

Національний технічний університет
"Дніпровська політехніка"

Навчально-науковий Інститут економіки
Фінансово-економічний факультет

Кафедра економічного аналізу і фінансів

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

до кваліфікаційної роботи
ступеню бакалавр

студента Драпалюка Олега Ігоровича
(ПІБ)

академічної групи 072-16-1
(шифр)

спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
(код і назва спеціальності)

освітньо-професійної програми: «Фінанси, банківська справа та страхування»

на тему: « Інвестиційна діяльність підприємства та її ефективність (на прикладі ТОВ «Ласунка»)»

Керівники	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
Кваліфікаційної роботи	Штефан Н.М.			
Рецензент				
Нормоконтролер	Доценко О.Ю.			

**Національний технічний університет
"Дніпровська політехніка"**

ЗАТВЕРДЖЕНО:

завідувач кафедри

економічного аналізу і фінансів

(повна назва)

О.В.Єрмошкіна

(підпис)

(прізвище, ініціали)

« _____ » _____ 2020 року

**ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу
ступеню бакалавр**

студенту Драпалюку Олегу Ігоровичу академічної групи **072-16-1**
(прізвище, ініціали) (шифр)

спеціальності **072 «Фінанси, банківська справа та страхування»**

(код і назва спеціальності)

На тему: « Інвестиційна діяльність підприємства та її ефективність (на прикладі ТОВ «Ласунка»)»

затверджену наказом ректора НТУ "Дніпровська політехніка" від 19.05. № 266-с

Розділ	Зміст	Термін виконання
ВСТУП	Актуальність теми, мета і завдання, об'єкт і предмет роботи, методи, наукова та практична цінність, апробація результатів, публікації, структура роботи	04.05.2020-07.05.2020
Розділ 1	Теоретичні основи інвестиційної діяльності підприємства	08.05.2020-17.05.2020
Розділ 2	Аналіз інвестиційної діяльності підприємства	18.05.2020-26.05.2020
Розділ 3	Розробка заходів інвестиційного розвитку підприємства і оцінка їх ефективності	27.05.2020-02.06.2020
ВИСНОВКИ		03.06.2020-04.06.2020
Демонстраційний матеріал	Підготовка демонстраційного матеріалу до захисту	05.06.2020-07.06.2020

Завдання видано

_____ (підпис керівника)

Штефан Н.М.

(прізвище, ініціали)

Дата видачі завдання 21.04.2020 р.

Дата подання до екзаменаційної комісії 08.06.2020 р.

Завдання прийнято до виконання

_____ (підпис студента)

Драпалюк О. І.

(прізвище, ініціали)

РЕФЕРАТ

Драпалюк О.І. – Інвестиційна діяльність підприємства та її ефективність (на прикладі ТОВ «Ласунка»)» – Кваліфікаційна робота на правах рукопису.

Кваліфікаційна робота на здобуття освітньо-кваліфікаційного рівня бакалавра за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» – НТУ «Дніпровська політехніка», 2020.

Мета дипломної роботи - формування, розробка та обґрунтування практичних рекомендацій щодо вибору і обґрунтування критеріїв оцінки ефективності інвестиційних проектів розвитку підприємства.

У вступі викладено сучасний стан проблеми, обґрунтована актуальність теми, конкретизовано задачі кваліфікаційної роботи, визначено об'єкт і предмет дослідження.

В першому розділі розглянуто теоретичні основи інвестиційної діяльності підприємства, сучасних методів оцінки ефективності інвестицій.

В другому розділі здійснено аналіз інвестиційної діяльності підприємства та перспектив розвитку ринку морозива.

В третьому розділі було розроблено заходи інвестиційного розвитку підприємства, визначені критерії ефективності і розраховано економічну ефективність запропонованих інвестиційних проектів та їх вплив на результати роботи підприємства.

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ, РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ, ЕФЕКТИВНІСТЬ,
ПРИБУТОК

ABSTRACT

Drapalyuk O.I.- Investment activity of an enterprise and its efficiency ((in term of "Lasunka"Ltd) "- Manuscript.

Qualifying work for obtaining an educational qualification bachelor's degree in the specialty Finance, Banking and Insurance" - Dnipro University of Technology, Dnipro, 2020.

The purpose of the thesis - the formation, development and justification of practical recommendations for the selection and justification of criteria for evaluating the effectiveness of investment projects for enterprise development.

The introduction describes the current state of the problem, substantiates the relevance of the topic, specifies the tasks of the qualification work, defines the object and subject of research.

In the first section the theoretical bases of investment activity of the enterprise, modern methods of an estimation of efficiency of investments are considered.

In the second section the analysis of investment activity of the enterprise and prospects of development of the ice cream market is carried out.

In the third section the measures of investment development of the enterprise were developed, criteria of efficiency are defined and economic efficiency of the offered investment projects and their influence on results of work of the enterprise is calculated.

INVESTMENT ACTIVITY, PROFITABILITY, EFFICIENCY, PROFIT

ЗМІСТ

Стор.

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	11
1.1. Поняття і цілі інвестиційної діяльності.....	11
1.2 Аналіз розвитку інвестиційної стратегії підприємства.....	16
1.3. Законодавча база щодо оцінки ефективності інвестиційних проектів.....	19
1.4. Сучасні методи оцінки ефективності інвестицій.....	23
Висновки до розділу 1.....	37
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	40
2.1. Проблеми та перспективи розвитку ринку морозива.....	40
2.2. Аналіз основних вітчизняних компаній на ринку.....	41
2.3. Характеристики підприємства.....	44
2.4. Аналіз діяльності підприємства.....	46
Висновки до розділу 2.....	61
РОЗДІЛ 3 РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА І ОЦІНКА ЇХ ЕФЕКТИВНОСТІ.....	63
3.1. Розробка інвестиційного проекту	63
3.1.1. Сутність інвестиційного проекту.....	63
3.1.2 Маркетинговий розділ.....	63
3.1.3. Сукупні витрати для відкриття кафе « LASUN-ice ».....	67
3.1.4. Виробничий процес.....	70
3.1.5. Фінансовий план.....	72
3.2. Методичні засади аналізу ефективності інвестиційного проекту.....	76
3.3. Розрахунок ефективності інвестиційного проекту	84
3.4. Складення прогностного балансу та розрахунок прогностних показників фінансового стану підприємства	88
3.5. Розрахунок прогностних показників діяльності підприємства.....	91

Висновки до розділу 3.....	92
ВИСНОВКИ.....	94
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	96
ДОДАТКИ.....	102

ВСТУП

Діяльність промислового підприємства поділяється на інвестиційну, операційну та фінансову.

Згідно з НП(С)БО 1 інвестиційна діяльність - придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів (грошей);

операційна діяльність - основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю;

фінансова діяльність — це діяльність, яка веде до змін розміру і складу власного та позичкового капіталу підприємства [6].

Для забезпечення стійкості розвитку національної економіки найбільш перспективним є розвиток малого бізнесу, який для відкриття свого бізнесу потребує меншої суми капітальних вкладень і, що вигідно для держави, розраховує, в основному, лише на свої фінансові можливості.

Підприємствам для того, щоб зберегти свої позиції на ринку, необхідно правильно визначати свою стратегію і тактику поведінки та систематично проводити управління діяльністю підприємства з метою підвищення ефективності функціонування та отримання прибутку.

Відновлення економічного і соціального потенціалу у сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки великою мірою залежить від зростання інвестицій у промислові підприємства. Підвищення ролі України як активного учасника світового господарства можливе за досягнення високої ефективності інвестиційних проектів, що є визначальним чинником зростання економічного потенціалу країни загалом та показників діяльності господарюючих суб'єктів, зокрема.

Це передбачає вдосконалення методичної бази наукових досліджень, вирішення низки важливих завдань при обґрунтуванні ефективності інвестиційних проектів промислових підприємств України, що забезпечують об'єктивну і достовірну їх оцінку.

Вдосконаленню критеріїв оцінки ефективності інвестиційних проектів присвячені роботи багатьох українських і зарубіжних вчених, зокрема: Г.Бірман, І.Бланка, С.Брігхем, П.Л.Виленського, Д.А.Ендовицького, В.В.Ковальова, В.Лівшиця, А.В.Мертенса, Є.В.Мниха, В.В.Новожилова, М.І.Савлука, Т.С.Хачатурова, М.Г.Чумаченка, А.Г.Шахназарова, І.Шарпа та інші.

Важливим аспектом нормального функціонування будь-якого підприємства є інвестиційна діяльність, що відіграє ключову роль в економічному розвитку держави та забезпеченні розширеного відтворення.

В умовах ринкової економіки на основі інвестиційних розрахунків вже на стадії планування виконується відбір інвестиційних проектів. Для того, щоб ця важлива функція розрахунків ефективності виконувалася успішно, вони повинні враховувати умови реалізації інвестицій. Тепер, коли суб'єкти підприємницької діяльності здобули господарську самостійність, цілком закономірно, що інвестиційні проекти відбираються ними на свій розсуд. Фінансування здійснюється за рахунок власних або залучених коштів. Окремих самостійних учасників ринкових відносин цікавить насамперед оцінка відповідності проекту їх суб'єктивним інтересам, яка базується на індивідуальних витратах і цінах, попередньому результаті ланцюга “проектування-виготовлення-використання”. Учасників інвестиційного процесу цікавлять конкретні абсолютні результати їхньої діяльності. Спираючись на те, що основна мета діяльності підприємства – одержання прибутку, вся його діяльність повинна передбачати отримання позитивного фінансового результату.

Цей же принцип стосується і процесу вкладення інвестицій. Додаткові кошти підприємство буде вкладати у виробництво тільки в тому випадку, якщо воно впевнено в тому, що зусилля будуть ефективні. Але ефективність інвестицій – поняття достатньо суб'єктивне в зв'язку з тим, що грошові потоки мають місце в декількох періодах, а гроші мають властивість збільшувати свою вартість шляхом дисконтування. Ось чому на підприємстві

виникає об'єктивна необхідність кількісного виміру ефекту від здійснення інвестиційного проекту.

У дослідженнях сучасних вчених розглянуто питання теоретичного обґрунтування і практичного використання методик і методів оцінки ефективності інвестиційних проектів, розроблено методичні рекомендації для оцінки ефективності реалізації інвестиційних проектів відповідно до потреб окремих галузей народного господарства, регіонів, окремих підприємств. Однак питання розглядалися осібно, за відсутності чітко сформульованої базової концепції оцінки ефективності і без урахування системного підходу до оцінки ефективності інвестиційного проекту, як форми реалізації інвестиційної діяльності. Не бралася до уваги потреба інвестора в універсальній моделі для здійснення індивідуальної і порівняльної оцінки будь-яких інвестиційних проектів у процесі формування інвестиційного портфеля, відсутні як економічні моделі інвестиційного проекту так і комплексні універсальні алгоритми і, відповідно, прикладні комплексні методики аналізу ефективності реалізації інвестиційних проектів.

Недостатній рівень дослідження зазначеної проблематики, складність та важливість вирішення задач пов'язаних з оцінкою ефективності інвестиційних проектів обумовили актуальність даного дослідження.

Об'єктом дослідження є процес здійснення інвестиційної діяльності підприємства.

Предмет дослідження – теоретичні, методичні та практичні питання обґрунтування критеріїв оцінки ефективності інвестиційних проектів.

Метою дипломної роботи є формування, розробка та обґрунтування практичних рекомендацій щодо вибору і обґрунтування критеріїв оцінки ефективності інвестиційних проектів розвитку підприємства.

Інформаційною основою дослідження є наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених з питань економічного аналізу, загалом та аналізу інвестиційної діяльності, зокрема, закони України, постанови Кабінету Міністрів України, інші нормативні акти, інформація статистичних щорічних

ДКСУ та звітні дані низки українських промислових підприємств.

Особистий внесок здобувача. Теоретичні положення, висновки та рекомендації, які виносяться на захист, одержано автором самостійно на підставі критичного аналізу літературних джерел, даних фінансової звітності підприємства.

Апробація результатів дослідження. Результати досліджень доповідалися та обговорювалися на студентській науково-практичній Інтернет конференції “Розвиток фінансової системи країни в умовах глобалізації” (Дніпропетровськ, 2020).

Обсяг і структура дипломної роботи. Дипломна робота складається зі пояснювальної записки, завдання, анотації, змісту, вступу, чотирьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Основний зміст дипломної роботи викладено на 110 сторінках машинописного тексту. Робота містить 25 таблиць, 3 рисунки, 62 літературні джерела.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Поняття і цілі інвестиційної діяльності

Інвестиційна діяльність на промислових підприємствах є сукупністю управлінських і підприємницьких дій з використання інвестицій, сприяючих збільшенню виробничого і комерційного потенціалів в результаті реалізації конкретних інвестиційних проектів і програм.

Для ухвалення рішень в області управління інвестиційною діяльністю на підприємствах необхідна повна вихідна інформація, що складається з ретроспективного опису виробництва на момент проведення аналізу і в розробці перспектив розвитку.

По суті, необхідно систематично проводити комплексний аналіз стану інвестиційної діяльності, що полягає у вивченні, дослідженні тих явищ, що мали місце у минулому, і соціально-економічних процесів, що продовжуються.

Такий підхід до аналізу і оцінки ефективності інвестиційної діяльності може бути реалізований на основі виконання наступних основних етапів:

- моделювання потоків нової продукції, ресурсів і грошових коштів;
- облік результатів аналізу ринку, фінансового стану підприємства, впливу реалізації інвестиційних проектів на довкілля;
- визначення за допомогою зіставлення майбутніх інтегральних результатів і витрат з орієнтацією на досягнення необхідної норми доходу на капітал;
- облік впливу зовнішніх чинників, включаючи такі, як інфляція, затримка платежів, невизначеність і ризик.

При цьому слід мати на увазі, що в складний для України період становлення ринкових стосунків, подолання різних кризових явищ україн важливими є збереження виробничого комплексу, його структурне

перетворення і забезпечення подальшого науково-технічного розвитку, що дозволить прискорити перехід від економіки з переважним обсягом виробництва низьких технологічних устроїв до створення і використання технологій більш високого рівня, у тому числі і за рахунок ефективного управління процесом інвестиційного інвестування.

В даний час інвестиційна діяльність крупних компаній через наявність великих об'ємів фінансових ресурсів і необхідності диверсифікації здійснюваної діяльності, а також з метою страхування можливих ризиків дуже рідко обмежувалася оцінкою і реалізацією лише окремого інвестиційного проекту. обов'язковим етапом інвестиційного планування на таких підприємствах є формування інвестиційного портфеля, яке поряд з оцінкою окремих інвестиційних проектів є одним з найбільш відповідальних етапів розробки інвестиційно-фінансової стратегії підприємства. Портфельний підхід дозволяє оптимізувати співвідношення ризику та доходності інвестиційних проектів згідно з теорією портфелю.

Зміна навколишніх умов, здобуття додаткової інформації, нова стратегія конкурентів можуть змінити перспективність того або іншого проекту в портфелі, а тим самим – його пріоритетність. Виходячи з цього підприємства повинні мати технологію не тільки відбору проектів, а й їх переоцінку у разі необхідності.

Щоб мати конкурентні переваги, промисловим підприємствам необхідно оновлювати і удосконалювати свої бізнес-цілі.

Сьогодні досягнення цих цілей все більше залежить від успіху інвестиційних проектів. У зв'язку з цим інвестиційний ризик може бути поставлений в один ряд з ризиками, які можуть загрожувати реалізації стратегічних цілей підприємства.

Виявлення проблеми на ранніх етапах як правило, збільшує шанси її успішного вирішення.

В сучасних умовах промислові підприємства створюють спеціальні умови для розвитку управління інвестиційними ризиками, впроваджують і

підтримують культуру, що реагує на інвестиційний ризик, наймають і навчають співробітників, відповідальних за управління даним ризиком.

В цілому можна зробити висновок, що реалізувати стратегічний підхід до управління інвестиційною діяльністю на підприємствах можна лише шляхом належного поєднання обґрунтованих цільових установок, якісних управлінських рішень по їх втіленню, а також створення і ефективного функціонування належного інфраструктурного управлінського середовища.

Інвестиційна діяльність — це комплекс заходів і практичних дій юридичних та фізичних осіб (українських або іноземних), а також держави щодо здійснення інвестицій у будь-якій формі з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту.

Закон України "Про інвестиційну діяльність" (ст. 1) визначає інвестиції як усі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект [1].

У монографії "Інвестиції", підготовленій нобелівським лауреатом з економіки У. Шарпом разом з іншими американськими вченими, зазначається: "У найширшому розумінні термін "інвестувати" означає розлучитися з грошми сьогодні з тим, щоб отримати їх більшу суму в майбутньому" [59].

"Інвестиція — це спосіб розміщення капіталу, який має забезпечити збереження або зростання суми капіталу", — визначають американські економісти Л. Гітман і М. Джонк у монографії "Основи інвестування" [22].

У найбільш загальному вигляді інвестиції розуміються як вкладення капіталу з метою його збільшення в майбутньому. Такий підхід до визначення поняття "інвестиції" панує як у європейської, так і в американській методології.

Згідно до Закону України „Про інвестиційну діяльність” до об’єктів інвестування належить:

- кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери;

- рухоме та нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності);
- майнові права, що впливають з авторського права, досвід та інші інтелектуальні цінності;
- сукупність технічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навичок та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але незапатентованих (ноу-хау);
- права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права;
- інші цінності[1,2].

Інвестиції в об'єкти підприємницької діяльності здійснюються в різних формах, з метою обліку, аналізу та планування інвестиції класифікуються за різними ознаками[1,2].

1. За об'єктами вкладень виділяються реальні та фінансові інвестиції.

Під реальними інвестиціями розуміють вкладення коштів у реальні активи - як матеріальні, так нематеріальні (інноваційні інвестиції).

Під фінансовими інвестиціями розуміють вкладення коштів у різні фінансові активи, серед яких найбільш значну частку посідають вкладення у цінні папери.

2. За характером участі в інвестуванні виділяються прямі і непрямі інвестиції.

Під прямими інвестиціями розуміється безпосереднє вкладення коштів інвестором в об'єкти інвестування.

Під непрямыми інвестиціями розуміється інвестування, опосередковане іншими особами (інвестиційними або фінансовими посередниками).

3. За періодом інвестування розрізняють короткострокові та довгострокові інвестиції.

Під короткостроковими інвестиціями розуміють звичайно вкладення капіталу на період, не більше одного року (наприклад, короткострокові депозитні внески, купівля короткострокових ощадних сертифікатів тощо). Під довгостроковими інвестиціями розуміють вкладення капіталу на період більше одного року.

4. За формами власності інвесторів розрізняють інвестиції приватні (акціонерні), державні, іноземні та спільні.

5. За регіональною ознакою інвестиції виділяють в середині країни та за кордоном.

Під внутрішніми інвестиціями розуміють вкладення коштів у об'єкти інвестування, розміщені в межах даної країни.

Під інвестиціями за кордоном (іноземні інвестиції) розуміють вкладення коштів у об'єкти інвестування, розміщені за межами даної країни [3,8,19-22,26,28,37,39,40,44,54].

Основною метою управління інвестиційною діяльністю є забезпечення найбільш ефективних шляхів реалізації інвестиційної стратегії підприємства на окремих етапах його розвитку. В кінцевому підсумку воно набуває конкретного вираження в максимізації ринкової вартості підприємства та підвищенні добробуту його власників у поточному та майбутніх періодах. Тому в процесі реалізації цієї мети інвестиційна діяльність спрямовується на вирішення таких найважливіших завдань розвитку економіки підприємства.

По-перше, на основі здійснення лише ефективної інвестиційної діяльності можливе забезпечення високих темпів економічного розвитку підприємства (стратегія підприємства на будь-якому етапі його розвитку з моменту створення передбачає постійне економічне зростання шляхом збільшення обсягу і диверсифікації діяльності, максимально можливу активізацію інвестиційних процесів).

По-друге, забезпечення максимізації чистого прибутку, що залишається в розпорядженні власників підприємства від інвестиційної діяльності (за наявності альтернативних рішень щодо інвестування треба

приймати ті з них, які забезпечують найбільший прибуток у розрахунку на одиницю вкладеного капіталу). Максимізація рівня чистого інвестиційного прибутку має забезпечуватися в межах допустимого інвестиційного ризику, конкретний рівень якого визначається схильністю до ризиків власників або менеджерів підприємства при здійсненні інвестиційної діяльності.

По-третє, забезпечення мінімізації інвестиційних ризиків за необхідного рівня дохідності інвестицій.

По-четверте, забезпечення оптимальної ліквідності інвестицій та можливостей швидкого реінвестування капіталу.

По-п'яте, забезпечення формування необхідних обсягів та оптимальної структури інвестиційних ресурсів з урахуванням потреб (попиту) на довготермінову перспективу.

По-шосте, підтримання фінансової стійкості та платоспроможності підприємства у процесі здійснення інвестиційної діяльності.

По-сьоме, пошук і обов'язкове здійснення шляхів прискорення реалізації інвестиційних програм та проектів підприємства.

Усі зазначені вище завдання управління інвестиційною діяльністю тісно взаємопов'язані та взаємозумовлені.

1.2. Аналіз розвитку інвестиційної стратегії підприємства

Інвестиційна стратегія завжди пов'язана з поточним станом підприємства, його діючою технічною, технологічною та фінансовою базою, а також впливом зовнішнього середовища.

Алгоритм розробки інвестиційної стратегії розвитку підприємства представлений на рис.1.1[12,45].



Рис. 1. 1. Розробка інвестиційної стратегії підприємства

Таким чином, інвестиційною стратегією будемо вважати систему вибраних довгострокових цілей і засобів їх досягнення, що реалізуються в інвестиційній діяльності підприємства.

Обирати інвестиційну стратегію слід з огляду на ряд критеріїв, що визначають її доцільність:

- узгодженість з фінансовими ресурсами, які можуть бути спрямовані на інвестиції;
- ефективність, тобто узгодженість результатів і реальних витрат на їх досягнення;
- визначеність за термінами досягнення встановленої мети;

- оптимальність поєднання очікуваного досягнення потрібної прибутковості та можливих ризиків і невизначеності майбутнього періоду;
- узгодженість запланованих інвестицій із загальноекономічними умовами зовнішнього для підприємства середовища.

При визначеній інвестиційній привабливості окремої сфери діяльності потрібно враховувати комплекс факторів, що становлять зовнішні умови інвестиційного проекту:

- 1) важливість галузі, значення продукції, її особливості, частка експорту, залежність від імпорту, рівень забезпеченості внутрішніх потреб країни, частка галузі або конкретної продукції у валовому внутрішньому продукті, основні споживачі продукції;
- 2) характеристика споживання продукції галузі, рівень конкуренції чи монопольності, особливості ринку збуту, фактичні та потенційно можливі обсяги ринку, сталість галузі щодо загального економічного спаду у країні;
- 3) рівень державного втручання в розвиток галузі: низький, посередній чи значний, включаючи державні капітальні вкладення, податкові пільги, можливість прискореної амортизації тощо;
- 4) соціальна значущість сфери діяльності, кількість робочих місць, регіональне розташування виробництв, середня заробітна плата, діяльність профспілок, екологічна небезпечність виробництва та продукції, статистика збитків;
- 5) фінансові умови роботи галузі, рівень загальної прибутковості, середня рентабельність, віддача на вкладений капітал, оборотність активів, їх середня ліквідність.

Міжнародною практикою визначено три типи стратегій інноваційного розвитку:

- стратегія перенесення, яка полягає у використанні досягнень зарубіжного науково-технічного потенціалу у власній економіці;
- стратегія запозичення, сутність якої полягає в освоєнні виробництва високотехнологічної продукції, що вже виробляється в інших країнах,

шляхом використання власної дешевої робочої сили та існуючого науково-технічного потенціалу;

- стратегія нарощування, при якій використовується власний науково-технічний потенціал, залучаються іноземні вчені й конструктори, досягається інтеграція фундаментальної і прикладної науки.

На сьогоднішній день стан розвитку економіки України не може реалізувати перші два підходи за рахунок відсутності значних фінансових ресурсів, які потрібно спрямувати на купівлю ліцензій.

Водночас стратегії перенесення та запозичення несуть загрози того, що до країни надходять морально застарілі технології.

Домінуючим повинен стати шлях розвитку, що ґрунтується на використанні стратегії нарощування інноваційного потенціалу на заздалегідь визначених державою пріоритетних напрямках науково-технічного прогресу (розвиток космічної галузі, літакобудування та ін.).

Активізація інноваційної діяльності на промислових підприємствах України, підвищення їх конкурентоспроможності неможливі без наукового забезпечення їх діяльності, технологічного переозброєння та інноваційної переорієнтації.

Для того, щоб стати дійсно незалежною державою, підвищити не тільки добробут своїх громадян, а й загальний економічний рівень розвитку країни до загальноєвропейського, насамперед, треба визначити стратегічний напрям державної економічної політики. Це інноваційно-інвестиційний розвиток економіки. Основна структурна ланка – це промислове підприємство.

1.3. Законодавча база щодо оцінки ефективності інвестиційних проектів

Серйозною перешкодою в рішенні проблеми визначення критерію оцінки ефективності інвестиційних проектів була відсутність в Україні

законодавчо затверджених методик по оцінці інвестиційних проектів. При цьому вибір методичного інструмента здійснюється або на користь методик, затверджених ще в часи існування СРСР, або на користь рекомендацій, напрацьованих у країнах з ринковою економікою. Застосування в Україні як першого, так і другого типу методик у чистому вигляді, без внесення змін є помилковим, тому що методи оцінки інвестицій, прийнятні для стаціонарних економік (як ринкових, так і директивних), дають невірне уявлення про ефективність проекту в умовах нестаціонарної, перехідної економіки. Для перехідної економіки характерні підвищені і мінливі ризики усіх видів, відносно висока і перемінна в часі інфляція. Крім того, в Україні діють специфічні бухгалтерська і статистична системи обліку поряд з використанням міжнародних стандартів. Також не можна не враховувати і специфічну систему оплати праці, гіпертрофовану структуру занадто монополізованого виробництва, традиційно сформований тип втручання держави в регулювання економіки і багато інших факторів.

Однією з найвідоміших спроб ввести стандартизований підхід до оцінки та аналізу інвестиційних проектів була діяльність Міжнародного центру промислових досліджень при ЮНІДО (Industrial Development Organisation - UNIDO). У 1972 р. було опубліковано «Керівництво з оцінки проектів», яке стало значним дослідженням з цього питання. Враховуючи загальну орієнтацію на використання цієї методики у країнах з ринковою економікою, яка тільки-но формується, а також зважаючи на той факт, що у роботі над створенням методики ЮНІДО брали участь головні міжнародні фінансові інститути (такі як Світовий банк, Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Міжнародний валютний фонд) не дивно, що саме ця методика стала еталоном аналізу інвестиційних проектів, які здійснюються на території СНД і в Україні.

Методика UNIDO містить в собі деяку економічну модель бізнес плану для вкладання інвестицій у будь-які проекти. Згідно з цією методикою інвестиційний проект повинен містити наступні пункти : 1)резюме

дослідження; 2) основна ідея проекту ; 3) аналіз ринку та стратегія маркетингу; 4) сировина та матеріали; 5) місце здійснення та економічна оцінка; 6) інженерне проектування та технологія; 7) організація виробництва та накладні витрати; 8) людські ресурси ; 9) планова та кошторисна вартість робіт по проекту; 10) фінансова оцінка ; 11) економічний аналіз витрат та прибутку [7].

Але для України необхідна методика, що базується на синтезі обох підходів та припускає об'єднання державного управління процесом інвестування і ринкового механізму прийняття рішень, та складена з урахуванням специфіки перехідної економіки. Спроба створення такої методики була зроблена в Росії: у 1994р. Були затверджені «Методичні рекомендації з оцінки ефективності проектів і відбору їх для фінансування» [42]. Ці рекомендації, з одного боку, ґрунтуються на методології, застосованій в міжнародній практиці і узгоджуються з методами, запропонованими ЮНІДО, а з іншого боку, в деякій мірі, передбачають народногосподарський підхід до оцінки проектів.

Відновлення економічного і соціального потенціалу у сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки великою мірою залежить від зростання інвестицій у промислові підприємства. Підвищення ролі України як активного учасника світового господарства можливе за досягнення високої ефективності інвестиційних проектів, що є визначальним чинником зростання економічного потенціалу країни загалом та показників діяльності господарюючих суб'єктів, зокрема.

Це передбачає вдосконалення методичної бази наукових досліджень, вирішення низки важливих завдань при обґрунтуванні ефективності інвестиційних проектів промислових підприємств України, що забезпечують об'єктивну і достовірну їх оцінку.

Нині правова система України включає понад 100 законів і інших нормативних актів, що регулюють інвестиційну діяльність. Насамперед це Закон України “Про інвестиційну діяльність”, Декрет Кабінету Міністрів

України “Про режим іноземного інвестування”, Закон України “Про державну програму заохочення іноземних інвестицій в Україні”, Закон України “Про цінні папери та фондовий ринок”, [4] що створюють основу правового регулювання інвестиційної діяльності.

Законодавча база визначає правовий статус інвесторів — суб’єктів інвестиційної діяльності, що приймають рішення про вкладення власних, позикових і залучених майнових та інтелектуальних цінностей в об’єкти інвестування. Законодавство декларує, що всі суб’єкти інвестиційної діяльності незалежно від форм власності і господарювання мають рівні права щодо здійснення цієї діяльності; самостійно визначають мету, напрями, види й обсяги інвестицій; залучають для їхньої реалізації на договірній основі будь-яких учасників інвестиційної діяльності, у тому числі шляхом організації конкурсів і торгів. Інвестор має право володіти, користуватися і розпоряджатися об’єктами і результатами інвестицій, включаючи реінвестиції і торговельні операції на території України.

У 2008 році був виданий Наказ Міністерства з питань житлово-комунального господарства України „Про затвердження Методичних рекомендацій оцінки економічної ефективності інвестицій в енергозберігаючі проекти на підприємствах житлово - комунального господарства”. [5]

За цим наказом економічна ефективність впровадження проектів оцінюється такими показниками:

- прибуток;
- рентабельність;
- період повернення капіталу;
- приведені витрати.

Якщо реалізація енергозберігаючих проектів здійснюється понад рік, використовується метод дисконтування, менше року – простий метод без врахування фактору часу.

18 липня 2012 року Кабінет Міністрів України видав Постанову „Про затвердження порядку та критеріїв оцінки економічної ефективності проектних (інвестиційних) пропозицій та інвестиційних проектів”. [6]

Оцінка економічної ефективності інвестиційної пропозиції, інвестиційного проекту здійснюється за такими критеріями:

- чиста приведена вартість;
- внутрішня норма дохідності;
- дисконтований період окупності;
- індекс прибутковості.

Вдосконаленню аналізу ефективності інвестиційних проектів присвячені роботи багатьох українських і зарубіжних вчених, зокрема: В.В.Ковалева[29], О.О. Пересади [45,46], В.М. Гриньова[24], І.Бланка [12,15], Ю.Брігхема [19], Є.В.Мниха [39], М.Г.Чумаченка[57], В.Я.Шевчука [61], У.Шарпа [59] та інших.

Інформаційною основою дослідження є наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених з питань економічного аналізу, загалом та аналізу інвестиційної діяльності, зокрема, закони України, постанови Кабінету Міністрів України, інші нормативні акти, інформація статистичних щорічних ДКСУ.

1.4. Сучасні методи оцінки ефективності інвестицій

Реальні інвестиційні проекти народжуються з потреб підприємства. Умовою життєздатності інвестиційних проектів є їх відповідність інвестиційної політики і стратегічним цілям підприємства, які знаходять основне вираження у підвищенні ефективності його господарської діяльності. Оцінка ефективності інвестиційних проектів - один з головних елементів інвестиційного аналізу; є основним інструментом правильного вибору з декількох інвестиційних проектів найбільш ефективного, вдосконалення інвестиційних програм і мінімізації ризиків.

Методи оцінки інвестиційних проектів не у всіх випадках можуть бути єдиними, так як інвестиційні проекти досить значно різняться за масштабами витрат, термінів їх корисного використання, а також по корисним результатам.

До дрібних інвестиційних проектів, що не вимагають великих капітальних вкладень, не надають істотного впливу на зміну випуску продукції, а також мають відносно невеликий строк корисного використання, можна застосовувати найпростіші способи розрахунку.

У той же час реалізація більш масштабних інвестиційних проектів (нове будівництво, реконструкція, освоєння принципово нових видів продукції і т. п.), що вимагають великих інвестиційних витрат, викликає необхідність врахування великої кількості факторів і, як наслідок, проведення більш складних розрахунків, а також уточнення методів оцінки ефективності. Чим масштабніша інвестиційний проект і чим більше значних змін він викликає в результатах господарської діяльності підприємства, тим точніше повинні бути розрахунки грошових потоків і методи оцінки ефективності інвестиційного проекту.

Та обставина, що рух грошових потоків, викликаний реалізацією інвестиційних проектів, відбувається протягом ряду років, ускладнює оцінку їх ефективності. З урахуванням того, що впровадження інвестиційних проектів протягом тривалого періоду часу впливає на економічний потенціал і результати господарської діяльності підприємства, помилка в оцінці їх ефективності може призвести до значних фінансових ризиків та втрат.

Економічній науці відомі кілька основних причин розбіжності між проектними і фактичними показниками ефективності інвестиційних проектів.

До першої групи причин належить свідоме завищення ефективності інвестиційного проекту, обумовлене суб'єктивною позицією окремих вчених, наукових працівників і фахівців підприємства та їх боротьбою за обмежені фінансові ресурси. Захиститися від таких прорахунків можливо шляхом створення на підприємствах відповідних систем управління, які дозволяють

координувати і контролювати роботу функціональних служб підприємства, або залучення незалежних експертів до перевірки об'єктивності розрахунків, пов'язаних з оцінкою ефективності інвестиційних проектів.

Друга група причин обумовлена недостатнім урахуванням факторів ризику та невизначеності, що виникають в процесі використання інвестиційних проектів.

Як випливає з викладеного, при перспективної оцінки ефективності інвестиційних проектів виникає безліч проблем. Уникнути або звести їх до мінімуму значною мірою допоможе вибір найбільш об'єктивних методів оцінки ефективності інвестицій.

До методів, які не включають дисконтування, відносяться наступні:

а) метод, заснований на розрахунку термінів окупності інвестицій (термін окупності інвестицій);

б) метод, заснований на визначенні норми прибутку на капітал (норма прибутку на капітал);

в) метод, заснований на розрахунку різниці між сумою доходів та інвестиційними витратами (одноразовими витратами) за весь термін використання інвестиційного проекту, який відомий під назвою Cash-flow або накопичене сальдо грошового потоку;

г) метод порівняльної ефективності наведених витрат на виробництво продукції;

д) метод вибору варіантів капітальних вкладень на основі порівняння маси прибутку (метод порівняння прибутку).

Методи оцінки ефективності, які не включають дисконтування, іноді називають статистичними методами оцінки ефективності інвестицій. Ці методи спираються на проектні, планові і фактичні дані про витрати і результати, обумовлені реалізацією інвестиційних проектів. При використанні цих методів в окремих випадках вдаються до такого статистичному методу, як розрахунок середньорічних даних про витрати і результати (доходи) за весь термін використання інвестиційного проекту.

Даний прийом використовується в тих ситуаціях, коли витрати й результати нерівномірно розподіляються по роках застосування інвестиційного проекту.

В результаті такого методичного прийому не в повній мірі враховується часовий аспект вартості грошей, фактори, пов'язані з інфляцією та ризиком. Одночасно з цим ускладнюється процес проведення порівняльного аналізу проектних і фактичних даних по роках використання інвестиційного проекту. Тому статистичні методи оцінки (методи, що не включають дисконтування) найбільш раціонально застосовувати в тих випадках, коли витрати й результати рівномірно розподілені по роках реалізації інвестиційних проектів і термін їх окупності охоплює невеликий проміжок часу. Однак, завдяки своїй простоті, загальнодоступності для розуміння більшістю фахівців фірм, високої швидкості розрахунку ефективності інвестиційних проектів та доступності до отримання необхідних даних, ці методи набули найширшого розповсюдження на практиці. Основні їх недоліки - охоплення короткого періоду часу, ігнорування часового аспекту вартості грошей і нерівномірного розподілу грошових потоків протягом всього терміну функціонування інвестиційних проектів.

Всю сукупність статистичних методів оцінки ефективності інвестицій можна умовно розділити на дві групи:

1. методи абсолютної ефективності інвестицій;
2. методи порівняльної ефективності варіантів капітальних вкладень.

До першої групи відносяться метод, заснований на розрахунку термінів окупності інвестицій, і метод, заснований на визначенні норми прибутку на капітал.

До другої групи - методам порівняльної оцінки ефективності інвестицій - відносяться:

1. метод накопиченого сальдо грошового потоку (накопиченого ефекту) за розрахунковий період;
2. метод порівняльної ефективності - метод наведених витрат;

3. метод порівняння прибутку.

Теорія абсолютної ефективності капітальних вкладень виходить з передумови, що реалізації або впровадження підлягає такий інвестиційний проект, який забезпечує виконання встановлених інвестором нормативів ефективності використання капітальних вкладень. До таких нормативів відноситься нормативний строк корисного використання інвестиційного проекту, або отримання заданої норми прибутку на капітал. Проект підлягає впровадженню, якщо очікуване значення вищеназваних показників буде рівним або більшим їх нормативних значень.

Теорія порівняльної ефективності капітальних вкладень виходить з передумови, що впровадження (реалізації) підлягає такий інвестиційний проект з декількох (не менше двох), який забезпечує або мінімальну суму приведених витрат, або максимум прибутку, або максимум накопиченого ефекту за розрахунковий період його використання.

Дисконтування - метод оцінки інвестиційних проектів шляхом висловлення майбутніх грошових потоків, пов'язаних з реалізацією проектів, через їх вартість в поточний момент часу. Методи оцінки ефективності інвестицій, засновані на дисконтуванні, застосовуються у випадках великомасштабних інвестиційних проектів, реалізація яких вимагає значного часу.

Методи оцінки ефективності інвестицій, засновані на дисконтуванні:

- метод чистої наведеної вартості (метод чистої дисконтованої вартості, метод чистої поточної вартості);
- метод внутрішньої норми прибутку;
- дисконтований термін окупності інвестицій;
- індекс прибутковості;
- метод ануїтету.

Метод оцінки ефективності інвестиційного проекту на основі чистої наведеної вартості дозволяє прийняти управлінське рішення про доцільність реалізації проекту виходячи з порівняння суми майбутніх дисконтованих

доходів з витратами, необхідними для реалізації проекту (капітальними вкладеннями).

Індекс прибутковості - це відношення наведених грошових доходів до приведених на початок реалізації проекту інвестиційних витрат. Якщо індекс дохідності більше 1, то проект приймається. При індексі прибутковості менше 1 проект відхиляється.

Внутрішня норма прибутку становить собою ту розрахункову ставку відсотка (ставку дисконтування), при якій сума дисконтованих доходів за весь період реалізації інвестиційного проекту стає рівною сумі початкових витрат (інвестицій). Цю норму можна трактувати як максимальну ставку відсотку, під який фірма може взяти кредит для фінансування проекту за допомогою позикового капіталу.

Розрахунок ануїтету найчастіше зводиться до обчислення загальної суми витрат на придбання за сучасної загальної вартості платежу, які потім рівномірно розподіляються на всю тривалість інвестиційного проекту.

Розглянемо найуживаніші методи для оцінки капітальних проектів:

- середня ставка прибутковості інвестицій;
- чиста теперішня вартість;
- внутрішня норма дохідності;
- рентабельність;
- період окупності;
- дисконтований період окупності;
- дохідність (прибутковість) залученого капіталу;
- дохідність на акцію.

Середня ставка прибутковості (ССП) інвестицій

Основоположною ідеєю визначення норми прибутковості інвестицій є порівняння чистих прибутків, очікуваних від проекту, з параметрами інвестування. Найпоширенішим методом оцінки норми прибутковості інвестиційних проектів є метод визначення середньої ставки прибутковості

(average rate of return) проекту. Цей метод оцінки доцільності інвестування, напевне, найстаріший.

Середня ставка прибутковості проекту (позначимо її як ARR) дорівнює відношенню середньої величини річних майбутніх чистих прибутків від інвестицій (S_i) до половини суми первинних інвестицій (A_0), тобто:

$$ARR = \frac{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n S_i}{\frac{A_0}{2}} 100\% \quad (1.1)$$

До недоліків цього методу слід віднести такі:

1. Не враховується вартість грошей у часі.
2. Ігноруються амортизаційні відрахування як джерело грошового потоку від інвестицій.
3. Використовуються балансові прибутки, а не грошові потоки.

Хоча метод ССП легкий для розуміння й роботи, його не рекомендують застосовувати як основний для фінансового аналізу.

Теорія фінансового менеджменту стверджує, що метою фірми є створити стільки багатства, скільки можливо. Багатство утворюється тоді, коли ринкова вартість виробленої продукції (товару) перевищує вартість ресурсів, витрачених на його виробництво. В оцінці капітальних проектів необхідно користуватися правилом чистої теперішньої вартості, яке стверджує, що проект є прийнятним, якщо теперішня вартість очікуваних додаткових грошових потоків перевищує теперішню вартість прогнозованих негативних грошових потоків.

Чиста теперішня вартість (ЧТВ) інвестиційного проекту

Чиста теперішня вартість (net present value) інвестиційного проекту — це різниця між сумою теперішніх вартостей грошових потоків від інвестицій в кожен період часу і теперішньою вартістю самих інвестицій.

Якщо ЧТВ проекту визначимо як NPV, то отримаємо:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{S_t}{(1+k)^t} - A_0, \quad (1.2)$$

де A_0 — теперішня вартість первинних інвестицій у проект;

S_t — грошовий потік у період t ;

k — необхідна ставка прибутковості інвестицій;

t — період часу;

n — тривалість інвестиційного проекту.

Якщо є намір вкладати інвестиції в проект не всі відразу в період 0, а й в інші періоди, то формула (3.3) перетворюється в таку:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{S_t}{(1+k)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{A_t}{(1+k)^t}, \quad (1.3)$$

де A_t — грошові інвестиційні потоки в період t .

Якщо $ЧТВ > 0$, то це означає, що норма прибутковості проекту перевищує необхідну ставку прибутковості інвестицій (ставку дисконту). Якщо $ЧТВ = 0$, то норма прибутковості проекту точно дорівнює необхідній ставці, якщо ж $ЧТВ < 0$, то прибутковість проекту очікується меншою за необхідну ставку. Тож за критерієм $ЧТВ$ можуть бути вибрані лише ті проекти, що мають $ЧТВ \geq 0$.

Крім того, при позитивному значенні суми $ЧТВ$ проект збільшує на цю суму ринкову вартість інвестуючої фірми.

Необхідно зазначити, що грошові потоки проекту (S_t), які дисконтуються за методом $ЧТВ$ за рівнянням (1.3), виникають з двох джерел: (1) використання активів проекту протягом терміну їх функціонування і (2) списання активів у кінці їхнього терміну служби. Чиста ліквідаційна вартість, що визначається внаслідок ліквідації активу, є останнім грошовим потоком, що генерується активом і повинна включатися в розрахунок $ЧТВ$ даного активу.

Основним моментом розглянутого методу є те, яку необхідну ставку прибутковості інвестицій (ставку дисконту) обрати для розрахунку $ЧТВ$. Точність прогнозу грошових потоків проекту впливає на вибір необхідної ставки, тому використання методу $ЧТВ$ також залежить від точності цих

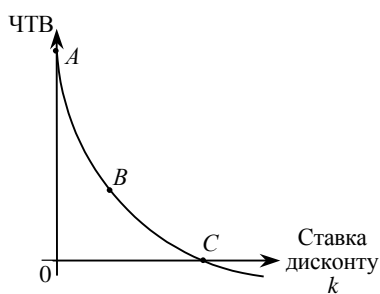
прогнозів. Якщо як ставка дисконту використовується вартість капіталу фірми, то постають питання, пов'язані з розрахунком цього показника.

При зростанні позикових процентів і темпів інфляції ставки дисконту зростають. В умовах зростання позикових процентних ставок зростають також і витрати на фінансування проектів, тому в цей період грошові потоки від проектів повинні дисконтуватися за більш високими ставками, ніж у періоди зниження величини позикових процентів.

Величина дисконтних ставок залежить також і від тривалості інвестиційного проекту. Чим на триваліший термін вкладаються інвестиції, тим більшим є ризик незавершення проекту. Тому, при інших рівних умовах, довгострокові проекти потрібно дисконтувати за більш високими ставками, ніж короткострокові. Якщо ЧТВ проекту позитивна, то він може стати кандидатом для вибору.

Нагадаємо, що головною проблемою моделі ЧТВ є визначення необхідної ставки прибутковості проекту для дисконтування його грошових потоків. Корисним підходом, що дозволяє полегшити вибір даної ставки, є побудова графіка ЧТВ проекту.

Графік ЧТВ являє собою функцію ЧТВ від величини необхідної ставки прибутковості. Графік ЧТВ показує, до якої величини необхідної ставки (ставки дисконту) проект може бути привабливим для фірми.



Графік має негативний нахил. Це притаманно графікам інвестиційних проектів, які мають один або більше грошових інвестиційних потоків на початку функціонування проекту, за яким іде безперервний грошовий потік надходжень від інвестицій

до кінця терміну існування проекту.

Графік ЧТВ перетинає вертикальну вісь у точці A, де сума грошового потоку недисконтована, оскільки $k = 0$. Точка B є проміжною точкою, в якій певній величині ставки дисконту відповідає величина ЧТВ. У точці C графік

перетинає горизонтальну вісь, у якої ЧТВ = 0. Ставка дисконту, відповідна точці C , називається внутрішньою ставкою прибутковості (ВСП) проекту.

Але крім традиційних інвестиційних грошових потоків існують також грошові потоки позикового типу (loan-type flows), тобто такі, коли за позитивними з погляду позичальника з'являються негативні. Графік ЧТВ грошових потоків цього типу матиме позитивний нахил, тобто зі зростанням ставки дисконту зростає і ЧТВ.

Індекс прибутковості (ІП) інвестиційного проекту

Індекс прибутковості інвестиційного проекту (profitability index) — це відношення теперішньої вартості грошових надходжень від проекту після оподаткування до теперішньої вартості інвестицій.

Якщо ІП проекту позначити як PI , тоді отримаємо:

$$PI = \frac{\sum_{t=0}^n \frac{S_t}{(1+k)^t}}{\sum_{t=0}^n \frac{A_t}{(1+k)^t}}. \quad (1.4)$$

ІП — це міра прибутковості проекту на \$1 інвестицій. Якщо $ІП > 1$, то проект, що розглядається, має позитивну чисту теперішню вартість.

Індекс може бути використаний для ранжирування проектів з різними потоками грошових коштів і тривалістю в часі. Але якщо проекти ранжувати по ІП, то може виникнути ситуація, коли, наприклад, інвестиції у виробництво друкарських машинок будуть ефективнішими, ніж у виробництво сталі. Іншими словами, розміри проектів ігноруються.

Співвідношення між ЧТВ, ІП і середньою ставкою прибутковості (ССП) є такими:

ЧТВ	ІП	ССП
< 0	< 1	Менше необхідної ставки
= 0	= 1	Рівна необхідній ставці
> 0	> 1	Більше необхідної ставки

Внутрішня ставка прибутковості (ВСП) інвестиційного проекту

За визначенням ВСП (internal rate of return — IRR) — це ставка, що досягається в разі, коли теперішня вартість майбутніх грошових потоків від інвестицій після оподаткування дорівнює теперішній вартості власне інвестицій.

Це можна передати таким рівнянням:

$$\sum_{t=0}^n \frac{S_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{A_t}{(1+r)^t} = 0, \quad (1.5)$$

де $IRR = r$ — внутрішня ставка прибутковості. При $k = r$ ЧТВ = 0.

ВСП враховує вартість грошей у часі і встановлює норму прибутковості інвестицій.

Для того, щоб ухвалити рішення про відбір проекту, слід порівняти ВСП з необхідною ставкою прибутковості. Якщо остання є меншою від ВСП, то проект приймається. Під час ранжування проектів за критерієм ВСП перевага віддається тому, який має найбільшу ВСП.

Коли в проектах має місце зміна знаків грошових потоків під час існування проектів, тобто потік інвестицій надходить не тільки на початку з подальшими безперервними грошовими надходженнями від інвестицій, то може існувати більше ніж одна ВСП. Можуть існувати й такі проекти, що зовсім не мають ВСП.

Порівняльний аналіз використання моделей ЧТВ, ІП та ВСП для аналізу інвестиційних проектів заключається в наступному.

При оцінці єдиного незалежного проекту всі три методи дисконтованих грошових потоків — ЧТВ, ІП і ВСП — узгодяться між собою при визначенні його привабливості. Але при цьому мають дотримуватися дві умови:

(1) повинен оцінюватися тільки один проект, чиї грошові потоки не пов'язані з іншими проектами;

(2) проект повинен мати потоки інвестицій у перші роки його існування, а потім — безперервний потік грошових надходжень до кінця терміну існування проекту.

Якщо проект має позитивне значення ЧТВ, то він може бути схвалений за необхідною ставкою прибутковості k . ВСП цього проекту повинна бути більшою або дорівнювати k для того, щоб вибрати проект за цим критерієм.

Позитивне значення ЧТВ вказує на перевищення грошових надходжень від інвестицій над величиною первинних інвестицій. При цьому ІП буде завжди більшим за одиницю.

Тож якщо один з методів визначає кандидатом для відбору інвестиційний проект, що відповідає названим характеристикам, то всі інші методи підтвердять цей висновок. Коли ж будь-який з методів визначить, що проект неприйнятний, то всі три методи дадуть аналогічну оцінку.

Однак при ранжируванні альтернативних проектів можуть виникати конфлікти в залежності від того, який метод оцінки — ЧТВ, ІП або ВСП використовувався.

Між трьома методами розрахунку дисконтованих грошових потоків існує дві основні відмінності: (1) абсолютне і відносне вимірювання привабливості проектів і (2) припущення про реінвестування грошових потоків від інвестицій. Модель ЧТВ дає абсолютний результат цінності проекту, тобто показує суму, на яку дисконтовані грошові надходження проекту перевищують дисконтовані інвестиції. Метод ІП обчислює співвідношення названих величин, а метод ВСП визначає процентну ставку.

Всі моделі дисконтованих грошових потоків (ДГП) спочатку передбачають, що грошові надходження проектів реінвестуватимуться для отримання норми прибутковості інвестицій, рівної ставці дисконту. Припущення про реінвестування діє для кожного грошового надходження проекту з моменту його виникнення і до кінця терміну існування.

У моделях ЧТВ і ІП передбачається, що грошові надходження проекту реінвестуються за необхідною ставкою прибутковості фірми, а в моделі ВСП — за внутрішньою ставкою прибутковості.

Для ілюстрації припущення про реінвестування вводиться поняття кінцевої вартості проекту (terminal value). Кінцева вартість проекту (далі

будемо означати її TV) — це вартість, яка акумулюватиметься до кінця періоду функціонування проекту, якщо його грошові надходження були реінвестовані для отримання певної ставки прибутковості в період між надходженням грошових потоків від інвестицій і кінцевим терміном існування проекту.

Кінцева вартість проекту — TV — обчислюється за формулою:

$$TV = \sum_{t=0}^n S_t (1+i)^{n-t}, \quad (1.6)$$

де S_t — грошові надходження проекту в кінці періоду t ;

i — ставка реінвестування;

n — тривалість проекту.

Модифікована внутрішня ставка прибутковості (МВСП)

Модифікована внутрішня ставка прибутковості (modified internal rate of return — MIRR) — це дисконтна ставка, при якій теперішня вартість витрат проекту дорівнює його кінцевій вартості, де остання добувається як сума майбутніх вартостей грошових надходжень, дисконтованих під вартість капіталу фірми.

Визначається МВСП (позначимо її як MIRR) за такою формулою:

$$MIRR = \sqrt[n]{\frac{\sum_{t=0}^n S_t (1+k)^{n-t}}{\sum_{t=0}^n \frac{A_t}{(1+k)^t}}} - 1, \quad (1.7)$$

де A_t — грошові витрати проекту в період t ;

S_t — грошові надходження проекту в період t ;

k — вартість капіталу фірми (необхідна ставка прибутковості проекту);

n — тривалість проекту, років.

МВСП має значні переваги над звичайною ВСП. По-перше, МВСП припускає ставку реінвестування на рівні вартості капіталу, що дає точнішу оцінку справжньої прибутковості проекту, ніж реінвестування грошових надходжень за ВСП. По-друге МВСП розв'язує також проблему мультиплікації ВСП.

Період окупності

Період окупності визначається як період, необхідний для повернення первісних інвестицій шляхом нагромадження чистих реальних грошових потоків, отриманих за проектом.

Коли припустити, що щорічні прибутки інвестиційного проекту рівні, то період окупності може бути визначений як відношення власне витрат за проектом (після оподаткування) до прибутків від інвестиційного проекту (також після оподаткування).

$$Por = \frac{Vp}{Pip} \quad (1.8)$$

де Vp - витрати за проектом (після оподаткування), грн.,

Pip - прибутків від інвестиційного проекту (також після оподаткування), грн.

Коли щорічні грошові прибутки за проектом неоднакові, то період окупності визначається за допомогою табличних розрахунків (приклад).

Корпорація планує асигнувати кошти на придбання нового обладнання. Проектовані грошові прибутки і первісні інвестиції показані в таблиці. Визначити період окупності проекту.

Період	Очікувані грошові потоки
0	– \$10000
1	– 4000
2—6	+ 2000
7—15	+ 5000
15	+ 2000

Висновки до розділу 1

Інвестиційна діяльність на промислових підприємствах є сукупністю управлінських і підприємницьких дій з використання інвестицій, сприяючих збільшенню виробничого і комерційного потенціалів в результаті реалізації конкретних інвестиційних проектів і програм.

Під інвестиційною стратегією будемо вважати систему вибраних довгострокових цілей і засобів їх досягнення, що реалізуються в інвестиційній діяльності підприємства.

Обирати інвестиційну стратегію слід з огляду на ряд критеріїв, що визначають її доцільність:

- узгодженість з фінансовими ресурсами, які можуть бути спрямовані на інвестиції;
- ефективність, тобто узгодженість результатів і реальних витрат на їх досягнення;
- визначеність за термінами досягнення встановленої мети;
- оптимальність поєднання очікуваного досягнення потрібної прибутковості та можливих ризиків і невизначеності майбутнього періоду;
- узгодженість запланованих інвестицій із загальноекономічними умовами зовнішнього для підприємства середовища.

Всю сукупність статистичних методів оцінки ефективності інвестицій можна умовно розділити на дві групи:

1. методи абсолютної ефективності інвестицій;
2. методи порівняльної ефективності варіантів капітальних вкладень.

До першої групи відносяться метод, заснований на розрахунку термінів окупності інвестицій, і метод, заснований на визначенні норми прибутку на капітал.

До другої групи - методам порівняльної оцінки ефективності інвестицій - відносяться:

1. метод накопиченого сальдо грошового потоку (накопиченого ефекту) за розрахунковий період;
2. метод порівняльної ефективності - метод наведених витрат;
3. метод порівняння прибутку.

Теорія абсолютної ефективності капітальних вкладень виходить з передумови, що реалізації або впровадження підлягає такий інвестиційний проект, який забезпечує виконання встановлених інвестором нормативів ефективності використання капітальних вкладень. До таких нормативів відноситься нормативний строк корисного використання інвестиційного проекту, або отримання заданої норми прибутку на капітал. Проект підлягає впровадженню, якщо очікуване значення вищеназваних показників буде рівним або більшим їх нормативних значень.

Теорія порівняльної ефективності капітальних вкладень виходить з передумови, що впровадження (реалізації) підлягає такий інвестиційний проект з декількох (не менше двох), який забезпечує або мінімальну суму приведених витрат, або максимум прибутку, або максимум накопиченого ефекту за розрахунковий період його використання.

Дисконтування - метод оцінки інвестиційних проектів шляхом висловлення майбутніх грошових потоків, пов'язаних з реалізацією проектів, через їх вартість в поточний момент часу. Методи оцінки ефективності інвестицій, засновані на дисконтуванні, застосовуються у випадках великомасштабних інвестиційних проектів, реалізація яких вимагає значного часу.

Методи оцінки ефективності інвестицій, засновані на дисконтуванні:

- метод чистої наведеної вартості (метод чистої дисконтованої вартості, метод чистої поточної вартості);
- метод внутрішньої норми прибутку;
- дисконтований термін окупності інвестицій;
- індекс прибутковості;
- метод ануїтету.

Вдосконаленню аналізу ефективності інвестиційних проектів присвячені роботи багатьох українських і зарубіжних вчених, зокрема: В.В.Ковалева, О.О. Пересади, В.М. Гриньова, І.Бланка, Ю.Брігхема, А.В.Мертенса, Є.В.Мниха, В.В.Новожилова, Т.С.Хачатурова, М.Г.Чумаченка, А.Г.Шахназарова, У.Шарпа та інших.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Проблеми та перспективи розвитку ринку морозива

Враховуючи поточний стан справ на ринку виробництва морозива, можна виділити наступні проблеми та перспективи розвитку цієї галузі:

1) Сировина. Процес виробництва харчової продукції є досить матеріаломістким. Враховуючи подорожчання сировини, оптимізація собівартості продукції є важливою для досягнення конкурентних переваг на ринку. В умовах гострої конкуренції на ринку, виробник морозива повинен вигідно виділятися на фоні подібних підприємств. Враховуючи, що для споживачів основними чинниками залишається якість продукції і її ціна, резерви поліпшення становища закладено в собівартості продукції.

2) Споживачі. Морозиво є продуктом імпульсного попиту та не є товаром першої необхідності. Враховуючи зниження реальних доходів населення України, варто очікувати скорочення споживання морозива, а також переорієнтації споживачів на більш дешеві види продукції.

3) Збут продукції. Однією з проблем реалізації продукції усієї харчової галузі в Україні є складні відносини виробників з роздрібними мережами. Враховуючи дефіцит торгових площ та невелику кількість великих торгівельних мереж, останні здатні диктувати виробникам свої умови. При цьому, як уже зазначалось, платіжна дисципліна контрагентів є низькою, і підприємства вимушені співпрацювати з ритейлерами в умовах постійного товарного безвідсоткового довгострокового кредитування. Крім того, проблемою збуту морозива є яскраво виражена сезонність. Пік споживання припадає на теплі місяці року, з березня по серпень, та досягає мінімуму в жовтні.

4) Конкуренція. Ринок морозива в Україні на 99,2% забезпечується вітчизняними виробниками, частка імпортного продукту є невисокою, хоча і

демонструє тенденцію до зростання. Більшу частину продукції виробляють та реалізують 5-10 українських компаній. За прогнозами у наступні декілька років рівень концентрації українського ринку підвищуватиметься, оскільки головною передумовою розвитку галузі є удосконалення виробництва (що потребує значних капітальних інвестицій, які є непосильними для дрібних виробників) та необхідність виживання підприємств в умовах зниження платоспроможного попиту на внутрішньому ринку.

5) Світові тенденції. Зростання обізнаності населення та підвищення популярності «здорового харчування» змінює купівельні звички споживачів, що означає необхідність розробки та просування вітчизняними виробниками нових видів морозива, що будуть більш корисними, ніж традиційні ласощі, та в той же час зберігатимуть характерні смак і текстуру. Враховуючи, що українські виробники морозива спрямовують свої зусилля на збільшення обсягів імпорту, модернізація виробництва і запуск інноваційних продуктів є одним з найбільш очікуваних напрямків розвитку ринку протягом наступних п'яти років.

2.2. Аналіз основних вітчизняних компаній на ринку

Основні відомості про гравців на ринку.

ПАТ «Житомирський маслозавод» (Компанія «Рудь») – займає провідну позицію серед українських виробників морозива. Житомирський маслозавод створено в 1981 році. З 01 квітня 1998 року ПАТ «Житомирський маслозавод» почало виробляти продукцію під торговою маркою «Рудь». З середини 90-х років компанія вийшла на національний рівень та розпочала постачання своєї продукції і в європейські країни, Ізраїль, Японію та США. За оцінкою НРА «Рюрік», доля виробника на ринку України складає близько 22%. [8]

ТОВ «Ласунка» – один з провідних виробників морозива в Україні. Історія створення Компанії «Ласунка» розпочалася з січня 1997 року, з виробництва морозива – пломбіру у вафельному стаканчику і ескімо, на фабриці в передмісті міста Дніпропетровська. До виробничого комплексу Компанії «Ласунка» входять чотири підприємства, які розташовані у східній, західній та південній частинах України, тим самим задовольняючи потреби споживачів по всій території України. За оцінкою НРА «Рюрік», доля виробника на ринку України складає близько 17%. [8]

ПАТ «Львівський холодокомбінат» – це підприємство з найбільшим в Україні досвідом у виготовленні морозива. Холодні ласощі у Львові почали виготовляти понад 70 років тому. В асортименті підприємства понад 150 різновидів продукції. На ринку морозива представлений ТМ «Лімо». За оцінкою НРА «Рюрік», доля виробника на ринку України складає близько 12%. [8]

Група компаній «Ласка» – один з лідерів української індустрії морозива та заморожених продуктів. Нині продукція підприємств широко представлена на ринку в усіх регіонах України, а також за її межами. Морозиво «Ласка», крім України, активно реалізується у Молдові, Азербайджані, Грузії, Казахстані, Ізраїлі, Сполучених Штатах Америки та ін. За оцінкою НРА «Рюрік», доля виробника на ринку України складає близько 9%. [8]

ТОВ «Еліт» засновано у 2003 року. Наразі компанія входить до десятки національних виробників морозива (виробничі потужності розташовано у м. Сміла, Черкаська обл.). Основним продуктом компанії є морозиво ТМ «Ажур» - близько 70 найменувань продукції. За оцінкою НРА «Рюрік», доля виробника на ринку України складає близько 7%.

ПрАТ «Геркулес» працює на ринку України з жовтня 1997 року. Головний офіс розташовано в місті Донецьк, вул. Клінічна 8. Виробництво організовано на високому рівні, обладнано сучасним українським та імпортованим устаткуванням та складається з 2 цехів із виробництва морозива,

загальною потужністю 65 тонн продукції на добу, цеху із виробництва напівфабрикатів (70 тонн на добу) та Донецького міського молочного заводу №2, який входить у склад компанії «Геркулес», щоденно перероблює до 300 тонн молока. Випускає продукцію під торговими марками: «Геркулес», «Добриня», «Диканька». За оцінкою НРА «Рюрік», доля виробника на ринку України складає близько 7%.

ПрАТ «Хладопром» – великий виробник продуктів харчування, зокрема морозива. Головний офіс знаходиться в місті Харків. Компанія виробляє продукцію під торговою маркою «Хладік». В 1994 році підприємство стало акціонерним товариством з колективною формою власності. За роки роботи його, як акціонерного товариства, виробництво практично повністю модернізоване, створена мережа роздрібної та оптової торгівлі морозивом. Асортимент морозива за останні 6 років виріс в 3 рази і нараховує до 90 найменувань. За оцінкою НРА «Рюрік», доля виробника на ринку України складає близько 7%.

ПАТ «Вінтер» – один з найбільших виробників морозива в Східній Україні. Підприємство було створено в 1994 році на базі одного з найстаріших підприємств міста Донецька – «Главхолод», яке почало свою діяльність в 1932 році. Основними видами діяльності підприємства є виробництво морозива (у вафельному стаканчику, шоколадної глазури, фруктове, батончики, заморожені соки, сімейне морозиво і торти) і напівфабрикатів (пельмені, вареники, равіоли). За оцінкою НРА «Рюрік», доля виробника на ринку України складає близько 2%.

ТОВ «Айс Запоріжжя» – виробник морозива, заснований на базі Запорізького державного обласного комунального торгово-виробничого підприємства «Айс», яке розпочало свою діяльність у 1959 році. На сьогоднішній день потужність встановленого на підприємстві обладнання дозволяє випускати понад 40 тонн морозива на добу. Компанія пропонує споживачам досить широкий асортимент своєї продукції – більш ніж 50 видів

морозива. За оцінкою НРА «Рюрік», доля виробника на ринку України складає близько 2%.

На 4 найбільші виробника припадає близько 60% ринку, а частка невеликих регіональних виробників складає близько 20%.

2.3. Характеристики підприємства

«Ласунка» — український виробник морозива, тортів, сирків та інших молочних продуктів; заснований 1997 року за адресою: 49127, Дніпропетровська обл., місто Дніпро, Самарський район, вул. Гаванська, будинок 14. Один з найбільших виробників морозива в Україні.

Види діяльності.

Основний:

10.52 Виробництво морозива

Інші:

- 10.13 Виробництво м'ясних продуктів
- 10.51 Перероблення молока, виробництво масла та сиру
- 10.89 Виробництво інших харчових продуктів, не віднесених до інших угруповань.

В компанії працюють понад 1000 людей, це група з п'яти підприємств. Виробництва знаходяться в містах: Дніпро, Тернопіль, Нікополь.

Перше морозиво компанією було вироблено 1997 року в невеликому цеху молочної фабрики, (в селі Губиниха в передмісті Дніпропетровська). За 2 роки фабрика переросла у виробничий комплекс в Придніпровську, де працювало 200 осіб. Тоді ж були випущені перші порції морозива ескімо «Лев».

2000 рік - вихід морозива «Гран-прі», що стало флагманом в лінійки компанії.

2001 рік - в компанії працюють 300 людей, відкрито дві виробничі лінії, запущено 5 видів морозива.

2003 рік - зареєстровано ТМ «Ласунка». Підприємство стає членом Асоціації виробників морозива та заморожених продуктів України. Виробничі потужності компанії сертифіковано за стандартом ISO 9001.

2004 рік - запущено додаткові виробничі лінії, випущено морозиво «Факел», що має невеликий формат і відносно високу ціну, містить пальмове масло.

2005 рік- відкрито виробництво в Тернополі.

2006 рік - початок виробництва тортів «Буржуй».

2010 рік- отримання патенту на вафельний стаканчик, для виробництва якого компанія купує у австрійської HAAS лінію.

2016 рік - фабрика отримала міжнародний сертифікат FSSC 22000.

Обсяги виробництва

2005 року підприємство вирило 7,5 тон морозива,

2006 року — 10,1 тон морозива на день,

2007 року асортимент становить 80 видів морозива та 20 видів заморожених напівфабрикатів,

2010 року продуктова лінійка має 120 видів морозива, 40 видів напівфабрикатів. 2012 компанія розширює пломбірну групу, замінюючи вершкове морозиво на пломбір,

2015 році 60% асортиментного бренду становить пломбір,

2016 — вироблено 22,4 тис. тон,

2017 — 23,5 тис. тонн морозива.

Сьогодні Компанія “Ласунка” це масштабне підприємство, виробництво якого базується у різних містах України (Дніпро, Тернопіль, Нікополь). ТОВ “Ласунка” постійно прагне до досконалості та відкрите для співпраці.

Особлива увага приділяється побудові довгострокових зв'язків з клієнтами і партнерами, які повинні завжди перевершувати будь-які очікування.

Виходячи з потреби у сучасних підходах в забезпеченні закупівельної

діяльності, і з метою вийти на новий рівень взаємодії зі своїми постачальниками, Компанія “Ласунка”, прийняла рішення про автоматизацію закупівель під виробничі і господарські потреби за допомогою SRM APS Smart.

У проекті буде задіяно три структурні одиниці Компанії – Ласунка (м.Дніпр), Ласка (м.Кропивницький) і Галичина (м.Тернопіль). В даний момент в статусі пілотного впровадження знаходиться автоматизація процесів закупівельної діяльності від заявочної кампанії до контракту з постачальниками.

2.4. Аналіз діяльності підприємства

Головне завдання, яке ставить перед собою фінансовий аналітик, — прогнозування майбутньої платоспроможності та прибутковості підприємства. Для цього аналізуються всі можливі фактори, які можуть вплинути на платоспроможність та прибутковість. На практиці використовуються різні моделі аналізу: дискримінантний та регресійний аналіз, комплексна оцінка на основі розрахунку окремих фінансових показників тощо.

Найтипівіший підхід до оцінки прибутковості підприємств, який застосовується провідними європейськими банками, включає розрахунок таких основних блоків показників:

ліквідності та платоспроможності, які характеризують структуру капіталу та майна підприємства;

прибутковості та самофінансування (поточні та прогнозні).

Завдяки аналізу робиться висновок про здатність підприємства обслуговувати свої борги та генерувати прибуток. Об’єктивність висновків підвищується в результаті порівняння значень отриманих показників з рекомендованими, середньо галузевими, а також у динаміці[34,40,48].

Аналіз ліквідності, незалежності, платоспроможності та рентабельності роботи підприємства проведемо за допомогою фінансових коефіцієнтів.

Фінансові коефіцієнти об'єднуються в п'ять груп:

- показники структури капіталу;
- показники ліквідності;
- коефіцієнти ділової активності;
- коефіцієнти рентабельності;
- коефіцієнти ринкової активності [9].

До показників структури капіталу (фінансової стійкості підприємства) відносяться:

коефіцієнт автономії (Ка),

коефіцієнт маневреності (Км),

Коефіцієнт автономії (Ка) характеризує, якові частку складають власні джерела в загальному обсязі фінансування підприємства. Він визначається за формулою:

$$Ka = \frac{BK}{BB}, \quad (2.1)$$

де BK – джерела власних і прирівняних до них засобів;

BB – валюта балансові, пасив.

По цьому показнику можна судити, наскільки підприємство незалежне від позикового капіталу, у зв'язку з чим він іноді називається коефіцієнтом незалежності, чи коефіцієнтом власності.

Для забезпечення фінансової стійкості підприємства (за даними закордонного і вітчизняного аналізу) частка власних засобів у загальній вартості використовуваних засобів винна перевищувати 0,5, тобто $KAB = 0.5$.

Як бачимо, цей показник має лише нижнє нормативне значення. У зв'язку з чим виникає питання, чи необхідно підприємству доводити цей показник до його максимально можливого значення (до 1) і до якого рівня доцільно нарощувати власні засоби.

Мі знаємо, що кожне із джерел фінансування, включаючи власні засоби, має відповідну йому вартість залучення, що визначає фінансові витрати підприємства. Позитивний ефект від залучення підприємством позикових засобів спостерігається доти, поки рівень рентабельності його роботи не виявиться нижче фінансових витрат по залученню позикових засобів. У свою чергу, фінансові витрати можуть зрости, якщо кредитори оцінять дане підприємство, як фінансово хитливе чи неплатоспроможне.

Таким чином, одним з найважливіших показників, що характеризують фінансову стійкість підприємства, є показник питомої ваги загальної суми власного капіталу в підсумку активу балансу, тобто відношення загальної суми власного капіталу до майна підприємства, по ньому визначають, наскільки підприємство незалежно від позикового капіталу. Чим більше у підприємства власних коштів, тим легше йому справлятися з негараздами економіки. Аналіз коефіцієнта автономії представлений в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Аналіз коефіцієнта автономії

Показники	Роки			
	2016	2017	2018	2019
Власний капітал, грн.	100752	112185	116046	141805
Валюта балансу, грн.	117175	127791	141908	162409
Коефіцієнт автономії	0.8598	0.8779	0.8178	0.8731

Можна визначити, що підприємство майже не використовує позикового капіталу і свою діяльність забезпечує за рахунок власних коштів.

Іншим показником фінансової стійкості є коефіцієнт маневреності капіталу (Км), що характеризує здатність підприємства зберегти свій капітал у випадку зміни кон'юнктури ринку, тобто чи досить стійке підприємство з цього погляду. Дійсно, підприємству, що вклало весь свій власний капітал в основні фонди, у випадку зміни кон'юнктури ринку досить важко

перепрофілювати виробництво, налагодити випуск нової, необхідний ринку продукції. Більш рухливим є оборотний капітал. Тому найменш фінансово стійкими до зміни попиту на їхню продукцію є фондомісткі галузі зі специфічними технологіями. Яскравим прикладом тому є гірничодобувні галузі, падіння попиту на продукцію яких негайно викликає кризовий фінансовий стан: капітал, вкладений в основні фонди, велика частина яких (гірничі обладнання) нерозривно зв'язане з відпрацьовуванням запасів.

Крім того, показник маневреності характеризує незалежність підприємства від кредиторів при формуванні оборотних коштів, що також є показником стабільності.

$$K_m = \frac{ВOK}{ВК}, \quad (2.2)$$

де ВOK – власні оборотні кошти,

ВК - власний капітал (1 розділ пасиву).

Власний оборотний капітал визначається шляхом вирахування з власних засобів (ВК, 1 розділ пасиву), основних фондів і інших необоротних активів (ОФ, 1 розділ активу).

$$ВOK = ВК - ОФ \quad (2.3)$$

Коефіцієнт маневреності показує, яка частина власного капіталу пішла на формування оборотних коштів. Величина коефіцієнта маневреності повинна бути не менш 0,2 (тобто не менше 20% власного капіталу повинно бути спрямовано підприємством на створення власних оборотних коштів).

З огляду на те, що формування власних оборотних коштів починається з формування оборотних фондів, основним елементом яких є виробничі запаси, величину власних оборотних коштів порівнюють з величиною виробничих запасів і визначають, яка частина виробничих запасів сформована за рахунок власних коштів. Інша частина формується за рахунок позикових засобів [48].

Знаючи основне балансове рівняння: сума активів дорівнює сумі пасивів, тобто сума основних фондів і інших необоротних активів плюс оборотні кошти дорівнюють сумі власних і позикових засобів, маємо:

$$\text{ОФ} + \text{ОЗ} = \text{СК} + \text{ЗК}, \quad (2.4)$$

де ЗК – позиковий капітал, грн.,

ОЗ- обігові засоби, грн..

Звідси впливає другий метод визначення власних оборотних коштів:

$$\text{ВОК} = \text{ВК} - \text{ОФ} = \text{ОЗ} - \text{ЗК}, \quad (2.5)$$

тобто власні оборотні кошти дорівнюють поточним активам за винятком позикового капіталу.

Аналіз коефіцієнта маневреності представлений в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Аналіз коефіцієнта маневреності

Показники	Роки			
	2016	2017	2018	2019
Власний капітал, грн.	100752	112185	116046	141805
Основні фонди, грн.	58048	66216	75322	87222
Коефіцієнт маневреності	0,424	0,410	0,351	0,385

Можна визначити, що коефіцієнт маневреності за розглянутий період стабільно перевищує нормативний рівень.

До другої групи показників, показників платоспроможності, віднесені:

коефіцієнт покриття (КП),

коефіцієнт ліквідності (КЛ),

коефіцієнт платоспроможності (КПСП).

Значення цих коефіцієнтів охарактеризує, чи готове підприємство розрахуватися зі своїми боргами в разі потреби.

Поточний коефіцієнт ліквідності (чи коефіцієнт покриття) визначається відношенням поточних активів (виробничі запаси, грошові кошти,

дебіторська заборгованість, поточні фінансові інвестиції) до поточних пасивів.

$$КП = \frac{КЛзаг}{ПП} , \quad (2.6)$$

де ПА – поточні активи, грн.,

ПП – поточні пасиви, грн..

Коефіцієнт покриття дає можливість установити, у якій кратності сума ліквідних активів покриває суму короткострокових зобов'язань. Він повинен перевищувати величину 2. Ця вимога означає, що підприємство вважається платоспроможним, якщо воно в стані розплатитися зі своїми боргами, реалізувавши 50% активів, то підприємство вважається ліквідним.

Аналіз коефіцієнта покриття представлений в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

Аналіз коефіцієнта покриття на підприємстві

Показники	Роки			
	2016	2017	2018	2019
Поточні активи, грн.	59127	61575	66586	75187
Поточні пасиви, грн.	2637	2865	3520	4221
Коефіцієнт покриття	22,42	10,5	4,26	6,16

Можна визначити, що коефіцієнт покриття за розглянутий період знижувався, але завжди значно перевищував нормативне значення.

Не всі поточні активи мають однакову ліквідність, тобто здатність бути реалізованими в разі потреби для одержання коштів. Тому необхідно визначити їхню структуру. При цьому варто врахувати, що найбільш ліквідними є кошти і високо ліквідні цінні папери. Далі за ступенем ліквідності в умовах України йдуть товарно-матеріальні цінності, а потім – дебіторська заборгованість. У країнах з розвинутою ринковою економікою дебіторська заборгованість випереджає за ступенем ліквідності товарно-

матеріальні запаси, що пов'язано з виробленням і освоєнням у цих країнах діючого механізму погашення боргів.

У зв'язку з цим визначається коефіцієнт термінової ліквідності (КЛ_{сп}) і коефіцієнт миттєвої (абсолютної) ліквідності (КЛ абс).

Аналіз коефіцієнтів термінової та абсолютної ліквідності представлений в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

Аналіз коефіцієнтів термінової та абсолютної ліквідності

Показники	Роки			
	2016	2017	2018	2019
Поточні активи	59127	61575	66586	75187
Поточні пасиви	2637	2865	3520	4221
Грошові кошти	704	532	704	903
Дебіторська заборгованість	2771	2116	2302	2771
Запаси	55620	58801	63450	71200
Коефіцієнт термінової ліквідності	1,33	0,47	0,20	0,33
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,267	0,091	0,045	0,074

Можна визначити, що коефіцієнти термінової та абсолютної ліквідності за розглянутий період не тільки були нижче нормативного рівня, а й мали тенденцію до зниження. Тому один із заходів підприємства повинен бути спрямований на оптимізацію запасів підприємства та його грошового потоку.

Для характеристики перспективи розрахунків підприємства по усіх своїх зобов'язаннях існує показник - коефіцієнт платоспроможності (КПСП):

$$КПСП = \frac{ПА}{ПП + ДП}, \quad (2.7)$$

де ДП – довгострокові пасиви.

Аналіз коефіцієнту платоспроможності представлений в таблиці 2.6.

Аналіз коефіцієнту платоспроможності

Показники	Роки			
	2016	2017	2018	2019
Поточні активи	59127	61575	66586	75187
Поточні пасиви	2637	2865	3520	4221
Довгострокові пасиви	9887	5845	2774	2400
Коефіцієнт платоспроможності	4.72	5,26	3,61	5,15

Можна визначити, що коефіцієнт платоспроможності за розглянутий період завжди перевищував нормативне значення.

Коефіцієнт фінансової стійкості визначається за формулою:

$$\text{КФУ} = (\text{ВК} + \text{ДП}) / \text{ВБ}. \quad (2.8)$$

Він показує питому вагу всіх джерел засобів у загальній вартості майна, що підприємство може використовувати у своїй поточній діяльності без збитку для кредиторів. Даний коефіцієнт свідчить про фінансову стійкість підприємства, якщо його величина не менш 0,7.

Аналіз коефіцієнту фінансової стійкості представлений в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Аналіз коефіцієнту платоспроможності

Показники	Роки			
	2016	2017	2018	2019
Власний капітал, грн.	100752	112185	116046	141805
Довгострокові пасиви	9887	5845	2774	2400
Валюта балансу, грн.	117175	127791	141908	162409
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,868	0,923	0,837	0,888

Можна визначити, що коефіцієнт фінансової стійкості за розглянутий період завжди перевищував нормативне значення.

Однією з важливих характеристик фінансового стану підприємства – стабільність його діяльності з позиції довготермінової перспективи. Вона перш за все пов'язана з загальною фінансовою структурою підприємства, мірою його залежності від кредиторів і інвесторів. Розрахуємо та проаналізуємо показники співвідношення власного та позикового капіталу, коефіцієнт автономії, коефіцієнт покриття.

Коефіцієнт співвідношення власного та позикового капіталу.

Цей показник дає найбільш загальну оцінку фінансовій стійкості підприємства, він показує наскільки підприємство власним капіталом зможе покрити свої зобов'язання, та наскільки підприємство має залежність від позикового капіталу. Коефіцієнт співвідношення власного та позикового капіталу визначається наступним чином:

$$K_{\text{вв}} = \frac{ПЗ + ДЗ}{ВК} \quad (2.9)$$

де ПЗ- поточні зобов'язання, грн.,

ДЗ- довгострокові зобов'язання, грн.,

ВК – власний капітал, грн..

Аналіз використання власного та позикового капіталу на підприємстві представлений в табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Аналіз використання власного та позикового капіталу на підприємстві

Показники	Роки			
	2016	2017	2018	2019
Власний капітал, грн.	100752	112185	116046	141805
Довгострокові зобов'язання, грн.	9887	5845	2774	2400
Поточні зобов'язання, грн	2637	2865	3520	4221
Коефіцієнт співвідношення власного та позикового капіталу	8,045	12,88	18,44	21,42

Після аналізу коефіцієнтів співвідношення власного та позикового капіталу, покриття, автономії, можна зробити висновок, що підприємство є досить стійким при своєму фінансовому стані, та зможе покрити зобов'язання власним коштом, але коефіцієнти термінової та абсолютної ліквідності вказують на проблеми підприємства в сфері оптимізації запасів та грошового потоку.

Коефіцієнти ділової активності.

До цієї групи відносяться всі показники оборотності, що мають велике значення для оцінки фінансового стану компанії, тому що швидкість обороту засобів безпосередньо впливає на платоспроможність підприємства.

Коефіцієнт оборотності активів (O_a):

$$O_a = \frac{BP}{BB}, \quad (2.10)$$

де BP - виторг від реалізації продукції;

BB - валюта балансу (підсумок чи активу чи пасиву балансу).

Коефіцієнт оборотності власного капіталу ($O_{вк}$):

$$O_{вк} = \frac{BP}{BK_{сер}}, \quad (2.11)$$

де $BK_{сер}$ - середньорічна вартість власного капіталу.

Якщо оборотність власного капіталу дуже висока, це спричиняє збільшення кредитних ресурсів і виникає можливість досягнення тієї межі, за якою кредитори починають брати більшу частину в справі, ніж власники компанії. Низький коефіцієнт оборотності власного капіталу означає бездіяльність частини власних засобів.

Аналіз коефіцієнтів ділової активності підприємства представлений в таблиці 2.7.

Аналіз коефіцієнтів ділової активності

Показники	Роки			
	2016	2017	2018	2019
Власний капітал, грн.	100752	112185	116046	141805
Валюта балансу, грн.	117175	127791	141908	162409
Виручка від реалізації, грн	69878	74370	81810	87305
Коефіцієнт обігу власного капіталу	0,694	0,662	0,705	0,616
Коефіцієнт обігу активів	0,596	0,582	0,577	0,538

Основні засоби – один з найважливіших чинників виробничого потенціалу. Їх стан і ефективне використання прямо впливають на кінцеві результати господарської діяльності підприємства. Раціональне використання основних фондів і виробничих потужностей підприємства сприяє поліпшенню всіх техніко-економічних показників, у тому числі збільшенню випуску продукції, зниженню її собівартості, трудомісткості виготовлення.

Оцінка ефективності використання основних засобів передбачає розрахунок і аналіз показників віддачі і місткості [37,41].

Фондовіддача. Відображає прибутковість використання основних засобів, що беруть участь у виробництві продукції і показує, скільки виробленої продукції доводиться на кожен гривню вартості основних засобів. Розрахунок середньорічної вартості основних засобів при визначенні показника фондовіддачі варто засновувати на їх первісній вартості, а не балансовій (залишковій). Інакше результат буде абсурдним чим старіше обладнання, тим більша фондовіддача, а цього бути не повинно.

Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача) (Φ_0):

$$\Phi_0 = \frac{BP}{OF_{сер}}, \quad (2.12)$$

де $OF_{сер}$ - середньорічна вартість основних засобів.

Данні для розрахунку фондовіддачі наведені у таблиці 2.8.

Фондомісткість - показник зворотний показнику фондівдачі. Показує, скільки в середньому основних засобів доводиться на одну гривню виробленої продукції. При розрахунку середньорічної вартості основних засобів для визначення фондівдачі можна приймати як первинну, так і залишкову їх вартість, залежно від цілей аналізу. Данні для розрахунку фондівдачі наведені у таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

Динаміка показників фондівдачі і фондівдачі підприємства

Показники	Роки			
	2016	2017	2018	2019
Виручка від реалізації	69878	74370	81810	87305
Середньорічна вартість ОЗ	57041	64854	73600	84211
Фондівдача	1,225	1,147	1,112	1,037
Фондівдачі	0,816	0,872	0,899	0,965

З наведених вище розрахунків видно що фондівдача з кожним роком знижується, а фондівдачі зростає.

Негативну тенденцію має також і показник фондівдачі, який з 0,816 гривні у 2016 році виріс до 0,965 гривні у 2019 році.

Оцінка рентабельності виробничої діяльності.

Рентабельність – це показник, що характеризує економічну ефективність. Економічна ефективність – відносний показник, який ставить поруч отриманий ефект з витратами і ресурсами, використаними для досягнення цього ефекту.

Показники рентабельності дають уявлення про прибуток на вкладений капітал, відображаючи рівень прибутковості тих або інших вкладень [12,48].

Існує безліч коефіцієнтів рентабельності, використання кожного з яких залежить від характеру оцінки ефективності фінансово-господарської

діяльності підприємства. Від цього в першу чергу залежить вибір оцінюваного показника (прибутку), що використовується в розрахунках.

При оцінці рентабельності виробничої діяльності можна виділити два основні показники – чиста рентабельність виробництва і валова рентабельність виробництва. Дані показники показують, скільки підприємство має прибутків з кожної гривні, що витрачає на виробництво продукції. Вони розраховуються таким чином.

Валова рентабельність виробництва розраховується за формулою 2.13.

$$R_{BPB} = \frac{B_{\text{приб.}}}{СП} \cdot 100\% \quad (2.13)$$

Показник валової рентабельності виробництва показує, скільки гривень валового прибутку припадає на гривню затрат, що формують собівартість реалізованої продукції.

Чиста рентабельність виробництва (формула 2.14)

$$R_{\text{ЧРВ}} = \frac{Ч_{\text{приб.}}}{СП} \cdot 100\% \quad (2.14)$$

Показник чистої рентабельності виробництва показує, скільки гривень чистого прибутку припадає на гривню реалізованої продукції [41,48].

Коефіцієнти рентабельності показують, на скільки прибуткова компанія, розраховуються як відношення отриманого прибутку до витрачених засобів, або як відношення отриманого прибутку до обсягу реалізованої продукції.

Коефіцієнт рентабельності активів (R_a):

$$R_a = \frac{ЧП}{A} \cdot 100\%, \quad (2.15)$$

де ЧП - чистий прибуток,

A - середньорічна вартість активів.

Цей коефіцієнт показує, скільки грошових одиниць знадобилося фірмі для одержання однієї грошової одиниці прибутку, незалежно від джерела залучення цих засобів.

Коефіцієнт рентабельності реалізації (R_p):

$$R_p = \frac{ЧП}{ВР} \cdot 100\% \quad (2.16)$$

де ЧП - прибуток (валова чи чиста),

ВР - обсяг реалізованої продукції.

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу (Рск):

$$R_{вв} = \frac{ЧП}{ВК_{сер}} \cdot 100\% , \quad (2.17)$$

де ВКсер - середньорічна вартість власного капіталу.

Показники рентабельності виробництва наведено у таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

Аналіз рентабельності виробництва підприємства

Показники	Роки			
	2016	2017	2018	2019
Чистий прибуток підприємства, тис. грн.	478	572	1710	2312
Собівартість продукції, грн.	57533	61212	65895	61548
Власний капітал, тис. грн.	100752	112185	116046	141805
Валюта балансу, тис. грн.	117175	127791	141908	162409
Виручка від реалізації, тис. грн.	69878	74370	81810	87305
Рентабельність активів, %	0,41	0,45	1,20	1,42
Рентабельність власного капіталу, %	0,47	0,51	1,47	1,63
Рентабельність реалізації, %	0,68	0,77	2,09	2,65

Динаміка зміни коефіцієнта валової рентабельності реалізованої продукції досить наглядно розглянута на рис.2.5, на якому чітко можна прослідкувати що рентабельність виробництва є стабільною, хоча і невисокою, але має позитивну тенденцію.

Все вище сказане зведено в одну таблицю 2.10.

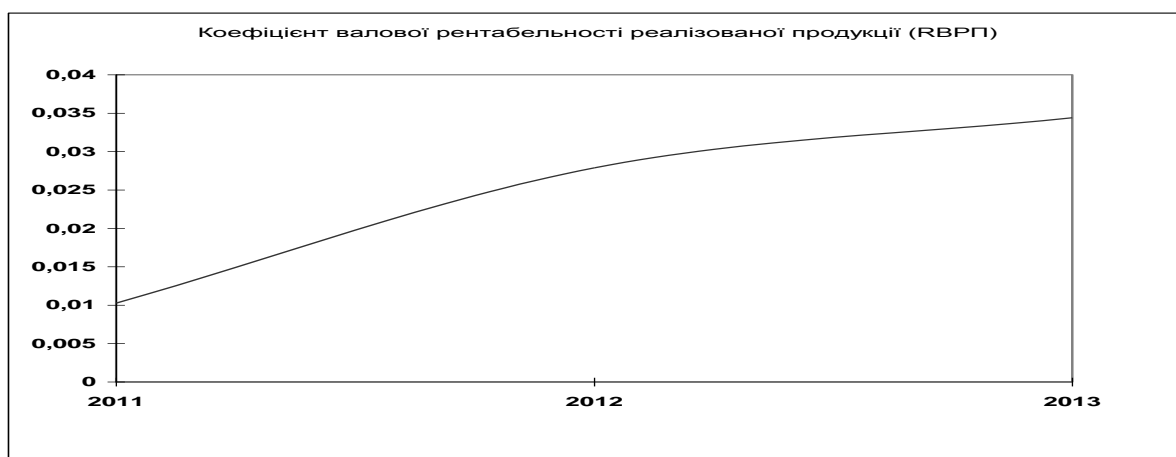


Рис. 2.1. Динаміка зміни коефіцієнта валової рентабельності реалізованої продукції підприємства

Таблиця 2.10

Зведена таблиця фінансових коефіцієнтів підприємства

Показники	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік
Коефіцієнт автономії	0,8598	0,8779	0,8178	0,8731
Коефіцієнт маневреності	0,424	0,410	0,351	0,385
Коефіцієнт покриття	22,42	10,5	4,26	6,16
Коефіцієнт термінової ліквідності	1,33	0,47	0,20	0,33
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,267	0,091	0,045	0,074
Коефіцієнт платоспроможності	4,72	5,26	3,61	5,15
Коефіцієнт обігу власного капіталу	0,694	0,662	0,705	0,616
Коефіцієнт обігу активів	0,596	0,582	0,577	0,538
Фондовіддача	1,225	1,147	1,112	1,037
Фондомісткість	0,816	0,872	0,899	0,965
Коефіцієнт співвідношення власного та позикового капіталу	8,045	12,88	18,44	21,42
Коефіцієнт платоспроможності	4,72	5,26	3,61	3,12
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,868	0,923	0,837	0,888
Рентабельність активів, %	0,41	0,45	1,20	1,42
Рентабельність власного капіталу, %	0,47	0,51	1,47	1,63
Рентабельність реалізації, %	0,68	0,77	2,09	2,65

Загальний висновок з наведеного вище аналізу наступний. Більшість показників діяльності підприємства мала позитивну динаміку у період 2017 – 2019 років. Лише коефіцієнти термінової та абсолютної ліквідності за розглянутий період не тільки були нижче нормативного рівня, а й мали тенденцію до зниження. Тому один із заходів підприємства повинен бути спрямований на оптимізацію запасів підприємства та його грошового потоку.

Проаналізувавши господарську діяльність по підприємству слід відмітити, що в цілому господарську діяльність підприємства за 2017-2019 роки можна вважати задовільною. Для покращення фінансового стану підприємства необхідно розробити ефективну інвестиційну стратегію його розвитку з метою отримання максимального прибутку і збільшення ринкової вартості підприємства.

Висновки до розділу 2

Ласунка» — український виробник морозива, тортів, сирків та інших молочних продуктів; заснований 1997 року за адресою: 49127, Дніпропетровська обл., місто Дніпро, Самарський район, вул. Гаванська, будинок 14. Один з найбільших виробників морозива в Україні.

Види діяльності.

Основний:

10.52 Виробництво морозива

Інші:

10.13 Виробництво м'ясних продуктів

10.51 Перероблення молока, виробництво масла та сиру

10.89 Виробництво інших харчових продуктів, не віднесених до інших угруповань.

В компанії працюють понад 1000 людей, це група з п'яти підприємств. Виробництва знаходяться в містах: Дніпро, Тернопіль, Нікополь.

Головне завдання, яке ставить перед собою фінансовий аналітик, — прогнозування майбутньої платоспроможності та прибутковості підприємства. Для цього аналізуються всі можливі фактори, які можуть вплинути на платоспроможність та прибутковість. На практиці використовуються різні моделі аналізу: дискримінантний та регресійний аналіз, комплексна оцінка на основі розрахунку окремих фінансових показників тощо.

Найтипівіший підхід до оцінки прибутковості підприємств, який застосовується провідними європейськими банками, включає розрахунок таких основних блоків показників:

ліквідності та платоспроможності, які характеризують структуру капіталу та майна підприємства;

прибутковості та самофінансування (поточні та прогнозні).

Більшість показників діяльності підприємства мала позитивну динаміку у період 2017 – 2019 років. Лише коефіцієнти термінової та абсолютної ліквідності за розглянутий період не тільки були нижче нормативного рівня, а й мали тенденцію до зниження. Тому один із заходів підприємства повинен бути спрямований на оптимізацію запасів підприємства та його грошового потоку.

Проаналізувавши господарську діяльність по підприємству слід відмітити, що в цілому господарську діяльність підприємства за 2017-2019 роки можна вважати задовільною. Для покращення фінансового стану підприємства необхідно розробити ефективну інвестиційну стратегію його розвитку з метою отримання максимального прибутку і збільшення ринкової вартості підприємства.

РОЗДІЛ 3

РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА І ОЦІНКА ЇХ ЕФЕКТИВНОСТІ

3.1. Розробка інвестиційного проекту

3.1.1. Сутність інвестиційного проекту

Даний проект представляє собою відкриття у м. Дніпро кафе-морозиво «LASUN-ice». Кафе створюється з метою продажу якісного морозива з індивідуальним підходом до кожного клієнта.

Морозиво – продукт, до якого ми звикли з дитинства. А оскільки основи особистості закладаються саме в дитинстві, то й любов до морозива розповсюджується на все життя.

В наш час морозиво виробляється в масовому порядку та продається в магазинах, з акцентом робився не на якості, а на кількості продукції. При цьому відсутній індивідуальний підхід до клієнта. Компанія робить ставку на якість продукту, на турботливе ставлення до покупця, а також на створення в кафе особливо сприятливої атмосфери.

Особливу увагу спрямовано на розширення асортименту морозива. До традиційних і улюблених смаків ванільного, полуничного, шоколадного морозива додалися сорти зі смаком гарбузового пирога, чорничною ватрушки та дині. До асортименту планується включати торти - морозива.

3.1.2. Маркетинговий розділ

1) Аналіз ринку

В умовах панування ринкових стосунків планування бізнесу найтіснішим чином пов'язано з передбаченням можливостей збуту підприємницького продукту серед споживачів за достатньою ціною на

ринку товарів і послуг. Щоб прогнози оцінки підприємця найбільш відповідали реальній ситуації майбутнього попиту і об'єму продажів, необхідно постійно, уважно і ретельно вивчити, аналізувати, робити прогнози щодо ринку збуту підприємницького продукту, тримати під контролем круг споживачів, досліджувати можливості його розширення і тоді фірма завжди зможе вирішити: залишатися їй на ринку або покинути його.

Підприємство зацікавлене в потенційних споживачах, які купують впродовж тривалого періоду часу товар за ціною, що забезпечує отримання прибутку в достатньому обсязі, з тим, щоб фірма могла ефективно розвиватися. Важлива інформація і про кон'юнктуру ринка.

Немає нічого помилкового, ніж думати, що переваги вашого товару настільки очевидні, що його захочуть купити всі підприємства тієї чи іншої галузі.

Аналіз необхідно почати з оцінки потенційної ємності ринку, тобто загальної вартості товарів, які покупці певного регіону можуть купити за певний період часу. Вона залежить від багатьох факторів: соціальних, національно-культурних, кліматичних, а головне – економічних, в тому числі від рівня доходів (чи заробітків потенційних покупців), структури їх витрат (зокрема позичок, заощаджень або інвестицій), темпів інфляції, наявності раніше куплених товарів аналогічного призначення і т.д. Звичайно, сам набір врахованих чинників залежить від характеру самого проекту.

Другим етапом є оцінка потенційної суми продажів, тобто тієї частки ринку, яку ми сподіваємося захопити, і відповідно тієї максимальної суми реалізації, на яку ми можемо розраховувати на наших можливостях.

Третій етап – прогноз обсягів продажів. На цьому етапі оцінюється реальність продажу певної кількості товарів. При аналізі ринку і основних конкурентів визначаються розміри (Ємність) ринку, ступінь насиченості ринку, тенденції зміни цих параметрів на найближчу перспективу, виявляються найбільш перспективні ринки збуту і обґрунтовуються причини

переваги, виробляється аналіз і оцінка основних конкурентів. У результаті дослідження аналіз ринку повинен привести до висновків про те, де, кому, в якому обсязі ми зможемо продавати продукт своєї діяльності і що доведеться робити для забезпечення запланованого обсягу продажів. Також ми повинні дізнатися про конкуренцію на ринку, на якому планується надходження нашої продукції. Тут необхідно відповісти на наступні питання: хто є найбільшим виробником аналогічних товарів? як йдуть справи у конкурентів: які обсяги продажу, доходи, чи впроваджуються нові технології, який рівень сервісу? Чи багато уваги приділяють рекламі, скільки коштів вони вкладають в неї? Що собою представляє їх продукція: основні характеристики, рівень якості, дизайн, думка споживачів. Який рівень цін на аналогічну продукцію? Аналіз конкурентів дозволить дати чітку відповідь на наступні питання: Чи існує безліч підприємств, пропонують аналогічну продукцію, чи конкуренція ведеться обмеженою кількістю учасників? Яка частина ринку контролюється провідними конкуруючими торговими підприємствами? Яка організаційна структура для конкурентів і як вона відрізняється від нашої фірми? Як швидко змінюється область діяльності фірми і стабільність конкурентів?

Аналіз майбутнього ринку збуту – це один з найважливіших етапів підготовки бізнес-планів, і на таку роботу не можна жаліти ні засобів, ні сил, ні часу. Досвід показує, що невдача більшості тих, що провалилися з часом комерційних проектів, була пов'язана саме із слабким вивченням ринку і переоцінкою його місткості.

Виходячи з реалій існуючого бізнесу реалізації морозива, основні передумови для ведення бізнесу являється тісний взаємозв'язок дозвілля і/або шопінгу середнього українця в торгово-розважальних центрах.

Тому для розрахунку попиту для кафе слід орієнтуватися на кількість відвідувачів торгівельно-розважального центру. Виходячи з середньої щоденної відвідуваності 1-го торгово-розважального центру 1,5 - 3 тисячі чоловік в середньому на одну торгову точку в одному ТРЦ в день доводиться 70 - 100 клієнтів.

2) Опис продукту

Кафе «LASUN-ice» буде займатися виробництвом і реалізацією морозива та супутніх товарів. Вироби будуть завжди якісними і особливими. Перший час асортимент та обсяги виробництва будуть невеликі. Але у наслідку, у міру завоювання споживача, перше і друге буде розширюватися. І тільки на другому етапі розвитку буде впроваджуватися такий вид послуг, як замовлення продукції по Інтернету, доставка продукції у будинок або в офіс.

Визначимо стратегію розвитку «LASUN-ice », використовуючи SWOT-аналіз, який оцінює зовнішнє і внутрішнє середовище. Це аналіз сильних та слабких сторін, можливостей та загроз.

Проведення SWOT-аналізу передуює розробці стратегії підприємства. Основні зусилля під час управління бізнесом « LASUN-ice» в процесі реалізації стратегії мають бути зосереджені на подоланні слабких сторін, досягненні переваг завдяки більш ефективному управлінню.

На основі SWOT-аналізу (табл. 3.1) можна прийняти управлінські рішення, які стосуються зміни стратегії банку на ринку.

Таблиця 3.1

Аналіз сильних та слабих сторін проекту (Swot-аналіз)

Параметри	Сильні сторони	Слабкі сторони
1	2	3
Продукт	Користується попитом (тенденція споживання більш якісних продуктів)	
	Свіжий продукт (виробництво на місцях, відсутність відходів, висока якість)	Смак продукту залежить від уподобань клієнтів того чи іншого регіону
	Наявність вибору (асортимент - 100 сортів морозива)	Необхідна звичка клієнтів до споживання саме запропонованого морозива
	Привабливий зовнішній вигляд (кольори смаків)	
Ціна	Конкурентоспроможна ціна продажу	
	Фіксована ціна реалізації через всі канали продажів	

Продовження табл.3.1		
1	2	3
Просування	Використання різноманітних каналів просування	Падіння попиту в осінній період після відпусток (вересень - листопад)
	Використання вузько спрямованих джерел, без розпилення на ЗМІ	
	Наявність даних по ринку на основі діючого бізнесу	
Сервіс/персонал	Використання західних канонів продажів	Недолік кваліфікованого торгового персоналу на ринку праці
Торгівельна марка	Відома всьому світу	
	Пізнавана і легко сказана	
Збут та маркетинг	Зберігання безпосередньо в точках продажів (вітрини холодильники)	
	Можливість вибору різних смаків	
	Можливість покупки різної кількості кульок	

3.1.3. Сукупні витрати для відкриття кафе « LASUN-ice »

Бізнес планом передбачено розвиток бізнесу виходячи з наявності 1-ої лабораторії і торгової точки.

Для відкриття бізнесу необхідні первісні вкладення 324 600 грн. У тому числі на відкриття торгівельної точки 136,8 тис. грн.

Капітальні вкладення (лабораторія) представлені у таблиці 3.2.

Виробничі витрати складаються з сировини в розрахунку 32,43 грн. за 1 кг сировини, спираючись на дані існуючого бізнесу. Нижче наводяться середні виробничі показники (табл. 3.3).

Таблиця 3.2

Капітальні вкладення

Найменування	Кількість	Всього, грн
Комбінований фрізер 7 smart quick	1	29 584,5
Камера шокової заморозки	1	34 743,5
Морозильний шкаф ШН 1.4	1	12 208,7
Стіл для охолодження SCH -3	1	15 403,5
Ларь морозильний	2	2 836,2
Міксер	1	7 049,8
Ваги	1	1 181,8
Соковижималка	1	986,2
Кавомолка	1	163,0
Стіл професійний СРЦН 1200/600	2	3 586,0
Полиця настінна відкрита ПК 1200/300	2	896,5
Ванна мийна ВМ -11/530R	1	1 352,9
Ванна мийна ВСМ -2/530	1	2 355,4
Стелаж для продуктів і посуду	3	1 124,7
Шкаф для одягу	1	766,1
Посуд та інвентар	1	7 930,0
Випробування, узгодження, наладка	1	472,7
Інші	1	14 197,3
ВСЬОГО		136 838,5

Таблиця 3.3

Виробничі показники

Назва	Значення
Кількість кілограмів за тиждень	210
Кількість кілограмів за день	30
Обсяг кульок на 1 кг	40
Обсяг кульок за день	400

Разом в середньому в день виробляється і реалізується 30 кг морозива, відповідно собівартість 930 кг мороженого на місяць становить 30 160 грн.

На організацію однієї торгової точки необхідно капітальних витрат у розмірі 173 847,7 грн без урахування забезпечувального внеску за торгову точку 14 000 грн. Розмір забезпечувального внеску залежить від умов

надання Торгово-розважальним центром.

Комплектація 1-ої торгової точки на 35 м² з асортиментом: морозиво, молочний коктейль, торти з морозива наведена в табл. 3.4.

Таблиця 3.4

Витрати на відкриття торгівельної точки

	Всього, грн
1	2
Випробування, узгодження, наладка	4 718,9
Забезпечувальній внесок за 2 місяці	14 000
Барна стійка	33 227,6
Рекламне оформлення	14 979,7
Монтаж елетропроводки	3 871,3
Вітрина для морозива	57 726,5
Холодильник барний для молока	4 425,5
Миюча мобільна установка	1 328,5
Шейкер для коктейлей	3 871,3
Ваги GAS на 10 кг	10 122,3
Касовий апарат	5 419,8
Грошовий ящик	2 208,7
Сенсорний моноблок	13 088,9
Програмне забезпечення	10 774,3
Стійкі рекламні А4	1 189,9
Таблички з назвою морозива	220,1
Монетниця	32,6
Вази для ріжків	619,4
Підставка з оргскла для ріжків	383,1
Банки для посипок	660,2
Ложка для морозива	1 157,3
Форма барменів	3 659,4
Пломбиратор	163,0
ВСЬОГО (без врахування забезпечувального внеску)	173 847,7
ВСЬОГО	187 847,7

Витрати з реалізації для кафе «LASUN-ice» складаються з оренди, оплати праці 3-х барменів-офіціантів, комунальних платежів, загально адміністративних і інших накладних витрат (табл. 3.5).

Реалізаційні витрати

Показники	Витрати за місяць, грн	Витрати за рік, грн
Оренда укомплектованої торгової точки	7 000	84 000
Витрати на заробітну плату (виробничі):		
з/п за місяць	5 400	64 800
ЄСВ	1188	14 256
Витрати на електроенергію	5 190.9	63 155
Освітлення (35 од. x 60 Вт/од x 1.63 грн/кВт x 10 год x 365 дн)	1026.9	12 322.8
Робота обладнання (10 кВт x 1.63 грн/кВт x 10 год x 365 дн)	4 890	58 600

3.1.4. Виробничий процес

Виробничий процес включає в себе такі технологічні операції:

1. приймання і підготовка сировини і допоміжних компонентів;
2. приготування суміші;
3. фільтрування суміші;
4. пастеризація суміші; 5. гомогенізацію суміші;
6. охолодження суміші;
7. зберігання суміші;
8. фрізерування суміші, фасування;
9. загартовування.

Компоненти беруть відповідно ГОСТ (ДСТУ).

Основними компонентами для виробництва морозива є молоко і молочні продукти, цукор, стабілізатори. Сьогодні є дуже зручний спосіб

приготування – це всі ці компоненти, тільки в сухому вигляді. Якщо, наприклад, використовувати італійські (батьківщина морозива) продукти, то для зручності та транспортування їх висушують. Залишиться тільки відновити суху суміш і слідувати наступним технологічним операціям.

Для стабілізації структури в морозиві використовують стабілізатори або комплексні стабілізатори-емульгатори. Стабілізатори вводять в суміші морозива для покращення їх структури і консистенції. Вони пов'язують частину вільної води в сумішах, збільшують їх в'язкість і збиваємість, підвищують дисперсність повітряних бульбашок, це сприяє утворенню дрібних кристалів льоду у великій кількості в продукті. Також стабілізатори збільшують опірність морозива таненню, краще зберігають структуру морозива при зберіганні.

При цьому в морозиво додають різні наповнювачі: фрукти, овочі, ягоди, шоколад, чай, кава, спиртне.

Готують суміш за рецептурами і при необхідних температурних режимах і відповідних умовах. Фільтрування необхідно для видалення з суміші нерозсинених грудочок сировини (сухого молока, стабілізатора і інших можливих домішок). Пастеризація (теплова обробка) суміші призначена для знищення хвороботворних (патогенних) бактерій і зниження загального обсягу мікрофлори. При пастеризації обов'язково дотримання режимів температури пастеризації $\approx 85^{\circ}\text{C}$.

Гомогенізація – подрібнення жирових кульок, використовується для створення стійкої емульсії для поліпшення структури морозива. Раніше цю операцію проводили на великих машинах – гомогенізаторах, зараз же є компактний і простий в експлуатації апарат, який якісно і професійно виконує функції гомогенізатора і є незамінною річчю – це міксер. Ця машина не тільки подрібнює частинки на молекулярному рівні, а й сприяє гомогенної і однорідної консистенції суміші для отримання правильного результату готового морозива. Охолодження потрібно для того, щоб не розвивалися мікроорганізми в суміші, застосовують найчастіше при тривалому зберіганні

суміші.

Фрізеровання – основний процес приготування морозива, при якому відбувається часткове заморожування і насичення суміші повітрям (збивання). Повітря розподіляється у вигляді найдрібніших бульбашок, суміш охолоджується до криоскопічної температури і починає замерзати. Чим дрібніше і рівномірніше кристали льоду в загальній масі, тим краще якість морозива, яке закінчується після його загартовування. Суміш фрізерів в спеціальних апаратах - фрізерах, які бувають різної виробничої потужності, різних розмірів, різних виробників.

Все це теж впливає на якість морозива. Далі морозиво гартують у камерах шокового заморожування, кращий виробник яких Італія. Тільки в них цей процес проходить в максимально короткі терміни. Це дозволяє не допустити суттєвого збільшення кристалів льоду в морозиві. Після цього морозиво, як готовий продукт, поміщують в холодильні камери, з яких ми з вами і купуємо цей дивовижний продукт.

3.1.5. Фінансовий план

Всі розрахунки проводилися з урахуванням наведеного в розділі маркетинг попиту. Так як планується що підготовчий етап реалізації проекту складе 6 місяців, то для спрощення таблиць і їх наочності підготовчий період у фінансовий план не включається.

Для здійснення проекту необхідно капітал у сумі 324 600 грн.

1) План доходів та видатків

Амортизація обчислювальної основних засобів розраховувалася виходячи з того, що це обладнання є високотехнологічним і йому властиво швидке моральне старіння. Класифікація та амортизація основних засобів відбувається відповідно до статті 144 Податкового кодексу України [22]. Керівництвом було прийнято рішення, що амортизації підлягають основні

засоби, первісна вартість яких перевищує 3 000 грн (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

Розмір амортизаційних відрахувань

Найменування	Первісна вартість	Строк служби, роки	Річна сума амортизації, грн
Комбінований фрізер 7 smart quick	29 584,5	10	2 958,45
Камера шокової заморозки	34 743,5	10	3 474,345
Морозильний шкаф ШН 1.4	12 208,7	10	1 220,87
Стіл для охолодження SCH -3	15 403,5	10	1 540,35
Стіл професійний СРЦН 1200/600	3 586,0	10	358,6
Барна стійка	33 227,6	10	3 322,755
Вітрина для морозива	57 726,5	10	5 772,645
Холодильник барний для молока	4 425,5	10	442,545
Шейкер для коктейлей	3 871,3	5	774,25
Ваги GAS на 10 кг	10 122,3	10	1 012,23
Касовий апарат	5 419,8	10	541,975
ВСЬОГО за рік, грн			22 828,97

Загальна сума амортизаційних відрахувань за рік для кафе складає 22 829 грн.

План доходів і видатків є першим фінансовим документом фінансового плану. Він характеризує загальні суми очікуваних доходів фірми та її витрат за певний період.

План доходів і видатків складається для унаочнення результативності майбутньої діяльності фірми з погляду її прибутковості, можливостей виживання та активного господарювання (табл. 3.7). Для складання планового балансу доходів і видатків використовуються дані про виробничо-господарську діяльність підприємства в плановому періоді, плановий прибуток, його використання, амортизаційні відрахування, приріст власних

оборотних коштів, обсяги і джерела капіталовкладень, надходження і сплата ПДВ та інші розрахунки.

Аналіз діяльності кафе спорідненого напрямку дозволив визначити середню ціну продажу продукції за допомогою середньозваженої ціни. За даними аналізу визначено, що питома вага тортів-морозива найвищої ціни у виручці від реалізації продукції складають 10%, також невисока питома вага найдешевшого сорту морозива за ціною 69 гривень за кілограм (теж 10%). Найбільшою популярністю користуються морозиво за 79 грн/кг – 20% від загальної виручки, за 85 грн/кг – 50% від загальної виручки та за 100 грн/кг – 20% від загальної виручки. Таким чином, середньозважена ціна морозива (Цсв) в кафе дорівнює:

$$Ц_{св} = \sum_{i=1}^n Ц_i \cdot \gamma_i \quad (3.1)$$

де Ц_і – ціна і-го сорту морозива, грн. %

γ_i - питома вага, ч.од.

$$Ц_{св} = 140 \cdot 0.1 + 69 \cdot 0.1 + 79 \cdot 0.2 + 89 \cdot 0.4 + 100 \cdot 0.2 = 92.3 \text{ грн}$$

Таблиця 3.7

План доходів та видатків

Доходи та витрати від операційної діяльності	За рік, грн
Виручка від реалізації	1 010 685
ПДВ (20%)	168 448
Чистий дохід	842 237
Собівартість продукції:	504 010
В т.ч. сировина	233600
Заробітна плата	64 800
ЄСВ	13 976
Амортизація	22 829
Оренда	84 000
Електроенергія	63 155
Накладні витрати (5% від собівартості сировини)	11 650
Прибуток до оподаткування	338 227
Податок на прибуток (18%)	60 881
Чистий прибуток	277 346

Для кожного підприємства важливе значення має розуміння перспектив розвитку. Тому слід приділяти значну увагу прогнозуванню фінансових результатів у майбутньому. Зростання прибутку прогнозується у 2020 році на 3%, у 2021 році - на 5% (табл. 3.8).

Таблиця 3.8

Прогнозування обсягу чистого прибутку

Назва показника	2019 рік	2020 рік	2021 рік
Темп росту чистого прибутку, %	-	3	5

2) Рух грошових коштів фірми є безперервним процесом. У фінансовому менеджменті управління грошовим потоком є одним із найважливіших завдань. У проектному аналізі методи аналізу та прогнозування грошових потоків використовуються під час обґрунтування ефективності проекту та розрахунків забезпечення проекту коштами, що є центральною проблемою (табл. 3.9).

Таблиця 3.9

Розрахунок грошового потоку

Найменування витрат	За 1-й рік, грн
Інвестиційна діяльність	
Первісні витрати	324 600
Амортизація	22 829
Сукупний грошовитй потік від інвестиційної діяльності	- 301 771
Операційна діяльність	
Виручка від реалізації	1 010 685
ПДВ	168 448
Балансовий прибуток	842 237
Податок на прибуток	60 881
Чистий прибуток	277346
Сукупний грошовитй потік від операційної діяльності	277346
Фінансова діяльність	
Отримані позики	0
Сплачені позики	0
Сукупний грошовитй потік від фінансової діяльності	0

3.2. Методичні засади аналізу ефективності інвестиційного проекту

У процесі прийняття інвестиційних рішень щодо реалізації окремих з альтернативних проектів вирішальну роль відіграє оцінка їхньої ефективності. З метою отримання результатів такої оцінки за кожним з проектів, що розглядаються, має бути проведено відповідний фінансовий аналіз. У процесі такого аналізу зіставляють між собою ефект та витрати за кожним проектом, що розглядається, з урахуванням рівня інвестиційних ризиків за ними.

Існує значна кількість показників і методів визначення ефекту та витрат за інвестиційними проектами різних видів. Використання цих показників і методів передбачає, що в процесі розробки інвестиційного проекту вже проведено необхідні технологічні, маркетингові, організаційні та інші дослідження і складено капітальний бюджет за ним, який включає всі види необхідних інвестиційних витрат у кожному інтервалі часу. При цьому показники як доходів, так і витрат, які розглядаються в процесі фінансового аналізу інвестиційних проектів, повинні мати безпосереднє відношення до інвестиційного процесу. Для того щоб впевнитись у наявності такого безпосереднього зв'язку, достатньо відповісти лише на таке запитання: “Чи зміняться ці витрати і доходи підприємства внаслідок прийняття інвестиційного рішення за проектом, що розглядається?”

Інвестиційний процес підприємства в цілому і реалізація окремих проектів зокрема характеризуються як надходженням відповідних доходів, так і здійсненням інвестиційних витрат протягом окремих інтервалів часу. Якщо в певному інтервалі часу сума доходів, пов'язаних із реалізацією інвестиційного проекту, перевищує суму інвестиційних витрат, підприємство одержує чистий інвестиційний дохід або “позитивний грошовий потік” (positive cash flow). Якщо ж в окремому інтервалі часу сума інвестиційних витрат більша, ніж сума отриманих доходів, то підприємство має так звані чисті інвестиційні витрати або “відлив грошових коштів” (cash on flay). Уся

сукупність позитивних і відливних грошових потоків протягом періоду реалізації інвестиційного проекту має назву “чистий грошовий потік” (net cash flow).

Поняття чистого грошового потоку, яке використовується в фінансовому аналізі інвестиційних проектів, не збігається з визначенням цього терміна у бухгалтерському обліку. За бухгалтерської концепцією цей термін визначається лише як чистий прибуток, отриманий у процесі реалізації інвестиційного проекту, тоді як за концепцією фінансового аналізу до чистого грошового потоку за інвестиційним проектом відносять як чистий прибуток, так і амортизаційні відрахування від основних засобів та нематеріальних активів, що використовуються. Таким чином, концепція фінансового аналізу інвестиційних проектів розглядає чистий грошовий потік як загальну суму попередніх витрат, що повертаються інвестору, внаслідок реалізації інвестиційного проекту (в експлуатаційній його фазі).

Однією з базових концепцій теорії фінансового аналізу інвестиційних проектів є оцінка вартості грошей у часі. Вона полягає в тому, що вартість певної суми грошей в інвестиційному процесі є функцією виникнення певних грошових доходів і витрат у часі. Кожна гривня, отримана сьогодні, коштує більше, ніж гривня, яку інвестор може отримати в інвестиційному процесі у будь-якому інтервалі часу наступного періоду. З цією базовою концепцією пов'язана необхідність проведення у фінансовому аналізі інвестиційних проектів процесів дисконтування (визначення теперішньої вартості) та нарощення (визначення майбутньої вартості грошових потоків у вигляді інвестиційних доходів і витрат).

Дисконтований показник грошового потоку розраховується за формулою:

$$PV = \frac{FV}{(1+i)^n} \quad (3.5)$$

де PV – теперішня вартість грошового потоку;

FV – майбутній грошовий потік;

i – ставка дисконтування;

n – період дисконтування.

У практиці фінансового аналізу інвестиційних проектів використовуються насамперед два основних показники оцінки ефективності інвестицій, що базуються на методі дисконтування грошових потоків у часі – “чиста приведена вартість” (net present value, NPV) та “внутрішня норма доходності” (internal rate of return, IRR). Особливості застосування кожного з цих показників оцінки ефективності інвестиційних проектів полягають у наступному.

Показник чистої приведеної вартості дає змогу порівняти між собою теперішню вартість майбутніх доходів від реалізації інвестиційного проекту (у фазі його експлуатації) з інвестиційними витратами, які необхідно здійснити в поточному періоді. Інакше кажучи, чиста приведена вартість являє собою різницю між теперішньою вартістю суми чистого грошового потоку (що визначається згідно з фінансовою концепцією цього терміну) та сумою інвестиційних витрат за проектом. При цьому сума чистого грошового потоку має дисконтуватися до того інтервалу часу, в якому передбачається початок реалізації інвестиційного проекту, а відповідно і здійснення інвестиційних витрат за ним (таке дисконтування має провадитись за постійною ставкою процента, обраною для проведення розрахунків, окремо за кожним інтервалом часу, що передбачається).

Відповідно сума чистої приведеної вартості за інвестиційним проектом розраховується за такою формулою:

$$NPV = \sum_{i=1}^n CF_{\text{диск}} - Inv \quad (3.6)$$

$$NPV > 0$$

де NPV – чиста поточна вартість;

$CF_{\text{диск}}$ – сума дисконтованих грошових потоків;

Inv – інвестиційні витрати.

Критерій прийняття інвестиційних рішень на основі розрахованої суми чистої приведеної вартості (за відповідної диференціації ставки дисконту) є

однаковим для будь-яких форм реального інвестування і типів інвестиційних проектів. Якщо показник чистої приведеної вартості більший за нуль, інвестиційний проект може бути прийнято до реалізації і навпаки. Позитивне значення показника чистої приведеної вартості в цьому разі означає, що сума теперішньої вартості чистого грошового потоку за інвестиційним проектом перевищує поточну вартість інвестиційних витрат за ним, тобто мети інвестування з фінансових позицій у цьому разі буде досягнуто

Найбільш складним при розрахунках чистої приведеної вартості є визначення ставки дисконту (процента), що індивідуально обирається для кожного інвестиційного проекту, який розглядається, бо ця ставка суттєво впливає на кількісний показник відносної вартості чистого грошового потоку в кожному інтервалі часу. Відповідно до рекомендацій UNIDO “норма дисконту має бути прирівняна до фактичної ставки процента за довгостроковими позиками на ринку капіталу або до ставки процента (вартості капіталу), який сплачується отримувачем позики”. У цьому разі ставка (норма) дисконту, що використовується для розрахунків чистої приведеної вартості, буде відповідати можливому рівню прибутку інвестора, який він міг би отримати на ту ж суму капіталу, за умови вкладення його в будь-якому іншому місці (при цьому допускається, що рівень інвестиційних ризиків для всіх альтернативних варіантів які розглядаються, однаковий). Інакше кажучи, ставка дисконту, яка використовується в цих розрахунках, являє собою мінімальний рівень норми прибутку, нижче якого будь-який інвестор вважав би недоцільним при реалізації інвестиційного проекту.

Але розглянута умова формування ставки дисконту при розрахунках суми чистої приведеної вартості за проектом недостатня. Кожен інвестиційний проект має різний рівень ризику його реалізації (класифікацію інвестиційних проектів за рівнем їхніх ризиків розглянуто в попередньому розділі). Чим вищий рівень інвестиційного ризику за проектом, тим вищим має бути рівень інвестиційного прибутку за ним, а відповідно і ставка дисконту, за якою має розраховуватись сума чистої приведеної вартості.

Таким чином, при розрахунках суми чистої проведеної вартості за окремими інвестиційними проектами ставка дисконту має в кожному разі обиратись індивідуально.

У літературі часто дискутується питання, чи варто приймати до реалізації інвестиційний проект, якщо показник чистої приведеної вартості дорівнює нулю. Таке питання має більше теоретичне, ніж практичне значення, бо в реальній дійсності нульове значення показника чистої приведеної вартості при оцінці інвестиційних проектів трапляється досить рідко. З нашого погляду, процес реального інвестування дуже складний, потребує від інвестора багато зусиль, які не завжди можна оцінити у грошовій формі у складі інвестиційних витрат, тому нульове значення цього показника за інвестиційним проектом є недостатньою формою винагороди за його реалізацію. З метою отримання мінімальної норми інвестиційного прибутку, яку забезпечує нульовий варіант показника чистої приведеної вартості, можна обрати будь-які інші менш клопіткі для інвестора форми інвестування капіталу.

Показник внутрішньої норми доходності також широко використовується в процесі оцінки ефективності окремих інвестиційних проектів. Цей показник характеризує ставку дисконту, за якої дисконтована вартість чистого грошового потоку за інвестиційним проектом дорівнює теперішній вартості інвестиційних витрат за ним. Отже, внутрішня норма доходності являє собою таку ставку дисконту, за якої показник чистої приведеної вартості за інвестиційним проектом набирає нульового значення.

Визначення показника внутрішньої норми доходності (IRR) проводимо за формулою [27]:

$$IRR = i_+ - \frac{NPV_-}{NPV_- - NPV_+} (i_- - i_+) \quad (3.7)$$

де IRR – внутрішня ставка доходності;

i_+ ; i_- – ставки дисконтування, при яких грошовий потік приймає додатне та відємне значення;

NPV_- ; NPV_+ – значення вартість інвестиції змінює зі «+» на «-».

Показник індекс доходності інвестицій (PI) потребує для розрахунку ту ж інформацію про дисконтовані грошові потоки, що й показник чистої приведеної вартості. Однак при розрахунках індексу доходності замість знаходження різниці між поточною вартістю інвестиційних витрат і дисконтованою (теперішньою) вартістю майбутнього чистого грошового потоку, пов'язаного з реалізацією інвестиційного проекту, визначається співвідношення цих показників. Загальна формула, за якою ведуться розрахунки індексу доходності за інвестиційним проектом, має такий вигляд:

$$PI = \frac{NPV_{\text{диск}}}{Inv} \quad (3.8)$$

$$PI > 1$$

де PI – індекс доходності інвестицій;

$NPV_{\text{диск}}$ – загальна сума дисконтованого чистого грошового потоку за інвестиційним проектом;

Inv – загальна теперішня вартість інвестиційних витрат за проектом.

Критерій прийняття інвестиційних рішень на основі розрахованого індексу доходності однаковий для всіх типів інвестиційних проектів: якщо значення цього показника перевищує одиницю, інвестиційний проект може бути прийнято до реалізації, і навпаки, якщо його значення менше ніж одиниця або дорівнює одиниці, інвестиційний проект має бути відхилений (значення $PI = 1$ у цьому разі відповідає значенню $NPV = 0$).

Показник індекс прибутковості інвестицій (ROI) розраховується на основі інформації про обсяг інвестованого капіталу і суми чистого прибутку від операційної діяльності в процесі експлуатації інвестиційного проекту. Цей показник визначається звичайно на основі прибутку за один рік, коли інвестиційний проект має експлуатуватись уже на повну потужність. Однак у

процесі фінансового аналізу інвестиційних проектів розрахунки цього показника можуть провадитись і для різних ступенів використання виробничих потужностей в окремі роки експлуатації їх. При цьому суму чистого прибутку в окремі роки майбутньої експлуатації інвестиційного проекту має бути відповідно дисконтовано.

Розрахунок індексу прибутковості інвестицій (ROI) ведеться за такою загальною формулою:

$$ROI = \frac{ЧП_p}{Inv} * 100 \quad (3.9)$$

де ROI – індекс прибутковості інвестицій;

ЧП_p – річна сума дисконтованого чистого прибутку;

Inv – загальна теперішня вартість інвестиційних витрат.

Використання показника індексу прибутковості для оцінки ефективності інвестиційного проекту має певні недоліки. Перш за все, важко визначити, який рік експлуатації проекту після досягнення ним передбаченої виробничої потужності можна вважати найбільш репрезентативним при розрахунках дисконтованого чистого прибутку (бо звичайно прибуток збільшується кожного року). Крім того, в перші роки експлуатації проекту підприємство використовує певні податкові пільги, тому чистий прибуток у цьому періоді не може бути коректно порівняний із прибутком в умовах нормального його оподаткування. Для усунення цих недоліків пропонується показник річної суми чистого прибутку розраховувати як середньорічний за весь період експлуатаційної фази інвестиційного проекту.

Критерієм прийняття інвестиційних рішень на основі розрахованого показника індексу прибутковості інвестицій може виступати фактичний рівень прибутковості власного капіталу за операційною діяльністю підприємства. Позитивне інвестиційне рішення щодо реалізації інвестиційного проекту може бути прийнято, якщо індекс прибутковості інвестицій буде перевищувати фактичний рівень прибутковості власного капіталу за операційною діяльністю підприємства, і навпаки, якщо індекс прибутковості інвестицій буде нижчим, проект має бути відхилено.

Показник період окупності інвестицій характеризує обсяг часу, необхідного для повного повернення інвестиційних витрат, пов'язаних із реалізацією проекту. При цьому слід нагадати, що, згідно з концепцією фінансового аналізу інвестиційних проектів, це повернення відбувається у формі чистого грошового потоку, який складається із суми як чистого прибутку, так і амортизаційних відрахувань за основними фондами і нематеріальними активами, які використовуються.

Загальна формула, за якою ведуться розрахунки періоду окупності інвестицій, має такий вигляд:

$$PP = \frac{Inv}{NPV} \quad (3.10)$$

де PP – період окупності інвестицій за проектом;

Inv – загальна теперішня вартість інвестиційних витрат за проектом;

NPV – середньорічна сума дисконтованого чистого грошового потоку.

Показник періоду окупності інвестицій має одну суттєву ваду, на яку слід враховувати в процесі проведення оцінки ефективності інвестиційних проектів. Вона полягає в тому, що на його основі не можна врахувати ті чисті грошові потоки, які буде отримано після повної окупності інвестиційних витрат. Але його перевагою є те, що він чітко визначає, коли підприємство поверне інвестований капітал, що в сучасних умовах жорсткого обмеження вільних грошових коштів має велике значення в процесі оцінки інвестиційної привабливості проекту. Кожне підприємство самостійно визначає критеріальне значення показника періоду окупності для різних типів інвестиційних проектів.

Отже, в процесі фінансового аналізу інвестиційних проектів для оцінки їх ефективності може бути використано значну кількість показників. Однак, роль окремих показників у процесі прийняття інвестиційних рішень щодо реалізації проектів нерівнозначна. Пріоритетним серед розглянутих показників оцінки є показник чистої приведеної вартості, потім – показник внутрішньої норми доходності, а інші оціночні показники слід

використовувати в процесі фінансового аналізу інвестиційних проектів лише як допоміжні.

Управління реалізацією інвестиційних проектів здійснюється в розрізі кожного проекту, який включено до інвестиційної програми підприємства і передбачає розробку календарного плану реалізації проекту, а також розробку капітального бюджету.

3.3. Розрахунок ефективності інвестиційного проекту

Аналітики підприємства, визначаючи запропонований їм інвестиційний проект, мають насамперед поцікавитися його ефективністю. На практиці використовують низку економічних показників, розрахунок яких дає можливість визначати ефективність інвестування. Такими показниками є:

- 1) дисконтований грошовий потік;
- 2) чиста теперішня вартість;
- 3) внутрішня ставка доходу;
- 4) індекс доходності інвестицій;
- 5) індекс прибутковості інвестицій;
- 6) період окупності інвестицій.

- 1) Дисконтований грошовий потік

Теперішня (сучасна) вартість грошей – це сума майбутніх грошових надходжень, приведених до сучасного моменту, з урахуванням ставки дисконтування: процентної ставки або норми дохідності.

Для даної ситуації обираємо ставку дисконтування як відсоткову ставку за альтернативними вкладеннями – банківський депозит для юридичних осіб. Ставка дисконтування складає 25% річних.

Розрахунковий період визначимо – 3 роки. Річний грошовий потік складається з чистого прибутку та амортизації і дорівнює: $277\,346 + 22\,829 = 300\,175$ грн.

$$PV = \sum_{i=1}^n \frac{FV_i}{(1+i)^n} \quad (3.11)$$

де PV – теперішня вартість грошового потоку;

FV – майбутній грошовий потік;

i – ставка дисконтування;

n – період дисконтування.

Розрахунок:

$$PV = \frac{300175}{(1+0.25)^1} + \frac{277346 \cdot 1.03 + 20546}{(1+0.25)^2} + \frac{277346 \cdot 1.05 + 18510}{(1+0.25)^3} = 594693 \text{ грн}$$

Дисконтований грошовий потік для кафе - морозиво за три роки функціонування складає 594 693 грн.

2) Чиста приведений дохід (NPV)

Чистий приведений дохід – це сума поточних ефектів за весь розрахунковий період, приведена до початкового кроку, або перевищення інтегральних результатів над інтегральними затратами.

Чистий приведений дохід розраховуємо за формулою

$$NPV = \sum_{i=1}^n CF_{\text{диск}} - Inv \quad (3.12)$$

Розрахунок:

$$NPV = 594693 - 324600 = 270093 \text{ грн}$$

3) Внутрішня ставка доходності

Внутрішня ставка доходності є найбільш складним показником оцінки ефективності інвестиційних проектів. Він характеризує рівень доходності конкретного інвестиційного проекту з урахуванням дисконтної ставки. Внутрішню ставку доходності можна характеризувати і як дисконтну ставку, за якої чистий приведений дохід у процесі дисконтування буде рівний нулю.

Визначення показника внутрішньої норми доходності (IRR) проводимо за формулою:

$$IRR = i_+ - \frac{NPV_-}{NPV_- - NPV_+} (i_- - i_+) \quad (3.13)$$

де IRR – внутрішня ставка доходності;

i_+ ; i_- – ставки дисконтування, при яких грошовий потік приймає

додатне та від'ємне значення.

Розрахуємо NPV при ставці дисконтування 50%:

$$NPV = \frac{300175}{(1+0.9)} + \frac{306212}{(1+0.9)^2} + \frac{309723}{(1+0.9)^3} - 324600 = -36635 \text{ грн}$$

NPV_- ; NPV_+ – значення вартість інвестиції змінює зі «+» на «-».

Розрахунок:

Методом підбору визначаємо дисконтну ставку, при якій грошовий потік має від'ємне значення, підставляючи варіанти ставок у формули 3.9 – розрахунок NPV.

$$IRR = 25 + \frac{270093}{270093 + 36635} \cdot (90 - 15) = 83.12\%$$

Внутрішня норма доходності являє собою таку ставку дисконту, за якої показник чистої приведеної вартості за інвестиційним проектом набирає нульового значення. Тобто при ставці дисконту 83.12%, $NPV_{\text{диск}} = \text{Inv}$.

4) Індекс доходності інвестицій

Загальна формула, за якою ведуться розрахунки індексу доходності за інвестиційним проектом, має такий вигляд:

$$PI = \frac{\sum_{i=1}^n FV_i}{I_n} \quad (3.14)$$

$$PI > 1$$

де PI – індекс доходності інвестицій;

$NPV_{\text{диск}}$ – загальна сума дисконтованого чистого грошового потоку за інвестиційним проектом;

I_n – первісні витрати за проектом.

Розрахунок:

$$I_{nn} = \frac{594693}{324600} = 1.832 \quad (3.15)$$

Кожна гривня інвестовано капіталу приносить інвестору 83 копійки доходу.

5) період окупності інвестицій

Термін окупності – це мінімальний тимчасовий інтервал (від початку здійснення проекту, за межами якого інтегральний ефект стає і у подальшому залишається незаперечним), тобто це період, з якого інтегральні затрати, пов'язані з проектом, покриваються інтегральними результатами від здійснення інвестиційного проекту. Результати і затрати можна обчислити з дисконтуванням і без нього. Рекомендується термін окупності визначити з урахуванням дисконтування.

Розрахунок дисконтованого періоду окупності проекту представлений в табл.3.10.

Таблиця 3.10

Дисконтований період окупності інвестиційних ресурсів підприємства при ставці дисконтування $i=25\%$

Період (рік)	Дисконтовані грошові потоки	Інвестиції, ще не окупились
0	0	-324 600
1	$300175/1.25= 240 140$	-84 460
2	195 975	+111 515
3	158 578	

За результатами розрахунку період окупності становитиме:

$$\text{Рок} = 1 + 84460/195975 = 1,43 \text{ року}$$

Показники оцінки інвестиційного проекту зведено в табл.3.11.

Таблиця 3.11

Показники оцінки ефективності інвестиційного проекту

Назва проекту	Чиста теперішня вартість -NPV	Внутрішня ставка доходності - IRR	Індекс доходності - IP	Дисконтований період окупності - DPP
Відкриття сімейного кафе	270 093грн	83,12%	1,832	1,43 року

3.4. Складення прогнозного балансу та розрахунок прогнозних показників фінансового стану підприємства

За рахунок нерозподіленого прибутку в сумі 324 600 гривень підприємство мало змогу здійснити свою інвестиційну стратегію, а саме, відкриття сімейного кафе-морозива, що дало йому змогу отримати додатковий прибуток в сумі 277 346 грн. і збільшити вартість основних фондів на цю суму.

За рахунок додатково отриманого прибутку від запропонованих заходів підприємство частково погасило свою кредиторську заборгованість за товари, роботи і послуги. Заборгованості з оплати праці та страхування підприємство не мало ні в жодному періоді. Невикористана сума прибутку поповнила статтю „Нерозподілений прибуток”, де підприємство накопичує кошти для впровадження більш масштабних заходів свого подальшого розвитку.

Загальні зміни знайшли відображення у прогнозованому балансі підприємства, наведеному в табл. 3.12- 3.13.

Таблиця 3.12

Прогнозний баланс підприємства (актив)

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:			
залишкова вартість	010		
первісна вартість	011		
знос	012	()	()
Незавершене будівництво	020	1 509	1 509
Основні засоби:			
залишкова вартість	030	84211	84 536
первісна вартість	031		
знос	032	()	()
Довгострокові біологічні активи:			
справедлива (залишкова) вартість	035		
первісна вартість	036		
накопичена амортизація	037	()	()
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040	1502	1 502
інші фінансові інвестиції	045		
Довгострокова дебіторська заборгованість	050		
Відстрочені податкові активи	060		
Інші необоротні активи	070		
Усього за розділом I	080	87 222	87 547
II. Оборотні активи			
Запаси			
виробничі запаси	100	71 200	70 600
тварини на вирощуванні та відгодівлі	110	37 580	37 580
завершене виробництво	120	31 200	31 200
готова продукція	130	1 411	1 411
товари	140	1 009	609
Векселі одержані	150		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			
чиста реалізаційна вартість	160	2 771	2 771
первісна вартість	161	908	908
резерв сумнівних боргів	162	()	()
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
з бюджетом	170		
за виданими авансами	180		
з нарахованих доходів	190		
із внутрішніх розрахунків	200		
Інша поточна дебіторська заборгованість	210		
Поточні фінансові інвестиції	220		
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
в національній валюті	230	903	903
в іноземній валюті	240		
Інші оборотні активи	250	313	313
Усього за розділом II	260	75 187	74 787
III. Витрати майбутніх періодів			
Баланс	270	280	162 409
			162 134

Таблиця 3.13

Прогнозний баланс підприємства (пасив)

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Статутний капітал	300	6 171	6 171
Пайовий капітал	310		
Додатковий вкладений капітал	320	15 200	15 525
Інший додатковий капітал	330		
Резервний капітал	340		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	120134	120462
Неоплачений капітал	360	(((())))
Вилучений капітал	370	(((())))
Усього за розділом I	380	141 805	142 158
II. Забезпечення наступних витрат і платежів			
Забезпечення виплат персоналу	400		
Інші забезпечення	410		
Цільове фінансування	420		
Усього за розділом II	430		
III. Довгострокові зобов'язання			
Довгострокові кредити банків	440	2 400	2 100
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450	3 205	3 205
Відстрочені податкові зобов'язання	460		
Інші довгострокові зобов'язання	470	2 795	2 795
Усього за розділом III	480	8 400	8 100
IV. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	500	4 221	4 221
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510	1 805	1 805
Векселі видані	520		
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	6 178	5 850
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
з одержаних авансів	540		
з бюджетом	550		
з позабюджетних платежів	560		
зі страхування	570		
з оплати праці	580		
з учасниками	590		
із внутрішніх розрахунків	600		
Інші поточні зобов'язання	610		
Усього за розділом IV	620	15 646	11 876
V. Доходи майбутніх періодів			
Баланс	640	141 908	162 134

3.5. Розрахунок прогнозних показників діяльності підприємства

Розрахуємо прогнозні показники фінансового стану підприємства, порівняємо їх з фактичними даними, результати зведемо в таблицю 4.5. Для розрахунку коефіцієнтів рентабельності роботи підприємства необхідно визначити прогнозний чистий прибуток роботи підприємства в наступному році. Для цього за базу візьмемо дані виручки від реалізації та собівартості продукції звітного року і скорегуємо їх на запропоновані зміни:

Виручка від реалізації прогнозна = 87305000 + 1010685 = 88315 685 грн

ПДВ = 14 719 280 грн

Собівартість продукції = 61548 000 + 504 010 = 62 052 010 грн

Валовий прибуток = 73 596 405 грн

Податок на прибуток = 2 077 920 грн

Чистий прибуток з врахуванням первісних інвестицій на відкриття закладу = 9 121 804 грн

Таблиця 3.14

Прогнозні показники фінансового стану підприємства

Коефіцієнти	Звітний рік	Проект
Коефіцієнт автономії $0,5 \geq K_{авт} \geq 1$	0,8731	0,8765
Коефіцієнт маневреності $K_{ман} \geq 0,2$	0,385	0,385
Коефіцієнт загальної ліквідності $1 < K_{Лзаг} < 2$	6,16	6,297
Коефіцієнт термінової ліквідності $K_{Лтерм} > 1$	0,33	0,353
Коефіцієнт абсолютної ліквідності $K_{Лабс} > 0,2$	0,074	0,076
Коефіцієнт платоспроможності $K_{плат} > 0,2$	3,12	3,74
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,888	0,927
Рентабельність активів	1,42	5,626
Рентабельність власного капіталу	1,63	6,417
Рентабельність реалізації, %	2,65	10,32

Аналізуючи прогностичні показники фінансових коефіцієнтів, які були отримані в результаті розрахунку впливу на фінансовий стан підприємства удосконалення процесу управління прибутком підприємства, необхідно відмітити, що значення всіх фінансових коефіцієнтів зросли. Лише коефіцієнт маневреності залишився незмінним, але на рівні, який значно перевищує нормативний.

Підприємство зробило великий крок до досягнення позитивних змін. Так всі коефіцієнти рентабельності (рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність реалізації) збільшилися майже в п'ять разів. Так, коефіцієнт рентабельності власного капіталу збільшився до 6.417,% що доказує вірність обраної стратегії розвитку підприємства.

Висновки до розділу 3

Для підприємства пропонується відкрити в м. Дніпро кафе-морозиво «LASUN-ice». Кафе створюється з метою продажу якісного морозива з індивідуальним підходом до кожного клієнта.

Для відкриття бізнесу необхідні капітальні вкладення 324 600 грн.

Чистий прибуток від впровадження інвестиційного проекту дорівнює 277 346 грн.

Показники оцінки ефективності інвестиційного проекту наступні:

Назва проекту	Чиста теперішня вартість -NPV	Внутрішня ставка доходності - IRR	Індекс доходності - IP	Дисконтований період окупності - DPP
Відкриття сімейного кафе	270 093грн	83,12%	1,832	1,43 року

За рахунок нерозподіленого прибутку в сумі 324 600 гривень підприємство мало змогу здійснити свою інвестиційну стратегію, а саме, відкриття сімейного кафе-морозива, що дало йому змогу отримати додатковий прибуток в сумі 277 346 грн. і збільшити вартість основних фондів на цю суму.

За рахунок додатково отриманого прибутку від запропонованих заходів підприємство частково погасило свою кредиторську заборгованість за товари, роботи і послуги. Заборгованості з оплати праці та страхування підприємство не мало ні в жодному періоді. Невикористана сума прибутку поповнила статтю „Нерозподілений прибуток”, де підприємство накопичує кошти для впровадження більш масштабних заходів свого подальшого розвитку.

Аналізуючи прогностичні показники фінансових коефіцієнтів, необхідно відмітити, що значення всіх фінансових коефіцієнтів зросли. Лише коефіцієнт маневреності залишився незмінним, але на рівні, який значно перевищує нормативний.

Підприємство зробило великий крок до досягнення позитивних змін. Так всі коефіцієнти рентабельності (рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність реалізації) збільшилися майже в п'ять разів. Так, коефіцієнт рентабельності власного капіталу збільшився до 6.417,% що доказує вірність обраної стратегії розвитку підприємства.

ВИСНОВКИ

Інвестиційна діяльність на промислових підприємствах є сукупністю управлінських і підприємницьких дій з використання інвестицій, сприяючих збільшенню виробничого і комерційного потенціалів в результаті реалізації конкретних інвестиційних проектів і програм.

Під інвестиційною стратегією будемо вважати систему вибраних довгострокових цілей і засобів їх досягнення, що реалізуються в інвестиційній діяльності підприємства.

З метою оцінки фінансового стану підприємства провели аналіз кількісних критерій його показників. Підприємство має спроможність погасити свої поточні зобов'язання та розширювати подальшу діяльність, всі зобов'язання підприємства можуть бути покриті власними активами. Збільшення коефіцієнта автономії свідчить про фінансову незалежність, незалежність підприємства від залучених засобів. Спостерігається забезпеченість власними коштами, зростанням прибутковості господарської діяльності від основного виду діяльності. Згідно з класифікацією показників фінансової стійкості, підприємство знаходиться в задовільному стані.

Більшість показників діяльності підприємства мала позитивну динаміку у період 2017 – 2019 років. Лише коефіцієнти термінової та абсолютної ліквідності за розглянутий період не тільки були нижче нормативного рівня, а й мали тенденцію до зниження. Тому один із заходів розвитку підприємства повинен бути спрямований на оптимізацію запасів підприємства та його грошового потоку.

Підприємство для розширення частки ринку та отримання прибутку вирішила розширити види своєї діяльності та відкривати сімейні кафе-морозива в великих торгівельних центрах.

Для підприємства пропонується відкрити в м. Дніпро кафе-морозиво «LASUN-ice». Кафе створюється з метою продажу якісного морозива з індивідуальним підходом до кожного клієнта.

Для відкриття бізнесу необхідні капітальні вкладення 324 600 грн.

Чистий прибуток від впровадження інвестиційного проекту дорівнює 277 346 грн.

За рахунок додатково отриманого прибутку від запропонованих заходів підприємство частково погасило свою кредиторську заборгованість за товари, роботи і послуги. Заборгованості з оплати праці та страхування підприємство не мало ні в жодному періоді. Невикористана сума прибутку поповнила статтю „Нерозподілений прибуток”, де підприємство накопичує кошти для впровадження більш масштабних заходів свого подальшого розвитку.

Аналізуючи прогностичні показники фінансових коефіцієнтів, які були отримані в результаті розрахунку впливу на фінансовий стан підприємства удосконалення процесу управління прибутком підприємства, необхідно відмітити, що значення всіх фінансових коефіцієнтів зросли. Лише коефіцієнт маневреності залишився незмінним, але на рівні, який значно перевищує нормативний.

Підприємство зробило великий крок до досягнення позитивних змін. Так всі коефіцієнти рентабельності (рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність реалізації) збільшилися майже в п'ять разів. Так, коефіцієнт рентабельності власного капіталу збільшився до 6.417,% що доказує вірність обраної стратегії розвитку підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України „Про інвестиційну діяльність”: офіц. Текст прийнятий Верх. Радою України 18 вересня 1991р. [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1991, N 47, ст.646. –Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/1560-12 (дата звернення: 25.04.14). – Назва з екрана.
2. Закон України «Про внесення змін до Закону України „Про інвестиційну діяльність”: офіц. Текст прийнятий Верх. Радою України 22 грудня 2011р. [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2012, N 36, ст.41 –Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/4218-17 (дата звернення: 25.04.14). – Назва з екрана.
3. Закон України „Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць”: офіц. Текст прийнятий Верх. Радою України 6 вересня 2012р. [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2013, № 32, ст.410 –Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5205-17> (дата звернення: 25.04.14). – Назва з екрана.
4. Закон України „Про цінні папери та фондовий ринок”: офіц. Текст прийнятий Верх. Радою України 23 лютого 2006 року . [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2006, N 31, ст.268. –Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3480-15/page5> (дата звернення: 27.04.14). – Назва з екрана.
5. Наказ Міністерства з питань житлово-комунального господарства України N 218 від 14.12.2007 „Про затвердження Методичних рекомендацій оцінки економічної ефективності інвестицій в енергозберігаючі проекти на підприємствах житлово-комунального господарства [Електронний ресурс] //Урядовий кур'єр. - 2007. -№109-110. -С. 7.- Режим доступу: http://uazakon.com/documents/date_bu/pg_gwcqsa/index.htm (дата звернення: 27.04.14). – Назва з екрана.

6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності”: наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
6. Постанова Кабінету Міністрів України № 650 від 18 липня 2012 р. „Про затвердження Порядку ведення Державного реєстру інвестиційних проектів та проектних (інвестиційних) пропозицій” [Електронний ресурс] //Урядовий кур'єр. – 2012.-№78.-С.5.- Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/650-2012> -(дата звернення: 27.04.14). – Назва з екрана.
7. Аналіз і розробка інвестиційних проектів: монографія / І.І. Циплик, С.О.Кропельницька, М.М.Білий та ін..- К.2005 -159с.
8. Аналітичний огляд ринку морозива в Україні/ Національне рейтингове агентство «Рюрик». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rurik.com.ua/documents/research/icecream_2013_review.pdf
9. Бакаєв Л. О. Кількісні методи в управлінні інвестиціями: Навч. посібник. / Л.О.Бакаєв.— К.: КНЕУ, 2000. — 151 с.
10. Баканов М.И. Теория экономического анализа: Учеб.пособие. / М.И. Баканов, А.Д.Шеремет.— М.: Финансы и статистика, 2004.
11. Бідник Н.Б. Використання математичних методів і моделей в економіці, фінансах / Н.Б. Бідник // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. - № 18.6. - С. 258-262.
12. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент .[Текст] /И. А Бланк. – К.: Эльга-Н,Ника–центр,2001. – 536с.
13. Бланк И. А. Управление активами./И.А.Бланк.- К: "Ника-Центр". 2002. - 712 с.
14. Бланк І.А. Управління прибутком./ І.А.Бланк. — К: Ніка-Центр, 2007.— 765 с.
15. Бланк І.А. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник./І.А.Бланк.- Київ: 2001 – 527с.

- 16.Бланк И. А. Управление формированием капитала./И.А.Бланк.- К: "Ника-Центр". 2003. - 512 с.
- 17.Богатин Ю.В. Экономическая оценка качества и эффективности работы предприятия. /Ю.В.Богатин.– М.: изд. стандартов, 1999. – 214с.
- 18.Боярко І.М. Інвестиційний аналіз: Навч. посіб. / І.М. Боярко, Л.Л.Гриценко. — К.: Центр учбової літератури, 2011. — 400 с.
- 19.Брігхем Є. Основи фінансового менеджменту: Пер. з англ./Є.Брігхем.- Київ: Молодь. 1999. – 1000с.
20. Бушуєва Ю.Г. Управління прибутком підприємства / Ю.Г. Бушуєва, Б.В. Бурлуцький / Ч.1. 2006. - 209 с.
- 21.Ван Хорн Дж. Основы управления финансами./ Дж. Ван Хорн . -Пер. с англ. под ред. Я.В. Соколова. М.: Финансы и статистика. 2002. – 325 с.
- 22.Гітман Л. Дж. Основы инвестування. Пер. с англ./ Л.Дж. Гітман, М.Д. Джонк. - М.: Діло, 1997. - 1008 с.
- 23.Грабовецький Б.Є. Економічне прогнозування і планування: Навч. посібник. /Б.Є.Грабовецький.– К.: Центр навчальної літератури, 2003. –188 с.
- 24.Гриньова В.М, Коюда В.О. Інвестування [Текст] /В.М.Гриньова, В.О. Коюда. – Харків: ВД"Інжек", 2005. — 664с.
- 25.Денисенко М.П. Основы інвестиційної діяльності [Текст] /М.П.Денисенко. –К.:152 Алерта, 2003. — 338 с.
- 26.Жданова Н.А.Оцінка методів та методик визначення ефективності інвестицій в енергозберігаючі заходи/ Н.А.Жданова // Наука і економіка. – 2010. –№ 1(17). – С 205–205.
- 27.Інвестування: Навч.-метод. посібн. Для сам. вивч. дисц./ А.А.Пересада, О.О.Смірнова, С.В.Онікієнко, О.О.Ляхова. – К.: КНЕУ,2001-251с.
- 20.Інвестування: Підручник/ В.М. Гриньова, В.О.Коюда, Т.І.Лепейко,О.П.Коюда. – К.: Знання, 2008.-452с.
- 28.Идрисов А. Б. Стратегическое планирование и анализ эффективности инвестиций”./ А.Б.Идрисов, С.В. Картышев, А.В. Постников, - М.: Информационно- издательский дом “Филинь 1997. - 272 с.

- 29.Ковалев В. В. Методы оценки инвестиционных проектов./В.В.Ковалев. - М.: Финансы и статистика, 1998. - 144 с.
- 30.Ковалёв В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчётности./В.В.Ковалев. – 2-е изд., перераб. И доп. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 512 с.
31. Козаченко Г.В. Управління інвестиціями на підприємстві [Текст] / Г.В.Козаченко . – К. Лібра, 2004. – 368 с.
- 32.Корбут А.А. «Дискретное программирование»/ А.А.Корбут, Ю.Ю. Финкельштейн. – М.: Наука, 1969. –439с.
- 33.Корнійчук С.К.Інвестологія [Текст] / С.К.Корнійчук. – К.: Атіка , 2004. – 206с.
- 34.Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: Навч. посібник – 3-тє вид., перероб. і доп./М.Я.Коробов. – К.: Т-во „Знання”, КОО, 2002. – 294с.
- 35.Крайник О.П. Економіка підприємства: Навч. посібник./ О.П.Крайник, Є.С.Барвінська.– Львів: Національний університет „Львівська політехніка”, „Інтелект-Захід”,2003.
- 36.Макаренко Т.І. Моделювання та прогнозування у маркетингу: Навч. посібник./Т.І.Макаренко. – К.: "Центр навчальної літератури", 2005. – 160 с.
- 36.Макаровська Т.П. Економіка підприємства. – Навч. посібник./Т.П.Макаровська,Н.М.Бондар.–МАУП–2003.–226с.
- 37.Мельник В.М. Основи економічного аналізу./В.М.Мельник.–Навч. посібник. – К.: „Кондор”–2003.-128с.
- 39.Минх Є.В. Економічний аналіз: Навч. посібник./Є.В.Минх, І.Д. Ференс. – Львів:„АрміяУкраїни”,2006.–240с.
- 40.Минх Є.В. Економічний аналіз на промисловому підприємстві./ Є.В.Минх,П.Ю.Буряк.–Львів:Світ,2005.–208с.
- 41.Мельник В.М. Основи економічного аналізу./ В.М.Мельник.–Навч. посібник. – К.: „Кондор”–2003.-128с.

- 42.Методичні рекомендації щодо оцінки ефективності інвестиційних проектів та їх відбору для фінансування. - М., 1994.
- 43.Мойсеєнко І.П. Інвестування: Навч. посібн./ І.П.Мойсеєнко.- К.: Знання, 2006.- 490с.
- 44.Нікбахт Е., Гроппеллі А. Фінанси / Пер. з англ.. В.Ф.Овсієнка, В.Я. Мусієнка.-К.: Основи, 1993.- 383с.
- 45.Пересада А. А. Інвестиційний аналіз: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / А.А. Пересада, С.В. Онікієнко, Ю.М. Коваленко.- К.: КНЕУ, 2003. — 134 с.
- 46.Пересада А.А. Інвестиційний процес в Україні./А.А.Пересада. – К.: Лібра, 1998.– 392с.
- 47.Соколик С.А. Аналіз вигід і витрат: Практ. посібник./С.А.Соколик, О.А. Клієвич. – К.: Основи, 2006.–175с.
- 48.Соляник Л.Г. Економічний аналіз: Навчальний посібник./Л.Г.Соляник. - Дніпропетровськ: НГУ, 2003. - 199 с.
- 49.Стойнова Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник. - М.: Изд-во "Перспектива", 2003 - 574 с.
- 50.Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання. Навч. посібник. /О.О.Терещенко - К.: КНЕУ, 2003. - 554с.
- 51.Терещенко О.О. Фінансова санація і банкрутство підприємств: Навч. посібник. /О.о.Терещенко.- К.: КНЕУ, 2000. - 452с.
- 52.Управление инвестициями. Учебное пособие / Под эгидой Британского фонда Ноу-Хау подготовлено Компанией Кадоган Файненшал (Лондон), – К.: 1996. – 135 с.
- 53.Фінансова діяльність підприємства: Підручник / Бандурка О.М., Коробов М.Я., Орлов П.І., Петрова К.Я. – 2-ге вид., перероб. і доп.. – К.: Либідь, 2002. - 384с.
- 54.Фінансово-економічний механізм підвищення реінвестування на підприємствах гірничо-металургійного комплексу України.-Звіт з держбюджетної тематики кафедри ЕАіФ ДВНЗ „НГУ”, 2013р.-389с.

55. Фінансово- інвестиційний аналіз. Навчальний посібник. – Київ „Українська енциклопедія”. – 1996, 298 с.
- 56.Чебан Т.Н. Теорія економічного аналізу: Навч. посібник для студентів ВНЗ./ Т.Н.Чебан, Т.А.Каменська, І.О.Дмитрієнко; М-во освіти і науки України. ХДТУ.–К.ЦУЛ,2003.–214с.
- 57.Чумаченко М.Г. Економічний аналіз:Навч. посібник. /М.Г.Чумаченко Болюх М.А., Бурчевський В.З.– Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2003. – 556с.
- 58.Чупіс А.В. Управління підприємницькою діяльністю: оцінка, організація, прогнозування./А.В.Чупіс.– Суми: Університет. кн., 1999. – 333с.
- 59.Шарп У. Інвестиції: Пер. з англ. /У.Шарп, Г. Александер, Дж. Бейлі. - М.: ИНФРА-М, 2009 - 1028 с.
- 60.Швець В.Я., Баранець Г.В., Єфремова Н.Ф. Інвестування: навч. посіб./ Швець В.Я., Баранець Г.В., Єфремова Н.Ф.- Дніпродзержинськ, ДДТУ, 2011, 459с.
61. Шевчук В.Я. Основи інвестиційної діяльності./ В.Я.Шевчук, П.С.Рогожин. – К.: Генеза, 1997. – 266 с.
- 62.Штефан Н.М.Управління інвестиційною діяльністю промислових підприємств/ Н.М. Штефан, О.В.Ковальчук [Електронний ресурс] // –Режим доступу: http://www.rusnauka.com/11_EISN_2010/Economics/63821.doc.htm

Додаток А

Баланс підприємства на 31.12. 2019 року (актив)

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:			
залишкова вартість	010		
первісна вартість	011		
знос	012	()	()
Незавершене будівництво	020	1 402	1 509
Основні засоби:			
залишкова вартість	030	73 600	84 211
первісна вартість	031		
знос	032	()	()
Довгострокові біологічні активи:			
справедлива (залишкова) вартість	035		
первісна вартість	036		
накопичена амортизація	037	()	()
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040	320	1 502
інші фінансові інвестиції	045		
Довгострокова дебіторська заборгованість	050		
Інші необоротні активи	070		
Усього за розділом I	080	75 322	87 222
II. Оборотні активи			
Запаси			
виробничі запаси	100	30 422	37 580
завершене виробництво	120	31896	32 611
готова продукція	130	675	1 009
товари	140		
Векселі одержані	150		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			
чиста реалізаційна вартість	160	2 302	2 771
первісна вартість	161	722	908
резерв сумнівних боргів	162	()	()
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
з бюджетом	170		
за виданими авансами	180		
з нарахованих доходів	190		
із внутрішніх розрахунків	200		
Інша поточна дебіторська заборгованість	210		
Поточні фінансові інвестиції	220		
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
в національній валюті	230	704	903
в іноземній валюті	240		
Інші оборотні активи	250	130	313
Витрати майбутніх періодів	260		
Усього за розділом II	270	66 586	75 187
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	280	141 908	162 409

Баланс підприємства на 31.12. 2019 року (пасив)

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Статутний капітал	300	6 171	6 171
Пайовий капітал	310		
Додатковий вкладений капітал	320	10 561	15 200
Інший додатковий капітал	330		
Резервний капітал	340		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	99 314	120 434
Неоплачений капітал	360	()	()
Вилучений капітал	370	()	()
Усього за розділом I	380	116 046	141 805
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Забезпечення виплат персоналу	400		
Інші забезпечення	410		
Цільове фінансування	420		
Довгострокові кредити банків	440	2 774	2 400
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450	3 899	3 205
Відстрочені податкові зобов'язання	460		
Інші довгострокові зобов'язання	470	3 543	2 795
Усього за розділом II	480	10 216	8 400
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	500	3 520	4 221
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510	4 884	1 805
Векселі видані	520		
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	7 242	6 178
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
з одержаних авансів	540		
з бюджетом	550		
з позабюджетних платежів	560		
зі страхування	570		
з оплати праці	580		
з учасниками	590		
із внутрішніх розрахунків	600		
Інші поточні зобов'язання	610		
Усього за розділом III	620	15 646	12 204
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
Баланс	640	141 908	162 409

Додаток В

Баланс підприємства на 31.12.2018 року (актив)

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:			
залишкова вартість	010		
первісна вартість	011		
знос	012	()	()
Незавершене будівництво	020	1 115	1 402
Основні засоби:			
залишкова вартість	030	64 854	73 600
первісна вартість	031		
знос	032	()	()
Довгострокові біологічні активи:			
справедлива (залишкова) вартість	035		
первісна вартість	036		
накопичена амортизація	037	()	()
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040	247	320
інші фінансові інвестиції	045		
Довгострокова дебіторська заборгованість	050		
Відстрочені податкові активи	060		
Усього за розділом I	080	66 216	75 322
II. Оборотні активи			
Запаси			
виробничі запаси	100	28 769	30 422
завершене виробництво	120	1 198	1 132
готова продукція	130	28834	31896
товари	140		
Векселі одержані	150		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			
чиста реалізаційна вартість	160	2 116	2 302
первісна вартість	161	862	722
резерв сумнівних боргів	162	()	()
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
з бюджетом	170		
за виданими авансами	180		
з нарахованих доходів	190		
із внутрішніх розрахунків	200		
Інша поточна дебіторська заборгованість	210		
Поточні фінансові інвестиції	220		
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
в національній валюті	230	532	704
в іноземній валюті	240		
Інші оборотні активи	250	126	130
Витрати майбутніх періодів			
Усього за розділом II	260	61 575	66 586
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	280	127 791	141 908

Баланс підприємства на 31.12.2018 року (пасив)

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Статутний капітал	300	6 171	6 171
Пайовий капітал	310		
Додатковий вкладений капітал	320	9 762	10 561
Інший додатковий капітал	330		
Резервний капітал	340		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	96 252	99 314
Неоплачений капітал	360	()	()
Вилучений капітал	370	()	()
Усього за розділом I	380	112 185	116 046
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Забезпечення виплат персоналу	400		
Інші забезпечення	410		
Цільове фінансування	420		
Довгострокові кредити банків	440	5 845	2 774
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450		3 899
Відстрочені податкові зобов'язання	460		
Інші довгострокові зобов'язання	470	3 899	3 543
Усього за розділом II	480	9 744	10 216
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	500	2 865	3 520
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510		4 884
Векселі видані	520		
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	2 997	7 242
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
з одержаних авансів	540		
з бюджетом	550		
з позабюджетних платежів	560		
зі страхування	570		
з оплати праці	580		
з учасниками	590		
із внутрішніх розрахунків	600		
Інші поточні зобов'язання	610		
Усього за розділом III	620	5 862	15 646
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
Баланс	640	127 791	141 908

Баланс підприємства на 31.12.2017 року (актив)

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:			
залишкова вартість	010		
первісна вартість	011		
знос	012	()	()
Незавершене будівництво	020	999	1 115
Основні засоби:			
залишкова вартість	030	57 049	64 854
первісна вартість	031		
знос	032	()	()
Довгострокові біологічні активи:			
справедлива (залишкова) вартість	035		
первісна вартість	036		
накопичена амортизація	037	()	()
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040		247
інші фінансові інвестиції	045		
Довгострокова дебіторська заборгованість	050		
Інші необоротні активи	070		
Усього за розділом I	080	58 048	66 216
II. Оборотні активи			
Запаси			
виробничі запаси	100	30 346	28 769
завершене виробництво	120	1 037	1 198
готова продукція	130	24 237	28 834
товари	140		
Векселі одержані	150		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			
чиста реалізаційна вартість	160	2 771	2 116
первісна вартість	161	358	862
резерв сумнівних боргів	162	()	()
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
з бюджетом	170		
за виданими авансами	180		
з нарахованих доходів	190		
із внутрішніх розрахунків	200		
Інша поточна дебіторська заборгованість	210		
Поточні фінансові інвестиції	220		
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
в національній валюті	230	704	532
в іноземній валюті	240		
Інші оборотні активи	250	32	126
Витрати майбутніх періодів			
Усього за розділом II	260	59 127	61 575
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	280	117 175	127 791

Баланс підприємства на 31.12.2017 року (пасив)

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Статутний капітал	300	6 171	6 171
Пайовий капітал	310		
Додатковий вкладений капітал	320	9 757	9 762
Інший додатковий капітал	330		
Резервний капітал	340		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	84 824	96 252
Неоплачений капітал	360	()	()
Вилучений капітал	370	()	()
Усього за розділом I	380	100 752	112 185
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Забезпечення виплат персоналу	400		
Інші забезпечення	410		
Цільове фінансування	420		
Довгострокові кредити банків	440	9 887	5 845
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450		
Відстрочені податкові зобов'язання	460		
Інші довгострокові зобов'язання	470	3 899	3 899
Усього за розділом II	480	13 786	9 744
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	500		2 865
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510		
Векселі видані	520		
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	2 637	2 997
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
з одержаних авансів	540		
з бюджетом	550		
з позабюджетних платежів	560		
зі страхування	570		
з оплати праці	580		
з учасниками	590		
із внутрішніх розрахунків	600		
Інші поточні зобов'язання	610		
Усього за розділом III	620	2 637	5 862
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	630		
Баланс	640	117 175	127 791

І. Фінансові результати підприємства за 2019 рік

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010	87305	81810
Податок на додану вартість	015		
Акцизний збір	020		
	025		
Інші вирахування з доходу	030		
Чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	040		
Валовий :			
прибуток	050	3003	2280
збиток	055		
Інші операційні доходи	060		
Адміністративні витрати	070		
Витрати на збут	080		
Інші операційні витрати	090		
Фінансові результати від операційної діяльності :			
прибуток	100		
збиток	105		
Доход від участі в капіталі	110		
Інші фінансові доходи	120		
Інші доходи	130		
Фінансові витрати	140		
Втрати від участі в капіталі	150		
Інші витрати	160		
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:			
прибуток	170	3003	2280
збиток	175		
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180	691	570
Фінансові результати від звичайної діяльності :			
прибуток	190		
збиток	195		
Надзвичайні :			
доходи	200		
витрати	205		
Податки з надзвичайного прибутку	210		
Чистий :			
прибуток	220	2312	1710
збиток	225		

І. Фінансові результати за 2017-2018 роки

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010	81810	74370
Податок на додану вартість	015		
Акцизний збір	020		
	025		
Інші вирахування з доходу	030		
Чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	040		
Валовий :			
прибуток	050	2280	763
збиток	055		
Інші операційні доходи	060		
Адміністративні витрати	070		
Витрати на збут	080		
Інші операційні витрати	090		
Фінансові результати від операційної діяльності :			
прибуток	100		
збиток	105		
Доход від участі в капіталі	110		
Інші фінансові доходи	120		
Інші доходи	130		
Фінансові витрати	140		
Втрати від участі в капіталі	150		
Інші витрати	160		
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:			
прибуток	170	2280	763
збиток	175		
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180	570	191
Фінансові результати від звичайної діяльності :			
прибуток	190		
збиток	195		
Надзвичайні :			
доходи	200		
витрати	205		
Податки з надзвичайного прибутку	210		
Чистий :			
прибуток	220	1710	572
збиток	225		