

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ІНЖЕНЕРНИЙ НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ

Кафедра інформаційної економіки, підприємництва та фінансів  
(повна назва кафедри)

**Кваліфікаційна робота**

другий (магістерський)  
(рівень вищої освіти)

на тему Удосконалення механізму залучення інвестиційних ресурсів для активізації підприємницької діяльності в Запорізькому регіоні

Виконав: студент 2 курсу, групи 8.0769-еп  
спеціальності 076 «Підприємство, торгівля та  
(код і назва спеціальності)  
біржова діяльність»

освітньої програми Економіка підприємства та  
(код і назва освітньої програми)  
управління бізнесом»

спеціалізації \_\_\_\_\_  
(код і назва спеціалізації)

\_\_\_\_\_ К. А. Золотько

(ініціали та прізвище)

Керівник доцент кафедри інформаційної економіки,  
(посада, вчене звання, науковий ступінь, прізвище та ініціали)  
підприємництва та фінансів, доцент, к.е.н.  
Дробишева О.О.

Рецензент доцент кафедри інформаційної економіки,  
(посада, вчене звання, науковий ступінь, прізвище та ініціали)  
підприємництва та фінансів, доцент, к.ф.н.  
Макушинська А.П.

Запоріжжя  
2020

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**  
**ІНЖЕНЕРНИЙ НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ**

Кафедра інформаційної економіки, підприємництва та фінансів  
Рівень вищої освіти другий (магістерський)  
Спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»  
(код і назва спеціальності)  
Освітня програма Економіка підприємства та управління бізнесом  
(код та назва)  
Спеціалізація \_\_\_\_\_  
(код та назва)

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Завідувач кафедри д.е.н., проф.  
Метеленко Н.Г.

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ року

**З А В Д А Н Н Я**  
**НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ**

Золотько Костянтин Андрійовичу

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи (проекту) Удосконалення механізму залучення інвестиційних ресурсів для активізації підприємницької діяльності в Запорізькому регіоні  
керівник роботи Дробишева Олена Олегівна, к.е.н., доцент

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

затверджені наказом ЗНУ від «25» травня 2020 року № 594-с

2. Строк подання студентом роботи 18.12.2020 р.

3. Вихідні дані до роботи Законодавча нормативна база. Публічна фінансова звітність підприємства, що розглядається в роботі. Літературні джерела. Фахові періодичні видання

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити

*Теоретична частина. Теоретичні та методичні аспекти удосконалення механізмів залучення інвестиційних ресурсів для активізації підприємницької діяльності*

*Аналітична частина. Дослідження фінансового стану ПрАТ “ЗАПОРІЗЬКИЙ ЗРК” в аспекті фінансового та інвестиційного потенціалу*

*Проектна частина. Удосконалення механізмів залучення інвестиційних ресурсів ПрАТ “ЗАПОРІЗЬКИЙ ЗРК” в умовах нестабільного економічного середовища*

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)

Таблиця 1.1Форми реальних інвестицій; Таблиця 1.2Джерела формування інвестиційних ресурсів підприємства; Рис. 1.1. Інвестиційний проект та розвиток підприємства; Рис. 1.2. Схема процесу бізнес-планування; Таблиця 1.3Композиція бізнес-плану; Таблиця 2.1Реєстр акціонерів ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат”; Таблиця 2.2Потреба в продукції ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат” на внутрішньому ринку; Таблиця 2.3 Потреба в продукції ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат” на зовнішньому ринку; Таблиця 2.4 Динаміка випуску продукції на ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат”; Таблиця 2.5 Показники зносу наявного устаткування на ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат”; Рис.

2.1. Напрямки оцінки фінансового стану підприємства; Рис. 2.2. Структура активу балансу ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат” на кінець 2019 року; Рис. 2.3. Структура пасиву балансу ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат” на кінець 2019 року; Таблиця 2.6 Динаміка обігових коштів ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат”, тис. грн.; Таблиця 2.7 Структура обігових коштів ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат”; Рис. 2.4. Структура обігового капіталу ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат”; Таблиця 2.8 Структура заборгованості ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат”; Рис. 2.5. Структура дебіторської заборгованості ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат”; Рис. 2.6. Структура кредиторської заборгованості ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат”; Таблиця 2.9 Динаміка балансового прибутку ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат”; Рис. 2.7. Динаміка балансового прибутку ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат”; Таблиця 2.10 Динаміка показників ліквідності на ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат”; Рис. 2.8. Динаміка показників ліквідності на ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат”; Таблиця 2.11 Динаміка показників фінансової стійкості ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат”; Рис. 2.9. Динаміка показників фінансової стійкості ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат”; Таблиця 2.12 Динаміка коефіцієнтів рентабельності ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат”, %; Рис. 2.10. Динаміка коефіцієнтів рентабельності ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат”, %; Таблиця 3.1 Необхідна кількість персоналу; Таблиця 3.2 План придбання нового устаткування; Таблиця 3.3 Очікувані обсяги видобутку руди; Таблиця 3.4 План доходів і витрат, тис. грн.; Таблиця 3.5 Основні фінансові показники; Таблиця 3.6 Розрахунок чистої поточної вартості

## 6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	Дробишева О.О., доцент кафедри інформаційної економіки, підприємництва та фінансів	02.09	02.10
2	Дробишева О.О., доцент кафедри інформаційної економіки, підприємництва та фінансів	05.10	30.10
3	Дробишева О.О., доцент кафедри інформаційної економіки, підприємництва та фінансів	30.10	16.11

7. Дата видачі завдання 02.09.2020 р.

## КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Дослідження теоретико-методологічних засад з теми, що досліджується	25.09.2020	виконано
2	Огляд літературних джерел з теми, що досліджується	02.10.2020	виконано
3	Збір даних та дослідження звітної документації підприємства ПрАТ “ЗАПОРІЗЬКИЙ ЗРК”	08.10.2020	виконано
4	Аналіз фінансової діяльності підприємства ПрАТ “ЗАПОРІЗЬКИЙ ЗРК”	05.11.2020	виконано
5	Розробка практичних рекомендацій щодо підвищення інвестиційної діяльності підприємства ПрАТ “ЗАПОРІЗЬКИЙ ЗРК”	16.11.2020	виконано

Студент \_\_\_\_\_  
( підпис )

\_\_\_\_\_ **Золотько К. А.**  
( ініціали та прізвище )

Керівник роботи (проекту) \_\_\_\_\_  
( підпис )

\_\_\_\_\_ **Дробишева О.О.**  
( ініціали та прізвище )

**Нормоконтроль пройдено**

Нормоконтролер \_\_\_\_\_  
( підпис )

\_\_\_\_\_ **Дробишева О.О.**  
( ініціали та прізвище )

## АНОТАЦІЯ

Золотко К.А. Удосконалення механізму залучення інвестиційних ресурсів для активізації підприємницької діяльності в Запорізькому регіоні.

Кваліфікаційна випускна робота для здобуття ступеня вищої освіти магістра за спеціальністю 076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність, науковий керівник Дробішева О.О. Інженерний навчально-науковий інститут Запорізького національного університету. Кафедра інформаційної економіки, підприємництва та фінансів, 2020.

Розглянуто теоретичні та методичні основи залучення інвестиційних ресурсів. Проаналізовано сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку гірничо-видобувної галузі в Україні. Досліджено фінансовий стан підприємства в аспекті залучення інвестиційних ресурсів для активізації підприємницької діяльності. Удосконалено механізми залучення інвестиційних ресурсів в умовах нестабільного економічного середовища.

Ключові слова: ІНВЕСТИЦІЇ, ЗАЛУЧЕННЯ, АНАЛІЗ, ЕКОНОМІЧНЕ СЕРЕДОВИЩЕ, ЗАЛІЗОРУДНИЙ, МЕХАНІЗМ.

## ABSTRACT

Zolotko K.A. Improving the mechanism for attracting investment resources to intensify business activities in the Zaporozhe region.

Qualification final work for obtaining a master's degree in specialty 076 - Entrepreneurship, trade and exchange activities, supervisor Drobysheva O.O. Engineering Educational and Scientific Institute of Zaporizhia National University. Department of Information Economics, Entrepreneurship and Finance, 2020.

Theoretical and methodical bases of attraction of investment resources are considered. The current state, problems and prospects of development of the mining industry in Ukraine are analyzed. The financial condition of the enterprise in the aspect of attraction of investment resources for activation of business activity is investigated. Mechanisms for attracting investment resources in an unstable economic environment have been improved.

Keywords: INVESTMENTS, INVOLVEMENT, ANALYSIS, ECONOMIC ENVIRONMENT, IRON ORE, MECHANISM.

#### АННОТАЦИЯ

Золотко К.А. Совершенствование механизмов привлечения инвестиционных ресурсов для активизации предпринимательской деятельности в Запорожском регионе.

Квалификационная выпускная работа для получения степени высшего образования магистра по специальности 076 - Предпринимательство, торговля и биржевая деятельность, научный руководитель Дробышева А.О. Инженерный учебно-научный институт Запорожского национального университета. Кафедра информационной экономики, предпринимательства и финансов, 2020.

Рассмотрены теоретические и методические основы привлечения инвестиционных ресурсов. Проанализировано современное состояние, проблемы и перспективы развития горнодобывающей отрасли в Украине. Исследовано финансовое состояние предприятия в аспекте привлечения инвестиционных ресурсов для активизации предпринимательской деятельности. Усовершенствованы механизмы привлечения инвестиционных ресурсов в условиях нестабильной экономической среды.

Ключевые слова: ИНВЕСТИЦИИ, ПРИВЛЕЧЕНИЕ, АНАЛИЗ, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СРЕДА, ЖЕЛЕЗНОРУДНЫЙ, МЕХАНИЗМ.

## ЗМІСТ

ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ДЛЯ АКТИВІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	12
1.1. Економічна сутність інвестицій та особливостей їх залучення у підприємницьку діяльність	12
1.2. Методика оцінки ефективності інвестиційних ресурсів	23
1.3. Процес управління та бізнес-планування реальних інвестицій	39
Висновки до розділу 1	46
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАОБЛИВОСТІ ПрАТ “ЗАПОРІЗЬКИЙ ЗРК”	49
2.1. Загальна характеристика та аналіз випуску і збуту продукції ПрАТ “ЗАПОРІЗЬКИЙ ЗРК”	49
2.2. Аналіз структури та стану основних засобів ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат”	57
2.3. Аналіз результату підприємницької діяльності ПрАТ “ЗЗРК”	68
Висновки до розділу 2	76
РОЗДІЛ 3 ФОРМУВАННЯ ПРОГРАМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ У РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА ПрАТ “ЗЗРК”	80
3.1. Основні напрямки розвитку підприємства та обґрунтування необхідності здійснення інвестиційного проекту.	80
3.2. План придбання нового устаткування та залучення персоналу для реалізації проекту	85
3.3. Очікувані результати від впровадження проекту	88
3.4. Економічний ефект від впровадження проекту	91
Висновки до розділу 3	94
ВИСНОВКИ	96
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	101

## ВСТУП

Актуальність теми. Можливість планування як конкретного виду діяльності обумовлена природою підприємства та визначається загальними умовами господарювання. Поняття "планування діяльності підприємства" має два аспекти. Перший – загальноекономічний, з точки зору загальної теорії підприємства. Другий – конкретно-управлінський, з погляду функцій менеджменту.

З загальноекономічної точки зору планування розглядається як механізм, що замінює ціни та ринок у внутрішньому середовищі підприємства. У межах ринкової системи господарювання головним координатором дій її учасників є ціни. Саме ціни визначають вигідні для продавців і покупців обсяги та способи виробництва й споживання товарів. Підприємство як учасник ринкової системи також вимушене підкорятися ціновому механізму, закону попиту і пропозиції, оскільки воно не має можливості скасувати їх дію. Але у внутрішньому середовищі кожного підприємства механізм цін витіснений свідомими діями та авторитетними рішеннями власників та менеджерів. Керівники свідомо визначають головні напрямки внутрішньої діяльності підприємства. Підприємство ґрунтується на системі планових рішень. Поведінка та діяльність працівників визначаються та контролюються керівництвом підприємства.

Характерною особливістю планування як системи свідомих рішень є те, що воно витісняє ринок у внутрішній діяльності підприємства. Це зумовлено такими двома моментами.

По-перше, обмежена величина підприємства дає змогу контролювати дії, що відбуваються в ньому, і таким чином максимально зменшувати невизначеність ринкового середовища та його негативні наслідки.

По-друге, використовуючи планування, підприємство позбавляється тих витрат, які пов'язані з купівлею та продажем.

Управлінський аспект планування впливає безпосередньо з природи менеджменту. За його допомогою можна визначити реальність цілей підприємства, співвідносячи їх з наявними або необхідними для досягнення цих цілей ресурсами. Планування як "внутрішньо організаційна інституція" допомагає відповісти на такі важливі питання:

Один із класиків менеджменту А. Файоль зазначав: "Управляти - це передбачити", а "передбачити - це вже майже діяти".

Планування - це не просто вміння передбачити усі необхідні дії. Це також спосіб передбачити проблеми, що можуть виникнути, а отже, і можливість їх успішно вирішити.

Без капіталовкладень неможливо тривале існування жодного підприємства: той хто не робить інвестицій, не збільшує і не удосконалює свої активи, не має майбутнього. Від інвестицій, їхнього обсягу і структури залежать перспективи підприємства, його можливості утриматись на ринку.

Актуальність теми дослідження полягає у потребі господарюючого суб'єкта раціонально робити вибір серед багатьох альтернатив інвестиційного розвитку. Обраний напрямок вкладання коштів має відповідати стратегічним і тактичним цілям, інвестиційній стратегії розвитку підприємства.

Саме реальні інвестиції виступають джерелом розвитку виробництва, ведуть до збільшення виробничого капіталу, оновлення основних фондів, розширення асортиментного ряду продукції, розбудови і укріплення основи для конкурентної боротьби, збільшення фінансової міцності підприємства. При цьому враховується специфіка підприємства, його відносні (у порівнянні з іншими господарюючими суб'єктами) переваги, а також знову виникаючі можливості.

Метою кваліфікаційної роботи - виявлення особливостей у методах залучення інвестиційних ресурсів, освоєння їх на підприємстві та обґрунтування доцільності впровадження інвестиційного проекту на ПрАТ "Запорізький ЗРК". Створення бізнес-планування з метою залучення



додаткових реальних інвестицій, та їх вплив на підприємницьку діяльність підприємства.

Поставлена мета визначає головні завдання, що були вирішені в даній роботі:

- проаналізував теоретичні засади планування залучення інвестицій у розвиток підприємства;
- визначено методичні аспекти залучення реальних інвестицій, стратегії та методи залучення додаткових інвесторів на підприємство в умовах нестабільного економічного середовища;
- досліджено сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку залізорудної та видобувничої галузі в Україні;
- проаналізував фінансово-господарську діяльність ПрАТ “Запорізький ЗРК” з метою визначення необхідності впровадження інвестиційного проекту;
- обґрунтував програму залучення інвестицій у розвиток підприємства ПрАТ “Запорізький ЗРК”.
- сформовано та обґрунтовано бізнес-проект по залученню та освоєнню реальних інвестицій на ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат”.

Об’єктом дипломної роботи - підприємство з іноземними інвестиціями у формі приватного акціонерного товариства ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат”.

Предметом дослідження є особливості планування залучення інвестицій на сучасних підприємствах.

Теоретичною і методологічною основою дослідження інвестиційних ресурсів стали роботи вітчизняних та зарубіжних фахівців у галузі управління, конкурентоспроможності і маркетингу, а також законодавчі акти України, статистичні й звітні дані про діяльність об’єкту дослідження.

Для досягнення поставленої в роботі мети були використані наступні дослідницькі прийоми: аналізу, синтезу і теоретичного узагальнення – для

аналізу конкурентоспроможності підприємства, а також методи логічного і економіко-статистичного аналізів, зокрема: графічний – для наглядного представлення результатів дослідження; порівняння – для зіставлення фактичних даних звітного року з даними за попередній період; системного підходу – для формування заходів по підвищенню конкурентоспроможності підприємства та інші. Аналіз проведено із застосуванням графічних і табличних форм. Інформаційною базою дипломної роботи є бухгалтерська і статистична звітність підприємства за 2017–2019 рік.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в такому:

удосконалено:

- розробку та підхід до створення методів залучення реальних інвестицій на підприємство за для активізації підприємницької діяльності у залізорудній галузі. Такий підхід дозволяє підвищити ефективність елементи пошуку та впровадження інвестицій;

отримало подальший розвиток :

- у формуванні елементів та механізмів залучення іноземних та вітчизняних інвесторів в умовах нестабільного економічного середовища на підприємстві.

Практична значення отриманих результатів роботи полягає в тому, що запропонований бізнес-план та рекомендацій щодо удосконалення механізмів залучення інвестицій у залізорудну галузь на основі впровадження методики та моделі вибору методів інвестиційних стратегії можуть бути використані на кожному залізорудному підприємстві . Використання зазначених методичних рекомендацій забезпечує ефективність розроблення методів залучення інвестицій на підприємство та дає змогу вибирати найкращий її варіант з урахуванням впливу зовнішніх та внутрішніх факторів середовища.

За результатами дослідження за темою роботи опубліковано тези на конференції: «Вплив цифрової освіти на розвиток людського капіталу» Міжнародна науково-практична інтернет-конференція (20-21 листопада 2019 року, м. Запоріжжя)

Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (38 найменувань). Основний зміст роботи викладено на 101 сторінках комп'ютерного тексту. Робота містить 18 таблиць, 11 рисунків.

## РОЗДІЛ 1.

# ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ДЛЯ АКТИВІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

### 1.1. Економічна сутність інвестицій та особливостей їх залучення у підприємницьку діяльність

Закон України “Про інвестиційну діяльність” від 18 вересня 1991 року визначає інвестиції як всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об’єкти підприємницької та інші види діяльності, у результаті чого створюється прибуток або соціальний ефект [1].

Реальні інвестиції - це вкладання коштів у реальні активи як матеріальні (основні та оборотні виробничі засоби, будівлі, споруди, обладнання, товарно-матеріальні цінності), так і нематеріальні (патенти, ліцензії, “ноу-хау”, технічна, науково-практична, інструктивна, технологічна, проектно-кошторисна та інша документація) [2].

Інвестиції - це довгострокові вкладення коштів як всередині країни, так і за кордоном з метою створення нових і модернізації діючих підприємств, освоєння новітніх технологій і техніки, збільшення виробництва та отримання прибутку.

Інвестор - приватний підприємець, організація чи держава, що здійснюють довгострокові вкладення капіталу в будь-яку справу, підприємство з метою отримання прибутку.

Капітальні вкладення - це витрати матеріальних, трудових і грошових ресурсів, спрямовані на відновлення і приріст основних фондів.

Головним джерелом капітальних вкладень є фонд накопичення, що направляється на приріст основних фондів. Інші джерела - фонд амортизації, залучені кошти населення на будівництво житлових будинків.

Основна мета сучасної інвестиційної політики - це переклад економіки на інтенсивний шлях розвитку з подальшим скороченням витрат на екстенсивне зростання виробничого потенціалу і вкладення коштів в інтенсифікацію використання вже задіяних основних виробничих фондів. Аналіз ефективності використання капітальних вкладень в справжніх умовах дозволяє зробити висновок, що нарощування найважливіших виробничих потужностей йде незадовільно. Структурна перебудова економіки здійснюється в умовах обмеженості інвестиційних ресурсів. Найбільший спад інвестицій - у машинобудування, будівельному і хіміко-лісовому комплексах, що вкрай несприятливо для розвитку економіки в найближчій перспективі.

Причиною такого стану є різке зростання цін на всі види ресурсів, що споживаються в будівництві, невизначеність їх динаміки в перспективі та пов'язані з цим проблеми фінансування будівництва за рахунок власних коштів, скорочення бюджетних асигнувань, обмеженість кредитних ресурсів.

Основною формою розширеного відтворення основних фондів є капітальне будівництво. За допомогою капітального будівництва здійснюється реновація морально і фізично зношених основних фондів (ОФ). Капітальне будівництво охоплює всі стадії створення ОФ, починаючи від проектування об'єктів, закінчуючи введенням їх в дію.

Капітальні вкладення складаються з наступних основних елементів:

- витрат на будівництво-монтажні роботи-зведення будівель і споруд, робіт з освоєння, підготовки та планування території забудови, монтаж технологічного, оперативного та інших видів обладнання;
- витрат на придбання різних видів машин, механізмів, інструментів та інвентарю терміном служби не менш 1-го року;
- капітальних робіт і витрат на проектно-вишукувальні діяльність, утримання дирекції підприємства, що будується і технічного нагляду, підготовку і перепідготовку експлуатаційних кадрів та інші.

Масштаби капітального будівництва характеризуються обсягами капітальних вкладень і виконуваних капітальних робіт.

Економічна ефективність капітальних вкладень виражається насамперед в економічному результаті, який досягається в народному господарстві від їх реалізації. Таким безпосереднім економічним результатом є приріст виробничих потужностей і ОФ. Тому економічна ефективність капітальних вкладень вимірюється на основі зіставлення їх величини з економічним ефектом, який вийшов в результаті приросту.

Для уточнення змісту категорії «інвестиції» розглянемо основні сутнісні характеристики інвестицій підприємства як об'єкта управління.

1. Інвестиції як об'єкт економічного управління. Предметна сутність інвестицій безпосередньо пов'язана з економічною сферою її прояву. Незважаючи на термінологічні розбіжності, інвестиції трактуються всіма дослідниками як категорія економічна, хоч і пов'язана з технологічними, соціальними, природоохоронними та іншими аспектами їх здійснення. Іншими словами, категорія «інвестиції» входить в понятійно-категоріальний апарат, пов'язаний зі сферою економічних відносин, економічної діяльності. Відповідно, виступаючи як носій переважно економічних характеристик і економічних інтересів інвестиції є суб'єктом економічного управління, як на мікро-, так і на макрорівні будь-яких економічних систем.

2. Інвестиції як найбільш активна форма залучення накопиченого капіталу в економічний процес. У теорії інвестицій їх зв'язок з накопиченим капіталом (заощадженнями) займає центральне місце. Це визначається сутнісною природою капіталу як економічного ресурсу, призначеного для інвестування. Термін «капіталіста» в першу чергу характеризує індивідуума, який інвестує свій капітал, а не лише накопичив певний його запас. Тільки шляхом інвестування капітал, як накопичена цінність, втягується в економічний процес.

Однак не весь накопичений підприємством запас капіталу використовується винятково в інвестиційних цілях. Частина грошового або

іншого капіталу в силу вимог ліквідності являє собою форму страхового резерву, який забезпечує ритмічність господарської діяльності, платоспроможність тощо, зберігаючи пасивну форму. Інвестиції ж, на противагу цьому, варто розглядати як найбільш активну форму використання накопиченого капіталу.

Рівень споживання накопиченого капіталу як інвестиційного ресурсу, який втягується в реальний виробничий процес підприємства, має мінімальні економічні межі. Ці межі визначаються, з одного боку, граничним продуктом капіталу, а з іншого, нормами вибуття (амортизація) капіталу у виробничому процесі, який підлягає відшкодуванню для забезпечення простого відтворення.

3. Інвестиції як можливість використання накопиченого капіталу в усіх альтернативних його формах. В інвестиційному процесі кожна з форм накопиченого капіталу має свій діапазон можливостей і специфіку механізмів конкретного використання. Самою універсальною з позицій сфери використання в інвестиційному процесі є грошова форма капіталу, яка для безпосереднього застосування в цьому процесі потребує, по більшій частині, в його трансформації в інші форми. Капітал, накопичений у формі запасу конкретних матеріальних і нематеріальних благ, готовий до особистої участі в інвестиційному процесі, однак сфера його використання в таких формах має вузько функціональне значення.

Капітал у всіх його формах, який використовується в інвестиційному процесі, може бути задіяний в першу чергу у виробничій діяльності підприємства. З цих позицій капітал як реальний інвестиційний ресурс виступає в економічній теорії як «чинник виробництва». При цьому в процесі виробництва продукції капітал, що інвестується, не є самодостатнім чинником, а використовується в комплексі з іншими економічними ресурсами (факторами виробництва). До основних факторів виробництва, з якими капітал, що інвестується, комплексно взаємодіє у виробничій діяльності підприємства, відносяться праця (трудові ресурси), земля

(природні ресурси) тощо. Навіть для найпримітивнішого виробництва товарів і послуг потрібно капітал, що інвестується, поєднувати, як мінімум, ще з одним фактором виробництва - працею. У процесі виробництва товарів і послуг капітал, що інвестується, разом з іншими виробничими чинниками використовується не як простий їх конгломерат, а як взаємодіючий комплекс з цілеспрямовано сформованими певними внутрішніми пропорціями. При цьому в системі цього взаємодіючого комплексу для випуску того ж обсягу товарів можуть бути використані різні пропорції поєднання капіталу, який інвестується, з іншими основними чинниками виробництва. У теорії інвестування капіталу взаємозамінність факторами виробництва є однією з фундаментальних концепцій.

4. Інвестиції як альтернативна можливість вкладення капіталу в будь-які об'єкти господарської діяльності. Капітал, який інвестується підприємством, цілеспрямовано вкладається у формування майна підприємства, призначеного для здійснення різних форм його господарської діяльності і виробництва різної продукції. При цьому з великого діапазону можливих об'єктів інвестування капіталу підприємство самостійно визначає пріоритетні форми майнових цінностей (об'єктів та інструментів інвестування), що в обліково-фінансовій термінології називається «активи». Іншими словами, з економічних позицій інвестиції можна розглядати як форму перетворення частини накопиченого капіталу в альтернативні види активів підприємства. З позицій можливостей вкладення капіталу у виробництво різних видів продукції інвестиції характеризуються як комбінаторний процес. У комбінації з іншими чинниками виробництва капітал, що інвестується, може бути використаний для випуску, як продукції споживчого призначення, так і капітальних товарів у формі засобів і предметів праці (формуючи в останньому випадку відкладене споживання у вигляді запасу реального капіталу).

5. Інвестиції як джерело генерування ефекту підприємницької діяльності. Метою інвестування є досягнення конкретного, який попередньо



визначається, ефекту, як економічного, так і позаекономічного характеру (соціального, екологічного тощо). На рівні підприємств пріоритетною цільовою установкою інвестицій є досягнення, як правило, економічного ефекту, який може бути отриманий у формі приросту суми інвестованого капіталу, позитивного розміру інвестиційного прибутку, позитивного розміру чистого грошового потоку, забезпечення зберігання раніше вкладеного капіталу тощо.

Досягнення економічного ефекту інвестицій визначається їх потенційною можливістю генерувати прибуток. Як джерело прибутку інвестиції є одним з найважливіших засобів формування майбутнього добробуту інвесторів. У той же час потенційна можливість інвестицій приносити прибуток не реалізується автоматично, а забезпечується лише в умовах ефективного вибору інвестиційних об'єктів (інструментів). Здійснення такого вибору визначає одну з важливих функцій інвестиційного менеджменту.

6. Інвестиції як об'єкт ринкових відносин. Використовувані підприємством у процесі інвестицій різноманітні інвестиційні ресурси, товари та інструменти як об'єкт купівлі-продажу формують особливий вид ринку - «інвестиційний ринок», який характеризується попитом, пропозицією та ціною, а також сукупністю певних суб'єктів ринкових відносин. Інвестиційний ринок формується всією системою ринкових економічних умов, він тісно пов'язаний з іншими ринками (ринком праці, ринком споживчих товарів, ринком послуг тощо) і функціонує під повним впливом різноманітних форм державного регулювання.

Попит на інвестиційні ресурси, товари та інструменти підприємства пред'являють для реалізації своєї інвестиційної стратегії в сфері реального і фінансового інвестування. Крім підприємств, суб'єктами попиту на інвестиційні товари та інструменти виступають і інші учасники економічного процесу, які здійснюють підприємницьку діяльність.

Пропозиція інвестиційних ресурсів, товарів та інструментів виходить від підприємств-виробників капітальних товарів, власників нерухомості, власників нематеріальних активів, емітентів, різноманітних фінансових інститутів.

Ціна на інвестиційні товари та інструменти в системі ринкових відносин формується з обліку їх інвестиційної привабливості під впливом попиту та пропозиції. Ця ціна відображає економічні інтереси продавців і покупців інвестиційних товарів та інструментів у конкретних умовах функціонування інвестиційного ринку. Ціною інвестиційних ресурсів виступає звичайно ставка відсотка, який формується на ринку капіталу.

7. Інвестиції як об'єкт власності і розпорядження. Як об'єкт підприємницької діяльності інвестиції є носієм прав власності і розпорядження. Якщо на первісному етапі інвестування капіталу титули власності і права розпорядження ним були пов'язані з тим самим суб'єктом, то в міру подальшого економічного розвитку відбувається поступове їх розподіл. Спочатку цей поділ відбувся в сфері функціонування грошового капіталу, який втягується в інвестиційний процес (у міру виникнення і розвитку кредитних відносин), а потім і капіталу реального (у міру виникнення і розвитку лізингових відносин). У сучасних умовах підприємство, яке використовує різноманітні форми капіталу в інвестиційному процесі, може володіти правами розпорядження без права власності на нього. У цьому випадку права власності і розпорядження капіталом як інвестиційним ресурсом є розділеними в розрізі окремих суб'єктів економіки. Прикладом такого поділу прав є функціонування капіталу в системі інвестиційно-фінансових інститутів, акціонерних товариств тощо, коли власники капіталу як накопиченого інвестиційного ресурсу передають права розпорядження ним іншим особам.

Капітал, що інвестується, як об'єкт власності може виступати носієм усіх форм цієї власності - індивідуальної приватної, колективної приватної, муніципальної, загальнодержавної тощо. Носієм титулу власності капітал

виступає, в першу чергу, як накопичений інвестиційний ресурс. При розподілі в економічному процесі прав власності і використання капіталу як інвестиційного ресурсу в розрізі різних суб'єктів, роль цього капіталу як об'єкта власності пасивна.

Капітал, що інвестується, як об'єкт розпорядження може виступати в усіх дозволених законодавством формах і видах цього розпорядження. Носієм прав розпорядження може виступати при цьому, як фінансовий, так і реальний капітал. В економічному процесі роль капіталу, що інвестується, як об'єкта розпорядження, носить активний характер щодо капіталу, як об'єкта власності.

Таким чином, використання капіталу як інвестиційного ресурсу в економічному процесі не обов'язково пов'язане з наявністю титулу власності. Це використання може здійснюватися особами, які безпосередньо мають права.

Як об'єкт власності і розпорядження капітал як інвестиційний ресурс формує також певні пропорції його використання окремими підприємствами, зумовлені співвідношенням власного і позикового капіталу. Це співвідношення

в економічній теорії називається структурою капіталу.

Воно впливає на багато аспектів ефективності інвестицій, а саме - на особливості прийнятих підприємством інвестиційних рішень.

8. Інвестиції як об'єкт тимчасової переваги. Процес інвестування капіталу безпосередньо пов'язаний з фактором часу. З позицій цього чинника призначений до інвестування капітал може розглядатися, з одного боку, як запас раніше накопиченої економічної цінності з метою можливого її збільшення в процесі інвестиційної діяльності, а з іншого, - як задіяний економічний ресурс, здатний збільшити обсяг споживання благ інвестора в будь-якому інтервалі майбутнього періоду. При цьому економічна цінність сьогоднішніх і майбутніх благ, пов'язаних з інвестиціями, для власників капіталу, що інвестується, нерівнозначна. Економічна теорія стверджує, що

сьогоднішні блага завжди оцінюються індивідуумом вище благ майбутніх. Ця особливість економічної поведінки індивідуумів в економічній теорії відбивається терміном «тимчасова перевага». Суть його полягає в тому, що за інших рівних умов можливості майбутнього споживання завжди мають меншу цінність порівняно з поточним споживанням. Щоб перебороти цей стереотип тимчасової переваги і спонукати власника капіталу до інвестування, відмовившись від його використання з метою споживання, необхідно забезпечити досить вагоме для нього винагороду у формі інвестиційного доходу.

Між інвестуванням капіталу і отриманням інвестиційного доходу часовий крок може характеризуватися певним інтервалом. Відповідно перед інвестором завжди стоїть альтернатива тимчасової переваги використання капіталу: обрати для інвестиційної діяльності коротко-або довгострокові об'єкти (інструменти) інвестування з, відповідно, диференційованим рівнем інвестиційного доходу.

9. Інвестиції як носії чинника ризику. Ризик - найважливіша характеристика інвестицій, пов'язана з усіма їхніми факторами і видами. Як носії чинника ризику інвестиції виступають і як джерело доходу в підприємницькій діяльності інвестора. Здійснюючи інвестиції, інвестор завжди повинен усвідомлено йти на ризик, пов'язаний з можливим зниженням або неотриманням суми очікуваного інвестиційного доходу, а також можливою втратою (часткової або повної) інвестованого капіталу. Отже, поняття «ризик» і «прибутковість інвестицій» у підприємницькій діяльності інвестора взаємозалежні.

Рівень ризику інвестицій прямо залежить від рівня очікуваної прибутковості. Чим вище очікуваний інвестором рівень прибутковості інвестицій у будь-який з їх форм, тим вище (при інших рівних умовах) супутній йому рівень ризику, і навпаки. Іншими словами, об'єктивна зв'язок між рівнями прибутковості і ризику інвестицій прямо пропорційна.

10. Капітал як носій фактора ліквідності. Усі форми та види інвестицій характеризуються певною ліквідністю, під якою розуміють їх здатність при необхідності бути реалізованими за своєю реальною ринковою вартістю.

Ця можливість інвестицій забезпечує вивільнення капіталу, вкладеного в різноманітні об'єкти і інструменти при умовах несприятливих економічних та інших умов його використання в певній сфері підприємницької діяльності, в окремому сегменті або ринку в задіяному регіоні. Процес вивільнення вкладеного капіталу, який забезпечується його ліквідністю, називається дезінвестицій. Капітал, який звільняється в процесі дезінвестицій, може бути реінвестований в інші об'єкти і інструменти. Таким чином, ліквідність інвестицій дає можливість формувати не тільки прямий, а й зворотний потік капіталу, задіяного як інвестиційний ресурс.

Різні форми і види інвестицій мають різний ступінь ліквідності. Ці розбіжності визначаються ступенем мобільності різних форм капіталу як інвестиційного ресурсу, функціональними особливостями конкретних видів реальних інвестиційних товарів (інвестиційних об'єктів) та інвестиційними якостями різних фінансових інструментів інвестування, рівнем розвитку інвестиційного ринку і характером його державного регулювання, що склалася кон'юнктурою інвестиційного ринку й окремих його сегментів та інших умов.

Основним параметром оцінювання ступеня ліквідності різних форм і видів інвестицій є рівень їхньої ліквідності. Він визначається з урахуванням періоду, протягом якого інвестований у різні об'єкти й інструменти капітал може бути конверсувати в грошову форму без втрати його реальної ринкової вартості. Чим менше можливий період конверсії раніше інвестованого капіталу в грошову форму, тим вище рівень ліквідності того чи іншого виду інвестицій.

Ліквідність інвестицій є об'єктивним фактором, який обумовлює вибір конкретних їх форм і видів при прогнозуванні необхідного рівня майбутньої прибутковості.

Огляд найістотніших характеристик інвестицій підприємства показує, наскільки багатоаспектною і складною з теоретичних і прикладних позицій є ця економічна категорія. При цьому всі розглянуті характеристики, які відображають особливості інвестицій підприємства, взаємозалежні і потребують комплексного висвітлення при визначенні їхньої економічної сутності.

З урахуванням розглянутих основних характеристик економічна сутність інвестицій підприємства в найбільш узагальненому вигляді може бути сформульована так. Інвестиції підприємства являють собою вкладення капіталу в усіх його формах в різні об'єкти (інструменти) його господарської діяльності з метою отримання прибутку, а також досягнення іншого економічного чи позаекономічного ефекту, здійснення якого базується на ринкових принципах і пов'язане з чинниками часу, ризику і ліквідності.

У системі забезпечення ефективного функціонування підприємства інвестиції відіграють важливу роль. Здійснення інвестицій - найважливіша умова вирішення практично всіх стратегічних і значної частини поточних задач розвитку і забезпечення ефективної діяльності підприємства.

Практичне здійснення інвестицій забезпечується інвестиційною діяльністю підприємства, яке є одним із самостійних видів його господарської діяльності і найважливішою формою реалізації його економічних інтересів.

Інвестиційна діяльність підприємства являє собою цілеспрямовано здійснюваний процес вишукування необхідних інвестиційних ресурсів, вибору ефективних об'єктів (інструментів) інвестування, формування збалансованої за обраними параметрами інвестиційної програми (інвестиційного портфеля) і забезпечення її реалізації.

## 1.2 Методика оцінки ефективності інвестиційних ресурсів

Проблема оцінювання ефективності інвестиційної діяльності полягає в різноманітності видів форм і напрямів інвестиційної діяльності. Тому кожному з них повинен відповідати свій конкретний – як за складовими, так і за методикою побудови і розрахунку – показник або система показників ефективності. Більшість з них базується на дисконтуванні інвестиційних доходів та інвестиційних витрат на деякій момент часу (зазвичай на початок інвестиційного процесу або на момент його завершення).

При аналізі ефективності інвестицій слід враховувати, що вони, як правило, передбачають не одноразові платежі, а певну їх послідовність в часі, яка називається потоком платежів або грошовим потоком

Для оцінки ефективності проектів використовуються дві групи методів - формальні і неформальні.

1. Формальні методи передбачають використання математичного апарату для розрахунку показників ефективності.

Найпростіші показники ефективності інвестицій:

- капіталовіддача (річних продажів, поділений на капітальні витрати);
- оборотність товарних запасів (річний продаж, поділений на середньорічний обсяг товарних запасів);
- трудовіддача (річний продаж, поділений на середньорічну кількість зайнятих працівників і службовців).

Перераховані показники не враховують динаміки процесів та їх взаємозв'язку.

Для оцінки ефективності інвестицій доцільно використовувати показники, які дають можливість розраховувати значення критеріїв ефективності інвестиційних проектів, зважаючи на комплексну оцінку вигід і витрат, зміну вартості грошей у часі та інші чинники.

2. Неформальні методи передбачають евристичні підходи.

До них відносяться показники:

- рейтинг держави на основі оцінки інвестиційного клімату;
- рівень здібностей управлінського персоналу до реалізації проекту;
- рівень розвитку інфраструктури, яка забезпечує реалізацію проекту (транспорт, зв'язок, готельний сервіс).

Найбільш часто вживаний критерій визначення ефективності проекту, це чиста теперішня вартість (або його ще називають: чиста приведена цінність, дисконтовані чисті вигоди) - (NPV).

NPV являє собою дисконтовану цінність проекту (поточну вартість доходів або вигід від вкладених інвестицій).

NPV-дорівнює різниці між майбутньою вартістю потоку очікуваних вигод і поточною вартістю теперішніх і майбутніх витрат проекту.

Розрахунок NPV здійснюється за наступною формулою:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t} \quad (1.1)$$

де  $B_t$  - вигоди проекту в рік  $t$ ;

$C_t$  - витрати на проект у рік  $t$ ;

$i$  - ставка дисконту;

$n$  - тривалість проекту.

Внутрішня норма рентабельності (IRR), або ще називають: внутрішня ставка рентабельності, внутрішня ставка доходу, внутрішня норма прибутковості.

IRR - проекту дорівнює ставці дисконту, при якій сумарні дисконтовані вигоди дорівнюють сумарним дисконтованим витратам, тобто IRR є ставкою дисконту, при якій NPV проекту дорівнює нулю. IRR дорівнює максимальному відсотку за позиками, який можна платити за використання необхідних ресурсів, залишаючись при цьому на беззбиткове рівні.

IRR розраховується:



$$IRR=A+\frac{a(B-A)}{(A-b)} \quad (1.2)$$

де  $A$  - величина ставки дисконту, при якій NPV позитивна;  
 $B$  - величина ставки дисконту, при якій NPV негативна;  
 $a$  - величина позитивної NPV, при величині ставки дисконту  $A$ ;  
 $b$  - величина негативної NPV, при величині ставки дисконту  $B$ .

Коефіцієнт вигід / витрат - BCR є відношенням дисконтованих вигід до дисконтованих витрат, і розраховується:

$$BCR=\frac{\sum_{t=1}^n \frac{B_t}{(1+i)^t}}{\sum_{t=1}^N \frac{C}{(1+i)^t}} \quad (1.3)$$

Критерій відбору проектів полягає в тому, щоб вибрати всі незалежні проекти з коефіцієнтами BCR, більшими або рівними одиниці.

Правила використання критеріїв - існують загальні бюджетні обмеження, а також вигоди і витрати змінюють знак не більше одного разу, то для аранжування проектів використовують коефіцієнт вигід / витрат, або внутрішню норму рентабельності.

Якщо немає бюджетних обмежень або обмежень на доступність грошей, тоді при нестабільності знака потоку використовують тільки чисту теперішню вартість, при стабільності - NPV і IRR. Для вибору взаємовиключних проектів використовується NPV.

Інвестиції в основний капітал забезпечують приріст матеріальних активів збільшення виробничих фондів, амортизація яких, у свою чергу, є джерелом подальшого розвитку виробництва.

Інвестування оборотного капіталу необхідне для відтворювальних процесів у виробництві, сприяє його розширенню та збільшенню доходу.

На відміну від фінансових, реальні інвестиції повністю спрямовуються на збільшення виробничого капіталу, тобто в основний капітал і на приріст товарно-матеріальних запасів, а також у нематеріальні активи.

Термін “реальні інвестиції” застосовується в міжнародній практиці економічного аналізу і, зокрема, використовується у системі національних рахунків ООН.

Реальні інвестиції виступають у вигляді [3]:

- нетто-інвестицій, або початкових інвестицій, які здійснюються на основі проекту або при купівлі підприємства (фірми);
- реінвестицій (знову вивільнені інвестиційні ресурси, які використовуються на придбання нових засобів виробництва);
- нетто-інвестиції разом із реінвестиціями утворюють бруто-інвестиції.

Можна виділити такі види реальних інвестицій:

- інвестиції відновлення, що здійснюються за рахунок коштів фонду відшкодування підприємства;
- інвестиції розширення (чисті інвестиції), що здійснюються за рахунок частини національного доходу або за рахунок фонду чистого накопичення ;
- валові інвестиції – це інвестиції оновлення і розширення разом.

Для характеристики реальних інвестицій на макрорівні в міжнародній практиці використовуються такі показники [4]:

- Обсяг інвестицій, тобто вартісний вираз вкладеного капіталу.
- Норма інвестицій – відношення обсягу інвестицій до валового національного продукту або валового внутрішнього продукту.
- Коефіцієнт приросту капіталоємності, що характеризує ефективність інвестицій та ефективність накопичення. Він визначається як відношення валових інвестицій в основний капітал до приросту валового національного продукту за той самий період.

- Накопичення – це використання частини національного доходу на розширене відтворення. Накопичення являє собою приріст основного капіталу, матеріально-технічних запасів, невиробничих активів, і, відповідно, збільшення обсягів виробництва продукції та послуг.

У країнах з перехідною економікою ці показники неоднакові, їх рівень коливається залежно від рівня розвитку країни, стану її економіки.

Основну частину реальних інвестицій у країнах з ринковою економікою складають приватні інвестиції, у межах 60-70% (максимальним показником 70% – характеризується США). Такі інвестиції спрямовані в основному у прибуткові передові галузі промисловості, а держава інвестує збиткові галузі.

Співвідношення між реальними та фінансовими інвестиціями пов'язане, насамперед, з інвестиційною стратегією підприємства. По-перше визначальну роль грає тип підприємства: інституціональне чи виробничого спрямування; по-друге – стадія життєвого циклу.

Реальні інвестиції (будівництво, організація виробництва, придбання нерухомості) завжди вважалися надійним розміщенням капіталу і захистом від інфляції, тому що:

- ціни на ці об'єкти зростають більш швидкими темпами, ніж знецінюється національна валюта;
- реальні інвестиції завжди дають більш вигідну віддачу капіталу, ніж вкладення у фінансові активи;
- реальні інвестиції – найбільш значний показник фінансового стану (іміджу) будь-якої компанії, що розвивається, або виробництва, гарант залучення в інвестиційну діяльність різних приватних інвесторів.

Серед основних результатів реальних інвестицій необхідно виділити: ефективне розміщення продуктивних сил, що забезпечує гармонійний розвиток галузей народного господарства, реалізацію соціальних програм.

Але необхідно пам'ятати, що реальним інвестиціям, крім того, притаманний високий рівень морального старіння і вони є найменш ліквідними активами підприємства.

Найбільш загальною може бути така класифікація реальних інвестицій[5].

За джерелами фінансування:

- централізовані – за рахунок коштів державного бюджету та державних кредитів;
- децентралізовані – за рахунок довготермінових банківських кредитів, власних коштів підприємств, іноземних інвестицій.

Галузевий поділ реальних інвестицій на нинішньому етапі має такий вигляд: машинобудування та металообробка; торгівля та громадське харчування; будівництво; целюлозо-паперова промисловість; промисловість будівельних матеріалів та ін.

Відповідно до регіонального поділу обсяг залучених інвестицій у різні регіони залежить від інвестиційного клімату, послідовності проведення ринкових реформ, рівня розвитку економічного потенціалу, динаміки перетворення виробничої та фінансової інфраструктури, ефективності використання природних та трудових ресурсів

Основні форми реального інвестування наведені у табл. 1.1.

Таблиця 1.1

#### Форми реальних інвестицій

РЕАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ	
МАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ	ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ
1	2
Оновлення	Набутий досвід
Підтримка діючого ввиробництва	Освіта
Модернізація	Професіоналізм
Реконструкція	Знання

## Продовження таблиці 1.1

1	2
Розширення	Навички
Технічне переобладнання	Інформація
Приріст товарно-матеріальних запасів	Дослідні зразки
Перерпрофілювання	Ноу-хау
Санація	Патенти
Ліквідація	Ліцензії
Нове будівництво	Гудвіл, інші нематеріальні активи

На обсяг інвестицій впливають багато факторів та окремих макроекономічних процесів, причому в більшості випадків ця залежність може бути як прямою, так і оберненою [6].

1. Пряма залежність спостерігається між часткою заощаджень у доходах населення та обсягом інвестицій. У свою чергу, зі збільшенням доходу збільшується обсяг інвестицій, спрямованих на заощадження.

2. За винятком ринку нерухомості, валютного ринку та ринку лікувальних засобів спостерігається обернена залежність обсягів інвестицій від темпів інфляції в країні (високий рівень інфляції знецінює майбутній прибуток від інвестицій). Цей фактор має вирішальне значення в разі довготермінового інвестування.

3. Є обернена залежність обсягів інвестицій від ставки банківського відсотка (інвестування у певний об'єкт буде ефективним, якщо дохідність інвестицій перевищує ставку банківського відсотка). Зміна відсоткової ставки впливає як на заощадження, так і на інвестиції, але в протилежних напрямках.

4. Прибуток є основною метою здійснення інвестицій, тому чим вища норма очікуваної дохідності за певним об'єктом вкладення, тим він більш привабливий для інвестора (спостерігається пряма залежність).

5. При збільшенні рівня податкового тиску зменшується попит на інвестиції (обернена залежність).

6. Збільшення норм амортизації сприяє нагромадженню капіталу (пряма залежність).

Життєвий цикл інвестиційного проекту - реальні інвестиції здійснюються у формі інвестиційний проекту.

Поняття “інвестиційний проект” має два значення [7].

1. Діяльність, яка передбачає здійснення комплексу заходів для досягнення визначеної мети при обмежених ресурсах у визначені терміни.

2. Система організаційно-правових та розрахунково-фінансових документів, що необхідні для здійснення визначених заходів, які містять їх опис.

Проекти прийнято поділяти на тактичні та стратегічні.

Тактичні – проекти, пов’язані із збільшенням обсягів виготовлення продукції, підвищенням якості, модернізацією обладнання.

Стратегічні – проекти, що передбачають зміну форм власності або кардинальну зміну характеру виробництва.

Життєвий цикл проекту – це час від першої затрати до останньої вигоди проекту. Він відображає розвиток проекту, роботи, які проводяться на різних стадіях його підготовки, реалізації та експлуатації.

Цикл проекту є певною схемою або алгоритмом, за допомогою якого встановлюється певна послідовність дій при його розробці та впровадженні.

Програмою промислового розвитку ООН (UNIDO) запропоновано бачення проекту як циклу, що складається з трьох окремих фаз – передінвестиційної, інвестиційної та експлуатаційної [2].

I. Передінвестиційна фаза має наступні стадії:

а)пошук інвестиційних концепцій (opportunity studies);

б)попередня підготовка проекту (pre-feasibility studies);

в)остаточне формулювання проекту та оцінка прийнятності (fasibility studies);

г) етап фінального розгляду проекту та прийняття рішення (final evaluation);

## II. Інвестиційна фаза:

а) встановлення правової, фінансової та організаційної основ для здійснення проекту; б) придбання і передача технологій; в) детальне проектне опрацювання та укладання контрактів; г) придбання землі; д) будівельні роботи і встановлення обладнання; ж) перед виробничий маркетинг; з) набір і навчання персоналу; е) здача в експлуатацію і запуск.

## III. Фаза експлуатації:

а) розглядається у довгостроковому та короткостроковому планах. У першому вивчається можливе виникнення проблем, пов'язаних із застосуванням обраної технології, функціонування обладнання, кваліфікацією персоналу. У довгостроковому – обрана стратегія та сукупні витрати на виробництво і маркетинг, а також надходження від продажу.

Інвестиції в основний капітал: найпоширенішим об'єктом інвестування є основний капітал (фонди) [8], до якого відносять: земельні ділянки; капітальні витрати на покращення землі; будови; машини та обладнання; транспортні засоби; інструменти; приладдя; робоча та продуктивна худоба; багаторічні насадження та інші основні засоби виробництва.

Основні виробничі фонди інвестиційної сфери поділяються на фонди будівельного та виробничого призначення. До фондів будівельного призначення відносяться: будівельні машини та механізми, обладнання силове та виробниче, транспортні засоби всіх видів, виробничі будівлі та споруди, інші основні засоби виробництва, до яких включають інструменти, контрольно-вимірювальні пристрої, господарський інвентар терміном служби більше одного року, незалежно від вартості.

До фондів виробничого призначення відносяться машини, обладнання, передаточні пристрої, транспортні засоби, виробничий інвентар, будівлі, споруди підсобних та допоміжних виробництв, що виділені на самостійний

промисловий баланс, які входять до складу підприємств, організацій та фірм інвестиційної сфери.

Вкладаючи кошти в основні фонди, інвестор може зробити їх оцінку за повною первісною вартістю або за відновною вартістю.

Первісна оцінка основних фондів є вартість їх придбання або створення, тобто оплачена сума грошових коштів чи їх еквівалентів, або справедлива вартість будівель та споруд визначається за кошторисною вартістю на момент введення в бухгалтерському балансі підприємства, називається, первісною балансовою вартістю основних фондів.

Оцінка за відновною вартістю основних фондів (з урахуванням індексації) установлюється Міністерством економіки і Міністерством фінансів разом з Фондом держаного майна України. Вона здійснюється щорічно після звітнього року станом на 1 січня наступного року в Україні.

Інвестування оборотного капіталу: для забезпечення безперервності процесу відтворення товаровиробники повинні мати не тільки основний, але і оборотний капітал (оборотні фонди).

На відміну від основного капіталу, оборотний споживається в одному виробничому циклі і його вартість повністю переноситься на вартість виготовленої продукції. Він не бере участі у створенні вартості, а обслуговує тільки процес обігу товарів.

Інвестиції в оборотний капітал носять довгостроковий характер і в цілому розумінні не відрізняються від інших реальних інвестицій.

Інвестиції, вкладені у запаси сировини, основні матеріали, конструкції, вироби та допоміжні матеріали, паливо, запчастини, тару, МШП, у незавершене виробництво, напівфабрикати власного виготовлення й витрати майбутніх періодів, складають оборотні виробничі засоби (фонди) [2].

Вони обслуговують процес виробництва і необхідні для грошових розрахунків за товарно-матеріальні цінності і для погашення дебіторської заборгованості.



Інвестиції, вкладені у готову продукцію і виконані роботи, призначені для реалізації, кошти на рахунках у банках, у дорозі, розрахунках, касі, складають оборотний капітал. Готова продукція – це уречевлений капітал у вигляді основних виробничих активів і необхідного виробничого запасу сировини, основних і допоміжних активів.

В інвестуванні оборотного капіталу можна прослідкувати три етапи [9]:

1. Первісне інвестування при створенні підприємства базується на формуванні статутного капіталу підприємства. Мінімальні вимоги щодо нього повинні бути істотно збільшені для того, щоб він виконував не формальну, а активну роль у фінансах підприємствах.

2. Підтримка кругообігу капіталу діючого підприємства не потребує довгострокового інвестування коштів. Однак тут неможливо обійтися без активізації короткострокового банківського кредитування.

3. Інвестування у приріст оборотних засобів при розширенні обсягів і масштабів господарської діяльності передбачає пошук додаткових інвестиційних можливостей відносно до довгострокових вкладень для збільшення оборотного капіталу підприємства. Джерелами фінансування можуть стати прибуток підприємства, довгострокові кредити банків, фінансова допомога вищих організацій і кошти бюджету.

Управління реальними інвестиціями містить в собі розробку інвестиційної стратегії, що у свою чергу ґрунтується на інвестиційній політиці. Інвестиційна стратегія та тактика підприємства реалізується через вибір стратегічних цілей і завдань та методів їх досягнення. Політика управління реальними інвестиціями становить частину загальної інвестиційної політики підприємства, що забезпечує підготовку, оцінку і реалізацію найбільш ефективних реальних інвестиційних проєктів. Основою обґрунтування інвестиційної політики підприємства служить аналіз ринку продукції, яка виробляється підприємством.

Напрямки реального інвестування:

- інвестиції в підвищення ефективності. Їх мета – це створення насамперед умов для зниження витрат фірми за рахунок заміни устаткування, навчання персоналу, переміщення виробничих потужностей у регіони з більш вигідними умовами виробництва;
- інвестиції в розширення виробництва. Завданням такого інвестування є розширення можливостей випуску товарів для сформованих ринків у межах існуючих виробництв;
- інвестиції у створення нових виробництв. Такі інвестиції забезпечують створення нових підприємства, які випускатимуть товари, що не виготовлялися фірмою раніше (здійснювати новий тип послуг), або дозволяють фірмі вийти на нові для неї ринки;
- інвестиції заради задоволення вимог державних органів управління. Цей різновид інвестицій є необхідним у тому випадку, коли фірма стає перед необхідністю задовольнити вимоги влади в частині екологічних стандартів, безпеки виробництва або інших умов діяльності, що не можуть бути забезпечені тільки шляхом удосконалення менеджменту.

В основі стратегії вибору пріоритетних напрямків інвестування знаходиться інвестиційна політика підприємства. Що в свою чергу ґрунтується на аналізі ринку продукції, що виробляється цим підприємством, або нової, запланованої до випуску. Головною метою вивчення ринку є оцінка можливості збуту цієї продукції.

При проведенні аналізу ринку продукції підприємства оцінюються:

- географічні межі ринку реалізації продукції;
- загальний обсяг реалізації продукції на відповідному ринку протягом попередніх трьох років, у тому числі тієї, що виготовляється підприємствами-конкурентами;
- прогноз динаміки споживчого попиту на період наміченої інвестиційної політики підприємства;
- наявність підприємств-конкурентів на цьому ринку;

- технічний рівень продукції підприємства;
- можливості підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства і розширення ринку збуту в рамках конкретних інвестиційних проектів [10].

Також до найбільш важливих факторів, які визначають стратегічне і тактичне інвестиційне планування фірми, належить загальна економічна ситуація і макроекономічні передумови інвестицій.

При формуванні стратегічних планів інвестиційної діяльності варто враховувати і ту обставину, що в умовах сучасної економіки функція пропонування, яка виражається кривою, у більшості промислових галузей є прямою, паралельною горизонтальній осі.

Таке положення, зокрема обумовлене тим, що використання фактичного виробничого потенціалу української економіки знаходиться приблизно на рівні 50%. Виходячи з цього, зростання обсягів виробництва може бути досягнуте на існуючих виробничих потужностях без будь яких значних додаткових витрат капітального характеру. Зрозуміло, рівень якості продукції, що випускається, в основному не відповідає світовим вимогам. Але з урахуванням величезної ємності внутрішнього ринку, така ситуація цілком можлива.

Тактика інвестиційної діяльності безпосередньо пов'язана з дивідендною політикою фірми, точніше, дивідендна політика багато в чому є основою тактики інвестування. Для більшості великих фірм зниження розмірів дивідендів є вкрай небажаним і спостерігається дуже рідко, навіть у випадках, коли до цього змушують об'єктивні економічні обставини.

Дивіденди, які виплачуються акціонерам, як правило, є об'єктом оподаткування, тому що включаються в загальний розмір оподаткованого доходу людини. Отже, прибутковість інвестицій в акції підприємства повинна перевищувати без ризикову прибутковість по державних паперах (як правило, вони не підлягають оподаткуванню) як мінімум на величину податку.

Отримані дивіденди можуть або реінвестуватись, або витратитись у поточному періоді. На сучасному етапі, коли більша частина акцій “розпорошена” між безліччю акціонерів, а середній рівень доходів акціонерів порівняно низький, переважає тенденція 100% одержання дивідендів.

Однак у тактичному плані більш ефективно реінвестувати відповідну частину дивідендів у розширення, модернізацію або перепрофілювання підприємства. Інвестиційні проекти, що забезпечують виконання даного завдання, є найбільш прийнятним з тактичних міркувань.

Формування джерел фінансових ресурсів для здійснення реальних інвестицій, за рідкісним винятком підприємство, що вирішило реалізувати капіталомісткий інвестиційний проект, здатне обійтись власними фінансовими ресурсами. Більш того, відволікання власних оборотних коштів на фінансування капітальних проектів є не тільки неможливим, а й економічно не вигідним. “Переключення” оборотних коштів може призвести до скорочення основного виробництва й у кінцевому підсумку до скорочення ресурсів фінансування капітальних проектів. У свою чергу, обсяги та джерела формування інвестиційних ресурсів багато в чому визначаються структурою капіталу, що склалася на підприємстві в процесі господарської діяльності.

Для забезпечення ефективного управління формуванням інвестиційних ресурсів на підприємстві зазвичай розроблюється спеціальна інвестиційна стратегія, яка підтримує та забезпечує стабільну інвестиційну діяльність, ефективне використання фінансових ресурсів, фінансову стійкість підприємства на довготермінову перспективу.

Розробка стратегії формування інвестиційних ресурсів підприємства проходить такі основні етапи [18]:

Оцінювання загального необхідного обсягу фінансових ресурсів для реального інвестування на основі:

- а) балансового методу;
- б) методу аналогій;

в) методу питомої капіталомісткості продукції підприємства.

Визначення потреби в інвестиційних ресурсах для здійснення фінансових інвестицій.

Визначення загальної суми необхідного резерву капіталу з урахуванням стадій та термінів реалізації інвестиційних проектів:

- вивчення можливостей формування інвестиційних ресурсів за рахунок різних джерел;
- визначення методів фінансування окремих інвестиційних програм та проектів [19].

Аналіз джерел фінансування, хоча і є складовою і невід'ємною частиною загальної процедури аналізу інвестиційних проектів, до певної межі може розглядатися як самостійне завдання. Власне, самі джерела фінансування інвестиційних проектів визначені відносно однозначно (табл. 1.2). Сама ж процедура аналізу зводиться до визначення ціни ресурсів (WACC), можливого сценарію одержання ресурсів, нормативно-правової регламентації та інших умов.

Таблиця 1.2

Джерела формування інвестиційних ресурсів підприємства

Джерела формування інвестиційних ресурсів підприємства	
1	2
Залучені	1. Частина чистого прибутку, що спрямовується на виробничий розвиток
	2. Амортизаційні відрахування
	3. Страхова сума відшкодування збитків, спричинених втратою майна.
Залучені	4. Раніше здійснені довготермінові фінансові вкладення, термін яких минає в поточному періоді.
	5. Реінвестована шляхом продажу частина основних засобів.
	6. Імобілізована в інвестиції частина надлишкових оборотних активів

## Продовження таблиці 1.2

1	2
Позикові	1.Довготермінові кредити банків, та інших кредитних інститутів (включно з фортфейтингом та іноземними кредитами)
	2.Емісія облігацій підприємства
	3.Цільовий державний кредит, спрямований на конкретний вид інвестування.
	4.Податковий інвестиційний кредит.
	5.Інвестиційний лізинг.
	6.Інвестиційний селенг.
	7.Кошти фізичних осіб
Власні	1.Емісія привілейованих та простих акцій підприємства.
	2.Емісія інвестиційних сертифікатів інвестиційних фондів та компаній.
	3.Безоплатно надані державними органами та комерційними структурами кошти на цільове інвестування.
	4.Внески сторонніх, вітчизняних та зарубіжних інвесторів до статутного фонду підприємств неакціонерної організаційно-правової форми.

Разом з тим без детального опрацювання механізму фінансування будь-який, навіть найбільш привабливий спосіб фінансування може виявитися неефективним.

В основі всіх механізмів фінансування лежить фінансова модель інвестиційного проекту. В загальному вигляді модель має два основні блоки: блок капіталовкладень і блок фінансових потоків після початку експлуатації об'єкта. Серед механізмів фінансування: механізм змішаного фінансування і кредитування, механізм страхування, проти витратні механізми і механізм самооплатності – останній виділяють як найбільш перспективний.

### 1.3 Процес управління та бізнес-планування реальних інвестицій

Реальний інвестиційний проект не може розглядатися у відриві від конкретного підприємства. Кожне підприємство під час свого життєвого циклу проходить різні стадії розвитку, які й обумовлюються тими проектами, які здійснює підприємство, а оперативна діяльність вже є похідною від цього процесу. Для кращого розуміння цього пропоную побудувати умовну модель життєвого циклу підприємства (рис. 1.1).

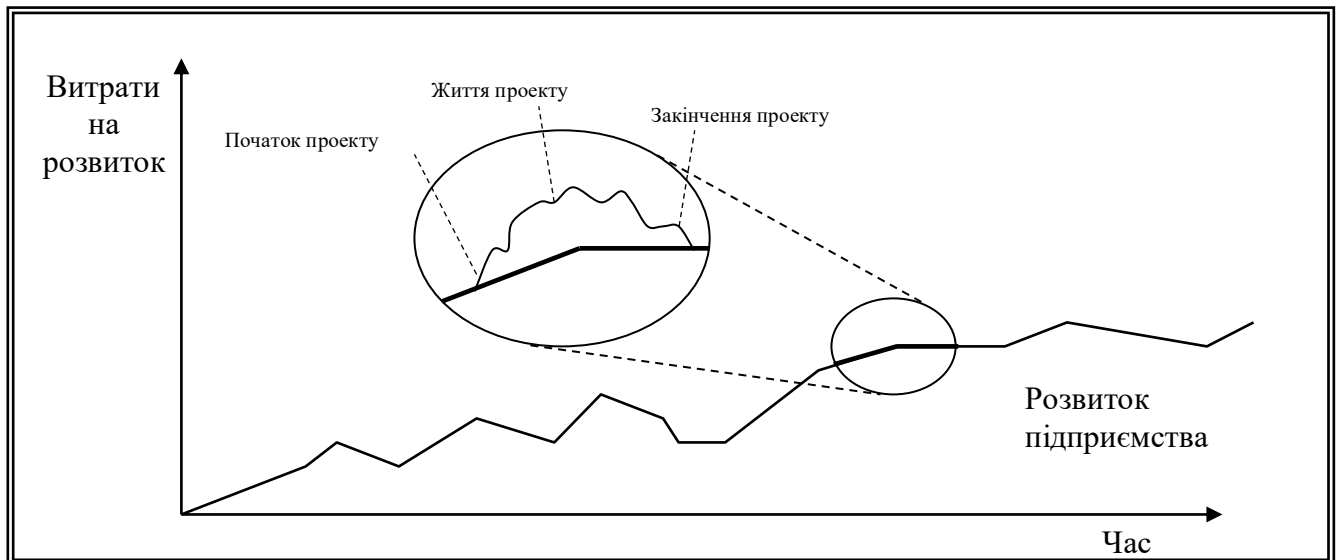


Рис. 1.1. Інвестиційний проект та розвиток підприємства [20]

Таким чином, життєвий цикл підприємства складається з поступового проходження різних інвестиційних проектів, як певних стадій свого розвитку.

Отже, відповідно до поставленої мети дослідження, розглядатиметься саме процес планування та реалізації інвестиційного проекту, як складової частини будь-якої економічної активності.

Як вже зазначалося вище, будь-який інвестиційний проект проходить три головні фази свого розвитку, це передінвестиційна фаза, інвестиційна фаза та експлуатаційна або оперативна фаза. Планування проекту здійснюється у передінвестиційній фазі за наступною структурою:

- Аналіз інвестиційних можливостей (Identification);

- Аналіз альтернатив проекту та попереднє визначення (Feasibility Study);
- Попереднє ТЕО (Pre-Feasibility Study);
- Бізнес-план (Business planing);

Як бачимо, вінцем процесу планування проекту є створення бізнес-плану.

Бізнес-план – це всебічний опис діяльності (майбутньої діяльності) підприємства (підрозділу), аналіз проблем, що можуть виникнути при здійсненні цієї діяльності, та рекомендації щодо їх подолання. Відповідно до цілей планування вони поділяються на бізнес-плани для започаткування (або розширення) власної справи (чи нового проекту), бізнес-плани за лініями (продукція, робота, послуги, технічні рішення) та бізнес-плани виробничо-господарської діяльності вже існуючих підприємств. Залежно від того, для кого складається бізнес-план, і від мотивів його написання, бізнес-плани поділяють на внутрішній та зовнішній.

Внутрішній бізнес-план дає змогу підприємцю з'ясувати, чи є сенс витратити час та кошти на розвиток своєї ідеї; знайти сильні та слабкі сторони бізнесу; передбачити підводне каміння, з яким може зіткнутися підприємець під час реалізації нового проекту, та знайти способи цього уникнути; визначити обсяг необхідних інвестицій для започаткування (розширення) бізнесу тощо.

Під час складання внутрішнього бізнес-плану розглядаються аспекти, які, можливо, ніколи не будуть зазначені в зовнішньому бізнес-плані. Це, зокрема, чітке формулювання цілей майбутнього підприємства, стратегії й тактики їх досягнення; визначення конкретних напрямів діяльності підприємства, цільові ринки і місце майбутнього підприємства на цільових ринках; визначення асортименту й основні показники товарів та послуг, що будуть запропоновані підприємством споживачам; визначення маркетингових заходів щодо вивчення ринку, стимулювання продажу, ціноутворення тощо; оцінка всіх можливих витрат для відкриття і



функціонування підприємства (до моменту надходження майбутніх прибутків) та відповідна оцінка наявних ресурсів для досягнення поставлених цілей, потреби в інвестиціях та їх обсяг. Усі варіанти і стратегія розвитку компанії слід проаналізувати заздалегідь, адже хороший внутрішній бізнес-план в подальшому стане орієнтиром, яким потрібно керуватися кожному з працівників компанії.

Наявність внутрішньо орієнтованого бізнес-плану може знадобитися й у спілкуванні з потенційними інвесторами, адже питання, що не висвітлюються в зовнішньому бізнес-плані, все-таки можуть бути поставлені контрагентом і невідповідність до них навряд чи позитивно вплине на подальші відносини.

Зовнішній бізнес-план загалом розробляється тоді, коли потрібно залучати сторонні інвестиції й, відповідно, його пишуть “під інвесторів (партнерів, суміжників)”, підкреслюючи привабливі для них аспекти й уникаючи негативних моментів. Зовнішній бізнес-план нового проекту є одним з перших узагальнюючих документів обґрунтування інвестицій і містить укрупнені дані про плановану номенклатуру й обсяги випуску продукції, характеристики ринків збуту і сировинної бази, потребу виробництва в земельних, енергетичних і трудових ресурсах, а також містить низку показників, що дають уявлення про комерційну, бюджетну й економічну ефективність проекту.

Складання бізнес-плану інвестиційного проекту торкається питань економічної ефективності, маркетингового аналізу, фінансового планування та, навіть, політичні аспекти.

Треба сказати, що навіть на Заході, де вже сформувалися чіткі історичні традиції планування будь-якої економічної діяльності, тим більше діяльності інвестиційної, не існує єдиного стандарту на розробку бізнес-плану. Це в першу чергу пов'язано із різницею в цілях бізнесу чи окремих проектів, та із безліччю варіантів середовища, в якому вони діятимуть.

Хоча в цілому бізнес-план вважається інструментом для отримання кредиту, він безумовно виконує функції набагато глибші [21]:

- виявлення цілей бізнесу;
- сприяння виробленню стратегії та оперативної тактики для досягнення цілей бізнесу;
- створення системи вимірювання результатів діяльності;
- надання інструментів для управління бізнесом;
- виявлення альтернативних напрямків розвитку.

Існують різні вимоги до бізнес-плану для вже існуючої компанії та для компанії, що починає створюватися, існування якої залежить від даного проекту.

У випадку вже існуючої компанії, бізнес-план повинен містити звіт про минулу роботу та базуватися саме на ній, у той час, як у випадку нової компанії, особлива увага повинна бути відведена самому проекту.

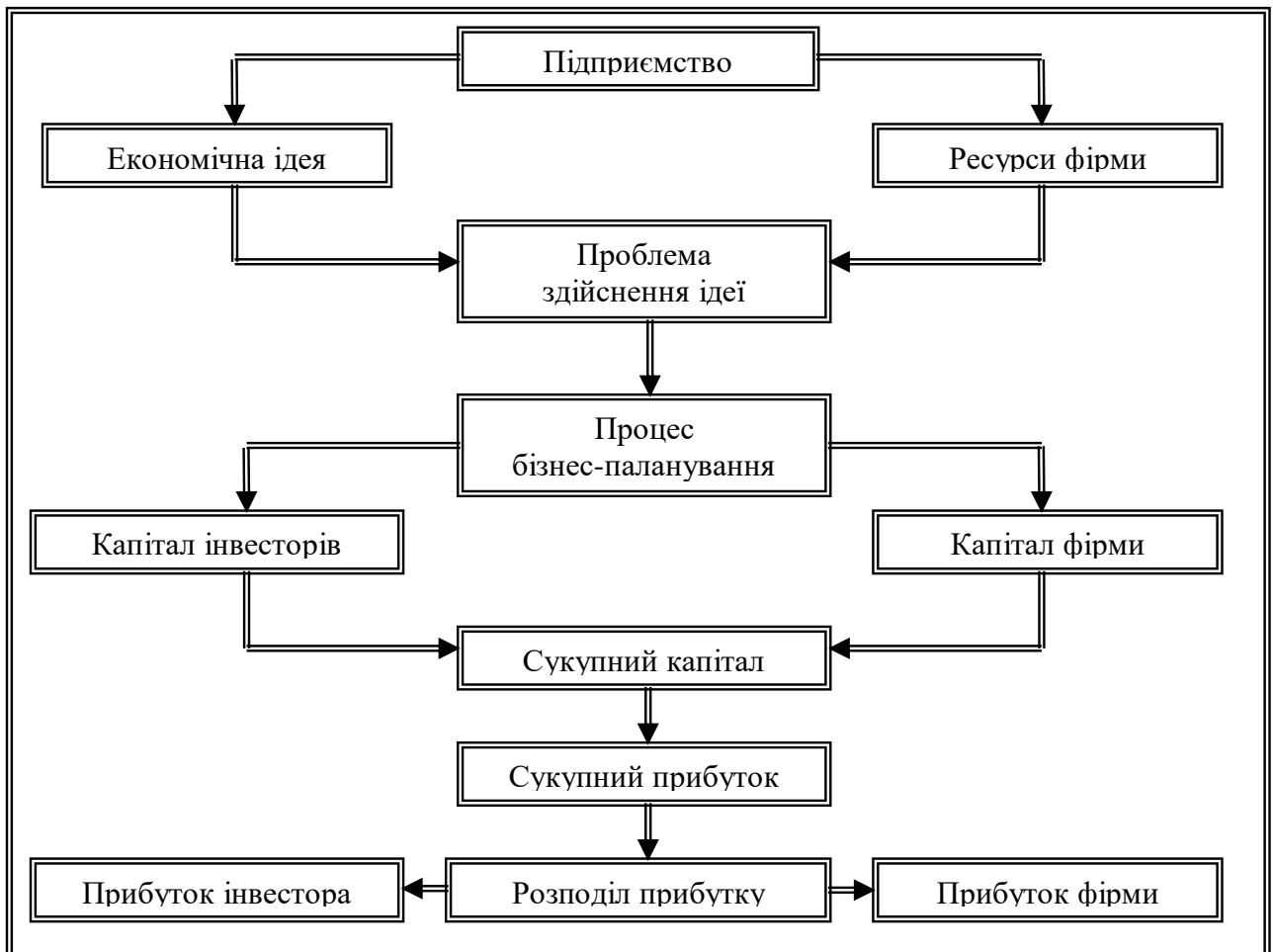


Рис. 1.2. Схема процесу бізнес-планування [22]

Існує велика кількість розробок щодо складання бізнес-плану, проте всі вони частково відтворюють одна одну та можуть відрізнятися послідовністю розділів.

Послідовність розроблення бізнес-плану та його побудову на втілення перспективної бізнес-ідеї подано в табл. 1.3.

Таблиця 1.3

## Композиція бізнес-плану

Види робіт	Відповідний розділ бізнес-плану
1	2
1. Збирання й аналіз інформації про продукт (послугу). Опис продукту	Розділ 3. Опис продукту (послуги)
2. Збирання й аналіз інформації про ринок збуту	Розділ 4. Маркетинг і збут продукції
3. Аналіз стану й можливостей підприємства, перспективності галузі	Розділ 2. Опис підприємства та галузі
4. Визначення потреби в ресурсах (площа, обладнання, кадри)	Розділ 5. План виробництва продукту
5. Обчислення потреби в капіталі та фінансуванні	Розділ 7. Фінансовий план
6. Визначення спрямованості та масштабності проекту, розрахунок ефективності	Розділ 8. Спрямованість і ефективність проекту
7. Розроблення організаційної структури, правового забезпечення та графіка реалізації проекту	Розділ 6. Організаційний план
8. Вирішення питань ризиків і гарантій	Розділ 9. Ризики й гарантії
9. Підбір матеріалів і складання додатків	Додатки
10. Складання короткого змісту проекту	Розділ 1. Резюме
11. Складання анотації на проект	Анотація
12. Оформлення титульного аркуша	Титульний аркуш

Рекомендований зміст основних розділів бізнес-плану [22] :

### 1.Короткий опис проекту

Як вже зазначалося, залежно від того, чи базується інвестиційний проект на вже існуючій компанії, чи його планується організувати на базі новоствореного підприємства, акцент повинен бути зроблений відповідно на компанії та її стратегії або на самому проекті.

Так чи інакше, наведемо перелік головних питань, які повинні бути окреслені у цьому розділі.

Як правило, дуже важливо перше враження від запропонованого проекту, якщо він, звичайно, є інструментом для отримання додаткового фінансування. Тут доцільно окреслити загальні переваги від проекту. А саме, треба окреслити сторони, які виграють від здійснення проекту. Особливо це торкається проектів, які сприяють впровадженню енергоефективних технологій та є очевидно суспільно корисними.

Насправді, все що буде написано в цьому розділі потім повинно бути детально розкрито у основних розділах бізнес-плану. Але перед тим, як до цього перейти, треба детально окреслити само підприємство, яке висуває цей проект.

Компанія та її загальна стратегія

Цей розділ робить наголос на самій компанії, яка здійснює проект, він не повинен перевищувати 5-ти сторінок.

Звичайно, компанія повинна бути представлена як така що є кредитоспроможною та здатна реалізувати економічно ефективний проект. А саме, менеджерам вкрай необхідно в першу чергу для себе відповісти на наступні запитання:

1. Які ваші персональні цілі та завдання при управлінні компанією?
2. Які з них є короткостроковими, а які довгостроковими?
3. Яким чином вони будуть досягнуті?
4. Які завдання самого бізнесу?

### 2. Маркетинговий аналіз

Ефективний маркетинг – ключовий параметр вдалого бізнесу. Одна з головних причин невдач – недостатнє розуміння ринку та ринкового середовища.

Дуже часто цей розділ складає головну перепону для підприємців, які розробляють бізнес-план. Тут необхідно оцінити маркетингової можливості вашої продукції. Підприємець повинен показати, що він добре розуміє ринок та вимоги ринку до його продукції.

Цей розділ повинен складатися з:

Аналізу сектору ринку, Аналіз конкурентів, потреб споживачів. SWOT-Аналіз

### 3. Маркетингова стратегія

Після дослідження характеристик ринку у минулому розділі бізнес-плану, маркетингова стратегія, наведена в цьому розділі, змальовує специфічні маркетингові дії, які підприємець планує здійснювати для досягнення своїх цілей.

Будь-яка маркетингова стратегія будується відповідно до концепції “4P”: Product; Price; Promotion; Place.

Тобто, усі маркетингові заходи можуть здійснюватися за чотирма напрямками: продукція, ціна, просування, місце продажу, відповідно.

- Продукція. Робота в цьому напрямку передбачає зосередження на властивостях самого продукту, що пропонується споживачам, на його особливостях та специфічних якостях. Це допоможе побудувати свій власний імідж та зробити його кращим, ніж імідж ваших конкурентів.
- Ціна. Це є один з найскладніших та найвагоміших компонентів. Складність його передусім полягає в тому, що при виборі цінової стратегії повинні враховуватися безліч факторів, такі, як цілі бізнесу, зовнішні фактори (конкуренти, споживачі і т.д.) та внутрішні фактори (виробничі витрати, рівень заробітної плати і т.д.).
- Просування. Просування на ринок є вирішальним фактором у ринковій економіці. Воно повинно бути предметом постійної уваги.

Як заходи для просування продукції можуть використовуватися: особистий продаж, реклама, зв'язок із громадськістю та ін.

Дуже часто цей розділ складає головну перепону для підприємців, які розробляють бізнес-план. Тут необхідно оцінити маркетингової можливості продукції. Підприємець повинен показати, що він добре розуміє ринок та вимоги ринку до його продукції.

### Висновки до розділу 1

На підставі аналізу літературних джерел було проаналізовано сутність та природу механізмів залучення інвестиційних ресурсів. Це дало змогу в більш у широкому значенні подивитися на питання залучення інвестицій на підприємство.

1. Досліджено економічну сутність інвестицій та їх особливостей залучення у підприємницьку діяльність.

Сьогодні існують різні підходи, механізми та засоби інвестування, але у сучасних умовах все більше звертають увагу саме на проблему формування інвестиційного бізнес-плану, який зможе підвищити або активізувати підприємницьку діяльність. Най складніший етап у формуванні інвестиційного бізнес-плану є саме залучення інвестицій. Зараз Українська економіка перебуває у дуже не стабільному середовищі, у тому було досліджено не тільки механізми залучення, але і освоєння інвестицій на підприємстві.

Було проаналізовано і реальні інвестиції (будівництво, організація виробництва, придбання нерухомості), які завжди вважалися надійним розміщенням капіталу і захистом від інфляції, тому що:

- ціни на ці об'єкти зростають більш швидкими темпами, ніж знецінюється національна валюта;
- реальні інвестиції завжди дають більш вигідну віддачу капіталу, ніж вкладення у фінансові активи;

- реальні інвестиції – найбільш значний показник фінансового стану (іміджу) будь-якої компанії, що розвивається, або виробництва, гарант залучення в інвестиційну діяльність різних приватних інвесторів.

Також зазначу що основна мета сучасної інвестиційної політики – це переклад економіки на інтенсивний шлях розвитку з подальшим скороченням витрат на екстенсивне зростання виробничого потенціалу і вкладення коштів в інтенсифікацію використання вже задіяних основних виробничих фондів.

Такий підхід здатен підвищити інвестиційну привабливість не тільки підприємства, але й регіону, та навіть держави в цілому.

2. Розглянуто методичні аспекти формування методів залучення інвестиційній на підприємства в умовах нестабільного економічного середовища.

Треба сказати, що навіть на Заході, де вже сформувалися чіткі історичні традиції планування будь-якої економічної діяльності, тим більше діяльності інвестиційної, не існує єдиного стандарту на розробку бізнес-плану. Це в першу чергу пов'язано із різницею в цілях бізнесу чи окремих проєктів, та із безлічі варіантів середовища, в якому вони діятимуть.

Це свідчить про те що немає чіткого та універсального бізнес-плану по залученню інвестицій. І в цьому є сутність вивчення питання формування методів залучення інвестиційній. Це дає можливість аналізувати та створювати все більш ширші бізнес-плани які зможуть активізувати підприємницьку діяльність, або зовсім зміни орієнтир підприємства у питанні його діяльності.

Таким чином, в першому розділі розглянуті питання особливостей залучення інвестицій у розвиток підприємства. Інвестиції в основний капітал забезпечують приріст матеріальних активів, збільшення виробничих фондів, амортизація яких, у свою чергу, є джерелом подальшого розвитку виробництва.

Інвестування оборотного капіталу необхідне для відтворювальних процесів у виробництві, сприяє його розширенню та збільшенню доходу.

Формування політики інвестування у виробництво. Управління реальними інвестиціями містить в собі розробку інвестиційної стратегії, що у свою чергу ґрунтується на інвестиційній політиці. Інвестиційна стратегія та тактика підприємства реалізується через вибір стратегічних цілей і завдань та методів їх досягнення. Політика управління реальними інвестиціями становить частину загальної інвестиційної політики підприємства, що забезпечує підготовку, оцінку і реалізацію найбільш ефективних реальних інвестиційних проектів.

Бізнес-планування залучення інвестицій у розвиток підприємства - це всебічний опис діяльності (майбутньої) підприємства, аналіз проблем, що можуть виникнути при здійсненні цієї діяльності, та рекомендації щодо їх подолання. Відповідно до цілей планування вони поділяються на бізнес-плани для започаткування (або розширення) власної справи (чи нового проекту), бізнес-плани за лініями (продукція, робота, послуги, технічні рішення) та бізнес-плани виробничо-господарської діяльності вже існуючих підприємств.



## РОЗДІЛ 2.

### АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАОБЛИВОСТІ ПрАТ “ЗАПОРІЗЬКИЙ ЗРК”

#### 2.1. Загальна характеристика та аналіз випуску і збуту продукції ПрАТ “ЗАПОРІЗЬКИЙ ЗРК”

Підприємство з іноземними інвестиціями у формі приватного акціонерного товариства ПрАТ “Запорізький ЗРК” (скорочена форма “ЗЗРК”) – підприємство з іноземними інвестиціями, створене шляхом реорганізації орендного підприємства “Запорізький ЗРК” і є повним правонаступник останнього.

Така організаційно-правова форма дозволяє закріпити гарантії іноземного інвестора, який вносить капітал у спільне підприємство у вигляді обладнання і валютних грошових коштів. Засновники спільного підприємства мають можливість брати участь в управлінні спільним підприємством.

Взагалі, метою утворення підприємства з іноземними інвестиціями було довгострокове підвищення прибутковості роботи підприємства за рахунок залучення іноземних та вітчизняних інвестицій у реконструкцію і розширення Запорізького залізорудного комбінату та збільшення виробленої залізної руди з використанням сучасних технологій, а також розвиток соціальної інфраструктури комбінату і збереження робочих місць м. Мала Білозірка у цілому.

Статутний капітал підприємства складає 76736123 грн. Кількість акцій – 76736123 шт. (табл. 2.1). Номінальна вартість 1 акцій – 1 грн.

Акції підприємства не котируються на фондовому ринку, тому визначити корпоративну вартість ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат” у формі капіталізації акцій неможливо.

Таблиця 2.1

## Реєстр акціонерів ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат”

Акціонери	Кількість акцій	Вартість, тис. грн.	% в СФ
Фірма “Minerfin a.s.”	39265874	39265,9	51,17
ВАТ “Запоріжсталь”	22637156	22637,1	29,5
Фірма KSK Consulting, a.s.	14833093	14833,1	19,33
Всього	76736123	76736,1	100,00

Фірма “Minerfin a.s.” є партнером Запорізького залізорудного комбінату протягом декількох років і найбільшим експортером продукції комбінату.

Найвищий орган ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат” – збори акціонерів. Для управління в період між зборами акціонерів 1 раз на рік обирається правління товариства на чолі з головою правління – генеральним директором. Правління складається із чотирьох членів правління, враховуючи голову.

Основні виробничі потужності підприємства знаходяться на промисловому майданчику, розташованому у Василівському районі, Запорізької області. Підприємство перебуває за межами міських населених пунктів, відстань до найближчого міста – м. Васильєвка, до міста Запоріжжя –101 км.

Площа основної ділянки, згідно Акту землекористування 1-ЗП №001239, складає 519,5 га. В безпосередній близькості розташовані села Мала Білозірка і інші. Основний промисловий майданчик розділений на 2 ділянки площею 40,3 і 479,2 га відповідно. Промисловий майданчик не захищений. До нього протягнута залізнична колія. Підприємство зв’язане з містами шосейними дорогами і залізничною віткою. Робітники і службовці доставляються на підприємство приміським залізничним транспортом і автотранспортом з м. Васильєвка і довколишніх сіл.

Слід зазначити, що підприємство не має розвинутого комплексу об'єктів соціально-побутової сфери. Соціальний комплекс обмежений гуртожитками, об'єктами оздоровлення і охорони здоров'я, громадського харчування, розташованими в межах Малої Білозірки, у межах промислового майданчика, а також на узбережжі Азовського моря. Об'єкти соціальної сфери знаходяться в повному господарському і адміністративному веденні підприємства. Балансова вартість об'єктів соціально-побутової сфери входить у загальну вартість основних фондів підприємства.

Основними видами діяльності є:

- розвідка, розробка, видобуток, обробка і реалізація корисних копалин, рудних і нерудних матеріалів, сировинних запасів з використанням комплексу підричних робіт
- виробництво, переробка, закупка і реалізація продукції виробничо-технічного призначення;
- операції по імпорту і експорту товарів, робіт і послуг, здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Зазначу розробка родовища ведеться відповідно до Ліцензії на використання надр №1571 від 7 вересня 1998 року.

Висока монополізація ринку і зростаючий попит на руду з боку металургії залишаються головними рушійними факторами світового ринку залізорудної сировини. При цьому дефіцит компенсується підвищенням цін на залізорудну продукцію.

Перспективи попиту на залізорудну сировину в даний час оцінюються як сприятливі для виробників. За даними UNCTAD, світової маркетингової фірми, що входить у систему ООН, при рості видобутку у 2017 році на 7%, у 2018 році ще на 5%, ріст світової виплавки сталі за цей період склав 6,2 і 6,0% відповідно.

Одні тільки країни Східної Азії у світовому споживанні руди 2018 року оцінюються в 60%. Країни Євросоюзу залишаються другими за значенням ринком збуту залізної руди. При цьому якщо для Західної Європи присутня

тенденція скорочення попиту залізної руди і перехід на імпорт готового брухту, то країни Центральної Європи зберігають поточні споживання рівні споживання, орієнтуючись на імпорт руди з України і Росії.

Аналіз, зроблений фахівцями UNCTAD і AME Mineral Economics, свідчить про циклічність потреби залізорудної сировини. На сьогоднішній день спостерігається пік споживання. Що стосується перспективи, то і найближчі п'ять-шість років аналітиками прогнозується прогресуюче зменшення попиту на сировину. Таким чином, попит можна охарактеризувати синусоїдою з циклічністю піка 8–10 років.

Експортні постачання залізорудної продукції вітчизняних виробників у 2018 році, за даними аналітичного журналу “Металургійний комплекс”, склали орієнтовно 49,8 млн. т чи 64% від загального обсягу виробництва. Основними торговими партнерами України на експортному ринку залізорудної сировини є країни Центральної і Східної Європи. Запорізький залізорудний комбінат не виключення. Якість руди, що добувається, дозволяє бути затребуваною й експортувати сировину на металургійні комбінати Польщі, Словаччини, Чехії, Австрії, Сербії і Чорногорії. Високий попит світової металургійної галузі на залізну руду почасти відбиваються і на ринку залізорудної сировини України. Так, промислове об'єднання “Металургпром” прогнозує у 2022 році дефіцит залізорудної сировини по Україні на рівні 7,6 млн. т, причиною цього є занижені розрахунки норм витрати сировини “Укррудпром” і не врахований запуск трьох доменних печей на “Азовсталі”, Алчевському і Макіївському комбінатах.

Таким чином, циклічність потреби в залізорудній сировині в цілому, високий попит і ціна підводять підприємства гірничодобувного комплексу до однієї єдиної мети – збільшення видобутку сьогодні.

Гірничодобувна промисловість є базовою галуззю народного господарства, що знаходиться на першому місці в ланцюжку “видобуток сировини – виробництво металу – виробництво кінцевих продуктів”.

Згідно технічних умов ТУ У 13.1-20294989-00202007, підприємство виробляє наступні види руд, призначені для переробки на металургійних підприємствах:

- руда мартенівська (мартитова, гематитова і змішана, індекс 22,21) – 58,4–61,5% заліза, крупність не більше 350 мм, вогкість 3,0%;
- руда доменна сортована (мартитова, гематитова і змішана, індекс Д 2) – 52,1% заліза, крупність не більше 100 мм, вогкість 3,5%;
- руда агломераційна (мартитова, гематитова і змішана, індекс А) – 61,1% заліза, крупність не більше 20 мм, вогкість 6,0%.

Верхня межа за вмістом заліза не обмежується. Вміст вологості не є показником бракування. Вміст двоокису кремнію визначається по середньомісячних пробах і не є показником бракування.

Доречно зазначити, що руди ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат” за вмістом заліза наближаються до продукції кращих світових виробників. Саме тому продукція, яка випускається підприємством, користується попитом на внутрішньому і зовнішньому ринках (табл. 2.2–2.3):

- частка відвантаження готової продукції на внутрішньому ринку України складе 43,9% від загального обсягу, в той час як частка видобутку підприємством залізної руди в Україні складає 25%;
- показники якості залізної руди ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат” перевищують показники якості продукції своїх конкурентів на внутрішньому ринку – ТОВ “Суша Балка” і Криворізького залізорудного комбінату;
- продукція підприємства займає стійке становище на традиційних ринках збуту в таких державах, як Чехія, Словаччина, Польща, Австрія.

Таблиця 2.2

Потреба в продукції ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат” на  
внутрішньому ринку

Споживачі	Рівень споживання по роках, т								
	2017 рік			2018 рік			2019 рік		
	аглотуда	доменна	мартенівська	аглотуда	доменна	мартенівська	аглотуда	доменна	мартенівська
“Запоріжсталь”	773085	48023	11111	835938	72698	15013	876021	58454	11600
Металургійний комбінат ім. Ілліча	192789	6113	15409	142836	14211	7347	177684	43665	4002
“Азовсталь”	5879	36104	92266	-	46943	135708	-	33086	31581
Донецький металургійний завод	-	1906	56254	-	1030	51223	-	19177	67618
Алчевський металургійний комбінат	-	15071	5300	-	8776	8774	-	10526	5902
Макіївський металургійний комбінат	528	4674	-	-	6823	-	-	14261	269
Єнакієвський металургійний комбінат	-	11403	1906	-	12681	6515	-	-	-
Металургійний комбінат ім. Фрунзе	-	32326	-	-	-	-	-	28984	-
Дніпровський металургійний комбінат	3018	2152	-	9749	7646	-	10439	986	-
Металургійний завод ім Куйбишева	-	8374	-	-	11595	-	-	10491	-
Разом	975299	166146	182246	988523	182403	224580	1064144	219630	120972

Таблиця 2.3

Потреба в продукції ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат” на  
зовнішньому ринку

Споживачі	Рівень споживання по роках, тис. т								
	2017 рік			2018 рік			2019 рік		
	план	факт	відхилення	план	факт	відхилення	план	факт	відхилення
Фірма “Minerfin a.s.”, Словачія	2118,7	19944,2	-174,5	1839,1	1661,7	-177,3	1876,8	1840,8	-36,0
Фірма “Alta”, Чехія	126	135,5	+9,5	126,2	128,9	+2,7	128,5	135,6	+7,1
Фірма “Alta”, Австрія	-	-	-	198,7	181,5	-17,2	185,2	200,4	+15,2
Виксунський металургійний завод	0,6	6,97	+6,37	2,4	7,5	+5,1	4,2	8,5	+4,1
Разом	2245,3	2086,7	-158,4	2166,4	1979,3	-187,7	2194,7	2185,1	-9,6

Як свідчать дані табл. 2.2–2.3, основний споживач внутрішнього ринку з середнім обсягом споживання за рік 902,7 тис. т руди є “Запоріжсталь”, а основний споживач зовнішнього ринку з середнім обсягом споживання за рік 1802,9 тис. т руди є фірма “Minerfin a.s.”, Словачія.

Частка відвантажень готової продукції на внутрішньому ринку України в середньому склала 43,9% загального обсягу відвантажень.

Взагалі, за період 2017–2019 рр. всього відвантажено: споживачам внутрішнього ринку – 3923,9 тис. т руди, споживачам зовнішнього ринку – 6251,1 тис. т руди.

Руда поставляється партіями масою не більше 4500 т. Зважування, аналізи метричного і хімічного складу визначаються відповідно до діючих державних стандартів і підтверджуються відповідними документами.

Залізничне і водне транспортування руди проводиться відповідно до вимог діючих правил перевезень, вантажу і безпеки.

На жаль, залізна руда виробництва ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат” значно програє продукції зарубіжного виробництва по таких показниках, як гранулометрія і вміст тугоплавкого компоненту SiO<sub>2</sub>. Таким чином, в найближчій перспективі у підприємства немає підстав сподіватися на розширення географії поставок.

Так, викликає побоювання збут доменної сортової руди до Росії, що є основним її споживачем. Діюча на сьогоднішній день експортна тарифна політика на залізничному транспорті Росії призводить до не зацікавленості в покупці цієї руди АТ “Северсталь” (м. Череповець). Рішенням цього питання може бути або гнучка цінова політика, або додроблювання цього сорту руди при виробництві агломераційної руди, що вимагає додаткових витрат.

У будь-якому випадку, рішення повинно бути ухвалено найближчим часом з метою уникнення збільшення складських запасів і, як наслідок, заморожування частини оборотних коштів підприємства.

До теперішнього часу проблему експортних поставок вдавалося вирішувати за допомогою фірми “Запоріжсталь”, яка є одним з найбільших споживачів руди на українському ринку. Збереження такої співпраці надалі дозволить вирішити питання експортних поставок і в найближчі роки. Необхідно відзначити, що життєдіяльність підприємства залежатиме від рівня експортних поставок, оскільки тільки вони забезпечують надходження грошових коштів і дозволяють не тільки виплачувати заробітну плату і сплачувати податки, але і вести технічне переозброєння (закупівлю нового сучасного устаткування, заміну фізично зношеного і морально застарілого, підготовку видобутку) з урахуванням перспективи розвитку.



## Динаміка випуску продукції на ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат”

Продукція	Од. вим.	2017 рік	2018 рік	2019 рік
Руда залізна	тис. т	3297,6	3380,0	3425,0
Аглоруда	тис. т	2453,1	2648,3	2670,2
Гірнична маса	тис. т	3510,8	3628,3	3730,1
Бетон	м <sup>3</sup>	15373,0	17442,3	18323,5
Використання виробничої потужності	%	94,2	96,6	97,5

Аналіз випуску продукції за 2017–2019 рр. дає можливість зробити висновок, що на підприємстві відбувається постійне зростання обсягів виробництва, яке у 2019 році досягло 97,5% потужності підприємства. Це дає змогу зрозуміти, що керівництво намагається максимально задіяти всі потужності які є на підприємстві.

## 2.2. Аналіз структури та стану основних засобів ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат”

Незважаючи на значний знос устаткування, досягнуті показники використання виробничої потужності свідчать про те, що основні засоби підприємства використовуються ефективно.

На сьогоднішній день основне технологічне устаткування представлено наступними групами:

- дробильне устаткування;
- піднімальне устаткування;
- сортувальне устаткування;
- транспортне устаткування;
- конвеєрне устаткування;

- навантажувально-доставочне устаткування;
- залізничне устаткування;
- підйомно-транспортне устаткування і машини;
- компресорне устаткування.

Основне технологічне устаткування експлуатується від 10 до 30 років і в даний час практично не відповідає вимогам, що висуваються до подібного устаткування світового рівня. Звичайно, його продуктивність менше, ніж у відповідного устаткування, яке використовується зарубіжними виробниками залізорудної сировини. Енергоспоживання устаткування також значно перевищує показники зарубіжних аналогів. Нормативний термін служби окремих видів устаткування вже минув, однак підприємство змушене підтримувати його в робочому стані у зв'язку з неможливістю заміни його на більш прогресивне і високопродуктивне.

Допоміжне устаткування діючих основного і допоміжного виробництв (металорізальне, електроустаткування, ремонтне, зварювальне, автотранспортне, контрольне та інше) придбане і уведене в дію в основному у 70–90-х роках ХХ століття і, відповідно, знаходиться в задовільному стані і придатне до експлуатації.

Крім того, на балансі підприємства знаходяться такі природоохоронні об'єкти й устаткування:

- гідротехнічна споруда відводу шахтних вод у ставок-випарник;
- очисні споруди;
- спіраційні установки на дробильно-сортувальній фабриці і закладному цеху;
- каналізаційні мережі;
- закладний комплекс;
- апаратура, прилади лабораторії охорони навколишнього середовища.

Таблиця 2.5

Показники зносу наявного устаткування на ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат”

Місце знаходження устаткування	Знос, %
Шахта “Експлуатаційна”	67,0
Шахта “Прохідна”	38,0
Допоміжні цехи	56,9
ЗЗРК	61,0

Показники, наведені у табл. 2.5, свідчать про те, що знос устаткування досить високий як по основних підрозділах, так і по допоміжному виробництву, і в середньому перевищує 50%.

Напрямки оцінки фінансового стану підприємства наведені на рис. 2.1.



Рис. 2.1. Напрямки оцінки фінансового стану підприємства

Основними джерелами інформації для аналізу фінансового стану підприємства служать:

- баланс (форма №1);
- звіт про фінансові результати (форма №2);
- звіт про рух грошових коштів (форма №3);
- звіт про власний капітал (форма №4);
- примітки до річної фінансової звітності (форма №5).

У методиці аналізу фінансових звітів можна виділити шість основних видів аналізу:

- горизонтальний аналіз – порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом;
- вертикальний аналіз – визначення структури фінансових показників;
- трендовий аналіз – порівняння кожної позиції звітності з рядом попередніх періодів і визначення тренда, тобто основної динаміки показника, очищеного від випадкових впливів й індивідуальних особливостей окремих періодів;
- аналіз відносних показників (фінансових коефіцієнтів) – розрахунок числових відносин різних форм звітності, визначення взаємозв'язків показників;
- порівняльний аналіз – порівняння основних показників підприємства з показниками конкурентів або із середньогалузевими показниками;
- факторний аналіз – аналіз впливу окремих факторів на результативний показник.

Горизонтальний аналіз дозволяє порівняти між собою величини конкретних статей балансу в абсолютному й відносному вираженні за визначений період і виявити їхню зміну за цей період.

Вертикальний аналіз установлює структуру балансу й виявляє динаміку її зміни за аналізований період.

Зіставляючи окремі види активів з відповідними видами пасивів, визначають ліквідність балансу підприємства.

Таким чином, аналіз фінансової звітності є по суті попереднім аналізом фінансового стану підприємства, що дозволяє судити про його фінансову стабільність і характер використання фінансових ресурсів.

Спочатку розглянемо структуру активу балансу ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат” на кінець 2019 року

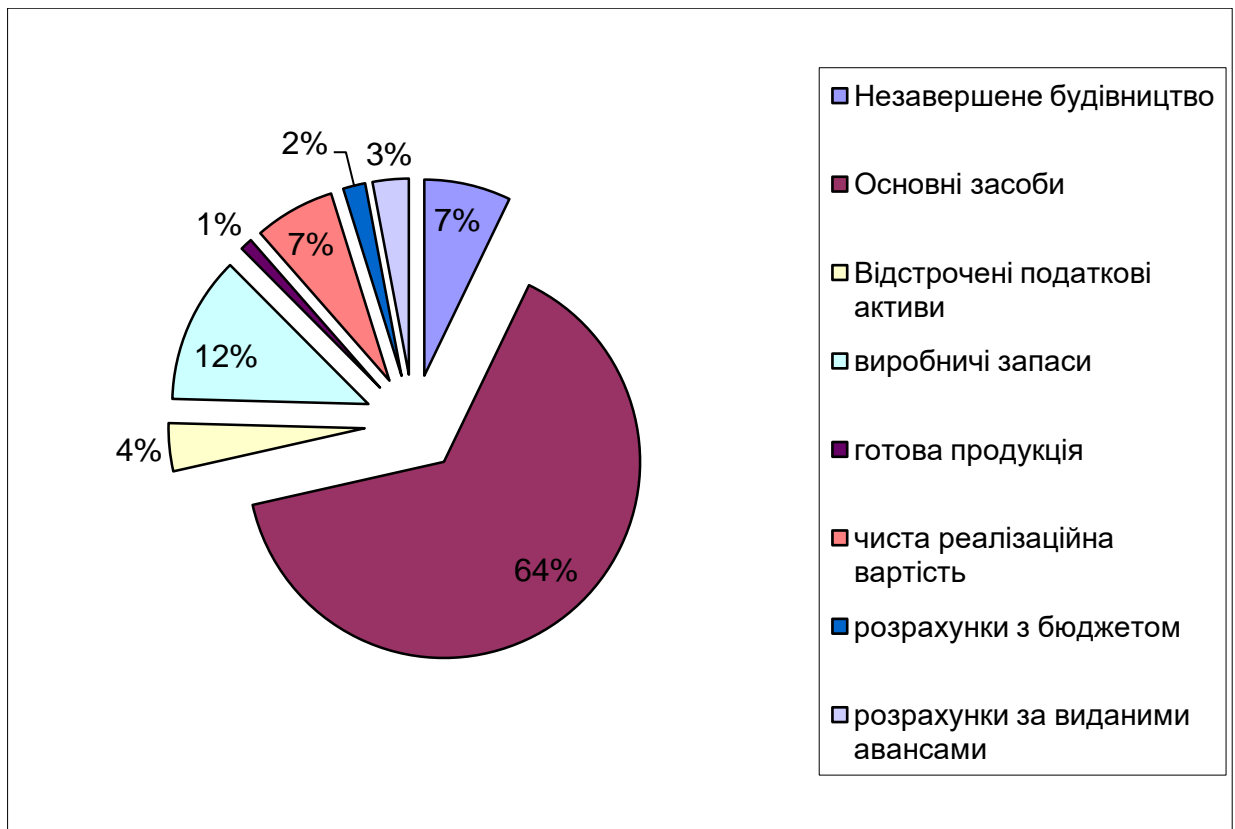


Рис. 2.2. Структура активу балансу ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат” на кінець 2019 року

Як видно з рис. 2.2, найбільшу питому вагу у структурі активу балансу займають основні засоби – 64%, далі йдуть виробничі запаси – 12%, дебіторська заборгованість за реалізовану продукцію і незавершене будівництво – по 7%, відстрочені податкові активи – 4%, розрахунки за видами авансами – 3%.

Розглянемо структуру пасиву балансу ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат” на кінець 2019 року



Рис. 2.3. Структура пасиву балансу ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат” на кінець 2019 року

Структура пасиву балансу ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат” на кінець 2019 року (рис. 2.3) виглядала наступним чином: статутний капітал – 27%, інший додатковий капітал – 36%, нерозподілений прибуток – 25%, кредиторська заборгованість – 5%, поточні зобов’язання – 4%.

Особливо тривожить стан основних виробничих фондів як фундамент для безпечного виробництва та досягнення високої якості товарної продукції. Обладнання і технологія виробництва, які були введені в експлуатацію дуже давно, фізично та морально застарілі, що не дає змоги випускати конкурентоспроможну продукцію та призводить до збільшення травматизму і аварій на виробництві.

І показник у 97,5% використання виробничої потужності не зможе тримати підприємство у стані конкурентоспроможності. Тому слід керівництву приділити увагу основним фондам, а саме тим які напряду зв’язані з виробництвом (наприклад буровим установкам)

Далі проаналізуємо наявність обігових коштів підприємства, які в основному представлені грошовими коштами та запасами і затратами (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Динаміка обігових коштів ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат”,  
тис. грн

Найменування	2017 рік	2018 рік	2019 рік
Всього обігових коштів	62168	63419	63418
у т.ч.: виробничі запаси	24199	25746	25745
грошові кошти і розрахунки	37969	37673	37673

Як видно з табл. 2.6, вартість усіх обігових коштів протягом останніх років тримається майже на одному рівні.

Далі проаналізуємо структуру обігових коштів (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Структура обігових коштів ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат”

Найменування	2017 рік	2018 рік	2019 рік
Всього обігових коштів, %	100,0	100,0	100,0
у т.ч.: виробничі запаси %	38,9	40,5	40,5
грошові кошти і розрахунки, %	61,1	59,5	59,5

Дані табл. 2.7 і рис. 2.4 свідчать про стабільну структуру обігових коштів, серед яких найбільшу питому вагу займають звичайно грошові кошти та розрахунки.

Аналізуючи вище зазначене, можна зробити висновки що підприємство стало приділяти більшу увагу саме виробництву, і тому почало збільшувати виробничі запаси. Так станом вже на 2018 та 2019 роки підприємство ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат” має більше 40% виробничих запасів. Це може свідчити про те що підприємство збирається збільшувати об’єм видобутку залізної руди.

Якщо взяти до уваги пасив балансу то можна бачити що статутний капітал, інший додатковий капітал та резервний капітал складають більше 65%. А це свідчить про те що підприємство намагається контролювати свій фінансовий стан, щоб не потрапити у так звану “кредиторську пастку” (це коли підприємство має більше боргів, ніж зможе виплатити).

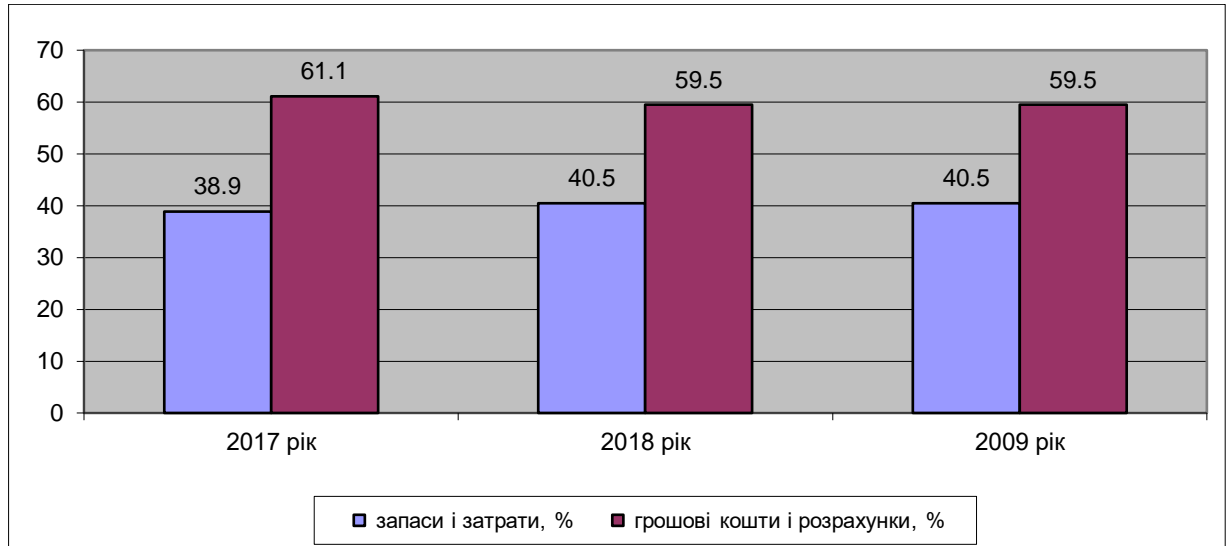


Рис. 2.4. Структура обігового капіталу ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат”

Аналіз дебіторської і кредиторської заборгованостей наведено у табл. 2.8

Таблиця 2.8

Структура заборгованості ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат”

Дебіторська заборгованість, %		Кредиторська заборгованість, %	
1		2	
Поточна заборгованість споживачів за відвантажену руду	48,6	Заборгованість фірмі “Miner- fin a.s.” за устаткування і запчастини, отримані у 2004– 2005 роках	69,6
Передоплата за послуги і товари	4,6	Поточна заборгованість за сипкими матеріалами, що йдуть в закладку	7,8



## Продовження таблиці 2.8

1		2	
Передоплата за електроенергію	7,9	Заборгованість ОМТС	13,0
Поточні розрахунки з бюджетом	29,9	Поточна заборгованість за вибухові речовини і підрядні роботи	2,9
Інша дебіторська заборгованість	9,0	Заборгованість по інших відділах і підрозділах	6,7
	100,0		100,0

Дані табл. 2.8 і рис. 2.5–2.6 дають змогу зробити наступні висновки. Дебіторська заборгованість підприємства в цілому по підприємству складається з поточної заборгованості споживачів і бюджету, а кредиторська різко виділяється двома показниками – заборгованість фірмі “Miner-fin a.s.” за устаткування і запчастини, отримані у 2017–2018 роках (19881,1 тис. грн.) і заборгованість ОМТС (3714,5 тис. грн.). Крім того, заборгованість комбінату по короткострокових кредитах складає 16854,0 тис. грн.

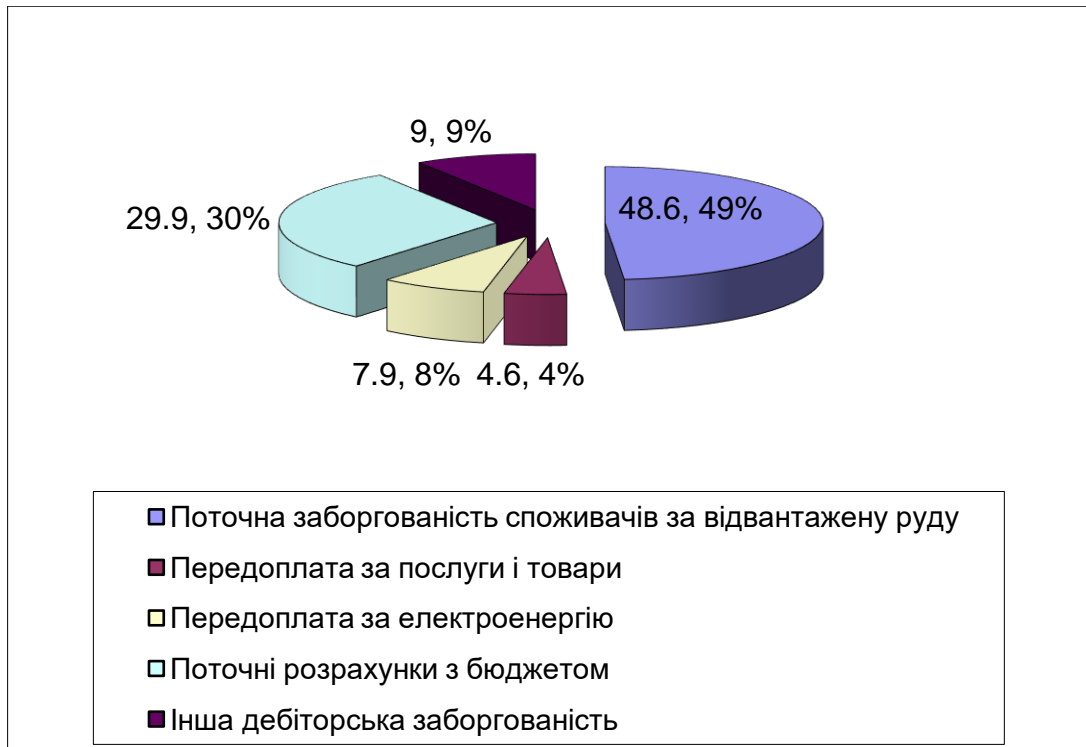


Рис. 2.5. Структура дебіторської заборгованості ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат”



Рис. 2.6. Структура кредиторської заборгованості ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат”

Не дивлячись на достатньо правильне ведення економічної політики, що підтверджується щорічними аудиторськими висновками, підприємство відчуває прихований дефіцит в оборотних коштах. На даний період дана сума складає не менше 10000,0 тис. грн.

Динаміка балансового прибутку свідчить про те, що прибутковість підприємства стабільна і забезпечується в основному за рахунок реалізації основної продукції (табл. 2.9, рис. 2.7).

Таблиця 2.9

Динаміка балансового прибутку ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат”

Показник	2017 рік	2018 рік	2019 рік
Балансовий прибуток, тис. грн.	22737	21434	30731

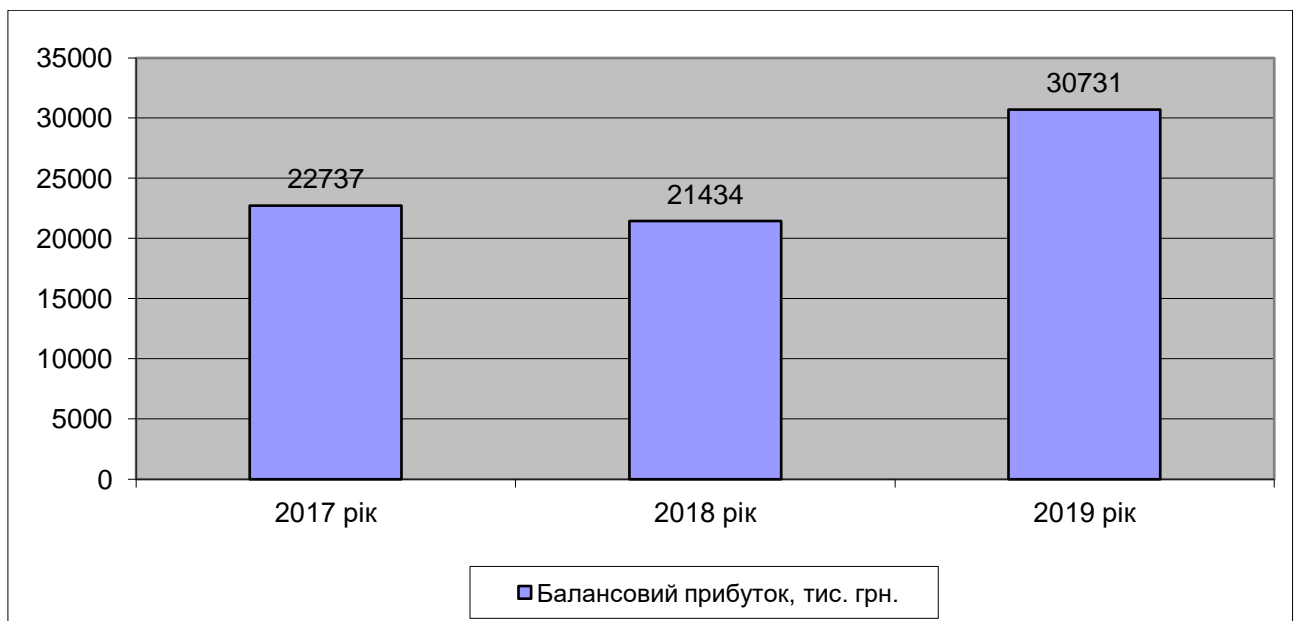


Рис. 2.7. Динаміка балансового прибутку ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат”

У рис. 2.7. видно як змінювався балансовий прибуток підприємства, і видно дуже гарний результат на 2019 рік. Підприємство знайшло зусилля піднятися вище позначки у 30 млн. грн., але це логічно, тому що керівництво збільшило виробничі запаси і це дало змогу підприємству видобути більше сировини. На сам перед видобути сировину це тільки половина успіху, інша

половина це реалізація. І як видно по динаміці балансового прибутку підприємству це вдалося.

Але є і негативний показник – це кредиторська заборгованість, а на сам перед заборгованість пере одним з основних інвесторів. Це впливає більше на імідж підприємства, на його інвестиційну привабливість. Інвестор ніколи не буде вкладати свої кошти в підприємство, яке не зможе повернути йому його кошти. І керівництву слід не забувати що основними вкладниками коштів у розвиток підприємства є саме інвестори.

Тому якщо керівництво зможе, шляхом переговорів зменшити більшу частину дебіторської заборгованості, а саме ті підприємства яким вже відвантажили залізну руду, то ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат” може погасити частку кредиторської заборгованості перед інвестором, демонструючи свою платоспроможність перед інвесторами.

### 2.3 Аналіз результату підприємницької діяльності ПрАТ “ЗЗРК”

Діяльність підприємства і його результати відображаються в основних фінансових показниках, а саме: платоспромож під, фін стійкості, ділов активн та прибутковості

Платоспроможність підприємства, тобто його здатність вчасно розраховуватися з боргами, визначається за допомогою коефіцієнтів ліквідності. Вони показують, наскільки короткострокові зобов’язання покриваються ліквідними активами. А оскільки поточні активи мають різну ліквідність, то й обчислюється кілька коефіцієнтів ліквідності – загальної, швидкої та абсолютної.

Коефіцієнт загальної ліквідності ( $k_{лз}$ ) – це відношення оборотних активів (розділ II активу балансу) до поточних зобов’язань (розділ IV пасиву):

$$k_{лз} = K_{oa} / K_{зп} \quad (2.1)$$

де  $K_{oa}$  – оборотні (поточні) активи підприємства;

$K_{zn}$  – поточні зобов'язання підприємства.

Якщо  $k_{лз} \leq 2$ , то платоспроможність підприємства вважається низькою. За надто високого його значення ( $k_{лз} \geq 3-4$ ), може виникнути сумнів в ефективності використання оборотних активів. На оптимальну величину  $k_{лз}$  помітно впливає частка товарно-матеріальних запасів у оборотних активах. Для підприємств з невеликими товарно-матеріальними запасами та оперативно оплачуваними дебіторськими зобов'язаннями є прийнятним нижчий рівень співвідношення оборотних активів і короткострокової заборгованості ( $k_{лі} \leq 2$ ), і навпаки, на підприємствах, в оборотних активах яких велика частка належить товарно-матеріальним запасам, це співвідношення треба підтримувати на більш високому рівні.

Інакше кажучи, коефіцієнт загальної ліквідності дає загальну оцінку ліквідності активів, показуючи, скільки гривень оборотних (поточних) активів підприємства припадає на 1 грн. поточних зобов'язань. Якщо поточні активи перевищують по величині поточні зобов'язання, підприємство може розглядатися як успішно функціонуюче.

Коефіцієнт швидкої (термінової) ліквідності ( $k_{лт}$ ) обчислюється як відношення оборотних активів високої (термінової) ліквідності до короткострокових пасивів, тобто

$$k_{лт} = K_{тл} / K_{зк} \quad (2.2)$$

де  $K_{мл}$  – оборотні активи високої (термінової) ліквідності, до яких відносять оборотні активи за мінусом товарно-матеріальних запасів (запасів і витрат).

Коли  $k_{лт} < 1$ , то платоспроможність підприємства невисока. Іншими словами, коефіцієнт швидкої ліквідності (коефіцієнт проміжного покриття)

показує, яку частину короткострокової заборгованості підприємство може погасити за рахунок коштів, короткострокових фінансових вкладень і дебіторської заборгованості.

Прийнято вважати, що нормальний рівень коефіцієнта швидкої ліквідності повинен бути не менш 0,7 [21], однак все-таки нижнє значення даного коефіцієнта не повинне опускатися нижче одиниці. Дана оцінка носить умовний характер.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності ( $k_{ла}$ ) – це відношення абсолютно ліквідних активів до короткострокових пасивів:

$$k_{ла} = K_{ал}/K_{зк} \quad (2.3)$$

де  $K_{ал}$  – абсолютно ліквідні активи підприємства, до яких належать гроші та короткострокові фінансові вкладення (ліквідні цінні папери).

Нормальною можна вважати ситуацію, коли  $k_{ла} \geq 0,25$ . Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яка частина короткострокової заборгованості може бути покрита найбільш ліквідними оборотними коштами – коштами й короткостроковими фінансовими вкладеннями.

Проаналізуємо динаміку коефіцієнтів ліквідності на досліджуваному підприємстві.

Таблиця 2.10

Динаміка показників ліквідності на ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат”

Показник	2017 рік	2018 рік	2019 рік
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,88	1,56	1,60
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,28	0,95	0,89
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,023	0,002	0,015

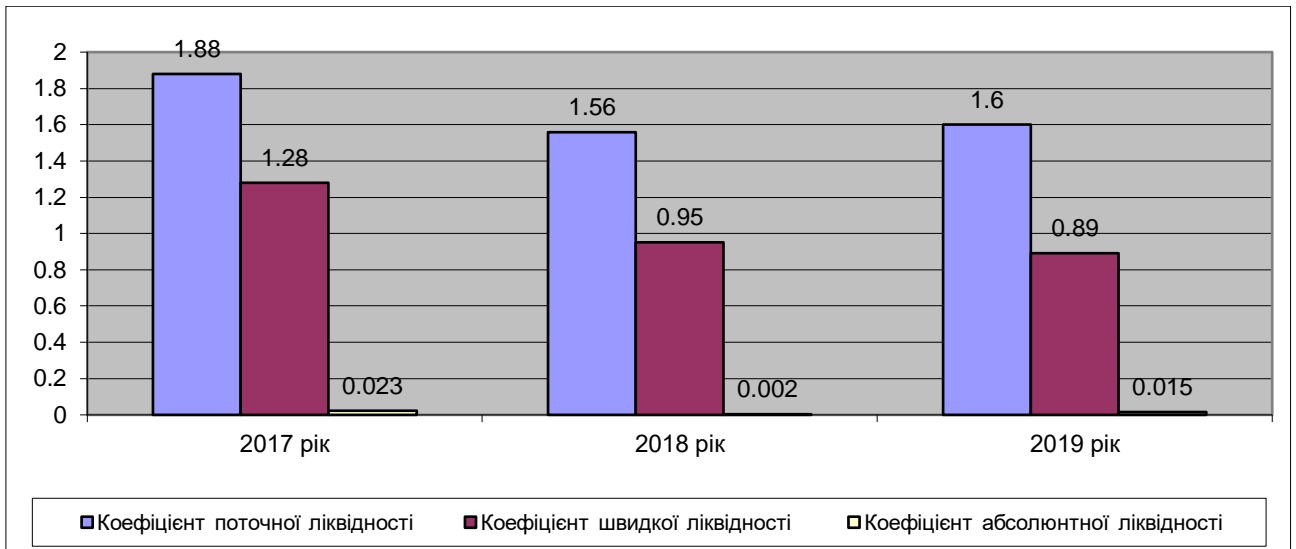


Рис. 2.8. Динаміка показників ліквідності на ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат”

Для оцінки фінансової стабільності застосовується система нижче описаних коефіцієнтів.

Коефіцієнт концентрації власного капіталу (автономії, незалежності) характеризує частку власників підприємства в загальній сумі коштів, авансованих у його діяльність. Слід зазначити, що чим вище значення цього коефіцієнта, тим більше фінансово стійке, стабільне й незалежне від зовнішніх кредиторів підприємство, тому що може виконати свої зовнішні зобов'язання за рахунок використання власних коштів. Підприємство вважається фінансово стійким за умови, що частина власного капіталу в загальній сумі його фінансових ресурсів становить не менш 50%.

Коефіцієнт стійкого фінансування – це відношення сумарної величини власних і довгострокових позикових джерел коштів до сумарної вартості позаоборотних й оборотних активів. Він показує, яка частина активів фінансується за рахунок стійких джерел. Крім того, коефіцієнт відображає ступінь незалежності (або залежності) підприємства від короткострокових позикових джерел покриття.

Одним із критеріїв оцінки фінансової стабільності підприємства є надлишок або недолік джерел коштів для формування запасів і витрат (матеріальних оборотних активів).

Виділяють чотири типи фінансової стабільності:

- абсолютна стабільність фінансового стану;
- нормальна стабільність фінансового стану;
- нестійкий (передкризовий) фінансовий стан;
- кризовий фінансовий стан.

Розглянемо описані вище типи фінансового стану докладніше.

Абсолютна стабільність фінансового стану має на увазі випадок, коли запаси й витрати менше суми власного оборотного капіталу й кредитів банку під ТМЦ:

$$З < \text{ВОК} + \text{КР}_{\text{ТМЦ}} \quad (2.4)$$

де  $З$  – запаси

$\text{ВОК}$  – власний оборотний капітал;

$\text{КР}_{\text{ТМЦ}}$  – кредити банку під ТМЦ.

При цьому, для коефіцієнта забезпеченості запасів і витрат джерелами коштів повинна виконуватися наступна умова:

$$K_{\text{абс.ст.}} = \frac{\text{ВОК} + \text{КР}_{\text{ТМЦ}}}{З} > 1 \quad (2.5)$$

Нормальна стабільність фінансового стану, при якій гарантується платоспроможність підприємства, має місце у випадку, коли

$$З = \text{ВОК} + \text{КР}_{\text{ТМЦ}} \quad (2.6)$$



за умов

$$K_{\text{норм.ст.}} = \frac{\text{ВOK} + \text{КР}_{\text{ТМЦ}}}{З} = 1 \quad (2.7)$$

Нестійкий (передкризовий) фінансовий стан, при якому порушується платіжний баланс, але зберігається можливість відновлення рівноваги платіжних коштів і платіжних зобов'язань шляхом залучення тимчасово вільних джерел коштів в оборот підприємства на тимчасове поповнення оборотних коштів й іншого. У цьому випадку запаси роз:

$$З = \text{ВOK} + \text{КР}_{\text{ТМЦ}} + \text{Д}_{\text{т.віль.дж.}} \quad (2.8)$$

де  $\text{Д}_{\text{т. віль. дж.}}$  – тимчасово вільні джерела коштів і кредити банку,

за умов

$$K_{\text{нест.ф.ст.}} = \frac{\text{ВOK} + \text{КР}_{\text{ТМЦ}} + \text{Д}_{\text{т.віль.дж.}}}{З} = 1 \quad (2.9)$$

При цьому, фінансова стабільність вважається допустимою, якщо дотримуються наступні умови:

- виробничі запаси плюс готова продукція рівні або перевищують суму короткострокових кредитів і позикових коштів, що беруть участь у формуванні запасів;
- незавершене виробництво плюс витрати майбутніх періодів рівні або менше суми власного оборотного капіталу.

Кризовий фінансовий стан має місце якщо:

$$З > \text{ВOK} + \text{КР}_{\text{ТМЦ}} + \text{Д}_{\text{т.віль.дж.}} \quad (2.10)$$

за умов

$$K_{\text{нест.ф.ст.}} = \frac{\text{ВOK} + \text{КР}_{\text{ТМЦ}} + \text{Д}_{\text{т.віль.дж.}}}{З} < 1 \quad (2.11)$$

Таблиця 2.11

Динаміка показників фінансової стійкості ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат”

Показник	2017 рік	2018 рік	2019 рік
Коефіцієнт автономії	0,89	0,85	0,80
Коефіцієнт фінансової залежності	1,13	1,18	1,26

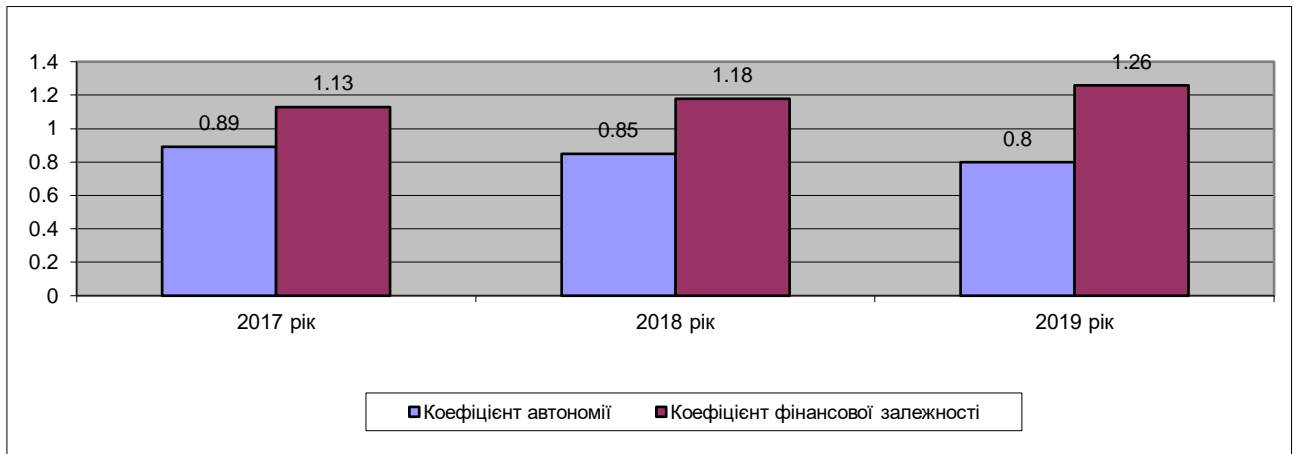


Рис. 2.9. Динаміка показників фінансової стійкості ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат”

Коефіцієнт рентабельності активів розраховується за формулою:

$$ROA = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середня величина активів}} \quad (2.12)$$

Середня величина активів = (величина активів на початок періоду + величина активів на кінець періоду) / 2.

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу розраховується за формулою:

$$ROE = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середня величина власного капіталу}} \quad (2.13)$$

Середня величина власного капіталу = (величина власного капіталу на початок періоду + величина власного капіталу на кінець періоду) / 2.

Проаналізуємо коефіцієнт рентабельності активів і коефіцієнт рентабельності власного капіталу (табл. 2.12).

Таблиця 2.12

Динаміка коефіцієнтів рентабельності ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат”, %

Показник	2018 рік	2019 рік
Рентабельність активів по балансовому прибутку	8,55	7,89
Рентабельність активів по чистому прибутку	6,23	5,11
Рентабельність власного капіталу по балансовому прибутку	10,47	9,85
Рентабельність власного капіталу по чистому прибутку	7,64	8,37

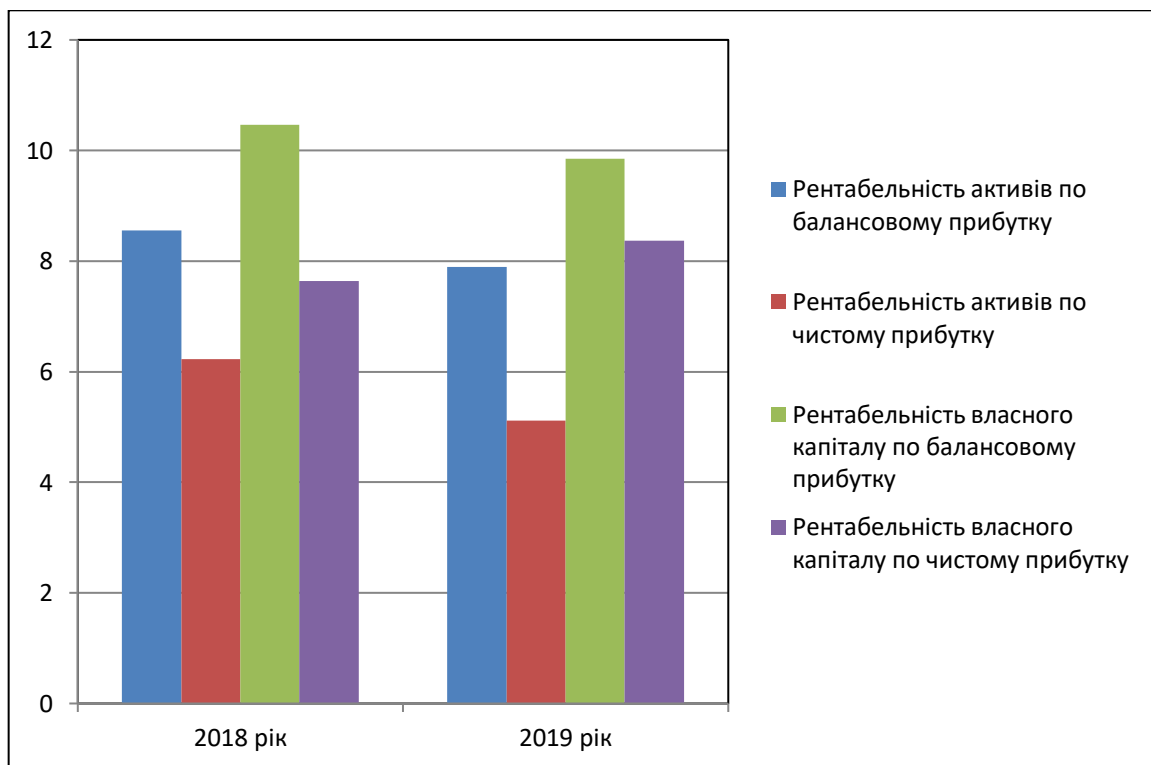


Рис. 2.10. Динаміка коефіцієнтів рентабельності ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат”, %

Як видно з табл. 2.12 і рис. 2.10, коефіцієнт рентабельності як активів підприємства, так як і власного капіталу має тенденцію до зниження.

Рентабельність власного капіталу по балансовому прибутку є дуже важливим для інвесторів, тому що характеризує ефективність використання вкладеного в підприємство власного капіталу і є нормою прибутку на власний капітал. Та показник рентабельності цікавить в першу чергу акціонерів, оскільки позначає верхній кордон дивідендів.

Чим вище рентабельність власного капіталу, тим краще. Однак високе значення показника може вийти з-за занадто високого фінансового важеля, тобто великої частки позикового капіталу і малої частки власного, що негативно впливає на фінансову стійкість організації. Це відображає головний закон бізнесу - більше прибуток, більший ризик.

Розрахунок показника рентабельності власного капіталу має сенс тільки в тому випадку, якщо в організації є власний капітал (тобто позитивні чисті активи). В іншому випадку розрахунок дає від'ємне значення, мало придатне для аналізу.

Рентабельність активів - це один з показників для оцінки ефективності бізнесу. Для управління бізнесом недостатньо стежити за абсолютними показниками діяльності, такими як виручка або чистий прибуток. Не менш важливо знати, які ресурси при цьому використовувалися і наскільки ефективно.

Відносні аналітичні показники дозволяють проводити глибоку діагностику діяльності, виявляти як слабкі місця, так і приховані можливості і напрямки розвитку. Розглянемо важливі моменти, які потрібно враховувати при розрахунку рентабельності активів.

## Висновки до розділу 2

Таким чином, в другому розділі представлений аналіз господарської діяльності підприємства. Нестійкий (передкризовий) фінансовий стан, при якому порушується платіжний баланс, але зберігається можливість відновлення рівноваги платіжних коштів і платіжних зобов'язань шляхом

залучення тимчасово вільних джерел коштів в оборот підприємства на тимчасове поповнення оборотних коштів й іншого.

1. Надано організаційно-економічна характеристика ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат”.

Підприємство з іноземними інвестиціями у формі приватного акціонерного товариства ПрАТ “Запорізький ЗРК” (скорочена форма “ЗЗРК”) – підприємство з іноземними інвестиціями, створене шляхом реорганізації орендного підприємства “Запорізький ЗРК” і є повним правонаступник останнього.

Статутний капітал підприємства складає 76736123 грн. Кількість акцій – 76736123 шт. (табл. 2.1). Номінальна вартість 1 акцій – 1 грн.

Акції підприємства не котируються на фондовому ринку, тому визначити корпоративну вартість ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат” у формі капіталізації акцій неможливо.

Площа основної ділянки, згідно Акту землекористування 1-ЗП №001239, складає 519,5 га. В безпосередній близькості розташовані села Мала Білозірка і інші.

Основний споживач внутрішнього ринку з середнім обсягом споживання за рік 902,7 тис. т руди є “Запоріжсталь”, а основний споживач зовнішнього ринку з середнім обсягом споживання за рік 1802,9 тис. т руди є фірма “Minerfin a.s.”, Словачія.

Частка відвантажень готової продукції на внутрішньому ринку України в середньому склала 43,9% загального обсягу відвантажень.

Взагалі, за період 2017–2019 рр. всього відвантажено: споживачам внутрішнього ринку – 3923,9 тис. т руди, споживачам зовнішнього ринку – 6251,1 тис. т руди.

Аналіз випуску продукції за 2017–2019 рр. дає можливість зробити висновок, що на підприємстві відбувається постійне зростання обсягів виробництва, яке у 2019 році досягло 97,5% потужності підприємства. Це дає

зможу зрозуміти, що керівництво намагається максимально задіяти всі потужності які є на підприємстві.

Фонд оплати праці має стійку тенденцію до зростання, що пов'язане як зі зростанням чисельності так і з тенденціями збільшення середньої заробітної плати в регіоні.

## 2. Здійснено аналіз динаміки і структури.

Дебіторська заборгованість підприємства в цілому по підприємству складається з поточної заборгованості споживачів і бюджету, а кредиторська різко виділяється двома показниками – заборгованість фірмі “Miner-fin a.s.” за устаткування і запчастини, отримані у 2017–2018 роках (19881,1 тис. грн.) і заборгованість ОМТС (3714,5 тис. грн.). Крім того, заборгованість комбінату по короткострокових кредитах складає 16854,0 тис. грн.

Не дивлячись на достатньо правильне ведення економічної політики, що підтверджується щорічними аудиторськими висновками, підприємство відчуває прихований дефіцит в оборотних коштах. На даний період дана сума складає не менше 10000,0 тис. грн.

Тому слід зазначити що необхідність у додаткових інвестиціях значно зростає, не тільки для придбання нового обладнання, яке дає можливість видобувати залізну руду на більш глибоких горизонтах, але і для нормального фінансового функціонування підприємства.

Проаналізувавши фінансову діяльність видно як змінювався балансовий прибуток підприємства, і видно дуже гарний результат на 2019 рік. Підприємство знайшло зусилля піднятися вище позначки у 30 млн. грн., але це логічно, тому що керівництво збільшило виробничі запаси і це дало змогу підприємству видобути більше сировини. На сам перед видобути сировину це тільки половина успіху, інша половина це реалізація. І як видно по динаміці балансового прибутку підприємству це вдалося.

Але є і негативний показник - це кредиторська заборгованість, а на сам перед заборгованість пере одним з основних інвесторів. Це впливає більше на імідж підприємства, на його інвестиційну привабливість. Інвестор ніколи не

буде вкладати свої кошти в підприємство, яке не зможе повернути йому його кошти. І керівництву слід не забувати що основними вкладниками коштів у розвиток підприємства є саме інвестори.

Тому якщо керівництво зможе , шляхом переговорів зменшити більшу частину дебіторської заборгованості, а саме ті підприємства яким вже відвантажили залізну руду, то ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат” може погасити частку кредиторської заборгованості перед інвестором, демонструючи свою платоспроможність перед інвесторами.

Вище зазначені показники також говорять про те, якщо на підприємство будуть задіяні зовнішні фактори, які безпосередньо впливають на фінансовий механізм підприємства, то такого потрясіння підприємство може не пережити. Але якщо ці фактори короткострокові, не значні або ніяк не посприяють зменшенню обсягу продажу, то ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат” зможе залишитись на ринку.

Якщо керівництво не візьме до уваги фінансовий стан підприємства, то вони можуть зазнати велику суму додаткових витрат, які можуть затягнути підприємство у кризовий стан. Як відомо , якщо підприємство знаходиться у кризовому стані, вихід з якого може зайняти роки, дуже важко буде підприємству знайти додаткових інвесторів які захочуть ризикнути своїми коштами.

### РОЗДІЛ 3.

## ФОРМУВАННЯ ПРОГРАМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ У РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА ПрАТ “ЗЗРК”

3.1. Основні напрямки розвитку підприємства та обґрунтування необхідності здійснення інвестиційного проекту.

Оздоровлення фінансового становища підприємства як складова частина управління кризовими станами і банкрутством передбачає цільовий вибір найбільш ефективних засобів, стратегії і тактики, необхідних для конкретного випадку і конкретного підприємства. Індивідуальність вибору цих коштів не означає, що немає деяких загальних, характерних для всіх, хто знаходиться в подібній ситуації підприємств. Вивчення досвіду подолання кризових ситуацій багатьох підприємств дозволяє сформулювати деякі загальні, обов'язкові для кожного підприємства процедури.

За характером цих заходів можна виділити два найбільш поширених виду тактики, що дозволяють подолати кризову ситуацію. Перша з застосовуваних тактичних програм, отримала назву захисної, оскільки вона заснована на проведенні зберігаючих заходів, основою яких є скорочення всіх витрат, пов'язаних з виробництвом і збутом, утриманням основних фондів та персоналу, що веде до скорочення виробництва в цілому. Така тактика застосовується, як правило, при дуже несприятливому збігу зовнішніх для підприємства обставин. Вона характерна для більшості українських державних і приватних підприємств в останні роки. Однак подібна тактика, якщо вона і може виявитися ефективною для окремих підприємств, які очікують поживлення ділової активності і сприятливої ринкової кон'юнктури, неприйнятна для більш-менш значною, не кажучи вже про переважну частину підприємств.



Очевидно, що масове застосування захисної тактики більшістю підприємств веде до ще більш глибокої кризи національної економіки і тому не призводить до фінансового благополуччя використовують її підприємств. І це цілком зрозуміло: адже головні причини кризової ситуації лежать за межами організації.

Захисна тактика підприємства обмежується, як правило, застосуванням відповідних оперативних заходів серед яких слід відзначити: усунення збитків, скорочення витрат, виявлення внутрішніх резервів, кадрові перестановки, зміцнення дисципліни, спробу залагодження справ з кредиторами (відстрочку боргів), з постачальниками та інші заходи.

Останнім часом, розглянуте підприємство використовувало саме цю тактику і за результатами оцінки фінансово-господарської діяльності видно, що вона принесла негативні результати, тому необхідно шукати альтернативу.

Найбільш ефективна наступальна тактика, для якої характерно застосування не стільки оперативних, скільки стратегічних заходів. У цьому випадку поряд з економними, ресурсозберігаючими заходами проводяться активний маркетинг, вивчення і завоювання нових ринків збуту, політика більш високих цін, збільшення витрат на вдосконалення виробництва за рахунок його модернізації, оновлення основних фондів, впровадження перспективних технологій.

На обличчя всі негативні прояви предбанкрутного стану у фінансово-господарської діяльності ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат”, що має змусити керівництво підприємства, його акціонерів і стратегічних співробітників (можливих інвесторів) задуматися про план дії, який би вивів підприємство з глибокої фінансової кризи.

Для вирішення проблеми ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат” необхідно правильно діагностувати фінансову неспроможність підприємства, яка була встановлена раніше в роботі, і підібрати найбільш ефективний каталог санаційних коштів.

Розрізняють три види криз:

- стратегічна криза, коли на підприємстві зруйновано виробничий потенціал і відсутні довгострокові фактори успіху;
- криза прибутковості - перманентні збитки вимивають власний капітал і це призводить до незадовільної структури балансу;
- криза ліквідності - підприємство неплатоспроможним або існує реальна загроза втрати платоспроможності.

Між усіма цими видами криз існують тісні причинно-наслідкові зв'язки: стратегічна криза обумовлює кризу прибутковості, який, у свою чергу, призводить до втрати підприємством платоспроможності.

На розглянутому в даній дипломній роботі ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат” спостерігається саме така ситуація, коли спочатку був зруйнований виробничий потенціал, потім, накопичувалися збитки, які в кінцевому підсумку значно зменшували власною капітал підприємства. Після всього цього настала остання стадія, яку ми можемо спостерігати в поточний момент. Розраховані в роботі показники ліквідності вказують на те, що підприємству неліквідні, і якщо кредитори почнуть вимагати повернення боргів, то це може навіть призвести до подачі ними до суду заяви про початок справи про банкрутство.

Перед використанням правильних антикризових дій необхідно ідентифікувати глибину фінансової кризи. Існують такі кризові фази:

а) фаза кризи, яка безпосередньо не загрожує функціонуванню підприємства, за умови переведення його на режим антикризового управління;

б) фаза, яка загрожує подальшому існуванню підприємства і потребує негайного проведення фінансової санації;

в) кризовий стан, яке несумісне з подальшою діяльністю підприємства і призводить до його ліквідації.

ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат” знаходиться на другій фазі. Загрозу подальшого існування підприємства ще можна виключити шляхом негайних і рішучих дій, спрямованих на фінансове оздоровлення.

Попередньо проведений аналіз стану основних і оборотних фондів, операційного аналізу (рентабельність виробництва, рентабельність власного і оборотного капіталу підприємства, чиста рентабельність підприємства), коефіцієнтів ліквідності підприємства вказують на те, що діяльність підприємства неефективна і потребує термінової й серйозної реструктуризації шляхом фінансових вливань.

У даний момент, на мою думку, підприємство знаходиться на стадії дефіциту ліквідності і дефіциту власних і оборотних коштів і може уникнути повної неплатоспроможності і тотальної заборгованості. Зауважимо також, що підприємство взагалі не має довгострокової заборгованості і тільки в 2018 році вдалося до короткостроковій банківській позичці.

Всю заборгованість являє кредиторська заборгованість (перед постачальниками, бюджетом, з оплати праці). Останнє є скоріше позитивним з таких міркувань, що постачальникам не цікаво втратити великого споживача їхньої продукції, працівники є інсайдерами підприємства і не зацікавлені у втраті робочого місця, а держава не зацікавлена у втраті великого підприємства як виробничо-господарської одиниці, яка здатна в майбутньому приносити в бюджет кошти у вигляді сплати податків.

Отже, кредитори підприємства не подадуть заяви до суду про порушення справи про банкрутство на увазі їх незацікавленості, а самому підприємству не має сенсу в такій ситуації подавати до суду заяву, тому що в нього є перспективи для розвитку, які й можна використовувати.

Отже, приходимо до висновку, що ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат” необхідний інвестиційний проект у рамках плану досудової санації. Це буде один із шляхів виходу з кризового становища заводу. Головна перевага використання досудової санації полягає в тому, що при

прогнозуванні балансу можна списати суму накопичених збитків і тим самим поліпшити структуру балансу підприємства.

Розвиток підприємства передбачає здійснення освоєння видобутку руди з більш глибоких горизонтів і запасів, які знаходяться в стелині діючих горизонтів, що не потребує освоєння нового виробництва. Нова структура управління підприємством передбачає оперативність управління, виключення дублювання функцій, підвищення відповідальності керівників і фахівців за результати фінансово-господарської діяльності підприємства.

Освоєння видобутку руди на пластах, що лежать нижче 1040 м, вимагає значних витрат на придбання необхідного технологічного устаткування, великого обсягу гірничо-збагачувальних робіт для підготовки видобутку, навчання обслуговуючого персоналу роботі на сучасному високопродуктивному устаткуванні.

Крім цього, великий ступінь зносу технологічного устаткування, що використовується у даний час, обумовлює його заміну, що також призводить до збільшення витрат.

Зменшення запасів руди на діючих горизонтах не дозволяє забезпечити стабільний рівень виробництва, необхідний для підтримки нормальної життєдіяльності підприємства і забезпечення потреби в руді вітчизняних і іноземних споживачів.

При цьому цифрові показники отриманого прибутку не відбивають дійсного становища, тому що отриманої грошової виплати від експортних поставань ледь вистачає на виплату податків і заробітної плати. Прибутку, що залишається, недостатньо для нормального фінансування технічного переозброєння підприємства. Сучасні технології видобутку руди припускають наявність дорогого високопродуктивного гірничодобувного устаткування і комплектуючих матеріалів закордонних виробників. Підтримка устаткування в працездатному стані також вимагає значних витрат.

Придбання устаткування для освоєння видобутку в горизонтах 1030–1040 м і 740–840 м, для підтримки видобутку на горизонтах 840–1030 м і устаткування для відпрацьовування стелини, що буде сполучено з діючим устаткуванням, дозволить підвищити інтегральну ефективність діяльності підприємства.

Іншими словами, додаткові інвестиції в комбінат дозволять забезпечити життєдіяльність підприємства на найближчу перспективу, збільшивши обсяг виробництва і зберігши якісні показники.

### 3.2 План придбання нового устаткування та залучення персоналу для реалізації проекту

Освоєння видобутку руди з більш глибоких горизонтів вимагає великої кількості підготовчих робіт і, відповідно, збільшення чисельності працюючих. Однак, на період до 2021 р. різкого збільшення чисельності не планується. Кількість працівників істотно не збільшить і становитиме (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

#### Необхідна кількість персоналу

	Чоловік				
	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.
Кількість працівників	3970	3980	3990	4000	4000

Це викликано тим, що перехід на глибокі горизонти видобутку буде супроводжуватися зменшенням видобутку на існуючих горизонтах і вивільненням працівників, що були зайняті на них.

Вивільнені працівники будуть проходити перекваліфікацію з метою збереження найбільш кваліфікованих і здатних освоїти високопродуктивну самохідну техніку.

Доречно також зазначити, що даний проект не передбачає встояних змін в умовах утримання і використання об'єктів соціального призначення. Усі вони будуть збережені і будуть підтримуватися в належному стані. Будівництво нових об'єктів здійснюватися не буде.

Для реалізації проекту необхідні кошти в сумі 55682 тис. грн. джерелами інвестиційних ресурсів є власні кошти підприємства у вигляді прибутку в амортизаційних відрахувань та кошти, які надійдуть за рахунок додаткової емісії акції.

Для реалізації проекту необхідне буде наступне обладнання (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

## План придбання нового устаткування

№ за/п	Найменування устаткування	Кількість	Вартість по роках, тис. грн.				
			2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.
Обладнання для освоєння видобутку на горизонтах 840–1030 і 740–840 м							
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Бурова установка Бумер-251	4	-	1800	3600	1800	-
2	Навантажувально-доставочна машина ПНЕ-2500	3	-	760	760	760	-
3	Бурова установка Сімба-1352	3	-	2364	2364	2364	-
4	Навантажувально-доставочна машина Торо-400Е	2	3080	-	3080	-	-
5	Установка для торкретування НОРМЕРТ	1	2800	-	-	-	-

Продовження табл.3.2

1	2	3	4	5	6	7	8
6	Насос для водо-відливу 840м	20	-	600	400	500	500
7	Бурова машина УБШ-227	6	320	320	160	160	-
8	Електровоз К-14	9	240	480	480	480	480
9	Вагон шахтний ВГ-4,4	45	-	270	270		270
10	Зарядна машина для ВВ МТЗ-3	6	200	200	100	100	-
11	Навантажувальна машина ППН-3	7	150	300	300	300	-
12	Вагон ВГ-9	20	-	-	-	-	940
	РАЗОМ:	34052	6790	7094	11514	6464	2190
Обладнання для видобутку на горизонті 1030–1040 м							
1	Бурова установка УБШ-227	3	160	160	160	-	-
2	Навантажувальна машина ППН-3	3	150	150	150	-	-
3	Станок НКР-100М	50	500	500	500	500	500
4	Електровоз К-14	2	-	240	-	240	-
	РАЗОМ:	3910	810	1050	810	740	500
Обладнання для відробки стелини							
1	Бурова установка Бумер-251	3	-	2400	2400	2400	-
2	Навантажувально-доставочна машина Торо-400Е	3	-	3080	3080	3080	-

Продовження табл.3.2

3	Машина Мульти-мек с двома касетами	1	-	1280	-	-	-
	РАЗОМ:	17720	-	6760	5480	5480	-
	ВСЬОГО	55682	7600	14904	17804	12684	2690

### 3.3. Очікувані результати від впровадження проекту

Для більш повної картини визначення ефективності проекту, потрібно порівняти два альтернативних проекти.

При розгляді нашого бізнес-плану багато кредиторів і інвесторів відхилять його.

Для більш повної картини визначення ефективності двох проектів за схемою власного капіталу скористаємося IRR-методом за аналогією з тим, як ми це робили при традиційному методі розрахунку:

$$IRR_{\text{баз.}} = 174\%;$$

$$IRR_{\text{альт.}} = 47\%,$$

де  $IRR_{\text{баз.}}$ ,  $IRR_{\text{альт.}}$  - внутрішня ставка дохідності, відповідно, базового та альтернативного інвестиційного проекту за схемою власного капіталу.

Власник оцінив вартість свого капіталу (вихідне припущення) в 15%, тоді як обидва проекти значно перевищують цей показник, але, в порівнянні з базовим проектом, за даним показником альтернативний значно програє, хоча і має право на існування. Відповідно до цієї схеми оцінюється ефективність застосування власного капіталу підприємства. Усі кредитні елементи інвестиційної схеми віднімаються з розрахунку (при розрахунку грошового потоку: відсотки за кредитами відраховуються до нарахування податку, а тіло кредиту - з чистого прибутку).



Отже, був проведений аналіз ефективності двох проектів і порівняння їх ефективності, як за традиційною схемою, так і за схемою власного капіталу:

- $NPV > 0$  (з обох проектів) і  $NPV_{\text{баз}} > NPV_{\text{альт}}$ ;
- $DPB < 5$  (термін реалізації проекту) і  $DPB_{\text{баз}} < DPB_{\text{альт}}$ ;
- $IRR >$  вартості капіталу та  $IRR_{\text{баз}} > IRR_{\text{альт}}$ .

За всіма трьома параметрами оцінки ефективності інвестиційних проектів за двома схемами отримали практично однакові результати, які приведуть до одного висновку: більш ефективний базовий проект (придбання нового устаткування), ніж альтернативний. У рамках традиційного методу оцінки ефективності інвестиційного проекту оцінювали ефективність, як власного, так і позикового капіталу, а за схемою власного капіталу - тільки власного. Як не дивно, але для інвесторів (кредиторів) більш наочним є саме метод власного капіталу з таких причин:

- У розрахункових таблицях при оцінці ефективності власного капіталу є процентні платежі і суми погашення основної частини боргу, чого не можна простежити при традиційному методі оцінки;

- Грошовий потік, який застосовується при розрахунку безпосередньо показників ефективності ( $NPV$ ,  $IRR$ ,  $DPB$ ) розглядається як елемент гарантії платоспроможності;

- Видно наочно мотив самого підприємства до здійснення даного проекту.

Альтернативний проект більш дорогий і менш реальний через складність залучення для його реалізації фінансових ресурсів, до того ж альтернативний проект більш ризикований, тому що вимагає набагато більшої суми первісних інвестицій. У зв'язку з цим термін його окупності дуже довгий, що робить його непривабливим для інвесторів і кредиторів. Більш ризикований проект вимагає більшої віддачі, а за показниками  $NPV$  і  $IRR$  він значно програє базовим проектом, який вимагає менших початкових

вливань. До того ж, базовий проект підвищує завантаження існуючих основних фондів. Отже, до проекту підприємство мало такі показники:

- значну суму накопичених збитків;
- структура балансу була незадовільна, потрібно більш раціональне використання основних фондів;
- показники ліквідності та рентабельності свідчили про приховану стадію банкрутства;
- основна діяльність була збитковою;
- фінансова та інвестиційна діяльність була відсутня взагалі.

Після реалізації інвестиційного проекту підприємство має значно поліпшити своє становище:

- сума накопиченої прибутку повинна перевищити 1 млн. грн.;
- річна сума валового прибутку зросте і буде не нижче 165528 тис. грн., що свідчить вже про стабільний дохід підприємства та його інвестиційної привабливості;
- у підприємства з'являться тимчасово вільні кошти, які він може використати, як для розвитку основної діяльності, так і для здійснення фінансової та інвестиційної діяльності;
- фінансові показники підприємства зміняться у позитивний бік.

Отже, доцільно прийняти саме такий варіант виходу із такої фінансової кризи на підприємстві з багатьох причин: відносної дешевизни проекту, простоти рішення. Його реалізація буде сприяти підвищенню продуктивності праці і забезпечить більш повне завантаження наявного устаткування.

Як уже зазначалося розвиток підприємства передбачається здійснювати шляхом освоєння видобутку руди з більш глибоких горизонтів і запасів, що знаходяться в стеліні діючих горизонтів завдяки заміні морально застарілого і фізично зношеного основного технологічного устаткування і упровадження високопродуктивної самохідної техніки, і відповідного розширення ринку збуту продукції за рахунок заходів, вжитих маркетинговою службою підприємства.

Проведення передбачених бізнес-планом комплексу технічних і маркетингових заходів дозволить досягти наступних обсягів видобутку руди (табл. 3.3–3.4).

Таблиця 3.3

## Очікувані обсяги видобутку руди

Горизонти	Видобуток по роках, т				
	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.
1	2	3	4	5	6
Всього	3450	3550	3580	3700	4000
у т.ч. 740–840 м	3150	2600	2180	1700	900
840–1030 м	300	850	1300	1700	2400
1030–1040 м				150	400
стелина		50	100	150	200

## 3.4. Економічний ефект від впровадження проекту

З огляду на представлені витрати по придбанню устаткування та інші витрати, очікуванні обсяги видобутку руди, можна розрахувати надходження доходів та основні фінансові показники (табл. 3.4–3.5).

Таблиця 3.4

## План доходів і витрат, тис. грн.

Показники	Значення по роках				
	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.
1	2	3	4	5	6
Валовий дохід від реалізації продукції – всього	142604	147320	148901	153825	165528
Поточні витрати – всього	113083	120515	121117	123749	130524
у т.ч. сировина і основні матеріали	2444	2606	2619	2674	2822

## Продовження табл.3.4

1	2	3	4	5	6
допоміжні матеріали	45142	48121	48373	49383	52110
паливо	3416	3642	3661	3737	3944
електроенергія	24059	25647	25781	26319	27773
оплата праці	20388	21734	21848	22304	23535
відрахування на соцстрах	6951	7410	7449	7604	8024
ремонтні роботи	1764	1881	1891	1930	2037
послуги виробничого характеру	163	174	175	179	188
амортизація	12618	13657	14422	15483	15593
інші грошові витрати	260	277	278	284	300
ПДВ	6120	5737	5984	6145	6230
Валовий прибуток	23400	21154	21880	24054	28774
Податкові та інші обов'язкові платежі, що виплачуються з прибутку	7020	6346	6564	7217	8626
Чистий прибуток	16380	14808	15316	16837	20149

Таблиця 3.5

## Основні фінансові показники

Показники	Од. вим.	Вартість по роках, тис. грн.				
		2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2011 р.
1	2	3	4	5	6	7
Видобуток руди	тис. т	3450	3550	3580	3700	4000
Якість	%	60,18	60,20	60,25	60,25	60,30
Товарна продукція	тис. грн.	136339,8	141583	142916,6	147680	159298

Продовження табл.3.5

1	2	3	4	5	6	7
реалізація продукції	тис. грн.	147269,5	141583	142916,6	147680	159298
Собівартість товарної продукції	тис. грн.	113083	120515	121116,6	123748,5	130523,6
Прибутки (збитки) від виробничої діяльності	тис. грн.	23400,3	21153,9	21880,3	24053,4	28774,3
Прибуток від продажу продукції на складі	грн.	1589119	-	-	-	-
Чистий прибуток	тис. грн.	16380,0	14807,7	15316,2	16837,1	20148,8
Амортизація	тис. грн.	12617,5	13657	14421,6	15482,8	15592,7
Інвестиції	тис. грн.	7600	14904	17804	12684	2690

Таблиця 3.6

## Розрахунок чистої поточної вартості

Рік	Чистий прибуток, тис. грн.	Амортизація, тис. грн.	Інвестиції, тис. грн.	Грошовий потік, тис. грн.	Ставка дисконту	Коефіцієнт дисконтування	PV грошового потіку, тис. грн.
2017	16380	12617,538	7600	28997,54	0,25	0,8	24082,01
2018	14807,7	13657,060	14904	28464,76		0,64	18207,9
2019	15316,2	14421,672	17804	29737,87		0,512	15216,7
2020	16837,1	15482,837	12684	32319,94		0,4096	13243,4
2021	20148,8	15592,795	3690	35741,6		0,32768	13498,8
			55682				84248,8

На підставі наведених вище розрахунків (табл. 3.6) можна зробити висновок, що інвестиційний проект щодо придбання устаткування для освоєння видобутку в горизонтах 840–1030 м і 740–840 м, для підтримки видобутку на горизонтах 1030–1040 м і устаткування для відпрацьовування стелини, що буде сполучено з діючим устаткуванням, економічно доцільний і дозволить підвищити ефективність діяльності підприємства.

### Висновки до розділу 3

Таким чином, доцільно прийняти саме такий варіант виходу із такої фінансової кризи на підприємстві з багатьох причин: відносної дешевизни проекту, простоти рішення. Його реалізація буде сприяти підвищенню продуктивності праці і забезпечить більш повне завантаження наявного устаткування.

При цьому цифрові показники отриманого прибутку не відбивають дійсного становища, тому що отриманої грошової виплати від експортних поставок ледь вистачає на виплату податків і заробітної плати. Прибутку, що залишається, недостатньо для нормального фінансування технічного переозброєння підприємства. Тому керівництву слід більше приділяти увагу фінансовому стану підприємства.

Такі інвестиції завжди мають позитивний наслідок для підприємства в цілому. По-перше – це прибуток від успішної реалізації бізнес плану, він може бути не великим, але прибуток. По-друге – це зростання іміджу підприємства на внутрішньому, та зовнішньому ринках. Це дає підприємству розширювати свої кордони для збуту своєї продукції, як наслідок, зростання майбутнього прибутку.

Сучасні технології видобутку руди припускають наявність дорогого високопродуктивного гірничодобувного устаткування і комплектуючих матеріалів закордонних виробників. Підтримка устаткування в працездатному стані також вимагає значних витрат.

Придбання устаткування для освоєння видобутку в горизонтах 1030–1040 м і 740–840 м, для підтримки видобутку на горизонтах 840–1030 м і устаткування для відпрацьовування стелини, що буде сполучено з діючим устаткуванням, дозволить підвищити інтегральну ефективність діяльності підприємства.

Тому усім відповідальним особам ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат” з питань розвитку підприємства слід приділяти більшу увагу на пошук нових інвесторів, бажано закордонних. Це може посприяти зацікавленістю підприємством інших інвесторів або майбутніх покупців. Також слід не забувати і про внутрішній ринок, щоб не втратити своїх партнерів.

## ВИСНОВКИ

1. Потреба в здійсненні реальних інвестицій обумовлена необхідністю підприємства розширювати свою виробничу діяльність, оновлювати та вдосконалювати виробничу базу з метою утримання, зміцнення та захват нових позицій на ринку.

2. Реальні інвестиції – це вкладання коштів у реальні активи як матеріальні (основні та оборотні виробничі засоби, будівлі, споруди, обладнання, товарно-матеріальні цінності), так і нематеріальні (патенти, ліцензії, “ноу-хау”, технічна, науково-практична, інструктивна, технологічна, проектно-кошторисна та інша документація).

3. Реальні інвестиції здійснюються у двох напрямках:

– інвестиції в основний капітал забезпечують приріст матеріальних активів збільшення виробничих фондів;

– інвестування оборотного капіталу необхідне для відтворювальних процесів у виробництві, сприяє його розширенню та збільшенню доходу.

4. Суть механізму управління реальними інвестиціями розкривається через управління реальними інвестиційними проектами, яке реалізується за фазами: передінвестиційна фаза; інвестиційна фаза; фаза експлуатації. Кожна з яких має свої етапи здійснення.

5. Гірничодобувна промисловість є базовою галуззю народного господарства, що знаходиться на першому місці в ланцюжку “видобуток сировини – виробництво металу – виробництво кінцевих продуктів”.

6. ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат” – підприємство з іноземними інвестиціями, створене шляхом реорганізації орендного підприємства “Запорізький залізорудний комбінат” і є повним правонаступником останнього.

Фірма “Minerfin a.s.” є партнером Запорізького залізорудного комбінату протягом декількох років і найбільшим експортером продукції комбінату.



7. Основними видами діяльності є:

- розвідка, розробка, видобуток, обробка і реалізація корисних копалин, рудних і нерудних матеріалів, сировинних запасів з використанням комплексу підривних робіт
- виробництво, переробка, закупка і реалізація продукції виробничо-технічного призначення;
- операції по імпорту і експорту товарів, робіт і послуг, здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Розробка родовища ведеться відповідно до Ліцензії на використання надр №1571 від 7 вересня 1998 року.

8. Згідно технічних умов ТУ У 13.1-20294989-00202007, підприємство виробляє наступні види руд, призначені для переробки на металургійних підприємствах:

- руда мартенівська (мартитова, гематитова і змішана, індекс 22,21) – 58,4–61,5% заліза, крупність не більше 350 мм, вогкість 3,0%;
- руда доменна сортована (мартитова, гематитова і змішана, індекс Д 2) – 52,1% заліза, крупність не більше 100 мм, вогкість 3,5%;
- руда агломераційна (мартитова, гематитова і змішана, індекс А) – 61,1% заліза, крупність не більше 20 мм, вогкість 6,0%.

Верхня межа за вмістом заліза не обмежується. Вміст вологості не є показником бракування. Вміст двоокису кремнію визначається по середньомісячних пробах і не є показником бракування.

9. Руди ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат” за вмістом заліза наближаються до продукції кращих світових виробників. Саме тому продукція, яка випускається підприємством, користується попитом на внутрішньому і зовнішньому ринках (табл. 2.2–2.3):

- частка відвантаження готової продукції на внутрішньому ринку України складає 43,9% від загального обсягу, в той час як частка видобутку підприємством залізної руди в Україні складає 25%;

– показники якості залізної руди ПрАТ “Запорізький залізорудний комбінат” перевищують показники якості продукції своїх конкурентів на внутрішньому ринку – ТОВ “Суша Балка” і Криворізького державного залізорудного комбінату;

– продукція підприємства займає стійке становище на традиційних ринках збуту в таких державах, як Чехія, Словачія, Польща, Австрія.

10. Основний споживач внутрішнього ринку з середнім обсягом споживання за рік 902,7 тис. т руди є “Запоріжсталь”, а основний споживач зовнішнього ринку з середнім обсягом споживання за рік 1802,9 тис. т руди є фірма “Minerfin a.s.”, Словачія.

Взагалі, за період 2017–2019 рр. всього відвантажено: споживачам внутрішнього ринку – 3923,9 тис. т руди, споживачам зовнішнього ринку – 6251,1 тис. т руди.

11. Викликає побоювання збут доменної сортової руди до Росії, що є основним її споживачем. Діюча на сьогоднішній день експортна тарифна політика на залізничному транспорті Росії призводить до не зацікавленості в покупці цієї руди АТ “Северсталь” (м. Череповець). Рішенням цього питання може бути або гнучка цінова політика, або додобрювання цього сорту руди при виробництві агломераційної руди, що вимагає додаткових витрат.

Рішення повинно бути ухвалено найближчим часом з метою уникнення збільшення складських запасів і, як наслідок, заморожування частини оборотних коштів підприємства.

12. До теперішнього часу проблему експортних поставок вдавалося вирішувати за допомогою фірми “Minerfin a.s.”, яка є одним з найбільших споживачів руди на українському ринку. Збереження такої співпраці надалі дозволить вирішити питання експортних поставок і в найближчі роки. Необхідно відзначити, що життєдіяльність підприємства залежатиме від рівня експортних поставок, оскільки тільки вони забезпечують надходження грошових коштів і дозволяють не тільки виплачувати заробітну плату і сплачувати податки, але і вести технічне переозброєння (закупівлю нового

сучасного устаткування, заміну фізично зношеного і морально застарілого, підготовку видобутку) з урахуванням перспективи розвитку.

13. Незважаючи на це, аналіз випуску продукції за 2017–2019 рр. дає можливість зробити висновок, що на підприємстві відбувається постійне зростання обсягів виробництва, яке у 2019 році досягло 97,5% потужності підприємства.

14. Основне технологічне устаткування експлуатується від 10 до 30 років і в даний час практично не відповідає вимогам, що висуваються до подібного устаткування світового рівня. Звичайно, його продуктивність менше, ніж у відповідного устаткування, яке використовується зарубіжними виробниками залізорудної сировини. Енергоспоживання устаткування також значно перевищує показники зарубіжних аналогів. Нормативний термін служби окремих видів устаткування вже минув, однак підприємство змушене підтримувати його в робочому стані у зв'язку з неможливістю заміни його на більш прогресивне і високопродуктивне. Взагалі знос устаткування досить високий як по основних підрозділах, так і по допоміжному виробництву, і в середньому перевищує 50%.

15. Найбільшу питому вагу у структурі активу балансу займають основні засоби – 64%, далі йдуть виробничі запаси – 12%, дебіторська заборгованість за реалізовану продукцію і незавершене будівництво – по 7%, відстрочені податкові активи – 4%, розрахунки за видами авансами – 3%.

16. Структура пасиву балансу ЗАТ “Запорізький залізорудний комбінат” на кінець 2019 року виглядає наступним чином: статутний капітал – 27%, інший додатковий капітал – 36%, нерозподілений прибуток – 25%, кредиторська заборгованість – 5%, поточні зобов'язання – 4%.

17. Динаміка балансового прибутку свідчить про те, що прибутковість підприємства стабільна і забезпечується в основному за рахунок реалізації основної продукції

18. Інвестиційний проект передбачає придбання устаткування для освоєння видобутку в горизонтах 640–670 м і 740–840 м, для підтримки

видобутку на горизонтах 480–640 м і устаткування для відпрацьовування стелини, що буде сполучено з діючим устаткуванням, що дозволить підвищити інтегральну ефективність діяльності підприємства.

19. Освоєння видобутку руди з більш глибоких горизонтів вимагає великої кількості підготовчих робіт і, відповідно, збільшення чисельності працюючих. Однак, на період до 2011 р. різкого збільшення чисельності не планується. Це викликано тим, що перехід на глибокі горизонти видобутку буде супроводжуватися зменшенням видобутку на існуючих горизонтах і вивільненням працівників, що були зайняті на них.

Вивільнені працівники будуть проходити перекваліфікацію з метою збереження найбільш кваліфікованих і здатних освоїти високопродуктивну самохідну техніку.

20. Для реалізації проекту необхідні кошти в сумі 55682 тис. грн. джерелами інвестиційних ресурсів є власні кошти підприємства у вигляді прибутку в амортизаційних відрахувань та кошти, які надійдуть за рахунок додаткової емісії акції.

21. Проведені розрахунки дозволяють зробити висновок, що інвестиційний проект щодо придбання устаткування для освоєння видобутку в горизонтах 640–670 м і 740–840 м, для підтримки видобутку на горизонтах 480–640 м і устаткування для відпрацьовування стелини, що буде сполучено з діючим устаткуванням, економічно доцільний і дозволить підвищити ефективність діяльності підприємства.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.91, Закони України., Київ: Ін-т законодавства Верховної Ради України, 1996. Т. 2., С. 173
2. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом. Київ.: Лібра, 2002, 472 с.
3. Данілов О.Д. Інвестування: Навчальний посібник. Київ: Видавничий Дім “Комп’ютер прес”, 2001, 364 с.
4. Хобта В. М. Управління інвестиціями. Механізм, принципи, методи. Донецьк, 2005.
5. Шапиро В.Д. Управление проектами. Санкт-петербург.: «Два Три», 1996.
6. Крейнина М.Н. Аналіз фінансового стану та інвестиційної привабливості акціонерних товариств у промисловості, будівництві, торгівлі: Київ: ИКЦ “ДИС”, 2007, 142 с.
7. Воронко О.С., Штепа Н.П. Економічний аналіз : навч. посібник для ВНЗ. Львів : Новий Світ 2000, 2011. 278 с.: іл. (1 екз).
8. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз : практикум. Львів: Новий Світ, 2000, 2011. 281 с. (1 екз).
9. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств : навч. посібник. Київ : Знання, 2002. 294 с. (31 екз).
10. Національне положення (стандарту) бухгалтерського обліку № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.13 р.
11. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 2 «Консолідована фінансова звітність» від 27.06.2013 р.
12. Черниш С.С. Економічний аналіз : навч. посібник для ВНЗ. Київ: ЦУЛ, 2010. 310 с. (2 екз).
13. Господарський кодекс України [Електронний ресурс] : Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
14. Бікулов Д. Т, Чкан А. С., Олійник О. М., Маркова С. В. Менеджмент : навч. посіб. Запоріжжя : ЗНУ, 2017. 360 с.

15. Закон України «Про захист економічної конкуренції» від 11.01.2001 № 2210-14 (Редакція від 07.03.2018, підстава 2269-19) [Електронний ресурс]., Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2210-14>.
16. Гришук В. К. Соціальна відповідальність : навч. посібник : Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2012. 152 с.
17. 25 років економічному факультету: історія та сьогодення (1991-2016) : ювіл. вип. / під заг. ред. А. В. Череп. Запоріжжя : ЗНУ, 2016. 330 с.
18. Захарчин Г. М., Лісовська Л. С., Теребух А. А. Забезпечення конкурентоспроможності та розвиток організаційної культури підприємства: сучасна парадигма і прикладний аспект : монографія, Львів: Вид-во Національного ун-ту «Львівська політехніка», 2009. 440 с.
19. Кадирус І. Г. Конкурентоспроможність підприємства та фактори, що на неї впливають : Ефективна економіка, 2014. , №5. , С. 40-46.
20. С. М. Клименко, Д. О. Барабась, Т. В. Омеляненко та ін. Управління конкурентоспроможністю підприємства : навч. посіб., : Київ : КНЕУ, 2006. 527с.
21. Кузьмін О. С., Горбаль Н. І. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: Підручник.: Львів : Компакт-ЛВ, 2005. 304 с.
22. Левицька А.О. Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства: вітчизняні та закордонні підходи до класифікації : Механізм регулювання економіки. 2013, с. 155-163.
23. Фатхутдінов Р А., Осовська Г. В. Управління конкурентоздатністю організації: Підручник: Київ : «Кондор», 2009. 470 с.
24. Отенко В. І. Конкурентні переваги підприємницької діяльності : Бізнес Інформ. 2014. С. 290-295.
25. Сітковська А. О. Оцінка рівня конкурентоспроможності підприємства: методика та критерії розрахунку : Економіка. Управління. Інновації. Серія : Економічні науки. 2016. С. 40-46.

26. Балацький О.М. Управління інвестиціями. Сумми: Університетська книга, 2003, С.225.
27. Дребот Н.П. Інвестиційна стратегія підприємництва: засади і особливості формування в сучасних умовах. Регіональна економіка.: 2004, С.56–67.
28. Лук'янченко В. Розвиток підприємництва в умовах спеціального режиму інвестиційної діяльності. Економіка України.: №1., 2003, С.32–35.
29. Денисенко М. Можливості активізації інвестування в сучасних умовах. Економіка України. : № 1., 2003, С.28–31.
30. Федоренко В., Гаврилова Т. Економічне становище підприємств та інвестиційні процеси. Економіка України.: № 5., 2005, С.28–33.
31. Черваньов Д.М. Менеджмент інвестиційної діяльності підприємств: навч. посіб., Київ :Знання-Прес, 2003, 622 с.
32. Гребельник О. П. Організація та функціонування підприємств з іноземним капіталом на території України: Конспект лекцій. Київ. держ. торг, ун–т, 1995, 20 с.
33. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз і планування. Київ: Центр навчальної літератури, 2003, 224 с.
34. Мостенська Т.Л., Осецький В.Л. Удосконалення економічних відносин при використанні інвестиційних коштів: Економіка АПК., 2000., №5., С.36–38.
35. Осецький В.Л. Інвестиції та інновації: проблеми теорії і практики.: Київ: ІАЕ УААН, 2003, 412 с.
36. Федоренко В. Г., Гойко А. Ф. Інвестознавство.: Київ: МАУП, 2000, 408 с.
37. Швиданенко Г. О., Оголь О. В., Заїкіна В. В. Обґрунтування інвестиційних проектів у процесі трансформації форм власності: Навч. посіб.: За ред. Г. О. Швиданенко., Київ: КНЕУ, 1998, 172 с.
38. Ястремская Е.Н., Строковий А.В. Стратегічне інвестування підприємств., Харків: ХГАДТУ, 1999, 181 с.