



ЗАХІДНОДОНБАСЬКИЙ ІНСТИТУТ
Міжрегіональної Академії управління персоналом

Кафедра економіки та менеджменту
Спеціальність менеджмент

КУРСОВА РОБОТА

з дисципліни Основи підприємницької діяльності
тема Товарна стратегія підприємства «Будіндустрія»

Студента Опанасенка М.О.
прізвище, ім'я, по батькові
Групи ІН35-9-23-Б1М(4.0д)
Перевірів Сокиринська І.Г., к.ек.н.

підпис, прізвище, ім'я, по батькові,
вчений ступінь, звання, посада
Нормоконтроль_Пестова О.А.,
доцент кафедри

підпис, прізвище, ім'я, по батькові,
вчений ступінь, звання, посада

Павлоград
2025

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1 АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ ТА ІНВЕСТИЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА УКРАЇНИ	
1.1. Інвестиційна діяльність в Україні	5
1.2. Результати розвитку відносин між державними органами та бізнесом	7
1.3. Дослідження конкурентного середовища у сфері реалізації інвестиційного проекту	11
РОЗДІЛ 2 ОБГРУНТУВАННЯ ІДЕЇ МІЖНАРОДНОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЄКТУ	
2.1. Опис інвестиційного проєкту	14
2.2 Товарна стратегія підприємства «Будіндустрія»	17
2.3. Визначення ціни товару та прибутку	23
2.4. Планування маркетингового бюджету	25
РОЗДІЛ 3 ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПРОЄКТУ ДЛЯ ІНВЕСТОРА	28
ВИСНОВКИ	37
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	39

ВСТУП

Інвестиції виступають необхідною умовою та головною складовою цілеспрямованого стратегічного розвитку будь-якого підприємства, що функціонує за умов ринкової економіки. Вони є додатковим джерелом обмежених фінансових ресурсів, які потрібні суб'єктам господарювання для забезпечення та підтримки процесу відтворення, освоєння нових перспективних напрямків діяльності, оновлення та модернізації виробництва, забезпечення фінансової стійкості.

Ключові фактори, що впливають на формування рівня інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств, а також ступінь активності їх інвестиційної діяльності, можна поділити на дві групи, а саме зовнішні та внутрішні. На першу групу факторів суб'єкти господарювання не можуть чинити жодного впливу, адже вони формуються на рівні галузі, регіону, країни. Внутрішні чинники, навпаки, залежать від ефективності організації економічної, фінансової та комерційної діяльності підприємства. Тому важливим є контроль рівня розвитку та стану суб'єктів господарювання, з метою забезпечення їх інвестиційної привабливості як для вітчизняних, так і закордонних інвесторів.

Об'єктом дослідження є процес оцінки інвестиційної привабливості для міжнародних інвесторів підприємства «Будіндустрія».

Предмет дослідження – методи та моделі оцінки інвестиційної привабливості підприємства.

Мета дослідження полягає у дослідженні теоретичних аспектів щодо оцінки інвестиційної привабливості підприємства, розвитку теоретико-методологічного забезпечення процесу оцінки інвестиційної привабливості підприємства, апробації моделі оцінки інвестиційної привабливості на прикладі конкретних змодельованого підприємства.

Для досягнення поставленої мети були вирішені такі завдання:

- розкрити сутність поняття інвестиційної привабливості підприємства;

- розглянути наявні методи оцінки інвестиційної привабливості підприємства;

- розкрити важливість оцінки інвестиційної привабливості підприємства.

Під час дослідження були використані методи аналізу та синтезу інформації, що характеризує діяльність підприємства щодо забезпечення його інвестиційної привабливості; порівняння та узагальнення показників фінансово-економічного стану підприємства; економіко-математичного моделювання – для визначення рівня інвестиційної привабливості підприємства; інтерпретації висновків, що впливають із результатів проведених досліджень.

РОЗДІЛ 1

АНАЛІЗ ЗАГАЛЬНОГО СТАНУ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ ТА ІНВЕСТИЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА В УКРАЇНІ

1.1 Інвестиційна діяльність в Україні

Забезпечення сприятливого інвестиційного середовища в Україні призведе до загального збільшення обсягів інвестицій, як у грошовому вираженні, так і у відсотковому співвідношенні до інших економічних показників. Це сприятиме підвищенню валового внутрішнього продукту, поліпшенню загальних показників інвестиційної привабливості та інвестиційного рейтингу країни, а також зменшенню нерівномірностей у структурі виробництва за галузями.

Загальний показник Індексу інвестиційної привабливості продемонстрував незначне погіршення, опустившись до 2,73 балів з максимально можливих 5. Це є висновком останньої хвилі експертного дослідження, проведеного Європейською Бізнес Асоціацією спільно з юридичною фірмою Василь Кісіль і Партнери.

Згідно з інформацією Національного банку України, в українській економіці (у вигляді акцій та боргових зобов'язань), на кінець вересня 2021 року досяг 61 159,0 мільйонів доларів США.

Згідно з інформацією про платіжний баланс, розміщеною на вебсайті Національного банку, в листопаді 2021 року загальний обсяг прямих іноземних інвестицій становив 6 мільйонів доларів США. Для порівняння, у листопаді 2020 року цей показник склав 108 мільйонів доларів США.

Згідно з інформацією платіжного балансу, розміщеною на вебсайті Національного банку, загальний обсяг чистого припливу прямих іноземних інвестицій за перші 11 місяців 2021 року становить 5,5 мільярдів доларів США.

Капіталовкладення переважно здійснюються в існуючі та добре розвинені галузі економіки.

На кінець вересня 2021 року найбільша частка сукупних прямих інвестицій була зосереджена в промисловості, складаючи 41,1%. Значний обсяг інвестицій також було спрямовано до підприємств, що займаються гуртовою та роздрібною торгівлею.

Найбільшими джерелами інвестицій є Кіпр (32,9%), Нідерланди (18,8%), Швейцарія (6,4%), Велика Британія (5,2%), Німеччина (4,8%), Австрія (3,2%), Люксембург (2%) і Франція (2%).

Загальний обсяг освоєних капітальних вкладень підприємств України за період січень-вересень 2021 року досяг 331 665,9 млн грн. Відносний показник капітальних інвестицій продемонстрував зростання на 9,7% порівняно з аналогічним періодом минулого року.

У перші три квартали 2021 року основні обсяги інвестицій були зосереджені в наступних галузях: промисловість (37%), будівельна галузь (11,3%), аграрний сектор (10,1%), сфера інформаційних технологій та телекомунікацій (3,9%), а також ремонт транспортних засобів (8,6%), транспортна та логістична інфраструктура (6,6%), державний сектор (9%) та операції з нерухомістю (4,5%).

З бюджетів державного та місцевого рівнів було профінансовано 12,9% загального обсягу капітальних інвестицій. Фінансування від іноземних інвесторів склало незначну частину – 0,2% від сукупних капіталовкладень, а кошти громадян, спрямовані на житлове будівництво, – 5,7%. Решта джерел фінансування забезпечили 4,1% інвестицій.

Тому Україна продовжує представляти інтерес для інвесторів, але водночас є частиною глобальної економіки, тісно пов'язана з нею. Зміни в макроекономічній стабільності на міжнародних ринках, безумовно, впливають і на Україну.

Рейтинг довгострокового емітента та пріоритетних непідкріплених зобов'язань уряду було підвищено після укладення нової програми фінансування з МВФ Stand-by.

1.2. Результати розвитку відносин між державними органами та бізнесом

Ефективним механізмом, що сприяє розвитку співпраці між державними органами та підприємництвом.

У цьому напрямку отримані наступні основні результати:

Насамперед, важливим є покращене законодавство. Закон України "Про концесію" (№ 155-IX, від 03.10.2019) було розроблено для реформування концесійного законодавства, узгодження його з законодавством про державно-приватне партнерство, впровадження основних принципів концесій та державно-приватного партнерства відповідно до норм ЄС та регулювання всіх аспектів концесійної діяльності.

Також було змінено 25 законодавчих актів, включаючи Закон України «Про державно-приватне партнерство», для забезпечення комплексного врегулювання відносин, пов'язаних із залученням приватного сектору до реалізації проєктів ДПП в усіх галузях економіки.

Позитивним сигналом у розвитку інфраструктури є підписання 2 концесійних договорів, а саме:

- угода про концесію державного майна Херсонського морського торговельного порту та Адміністрації морських портів України (підписана 26.06.2020) передбачає, що компанія "РИСОІЛ-ХЕРСОН" (Швейцарія-Грузія) здійснить інвестиції в розмірі 300 мільйонів гривень для покращення порту протягом чотирьох років.

- угода про концесію державного майна Стивідорної компанії "Ольвія" та Адміністрації морських портів України (підписана 20.08.2020) визначає, що компанія "QTerminals" (Катар) вкладе 3,4 мільярди гривень у розвиток порту протягом п'яти років. 1 грудня 2021 року майно Стивідорної компанії "Ольвія" та відповідне майно Адміністрації морських портів було передано в концесію катарській компанії QTerminals Olvia на 35 років.

Першочергові інвестиційні проєкти охоплюють майже всі сфери транспорту. До їх переліку включено зведення нового аеропорту в Закарпатській області та модернізацію ще 13 місцевих аеропортів. У дорожній сфері – це зведення нової Окружної дороги навколо Києва та нового мосту через Південний Буг у Миколаєві, завершення асфальтування на автошляху Н-31 Дніпро-Решетилівка та відновлення ще 10 важливих відрізків доріг. Зокрема, тих, що були відібрані раніше для впровадження можливих експериментальних проєктів державно-приватного партнерства в рамках Першої програми державно-приватного партнерства у дорожній сфері [6].

До переліку важливих інвестиційних проєктів у залізничній сфері, які мають підтримку держави, включено передачу в концесію вокзальних комплексів та станцій: Харків-Пасажирський, Дніпро-Головний, Вінниця, Миколаїв, Чоп, Київ-Пасажирський, Хмельницький.

Ще одним способом стимулювання інвестування є створення індустріальних парків. Вони є перспективними промисловими зонами для переміщення підприємств з-за кордону з метою диверсифікації каналів постачання. Це допомагає компаніям швидше розпочати діяльність (скоротити час виходу на ринок), оскільки індустріальні парки зменшують час, потрібний на пошук відповідного місця, початок будівництва та введення об'єктів в експлуатацію.

До Реєстру індустріальних (промислових) парків вже включено 52 індустріальні парки, у 28-ми із них визначено керуючі компанії, а у 8-ми є учасники.

Крім того, з метою впровадження дієвого механізму залучення іноземних інвестицій та підтримки.

Положення про Офіс було затверджено згідно з наказом Державного секретаря Кабінету Міністрів України № 76 від 23 квітня 2018 року. Документ було змінено наказом Державного секретаря Кабінету Міністрів України № 63 від 20 травня 2021 року.

Відповідно до Положення, основними завданнями Офісу є:

1. Надання інформаційної допомоги іноземним інвесторам на етапах підготовки та здійснення інвестиційних проєктів в Україні.

2. Активізація інвестиційного процесу та координація взаємодії органів виконавчої влади, інших державних органів та органів місцевого самоврядування для формування позитивного інвестиційного середовища в Україні.

3. Забезпечення комунікації між іноземними інвесторами та державними органами, органами місцевого самоврядування з питань реалізації інвестиційних проєктів.

4. Підвищення інвестиційної привабливості України відповідно до чинного законодавства.

5. Розробка рекомендацій щодо оптимізації діяльності державних органів, органів місцевого самоврядування, консультативно-дорадчих органів при Кабінеті Міністрів України, державних установ та організацій у сфері взаємодії з інвесторами з метою покращення інвестиційного клімату в Україні.

Офісом сформовано інвестиційний атлас, який містить інвестиційні пропозиції з різних відомств та регіональних органів влади та підготовлено UkraineInvestGuide – універсальний довідник для іноземних інвесторів про інвестиційний потенціал в різних галузях економіки України.

Для заохочення залучення важливих інвесторів в економіку України, покращення інвестиційного клімату в Україні та збільшення конкурентоздатності економіки шляхом впровадження державної допомоги великим інвестиційним ініціативам, 13 лютого 2021 року набув сили Закон України «Про державну підтримку інвестиційних проєктів із значними інвестиціями в Україні» (№ 1116-IX, від 17.12.2020) [3].

Відповідно до Закону, інвестиційний проєкт, який претендує на статус проєкту зі значними інвестиціями, повинен відповідати наступним основним вимогам:

- Обсяг інвестицій має бути не менше 20 мільйонів євро.
- Термін реалізації інвестиційного проєкту не повинен перевищувати 5 років.
- Необхідно створити щонайменше 80 нових робочих місць із заробітною платою, яка буде принаймні на 15% вищою за середню заробітну плату у відповідній галузі в даному регіоні.
- Проєкт повинен здійснюватися у визначених сферах економічної діяльності, а саме: переробна промисловість (за винятком виробництва та продажу тютюнових виробів, етилового, коньячного та плодового спирту, алкогольних напоїв), видобування корисних копалин для подальшої переробки та/або збагачення (за винятком кам'яного та бурого вугілля, сирої нафти та природного газу), утилізація відходів, транспортна галузь, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність, логістика, освітня сфера, наукова та науково-технічна діяльність, охорона здоров'я, мистецтво, культура, спорт, туризм і курортно-рекреаційна сфера.

Окремо слід підкреслити, що державна допомога для великих інвестиційних проєктів може надаватися інвестору з великими інвестиціями у вигляді:

- 1) послаблення щодо сплати певних податків та зборів згідно з Податковим кодексом України;
- 2) виключення з оподаткування імпортом митом нового обладнання та його складових частин, які ввозяться виключно для реалізації інвестиційного проєкту з великими інвестиціями відповідно до спеціальної інвестиційної угоди, згідно з Митним кодексом України;
- 3) надання пріоритетного права на використання земельної ділянки державної або комунальної власності для впровадження інвестиційного проєкту з великими інвестиціями – передача у користування (оренду) державної або комунальної земельної ділянки для цієї мети;
- 4) фінансування будівництва супутньої інфраструктури (доріг, ліній зв'язку, систем тепло-, газо-, водо- та електропостачання, інженерних

мереж тощо), необхідної для реалізації інвестиційного проєкту з великими інвестиціями, за кошти державного та місцевих бюджетів, а також з інших законних джерел [16].

1.3. Дослідження конкурентного середовища

Останнім часом спостерігається зростання зацікавленості у будівництві споруд із металоконструкцій, що цілком обґрунтовано. Такі будівлі мають низку переваг як у процесі їх зведення, так і під час використання. Зокрема, завдяки невеликій вазі сталевих елементів, замовник зменшує витрати на несучий каркас та фундамент. До переваг таких споруд також відносяться можливість будівництва в будь-яку пору року, компактність будівельного майданчика, екологічність та широкий вибір архітектурних рішень. Встановлення конструкцій відбувається швидко, оскільки каркас складається з попередньо виготовлених елементів [1].

Враховуючи важливість, фахівці digital-агентства повного циклу Rubarb виконали маркетингове дослідження українського ринку навчання з питань сталевих металоконструкцій та встановили його головні напрямки.

Однією з найбільш важливих позитивних тенденцій на ринку є підвищення виробничої діяльності підприємств та збільшення числа суб'єктів господарювання з обсягами понад 5 тис. тонн, що вказує на зростання інтересу до даної галузі.

Однією з ключових позитивних тенденцій на ринку є активізація виробництва на підприємствах та збільшення кількості господарюючих суб'єктів зі значними обсягами виробництва, що свідчить про зростання зацікавленості у цій сфері.

Помітна тенденція, що набирає обертів у Європі та останніми роками в Україні, - це зростання зацікавленості в проєктах відновлюваної енергетики. Це також можна розглядати як перспективу збільшення збуту будівель з металоконструкцій, обладнаних відповідними системами.

Важливою причиною збільшення продажів є зменшення кількості варіантів для інвестування в розвинених європейських країнах. Це, у свою чергу, посилює бажання зарубіжних інвесторів вкладати кошти в менш розвинені ринки Європи, включаючи Україну [20].

Аналіз конкурентного середовища на ринку виробників модульних будинків дозволив визначити три основні стратегічні групи, а також описати їхні ключові стратегії та конкурентну поведінку (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Характеристика конкурентного середовища серед виробників металоконструкцій

Стратегічна група	Найбільші конкуренти	Характеристики та стратегії
1. Проектно-будівельні, будівельні та інжинірингові компанії, що виробляють МК	Група компаній ОСНОВА ЮТЕМ-ЗМК RIOLA Будівельна компанія "СК" Досвід 2002	Основні види діяльності: - повний цикл будівельних робіт від проектування будівель до повної внутрішньої обробки приміщень; - генеральний підряд. Металоконструкції: - Проектування, виготовлення та монтаж металоконструкцій - виготовлення металоконструкцій з різними видами з'єднання, різних габаритів і ступеня складності; - каркасні будинки, повнокомплектні сталеві будівлі, швидкокомпоновані будівлі. Переваги в категоріях: Репутація і надійність компанії; масштаби діяльності; досвід роботи, наявність виробничих потужностей
2. Великі високоспеціалізовані компанії з виробництва металевих конструкцій і зведенні споруд з використанням металоконструкцій	ЖЗОК Steel Work Group УКРСТАЛЬ КОНСТРУКЦІЯ PRIMECON ТЕРМАСТІЛ ТОВ ЕТУАЛЬ ЧЗМК ТОВ «Завод МастерПрофі» БЗМК Броварський завод металоконструкцій ЄВРОФОРМАТ МетТрансСервіс LLENTAB Завод сталевих Конструкцій «Конгрейд»	- Великий спектр будь-яких типів будівельних металевих конструкцій для різних сфер діяльності і призначення; - Серійні і унікальні металоконструкції; - Основу пропозиції становить готовність до нестандартних, індивідуальних проектів; - Особливий акцент на обладнанні та технологіях виробництва Як переваги компанії відзначають: кількість реалізованих проектів та їх географію; досвід роботи; наявність власного проектного підрозділу та лабораторій; наявність системи контролю якості; орієнтацію на запити клієнта; досягнення в іншому виді діяльності, популярність і репутація. Переваги в категоріях: Імідж. Масштаб присутності на міжнародному ринку Якість. Контроль якості МК і виробництва Економія і зниження ризиків. Виконання робіт «під ключ»
3. Середні за розмірами компанії, що займаються виробництвом конструкцій зі сталі та інших видів каркасних споруд, а також надають послуги зведення споруд з використанням МК	БФ Завод Староколянтинівський завод «Металіст» влучному Інвест ПП "Стальстройинвест" ТОВ "Метал Монтаж Сервіс"	- Металоконструкції різного рівня складності - Велика частка в реалізованих проектах будівництва об'єктів з легких металоконструкцій; - У більшості випадків присутній тільки виробництво і монтаж МК; - Більшість компаній не мають власного проектного підрозділу та системи контролю якості. - Слабка активність в просуванні компаній в мережі Інтернет - Відсутність УТП для конструкцій зі сталі

Незважаючи на зростання привабливості галузі, існуючі бар'єри досить високі через те, що більша їх частина є позагалузевими і не піддаються регулюванню з боку головних операторів ринку: зростання цін на гарячекатаний лист; зниження різниці між вартістю металевих і бетонних конструкцій; насторожене ставлення до металоконструкцій замовників; неефективне держрегулювання галузі; неможливість дешевого фінансування; корупція.

РОЗДІЛ 2.

ОБГРУНТУВАННЯ ІДЕЇ МІЖНАРОДНОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЄКТУ

2.1 Опис інвестиційного проєкту

Інвестиційний проєкт передбачає створення компанії під назвою «Будіндустрія». Ключовим напрямком діяльності підприємства стане виготовлення, встановлення та реалізація металоконструкцій.

Металеві конструкції – це будівельні елементи, що використовуються як основні несучі компоненти у каркасах будівель та інших інженерних споруд (переважно сталеві конструкції), а також у прогонах, обшивках стін і покрівельних панелях (найчастіше алюмінієві конструкції).

Металеві конструкції мають такі характеристики, що дозволяють застосовувати їх у різноманітних спорудах: надійність; легкість; індустріальність; непроникність.

Загальна кількість працівників компанії «Будіндустрія» за оцінками становить (див табл. 2.1).

Згідно даних табл. 2.1 необхідно 155 осіб управлінського та виробничого персоналу для відкриття підприємства «Будіндустрія». Контрольні показники ведення бізнесу показано в табл. 2.2.

Контрольні показники (див табл. 2.2) майбутньої виробничої діяльності на 2023-2025 роки мають тенденцію до зростання, це стосується збуту металоконструкцій та прибутку підприємства.

У рамках визначеного ринкового сегменту, потенційні клієнти, зацікавлені у нашій продукції, включають:

1. Державні та міжнародні будівельні організації, які реалізують проєкти з будівництва промислових об'єктів, багатоквартирних житлових комплексів, мостів, шляхопроводів та інших інфраструктурних споруд.

Таблиця 2.1

Орієнтовна чисельність персоналу підприємства «Будіндустрія»

№ п/п	Посада	Кіл-ть осіб	Середня заробітна плата на місяць, грн.
1.	Директор	1	30000
2.	Головний інженер	1	21000
3.	Заступник директора з комерції	1	20000
4.	Головний бухгалтер	1	19000
5.	Економіст (маркетолог)	1	14000
6.	Конструктор	1	15000
7.	Інженер з постачання	1	14000
8.	Начальник дільниці	2	13000
9.	Механік	1	14000
10.	Майстер	5	11000
11.	Бухгалтер	1	8000
12.	Секретар	1	6700
13.	Комірник	1	6700
14.	Монтажна ділянка	25	8920
15.	Дільниця металоконструкцій	25	9000
16.	Дільниця артокаркасів	20	9000
17.	Механічна ділянка	10	8500
18.	Коваль	10	9000
19.	Ділянка металовипробів та нестандартного обладнання	25	9000
20.	Ремонтна ділянка	8	8000
21.	Прибиральниця	4	6700
22.	Охорона	8	8000
23.	Водії	2	8500
Всього		155	1449200

2. Приватні будівельні компанії, що здійснюють подібні види робіт.

3. Приватні особи, що здійснюють індивідуальне будівництво (незначний сегмент, зазвичай заможні люди, що будують великі будинки).

Таблиця 2.2

Зведення контрольних показників діяльності підприємства

«Будіндустрія»

Показники	2023	2024	2025
Збут, шт	3600	4320	6048
Ціна, грн.	25555	25168	24607
Прибуток, грн	91998000	108725760	148823136
Витрати на маркетинг, грн.	5000000	7000000	8000000

З географічної перспективи, сегментом ринку для продукції підприємства «Будіндустрія» є місто Дніпро та прилеглі населені пункти, де відсутні компанії, що виробляють подібні товари. Потенційними іноземними інвесторами можуть бути країни Європи.

В Україні основні покупці будівель на основі металевих конструкцій – це бізнес та агропромисловий сектор. Спостерігається збільшення попиту на торгово-розважальні центри, в той час як сільське господарство недостатньо забезпечене необхідними будівлями. Ці дві галузі створюють значні можливості для збільшення обсягів реалізації будівель з металоконструкцій.

Для виготовлення металоконструкцій необхідні великі виробничі приміщення зі спеціалізованим обладнанням. У місті Дніпро, на даний момент, окрім виробничих потужностей нашого підприємства, інших подібних об'єктів немає. Зведення та введення в експлуатацію аналогічного підприємства потребуватиме, як мінімум, 8-10 років. Враховуючи великий розмір міста Дніпро та здатність нашого підприємства "Будіндустрія" практично повністю задовольняти потреби ринку, будівництво нових підприємств є економічно недоцільним. Це пов'язано зі значними фінансовими витратами та необхідністю для новоствореного підприємства виходити на міжнародний ринок.

Дійсно, виробників залізобетонних конструкцій можна вважати конкурентами, але наші інтереси перетинаються нечасто. Це пов'язано з тим, що клієнти зазвичай не вагаються між металевими та залізобетонними конструкціями, оскільки вибір залежить від конкретних функцій, які конструкція повинна виконувати. Також конкурентами можуть бути подібні компанії, що знаходяться в інших містах, але тільки якщо наша ціна буде значно вищою.

2.2 Товарна стратегія підприємства «Будіндустрія»

Металеві конструкції сьогодні застосовуються у всіх видах будівель та інженерних споруд, особливо, якщо необхідні значні прольоти, висота та навантаження.

Застосування металевих конструкцій по виду конструктивної форми та призначення можна розбити на вісім областей.

1. Промислові будинки. Конструкції виконуються як суцільнометалевих чи змішаних каркасів. (Застосовуються в будинках з великими прольотами, висотами та обладнаних мостовими кранами великої вантажопідйомності).

2. Великопролітні покриття будівель. Балочні, рамні, арочні, висячі, комбіновані, причому як плоскі, і просторові системи. До цих конструкцій висувають високі естетичні вимоги.

3. Мости, естакади. Балочні, арочні, висячі, комбіновані системи.

4. Листові конструкції. У вигляді резервуарів, газгольдерів, бункерів, трубопроводів великого діаметра та різних споруд доменного комплексу.

5. Башти та щогли. Застосування сталі забезпечує цих конструкцій необхідну легкість.

6. Каркаси багатоповерхових будівель.

7. Кранові та інші рухомі конструкції. Виконуються з металу, що дозволяє максимально зменшити їх масу.

8. Інші конструкції.

Металеві конструкції володіють багатьма перевагами, що дозволяє використовувати їх у різноманітних галузях будівництва.

Надійність металевих конструкцій гарантується відповідністю між їх фактичною поведінкою (зокрема, розподілом напружень і деформацій) та розрахунковими моделями. Металеві матеріали (сталі, алюмінієві сплави) характеризуються високою однорідністю структури та загалом відповідають теоретичним припущенням щодо пружної або пружно-пластичної поведінки.

Серед усіх існуючих несучих конструкцій (залізобетонних, кам'яних, дерев'яних), металеві конструкції вирізняються найменшою вагою.

Загальний обсяг матеріалів, необхідних для створення конструкцій, визначається співвідношенням між об'ємною щільністю матеріалу та його розрахунковою міцністю [2]:

$$C = Y/R \text{ (1/м)}$$

Чим нижче значення C , тим більш полегшеною є конструкція. Це пов'язано з високими показниками розрахункового опору для низьковуглецевої сталі (0.00037 1/м), сталі марки С60 (0.00017 1/м), дюралюмінію марки Д16-Т (0.0001 1/м), бетону марки 300/8,5 та дерева (0.00054 1/м).

Зазвичай металеві конструкції виробляються на підприємствах, обладнаних новітнім устаткуванням, що сприяє значній автоматизації процесу їх створення. Збірка металевих конструкцій також відрізняється високим ступенем технологічності, оскільки здійснюється спеціалізованими компаніями із застосуванням ефективної техніки.

Метали характеризуються не лише високою міцністю, але й значною густиною, тобто непроникністю для газів і рідин. Густина металу та з'єднань, виконаних зварюванням, є важливою вимогою при виробництві та монтажі листових конструкцій.

При використанні металевих конструкцій необхідно враховувати ряд ключових вимог, які реалізуються нашому виробництві:

Економія металу є важливим фактором, зумовленим його значною вартістю.

З огляду на заводське виготовлення металоконструкцій з подальшим транспортуванням на будівельний майданчик, проєкт передбачає можливість їхнього перевезення як у зібраному вигляді, так і окремими елементами, використовуючи відповідний транспорт.

Проєктування конструкцій відбувається з урахуванням технологічних особливостей виготовлення та монтажу, з акцентом на

найсучасніші та ефективні методи, що забезпечують мінімізацію трудових витрат.

Конструкції розробляються з урахуванням можливостей швидкого складання з використанням доступного монтажного обладнання.

Всі ці вимоги задовольняються конструкторами нашої фірми на основі вироблених наукою та практикою принципів проектування.

Економія металу в металевих конструкціях досягається шляхом реалізації таких основних підходів: використання у будівельних конструкціях низьколегованих та високоміцних сталей, застосування найекономніших прокатних та гнутих профілів, розробка та впровадження в будівництво сучасних ефективних конструктивних форм та систем (попередньо напружених, вантових, трубчастих тощо), оптимізація методів розрахунку з використанням комп'ютерних технологій [17].

На додаток до виготовлення металевих конструкцій, підприємство планує здійснювати виробництво металевих виробів за індивідуальними замовленнями. До цієї категорії входять, наприклад, ковані вироби з різними візерунками (відповідно до побажань клієнта) та спеціальні компоненти будівельних конструкцій (наприклад, декоративні гвинтові сходи, банкетки різних габаритів тощо). Випуск таких виробів буде організовано на виробничій дільниці металовиробів та спеціалізованого обладнання.

Підприємство планує надавати послугу доставки продукції, яка буде доступна за бажанням клієнта. Ця додаткова послуга, що надаватиметься на платній основі, сприятиме збільшенню прибутковості. Для транспортування великогабаритних металевих конструкцій необхідний спеціалізований транспорт, такий як трейлери або автопоїзди. Компанія розраховує на стабільний попит на доставку великогабаритних вантажів, що дозволить покрити витрати на утримання власного автопарку та отримати додатковий прибуток.

З метою кращого розуміння ринку збуту нашої продукції, компанія провела ряд досліджень. На основі отриманих даних було встановлено, що

в місті спостерігається активний розвиток будівельної галузі. Зокрема, зростає кількість житлових будинків та торгових центрів. При цьому, з огляду на купівельну спроможність населення, особливим попитом користуються квартири покращеного планування.

Як правило, це великі квартири, що займають два поверхи. Їх будівництво часто потребує застосування металевих елементів (різноманітні декоративні сходи, нестандартні дверні отвори, арки, балкони та лоджії з витонченим дизайном тощо). Наша компанія здатна повністю забезпечити потреби у цій сфері. Ми готові виготовляти будь-які металоконструкції, необхідні нашим клієнтам.

Зведення будинку середніх габаритів триває близько двох років. При цьому, застосування металоконструкцій є необхідним на кожному рівні споруди, що зумовлює періодичні замовлення від забудовника протягом усього періоду будівництва. Основними металевими елементами, що використовуються при будівництві подібних об'єктів, є опорні балки. В середньому, на один поверх потрібно тридцять таких елементів. На даний момент у нашому місті триває будівництво приблизно п'ятнадцяти подібних будівель. Як правило, це шістнадцятиповерхові будівлі. На основі цих відомостей, оцінимо потенційний обсяг нашого сегменту ринку (див. табл. 2.3) [13]:

$$V_n = N \times S, \quad (2.1)$$

де V_n – потенційна ємність даного сегмента (тільки для балок);

N – середня норма споживання товару;

S – число споживчих сегментів.

Таблиця 2.3

Потенційна ємність сегменту ринку у 2023 році

Кількість будинків, що будуються одночасно 2023 рік	15
Кількість поверхів в одному будинку	16
Кількість балок, що використовуються на одному поверсі	30
Час будівництва одного дому (в роках)	2

Згідно формули 2.1 проведемо розрахунки:

$$V_n = (15 \times 16 \times 30) / 2 = 3600 \text{ балок}$$

Чи є ці розрахунки точними тільки якщо будуються виключно житлові об'єкти? Оскільки зводяться й інші споруди, фактичний обсяг ринку (для балок) може бути навіть більшим.

Тому компанія "Будіндустрія" здійснила дослідження, щоб встановити коефіцієнт збільшення можливого обсягу нашого ринкового сегменту. В результаті аналізу було встановлено, що при стабільній економічній ситуації на ринку, в перший рік очікується збільшення потенційного обсягу в 1.2 рази, а в другий рік – в 1.4 рази:

$$V_n(2024) = V_n(2023) \times 1.2;$$

$$V_n(2025) = V_n(2023) \times 1.2 \times 1.4$$

Згідно цих розрахунків потенційна ємність сегменту складатиме: у 2023 році - 3600 шт, у 2024 році - 4320 шт, у 2025 році - 6048 шт.

Розробляючи план виробництва на 2023 рік, ми візьмемо до уваги:

1. Можливий обсяг продажів на ринку (див. попередню інформацію);
2. Обсяг продажів на ринку, як очікується, зросте;
3. Наші виробничі потужності, при максимальному використанні, здатні випускати приблизно вдвічі більше продукції.

Вивчимо ризики, що здатні вплинути на продаж продукції, та можливі шляхи їхнього зменшення (див. табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Фактори мікросередовища, що впливають на збут

Позитивні фактори	Негативні фактори
1. Стабільність поставок 2. Безперебійність роботи підприємства 3. Придбання нових замовників 4. Замовники задоволені якістю нашої продукції 5. Позитивне ставлення контактної аудиторії	1. Нестабільність постачання сировини 2. Страйк робітників нашого підприємства 3. Втрата існуючих зв'язків із замовниками 4. Незадоволеність замовника якістю нашої продукції 5. Погане ставлення до нас контактної аудиторії

Для мінімізації потенційних ризиків, пов'язаних із вищезазначеними факторами, рекомендується вжити наступних заходів:

1. Створити резерви матеріалів і готової продукції та диверсифікувати базу постачальників.

2. Регулярно відстежувати психологічний клімат у колективі, вживаючи заходів для запобігання трудових конфліктів.

3. Активно розширювати ділові зв'язки, при цьому приділяючи особливу увагу підтримці існуючих, перевірених партнерств.

Розглянемо чинники макросередовища, які можуть впливати на діяльність підприємства «Будіндустрія» (див табл. 2.5)

Таблиця 2.5

Чинники макросередовища, які можуть впливати на збут
підприємства «Будіндустрія»

Позитивні фактори	Негативні фактори
1. Ухвалення законів, що передбачають пільги для виробників	1. Прийняття законів, що ущемляють права виробників
2. Наявність тенденції зростання будівництва житлових будинків	2. Наявність тенденції спаду будівництва житлових будинків
3. Потреба у будівництві промислових будівель	3. Немає потреби у будівництві промислових будівель
4. Спад інфляції	4. Зростання інфляції
5. Зменшення ціна енергію	5. Збільшення цін на енергію (од., тепл.)
6. Підвищення загального рівня купівельної спроможності	6. Зниження загального рівня купівельної спроможності

Негативний вплив факторів макросередовища часто є неконтрольованим. У випадку постійної наявності несприятливих умов, можлива зміна напрямку діяльності.

2.3. Визначення вартості продукту та цільового прибутку

Хоча ми займаємо домінуюче становище на даному ринку, його не можна вважати абсолютною монополією. Якщо якість нашої продукції знизиться або ціни стануть надмірно високими, з'являться конкуренти з інших міст, які пропонують подібні товари. Тому структура нашого ринку найбільше відповідає умовам олігополістичної конкуренції.

Нашою метою є максимізація прибутковості, водночас забезпечуючи конкурентоспроможну ціну, яка буде прийнятною для клієнтів. З огляду на це, ми плануємо використовувати метод ціноутворення "собівартість плюс націнка", але з урахуванням поточних ринкових цін. При розрахунку собівартості скористаємося такою формулою [5]:

$$S = S(\text{уп}) / N + S(\text{пер}), \quad (2.2)$$

де S - собівартість;

$S(\text{уп})$ – умовно – постійні витрати;

N – запланований річний випуск продукції;

$S(\text{пер})$ – змінні витрати.

Проведемо розрахунки, отримані дані занесемо в табл. 2.6

Таблиця 2.6

Умовно-постійні витрати, розраховані на рік

Показники	2023 рік
Зарплата управлінського персоналу	249400
Зарплата обслуговуючого персоналу	1199800
Плата за електроенергію	1350000
Витрати на маркетингові дослідження	5000000
ВСЬОГО	6684020

Проведемо розрахунки змінних витрат, отримані дані занесемо в табл. 2.7

Таблиця 2.7

Змінні витрати, розраховані на одиницю продукції

Показники	2023 рік
Зарплата робочих	367333
Собівартість матеріалів	16500
ВСЬОГО	383833

$$S = 6684020 / 3600 + 383833 = 385689,67 \text{ грн.}$$

Аналогічно розрахуємо собівартість на 2024 та 2025 роки.

$$S(2024) = 6684020 / 4320 + 383833 = 385380,23 \text{ грн.}$$

$$S(2025) = 6684020 / 6\,048 + 383833 = 384938,16 \text{ грн.}$$

Розрахунки показали, що собівартість блоків металоконструкцій з кожним роком буде зменшуватись.

Попит на нашу продукцію відносно нечутливий до зміни ціни, оскільки товар є унікальним і споживачі потребують його в стабільній кількості. При цьому, споживачі можуть придбати аналогічну продукцію у інших постачальників.

Розрахуємо ціну.

На всі три роки покладемо прибуток рівний 15%, тоді ціна з урахуванням собівартості буде:

$$P(2023) = S(2023) + S(2023) \times 0,15 = 385689,67 \times 0,15 = 57853,45 \text{ грн.}$$

$$P(2024) = S(2024) + S(2024) \times 0,15 = (385380,23 + 385380,23) \times 0,15 = 115614,07 \text{ грн.}$$

$$P(2025) = S(2025) + S(2025) \times 0,15 = (384938,16 + 384938,16) \times 0,15 = 115481,45 \text{ грн.}$$

Наша пропозиція дещо дорожча, приблизно на 3-4%, ніж у інших постачальників. Проте, це не є значною проблемою, оскільки найближчий альтернативний варіант знаходиться досить далеко. Відповідно, придбання товару в іншому місці призведе до додаткових транспортних витрат. Тому ми очікуємо, що клієнти в нашому районі оберуть саме наш товар.

Прибуток, який може отримати підприємство «Будіндустрія» за три роки (див. табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Прогнозований прибуток «Будіндустрія»

Показники	2023 рік	2024 рік	2025 рік
Прибуток на одиницю продукції	25555	25168	24607
Прибуток на рік	91998000	108725760	148823136

Точка беззбитковості визначається за формулою:

$$X = \text{Суп (за рік)} / (P (\text{од. прод.}) - \text{Спер (од. прод.)}) = 6684020 / (57853,45 - 38569,67) = 346,6 \text{ од. товару}$$

Тобто, повне покриття витрат підприємства для виробництва металоконструкцій відбудеться після виробництва 346 балок металоконструкцій.

2.4. Планування маркетингового бюджету

Наша продукція призначена для використання у промисловості. Основна цільова аудиторія - будівельні організації (як державні, так і приватні), а також невелика частка приватних забудовників. Відповідно, маркетингові зусилля будуть спрямовані переважно на будівельні компанії.

Телевізійна реклама не є ефективним варіантом для нас через низьку таргетованість та значну вартість одного рекламного контакту. Радіореклама також не відповідає нашим потребам, оскільки місцеві радіостанції не мають широкої аудиторії, а серед слухачів популярних станцій, таких як «Хіт FM», наша цільова аудиторія представлена недостатньо.

На нашу думку, найдієвішим способом просування нашого продукту є реклама в соціальних мережах. Вартість такого просування є відносно невисокою (цільова реклама обійдеться приблизно у 300 000 грн. на місяць).

Загальні витрати на рекламу в табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Витрати на рекламу підприємства «Будіндустрія» за 2023-2025 рр.

Вид реклами	2023 рік	2024 рік	2025 рік
Рекламні проспекти	12000	10000	10000
Таргетована реклама	300000	200000	100000
Всього	312000	210000	110000

Для зберігання готової продукції, яку клієнти не забирають одразу, потрібні складські площі. З цією метою нам необхідно приблизно 3000 квадратних метрів простору. Ці потреби будуть задоволені шляхом використання частини наявних виробничих площ, оскільки поточний обсяг виробництва не потребує використання їх в повному обсязі.

Для забезпечення безперебійного виробничого процесу необхідні виробничі запаси. Їх зберігання буде здійснюватися на тому ж складі, що і готова продукція. Витрати на зберігання (антикорозійне покриття) у 2023 році будуть складатися з 300000 грн., у 2024 році – 360000 грн., у 2025 році -504000 грн.

Наші ключові маркетингові дослідження будуть проводитися у двох основних областях. Перша область включає аналіз ризиків, які можуть вплинути на виробництво та продаж нашої продукції, а також розробку заходів для їх мінімізації. Друга область зосереджена на регулярному аналізі потенційного обсягу ринку, створенні маркетингових стратегій, визначенні оптимальної цінової політики та виборі постачальників.

У нашій ситуації, інвестиції в науково-дослідні розробки спрямовані на збір та аналіз даних про актуальні інновації в будівельній індустрії (з акцентом на металеві конструкції). Отримані знання будуть використовуватися для оптимізації виробничих витрат і підвищення якості продукції. Крім того, ми звертаємо увагу на потреби клієнтів та намагаємося їх враховувати при виготовленні наших виробів.

Плануються витрати у розмірі 2023 рік – 23000 грн., 2024 рік – 20000 грн., 2025 рік – 17000 грн.

Витрати на маркетинг згрупуємо у табл. 2.10

Таблиця 2.10

Загальні витрати на маркетингові дослідження підприємства
«Будіндустрія» на 2023-2025 рр.

Показники	2023 рік	2024 рік	2025 рік
Просування	300000	200000	100000
Поширення	312000	210000	110000
Маркетингові дослідження	5000000	7000000	8000000
НДДР	23000	20000	17000
Всього	5635000	7430000	8227000

На основі даних, представлених у табл. 2.10, можна припустити тенденцію до зростання сукупних витрат на проведення маркетингових досліджень з плином часу.

РОЗДІЛ 3.

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПРОЄКТУ ДЛЯ ІНВЕСТОРА

З метою визначення інвестиційної привабливості підприємства «Будіндустрія» для залучення іноземних інвесторів було використано розрахунок сукупного показника інвестиційної привабливості, що визначається на основі окремих оціночних фінансових параметрів.

Згідно з розробленою методикою, обчислюється сукупний індикатор інвестиційної привабливості підприємства, який одночасно виступає його рейтинговою оцінкою, використовуючи наступну формулу 3.1. [7]:

$$R_j = \sqrt{K_1(X'_{1j})^2 + \dots + K_i(X'_{ij})^2 + \dots + K_n(X'_{nj})^2} \rightarrow \max, \quad (3.1)$$

де R_j – інтегральний показник інвестиційної привабливості j -го підприємства;

X'_{ij} – значення стандартизованого i -го часткового фінансового оціночного показника j -го підприємства, $i = \overline{1, n}, j = \overline{1, m}$;

n – кількість часткових оціночних фінансових показників інвестиційної привабливості підприємства, $n = \overline{1, 9}$;

m – кількість досліджуваних промислових підприємств, $m = \overline{1, 3}$;

K_i – ваговий коефіцієнт i -го часткового оціночного фінансового показника.

Для оцінки інвестиційної привабливості підприємства використовується дев'ять основних фінансових показників, серед яких: коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт фінансової незалежності, оборотність власного капіталу, фондоддача, рентабельність активів, рентабельність продажів (за чистою прибутком), коефіцієнт виплати боргу, коефіцієнт фінансової залежності та валова рентабельність продажів.

Наведений перелік індикаторів дає змогу проаналізувати ключові напрямки роботи підприємства, з'ясувати етап його майбутнього прогресу та ключові труднощі в роботі – так звані «критичні точки» [4]. Він охоплює показники ліквідності та здатності розраховуватися за зобов'язаннями, фінансової стабільності та залежності, операційної ефективності. Економічна суть та стандартне значення кожного з перелічених часткових фінансових індикаторів оцінювання обраної економіко-математичної моделі визначення інвестиційної привабливості підприємства «Будіндустрія», а також експертна оцінка важливості їх впливу на формування значення сукупного показника.

Серед дев'яти використаних фінансових індикаторів оцінки, два вважаються негативними чинниками, а саме коефіцієнт залежності K_z та коефіцієнт рамбурсності K_r . Підвищення їхніх значень свідчить про зниження інвестиційної привабливості компанії, і навпаки. Решта сім індикаторів є позитивними чинниками. Для обчислення сукупного показника інвестиційної привабливості R_j підприємства необхідно виконати стандартизацію значень окремих індикаторів оцінки моделі $X_1 - X_9$. Стандартизація виконується згідно з формулою (3.2) [7]:

$$X'_{ij} = \frac{X_{ij}}{\bar{X}_{ij}}, \quad (3.2)$$

де $\bar{X}_{ij}$ – середнє значення i -го часткового оціночного показника j -го підприємства.

Середні значення часткових оціночних показників розраховуються за формулою (3.3):

$$\bar{X}_{ij} = \frac{\sum_{i=1}^9 X_{ij}}{9}. \quad (3.3)$$

Отже, враховуючи формули (3.1 - 3.3) та дані табл. 3.1 економіко-математична модель визначення рівня інвестиційної привабливості промислових підприємств має вигляд:

$$R_j = ((X'_{1j} \times 0,17)^{\frac{1}{2}})^2 + ((X'_{2j} \times 0,15)^{\frac{1}{2}})^2 + ((X'_{3j} \times 0,14)^{\frac{1}{2}})^2 + ((X'_{4j} \times 0,12)^{\frac{1}{2}})^2 + ((X'_{5j} \times 0,11)^{\frac{1}{2}})^2 + ((X'_{6j} \times 0,09)^{\frac{1}{2}})^2 + ((X'_{7j} \times 0,08)^{\frac{1}{2}})^2 + ((X'_{8j} \times 0,08)^{\frac{1}{2}})^2 + ((X'_{9j} \times 0,06)^{\frac{1}{2}})^2 \rightarrow \max.$$

Таблиця 3.2

Змодельовані джерела фінансування капітальних інвестицій
підприємства «Будіндустрія»

	2023 рік	2024 рік	2025 рік
Усього, тис.грн.	359,22	448,46	587,73
у т.ч за рахунок			
власних коштів підприємства	284,85	366,93	482,76
кредитів банків та інших позик	27,11	29,59	44,83
коштів іноземних інвесторів	47,26	51,95	51,15

Виходячи з імітованих даних, представлених у таблицях 3.1 та 3.2, та застосовуючи формули (3.1-3.3), для компанії «Будіндустрія» було визначено величини окремих оціночних індикаторів за період з 2023 по 2025 роки. Отримані результати обчислень зведено у табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Значення часткових оціночних показників підприємства
«Будіндустрія»

Позначення показника	Назва показника	2023 рік	2024 рік	2025 рік
X ₁	Чиста рентабельність продажів	-0,01	0,12	0,02
X ₂	Рентабельність активів	-0,01	0,35	0,05
X ₃	Валова рентабельність продажів	1	1	1
X ₄	Фондовіддача	0,19	0,37	0,34
X ₅	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	0,26	0,48	0,41
X ₆	Коефіцієнт загальної ліквідності	0,21	0,25	0,23
X ₇	Коефіцієнт автономії	0,55	0,61	0,62
X ₈	Коефіцієнт залежності	0,8	0,63	0,62
X ₉	Коефіцієнт рамбурсності	0,33	0,73	0,66

Протягом 2023-2025 років господарська діяльність підприємства «Будіндустрія», зокрема виробництво, реалізація продукції та управління майном, демонстрували недостатню результативність. Це підтверджується

негативними значеннями ряду показників (X1-X9). У 2024 році спостерігалось певне покращення, проте у 2025 році відбулося повторне погіршення значень цих показників. Особливо тривожним є спадна динаміка коефіцієнтів фондівдачі та оборотності власного капіталу, які зменшились на 79,88 % та 45,33 % відповідно за аналізований період. Це вказує на зниження ефективності використання основних засобів виробництва та коштів власників підприємства.

Протягом 2023-2025 років спостерігається низький рівень коефіцієнта поточної ліквідності, який не відповідає нормативним значенням. У 2025 році компанія могла покрити лише 23% своїх короткострокових зобов'язань за рахунок наявних поточних активів. Водночас, позитивною тенденцією є динаміка показників фінансової незалежності та залежності, які з часом наближаються до нормативних значень і демонструють тенденцію до зростання та зменшення, відповідно.

У таблиці 3.4 представлені нормалізовані значення окремих показників оцінки діяльності підприємства «Будіндустрія». Ці значення були обчислені на основі даних, наведених у таблиці 3.2, з використанням формули (3.3).

Таблиця 3.4

Стандартизовані значення часткових оціночних показників
підприємства «Будіндустрія»

Позначення показника	2023 рік	2024 рік	2025 рік
X ₁₁	-0,02	0,24	0,04
X ₂₁	-0,04	0,69	0,11
X ₃₁	2,7	1,98	2,27
X ₄₁	0,52	0,74	0,78
X ₅₁	0,71	0,94	0,94
X ₆₁	0,57	0,5	0,53
X ₇₁	1,5	1,21	1,4
X ₈₁	2,17	1,25	1,41
X ₉₁	0,89	1,45	1,51

Проведемо розрахунки інтегральний показник за формулою 3.1, отримали такі дані: 2023 рік – 1,32; 2024 рік – 1,09; 2025 рік – 1,17.

Таким чином, згідно з аналізом даних, представлених у таблиці 3.4, можливо сформулювати наступні висновки. Компанія "Будіндустрія" показує зменшення значень параметрів на 2,50% у 2025 році порівняно з 2023 роком. З цього випливає, що підприємство "Будіндустрія" вважається привабливим для інвестування.

Оцінимо інвестиційний проєкт, що передбачає зведення комплексу металоконструкцій. Базові параметри та умови інвестиційного проєкту представлені у табл. 3.5.

Таблиця 3.5

Вихідні дані інвестиційного проєкту «Будіндустрія»

№ п/п	Показник	Значення
1	Статутний капітал компанії, тис. дол. США	64
2	Чисельність працюючих, чол.	68
3	Річний товарообіг підприємства, тис. дол. США	5314
4	Загальна вартість проєкту, тис. дол. США	1720
5	Власні кошти, тис. дол. США	350
6	Термін окупності, років	3
7	Рентабельність, %	16,1

Цей проєкт є бізнес-планом, який передбачає створення виробничого об'єкта, зокрема будівництво комплексу металевих конструкцій вартістю 1 720 000 доларів США. В рамках реалізації даного етапу проєкту буде забезпечено можливість зберігання 12 тисяч тонн металу.

В інвестиційному задумі компанія визначає оптимальний формат залучення потенційного інвестора до реалізації проєкту – цільове кредитування. Фінансовий аналіз доцільності інвестицій представлено в таблиці 3.6.

Таблиця 3.6

Розрахунок ефективності інвестиційного проєкту «Будіндустрія»

№ п/п	Показник	Значення
1	Чиста теперішня вартість (NPV) тис. дол. США	3098,276
2	Коефіцієнт міцності (DPP)	3,089
3	Індекс прибутковості (Profitabile Index – PI)	2,089
4	Внутрішня норма прибутковості (Internal rate of return – IRR)	15 %

Отже, аналіз економічної ефективності інвестиційного проєкту показав, що він є привабливим для кредитування. Банк отримає значний

прибуток від надання кредиту. Внутрішня норма рентабельності складає 15%, і підвищення ставки дисконтування вище цього значення призведе до збитковості проекту. Важливою перевагою є той факт, що проект вже знаходиться на стадії впровадження. Це означає, що інвестор зможе швидше отримати прибуток і повернути кредитні кошти.

В базовому варіанті (оптимістичний сценарій) використано дані попереднього аналізу. Для розробки найбільш ймовірного та песимістичного сценаріїв, показник товарообігу було скориговано: зменшено на 20% та збільшено на 30% відповідно. Аналогічно, ставки дисконтування було збільшено на 20% та 30% (див. табл. 3.7).

Таблиця 3.7

Вірогідні сценарії реалізації проекту

№ з/п	Показник	Сценарії розвитку подій		
		Песимістичний	Поміrkований	Оптимістичний
1	Чиста теперішня вартість (NPV) тис. дол. США	2996,03	3098,276	3913,27
2	Коефіцієнт міцності (DPP)	2,163	3,089	3,707
3	Індекс прибутковості (Profitabile Index – PI)	1,256	2,089	2,707
4	Внутрішня норма прибутковості (Internal rate of return – IRR)	10%	15 %	17 %
5	Надбавка за ризик (R)	+ 3%	+1,5%	+0,5%

Таким чином, варто підкреслити, що при кредитуванні інвестиційного проекту необхідно брати до уваги всі потенційні ризики. Важливо визначити, за якого варіанту розвитку подій банк отримає найбільший прибуток, і обрати найбільш вигідний та доцільний для поточних обставин варіант кредитування. Для дієвого надання кредитних послуг потрібен аналіз способів контролю кредитних ризиків з урахуванням специфіки позичальника, враховуючи загальні та особливі характеристики кожного конкретного виду кредитування.

Загальний обсяг кредитного ризику, який банк може прийняти, визначається різними факторами. Серед них як внутрішні показники

діяльності банку (наприклад, розмір капіталу, рівень ліквідності та платоспроможність), так і зовнішні умови, зокрема економічна ситуація в країні та політичні обставини.

Для зменшення ймовірності виникнення негативних наслідків, необхідно покращувати звичайні способи оцінювання інвестиційних задумів, застосовуючи більш індивідуальні підходи. Одним із таких є спосіб обчислення поправки на ризик ставки дисконтування при аналізі дійсних інвестиційних задумів.

Ризик, пов'язаний з показником чистої приведеної вартості (NPV) інвестиційного проєкту, мінімальний, якщо для його обчислення використовується ставка дисконтування, яка відповідає прибутковості державних облігацій. Однак, реалізація будь-якого інвестиційного проєкту завжди передбачає певний рівень ризику, адже інвестор, який прагне уникнути ризику, скоріше обере вкладення в державні цінні папери, а не інвестиційний проєкт.

Взаємозв'язок між рівнем ризику проєкту та потенційним прибутком є прямим: чим значніший ризик, тим вищою має бути очікувана прибутковість, і відповідно, більшою премія за ризик. Для оцінки економічної доцільності проєктів використовують метод дисконтування грошових потоків, де ставкою дисконтування слугує сума безризикової ставки (зазвичай, дохідність державних цінних паперів) та премії за ризик, визначеної експертним шляхом у відсотковому вираженні. Це дозволяє розрахувати чисту поточну вартість (NPV) проєкту. Наступним методом оцінки інвестиційного проєкту є імітаційна модель оцінювання ризику реальних інвестиційних проєктів.

Ризикованість інвестиційного проєкту проявляється у відмінності фактичного грошового потоку від прогнозованого. При розгляді різних варіантів проєктів, грошові потоки можуть бути оцінені на основі професійних суджень щодо вірогідності їх отримання та ступеню розбіжностей елементів потоку від планових значень. З двох зіставних

проектів, проект з більшою величиною цієї розбіжності вважається більш схильним до ризику.

Щодо кожного запропонованого проекту розробляються три ймовірні сценарії його реалізації, базуючись на судженнях експертів: песимістичний, найбільш вірогідний та оптимістичний. Для ілюстрації розглянемо кількісні показники інвестиційного проекту, представлені у табл. 3.8.

Таблиця 3.8

Числові характеристики інвестиційного проекту

Показник	Чиста теперішня вартість (NPV) тис. дол. США	Експертна оцінка ймовірності
Песимістичний	2996,030	0,1
Поміrkований	3098,276	0,7
Оптимістичний	3913,270	0,2

Іншими словами, коли порівнюються два проекти, проект з вищою чутливістю чистої приведеної вартості (NPV) вважається більш ризикованим. Це пояснюється тим, що незначні зміни у вхідних параметрах призводять до значних коливань NPV навколо прогнозованого значення, що вказує на більшу невизначеність і, відповідно, вищий рівень ризику.

Додатково, для порівняння та оцінки інвестиційних проектів, обчислюють середнє очікуване значення NPV для кожного проекту. Це робиться шляхом використання ймовірностей отримання певних значень NPV, які визначаються експертним шляхом. Наприклад, розрахуємо ENPV, застосовуючи дані нашого інвестиційного проекту:

$$ENPV = (0,1 \times 2996,03) + (0,7 \times 3098,276) + (0,2 \times 3913,27) = 3251,05 \text{ тис. дол.}$$

Отже, здійснивши необхідні обчислення, інвестор здатний чітко визначити, який інвестиційний проект є найвигіднішим та забезпечить йому найбільший дохід.

На основі результатів дослідження теоретичних і практичних аспектів банківського інвестиційного кредитування, зроблено наступні загальні висновки:

1. Оцінка результативності інвестиційних проєктів є критично важливою для обґрунтування та вибору оптимальних напрямів для вкладення коштів. Від точності цієї оцінки залежать правильність прийнятих інвестиційних рішень, період окупності вкладених ресурсів, а також прогрес компанії, сектору, регіону та економіки в цілому. Удосконалення управлінських рішень у сфері довгострокових інвестицій потребує ретельного аналізу фінансово-економічних показників інвестицій та прогнозування майбутніх фінансових надходжень. Об'єктивність та надійність оцінки інвестицій значною мірою залежать від застосування актуальних методів економічного обґрунтування інвестиційної діяльності.

2. На сьогоднішній день інвестиційне кредитування банками зіштовхується з певними труднощами. Перша з них – це високий рівень ризику інвестиційних позик. Це змушує банки збільшувати процентні ставки та вимоги до застави, що не завжди є прийнятним для українських підприємств..

3. Створення достатньої ресурсної бази для фінансування інвестиційних проєктів є складним завданням через низький рівень довіри населення. Заощадження громадян є основним джерелом довгострокових депозитів, які, в свою чергу, формують цю ресурсну базу.

4. Загальний рівень політичної стабільності в країні та якість нормативно-правової бази мають значний вплив на макроекономічну ситуацію. На даний момент, поточний стан цих факторів не є достатньо сприятливим для стимулювання розвитку інвестиційного кредитування.

5. Одним із ключових підходів до зниження ризиків є комбінування різних методів аналізу інвестиційних проєктів. Це дозволяє більш комплексно оцінити проєкт перед кредитуванням і забезпечити захист від потенційних ризиків.

ВИСНОВКИ

Глобальні Європейські будівельні компанії можуть увійти в галузь, якщо відчують її привабливість; ймовірність їх входження буде високою в разі подолання більшості бар'єрів.

Дослідження споживачів будівель з металоконструкцій дозволили виявити основні запити, що впливають на прийняття рішення про будівництво замовником: досвід роботи в галузі; наявність власного проектного підрозділу; наявність системи контролю якості; високий ступінь автоматизації виробничих процесів; забезпечення логістики; зниження витрат; кваліфікація персоналу; якість МК і процесів; відгуки замовників; маркетингові програми

Основними кінцевими споживачами будівель із сталевих МК є: промисловість, комерційний сектор (офіси, склади, торгівля), сфера спорту, інфраструктура.

Комерційний сектор - сегмент що найбільш динамічно розвивається. Інвестиційна привабливість цього сектора обумовлена стабільним збільшенням ринкової вартості комерційних об'єктів і відносно низька ступінь інвестиційних ризиків. Однак високий розмір вхідного порогу цього ринку робить його малодоступним для прямих приватних інвестицій.

На думку дослідників ринку нерухомості, в найближчі роки очікується різке зростання вартості офісних приміщень (зростання оренди), зростання активності на ринку торговельної нерухомості (прихід в Україну нових брендів), зростання нерухомості в готельному секторі.

Замовниками будівництва об'єктів нерухомості зі сталевих МК або їх посередниками є: великі підприємства, що мають у розпорядженні акціонерний капітал; девелопери (забудовники), які залучають для зведення об'єктів інвестиції; інвестиційні компанії; генпідрядні (підрядні) організації.

Однією з головних цілей капіталовкладень великими підприємствами, зайнятими в сільському господарстві, металургійному комплексі, хімічній промисловості, ритейлі й ін., є диверсифікація ризиків. З огляду на активний розвиток ринку МК, реалізація об'єктів нерухомості може забезпечити їм максимальні ціни продажів, орендних ставок і прибутку.

Головний мотив придбання об'єктів нерухомості на основі МК великими підприємствами - отримати достатню кількість ресурсів, необхідних для збереження темпів розвитку або для якісного стрибка на новий рівень.

Інвесторів будівництва об'єктів із сталевих МК, як правило, привертає можливість отримувати довгостроковий пасивний дохід за мінімальної участі в управлінні вкладеннями. Однак західні інвестори, в основному, шукають поверненню не через дивіденди, а через подальший продаж свого активу. Привабливість ринку для іноземного інвестора обумовлена наступним: простота і малі терміни отримання дозвільної документації; початкові капіталовкладення набагато менше, ніж на заході; можливість продажу недобудованого об'єкта; стабільність ринку нерухомості і наявність сильних надійних забудовників.

Проблемами, що впливають на прийняття рішення західного інвестора про інвестування в Україні, є: відсутність кваліфікованих кадрів, репутаційні ризики, непрозорі правила гри, неефективна банківська система і принципова різниця в бізнес-менталітеті. Споживчі переваги замовників будівництва об'єктів нерухомості на основі МК відрізняються, залежно від мети їх зведення. При виборі виконавця вирішальну роль відіграють:

Досвід роботи. Замовники більше довіряють компаніям-збудовникам з великим досвідом роботи. Для іноземного інвестора важливі також прозорість юридичної і організаційної структур, а також фінансова прозорість.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Макарій Н. П. Оцінка інвестиційної привабливості українських підприємств. Економіст. 2020. №10. С. 52-60.
2. Економіка підприємства: підручник / М. Г. Грещак та ін.; за заг. ред. С. Ф. Покропивного. Київ: ЦУЛ, 2021. 528 с.
3. Супрун С. Д., Юхимчук С. В. Оцінка ефективності інвестиційних проектів підприємств. Фінанси України. 2022. № 4. С. 82-87.
4. Коюда О. П. Інвестиційна привабливість підприємства в умовах трансформації економіки: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01. Харків, 2023. 20 с.
5. Кулик А. М., Корецька О. В. Економічна сутність поняття інвестиційної привабливості. Вісник НТУ «ХП». 2022. № 15. С. 7-11.
6. Мойсеєнко І. П. Інвестування: навч. посібник. Київ: Смолоскип, 2024. 490 с.
7. Нападовська І. В. Теоретичні та методичні аспекти дослідження інвестиційної привабливості України. Вісник ДонДует. 2025. № 4. С. 55-61.
8. Жихор О. Б., Москвич М. М. Інвестиційна привабливість підприємства як об'єкт управління. URL: <http://fkd.org.ua/article/view/25131/22589>.
9. Стойка М. В. Інвестиційна привабливість підприємства. Збірник наукових праць здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти кафедри економічної кібернетики та управління економічною безпекою / за ред. Т. В. Полозової. Харків: Харківський національний університет радіоелектроніки, 2022. С. 100-106.
- 11 Довбня С. Б. Методичні засади формування інвестиційної привабливості підприємства. Економічний вісник національного гірничого університету. 2022. № 4. С. 43-50.
12. Матюшенко І. Ю. Інвестування (в контексті міжнародної інтеграції України) : навч. посібн. Харків: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2023. 396 с.

13. Рзаєв Г. І., Вакулова В. О. Методичні підходи оцінки інвестиційної привабливості підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. 2022. № 1. С. 141-149.
14. Панков С. А. Аналітичні підходи до оцінки інвестиційної привабливості підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. 2020. № 2. С. 65-68.
15. Хачатуров Т. Ефективність соціалістичного суспільного виробництва. Питання економіки. 2020. №7. С. 3–6.
16. Цивільний кодекс України// Відомості Верховної Ради України (ВВР). 2023. № 40–44. ст. 356.
17. Черевко Г. В. Формування та використання персоналу в системі ресурсозабезпечення сільськогосподарських підприємств : монографія / Г. В. Черевко, Н. І. Василенька. Львів : Б. в., 2022. 209 с.
18. Шекшня С. В. Стратегічне управління персоналом в епоху Інтернету. вид. 6-е, перероб. та доп. Серія Бібліотека журналу «Управління персоналом». Вінниця: ЗАТ «Бізнес-школа» «Інтел-Синтез», 2022. 336 с.
19. Шоптенко, В. Нові можливості бізнес-освіти. Менеджер по персоналу. 2023. № 4. С. 28-34.
20. Швед В.В., Адамовська В.С. Адаптація зарубіжного досвіду управління розвитком персоналу до умов вітчизняної економіки. Глобальні та національні проблеми економіки. Вип. 4. 2025. С. 644-649.
21. Шкарлет С. М. Економічне управління інноваційною підприємницькою діяльністю в області створення програмного забезпечення : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.02 «Підприємництво, менеджмент та маркетинг». К., 2020. 22 с.
22. Якубів Р. Д. Організаційно-економічне забезпечення управління персоналом сільськогосподарських підприємств : дис. ... канд. екон. наук, спец. 08.00.04 / Львівський національний аграрний університет. Львів :, 2022. 190 с.