштів для виконання проєктів будівництва. На будівельному ринку існує безліч різноманітних ризиків, які пов'язані з діяльністю підрядників та замовників. Таким чином, створюються умови для несумлінного відношення з боку учасників будівельних процесів до виконання прийнятих на себе зобов'язань, у тому числі зобов'язань з платіжної дисципліни. В умовах політичної та економічної невизначеності навіть ті інвестиційно-кредитні інститути, які мають змогу фінансувати, скоротили обсяги інвестицій до мінімального значення.

Тому на сьогоднішній день основним завданням інвестиційної політики в будівельній галузі є знаходження тих основних напрямків, які дозволять підтримувати темп її економічного зростання.

Першочерговим фактором зростання будівництва житла залишається процес інвестування. Серед необхідних факторів привабливості фінансування житлового будівництва українські та іноземні інвестори називають доступ України до фінансових ринків (високі процентні ставки за кредитами істотно обмежують надходження інвестицій); мобільність робочої сили; захист прав

інтелектуальної власності; захист прав споживачів; впровадження цифрових технологій; соціальну відповідальність підприємств; наявність платоспроможного попиту, а також ефективне функціонування механізмів фінансування.

Вдосконалення правової основи та нормативної бази здійснення фінансування будівництва; реалізація заходів щодо зниження ризиків, пов'язаних з довгостроковим кредитуванням; створення системи іпотечного кредитування, для підтримки рівня ліквідності забудовників, забезпечення та ефективного розподілу кредитних ресурсів; прийняття додаткових заходів щодо заохочення участі комерційних банків в іпотечному кредитуванні повинні створити додаткові стимули для збільшення обсягів житлового будівництва.

Ключові слова: інвестиційний проєкт, фінансові ресурси, стратегій розвитку підприємства, маркетинговий план, закритий цикл будівництва, технологія панельного будівництва.

## ABSTRACT

Balazan Yakov Sergiyovich. Investment project for the housing development of VAT "BUDENERGO-ZAPORIZHZHYA".

Qualified graduation work to achieve a higher level of master's degree in the specialty 192 Life and civil engineering, scientific ceramics specialist K.M. Mishuk. Engineering Basic Science Institute named after. Yu.M. Proceedings of the Zaporizhzhya National University, Department of Industrial and Civil Life, 2023.

One of the important goals of the national economy is the development of the housing sector. The future is a capitalist waste for long-term investments, and most Ukrainian capital companies do not have sufficient capital to finance capital projects. In the current market, there are a number of different risks associated with the activities of contractors and contractors. In this manner, minds are formed for unquestionable cooperation with the participants in everyday processes until the end of the duties they have accepted, including duties related to payment discipline. In the minds of political and economic insignificance, those investment credit institutions that can finance have reduced investment obligations to a minimum value.

Therefore, today the main objectives of the investment policy in the future are to find the main directions that will allow us to maintain the pace of economic growth.

The most important factor in the growth of everyday life is the investment process. Among the necessary factors for the availability of housing finance, Ukrainian and foreign investors call Ukraine's access to financial markets (high interest rates on loans actually impede the availability of investments ій); labor mobility; protection of the rights of intellectual power; protector of the rights of cohabitants; advancement of digital technologies; social diversity of enterprises; the presence of a platospromoting pituitary, as well as the effective functioning of financing mechanisms.

A thorough legal basis and regulatory framework for the construction of

financial services; implementation of approaches to reduce risks associated with long-term lending; creation of a mortgage lending system to support the level of liquidity of borrowers, ensuring an effective distribution of credit resources; By accepting additional approaches to the desire for the participation of commercial banks in mortgage lending, they are responsible for creating additional incentives for increasing the obligations of housing.

Key words: investment project, financial resources, business development strategy, marketing plan, closed cycle of work, panel technology.

## ЗМІСТ

ВСТУП	9
1 Ефективність інвестиційного проєкту: принципи, зміст та методи оцінки.....	11
1.1 Поняття та економічний сенс інвестицій в будівництві.....	11
1.2 Головні положення проєкту інвестицій.....	13
1.3 Головні показники ефективності інвестиційного проєкту та їх оцінка.....	25
1.4 Розрахункові схеми оцінки показників ефективності інвестиційних проєктів.....	30
1.5 Аналіз методики розробки бізнес-плану.....	35
2. Аналіз фінансового стану ВАТ «БУДЕНЕРГО-ЗАПОРІЖЖЯ».....	55
2.1 Аналіз фінансової діяльності компанії.....	55
2.2 Аналіз показників платоспроможності та ліквідності.....	57
3. Інвестиційний проєкт будівництва житлового будинку ВАТ «БУДЕНЕРГО-ЗАПОРІЖЖЯ».....	66
3.1 Сутність проєкту.....	66
3.2 Технологія будівництва житлового будинку.....	73
3.3 Капітальні вкладення.....	78
3.4 Ризики.....	82
3.5 Схема фінансування.....	83
Висновки.....	84
Список використаних джерел.....	86



## ВСТУП

**Актуальність теми.** Аналіз ефективності інвестиційної політики підприємства, отже, оцінка інвестиційних проєктів, займає важливе місце у процесі обґрунтування вибору альтернативних варіантів вкладення підприємствами коштів.

Неправильно стверджувати, що оцінка ефективності проєкту потрібна лише аналітикам банків, інвестиційних фондів та інших фінансових інститутів, які ці проєкти аналізуватимуть та вирішуватимуть питання, чи варто під них виділяти підприємству фінансові ресурси для закупівлі обладнання чи інших об'єктів інвестиційної діяльності. Насамперед ці проєкти необхідні самому підприємству, економісти якого мають готувати інвестиційні проєкти, а потім займатися їх реалізацією. За всіх інших сприятливих показників інвестиційного проєкту підприємство ніколи не зможе його реалізувати, якщо не доведе ефективність використання інвестицій.

Реальність досягнення такого результату зроблених інвестицій є ключовим завданням фінансово-економічної оцінки будь-якого проєкту вкладення коштів. Економічно грамотне та достовірне проведення такої оцінки – складне завдання для підприємства.

Розглянута проблема ускладнюється економічною ситуацією в Україні, не сприятливою інвестиційною діяльністю підприємств, і навіть недостатньою економічною грамотністю розробників інвестиційних проєктів більшості підприємств.

Незважаючи на це, дедалі більше банків, промислово-фінансових та інвестиційних компаній та підприємств проявляють підвищений інтерес до сучасних методів оцінки інвестиційних проєктів. Це зростання інтересу учасників інвестиційної діяльності до методів розробки та оцінки інвестиційних проєктів пояснюється необхідністю виконання докладного інвестиційного аналізу.

Кожне місто має своє обличчя. І компанія ВАТ «БУДЕНЕРГО-ЗАПОРІЖЖЯ» приносить у вигляд Запоріжжя неповторне почуття краси, досконалості, затишку та комфортності. Щороку запоріжці та гості міста помічають, як змінюється його зовнішній вигляд. Місто поступово стає мегаполісом із широкими вулицями та сучасними будинками з розвиненою інфраструктурою. Свій вагомий внесок у це робить будівельне підприємство ВАТ «БУДЕНЕРГО-ЗАПОРІЖЖЯ».

**Мета дипломної роботи** – розробити інвестиційний проєкт будівництва житлового будинку та обґрунтувати економічну ефективність його будівництва.

**Об'єктом дослідження** виступає ВАТ «БУДЕНЕРГО-ЗАПОРІЖЖЯ».

**Предметом дослідження** у дипломній роботі виступає інвестиційне проєктування будівництва житлового будинку. Для вирішення поставленої мети необхідно вирішити низку **задач**:

- розглянути теоретичні засади інвестиційного проєкту;
- розглянути та проаналізувати фінансовий стан ВАТ «БУДЕНЕРГО-ЗАПОРІЖЖЯ»;
- розробити інвестиційний проєкт будівництва житлового будинку.

**Структура і об'єм магістерської роботи.** Робота складається із введення, трьох розділів, висновків, загальних висновків та пропозицій, списку використаних джерел. Основною темою текст викладено на сторінках, з них малюнків, таблиці, та містить списки літератури зі найменування праць вітчизняних та зарубіжних авторів.

# 1 ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ: ПРИНЦИПИ, ЗМІСТ ТА МЕТОДИ ОЦІНКИ

## 1.1 Поняття та економічний сенс інвестицій в будівництві

Одним із значущих напрямів підвищення ефективності управління інвестиційною діяльністю у сфері нерухомості є девелопмент. Сьогодні це поняття широко вживається учасниками інвестиційно-будівельного процесу та відокремлюється ними в особливий рід діяльності. При цьому поняття девелопменту часто асоціюється із процесами будівництва, ріелторською діяльністю, управлінням об'єктами комерційної нерухомості. На думку авторів, такий підхід лише частково має право на існування. Економічна похідна інвестицій зумовлена закономірностями процесу розширеного відтворення і полягає у використанні частини додаткового суспільного продукту для збільшення кількості та якості всіх елементів системи продуктивних сил суспільства. Джерелом інвестицій є фонд накопичення, або частина національного доходу, що зберігається, спрямовується на збільшення та розвиток факторів виробництва, і фонд відшкодування, що використовується для оновлення зношених засобів виробництва у вигляді амортизаційних відрахувань. Усі інвестиційні складові складають структуру коштів, яка напряму впливає на ефективність інвестиційних процесів та темпи розширеного відтворення [7, 15].

Якщо від всього об'єму інвестицій, або «Валових інвестицій» (В), відняти амортизаційні відрахування (А), то отримані «Чисті інвестиції» (Ч) будуть вкладенням коштів у новостворені виробничі фонди та виробничий апарат, що оновлюється. При цьому можливе виникнення таких макроекономічних пропорцій:

-  $Ч < 0$ , або  $A > B$ , відбудеться зниження виробничого потенціалу, зменшення об'ємів продукції та послуг, погіршення стану економіки;

-  $Ч = 0$ , або  $B = A$ , відбудеться відсутність економічного зростання;

-  $Ч > 0$ , або  $B > A$ , відбудеться економічне зростання внаслідок зростання доходів, темпи якого перевищують темпи зростання об'єму чистих інвестицій.

Під інвестиціями розуміють усі види інтелектуальних та майнових цінностей, що вкладають в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект.

Види інвестицій прийнято поділяти на кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери; майнові права, пов'язані з авторським правом, досвідом та іншими видами інтелектуальних цінностей; рухоме та нерухоме майно; сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навичок та виробничого досвіду, необхідного для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованого; права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, інші майнові права та інші цінності.

Об'єкти вкладення інвестицій діляться на реальні інвестиції, або вкладення коштів у матеріальні (будівлі, споруди, обладнання тощо) та нематеріальні активи (патенти, ліцензії, «ноу-хау», науково-технічні та проектно-конструкторські роботи (в документації, програмні засоби тощо), а також фінансові інвестиції, або вкладення коштів у різні фінансові інструменти – цінні папери, депозити, цільові банківські вклади.

Інвестиції за характером участі в інвестиційному процесі поділяються на:

- прямі, що прогнозують пряму участь інвестора у виборі об'єкта інвестування та вкладення коштів, при цьому інвестор безпосередньо залучений у всі стадії інвестиційного циклу, включаючи передінвестиційні дослідження, проектування та будівництво об'єкта інвестування, а також вироблення кінцевої продукції;

- непрямі, що здійснюються через різноманітних фінансових посередників (інвестиційні фонди та компанії) акумулюючих і розміщуючих найбільш ефективним чином фінансові кошти на свій розсуд.

В одній із таких форм інвестицій може здійснюватися відтворення засобів виробництва:

- нове будівництво, або будівництво підприємств, будівель, споруд, що здійснюється на нових майданчиках та за спочатку затвердженим проектом;

- розширення діючого підприємства - будівництво других і наступних черг діючого підприємства, додаткових виробничих комплексів і виробництв, будівництво нових або розширення існуючих цехів для збільшення виробничих потужностей;

- реконструкція діючого підприємства - здійснюється повне або часткове переобладнання або перебудова виробництва з заміною морально застарілого та фізично зношеного обладнання для зміни профілю, тобто випуску нової продукції;

- технічне переозброєння - комплекс заходів направлених на підвищення техніко-економічного рівня виробництва окремих цехів, виробництв, ділянок.

## **1.2 Головні положення проєкту інвестицій**

План розвитку підприємства у міжнародній практиці представляється у вигляді спеціального оформленого бізнес-плану, який, по суті, є структурованим описом проєкту розвитку підприємства. Якщо проєкт пов'язаний із залученням інвестицій, то він має назву «інвестиційного проєкту». Зазвичай будь-який новий проєкт підприємства пов'язаний тією чи іншою мірою із залученням нових інвестицій. У найбільш загальному розумінні проєкт – це спеціальним чином оформлена пропозиція про зміну діяльності підприємства, яка має певну мету.

Проекти прийнято поділяти на тактичні та стратегічні. До стратегічних зазвичай належать проекти, що окреслюють заміну форми власності (створення орендного підприємства, акціонерного товариства, приватного підприємства, спільного підприємства, тощо), або повна зміна характеру виробництва (випуск нової продукції, перехід до повністю автоматизованого виробництва, і т.д.). Тактичні проекти зазвичай пов'язані зі зміною об'ємів продукції, підвищенням якості продукції, модернізацією обладнання.

Для вітчизняної практики поняття проекту не є новим. Його відмінна якість раніше полягала в тому, що основні напрямки розвитку підприємства, як правило, визначалися на вищому, по відношенню до підприємства рівні управління економікою галузі. У нових економічних умовах підприємство в особі його власників та вищого складу управління має само турбуватися про свою подальшу долю, вирішуючи самостійно всі стратегічні та тактичні питання. Така діяльність у галузі інвестиційного проектування має бути спеціальним чином організована.

Процедура впорядкування інвестиційної діяльності підприємства стосовно конкретного проекту формалізується у вигляді проектного циклу, який має такі етапи:

1. Формулювання проекту (ідентифікація)- керівництво аналізує поточний стан підприємства та визначає найбільш пріоритетні напрямки його подальшого розвитку. Результатом аналізу є бізнес-ідея, яка представляється як інвестиційний проект. На цьому етапі може виникнути кілька ідей подальшого розвитку підприємства. Якщо всі вони здаються однаковою мірою корисними і здійсненними, далі проводиться паралельна розробка кількох інвестиційних проектів про те, щоб рішення про найприйнятніші умови зробити на завершальній стадії розробки.

2. Розробка (підготовка) проекту - поступове уточнення та вдосконалення плану проекту за усіма напрямками - комерційному, технічному, фінансовому, економічному, інституціональному, тощо. Важливим на цьому етапі є також пошук та збір інформації для рішення

окремих задач проєкту. Їх рішення можуть бути як позитивними, так і негативними. Питанням надзвичайної важливості на етапі розробки проєкту є пошук та збирання вихідної інформації для вирішення окремих завдань проєкту. Необхідно усвідомлювати, що зі ступеня достовірності вихідної інформації та вміння правильно інтерпретувати дані, які у процесі проєктного аналізу, залежить успішна реалізація проєкту.

3. Експертиза проєкту - найважливіший етап проєктного циклу, на якому інвестор, або сам проводить експертизу інвестиційного проєкту, або залучає для цього консалтингову компанію. В разі фінансування проєкту стратегічним інвестором (кредитного або прямого), він сам проведе цю експертизу, наприклад, за допомогою якоїсь авторитетної консалтингової фірми, витративши деяку суму на цьому етапі, що буде доцільніше ніж втратити більшу частину своїх грошей в процесі виконання проєкту. В разі коли підприємство має наміри здійснювати інвестиційний проєкт за рахунок власних коштів, то експертиза проєкту також є дуже бажаною для перевірки правильності основних положень проєкту.

4. Здійснення проєкту - охоплює реальний розвиток бізнес-ідеї до того моменту, коли проєкт вводиться в експлуатацію. Включає також основну частину реалізації проєкту, задача якої перевірка грошових потоків, які генерує проєкт, для покриття інвестицій та забезпечення бажаної віддачі. Сюди входить аналіз та відстеження всіх видів діяльності в міру їх виконання та контроль з боку наглядових органів в середині країни та/або іноземного чи вітчизняного інвестора. Ця стадія включає також основну частину реалізації проєкту, завдання якої - перевірка достатності грошових потоків, що генеруються проєктом для покриття вихідної інвестиції та забезпечення бажаної інвесторами віддачі на вкладені гроші.

5. Оцінка результатів - проводиться як по закінченню проєкту в цілому, так і, в процесі його реалізації. Основна мета - порівняти ідеї, закладені в проєкт із ступенем їх фактичного виконання. Підсумком цих порівнянь є створення безцінного досвіду розробників проєкту, дозволяючи

використовувати його при розробці та здійсненні інших проєктів.

З погляду характеру мети інвестиційних проєктів, вони можуть бути поділені на види. [3] Цільове призначення - це ключова ознака класифікації проєктів, відповідно до якої можна виділити сім основних груп проєктів:

1. Проєкти інвестування у підвищення ефективності експлуатації будівельних об'єктів. Діяльність титулоутримувача, як власника нерухомості, пов'язана насамперед з отриманням прибутку, що дає перевищення доходів над витратами. Обсяг доходу залежить від діяльності суб'єкта господарювання лише частково, оскільки істотну роль відіграє конкурентне середовище. Витрати більш керовані, принаймні шляхом вибору ресурсозберігаючих технологій, більш економічних систем життєзабезпечення будівель, кращої організації праці, підвищення кваліфікації працівників та подібними заходами можна добиватися відносного скорочення витрат, а отже підвищення ефективності управлінням об'єктом нерухомості. Прикладом такого інвестиційного проєкту може бути проєкт, пов'язаний із підвищенням кваліфікації працівників, які експлуатують нове обладнання. Внаслідок його реалізації знижується кількість поломок обладнання, подовжується термін його безаварійної експлуатації будівельного об'єкта та ін. [15]

2. Проєкти реконструкції об'єктів будівництва. В даному випадку йдеться про реконструкцію та розширення об'єкта. Це може відбуватися внаслідок зростання ринків збуту. [16] Реконструкція та розширення можуть допускати придбання аналогічного за технічними характеристиками обладнання, доукомплектування штату працівників, розширення корисних площ тощо.

3. Проєкти будівництва нових об'єктів. Однією з ключових вимог розвитку є розширення та диверсифікація бізнесу. Наприклад, для учасників ринку нерухомості зміст розвитку полягає у розширеному виробництві нерухомості. Це може бути продовження серійного житлового будівництва або будівництво житлових будинків нових серій, можуть бути споруди різних видів доходної нерухомості. Якщо учасники ринку нерухомості змінюють профіль діяльності, переходячи до спорудження чи експлуатації нових видів



нерухомості, то, по суті, вони диверсифікують діяльність. [17] Для диверсифікації бізнесу у будівництві існують дві основні причини: по-перше, необхідність згладжування коливань прибутку за роками (спад в одному секторі ринку нерухомості може супроводжуватися зростанням в іншому), по-друге, освоюються нові перспективні сектори, що потенційно обіцяють прибуток в майбутньому. Прикладами подібних проєктів є будівництво житловими компаніями культурно-розважальних центрів чи комбінатів побутового обслуговування.

4. Проєкти, пов'язані з виходом на нові сегменти ринку нерухомості. Подібні проєкти найчастіше передбачають розширення діяльності на ринку нерухомості, якщо немає перенасиченості об'єктами нерухомості традиційного ринку. Водночас вони мають певну специфіку. Суть її полягає в тому, що при розширенні ринків збуту, наприклад, з переходом на будівництво в інших регіонах принципово конструктивні зміни до об'єктів не вносяться. У той же час можуть бути некритичні зміни та доопрацювання, зумовлені, національними, кліматичними та іншими особливостями нового регіонального ринку.

5. Інноваційні проєкти (у дослідження та розробка нових технологій). Великі девелоперські компанії витрачають вагомі суми на дослідження та розробки, чітко розуміючи, що результат реалізації подібних проєктів не передбачуваний ні за термінами, ні за значенням кінцевого об'єкта. У той же час результат наукових пошуків може виявитися незрівнянно вище за очікування.

6. Проєкти соціального значення. Мета подібних інвестицій – забезпечення соціальної переваги. Приклади подібних проєктів - будівлі реабілітаційного центру, будинків відпочинку, спортивних центрів і т.д. Подібні проєкти носять очевидно витратний характер для суб'єкта господарювання. Тому здійснюється або державними та муніципальними органами, або великими девелоперськими компаніями, будівельними холдингами, фінансово-промисловими групами.

7. Проєкти, які здійснюються відповідно до вимог закону. Вочевидь, що

раніше розглянуті інвестиції мають ініціативний характер, тобто інвестор, керуючись власними інтересами, приймає рішення щодо доцільності розробки та реалізації того чи іншого проєкту. Однак можуть бути й інші ситуації, коли інвестор змушений запроваджувати проєкт. Зокрема, будь-яка держава тією чи іншою мірою переймається станом здоров'я нації, духовним та інтелектуальним розвитком громадян. У зв'язку з цим періодичний ревізії піддаються вимоги до бізнесу щодо збереження навколишнього середовища, підвищення безпеки використання об'єктів нерухомості, ступеня експлуатації працівників та ін. Особливо суттєві для будівництва вимоги та обмеження екологічного характеру, у зв'язку з чим, наприклад, учасниками будівництва витрачаються значні суми для задоволення подібних вимог. Відповідні інвестиції можуть обслуговуватися як самостійними проєктами (наприклад, будівництво нових очисних споруд), так і субпроєктами в рамках великої інвестиційної програми забудови району. Спочатку ініціатором таких проєктів є держава. У міру соціально-економічного розвитку самі суб'єкти господарювання та громадські організації можуть ініціювати відповідні капіталовкладення.

Після формулювання бізнес-ідеї майбутнього інвестиційного проєкту виникає питання, чи здатне підприємство реалізувати цю ідею в принципі. Для відповіді на це питання необхідно проаналізувати стан галузі, до якої належить підприємство, і порівняльне становище підприємства у межах галузі. Цей аналіз і становить зміст попередньої стадії розробки та аналізу інвестиційного проєкту. У практиці західного проєктного аналізу прийнято використовувати такі два критерії:

- зрілість галузі;
- конкурентоспроможність підприємства (його становища у ринку).

Аналіз зрілості галузі прийнято робити, відносячи її до одного з чотирьох станів розвитку: ембріонального, зростаючого, зрілого та старіючого.

Відповідно до другого критерію необхідно встановити конкурентоспроможність підприємства у межах галузі, до якої воно належить.

Іншими словами, необхідно з'ясувати порівняльне з іншими підприємствами становище цього підприємства на цільовому ринку товарів чи послуг. Прийнято використовувати шість основних станів підприємства: домінуюче, сильне, сприятливе, нестійке, слабе, нежиттєздатне.

Зіставляючи критерії зрілості галузі та конкурентної спроможності підприємства, ми можемо уявити матрицю життєвих циклів підприємства.

Представлена на рисунку 1.1 матриця носить конструктивний характер, встановлюючи як становище підприємства, а й даючи принципові рекомендації щодо подальшого розвитку.

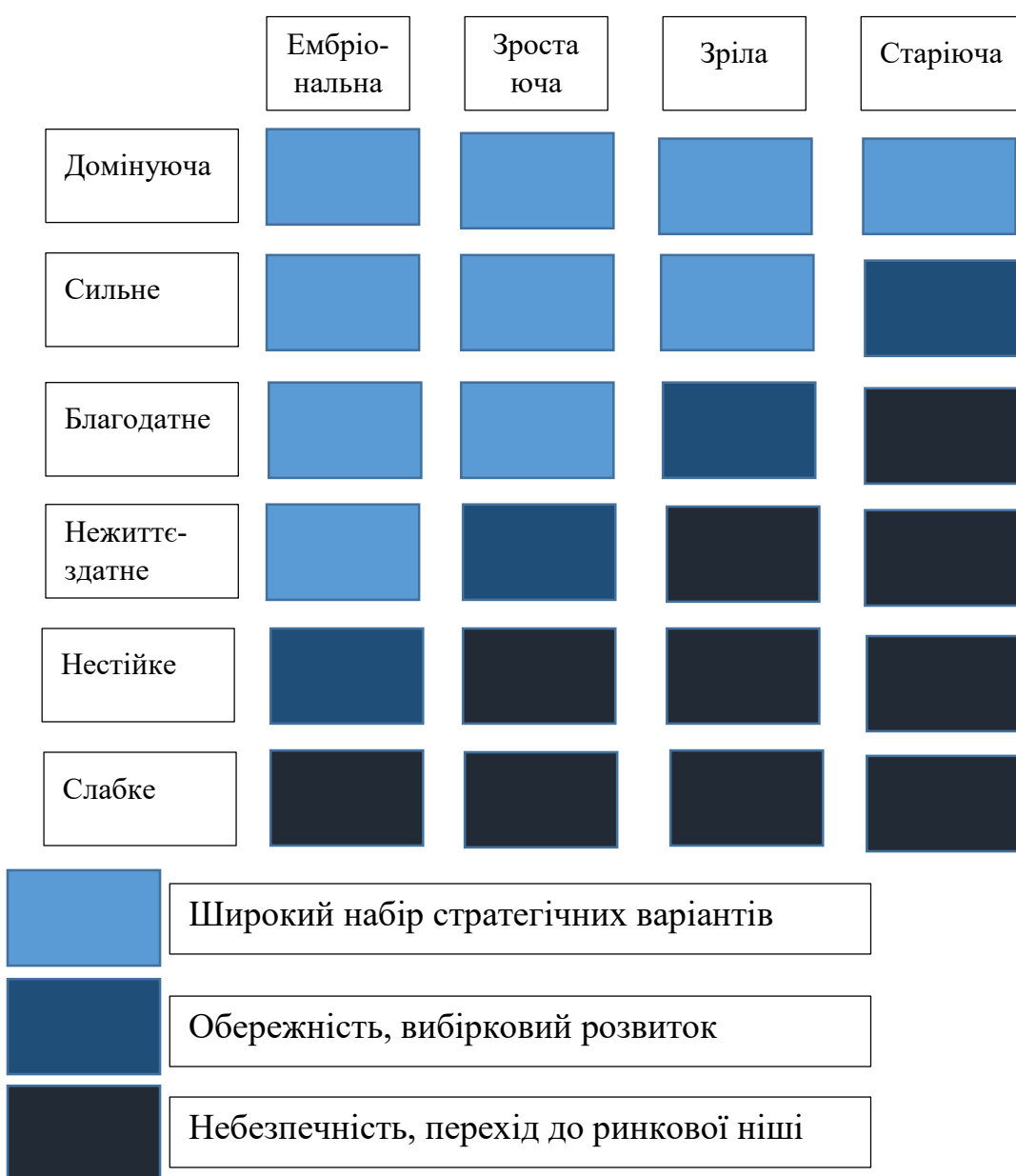


Рисунок 1.1 – Матриця наборів життєвих циклів

Кінцевим результатом попередньої стадії аналізу проєкту є встановлення положення конкретного підприємства за вказаними критеріями.

Виходячи з наведеної формалізації, може бути розглянута одна із можливих стратегій розвитку підприємства, представлених в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 – Стратегії розвитку підприємства

Становище на ринку	Стадії зрілості			
	Ембріональна	Зріла	Зростаюча	Старіюча
Домінуючий	Інвестування швидше вимог ринку	Утримання позиції або частки	Утримання позицій. Розвивайтеся разом із галуззю.	Утримання позицій
Сильне	Інвестування зі швидкістю, що диктується ринком	Покращення становища	Утримуйте позиції. Розвивайтеся	Утримання позиції або підведення підсумків
Нестійке	Вибірковий підхід до завоювання позицій	Пошук своєї ніші та оборона	Пошук ніши і утримання її або поступовий вихід	Залишення проєкту або поступове або відразу
Слабке	Рух вгору або вихід зі стратегії	Перебудова або вихід зі стратегії	Перебудова або поступовий вихід	Вихід з проєкту відразу
Сприятливе	Виборче або повне збільшення частки	Поліпшення становища - виборче збільшення частки	Вичікування чи стабілізація. Пошук ніши і захист	Підведення підсумків або поступовий вихід

Новий проєкт напевно приречений на невдачу, якщо положення підприємства відповідає нижній правій частині матриці.

Стадія попереднього аналізу має бути тривалою за часом, і висновки, які робляться на попередньому етапі переважно, базуються на якісних оцінках. Проте ця стадія необхідна принаймні з наступних двох причин:

– при подальшому спілкуванні зі стратегічним інвестором питання зрілості галузі та конкурентного становища підприємства обов'язково

підніматимуться і до цього необхідно бути готовим заздалегідь;

– якщо менеджери підприємства не подбають про цей аналіз, то стратегічний інвестор зробить це сам і його висновки можуть бути не такими сприятливими.

Незважаючи на різноманітність проєктів, їх аналіз зазвичай слідує певній загальній схемі, яка включає спеціальні розділи, що оцінюють комерційну, технічну, фінансову, економічну та інституційну здійсненність проєкту. Добропорядний, з погляду стратегічного інвестора, проєкт має закінчуватись аналізом ризику. На рисунку 2 представлено загальну послідовність аналізу проєкту [10].

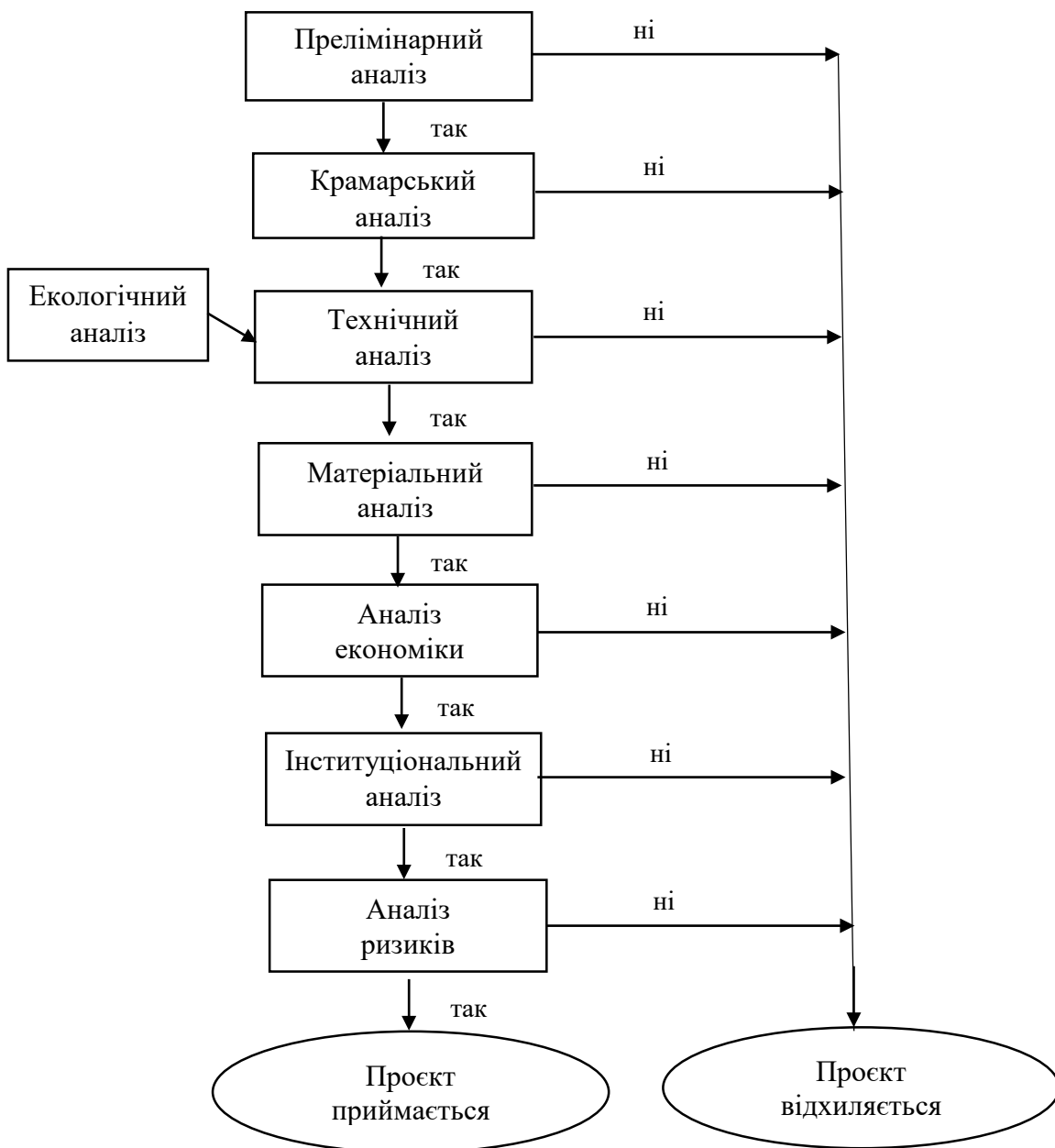


Рисунок 1.2 – Загальна послідовність аналізу проєкту

Завданням технічного аналізу інвестиційного проєкту є:

- техніко-технологічні альтернативи;
- варіанти місця розташування;
- масштаб (розмір, об'єм) проєкту;
- терміни реалізації проєкту в цілому і його фазах;
- доступність і достатність джерел сировини, робочої сили й інших необхідних ресурсів;
- місткість ринку для продукції проєкту;
- аналіз необхідної для реалізації проєкту інфраструктури;
- виробничі схеми організації підприємств;
- організація підготовки та реалізації проєкту;
- витрати на проєкт з урахуванням непередбачених факторів;
- графік проєкту.

Технічний аналіз зазвичай проводиться групою власних експертів підприємства із можливим залученням вузьких фахівців. Стандартна процедура технічного аналізу починається з аналізу власних технологій. При цьому необхідно керуватися такими критеріями: 1) технологія повинна добре зарекомендувати себе раніше, тобто бути стандартною, 2) технологія не повинна бути орієнтована на імпортне обладнання та сировину.

Якщо виявляється неможливим використовувати власну технологію, проводиться аналіз можливості залучення зарубіжної технології та обладнання за однією з можливих схем:

- спільне підприємство з іноземною фірмою – часткове інвестування та повне забезпечення всіма технологіями;
- купівля обладнання, яке реалізує технологічне know-how;
- "turn-key" - купівля обладнання, будівництво заводу, налагодження технологічного процесу;
- "product-in-hand" - "turn-key" плюс навчання персоналу доти, доки підприємство не виробить необхідний готовий продукт;
- придбання ліцензій на виробництво;

- технічна допомога з боку зарубіжного технолога.

Правило вибору технології передбачає комплексний аналіз деяких альтернативних технологій та вибір найкращого варіанту на основі будь-якого агрегованого критерію.

Ключові фактори вибору серед альтернативних технологій зводяться до аналізу наступних аспектів використання технологій:

1. Колишнє використання вибраних технологій у подібних масштабах (масштаби можуть бути надто великі для конкретного ринку).

2. Доступність сировини (скільки потенційних постачальників, які їх виробничі потужності, якість сировини, яка кількість інших споживачів сировини, вартість сировини, метод та вартість доставки, ризик щодо навколишнього середовища).

3. Комунальні послуги та комунікації.

4. Потрібно бути впевненим, що організація, яка продає технологію, має патент чи ліцензію.

5. Принаймні початковий супровід виробництва продавцем технології.

6. Пристосування технології до місцевих умов (температура, вологість, тощо).

7. Завантажувальний фактор (у відсотках від номінальної потужності за умовами проекту) та час для виходу на стійкий стан, що відповідає повній продуктивності.

8. Безпека та екологія.

9. Капітальні та виробничі витрати.

Розрахунок узагальненого критерію провадиться за формулою:

$$G = w_1G_1 + w_2G_2 + \dots + w_nG_n \quad (1.1)$$

де  $w$  - вага приватного критерію;

$G_k$  - величина приватного критерію.

Найкращим приймається технічний проект, що має найбільше значення критерію. Зокрема, у розглянутому прикладі технічні альтернативи А та D майже однакові, але можна віддати перевагу D [11].

Інституційний аналіз оцінює можливість успішного виконання інвестиційного проєкту з урахуванням організаційної, правової, політичної та адміністративної ситуації.

Цей розділ інвестиційного проєкту є не кількісним і не фінансовим. Його головне завдання – оцінити сукупність внутрішніх та зовнішніх факторів, що супроводжують інвестиційний проєкт.

Оцінка внутрішніх факторів зазвичай проводиться за такою схемою:

1. Аналіз можливостей виробничого менеджменту. Добре відомо, що поганий менеджмент може завалити будь-який, навіть понад хороший проєкт. Аналізуючи виробничий менеджмент підприємства, необхідно сфокусуватися на таких питаннях:

- досвід та кваліфікація менеджерів підприємства;
- їхня мотивація в рамках проєкту (наприклад, у вигляді частки від прибутку);
- сумісність менеджерів з цілями проєкту та основними етичними та культурними цінностями проєкту.

2. Аналіз трудових ресурсів. Трудові ресурси, які планується залучити для реалізації проєкту, повинні відповідати рівню технологій, що використовуються в проєкті. Це питання стає актуальним у разі використання принципово нової для підприємства зарубіжної чи вітчизняної технології.

Може скластися ситуація, коли культура виробництва на підприємстві просто не відповідає проєкту, і тоді необхідно або навчати робітників, або наймати нових.

3. Аналіз організаційної структури. Цей розділ інвестиційного проєкту є найскладнішим з огляду на практично повну відсутність досвіду на українських підприємствах у цьому питанні.

Прийнята для підприємства організаційна структура має гальмувати розвиток проєкту. Необхідно проаналізувати, як відбувається на підприємстві процес прийняття рішень та як здійснюється розподіл відповідальності за їх виконання.



### 1.3 Основні критерії ефективності інвестиційного проекту та методи їх оцінки

Міжнародна практика оцінки ефективності інвестицій базується на концепції тимчасової вартості грошей та заснована на наступних принципах:

1. Оцінка ефективності використання капіталу, що інвестується, здійснюється шляхом зіставлення грошового потоку (cash flow), який формується в процесі реалізації інвестиційного проекту та вихідної інвестиції. Проект визнається ефективним, якщо забезпечується повернення вихідної суми інвестицій та необхідна прибутковість для інвесторів, які надали капітал.

2. Інвестований капітал так само як і грошовий потік наводиться до теперішнього часу або до певного розрахункового року (який зазвичай передуює початку реалізації проекту).

3. Процес дисконтування капітальних вкладень та грошових потоків здійснюється за різними ставками дисконту, які визначаються залежно від особливостей інвестиційних проектів. При визначенні ставки дисконту враховуються структура інвестицій та вартість окремих складових капіталу.

Суть усіх методів оцінки базується на наступній простій схемі:

Вихідні інвестиції під час реалізації будь-якого проекту генерують грошовий потік  $CF_1, CF_2, \dots, CF_n$ . Інвестиції визнаються ефективними, якщо цей потік достатній для:

- повернення вихідної суми капітальних вкладень;
- забезпечення необхідної віддачі на вкладений капітал.

Найбільш поширені такі показники ефективності капітальних вкладень:

- дисконтований термін окупності (DPB);
- чисте сучасне значення інвестиційного проекту (NPV);
- внутрішня норма прибутковості (прибутковості, рентабельності) (IRR).

Дані показники так само як і відповідні їм методи, використовуються у двох варіантах:

- визначення ефективності незалежних інвестиційних проєктів (так звана абсолютна ефективність), коли робиться висновок у тому прийняти проєкт чи відхилити;

- визначення ефективності взаємовиключних одне одного проєктів (порівняльна ефективність), коли робиться висновок у тому, який проєкт прийняти з кількох альтернативних.

Істотним недоліком методу дисконтованого періоду окупності і те, що він враховує лише початкові грошові потоки, саме ті потоки, які вкладаються у період окупності, набагато привабливішим.

Метод чистого сучасного значення (NPV – метод)

Цей метод ґрунтується на використанні поняття чистого сучасного значення (Net Present Value):

$$NPV = CF_0 + \frac{CF_1}{(1+r)^1} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1+r)^n} = \sum_{k=0}^n \frac{CF_k}{(1+r)^k} \quad (1.2)$$

де  $CF_n$  – чистий грошовий потік;

$r$  - вартість капіталу, залученого для інвестиційного проєкту.

Відповідно до сутності методу сучасне значення всіх вхідних грошових потоків порівнюється із сучасним значенням вихідних потоків, обумовлених капітальними вкладеннями для реалізації проєкту. Різниця між першим та другим є чисте сучасне значення, величина якого визначає правило прийняття рішення.

Процедура методу.

Крок 1. Визначається сучасне значення кожного грошового потоку, вхідного та вихідного.

Крок 2. Підсумовуються всі дисконтовані значення елементів грошових потоків та визначається критерій NPV.

Крок 3. Виконується прийняття рішення.

Загальний висновок такий: зі збільшенням норми прибутковості інвестицій (вартості капіталу інвестиційного проєкту) значення критерію NPV зменшується [15].

Для повноти подання інформації, яка потрібна на розрахунок NPV, наведемо типові грошові потоки.

Типові вхідні грошові потоки:

- додатковий об'єм продажу та збільшення ціни товару;
- зменшення валових витрат (зниження собівартості товарів);
- залишкове значення вартості обладнання наприкінці останнього року інвестиційного проєкту (оскільки обладнання може бути продано або використано для іншого проєкту);
- вивільнення оборотних коштів наприкінці останнього року інвестиційного проєкту (закриття рахунків дебіторів, продаж залишків товарно-матеріальних запасів, продаж акцій та облігацій інших підприємств).

Типові вихідні потоки:

- початкові інвестиції в перший рік інвестиційного проєкту;
- збільшення потреб в оборотних коштах в перший рік інвестиційного проєкту (збільшення рахунків дебіторів для залучення нових клієнтів, придбання сировини та комплектуючих для початку виробництва);
- ремонт та технічне обслуговування обладнання;
- додаткові невиробничі витрати (соціальні, екологічні та інші).

Раніше було зазначено, що результуючі чисті грошові потоки покликані забезпечити повернення інвестованої суми грошей та дохід для інвесторів. Розглянемо, як відбувається поділ кожної грошової суми ці дві частини за допомогою наступного прикладу.

Вплив інфляції на оцінку ефективності інвестицій. Аналіз впливу інфляції може бути зроблений для двох варіантів:

- темп інфляції різний за окремими складовими ресурсів (вхідних та вихідних);
- темп інфляції однаковий для різних складових витрат.

В рамках першого підходу, який більшою мірою відповідає реальній ситуації, особливо в країнах з нестабільною економікою, метод чистого сучасного значення використовується у своїй стандартній формі, але всі

складові витрат та доходів, а також показники дисконту коригуються відповідно до очікуваного темпу інфляції за роками. Важливо відзначити, що зробити об'єктивний прогноз різних темпів інфляції для різних типів ресурсів є надзвичайно важким і практично нездійсненним завданням.

В рамках другого підходу вплив інфляції носить своєрідний характер: інфляція впливає на числа (проміжні значення), одержувані у розрахунках, але не впливає на кінцевий результат та висновок щодо долі проєкту. Розглянемо це явище на конкретному прикладі.

У випадку, якщо  $r_p$  – реальна відсоткова ставка прибутковості, а  $T$  – темп інфляції, то номінальна (контрактна) норма прибутковості запишеться з допомогою формули:

$$r_p = r + T + r \cdot T. \quad (1.3)$$

Внутрішня норма прибутковості (IRR).

За визначенням, внутрішня норма прибутковості (IRR) – це таке значення показника дисконту, при якому сучасне значення інвестиції дорівнює сучасному значенню потоків коштів за рахунок інвестицій, або значення показника дисконту, при якому забезпечується нульове значення чистого реального значення інвестиційних вкладень.

Економічний зміст внутрішньої норми прибутковості полягає в тому, що це така норма прибутковості інвестицій, при якій підприємству однаково ефективно інвестувати свій капітал під IRR відсотків у будь-які фінансові інструменти або зробити реальні інвестиції, які генерують грошовий потік, кожен елемент якого у свою чергу інвестується за IRR відсотків [11].

Математичне визначення внутрішньої норми прибутковості передбачає вирішення наступного рівняння:

$$\sum_{j=1}^n \frac{CF_j}{(1 + IRR)^j} = INV \quad (1.4)$$

де,  $CF_j$  – вхідний грошовий потік у  $j$ -й період;

$INV$  – значення інвестиції.

Вирішуючи це рівняння, знаходимо значення IRR. Схема прийняття рішення на основі методу внутрішньої норми прибутковості має вигляд:

– якщо значення IRR вище чи дорівнює вартості капіталу, то проєкт приймається;

– якщо значення IRR менше вартості капіталу, то проєкт відхиляється.

Таким чином, IRR є як би «бар'єрним показником»: якщо вартість капіталу вища за значення IRR, то «потужності» проєкту недостатньо, щоб забезпечити необхідне повернення та віддачу грошей, і отже проєкт слід відхилити.

У загальному випадку рівняння для визначення IRR не може бути вирішене в кінцевому вигляді, хоча існує ряд окремих випадків, коли це можливо. Розглянемо приклад, який роз'яснює сутність рішення. Порівняння NPV та IRR методів. На жаль, NPV та IRR методи можуть конфліктувати один з одним.

Ухвалення рішення за критерієм найменшої вартості.

Існують інвестиційні проєкти, у яких важко чи неможливо обчислити грошовий дохід. Подібні проєкти виникають на підприємстві, коли воно збирається модифікувати технологічне або транспортне обладнання, яке бере участь у багатьох різнопланових технологічних циклах і неможливо оцінити результуючий грошовий потік. В цьому випадку як критерій для ухвалення рішення про доцільність інвестицій виступає вартість експлуатації.

Допущення, прийняті в оцінці ефективності.

На закінчення відзначимо одну важливу для розуміння інвестиційних технологій обставину: які припущення приймаються при розрахунку показників ефективності та якою мірою вони відповідають реальній практиці.

При використанні всіх методів суттєво були використані такі два припущення:

1. Потоки коштів відносяться на кінець розрахункового періоду часу. Насправді вони можуть з'являтися будь-якої миті протягом розглянутого року. У рамках розглянутих вище інвестиційних технологій ми умовно наводимо всі грошові доходи підприємства на кінець відповідного року.

2. Грошові потоки, які генеруються інвестиціями, негайно інвестуються

в будь-який інший проєкт, щоб забезпечити додатковий дохід на ці інвестиції. При цьому передбачається, що показник віддачі другого проєкту буде принаймні таким самим, як показник дисконтування проєкту, що аналізується.

Використовувані припущення, зрозуміло, в повному об'ємі відповідають реальному стану справ, проте, враховуючи велику тривалість проєктів загалом, призводять до серйозних помилок щодо оцінки ефективності [9].

#### **1.4 Розрахункові схеми оцінки показників ефективності інвестиційних проєктів**

Прогноз прибутку від реалізації інвестиційного проєкту проводиться за допомогою стандартного підходу, що передбачає послідовне віднімання з доходів підприємства (виручки) всіх його витрат, до яких включаються витрати на придбання сировини та матеріалів, покупних виробів та напівфабрикатів, зарплата основних робітників, витрати на енергію та паливо, амортизація, адміністративні витрати, та витрати, пов'язані з продажем та податки.

Особливу увагу приділимо податкам, які є інваріантними по відношенню до типу виробництва. Усі податкові платежі поділяються на три групи, згідно з наступною схемою, представленої рисунку 1.3. Податкові витрати, включені у собівартість, податкові платежі, включені у ціну й податку прибуток. Частина, що найчастіше змінюється – це податки, які відносяться на собівартість продукції. Прогноз прибутку необхідно робити виходячи із системи податків, що діє на момент розробки інвестиційного проєкту.

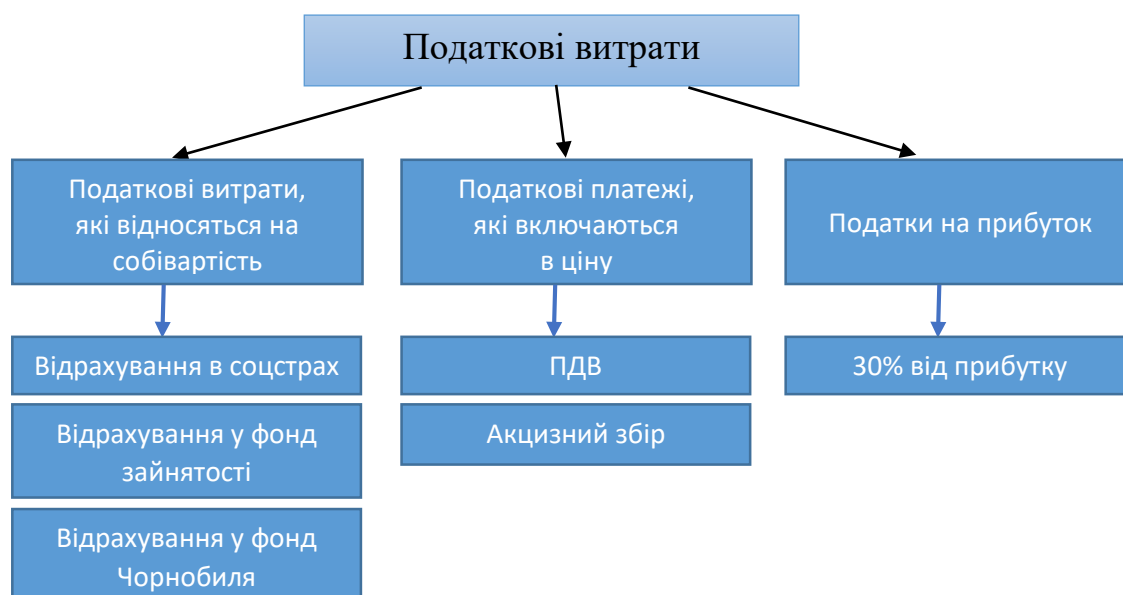


Рисунок 1.3 – Класифікація податкових витрат

Обидва ці підходи використовують як вихідну інформацію від прибутку підприємства до амортизації, процентних платежів і податку на прибуток. Цей показник часто позначають за допомогою аббревіатури EBDIT від англійської Earnings Before Depreciation, Interest and Taxes.

Важливо відзначити, що при розробці інвестиційного проекту рекомендується проводити прогноз даних першого року з розбивкою по місяцях, другого року – по кварталах, а для всіх останніх років прогноз здійснюється за підсумковими річними значеннями. У деяких випадках прогноз прибутку здійснюється за підсумковими річними показниками.

Оскільки остаточна ефективність інвестиційного проекту оцінюється шляхом порівняння грошових потоків (а не прибутку) з вихідним об'ємом інвестицій, отримані значення показника чистого прибутку до амортизації, відсотків та прибуток необхідно перерахувати у величину грошового потоку. Це можна зробити за допомогою двох розрахункових схем, залежно від методу оцінки розрахункового показника дисконту: традиційна схема і схема власного капіталу.

Надалі ці дві схеми розглядаються окремо.

Традиційна схема розрахунку показників ефективності

Ця схема має наступні особливості:

- як показник дисконту при оцінці NPV проекту використовується виважена середня вартість капіталу (WACC) проекту;
- у процесі ухвалення рішення на основі IRR-методу значення внутрішньої норми прибутковості проекту порівнюється з WACC;
- при прогнозі грошових потоків не враховуються відсоткові платежі та погашення основної частини кредитної інвестиції.

Амортизація додається до чистого прибутку, оскільки є грошовим видом витрат і входить у валові витрати з метою встановлення прибутку.

Під «вивільненням робочого капіталу» слід розуміти об'єм інвестицій у оборотні кошти підприємства, пов'язані зі збільшенням дебіторської заборгованості та товарно-матеріальних запасів, які до кінця проекту ліквідуються, що призводить до додаткового позитивного грошового потоку. Зрозуміло, що цей грошовий потік з'являється лише в останній рік проекту.

Залишкова вартість обладнання також кваліфікується як позитивний грошовий потік в останній рік проекту, тому що допускається, що обладнання буде продано за залишковою вартістю або буде використано з метою іншого проекту.

Додаткові грошові потоки у зв'язку із зміною робочого капіталу виникають у тому випадку, коли основні статті оборотних коштів підприємства (дебіторська заборгованість та товарно-матеріальні запаси) та короткострокових зобов'язань (кредиторська заборгованість) змінюються у процесі реалізації проекту. Це є головним чином наслідком зміни об'єму реалізації підприємства. Справді, якщо обсяг реалізації збільшується згідно з проектом на 10 відсотків, то пропорційно до цього збільшується дебіторська заборгованість. Таке саме положення має місце зміни статті «товарно-матеріальні запаси». Збільшення кредиторської заборгованості, навпаки, відповідає збільшенню грошового потоку [8].

Виникає природне питання: чому при розрахунку грошового потоку не було враховано процентні платежі та погашення основної частини боргу.



Справа в тому, що дисконтування грошових потоків проводиться відповідно до показника дисконту, що дорівнює виваженій середній вартості капіталу (до якої в якості одного з компонентів входить вартість боргу) і всі дисконтовані грошові потоки при визначенні показника NPV порівнюються із загальною сумою інвестицій (у яку в якості одного з компонентів входить кредитна частка сукупності фінансових ресурсів, залучених для проєкту). Нагадаємо, що процес дисконтування та подальше порівняння з вихідною інвестицією при оцінці показника NPV відповідає відніманню з грошових потоків доходу інвесторів (прямих та кредитних) та зіставленню сучасних значень грошових потоків з вихідним обсягом інвестицій (прямих та кредитних). Таким чином, якби ми відняли відсоткові платежі та виплату основної частини боргу при прогнозі грошових потоків, ми цим врахували б боргову компоненту двічі: один раз у прямому вигляді в таблиці прогнозів грошових потоків, а інший раз у процесі дисконтування та обчислення NPV.

Розрахункова схема для оцінки ефективності інвестицій набуває закінченого вигляду.

1. Виходячи зі структури фінансування інвестицій та вартості окремих компонентів (при заданій ставці податку на прибуток) оцінюємо виважену середню вартість капіталу WACC.

2. Проводимо розрахунок показника NPV за такою формулою:

$$NPV = -INV + \frac{CF_1}{(1+r)^1} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1+r)^n}, \quad (1.5)$$

де INV – сумарний обсяг інвестицій;  $r = WACC$ .

3. Якщо використовується IRR-метод, значення показника IRR визначається за допомогою рішення рівняння:

$$\sum_{j=1}^n \frac{CF_j}{(1+IRR)^j} = INV \quad (1.6)$$

Отримане значення внутрішньої норми прибутковості потім порівнюється зі зваженою середньою вартістю капіталу, і проєкт приймається з погляду фінансової ефективності, якщо  $IRR > WACC$ .

Згідно зі схемою власного капіталу розрахунок показників ефективності інвестиційного проекту проводиться за таких припущень:

– як показник дисконту при оцінці NPV проекту використовується вартість власного капіталу проекту, причому як розрахунковий об'єм інвестицій приймаються тільки власні інвестиції;

– у процесі ухвалення рішення на основі IRR-методу значення внутрішньої норми прибутковості проекту порівнюється з вартістю власного капіталу;

– при прогнозі грошових потоків враховуються відсоткові платежі та погашення основної частини кредитної інвестиції.

Розрахунок показників ефективності провадиться за допомогою наступної процедури.

1. Оцінюємо вартість власного капіталу компанії  $r_E$ .
2. Проводимо розрахунок показника NPV за такою формулою:

$$NPV = -INV_E + \frac{CF_1}{(1+r)^1} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1+r)^n} \quad (1.7)$$

де  $INVE$  – обсяг власних інвестицій;  $r = r_E$ .

3. Якщо використовується IRR-метод, значення показника IRR визначається за допомогою рішення рівняння:

$$\sum_{j=1}^n \frac{CF_j}{(1+IRR)^j} = INV_E \quad (1.8)$$

Отримане значення внутрішньої норми прибутковості потім порівнюється зі вартістю власного капіталу, і проект приймається, якщо  $IRR > r_E$ .

Фактично, відповідно другої схеми оцінюється ефективність застосування власного капіталу підприємства. Усі кредитні елементи інвестиційної схеми «вилучаються» із розрахунку.

Наведені розрахункові схеми зазвичай призводять до однакового результату. Тим не менш, другий підхід, що передбачає оцінку ефективності

застосування власного капіталу, є найточнішим для кредитного інвестора і більш гнучким.

Насправді, кредитний інвестор у процесі аналізу проєкту може спостерігати у вигляді чисельних значень відсоткові платежі та погашення основної частини боргу у розрахунковій схемі прогнозу грошових потоків. Результуючий грошовий потік він розцінює як елемент гарантії платоспроможності підприємства – якщо підприємство неспроможне реалізувати всі свої плани щодо об'ємів реалізації та валових витрат, це може знизити результуючі грошові потоки, але наявність великих позитивних чистих грошових потоків підвищує впевненість кредитора в тому, що він поверне свої гроші та отримає відсотки, оскільки має більш високий пріоритет [4].

Друга перевага схеми власного капіталу полягає у його більшій гнучкості. Якщо схема обслуговування боргу має характер суттєво неоднакових річних виплат, наприклад, кредитор може надати відстрочку від погашення основної частини боргу на два роки, то традиційна схема не «відчує» цієї особливості, тоді як у рамках схеми власного капіталу це адекватно позначиться на результатах оцінки ефективності проєкту.

## **1.5 Аналіз методики розробки бізнес-плану**

### **I. Загальна частина:**

- меморандум про конфіденційність;
- резюме проєкту;
- загальна характеристика компанії-ініціатора проєкту.

### **II. Маркетингова частина:**

- оцінка місця розташування ділянки будівництва;
- аналіз ринку / сегменту нерухомості;

- опис проекту.

### III. Операційна діяльність:

- програма будівництва та реалізації проекту;
- чисельність працюючих, витрати на оплату праці;
- витрати на організацію будівництва і продаж / здачу в оренду;
- план і стратегія маркетингу.

### IV. Фінансовий план:

- основні допущення і нормативи для фінансово-економічних розрахунків;
- кошторис витрат на проект;
- черговість забудови;
- графік освоєння інвестицій;
- джерела, об'єми і терміни фінансування;
- план продажу;
- шляхи максимізації доходної складової проекту;
- прогнозні звіти про рух грошових коштів.

### V. Аналітична частина:

- чистий приведений дохід (NPV);
- внутрішня норма прибутковості (IRR);
- прибутковість власного капіталу (ROE);
- період окупності інвестицій (PP);
- дисконтований термін окупності інвестицій (DPP);
- коефіцієнт покриття позичкової заборгованості (DCR);
- точка беззбитковості проекту (BEP);
- період повернення позикових коштів (RP).
- кількісний аналіз ризиків;
- якісний аналіз ризиків.
- сертифікат якості бізнес-плану;
- список використаних джерел;
- додаток. Можливості фірми.

В умовах ринку керівництво кожної фірми має постійно ставити собі такі питання:

- що являє собою фірма;
- хто є покупцем товарів та послуг фірми;
- які потреби цих покупців і що найцінніше для них у товарах та послугах фірми;
- якою стане фірма в перспективі;
- якою вона має бути.

На ці питання потрібно дати докладні відповіді, сукупність цих відповідей є програмою діяльності фірми. При розробці програми мають бути чітко визначені спрямованість та сфери діяльності фірми.

Межами сфер діяльності можуть бути вироблені товари, існуючі ринки чи сегменти ринків, і навіть технологічні можливості фірми. Розробка програми розвитку фірми є першим етапом стратегічного планування. Стратегічне планування – це управлінська діяльність зі створення та підтримці стратегічної відповідності між цілями фірми, потенційними можливостями та шансами у сфері маркетингу.

Завдання керівництва фірми - створити господарський механізм, що забезпечує найбільш швидку адаптацію фірми до зовнішніх умов, що змінюються. Це дозволяє зменшити невизначеність та ризик у господарській діяльності, забезпечити концентрацію ресурсів на вибраних пріоритетних напрямках.

Стратегія формулює основні цілі фірми та шляхи їх досягнення таким чином, щоб забезпечити єдину спрямованість дій всього колективу фірми.

Виходячи зі сказаного, сенс стратегічного планування полягає в наступному:

1-й блок: стратегічний аналіз: оцінка інтенсивності інвестиційної конкуренції та обумовлених її впливом інвестиційних перспектив і конкурентних позицій підприємства;

2-й блок: прогнозування та безпосередній вибір стратегії. Проводиться порівняльна оцінка альтернатив і вибираються найбільш вагомі стратегії;

3-й блок: стратегічне планування та організація: формулювання цільових завдань на короткотермінову і довготермінову перспективу;

4-й блок: контроль за реалізацією стратегії розвитку та її коригування.

Важливим чинником стратегічного планування є те, щоб стратегія, розроблена керівниками вищої ланки управління фірмою, була б підтримана керівниками середньої ланки й усіма працівниками фірми. Працівники фірми повинні чітко представляти свою роль у діяльності фірми та досягненні її довготривалих та короткострокових цілей, для чого вони мають бути достатньо проінформовані.

Очевидно, що без чіткого формулювання цілей немає можливості виконати останнє правило і, отже, об'єднати зусилля всіх працівників. Таким чином, другим етапом стратегічного планування є визначення цілей та завдань фірми.

При формулюванні цілей фірми рекомендується використовувати як кількісні показники (частки ринків фірми за країнами, товарами чи їх сегментами; об'єми продажу товарів та послуг на ринках у натуральному та грошовому вираженні; розмір прибутку фірми; виробничі витрати з виготовлення та збуту продукції), так і якісні показники, що характеризують освоєння нових ринків, розробку та збут нової продукції, охорону навколишнього середовища в тих країнах, де діє фірма, забезпечення зайнятості на місцях, де фірма веде роботу (торгівлю) або відкриває філії.

В даний час, в умовах військового стану в державі, для стратегічного планування фірми може бути використана наступна схема.

Програма діяльності фірми – вижити в економічному спаді та зростання інфляції в країні. Цілі фірми:

1. Якнайшвидше адаптувати господарську діяльність і систему управління фірмою до зовнішніх і внутрішніх економічних умов, що змінюються.

2. Максимально зберегти колектив фахівців та керівних працівників, що є на фірмі.

3. Забезпечити стабільне фінансове та матеріальне становище фірми у галузі та на її цільових ринках.

Стратегія фірми:

I. Концентроване зростання, а саме:

- стратегія зміцнення ринкових позицій, за окремим видом продукції;
- стратегія виходу на нові ринки збуту;
- стратегія модернізації та оновлення продукту на завойованих ринках.

II. Інтегроване зростання, що може бути реалізоване через стратегії:

- зворотної вертикальної інтеграції, на основі об'єднання із постачальниками;
- прямої вертикальної інтеграції, на основі налагодження зв'язків із підприємствами збутової мережі;
- горизонтальної інтеграції – об'єднання із підприємствами конкурентами.

III. Розвиток в напрямку стабілізації передбачає такі стратегії, як:

- захист ринкової частки за рахунок підвищення якості після продажного обслуговування, оновлення та модифікації продукції тощо;
- посилення виробничого потенціалу підприємства, підтримання значних обсягів випуску продукції;
- вдосконалення продукції підприємства через її урізноманітнення та видозміну, застосування широкої реклами.

IV. Реструктуризація підприємства реалізується через стратегії:

- розширення бізнесу, придбання контрольних пакетів акцій інших підприємств;
- зміна ринку освоєння виробництва нових видів продукції;
- зміна організаційної або виробничої структури підприємства.

V. Диверсифіковане зростання передбачає застосування стратегій:

- центрованої диверсифікації (існуючий бізнес залишається у центрі

уваги підприємства, а новий виникає на основі можливостей вже засвоєного ринку, існуючих технологій, а також залежить від інших сильних сторін підприємства);

- конгломератної диверсифікації (підприємство розширює свою діяльність за рахунок засвоєння виробництва продуктів, які раніше не випускались і є характерними для інших галузей виробництва);

- горизонтальної диверсифікації (передбачає пошук можливостей зростання на існуючому ринку за рахунок нової продукції, а це вимагає нових технологій, що відрізняються від вже існуючих).

VI. Розвиток у напрямку скорочення включає чотири стратегії поведінки підприємства:

- скорочення витрат (передбачає скорочення витрат за рахунок відповідних організаційних заходів, за періодом здійснення її зараховують до тимчасових);

- стратегія «збирання врожаю» (передбачає відмову від погляду на бізнес, як на довгострокову діяльність на даному ринку і спрямована на якнайшвидшу максимальну віддачу у найближчій перспективі);

- скорочення діяльності (підприємство закриває чи продає один зі своїх підрозділів чи майнових комплексів з виробництва певного продукту);

- ліквідація (застосовується коли підприємство з різних причин не може продовжувати даний бізнес).

Чим чіткіше висуває фірма свої цілі в межах кількості місця та часу, тим конкретніше може бути розроблено стратегію їх досягнення.

Підцілі визначають можливі напрями збільшення прибутку фірми. Зростання збуту, зниження витрат і підвищення продажної ціни, що з розробкою нової, якіснішої продукції. Для досягнення поставленої спільної мети та підцілей сформульовано п'ять можливих стратегій для кожної з ухвалених стратегій, рекомендується розробити плани конкретних заходів, у яких необхідно відповісти на такі питання:

- чим займатиметься фірма у запланований період;



- які кошти необхідні для цього і де їх планується отримати;
- чим товари (послуги) запропоновані фірмою кращі за подібну продукцію конкурентів і чому споживачі мають придбати саме їх;
- які об'єми продажу товарів прогноуються у найближчі роки;
- яка очікувана виручка від продажів;
- які плановані витрати на виробництво товарів;
- який очікується чистий прибуток;
- який рівень прибутковості інвестицій у цю справу;
- після закінчення якого терміну позикові кошти може бути гарантовано повернуто.

Далі необхідно розглянути умови роботи фірми, в якості яких можна назвати, наприклад, такі фактори:

- цикли ділової активності фірми;
- зміна кон'юнктури ринку;
- наявність робочої сили;
- джерела матеріальних та фінансових ресурсів;
- взаємодія з державними організаціями, органами та підприємствами галузі;
- основні конкуренти фірми та інші фактори [26].

В цьому розділі рекомендується повідомити основні дані про фірму, тобто характерні умови її роботи, дані про створення та реєстрацію, форму власності, статутний фонд, структуру капіталу, контактні телефони керівництва фірми.

Види товарів та послуг.

В даний час розумно чинить той підприємець, який для свого бізнесу обирає товари та послуги, виробництво чи надання яких потребує мінімальної кооперації та поставок, або де досягається широка заміненість вихідної сировини та матеріалів. Планування асортименту товарів (послуг) є найважливішою функцією управління фірми. Насамперед тут мають враховуватися можливості фірми: виробничі, фінансові, матеріальні ресурси,

система збуту продукції, кваліфікація наявного персоналу тощо. Далі повинні враховуватися потреби ринку та вимоги потенційних покупців до показників товарів.

В результаті аналізу інформації про можливості фірми та ринкові вимоги фірма може вибрати асортимент, пристосувати його до окремих сегментів ринку. Тим самим визначається місце, яке кожен товар займає на ринку серед товарів-аналогів та товарів-конкурентів.

Далі фірма проводить цілеспрямовану діяльність щодо підвищення якості, обраного асортименту товарів, домагаючись найбільшої відповідності його показників до споживчих вимог. При виборі асортименту товарів необхідно враховувати, що вся продукція, що пропонується для продажу, може бути умовно розділена в залежності від рівня якості на чотири групи: вища, конкурентоспроможна, знижена, з низькою конкурентоспроможністю.

При формуванні асортименту товарів вельми корисним для фірми може стати досвід маркетингової діяльності з дослідження життєвого циклу товарів (ЖЦТ).

ЖЦТ – це період, протягом якого товар розробляється, впроваджується і реалізується над ринком. Концепція ЖЦТ використовується при створенні та збуті продукції, розробці стратегії маркетингу з моменту надходження товару на ринок до його зняття з ринку. ЖЦТ може бути представлений як певна послідовність різних стадій існування товару над ринком, обмежених певними часовими рамками.

Динаміка життя товару визначає об'єм можливих чи фактичних продажів у кожному періоді існування попиту на нього.

Прийнято виділяти такі види ЖЦТ:

1. Традиційний, тобто поступове зростання та падіння попиту.
2. Бум (мода), тобто швидке зростання попиту та збереження його на високому рівні досить тривалий час.
3. Захоплення, тобто швидке зростання та швидке падіння попиту.

4. Сезонність, тобто ритмічність збереження попиту високому рівні по порах року та інше.

Однак, незважаючи на різноманітність життєвих циклів товарів, можна виділити основні стадії, характерні для всіх варіантів:

- розробка;
- використання;
- зростання попиту;
- зрілість (стабілізація);
- спад попиту.

Таким чином, товарна політика фірм складається з трьох елементів:

- своєчасне внесення в товар змін (модифікація);
- створення та впровадження на ринок нового товару;
- припинення виробництва товару не має попиту.

Основними «двигунами» політики модифікації зазвичай є вимоги споживачів, звичаї країни, кліматичні умови, соціально-культурний рівень населення, можливості ремонтних організацій, вартість робочої сили, система оподаткування, тарифи тощо.

Ринки збуту товарів та послуг.

Одне з основних завдань фірми – визначення ємності кожного конкретного ринку для кожного товару (послуги). Ці показники характеризуватимуть можливі обсяги збуту. Вони визначаються натуральним і вартісними показниками реалізованих чи потенційно реалізованих товарів протягом певного періоду. При цьому необхідно враховувати, що при аналізі ємності ринку необхідно провести оцінку:

1. Потенційної ємності ринку, тобто загальної кількості товарів, які покупці даного ринку можуть придбати за певний час.

2. Потенційного об'єму продажу, тобто тієї частки потенційного ринку, яку підприємець у принципі може захопити і відповідно до тієї максимальної кількості товарів, на реалізацію якого він може розраховувати за його можливостей. В результаті такого аналізу підприємець зможе потенційно

визначити кількість клієнтів, на яку йому можна розраховувати, але розраховувати не означає їх отримати, тому потрібна ще й реальна оцінка ринку.

3. Реального об'єму продажів, необхідно оцінити скільки реально підприємець зможе продати (виручити) за надані послуги за наявних умов його діяльності, можливих витратах і тому рівню цін, який він має намір встановити і головне як цей показник може змінюватися місяць за місяцем, квартал за кварталом на кілька років вперед.

Конкуренція на ринках збуту.

Цей розділ необхідно присвятити аналізу ринкової кон'юнктури, розглянути характеристики конкурентів, їхню стратегію та тактику. В цьому розділі необхідно дати відповіді на такі питання з урахуванням діяльності конкурента:

1. Чи є сфера діяльності фірми новою та швидко мінливою, або ж давно існуючою і не схильною до швидких змін?
2. Чи існує велика кількість фірм, що пропонують подібні товари чи послуги, або ж у конкурентній боротьбі бере участь їх обмежена кількість?
3. Чому цю фірму слід вважати конкурентною?
4. Яку частину ринку контролюють великі фірми? Яка динаміка оволодіння цими фірмами ринком?
5. Які організаційні структури найпоширеніші на фірмах ваших конкурентів?
6. Які справи у фірм конкурентів з доходами, з впровадженням нових моделей, з післяпродажним обслуговуванням і т.д.?
7. Яка конкурентоспроможність кожного товару на ринку та сегменті?
8. Як і чому, залежно від конкуренції, доцільно розширювати або скорочувати асортимент товарів?
9. На якій стадії ЖЦТ фірма має намір вийти на ринок?
10. На які ринки та сегменти слід просувати нові товари, які та чому?
11. Які товари слід зняти з виробництва та чому?

12. Чи є проведення наукових досліджень та здійснення нових розробок важливою частиною успіху у вашій сфері бізнесу?

13. Що є предметом найбільш жорсткої конкуренції у сфері діяльності (ціна, якість, післяпродажне обслуговування, імідж фірми та інше)?

14. Чи багато уваги та коштів ваші конкуренти приділяють рекламі своїх товарів? Послугами яких рекламних фірм користуються?

15. Що таке продукція конкурентів: основні техніко-економічні показники, рівень якості, дизайн тощо?

16. Який рівень ціни продукції конкурентів? Яка хоча б загалом їхня політика цін?

17. Який імідж фірм конкурентів?

Для оцінки своїх порівняльних переваг з перерахованих питань можна використовувати метод сегментації ринків за основними конкурентами, що дозволяє систематизувати інформацію щодо конкурентоспроможності фірми та її головних конкурентів. Подальший аналіз конкурентів пов'язаний з відповідями такі питання [26]:

1. Які плани існують у конкурентів щодо їх частки ринку, підвищення рентабельності виробництва та збільшення об'ємів продажів?

2. Якої ринкової стратегії дотримуються ваші конкуренти нині?

3. За допомогою яких коштів вони забезпечують її?

4. Які їхні сильні та слабкі сторони?

5. Які дії можна очікувати у майбутньому від нинішніх та можливих конкурентів?

План маркетингу.

При визначенні стратегії маркетингу необхідно виходити із п'яти можливих концепцій маркетингової діяльності:

1. Концепція вдосконалення виробництва (виробнича). Яка стверджує, що товари та послуги фірми знайдуть збут на ринку, якщо вони будуть широко поширені та доступні за цінами. Керівництву фірми, що обрало цю концепцію діяльності необхідно віддати стратегічний пріоритет удосконаленню

виробництва (зниження виробничих витрат) та підвищенню ефективності функціонування каналів розподілу.

2. Концепція вдосконалення товару. Мається на увазі, що на ринку знайдуть збут товари та послуги, що відрізняються найвищою якістю, найкращими характеристиками та експлуатаційними показниками. Керівництву фірми, що обрало цю концепцію, необхідно свої зусилля скоординувати на вдосконалення товарів шляхом їх модифікації та розробки нових моделей.

3. Концепція інтенсифікації комерційних зусиль (збутова). Тобто товари та послуги знайдуть збут на ринку, якщо фірма витратить значні зусилля на сферу збуту та стимулювання продажу.

4. Концепція маркетингу (споживча). Стверджує, що товари та послуги знайдуть збут на ринку, якщо фірма правильно визначить потреби та потреби цільових ринків та задовольнить їх більш ефективно та продуктивно ніж конкурент.

5. Концепція соціально-етичного маркетингу. Полягає у застосуванні концепцій маркетингу з урахуванням одночасного виконання послуг, задоволення потреб покупців товарів та суспільства загалом.

До комплексу заходів з маркетингу зазвичай входить:

- вивчення споживачів товарів та послуг фірми та їх поведінка на ринку;
- аналіз ринкових можливостей фірми;
- оцінка товарів і пропонованих послуг, перспектива їх розвитку;
- аналіз використовуваних форм та каналів збуту;
- оцінка використовуваних фірмою методів ціноутворення;
- дослідження заходів щодо просування товарів (послуг) на ринок;
- вивчення конкурентів;
- вибір «ніші» або найбільш сприятливого сегменту ринку.

Слід пам'ятати, такі елементи маркетингу для ринку як сегментування та позиціонування товарів над ринком є основними. В підсумку, вся маркетингова діяльність фірми спрямована на створення нових товарів,

необхідних споживачам на відшукання нових ринків для своїх товарів та утримання своєї частки ринку.

Від цієї діяльності залежить об'єм реалізації товарів та прибуток, який є головною метою фірми.

Частка ринку фірми, це частина ринку галузі (під галуззю тут розуміється сукупність фірм, які виробляють та реалізують однорідну продукцію), яка використовується фірмою для виробництва своїх товарів.

Частка ринку змінюється у часі залежно від діяльності фірми щодо активізації маркетингових факторів. Одним із найважливіших елементів плану маркетингу є ціноутворення.

Ціна пов'язана з такими функціями маркетингу, як характеристика та образ товарів та фірми. Ціни часто змінюються протягом життєвого циклу товарів від високих - для залучення вибіркового покупців, що слідує моді і які орієнтуються престиж, до низьких цін масового споживання.

При аналізі використовуваних на фірмі способів ціноутворення доцільно виходити з таких положень: можлива ціна може визначатися виходячи з:

- собівартості продукції;
- ціни продукції на аналогічний товар;
- унікальних переваг товару;
- цін, визначених попитом на даний товар.

За підсумками собівартості зазвичай оцінюється мінімально можлива ціна, що відповідає найменшим витратам виробництва.

За підсумками аналізу цін конкурентів визначають середній рівень ціни товару. Максимально можлива ціна для товарів, що відрізняються високою якістю чи унікальними перевагами. Ціни, що визначаються попитом чи кон'юнктурою ринку цих товарів можуть коливатися у всьому діапазоні від мінімальних до максимальних.

Наступним важливим етапом маркетингу є схема поширення товарів, тобто організація товарів збуту. Канал збуту – шлях, яким товари рухаються від виробника до споживачів.

Важливим елементом маркетингу є реклама, призначена для інформованості покупців, привернення їх уваги до даного товару, послуги та поширення пропозицій, порад, рекомендацій з придбання даної продукції. У структурі реклами виділяються такі п'ять основних моментів:

1. Здатність привернути увагу.
2. Сила емоційного впливу.
3. Сила на факторну поведінку.
4. Інформативність.
5. Здатність викликати бажання прочитати рекламне повідомлення.

План виробництва.

Головне завдання – показати своїм потенційним партнерам, що фірма буде в змозі реально виробляти потрібну кількість товарів у потрібні терміни та з необхідною якістю. Іншими словами, підприємцю тут необхідно довести, що він може організувати ефективне виробництво.

Дані цього розділу бажано навести на два, три роки вперед, а для великих фірм навіть на чотири, п'ять років. Дуже корисним елементом планування тут може стати складання схеми виробничих потоків фірмою. На ній має бути послідовно показано: звідки, як і в якій кількості надходитимуть усі види сировини та комплектуючих виробів; у яких цехах або фірмах-суміжниках, за якими технологіями перероблятимуться у продукцію, що випускається фірмою, як і куди ця продукція поставлятиметься [26].

Зовнішні експерти розглядатимуть даний розділ бізнес-плану насамперед з погляду того, наскільки раціональна дана схема, чи забезпечує вона оптимальне скорочення витрат праці, часу та матеріалів, а також забезпечує швидкість зміни асортименту продукції у зв'язку з вимогами ринку. Важливе значення для конкурентоспроможності продукції має як репутація самої фірми, а й репутація її постачальників, фірм-суміжників, оскільки рівень якості продукції, отже, і її престиж, визначається за найскладнішою ланкою технологічного ланцюжка. В схемі виробничих потоків обов'язково потрібно вказати на яких стадіях технологічного процесу, якими методами



здійснюватиметься контроль якості, якими документами цей процес регламентуватиметься. Для новостворених підприємств доцільно вказати їхнє місце розташування. Це особливо важливо для дрібних фірм торгівлі, сервісу та громадського харчування, а також для підприємств, що створюють велике навантаження на довкілля.

#### Організаційний план.

Одним з найважливіших моментів, який треба досить докладно висвітлити, є організаційна схема фірми, з якої має бути чітко видно, хто і чим займатиметься, як усі служби та підрозділи взаємодіятимуть між собою, як планується координувати та контролювати їхню діяльність. Як правило, це описується так:

- організаційна структура фірми;
- організаційна схема управління фірмою;
- склад служб, підрозділів та їхні функції;
- організація координування та взаємодії служб та підрозділів фірми у позаштатних та збійних ситуаціях.

Не менш важливим для роботи фірми є розробка системи підбору, розміщення та використання персоналу. З моменту прийому на роботу першого співробітника фірми починають складатися негласні правила найму. Відправною точкою при цьому мають бути кваліфікаційні вимоги, тобто підприємець повинен визначити, які саме фахівці, якого профілю, з якою освітою та з якою зарплатою йому знадобляться для успішного функціонування підприємства. Тому вже на початковому етапі необхідно розробити кваліфікаційні вимоги до персоналу, а також усю документацію, яка регламентує процеси найму, використання та звільнення персоналу. У деяких випадках потрібно розробити додаткові системи підготовки та перепідготовки працівників.

У цьому ж розділі необхідно вказати, як фірма збирається отримати фахівців на постійну роботу, в якості сумісників, а також відзначити, чи фірма сама займатиметься наймом або звернеться до послуг спеціалізованих організацій.

Для управління фірми повинна бути розроблена система професійного просування, а також система стимулювання його зацікавленості в досягненні фірмою високих економічних результатів (володіння акціями, відсоток від прибутку). В тому випадку, якщо частина управлінського персоналу вже найнята, підприємець повинен дати про них короткі біографічні довідки, наголошуючи на його кваліфікацію, колишній досвід роботи, корисність для фірми.

Таким чином, даний розділ бізнес-плану має висвітлити такі моменти, як система управління фірмою та її кадрова політика.

Формально це виглядає так:

1. Робоча сила, її зв'язки з управлінням;
    - 1.1. Потреба у кадрах за професіями;
    - 1.2. Кваліфікаційні вимоги до них;
    - 1.3. Форма залучення до праці (постійна робота, надомна робота, робота за сумісництвом);
    - 1.4. Заробітна плата за професіями;
    - 1.5. Наявність кваліфікованої та некваліфікованої робочої сили в місці розташування фірми;
    - 1.6. Види спеціальної підготовки, що потрібна для працівників фірми;
    - 1.7. Додаткові пільги для співробітників фірми, в порівнянні з іншими фірмами в цьому ж регіоні цієї ж галузі;
    - 1.8. Режим праці на фірмі та змінність робочої сили;
  2. Менеджмент;
    - 2.1. Загальні відомості про виконавчих працівників та керівного персоналу: вік, освіта, володіння акціями фірми, функціональні зобов'язання, права та повноваження, досвід роботи, слабкі та сильні місця, рекомендації щодо самовдосконалення;
    - 2.2. Система стимулювання праці менеджменту: матеріальні стимули, моральні стимули, кадрова політика фірми.
- Правове забезпечення діяльності фірми.

Цей розділ особливо важливий для нових фірм. Особливу увагу підприємець повинен привернути на обґрунтування організаційно-правової структури фірми, в якій він передбачає вести справу. Практично йдеться про форму власності та правовий статус фірми: приватне володіння, кооператив, державне володіння, відкриту або закриту акціонерну компанію, спільне підприємство тощо. Кожна з цих форм має свої особливості, свої плюси та мінуси, які теж можуть вплинути на успіх проєкту, і тому цікаві для інвесторів та партнерів, але головне підприємець має обґрунтувати причини вибору тієї чи іншої форми власності та організації справи, намітити можливі перспективи змін цих форм і пояснити – чому він вважає таку стратегію найкращою.

Крім обґрунтування форм власності у розділі мають бути представлені всі законодавчі та нормативні акти, що регулюють діяльність фірми.

Оцінка ризику та страхування.

Питання, пов'язані з ризиками, їх оцінками, прогнозуванням та управлінням дуже важливі, оскільки інвестори (кредитори) хочуть знати, з якими проблемами може зіткнутися фірма та як підприємець має намір вийти зі складної ситуації.

Глибина аналізу ризиковості справ залежить від конкретного виду діяльності підприємця та величини проєкту. Для великих проєктів необхідний ретельний прорахунок ризиків із застосуванням математичних моделей теорії ймовірності. Для простіших проєктів достатній простий аналіз з допомогою експертних оцінок.

Асортимент ризиків дуже широкий, а ймовірність виникнення кожного типу ризиків різна, як і сума збитків, які можуть виникати. Тому підприємець повинен хоча б приблизно оцінити те, які ризики йому найімовірніші й у що можуть обійтися фірмі у разі виникнення. Для цього необхідно наступне:

- виявити повний перелік можливих ризиків;
- визначити ймовірність виникнення кожного;
- оцінити очікуваний розмір збитків за її виникнення;

- проранжувати їх за ймовірністю виникнення;
- встановити прийнятний рівень ризику та відкинути всі ризики, ймовірність яких нижча за встановлений.

Після аналізу можливих ризиків та виявлення серед них найбільш суттєвих підприємцю необхідно визначити для кожного з них організаційні заходи щодо їх профілактики та нейтралізації.

Що стосується страхування від ризиків, то слід зазначити, що в нашій країні ця система розвинена дуже слабо. У країнах із розвинутою системою страхування досить зазначити у бізнес-плані, які типи страхових полісів, які суми й у яких страхових компаніях планується придбати.

#### Фінансовий план.

Цей розділ розглядає питання фінансового забезпечення діяльності організації та найбільш ефективного використання наявних коштів на основі оцінки поточної фінансової інформації та прогнозу об'ємів реалізації товарів на ринках у наступних періодах.

Для фірми як цілісного механізму доцільно результати фінансової діяльності подавати у вигляді певних планово-звітних документів, перелік яких наведено нижче. Подібний список не зовсім звичний для українських підприємств, але він відповідає вимогам міжнародної практики, які спираються на дещо іншу систему бухгалтерського обліку.

Однак наразі вже проводиться робота з переходу на звітність, що відповідає стандартам європейського бухгалтерського обліку. Названі нижче документи дозволяють менеджеру фірми провести аналіз самоокупності виробництва товарів за допомогою методики фінансових коефіцієнтів та визначити потреби у капіталовкладеннях.

#### Оперативний (робочий) план (звіт).

Він відбиває за кожний період результати взаємодії фірми та її цільових ринків по кожному товару та ринку. На фірмі цей документ має розроблятися службою маркетингу.

План (звіт) про доходи та витрати з виробництва товарів. Він показує, чи

фірма отримає прибуток від продажу кожного виду товарів. Цей документ розробляється економічною службою фірми з кожного виду товарів.

План (звіт) про рух коштів.

Цей документ показує процес надходжень та витрачання грошей у ході діяльності фірми. Він розробляється фінансовою службою фірми.

Балансовий звіт.

Він підбиває підсумки економічної та фінансової діяльності фірми за минулий період, зазвичай розробляється головною бухгалтерією.

У зазначених планово-звітних документах відображаються плановані та фактично отримані величини показників за звітний період. Тривалість планово-звітних періодів залежно від конкретних умов може змінюватись у межах: місяць, квартал, півроку, рік. В умовах стабільної діяльності фірми тривалість періодів може бути збільшено. Тут необхідно враховувати такі чинники: зменшення тривалості періоду з одного боку збільшує оперативність прийняття керівництвом фірми управлінських рішень, з другого боку збільшує обсяг розрахункових і аналітичних робіт. Загальна тривалість планування рекомендується рівною трьом рокам [26].

Після закінчення звітного періоду визначаються фактичні величини показників, на основі яких проводиться коригування показників, запланованих на наступний період.

Оперативний звіт потрібен для забезпечення успішної фінансової діяльності фірми, тому при його складанні необхідно використовувати об'єктивну інформацію про тенденції економічного розвитку у сфері діяльності фірми: інфляцію, можливі зміни в технології та організації процесу виробництва.

Звіт про витрати, за даними цього плану (звіту) можна встановити чи приносить фірмі прибуток даний товар, можна порівняти різні товари за прибутковістю, про те, щоб прийняти рішення про доцільність їхнього подальшого виробництва.

Підсумувавши дані по всіх товарах та послугах фірми можна оцінити сумарний прибуток. Завдання цього документу в тому, щоб показати, як формуватиметься та змінюватиметься прибуток протягом 1-го року помісячно; 2-го року поквартально і далі у розрахунку на рік.

Таким чином, план-звіт про витрати та доходи надає керівництву фірми уяву про результати її роботи з різних напрямків. Він визначає загалом, наскільки ефективно працює фірма. Крім того, він необхідний під час звернення за позиками, а також при заповненні податкових декларацій.

План-звіт про рух коштів показує керівництву фірми скільки у його розпорядженні є грошей і яка потреба в них. При цьому планові показники є результатом планування у часі, а звітні показують фактичну величину фінансових коштів. Ця інформація необхідна керівництву фірми для розробки рішень.

Звіт складається як сумарний результат діяльності фірми за всіма видами товарів та послуг.

Заключним документом є балансовий звіт.

У балансовому звіті міститься повний перелік активів фірми (власність) та пасивів (заборгованість). Цей документ показує чисту вартість чи ліквідність фірми, цю інформацію, зазвичай, запитують кредитори, вона також необхідна під час подання податкових декларацій.

## **2 АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ВАТ «БУДЕНЕРГО-ЗАПОРІЖЖЯ»**

### **2.1 Аналіз фінансової діяльності компанії**

Фінансове становище підприємства характеризується системою показників, показує стан капіталу в процесі його кругообігу і спроможність суб'єкта господарювання фінансувати свою діяльність на фіксований час.

Фінансовий стан може бути стійким, нестійким та кризовим. Здатність підприємства успішно функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів у внутрішньому та зовнішньому середовищі, що постійно змінюється, постійно підтримувати свою платоспроможність та інвестиційну привабливість у межах допустимого рівня ризику свідчить про його стійкий фінансовий стан, і навпаки.

Якщо платоспроможність - це зовнішній прояв фінансового становища підприємства, то фінансова стійкість - внутрішня його сторона, що відображає збалансованість грошових і товарних потоків, доходів і витрат, коштів та джерел формування.

Для забезпечення фінансової стійкості підприємство повинно мати гнучку структуру капіталу, вміти організувати його рух таким чином, щоб забезпечити постійне перевищення доходів над витратами з метою скорочення платоспроможності та створення умов для нормального функціонування.

Стійкий фінансовий стан - результат грамотного, вмілого управління всіх комплексів чинників, що визначають підсумки фінансово-господарської діяльності підприємства.

Головна мета фінансової діяльності підприємства зводиться до одного стратегічного завдання - нарощування власного капіталу та зміцнення ринкових позицій. Для цього воно має постійно нарощувати об'єми продажів

та прибуток, підтримувати платоспроможність та рентабельність, а також оптимальну структуру активу та пасиву балансу.

Основними джерелами інформації для аналізу фінансової стійкості є бухгалтерський баланс підприємства, звіти про прибутки та збитки, про рух капіталу та інші форми звітності, дані первинного та аналітичного бухгалтерського обліку, які деталізують та розшифровують окремі статті балансу.

Спочатку вивчається валюта балансу.

Валютою балансу називається результат балансу і дає орієнтовну суму коштів, що у розпорядженні підприємства. Для загальної оцінки фінансового становища підприємства складають ущільнений баланс, в якому однорідні статті об'єднують у групи. Розрахуємо коефіцієнт зростання валюти балансу  $K_6$  за формулою:

$$K_6 = (B_1 - B_0) \cdot 100 : B_0, \quad (2.1)$$

де  $B_1$ ,  $B_0$  – величина підсумку валюти балансу за звітний та попередній періоди, тис. грн.

Відповідно до формули (2.1) розрахуємо коефіцієнт зростання валюти балансу:

$$K_{61} \text{ (2023 рік: 2022 рік)} = (3143826 - 3687471) \cdot 100 : 3687471 = - 14,7\%$$

$$K_{62} \text{ (2022 рік: 2021 рік)} = (3687471 - 1158898) \cdot 100 : 1158898 = 21,8\%.$$

Коефіцієнт зростання валюти балансу мав негативне значення в 2023 році, у порівнянні з 2021 роком – 14,7%, а в 2022 році 21,8%.

Збільшення валюти балансу означає зростання активізації господарської діяльності підприємства. Темпи зростання активів підприємства є позитивними за аналізований період.



Таблиця 2.1 - Показники фінансових результатів виробничої діяльності  
 ВАТ «БУДЕНЕРГО-ЗАПОРІЖЖЯ», тис. грн.

Показники	2021	2022	2023
Виручка від реалізації товарів, продукції, робіт, послуг (за мінусом податку на додану вартість, акцизів та аналогічних обов'язкових платежів)	329836	45658	130462
Собівартість реалізованих товарів, робіт, послуг	350524	42036	97836
Прибуток (збиток) до оподаткування	832	32114	93547
Чистий прибуток (збиток) звітного періоду	606	28911	82801
Рентабельність, %	99,8	110,9	124,3

З таблиці 2.1 видно, що 2023 року виручка збільшується проти 2022 року, і до 2023 року становила 130462 тис. грн. Але водночас зросла собівартість продукції до 97 836 тис. грн. - 2023 р.

Незважаючи на це прибуток збільшився до 2023 року і склав 82 801 тис. грн.

## 2.2 Аналіз показників платоспроможності та ліквідності

Одним з показників, який описує фінансовий стан підприємства, є його платоспроможність, тобто можливість готівковими грошовими ресурсами своєчасно погашати свої платіжні зобов'язання [4, 12].

Оцінення платоспроможності за балансом складає основні характеристики ліквідності оборотних активів, яка визначається часом, необхідним перетворення їх у кошти.

Ліквідність балансу - можливість підприємства перетворити активи в готівку і розрахуватися зі своїми платіжними зобов'язаннями, а точніше це ступінь покриття боргових зобов'язань підприємства його активами, термін перетворення яких на готівку відповідає терміну погашення платіжних

зобов'язань. Вона залежить від ступеня відповідності величини наявних платіжних коштів величині короткострокових боргових зобов'язань.

Ліквідність підприємства – це загальне поняття, ніж ліквідність балансу. Ліквідність балансу передбачає пошук платіжних коштів лише рахунок внутрішніх джерел. Але підприємство може залучити позикові кошти зі сторони, якщо він має відповідний імідж і досить високий рівень інвестиційної привабливості.

Для проведення аналізу актив і пасив балансу групуються за такими ознаками: за рівнем зменшення ліквідності (актив) і за ступенем терміновості оплати, погашення (пасив).

Активи залежно від швидкості перетворення на кошти (ліквідності) поділяють такі групи. Перша група (А1) включає найбільш мобільну частину мобільних коштів, таких як грошові кошти і короткострокові фінансові вкладення. Ця група називається «найбільш ліквідні активи».

Друга група (А2) – «активи, що швидко реалізуються» – включає дебіторську заборгованість та інші оборотні активи.

Третя група (А3) – «повільно реалізовані активи», тобто. найменш ліквідні активи - включають запаси, за мінусом інших запасів і витрат, податок на додану вартість та довгострокові фінансові вкладення. "Важко реалізовані активи" представляють четверту групу активів (А4) і включають статті 1 розділу балансу "Необоротні активи" [4, 28].

Пасиви балансу за ступенем зростання термінів погашення зобов'язань групуються в такий спосіб. Найбільш термінові зобов'язання (П1) – до них відносяться "Кредиторська заборгованість" та "Інші короткострокові пасиви". Короткострокові пасиви (П2) – статті «Позикові кошти» та інші статті 5 розділу балансу. Довгострокові пасиви (П3) – довгострокові кредити та позикові кошти. Постійні пасиви (П4).

Оцінка ліквідності підприємства передбачає зіставлення активів із пасивами. Умова абсолютної ліквідності передбачає такі співвідношення: А1 П1, А2 П2, А3 П3, А4 П4. Умова поточної ліквідності: А1 + А2 П1 + П2. Умова

перспективної ліквідності: АЗ ПЗ. Оцінку рівня ліквідності активів можна зробити з допомогою коефіцієнтів рівня ліквідності.

Для ВАТ «БУДЕНЕРГО-ЗАПОРІЖЖЯ» розрахунок ліквідності балансу представлено таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 – Розрахунок ліквідності та платоспроможності балансу ВАТ «БУДЕНЕРГО-ЗАПОРІЖЖЯ» у 2020 – 2022 роках.

Показник	2020	2021	2022
Коефіцієнти ліквідності та платоспроможності			
Коефіцієнт поточної платоспроможності (оборотні активи / короткострокова кредиторська заборгованість) від 1 до 2	0,99	1,12	1,01
Коефіцієнт проміжної платоспроможності та ліквідності (грошові кошти + короткострок. фін. вкладення + дебіторська заборгованість / короткострок. кредит. заборгованість) 0,7-0,8	0,979	0,978	0,552
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (грош. кошти + короткострок. фін. вкладення / короткострок. кредит. заборгованість) 0,2-0,3	0,001	0,18	0,03
Показники якісної характеристики платоспроможності та ліквідності			
Коефіцієнт співвідношення грошових коштів та чистого оборотного капіталу (від 0 до 1)	-0,143	1,47	0,38
Коефіцієнт співвідношення запасів та чистого оборотного капіталу (чим вище і ближче до 1, тим гірше)	-3,74	1,18	37,5
Коефіцієнт співвідношення запасів та короткострокової заборгованості (0,5–0,7)	0,02	0,14	0,46
Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	0,98	0,8	0,52

ВАТ «БУДЕНЕРГО-ЗАПОРІЖЖЯ» мало абсолютну ліквідність у 2020–2022 роках.

Значення коефіцієнта поточної платоспроможності та ліквідності відповідало рекомендованому у 2021 та 2022 роках, що свідчить про те, що

підприємство має у своєму розпорядженні ліквідні активи для погашення своєї короткострокової заборгованості.

У 2022 році значення коефіцієнта знизилося, але підприємство продовжує залишатися платоспроможним, оскільки його ліквідні активи перевищують розмір короткострокової заборгованості.

Дуже низьке значення коефіцієнта абсолютної ліквідності свідчить про недостатність готових коштів платежу. Майже всі ліквідні активи підприємства знаходяться в дебіторській заборгованості та в запасах, що передбачають для забезпечення платоспроможності проведення ефективної роботи щодо повернення боргів, а також необхідності такої кількості запасів.

Платоспроможність підприємства залежить від ліквідності балансу підприємства. Якщо сума всіх оборотних коштів не менша за суму всіх короткострокових зобов'язань, баланс вважається ліквідним. На цьому підприємстві баланс можна вважати ліквідним у 2021 та 2022 роках.

Показники фінансової стійкості підприємства характеризують структуру капіталу, що використовується підприємством, з позиції його платоспроможності та фінансової стабільності розвитку.

Ці показники дозволяють оцінити рівень захищеності інвесторів і кредиторів, оскільки відбивають здатність підприємства погасити довгострокові зобов'язання.

Цю групу показників ще називають показниками структури капіталу та платоспроможності чи коефіцієнтами управління джерелами коштів.

Таблиця 2.3 - Розрахунок показників фінансової стійкості

Показник	2020	2021	2022
1. Коефіцієнт автономії (чисті активи/активи) понад 0,5	0,0003	0,19	0,11
2. Коефіцієнт позикового капіталу (позиковий капітал/активи)	0,9997	0,81	0,89
3. Мультиплікатор власного капіталу (активи/власний капітал)	3204,7	5,147	9,035
4. Коефіцієнт фінансової залежності (залучений капітал/власний капітал) менше 0,7	3203,7	4,147	8,035
5. Коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності (власний капітал + довгострокові позики / активи)	0,003	0,24	0,124
6. Коефіцієнт забезпеченості власними коштами (власні оборотні кошти/оборотні активи) більше 0,1	-0,004	0,106	0,012

За даними балансу коефіцієнт автономії 2021 року становить 0,19; 2022 року – 0,11. Таким чином, лише 11% активів підприємства 2022 року сформовано за рахунок власного капіталу і вони не мають достатньої незалежності та можливостей для проведення незалежної фінансової політики. Коефіцієнт фінансової залежності 2021 року становить 0,81; 2022 року 0,89. Це означає, що в гривню власного капіталу залучало 81 і 89 копійок позикового капіталу. Тобто, залежність підприємства від зовнішніх джерел дуже велика. Коефіцієнт забезпеченості власними коштами протягом усіх років залишається дуже низьким.

Таким чином, за даними показниками фінансовий стан підприємства в цілому можна охарактеризувати як недостатньо стійкий, з низькою часткою власного капіталу.

Показники ділової активності дозволяють оцінити фінансове становище підприємства з погляду платоспроможності: як швидко кошти можуть перетворюватися на готівку, який виробничий потенціал підприємства, чи

ефективно використовується власний капітал та трудові ресурси, які використовує підприємство свої активи для отримання доходів та прибутку, який об'єм виручки забезпечує кожна гривня активів, як швидко активи обертаються у процесі діяльності підприємства.

Таблиця 2.4 - Розрахунок показників ділової активності

Показники	2020	2021	2022
Оборотність активів (виторг від реалізації / середня за період вартість активів)	2,05	1,99	3,48
Оборотність запасів (собівартість реаліз. продукції / середня вартість запасів)	120,5	16,48	8,4
Фондовіддача (виторг від реалізації / средн. остаточна вартість основних засобів)	471,0	20,25	35,14
Оборотність дебіторської заборгованості (виторг від реалізації / середня за період сума дебіторської заборгованості)	2,39	3,65	9,39
Час звернення дебіторської заборгованості (дні) (кількість днів на рік / оборотність дебіторської заборгованості)	153	100	39
Середній вік запасів (кількість днів на рік / оборотність запасів)	3	22	43,5
Оборотність оборотного капіталу (виторг від реалізації / середня вартість оборотних активів)	2,06/177 дн.	2,2/166 дн.	3,86/95 дн.
Оборотність власного капіталу (виторг від реалізації / середня вартість власного капіталу)	6575	10,2	31,4
Оборотність загальної заборгованості (виторг від реалізації / середня величина позикового капіталу)	2,05	2,47	3,9

Оборотність всіх використовуваних активів 2021 року становила 1,99, 2022 року - перевищила до 3,48, тобто кожна гривня активів підприємства оберталася 2021 року майже двічі на рік, а 2022 року понад три рази на рік.

Показник фондовіддачі в порівнянні з 2021 роком збільшився в 2022

році, кожна гривня вартості основних фондів дає 35 гривень виручки від реалізації.

Оборотність запасів зменшилася порівняно з 2021 роком та збільшився вік запасів у 2022 році. Низький рівень коефіцієнта свідчить про інвестування значних коштів у запаси.

Оборотність дебіторської заборгованості склала 3,65 у 2021 році та 9,39 у 2022 році, а час її звернення 100 днів у 2021 році та 39 днів у 2022 році. Тобто середній проміжок часу, який потрібний для того, щоб підприємство, реалізувавши продукцію, отримало гроші, дорівнює 39 дням.

Значення показника покращилося порівняно з 2021 роком, але для збереження своєї платоспроможності підприємству необхідно суворо контролювати дебіторську заборгованість.

Оборотність оборотного капіталу становила 2,2, 2021 року і 3,86 2022 року, тобто кожен вид оборотних активів споживався у 2022 році майже чотири рази.

Про інтенсивність використання ресурсів підприємства, здатність отримувати доходи та прибуток судять за показниками рентабельності. Дані показники відображають як фінансове становище підприємства, так і ефективність управління господарською діяльністю, наявними активами та вкладеним власним капіталом.

Рентабельність виробничої діяльності або рентабельність витрат показує скільки підприємство має прибутки з кожної гривні, витраченої на виробництво і реалізацію продукції.

Рентабельність реалізації характеризує ефективність підприємницької діяльності: скільки прибутку має підприємство з гривні реалізації.

Таблиця 2.5 - Розрахунок показників рентабельності

Показники	2020	2021	2022
Рентабельність активів чи коефіцієнт економічної рентабельності (чистий прибуток / середня вартість активів)	5,6	10,7	2,0
Рентабельність власного капіталу чи коефіцієнт фінансової рентабельності (чистий прибуток / середня вартість власного капіталу)	18 177	54,9	17,9
Рентабельність реалізації або коефіцієнт комерційної рентабельності (прибуток від продажів/виторг від продажів)	4,7	6,1	1,7
Рентабельність поточних витрат (прибуток від операційної діяльності / собівартість продукції, що реалізується)	4,9	6,5	1,7
Рентабельність інвестованого капіталу (чистий прибуток / сума власного та довгострокового позикового капіталу)	18 177	54,9	17,9

За всіма показниками маємо негативну динаміку, проте діяльність підприємства залишається рентабельною, незважаючи на зниження ефективності використання активів, власного капіталу.

У 2022 році відбулося зниження рентабельності поточних витрат до 1,7%, а середньогалузевий показник в Україні 6,25%.

Важливим напрямом підвищення ефективності господарської діяльності організації є підвищення її конкурентоздатності над ринком підрядних робіт, управління витратами.

Валюта балансу ВАТ «БУДЕНЕРГО-ЗАПОРІЖЖЯ» 2023 року становила 155155 тис. грн. Основні кошти склали 156 256 тис. грн у 2023 році. Чисті активи у 2023 році збільшились порівняно з 2022 роком.

Резервний капітал сформований згідно з встановленим законодавством



у сумі 16569 тис. грн і становить 5,2% від розміру статутного капіталу будівельної компанії. Чистий прибуток у 2023 році склав 835 млн. 959 тис. грн. Недоліків з платежів у компанії немає. Платоспроможність та стійкість компанії у 2023 році характеризують позитивні фінансові показники.

Загалом фінансовий стан будівельної компанії у 2023 році дозволив не допускати затримок виплат заробітної плати та здійснювати своєчасну оплату поточних податкових платежів та платежів у позабюджетні фонди.

Враховуючи різкі стрибки цін на матеріальні ресурси, ВАТ «БУДЕНЕРГО-ЗАПОРІЖЖЯ» здійснював пошук шляхів зниження загальної собівартості робіт та послуг, зменшення витрат за змістом основних засобів, частина з яких не використовується у виробничому процесі.

Проводився аналіз та пошук можливості підвищення віддачі від довгострокових фінансових вкладень.

### **3 ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПРОЄКТ БУДІВНИЦТВА ЖИТЛОВОГО БУДИНКУ ВАТ «БУДЕНЕРГО-ЗАПОРІЖЖЯ»**

#### **3.1 Сутність проєкту**

Мета проєкту полягає в будівництві житлового будинку. Для фінансування проєкту планується взяти кредит на суму 250 млн. гривень у банку «Укресімбанк». Мета проєкту – будівництво багатоквартирного будинку в рамках комплексного освоєння наданої земельної ділянки. На даній земельній ділянці планується будівництво 9-поверхового житлового будинку. Будівництво панельного житлового будинку веде підрозділ ВАТ «БУДЕНЕРГО-ЗАПОРІЖЖЯ» у мікрорайоні «Тополь – 1» по Запорізькому шосе, м. Дніпро.

Власник земельної ділянки – земельні ділянки перебувають у державній власності (розмежування державної власності на землю не проведено).

Межі та площі земельної ділянки, передбачені проєктною документацією – загальна площа земельної ділянки, що надається забудовнику, для будівництва 1 черги житлового будинку – 2769 кв. м. Площа забудови 1 черги житлового будинку становить 589 кв. м.

Елементи благоустрою – проєктом передбачено впорядкування прилеглої території з влаштуванням проїздів та автостоянок з асфальтобетонним покриттям, майданчиків різного призначення для потреб населення. Покриття біля під'їздів, майданчиків та пішохідних тротуарів передбачено відповідно до норм дорожнього одягу. Освітлення прилеглої території передбачено встановленням світильників на опорах освітлення та на козирках під'їздів. Для відведення зливних вод передбачено використання зливової каналізації. Виконано розробку за проєктом 9-поверхового житлового будинку, 6 під'їздів. В будинку – однокімнатні, двокімнатні,

трикімнатні та чотирьох кімнатні квартири. Опис технічних характеристик зазначених самостійних частин – у квартирах всі ізольовані кімнати. У всіх квартирах - окремі санвузли.

Склад спільного майна:

- міжквартирні сходові майданчики;
- сходи;
- нежитлові приміщення, до складу яких входять приміщення, що мають інженерні комунікації, а також приміщення водомірного вузла, насосної та ІТП;
- дахи;
- підпокрівельний простір;
- огорожувальні несучі та ненесучі конструкції будинку;
- механічне, електричне, санітарно-технічне та інше обладнання, що знаходиться в будинку за межами або всередині приміщень та обслуговує більше одного приміщення;
- земельна ділянка, на якій розташований будинок, з елементами озеленення та благоустрою та інші призначені для обслуговування, експлуатації та благоустрою будинку об'єкти, розташовані на вказаній земельній ділянці.

Етапи та терміни реалізації проекту – закінчення будівництва житлового будинку – 3 квартал 2024 року. Термін передачі квартири призначено на 3 квартал 2026 року.

13 травня 2015 р. розпорядженням голови міста Запоріжжя було зареєстровано ВАТ «БУДЕНЕРГО-ЗАПОРІЖЖЯ». Ще на старті, визначаючи пріоритети своєї діяльності, ми розуміли, що майбутнє за професіоналами, які вміють професійно будувати та грамотно продавати результати своєї праці. Компанія має велику кількість нагород, дипломів та посвідчень за суттєвий внесок у соціально-економічний розвиток міста.

Компанія ВАТ «БУДЕНЕРГО-ЗАПОРІЖЖЯ» – одна з передових компаній м. Запоріжжя, веде будівництво, реконструкцію та відновлювальні роботи як у місті, так і області, а також і в інших регіонах України – м. Дніпро,

м. Харків, м. Одеса. Компанія є юридичною особою з моменту її державної реєстрації, має у власності відокремлене майно, яке враховується на його самостійному балансі. Компанія здійснює будівництво житлових і нежитлових будівель, та крім того будівництво доріг і автострад, будівництво споруд електропостачання та телекомунікацій.

Компанія вправі мати банківські рахунки (зокрема валютні) як в Україні так і за її межами. Має круглу печатку зі своїм фірмовим найменуванням українською мовою та зазначенням місцезнаходження.

Компанія може мати штампи та бланки зі своїм найменуванням, власну емблему, товарний знак, інші засоби візуальної ідентифікації, що реєструються в порядку, встановленому законодавством України.

Компанія в установленому законодавством України порядку здійснює свою виробничо-господарську діяльність, а також соціальний розвиток колективу працівників, самостійно відповідно до чинного законодавства встановлює ціни на вироблювану продукцію та послуги, визначає форми і розміри оплати праці працівників.

Статутний капітал дорівнює 315 913 000 (триста п'ятнадцять мільйонів дев'ятсот тринадцять тисяч) гривень і складається з 2 369 347 (двох мільйонів триста шістдесят дев'ять тисяч триста сорок сім) звичайних іменних акцій, номінальною вартістю 100 (сто) гривень кожна, і 789 783 (сімсот вісімдесяти дев'яти тисяч сімсот вісімдесяти трьох) привілейованих іменних акцій типу А, номінальною вартістю 100 (сто) гривень, придбаних акціонерами.

ВАТ «БУДЕНЕРГО-ЗАПОРІЖЖЯ» має право збільшити статутний капітал шляхом збільшення номінальної вартості акцій чи розміщення додаткових акцій.

Рішення про збільшення розміру статутного капіталу Товариства шляхом збільшення номінальної вартості акцій приймається загальними зборами акціонерів.

Основними видами діяльності ВАТ «БУДЕНЕРГО-ЗАПОРІЖЖЯ» є:

1. Будівництво будівель та споруд;

2. Виконання загальнобудівельних робіт;
3. Виконання загальнобудівельних робіт з прокладання місцевих трубопроводів, ліній зв'язку та ліній електропередач, включаючи взаємопов'язані допоміжні роботи;
4. Влаштування покриттів будівель та споруд;
5. Будівництво фундаментів та буріння водяних свердловин;
6. Виконання бетонних та залізобетонних робіт;
7. Монтаж будівельних металевих конструкцій;
8. Виконання кам'яних робіт;
9. Виконання електромонтажних робіт;
10. Монтаж інженерного обладнання будівель та споруд;
11. Виконання санітарно-технічних робіт;
12. Виконання оздоблювальних робіт;
13. Консультування з питань комерційної діяльності та управління;
14. Архітектурна діяльність;
15. Фінансове посередництво;
16. Зберігання та складування.

Товариство має право здійснювати інші види діяльності, не заборонені законодавством України.

За період свого існування збудовано та здано в експлуатацію житлові будинки загальною площею понад 50 тисяч квадратних метрів, об'єкти охорони здоров'я, магазини, офісні будівлі, об'єкти інженерної інфраструктури, приміщення адміністративного призначення. Будинки, що приваблюють оригінальним архітектурним рішенням, затребувані на ринку нерухомості та конкурентоспроможні не тільки в Запоріжжі, а й по всій території України.

Підприємство проектує та будує будівлі висотою до 16 поверхів у різному конструктивному виконанні.

Особливості фірми - замкнутий цикл будівництва: все, від архітектурного задуму, до експлуатації зданих об'єктів виконується

працівниками ВАТ «БУДЕНЕРГО-ЗАПОРІЖЖЯ». Компанія має потужну виробничу базу: архітектурний та проектні відділи, автотранспортну площадку, сантехнічну ділянку, ділянку зовнішніх мереж та зовнішнього благоустрою. Після закінчення будівництва будинки передаються на обслуговування керуючим компаніям.

ВАТ «БУДЕНЕРГО-ЗАПОРІЖЖЯ» здійснює підтримку:

- адміністрації м. Запоріжжя;
- спілки архітекторів України;
- благодійного фонду «Свята Русь»;
- спілки підприємств будівельної галузі Запорізької області.

Гарантією своєчасного та якісного будівництва є великий досвід роботи компанії на будівельному ринку житла.

Основною відмінністю компанії є те, що ВАТ «БУДЕНЕРГО-ЗАПОРІЖЖЯ» виступає одночасно як інвестор, замовник генерального підрядника та експлуатуюча організація.

Такий комплексний підхід дозволяє професійно здійснювати реалізацію будівельних проектів будь-якої складності. Компанія несе повну відповідальність за збудовану споруду.

ВАТ «БУДЕНЕРГО-ЗАПОРІЖЖЯ» – це насамперед згуртована команда кваліфікованих фахівців, якими керують люди, що мають великий досвід управлінської роботи та високий професійний рівень.

Використання монолітного бетону в житловому будівництві дозволяє зробити більш гнучкими архітектурно-планувальні рішення будівлі: звільнити фантазію майбутніх мешканців від планувальних стереотипів, що створилися, створити своє неповторне домашнє середовище. Важливим є і зовнішній вигляд будівлі, в монолітному бетоні можуть реалізовуватися найсміливіші рішення архітекторів, збудовані будівлі стають архітектурними пам'ятками. Однією з додаткових переваг будинків з монолітними залізобетонними каркасами також є їхня вища жорсткість і внаслідок цього сейсмостійкість. До недоліків монолітного домобудівництва минулого століття можна віднести

повільніший темп зведення даних будівель. Однак з появою на українському ринку технологічних опалубних систем "Агрівгаз", "Контур", "Doka", "PERI" та інших швидкість монолітного домобудівництва впритул наблизилася до збірного.

З урахуванням вимог споживачів компанією ВАТ «БУДЕНЕРГО-ЗАПОРІЖЖЯ» розпочато будівництво житлового будинку №7 на вул. Академіка Корольова в Індустріальному районі м. Дніпро. Переkritтя цього будинку виконуються у монолітні. Застосування сучасного опалубного матеріалу фінської фанери дозволяє отримати високу якість стельових поверхонь. Використання затирочних машин європейського виробництва для загладжування бетону вирішує питання якості поверхні підлоги, виключаються процеси влаштування стяжок, що збільшує висоту приміщень.

У зв'язку з реалізацією програми з монолітного будівництва компанією «БУДЕНЕРГО-ЗАПОРІЖЖЯ» придбано та запущено в роботу бетонний вузол, оскільки свій бетон і дешевше і надійніше.

На даний момент проектується 16-ти поверховий будинок по вул. Комарова, із монолітним залізобетонним каркасом. Під час проектування враховуються вимоги гнучкості внутрішніх планувальних рішень квартир, архітектурної виразності фасаду та ергономічності будівлі загалом.

Компанія використовує тільки якісні металопрофілі. Всі профілі системи EXPROF мають по три внутрішні камери (за винятком чотирикамерної широкої коробки). За такої конструкції та розташування камер профіль не промерзає. Перетікання тепла по металу виключено, оскільки металевий армуючий профіль знаходиться в середній камері, розташованій між двома малими камерами, і ніде не торкається зовнішніх стінок профілю.

Трикамерна конструкція і двоконтурне ущільнення притвору при максимальній товщині склопакета, що встановлюється, 36 мм є оптимальними для наших умов, забезпечуючи показники по теплозахисту та шумоізоляції, та відповідають нормативним вимогам.

ПВХ-профіль EXPROF не змінює кольору, не жовтіє протягом дуже довгого часу. Навіть через 40 років зміни кольору, що відбулися на поверхні профілю, можна побачити лише за допомогою спеціальної оптичної апаратури. Це підтверджують результати випробувань проведених на апаратах Ксенотест. Якість профілю, його санітарно-гігієнічна та пожежна безпека підтверджені відповідними сертифікатами.

Компанія «БУДЕНЕРГО-ЗАПОРІЖЖЯ» одночасно з будівництвом панельних та цегляних житлових будинків веде будівництво комерційної нерухомості (офісних приміщень, площ під магазини). Ведеться будівництво офісних будівель, а також житлових будинків, на перших та других поверхах яких розташовані торгові площі.

Місія компанії «БУДЕНЕРГО-ЗАПОРІЖЖЯ» – сприяти вдосконаленню ринку будівельних послуг, формуванню умов максимально сприятливих для замовників. Крім того, місією компанії є будівництво будівель, що відповідають сучасним вимогам інтер'єру та екстер'єру.

Так як ВАТ «БУДЕНЕРГО-ЗАПОРІЖЖЯ» постійно росте і укрупнюється, зростають і його потреби в будівельних та оздоблювальних матеріалах. У компанії є надійні партнери з постачання, але компанія шукає і нових постачальників.

У компанії особлива увага приділяється питанням якості матеріалів, що використовуються, особливо сучасним і технологічним, що дозволяє зменшити терміни зведення будівель та споруд, перенести акцент на якісні поліпшення та відповідати сучасними вимогами, які пред'являють до житла споживачі.

В першу чергу компанія «БУДЕНЕРГО-ЗАПОРІЖЖЯ» співпрацює з такими організаціями, які мають досвід в областях:

1. Будівельні матеріали та технології їх виробництва;
2. Найновіші технології будівництва;
2. Технології енергозбереження;
3. Спеціальні матеріали та матеріали з унікальними властивостями;



#### 4. Технології комфорту.

Партнерами ВАТ «БУДЕНЕРГО-ЗАПОРІЖЖЯ» є банки «Приватбанк», "Укресімбанк", ТОВ "Будівельні технології Дніпро".

«Приватбанк» - найбільший банк України. Займає лідируючі позиції з усіх фінансових показників у галузі. Складає близько чверті всієї банківської системи країни, будучи системно важливим і найбільшим ощадним спеціалізованим банком, який обслуговує третину вкладів населення держави.

ТОВ «Будівельні технології Дніпро» - займається виробництвом полістирольних блоків. Пінополістирольна опалубка із дрібноштучних теплоізолюючих елементів – зразок новітніх енергозберігаючих технологій зведення стін. Ця технологія дозволяє зводити монолітні бетонні стіни одночасно з подвійною тепло- та звукоізоляцією з блоків-модулів, які легко збираються на будівельному майданчику.

Накопичений досвід дозволяє вирішувати практично будь-які завдання у галузі організаційно-технологічного забезпечення, будівництва протягом усього циклу робіт.

Компанія охоплює весь спектр ринку: займається будівництвом як малоповерхових, так і багатоповерхових будинків. Крім того, одним із напрямків є будівництво «таун-хаусів».

### **3.2 Технологія будівництва житлового будинку**

У всьому світі проблему доступного житла вирішують будівництвом панельних будинків.

Основою технології панельного будівництва є поетапний монтаж рамкових конструкцій, які включають усі необхідні наповнювачі: утеплювач у міжбалочних просторах, додатковий утеплювач, внутрішня вологоізоляція та зовнішній вітрозахист.

В панельний блок вбудовуються вікна та двері, а також усі необхідні комунікації. На завершення встановлюється сантехнічне та теплове обладнання, фарбування стін або обклеювання їх шпалерами.

В Україні будівництво панельних будинків стало активно з'являтися на початку 60-х років, так звані «хрущовки» зводилися прискореними темпами і обходилися порівняно недорого, допомагаючи зняти гостроту житлового питання, панельні будинки того часу виявили при експлуатації низку вад - постійні протяги, як результат нестійкої герметизації та повна відсутність шумоізоляції.

Якість панельного будинку.

Холодні та тонкі зовнішні стіни зводили нанівець спроби мешканців панельного будинку утеплитися. «Брежнєвки», «кораблі» та будинки 504-ї серії, які з'явилися пізніше, будувалися з урахуванням недоробок попередніх конструкцій, але через тотальну економію та відсутність якісних матеріалів також залишали бажати кращого.

У 90-ті роки минулого століття науковий прогрес привніс новий імпульс до будівництва панельних будинків. З'явилися теплі багатошарові технології, на їх основі були створені так звані сендвіч-панелі, конструкція яких виконана з двох шарів важкого армованого бетону та шару полістиролу, що утеплює, або мінеральної вати. Товщина такої панелі 350...400 мм, що цілком можна порівняти з добротною цегляною стіною. І порівняння буде на користь панельного будинку, бо такі стінові конструкції дозволяють заощаджувати до 40% теплоенергії.

Ті ж багатошарові технології застосовуються для виготовлення міжповерхових перекриттів панельного будинку, завдяки чому квартира набуває тепло-звукоізоляції не тільки по вертикалі, а й по горизонталі. Рівень звукоізоляції в таких квартирах становить 80...90 децибелів, що майже вдвічі більше, ніж у старих панельних будинках. Додатковим плюсом стінових сендвіч-панелей є їхня вогнестійкість і підвищена стійкість до впливу агресивних середовищ.

Технологія виготовлення зовнішнього контуру із застосуванням полістиролбетону дозволяє без особливих витрат змінювати розміри приміщень, конфігурацію зовнішніх стін та прив'язку віконних отворів, використовувати різні види оздоблення.

Враховуючи недоліки попередніх серій, будівельна компанія збільшила кількість типорозмірів панелей, якість утеплювача, зовнішньої та внутрішньої обробки, ускладнивши архітектурно-планувальні рішення панельних будинків.

У прагненні довести панельні будинки до рівня цегляно-монолітних застосовуються найсучасніші технології виробництва, розробляються нові типи стінових з'єднань, де для герметизації зовнішніх монтажних стиків і швів використовуються фасадні герметики на основі акрилу і силікону, а також спеціальні утеплювачі стиків, поліуретанові стрічки та ще цілий спектр спеціалізованих матеріалів. Знаходить своє застосування технологія «безшовних фасадів». Це дозволяє ефективно вирішити питання енергозбереження та водостійкості стін панельного будинку.

На сьогоднішній день з'явилася можливість використовувати цільні панелі стель, що ліквідує цілий букет проблем, з яким стикався новосел панельного будинку. У більшості нових серій будинків передбачено скління балконів та лоджій. Новобуд отримує підвищену комфортність за рахунок покращеної звукоізоляції та теплозахисту (наприклад, тришарові зовнішні стінові панелі з ізоляцією з пінополістиролу у виробках серії «Оптіма»), а також можливість вносити зміни до планування квартир. Фасади виготовляються в різних варіантах оздоблення, мають привабливий фактурний шар із використанням гранітної або мармурової крихти, а також кераміки.

Сьогодні українські ГОСТи та ДБНи, яких дотримуються вітчизняні будівельні компанії, не поступаються світовим стандартам. Панельні новобудови повною мірою відповідають санітарно-гігієнічним нормам, а за якістю та довговічністю наближаються до цегляно-монолітних, за збереження переваги в ціні.

Світла квартира з високими триметровими стелями, великою кухнею, відокремленими від будь-якого стороннього шуму спальнею та дитячою, і правда, мало схожа на морально застарілу квартиру-коробку.

Панельний будинок будується за принципом конструктора: на будмайданчик підводяться вже готові деталі майбутнього будинку, з яких складають житловий будинок. Деталі майбутнього будинку (панелі) роблять на заводах, які називаються найчастіше домобудівними комбінатами.

Така технологія будівництва обумовлює головну відмінність панельного домобудівництва від монолітного: стандартне планування. Стандартне планування передбачає суворо певну кількість та площу приміщень у квартирі. Один вдалий варіант панельного будинку, як правило, копіюється тисячами, звідси так звані «серії» будинків, будинки однієї серії як дві краплі води схожі на один одного. Ця особливість панельного домобудівництва може бути як перевагою, так і недоліком: з одного боку, покупець в панельному будинку твердо знає, яку квартиру він купує, з іншого боку, таке будівництво передбачає відсутність вільного планування.

Домобудівні комбінати найчастіше самі здійснюють будівництво будинків, розробляючи нові власні серії та вдосконалюючи технології. У панельних будинках останніх років будівлі часто зустрічаються дуже вдалі технологічні та інженерні рішення, що дозволяє успішно конкурувати з «монолітом».

Типові панельні будинки будуються швидше, оскільки інвестору не потрібен час для розробки та узгодження нового проекту. З цієї причини квартири в панельних будинках, як правило, дешевші.

Найчастіше панельна забудова переважає в районах, де більше вільної території і там, де з економічної точки зору на реалізацію житла в моноліті знадобиться набагато більше часу.

Основою для панельного будівництва, як і для щитового, є рамкова конструкція та обшивка, прошарок стін та поверховий монтаж. У той же час планування, створення попередніх заготовок та технологія збирання дещо

відрізняються.

Сучасні панельні конструкції мають велику популярність. Як правило, їх складові комплектуються вже на підприємстві, включаючи всі необхідні наповнювачі: утеплювач у міжбалочних просторах, додатковий утеплювач, внутрішня вологоізоляція та зовнішній вітрозахист. Внутрішнє оздоблення та зовнішня обшивка з дерева, основа для оштукатурювання або оздоблення клінкером виготовляються на місці. На завершення в панелі вбудовуються всі комунікаційні з'єднання для побутової техніки, вікна та зовнішні двері.

Після збирання складових частин на місці встановлюються дах, побутові агрегати та інше необхідне обладнання. Потім проводиться внутрішнє оздоблення: фарбування стін або обклеювання їх шпалерами, встановлення внутрішніх дверей. В результаті скорочується термін від початку збирання до готовності «під ключ» приблизно до п'яти тижнів.

Поряд із оштукатуреними або обкладеними клінкером зовнішніми стінами багато забудовників все частіше вибирають дерев'яну обшивку. Що ж до архітектури будинку та його планування, то, як правило, забудовнику пропонується досить багато варіантів. Але в той же час він має право внести поправки у внутрішнє та зовнішнє планування будинку відповідно до власних уявлень. Однак, замовляючи індивідуальний архітектурний проект, майте на увазі, що це порушить цикл автоматизованого виробництва, що призведе до збільшення терміну виконання будівництва будинку.

Панельне будівництво не випадково стало таким популярним. Головна перевага полягає в тому, що створюються будинки екологічно чисті та з мінімальною витратою енергії, придатні для сучасної техніки.

Панельний будинок, як і інші дерев'яні будинки, підходить не тільки для котеджу на одну або дві родини. Досвід показує, що з панелей також успішно можна зводити адміністративні будівлі, школи чи дитячі садки. Це додатковий аргумент на користь панельного будівництва.

### 3.3 Капітальні вкладення

На будівництві житлового будинку задіяно 2 бригади - 30 осіб.

Таблиця 3.1 - Необхідні спеціальності для будівництва житлового будинку.

Посада, кваліфікація	Кількість, (чол.)	Оклад на місяць, грн.	Зайнятість, (міс)	Витрати на проект, грн.
Бригадир	1	15000	8	120000
Виконроб	1	30000	8	240000
Каменяр	20	25000	8	4000000
Стропальник	2	14000	8	224000
Бетонщик	4	12000	8	384000
Зварювальник	2	25000	8	400000
<b>ВСЬОГО</b>	<b>30</b>	<b>121000</b>	<b>8</b>	<b>5368000</b>

Таблиця 3.2 - Собівартість будівництва панельного будинку, тис. грн.

Статті витрат	Рік 2023-2024
Матеріали та комплектуючі	223747
Електроенергія	14278
Оплата праці	5368
Транспортні витрати	49
Амортизація	689
Ремонт	314
<b>Собівартість</b>	<b>250000</b>

Таким чином, будівництво будинку обійдеться будівельній компанії в 318 696,3 тис. грн.

Проведемо аналіз витрат з усього інвестиційного плану. З таблиці 3.3 видно, що спочатку витрати проводяться кожного місяця будівництва житлового будинку, а потім поквартально до 2024 року.

Спочатку банк надає будівельній компанії 30% загальної вартості будівництва будинку, а потім також виплачує кредит частково, 20%, 15%, 10%.

Таблиця 3.3 – Інвестиційний план

Показник	лют.	бер.	квіт.	трав.	черв.	лип.	серп.	вер.
Витрати на будівництво житлового будинку, тис. грн.	31869,1	67143,1	67143,1	57365,3	22946,1	20651,5	27879,5	23697,7
В т.ч. ПДВ	3983,7	8392,89	8392,89	7170,6	2868,2	2581,4	3484,9	2962,19

Далі розглянемо склад та структуру основних засобів ВАТ «БУДЕНЕРГО-ЗАПОРІЖЖЯ».

Таблиця 3.4 - Структура основних засобів

Показник	Од. вим	вересень	4 кв. 2023	1 кв. 2024	2 кв. 2024	3 кв. 2024
Балансова вартість	тис. грн.	318696	318164,8	310197,44	302230,04	294262,6
Нормативний термін служби	років	40				
Запланований термін служби	років	25				
Амортизація	тис. грн.	531,2	7967,4	7967,4	7967,4	7967,4
Фактичний знос накопиченим підсумком	тис. грн.	0,267	4,267	8,266	12,266	16,267
Залишкова балансова вартість	тис. грн.	318164,8	310197,4	302230,04	294262,6	286295,2

Таблиця 3.5 - Вартість житлового будинку, грн

Кількість кімнат	Поверх	Зазальна площа, кв. м.	Вар-ть м <sup>2</sup> ., з урахуван. S балкону (лоджії), грн.	Загальна вартість квартири з урахуванням балкону (лоджії)
Чотирикімнатна	2 Поверх	125,38	24300	3046734
Трикімнатна	2 Поверх	91,43	24300	2221749
Двокімнатна	2 Поверх	60,51	24800	1500648
Однокімнатна	2 Поверх	46,81	25300	1184293
Однокімнатна	2 Поверх	37,29	25300	943437
Чотирикімнатна	3 Поверх	125,38	24300	3046734
Трикімнатна	3 Поверх	93,43	24300	2270349
Двокімнатна	3 Поверх	63,82	24800	1582736
Однокімнатна	3 Поверх	46,81	25300	1184293
Однокімнатна	3 Поверх	37,29	25300	943437
Чотирикімнатна	4 Поверх	125,38	24300	3046734
Трикімнатна	4 Поверх	93,59	24300	2274237
Двокімнатна	4 Поверх	63,82	24800	1582736
Однокімнатна	4 Поверх	46,81	25300	1184293
Однокімнатна	4 Поверх	37,29	25300	943437
Чотирикімнатна	5 Поверх	125,38	24300	3046734
Трикімнатна	5 Поверх	92,4	24300	2245320
Двокімнатна	5 Поверх	63,82	24800	1582736
Однокімнатна	5 Поверх	48,06	25300	1215918
Однокімнатна	5 Поверх	37,29	25300	943437
Чотирикімнатна	6 Поверх	125,38	24300	3046734
Трикімнатна	6 Поверх	92	24300	2235600

Загальна площа квартир становила 10992,86 кв. м., а загальна вартість квартир склала 490869443 грн. Як очевидно з таблиці 3.5, вартість кв. м однокімнатної квартири коштує 45300 грн., двокімнатної - 44800 грн., трикімнатної - 44300 грн. Але це ціна не остаточна, тому що квартири не будуть продані в строк, а вартість житла з кожним роком зменшується, для цього є відсоток подорожчання, що дорівнює 1,5%.

Як відомо, найбільший продаж площ відбувається в літній період. У цей час споживачі найбільш активні, також на обсяг реалізації площ впливає те,



що після здачі житлового будинку на заселення, найближча територія мало впорядкована, люди стикаються з проблемою відсутності міського транспорту, магазинів, поліклініки та дитячих садків.

Таблиця 3.6 - Прогнозний звіт про рух коштів

Показники	Сума, тис. грн.
Виторг від реалізації	490869,4
Собівартість	318696,6
Амортизація	64270,4
Валовий прибуток	107902,4
Податок з прибутку	25896,576
Нерозподілений прибуток/збиток	82005,824
Потік від операційної діяльності	146276,22
Капіталовкладення	39837
Потік від інвестиційної діяльності	39837
Сальдо сумарного потоку	106439,22
Прибуток	172173,4
Рентабельність, %	154,2

Як очевидно з таблиці 3.6, прибуток від продажу квартир становитиме 490869,4 тис. грн., собівартість 318696,6 тис. грн., потік від операційної діяльності становитиме 146276,2 тис. грн., а рентабельність становитиме 154,2%. Податок з прибутку становить 24 % від валового прибутку. Рентабельність горить у тому що кожена вкладена гривня ВАТ «БУДЕНЕРГО-ЗАПОРІЖЖЯ» отримає 154 гривні.

А тепер розрахуємо термін окупності інвестиційного проекту:

$$Z = I_p / D_r * K, \quad (3.1)$$

де Z - термін окупності проекту, років;

I<sub>p</sub> - інвестиції, грн.;

D<sub>r</sub> - щорічний дохід, грн.;

K – коефіцієнт дисконтування.

$$Z = 250000000 / 490869400 = 0,5 \text{ (без урахування дисконтування).}$$

Інвестиційний проект окупиться за 7 місяців.

Щоб окупити витрати, потрібно продавати квартири у сумі 250000000 грн./7 міс = 35714.286 грн. в місяць.

Визначимо термін окупності з урахуванням дисконтування.

Коефіцієнт дисконтування визначається за такою формулою:

$$K_{dt} = 1 / (1 + k)^t \quad (3.2)$$

де  $K_{dt}$  - коефіцієнт дисконтування для t-року;

$k$  – темп зміни цінності грошей (зазвичай приймається лише на рівні середнього відсотка за банківськими кредитами: 0,21);

$t$  – номер року з початку інвестицій.

$$K_d = 1 : (1 + 0,21) = 0,8264;$$

Знаючи, що дохід становитиме 490869400 грн., то з урахуванням коефіцієнта дисконтування –  $490869400 * 0,8264 = 405654472$ .

За перший рік сума дисконтування складе 405 654 472 грн., цього буде достатньо, щоб покрити всі витрати, пов'язані з будівництвом панельного будинку на суму 250 млн грн. ВАТ «БУДЕНЕРГО-ЗАПОРІЖЖЯ» отримає прибуток за вирахуванням інвестицій.

### 3.4 Ризики

Можливі фінансові та інші ризики при здійсненні проєкту будівництва - квартири в будинку, що зводиться забудовником, користуються стійким попитом, всі отримані від реалізації кошти спрямовуються на виконання робіт з будівництва житлового будинку, фінансові ризики зведені до мінімуму.

Інші ризики (пов'язані з місцем, способом будівництва тощо) не перевищують середні показники щодо новобудов міста.

Заходи добровільного страхування забудовником ризиків – не вживалися у зв'язку з незначністю ризиків.

### 3.5 Схема фінансування

Будівельна компанія для будівництва панельного будинку бере кредит у банку «Укрексімбанк» у сумі 250000000 грн., терміном п'ять років під 16% річних. Погашення кредиту відбувається рівними частками з одночасною виплатою відсотків у розмірі 8000000 (табл. 3.8).

Таблиця 3.8 - Розрахунок за кредитом з банком

Рік	Кредит	Погашення заборгованості	Залишок	Відсоток
	250000000			
2025		50000000	200000000	32000000
2026		50000000	150000000	24000000
2027		50000000	100000000	16000000
2028		50000000	50000000	8000000
2029		50000000	0	0

Таким чином, будівництво житлового будинку економічно доцільне і принесе будівельній компанії додатковий дохід у розмірі 172 173,4 тис. грн.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, проведене дослідження показало, що в даний час в Україні поступово до підприємців приходить усвідомлення того, що тільки плануючи свою діяльність, прораховуючи кожен свій крок, підприємства зможуть утримати свої позиції на ринку товарів та послуг, забезпечити собі прибуткове існування. Інвестиційне планування є резервом підвищення рентабельності підприємства, інструментом, за допомогою якого користуються майже всі іноземні фірми, але, на жаль, в повному обсязі усі українські. Безсумнівно, в умовах війни непередбачуваність сучасної економічної ситуації в Україні не дозволяє підприємствам планувати свою діяльність на довгострокову перспективу, проте застосування сучасних форм та методів фінансового планування для короткострокових планів також є ефективним засобом успішної діяльності.

В магістерській роботі розглянуто теоретичні питання інвестиційного проектування, тобто процесу прийняття рішень, що забезпечує ефективне функціонування та розвиток підприємства у майбутньому. Економічна природа інвестицій обумовлена закономірностями процесу розширеного відтворення і полягає у використанні частини додаткового суспільного продукту для збільшення кількості та якості всіх елементів системи продуктивних сил суспільства. Джерелом інвестицій є фонд накопичення, або частина національного доходу, що зберігається, спрямовується на збільшення та розвиток факторів виробництва, і фонд відшкодування, що використовується для оновлення зношених засобів виробництва у вигляді амортизаційних відрахувань.

Таким чином, валюта балансу ВАТ «БУДЕНЕРГО-ЗАПОРІЖЖЯ» у 2023 році склала 155 155 тис. грн. Основні кошти склали 156 256 тис. гривень у 2023 році. Чисті активи у 2022 році збільшились порівняно з 2021 роком. Резервний капітал сформований згідно з встановленим законодавством у сумі

16569 тис. грн. і становить 5,2% від розміру статутного капіталу будівельної компанії. Чистий прибуток у 2023 році склав 835 млн. 959 тис. грн. Недоліків з платежів у компанії немає. Платоспроможність та стійкість компанії у 2023 році характеризують позитивні фінансові показники.

Загалом фінансовий стан будівельної компанії у 2023 році дозволив не допускати затримок виплат заробітної плати та здійснювати своєчасну оплату поточних податкових платежів та платежів у позабюджетні фонди.

Враховуючи різкі стрибки цін на матеріальні ресурси, ВАТ «БУДЕНЕРГО-ЗАПОРІЖЖЯ» здійснював пошук шляхів зниження загальної собівартості робіт та послуг, зменшення витрат за змістом основних засобів, частина з яких не використовується у виробничому процесі.

Проводився аналіз та пошук можливості підвищення віддачі від довгострокових фінансових вкладень.

Загальна площа квартир становила 10992,86 кв. м., а загальна вартість квартир склала 490869443 грн. Як очевидно з таблиці 3.5, вартість кв. м однокімнатної квартири коштує 25300, двокімнатної - 24800, трикімнатної - 44300 грн. Але це ціна не остаточна, тому що квартири не будуть продані в строк, а вартість житла з кожним роком зменшується, для цього є відсоток подорожчання, що дорівнює 1,5%.

За перший рік сума дисконтування складе 405 654 472 грн., цього буде достатньо, щоб покрити всі витрати, пов'язані з будівництвом панельного будинку на суму 250 млн грн. ВАТ «БУДЕНЕРГО-ЗАПОРІЖЖЯ» отримає прибуток за вирахуванням інвестицій. Будівельна компанія для будівництва панельного будинку бере кредит у банку «Укресімбанк» у сумі 250000000 грн., терміном п'ять років під 16% річних. Погашення кредиту відбувається рівними частками з одночасною виплатою відсотків у розмірі 8000000 грн.

Таким чином, будівництво житлового будинку економічно доцільне і принесе будівельній компанії додатковий дохід у розмірі 172 173,4 тис. грн.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кухта П.В., Свідерська С.Є. Алгоритм оцінювання перспектив реалізації інноваційних проєктів на металургійних підприємствах України. Ефективна економіка. 2018. № 12. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12\\_2018/78.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2018/78.pdf)
2. Dixit S, Sharma K and Singh S. 2020 Identifying and analysing key factors associated with risks in construction projects. In: Babu K., Rao H., Amarnath Y. (eds) Emerging Trends in Civil Engineering. Lecture Notes in Civil Engineering 61 Springer, Singapore, p. 25- 32.
3. Фаренюк Г.. Методика оцінки мінімальних вимог до показників енергоефективності житлових та громадських будівель. *Наука та будівництво*. 2022. Т. 31. №. 1. С 36-46.
4. Сердюк Т. В., Франишина С. Ю. Актуальність реновації застарілого житлового фонду в контексті забезпечення його енергоефективності. *Сучасні технології, матеріали і конструкції в будівництві*. 2021. Т. 30. №. 1. С. 140-147.
5. Зельдіна О. Поняття інвестиційно-інноваційної моделі в умовах сталого розвитку економіки України. *Підприємництво, господарство і право*. №7. 2020. С. 83-89.
6. Архів валютних курсів в Україні. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/exchange/archive/>. (дата звернення: 15.10.2023)
7. Іноземні інвестиції в українській економіці: веб-сайт. URL:[http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com\\_content&view=article&id=2240:%20inozemni-investitsiji-v-krajinskijekonomitsi&%20catid=%208&Itemid=350](http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=2240:%20inozemni-investitsiji-v-krajinskijekonomitsi&%20catid=%208&Itemid=350). (дата звернення: 1.11.2023).
8. Бойко А.О., Боженко В.В., Безрук В.В. Механізм залучення іноземних інвестицій. *Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія:*

*Економіка і управління*. 2018. Т. 29 (68). № 6. С. 15-19.

9. Гаврилук О.В., Дольний Ю.З. Причини та напрямки впливу прямих іноземних інвестицій на економіку приймаючої країни. *Науковий вісник Чернівецького університету. Серія: Економіка*. 2019. Вип. 820. С. 18-25.

10. Данилишин Б. Україна на порозі інвестиційної кризи. URL: <http://www.radiosvoboda.org/content/article/24734320.html>. (дата звернення: 1.11.2023).

11. Дарушин О.В. Розвиток інвестиціо-будівельної сфери регіону як фактор соціально-економічного росту територіальної системи. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Вип. 20. 2018. С. 178-182.

12. Завгородній А.В. Теоретико-методичні аспекти впливу прямих іноземних інвестицій на регіональну економіку. *Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія: Економічні науки*. 2018. Вип. 36. С. 29-36.

13. Карчева Г.Т., Галицька О.В. Іноземні інвестиції – важливий фактор підвищення конкурентоспроможності та ефективності економіки України. *Фінансовий простір*. 2018. №3(31). С. 90-98.

14. Кришталь Т.М., Лаглер К., Підвальна О.Г. Інвестиційний потенціал регіону як основа забезпечення його сталого розвитку. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2018. № 5. С. 13-18.

15. Любімов В. І. Поняття та критерії інвестиційної безпеки. Державне управління: удосконалення та розвиток. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=136>. (дата звернення: 1.11.2023).

16. Непомнящий О.М. Сутність та зміст механізмів державного управління інвестиційною політикою у будівництві. *Інвестиції: практика та досвід*. № 5. 2018. С. 49- 52.

17. Оцінка обсягу прямих іноземних інвестицій, в яких кінцевим контролюючим інвестором є резидент. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external/data-sector->

[external#1](#). (дата звернення: 1.11.2023).

18. Пащенко О. В. Інвестиційні стратегії країн в умовах регіоналізації міжнародної торгівлі. Дис. ... канд. екон. наук за спец. 08.00.02 / Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара. Дніпро, 2018. 335 с.

19. Про інвестиційну діяльність. Верховна Рада України; Закон № 1561-ХІІ від 18.09.91 р. Редакція від 16.10.2020. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/>. (дата звернення: 1.11.2023).

20. Химич О.В. Інвестиції в регіони України: проблеми і тенденції. Lviv Polytechnic National University Institutional Repository. URL: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/22853/1/34-233-242.pdf>.

21. Дяченко А. В., Карінцева О. І., Тарасенко С. В., Харченко М. О., Мазін Ю. О., Кисильова К. С. Формування інноваційного інструментарію економічної політики в умовах розвитку світової економічної кризи 2019- 2020 рр. в Україні. *Механізм регулювання економіки*. 2021. № 3. С. 21-40.

22. Пандас, А., & Фокша, Х. Особливості розробки інвестиційного проєкту будівництва об'єктів нерухомості. *Економіка та суспільство*. 2021. Вип. 26. С. 163-168.

23. Івахненко І.С., Клімчук М.М. Синкретизм “Greenlease” та “Surveying” в формуванні системи девелоперського управління на будівельних підприємствах. *Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин* : збірник наукових праць. Київ : КНУБА, 2018. Вип. 36. С.33-40.

24. Кіщенко Т.Є., Гусарова Л.В. Особливості девелопменту в реалізації інвестиційних проєктів будівництва об'єктів різного функціонального призначення. *Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин* : збірник наукових праць. Київ : КНУБА, 2018. Вип. 36. С.22-26.

25. Карінцева, О. І., Харченко, М. О., Мазін, Ю. О., Фалько, К. С. Практичні засади підвищення ефективності логістичної діяльності сучасного підприємства. *Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка*.



Суми, 2021. № 3. С. 127–136.

26. Карінцева О.І., Дегтярьова І. Б., Харченко М.О., Долгошеєва О. І., Кіріл'єва А. В. Залучення іноземних інвестицій як інструмент забезпечення конкурентоспроможності та сталого розвитку країни. *Вісник СумДУ. Серія Економіка*. Суми, 2020. № 3 С. 199-211.

27. Рим Т. Я. Цивільно-правові засади регулювання інвестиційних відносин у будівництві : монографія. Львів, 2020. 388 с.

28. Рим Т. Я. Становлення інвестиційного законодавства України у сфері будівництва. *Науковий вісник публічного та приватного права. Збірник наукових праць*. Випуск 6. Том 1. Київ: Науково-дослідний інститут публічного права, 2018. С. 147-152.

29. Рим Т. Я. Поняття ти види здійснення інвестицій у будівництві. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. Випуск 38. Серія: юриспруденція. Одеса, 2019. С. 86-89.

30. Бугрова О. О. Комбінаторика в управлінні інвестиційними будівельними проектами. *Наукові записки НаУКМА. Економічні науки*. 2020. Т. 5, Вип. 1. С. 16-20.