

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний університет кораблебудування
імені адмірала Макарова
Факультет економіки моря
Кафедра менеджменту



«Допущена до захисту»
Завідувач кафедри
_____ І.В. Сіренко
«___» _____ 2024 р.

Кваліфікаційна робота

на здобуття другого (магістерського) рівня вищої освіти
на тему: Впровадження бізнес-планування інвестиційних проектів на
будівельних підприємствах

Виконав: студент 6431м групи

_____ Кушнір В. В.
(підпис)

Керівник роботи:

_____ К.С.Н., ДОЦЕНТ
(посада, науковий ступень вчене звання)

_____ Волосюк М. В.
(підпис)

Миколаїв – 2024 року

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова
Факультет економіки моря

Кафедра менеджменту

Спеціальність 073 «Менеджмент»

Освітня програма «Менеджмент і бізнес-адміністрування»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Гарант освітньої програми

 С. І. Сергійчук
(підпис)

« ____ » _____ 2024 року

ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ
на здобуття ступеня вищої освіти «магістр»

Студенту _____

Кушніру Владиславу В`ячеславовичу

(прізвище, ім'я по батькові)

1. Тема роботи Впровадження бізнес-планування інвестиційних проектів на будівельних підприємствах

Керівник роботи к.е.н., доцент Волосюк Марина Валеріївна,

Затверджені наказом ректора № 1170-уч від «07» листопада 2024 року

2. Термін подання роботи: 18 грудня 2024 р.

3. Вихідні дані по роботі: матеріали практик, навчальні, наукові видання, публікації в періодичній літературі та Інтернет, власні дослідження автора, звітність підприємств

4. Перелік питань, що належать до розробки (найменування розділів) розглянути теоретичні і методологічні основи розробки бізнес-планів інвестиційних проектів в будівельних організаціях; провести аналіз специфіки бізнес-планування в будівельних організаціях; розробити бізнес-план інвестиційного проекту на будівельному підприємстві.

5. Перелік презентаційних матеріалів особливості бізнес-планування в будівельних організаціях; визначення прибутку компанії «Electro Massive»; програма виробництва і реалізації конструкцій сонячних панелей; порівняльні характеристики фірм-конкурентів; розрахунок чистого прибутку від реалізації продукції; показники ефективності проекту виробництва і реалізації конструкцій сонячних панелей.

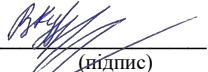
6. Консультанти розділів роботи:

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв

7. Дата видачі завдання 09.09.2024 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ п/п	Назва етапів роботи	Терміни виконання етапів роботи	Примітка
1	Визначення наукового керівника роботи	04.09.2024	
2	Вибір теми роботи та її узгодження її з науковим керівником	04.09.2024	
3	Складання попереднього плану роботи, узгодження його з науковим керівником	18.09.2024	
4	Затвердження теми роботи	18.09.2024	
5	Проведення досліджень	06.11.2024	
6	Опрацювання та викладення результатів досліджень	20.11.2024	
7	Оформлення кваліфікаційної роботи	04.12.2024	
8	Подання рукопису кваліфікаційної роботи, презентаційного матеріалу на попередній захист	04.12.2024	
9	Подання роботи рецензенту та отримання рецензії	18.12.2024	
10	Захист роботи перед атестаційною комісією	За графіком	

Студент  Кушнір В. В.
(підпис) (прізвище, ініціали)

Керівник роботи  Волосюк М. В.

АНОТАЦІЯ

Кушнір В. В. "Впровадження бізнес-планування інвестиційних проєктів на будівельних підприємствах".

Кваліфікаційна робота на здобуття освітньо-кваліфікаційного рівня магістр за спеціальністю 073 «Менеджмент» – Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова, Миколаїв, 2024.

Кваліфікаційна робота присвячена актуальним проблемам теоретичних, методичних і практичних аспектів впровадженню системи бізнес-планування інвестиційних проєктів на будівельних підприємствах.

Розглянуто суть і структура бізнес-плану інвестиційного проєкту. Досліджено послідовність розробки бізнес-плану інвестиційного проєкту. Розглянуто особливості бізнес-планування в будівельних організаціях.

Представлено загальну характеристику господарсько-економічної діяльності будівельної організації «Electro Massive». Проведено аналіз витрат, обсягів виробництва та реалізації в будівельних організаціях. Проаналізовано ціноутворення на будівельну продукцію.

Розроблено бізнес-план інвестиційного проєкту на будівельному підприємстві «Electro Massive». Проведена оцінка ефективності інвестицій в проєкт відкриття нового цеху виробництва метало-пластикових віконь на будівельному підприємстві «Electro Massive».

Ключові слова: бізнес-план, бізнес-планування, інвестиційний проєкт, будівельні підприємства, ефективність інвестицій.

ANNOTATION

Kushnir V. V. «Implementation of business planning of investment projects at construction enterprises».

Qualification work for obtaining the educational and qualification level of master in the specialty 073 "Management" – Admiral Makarov National University of Shipbuilding, Mykolaiv, 2024.

The work is devoted to research and implementation of the business planning system for investment projects at construction enterprises. The essence and structure of the business plan of the investment project are considered. The sequence of development of the business plan of the investment project is explored. The essence of the construction organization, its main features and tasks are considered.

The general characteristics of the economic-economic activity of the construction organization «Electro Massive» are presented. The analysis of costs, volumes of production and sales in construction organizations is carried out. The pricing for construction products is analyzed.

A business plan for an investment project on the construction company «Electro Massive» has been developed. An estimation of investment efficiency in the project of opening of a new shop of metal-plastic windows production at the construction company «Electro Massive» was conducted.

Keywords: business plan, business planning, investment project, construction companies, investment efficiency.

ЗМІСТ

ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗРОБКИ БІЗНЕС-ПЛАНІВ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ В БУДІВЕЛЬНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ.....	11
1.1. Суть і структура бізнес-плану будівельного проекту.....	11
1.2. Особливості бізнес-планування в будівельних організаціях	17
Висновок до першого розділу	27
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СПЕЦИФІКИ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ В БУДІВЕЛЬНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ.....	29
2.1. Характеристика господарсько-економічної діяльності будівельної компанія «Electro Massive»	29
2.2. Аналіз ціноутворення на будівельну продукцію.....	33
Висновки до другого розділу.....	43
РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА БІЗНЕС-ПЛАНУ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ НА БУДІВЕЛЬНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ «ELECTRO MASSIVE»	45
3.1. Характеристика та стратегія розвитку нового цеху з виробництва конструкцій для сонячних панелей на підприємстві «Electro Massive»	45
3.2. Опис продукції, що буде вироблятися.....	47
3.3. План маркетингу	50
3.5. Виробничий план	55
3.6. Фінансовий план проекту	62
3.7. Розрахунок показників ефективності проекту.....	66
Висновок до третього розділу	68
ВИСНОВКИ.....	69
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	71

ВСТУП

Актуальність теми. У сучасних умовах розвитку інноваційних підходів до господарської діяльності відкриття нового бізнесу або розширення існуючого підприємства можливе лише за умови ретельного аналізу постійно змінюваних потреб ринку. Динамічні ринкові тенденції слід враховувати при створенні нової продукції, організації її виробництва та забезпеченні фінансування. Тому перед кожним етапом удосконалення виробничих процесів, розширення напрямків діяльності чи оновлення асортименту виникає ключове питання: чи виправдані інвестиції у конкретний проект? Вирішення цього завдання забезпечує бізнес-план, який дозволяє ефективно поєднати інноваційні можливості з потребами ринку на визначений період.

Проблемам корпоративного управління та його сутності присвячені роботи вітчизняних та закордонних фахівців: як В. Алієв, В. Барінов, К. Барроу, А. Богомолів, Т. Броннікова, В. Буров, М. Віноградова, О. Волков, С. Головань, В. Горбунов, В. Горемікін, А. Гречан, Р. Гріфін, О. Дерев'янка, І. Дубровін, М. Зінгер, В. Іванова, О. Кузьмін, І. Липсиць, В. Лосєв, Т. Любанова, С. Ляпунов, М. Мальська, С. Млодика, В. Морошкін, Є. Орлова, Г. Осовська, С. Петухова, С. Покропивний, В. Попов, В. Попова, М. Романова, С. Сергійчук, С. Соболев, В. Стадник, Н. Стрекалова, Г. Тарасюк, Е. Уткін, Г. Швиданенко, В. Ясинський та ін. Водночас вивчення наукової літератури та практики бізнес-планування на вітчизняних підприємствах свідчить, що недостатньо висвітленим і навіть суперечливим залишається розуміння бізнес-планування в сучасних умовах.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Кваліфікаційна робота виконана за планами науково-дослідної роботи кафедри Менеджменту Факультету економіки моря НУК (тема: «Управління бізнес-процесами в умовах розвитку цифрової економіки та суспільства»).

Мета і завдання дослідження. Актуальність теми дозволила визначити мету дослідження: впровадження бізнес-планування інвестиційних проектів на будівельному підприємстві «Electro Massive».

- Для досягнення цієї мети були поставлені та розв'язані наступні завдання:
- розглянуто суть і структура бізнес-плану інвестиційного проекту;
 - розглянуто особливості бізнес-планування в будівельних організаціях;
 - представлено загальну характеристику господарсько-економічної діяльності будівельної організації «Electro Massive»;
 - проведено аналіз витрат, обсягів виробництва та реалізації в будівельних організаціях;
 - проаналізовано ціноутворення на будівельну продукцію;
 - розроблено бізнес-план інвестиційного проекту на будівельному підприємстві «Electro Massive».

Об'єктом дослідження є процес управління інвестиційними проектами на будівельному підприємстві «Electro Massive».

Предмет дослідження є сукупність теоретичних, методичних та прикладних аспектів бізнес-планування інвестиційних проектів на будівельному підприємстві «Electro Massive».

Методологія дослідження ґрунтується на науковому системному підході до вивчення системи управління інвестиційними проектами на будівельному підприємстві «Electro Massive». При написанні роботи використовувалися методи дослідження: аналіз і синтез, дедукція; методи психологічного та економічного аналізу.

Методи дослідження. Здійснення дослідження роботи спирається на наукові концепції та теоретичні досягнення вітчизняних вчених. У роботі застосовано цілий ряд спеціальних методів, які дозволяють одержати кількісну оцінку окремих аспектів функціонування системи управління інвестиційними проектами на будівельному підприємстві «Electro Massive»: горизонтальний аналіз – в процесі визначення програми виробництва і реалізації продукції з 2025 по 2029 рр.; вертикальний аналіз – при розрахунку потреби в сировинних і паливно-енергетичних ресурсах, повних витрати на продукцію, чистого прибутку від реалізації продукції; порівняльний аналіз – при порівняльній характеристиці фірм-конкурентів на ринку конструкцій для сонячних панелей в

Одеській області; факторний аналіз – при аналізі зміни обсягу витрат від зміни кількості виробленої продукції.

Наочне відображення динаміки показників розвитку об'єкта дослідження здійснювалось з використанням графічного методу. Для проведення комплексного аналізу застосовувались методи комп'ютерної обробки, аналізу та відображення інформації за допомогою програм Microsoft Office.

Наукова новизна одержаних результатів. Найважливішими результатами, що містять наукову новизну, є:

удосконалено:

– систему управління інвестиційними проектами на будівельному підприємстві «Electro Massive» за допомогою впровадження бізнес-планування, що дозволить аналізувати, контролювати й оцінювати успішність діяльності в процесі реалізації проектів, виявляти відхилення від плану та своєчасно коригувати напрямки розвитку бізнесу «Electro Massive»;

набули подальшого розвитку:

– запропоновано бізнес-плані інвестиційного проекту відкриття нового цеху виробництва конструкцій для сонячних панелей на будівельному підприємстві «Electro Massive», що дозволить окупити інвестиції на придбання устаткування вартістю 531 820 гривень за 12 місяців та збільшити власний капітал «Electro Massive» на 12 871,3 тис. грн. за 5 років.

Практичне значення отриманих результатів. Основні результати наукового дослідження використано при розробці бізнес-плану інвестиційного проекту відкриття нового цеху виробництва конструкцій для сонячних панелей на будівельному підприємстві «Electro Massive».

Особистий внесок здобувача. У дипломній роботі сформульовані та обґрунтовані наукові положення, розробки, висновки і рекомендації отримано самостійно на основі проведеного дослідження практичних аспектів функціонування системи управління інвестиційними проектами «Electro Massive» та розробки бізнес-планів на будівельних підприємствах. Результати наукового дослідження впроваджено в бізнес-плані інвестиційного проекту

відкриття нового цеху виробництва конструкцій для сонячних панелей на будівельному підприємстві «Electro Massive».

Обсяг та структура кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота викладена на 77 сторінках та складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (53 найменування), 22 таблиць, 6 рисунків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗРОБКИ БІЗНЕС-ПЛАНІВ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ В БУДІВЕЛЬНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ

1.1. Суть і структура бізнес-плану будівельного проекту

Бізнес-план – це докладний, чітко структурований документ, який визначає цілі компанії, методи їх досягнення та майбутній стан фірми після реалізації запланованого. Він є "дорожньою картою", яка викладає стратегічні кроки. У бізнес-плані наочно відображено здатність компанії продавати свої товари або послуги з метою отримання прибутку й залучення потенційних інвесторів.

Цей документ обов'язково оформлюється письмово, підсумовує бізнес-можливості та перспективи і пояснює, як команда управлінців може втілити їх у життя. Письмова форма бізнес-плану не тільки сприяє ефективнішій розробці, але й робить сам план систематизованим і лаконічним.

Оволодіння навичками розробки бізнес-плану необхідне з кількох причин:

По-перше, нові економічні умови створюють попит на нових підприємців і надають можливість для реалізації їхніх підприємницьких здібностей.

По-друге, зміни в господарському середовищі змушують досвідчених керівників змінювати підходи до стратегічного планування, адаптуватися до нових умов конкуренції, де немає неважливих деталей. До того ж, досвід, набутий за командно-адміністративної системи, часто оцінюється негативно, оскільки сприяє пасивності, очікуванню вказівок «згори» і безвідповідальності щодо використання чужих коштів.

По-третє, бізнес-план є ключовим зв'язком між організатором виробництва та інвестором. Якщо підприємець хоче залучити зовнішні інвестиції, в тому числі міжнародні, необхідно переконливо довести інвесторам вигідність такого вкладення і продемонструвати реалістичний підхід до оцінки усіх аспектів проекту – як позитивних, так і ризикових, – у контексті використання інвестованих коштів. Коли підприємство звертається до банку для отримання необхідних коштів, може знадобитися бізнес-план, щоб переконати банкіра у

надійності інвестиції, забезпеченні повернення кредиту і можливості отримання прибутку. У цьому випадку бізнес-план виступає як документ "на продаж", який призначений для залучення капіталу. Такий бізнес-план потребує дещо інших акцентів – наприклад, слід включити основні біографічні дані запланованих менеджерів, інформацію про їхню освіту та досвід, що є важливим для потенційних інвесторів.

По-четверте, бізнес-план дає змогу побачити перспективи бізнесу, оцінити поточну економічну ситуацію і можливості, визначити ефективні напрямки розвитку компанії та кроки для досягнення цілей, а також критично оцінити власні ідеї, перевірити їх на обґрунтованість і реалістичність. Важливою є не лише кінцева версія бізнес-плану, а й сам процес його створення: всі учасники отримують цінний досвід спільної роботи, налагодження комунікацій і формування обґрунтованого бачення майбутнього розвитку бізнесу.

По-п'яте, бізнес-план служить для підприємства і його співробітників стандартом, з яким можна зіставляти результати діяльності, вносити корективи та вдосконалювати процес реалізації. Це дозволяє працівникам чітко зрозуміти свої завдання і побачити особисті перспективи в рамках спільної справи, оцінити свій вклад у досягнення цілей. Бізнес-план також є корисним інструментом для визначення пріоритетів і індивідуальних завдань на перший рік роботи підприємства.

Бізнес-план слід розглядати як "карту польоту", яка окреслює найбільш бажаний, оптимальний за часом і найменш ризикований шлях досягнення поставлених цілей. Проте, різні фактори, зокрема й такі, як "несподівані зміни погодних умов", можуть суттєво вплинути на запланований маршрут. Для нових компаній відхилення від запланованого в бізнес-плані шляху є звичною практикою, тому варто заздалегідь передбачити можливі відхилення, розробити "альтернативні варіанти" і підготувати "запасні маршрути". Зрештою, як відомо, "поганим є той план, який не допускає змін". Бізнес-план має базуватися на узагальненні попередніх і поточних результатів діяльності компанії та містити чіткий план на майбутнє.

Визначивши суть проекту, слід спершу оцінити можливості й перешкоди для початку або розвитку діяльності, зважаючи на профіль компанії та обрану продукцію чи послуги. Загальне правило таке: підприємець повинен зупинити свій вибір на продукті чи послугі, лише якщо він добре з ними ознайомлений, має досвід у цій сфері і отримує задоволення від роботи в даному напрямку. Пошук продукту чи послуги, що відповідає можливостям, інтересам, ресурсам і здатен залучити достатню кількість клієнтів для підтримки бізнесу, може зайняти чимало часу. Важливо враховувати точку зору клієнта та відповісти на такі запитання:

Які потреби клієнтів лишаються незадоволеними? Яку проблему має вирішити моя продукція чи послуга?

У чому унікальність мого продукту чи послуги? Чому клієнт обере саме мій продукт, а не конкурентів?

Який товар або послуга може зробити життя близьких та знайомих простішим?

Що пропонує моя продукція чи послуга, чого не вистачає аналогічним продуктам конкурентів?

Ідея для бізнесу не обов'язково має бути інноваційною чи абсолютно оригінальною. Вона може з'явитися після ознайомлення з діяльністю підприємств в інших районах, містах, розмов з друзями, сусідами або зі ЗМІ. Корисно ставити собі питання: які бізнеси процвітають, а які закриваються?

Підготовка бізнес-плану складається з кількох етапів, які загалом можна побачити на рис. 1.1. Бізнес-план є важливим інструментом, що мотивує і орієнтує керівництво компанії, а також інформує всіх співробітників про напрямок розвитку і цілі компанії. Це змушує керівництво структуровано підходити до планування зростання компанії. Підготовка бізнес-плану також виявляє ресурси, необхідні для реалізації планів, які можуть включати додатковий управлінський персонал, кваліфікованих фахівців, виробничі потужності, маркетингові вимоги і потреби у розробці продуктів.

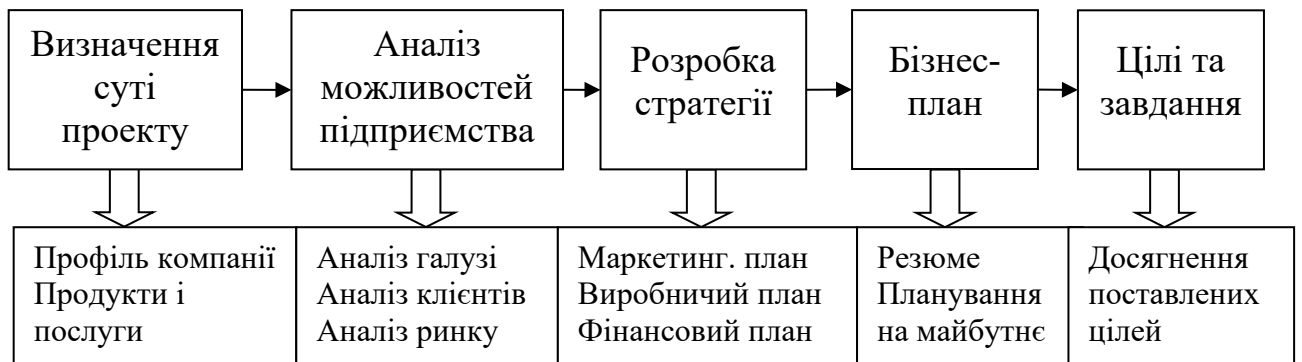


Рис 1.1. Процес підготовки бізнес плану

Бізнес-план також слугує орієнтиром, за допомогою якого можна порівнювати реальні результати з прогнозованими показниками. Він вказує на наявні проблеми та допомагає вирішити їх до того, як вони почнуть негативно впливати на ваш бізнес.

Бізнес-план дозволяє виконати такі завдання:

1. Отримати банківський кредит. Ретельно складений бізнес-план надає перевагу при поданні заявки на кредит.

2. Залучити інвестиції. Для інвестора бізнес-план є обов'язковим документом, необхідним для оцінки можливостей інвестування у вашу компанію.

3. Встановити стратегічне партнерство. Як малі, так і великі компанії дедалі частіше співпрацюють у дослідженнях, маркетингу та інших проєктах. Ці спільні проєкти, відомі як стратегічні альянси, виникають завдяки взаємній потребі малих і великих компаній одна в одній.

4. Отримати великий контракт. Бізнес-план є дорожньою картою компанії, яка демонструє її перспективи і готовність брати участь у великих контрактах як надійний партнер.

Отже, головне призначення бізнес-плану полягає в тому, щоб допомогти підприємцям вирішувати такі завдання:

– дослідити місткість та перспективи розвитку майбутнього ринку збуту;

– оцінити витрати на виробництво продукції, необхідної для ринку, та порівняти їх з цінами, за якими можна продавати товар, щоб визначити потенційну прибутковість бізнесу;

– встановити ключові показники для регулярного моніторингу стану справ.

Варто зазначити, що бізнес-план зазвичай складається на перспективу, і його слід розраховувати на період приблизно три роки. Для першого року основні показники мають бути деталізовані за місяцями, для другого – за кварталами, а з третього року можна використовувати річні показники.

Кожен бізнес має свої особливості, тому не існує єдиного "стандартного" плану, який підходив би для всіх випадків. Однак є перевірений принцип складання бізнес-плану: він повинен бути стислим. Хоча іноді для повного розкриття суті проблеми його роблять більш детальним, важливо, щоб він не втратив цікавість читача. Зазвичай бізнес-плани не повинні перевищувати 20-40 сторінок [35, с. 47].

У країнах з розвинутою ринковою економікою бізнес-план розробляється згідно з певними стандартами та правилами, і є типовим документом. Процес складання та викладу бізнес-плану підкоряється визначеній логічній структурі, яка є уніфікованою в більшості країн. Як в зарубіжній, так і вітчизняній літературі та нормативних актах рекомендується використовувати загальноприйнятну структуру бізнес-плану, що представлена на рис. 1.2.

Наведена структура бізнес-плану є лише орієнтовною схемою, і її можна адаптувати відповідно до власних потреб при складанні бізнес-плану. Проте вона охоплює всі основні аспекти, які необхідно врахувати, тому до неї слід ставитися з належною увагою (табл. 1.1).



Рис. 1.2. Структура бізнес-плану будівельної компанії

Структура та порядок написання бізнес-планів можуть варіюватися в залежності від типу інвестиційного проекту. Для великих проектів, які потребують значних капіталовкладень або мають довгостроковий горизонт, а також пов'язаних із запуском нових продуктів чи послуг, необхідно розробити повний бізнес-план. Такий план має включати детальний аналіз всіх аспектів майбутньої діяльності, оцінку потенційних ризиків і способів їх уникнення, а також підтвердження висновків та пропозицій за допомогою розрахунків, графіків і таблиць.

Для менших інвестиційних проектів, наприклад, при обґрунтуванні позик, допускається спрощений варіант бізнес-плану, в якому визначаються основні цілі та шляхи їх досягнення. Крім того, структура бізнес-плану може залежати від інших факторів, питань та специфіки проекту.

Деталізована структура розділів бізнес-плану

Розділ бізнес-плану	Основні складові розділу бізнес-плану
Резюме	Мета бізнес-плану; потреба в фінансах, їх використання та цілі, для яких вони потрібні; короткий опис бізнесу та його цільової аудиторії; у чому ваш бізнес відрізняється від конкурентів; що має викликати довіру до вашого бізнесу (звітність, кваліфікація керівника команди тощо); основні фінансові пропозиції.
Продукт (послуга)	опис товару/послуги та їхнє призначення; унікальні характеристики або особливості; технології та кваліфікація, що необхідні для вашого бізнесу; наявність ліцензій/патентів; потенціал для подальшого розвитку.
Аналіз ринку	цільова аудиторія (покупці); конкуренти (їхні сильні та слабкі сторони); ринкові сегменти; розмір ринку та темпи його зростання; вплив конкуренції на ринок.
План маркетингу	маркетингова стратегія (забезпечення конкурентоспроможності товарів/послуг); основні характеристики вашої продукції в порівнянні з конкурентами; ціноутворення; канали розповсюдження товарів; методи стимулювання продажів
План виробництва	місцезнаходження виробничих приміщень; необхідне обладнання; джерела постачання матеріалів та обладнання; використання субпідрядників
Управлінський персонал	ключові керівники та їхня роль; оплата праці керівного складу; висновки щодо складу та чисельності персоналу
Джерела та обсяг необхідних коштів	обсяг необхідних фінансів; джерела отримання фінансування, форма і терміни залучення коштів; терміни повернення коштів
Фінансовий план та оцінка ризиків	обсяг продажів, прибуток, собівартість тощо; ризики та способи їх мінімізації.
Детальний фінансовий план (бюджет)	прогноз обсягів продажів; оцінки прибутку та збитків; аналіз руху готівки (щомісяця для першого року, потім поквартально); річна балансова відомість.

1.2. Особливості бізнес-планування в будівельних організаціях

Бізнес-планування в будівельній галузі має свої специфічні особливості, пов'язані з довготривалістю проектів, великими інвестиціями, високим рівнем конкуренції та залежністю від зовнішніх факторів.

Для будівельних компаній залучення інвестицій є критично важливим етапом у реалізації проектів, адже більшість будівельних ініціатив потребують великих капітальних вкладень. Бізнес-план у цьому контексті стає важливим

інструментом для залучення інвесторів, адже він надає можливість оцінити як фінансові перспективи проекту, так і надійність компанії.

1. Демонстрація потенційної прибутковості. Інвестори прагнуть отримувати прибуток від своїх вкладень, тому бізнес-план повинен чітко показати:

– бізнес-план має містити прогнозовані обсяги продажів, рівень доходів, витрат, прибутковість проекту, а також точку беззбитковості. Це дає інвесторам розуміння того, коли вони можуть очікувати повернення своїх вкладень.

– детальний розподіл витрат на будівництво, закупівлю матеріалів, оплату робочої сили, маркетинг і продажі демонструє, як буде ефективно використовуватися капітал.

– важливо надати прогнози щодо показників рентабельності для будівельного проекту, такі як рентабельність інвестицій (ROI) або внутрішня норма прибутковості (IRR), що дозволяє інвесторам оцінити, наскільки ефективно буде вкладено їхні гроші.

2. Оцінка ризиків та шляхи їх мінімізації. Будівельні проекти часто пов'язані з високим рівнем невизначеності і ризиків, таких як зміни в законодавстві, затримки в постачанні матеріалів, зміни в умовах ринку нерухомості тощо. Для залучення інвестицій необхідно продемонструвати, як компанія планує мінімізувати ці ризики:

– інструменти управління ризиками, це можуть бути заходи, спрямовані на зменшення фінансових, технічних або законодавчих ризиків, наприклад, страхування, укладання контрактів з постачальниками на вигідних умовах, використання резервів для непередбачених витрат.

– інвестори цінують детальний аналіз чутливості, що показує, як зміни в різних параметрах (ціни на матеріали, трудові витрати, зміна попиту) впливають на загальний фінансовий результат проекту.

3. Надійність компанії. Інвестори хочуть знати, хто стоїть за проектом і чи є у компанії досвід і ресурси для успішної реалізації будівельних ініціатив. Бізнес-план повинен включати:

– детальний опис досвіду керівників і ключових членів команди, що займаються проектом. Інвестори звертають увагу на кваліфікацію менеджменту та здатність команди справлятися з великими проектами, управляти ризиками і виконувати зобов'язання вчасно.

– інформація про минулі успішні проекти компанії, зокрема в тому, як вона справлялася з труднощами та забезпечувала прибутковість. Також варто включити відгуки клієнтів, партнерів і постачальників, що підвищує довіру до компанії.

– підтвердження стабільного фінансового становища компанії через надання фінансових звітів, а також демонстрація здатності ефективно керувати фінансами та зберігати позитивну динаміку розвитку.

4. Підтвердження життєздатності проекту. Інвестори хочуть бути впевненими, що проект має реальний потенціал для успішної реалізації та не тільки забезпечить доходи, але й матиме стабільну вартість у довгостроковій перспективі. Для цього бізнес-план повинен включати:

– аналіз ринку, дослідження попиту на тип нерухомості або послугу, яку компанія планує запропонувати. Це включає сегментацію ринку, аналіз конкурентів, а також соціально-економічні фактори, які можуть впливати на попит.

– реалістичний графік виконання проекту, що включає всі етапи: від проектування і дозволів до завершення будівництва та здачі об'єкта в експлуатацію. Це дозволяє інвесторам оцінити терміни реалізації і можливі затримки.

– план продажу готової продукції чи послуг, в тому числі стратегії маркетингу, каналів збуту, ціноутворення та методів продажу.

5. Інвесторська прозорість. Для залучення інвестицій компанія повинна забезпечити максимальну прозорість і доступність для інвесторів усіх необхідних даних і показників:

– надання детальних фінансових звітів, включаючи баланс, звіт про прибутки і збитки, рух грошових коштів.

– інвестори хочуть отримувати регулярні звіти про хід реалізації проекту, фінансові результати та прогрес у виконанні етапів.

Таким чином, бізнес-план для будівельної компанії, що спрямований на залучення інвестицій, має бути детальним і комплексним, надаючи повну картину про фінансові перспективи, можливі ризики, управлінську спроможність і технічні деталі проекту. Це дозволяє не лише залучити капітал, а й створити фундамент для успішної реалізації проекту, що принесе інвесторам бажану віддачу від їхніх вкладень.

Управління ризиками є одним із ключових аспектів, який бізнес-план для будівельної організації повинен ретельно опрацьовувати. Будівельні проекти, як правило, мають високий рівень невизначеності через різноманітні зовнішні та внутрішні фактори, тому стратегічне планування ризиків вимагає системного підходу. Більш того, чітке визначення ризиків та заходів їх мінімізації у бізнес-плані підвищує довіру до компанії з боку інвесторів, партнерів та кредиторів.

Будівельні проекти стикаються з низкою специфічних ризиків, які потрібно врахувати в бізнес-плані. Типи ризиків у будівельних проектах:

1. Недостатнє фінансування. Недооцінка вартості проекту або затримки в отриманні фінансування можуть призвести до дефіциту ресурсів на етапах будівництва.

2. Зміни в вартості матеріалів і робочої сили. Коливання цін на будівельні матеріали, енергію, сировину або робочу силу можуть значно вплинути на загальні витрати.

3. Зміни в умовах кредитування. Зміни в банківських ставках або політиці фінансування можуть змінити умови отримання кредитів або позик.

4. Технічні помилки в проектуванні або будівництві. Недосконалість проектної документації, помилки в розрахунках або непередбачувані технічні проблеми можуть затримати виконання робіт або призвести до необхідності додаткових витрат.

5. Якість матеріалів. Використання неякісних або несертифікованих матеріалів може призвести до дефектів у будівництві і негативно вплинути на репутацію компанії.

6. Зміни в законодавстві. Зміни в будівельних нормах, податковому законодавстві, дозволах на забудову можуть змінити умови ведення бізнесу або навіть призупинити реалізацію проекту.

7. Судові та правові позови. Позови від клієнтів, підрядників або інших сторонніх осіб можуть завдати фінансових збитків і вплинути на імідж компанії.

8. Затримки в постачанні матеріалів або техніки. Будь-які порушення в ланцюгах постачання можуть призвести до затримок у виконанні робіт, що, у свою чергу, зменшує прибутковість проекту.

9. Низька продуктивність робочої сили. Проблеми з персоналом, включаючи недостатню кваліфікацію або низьку мотивацію працівників, можуть спричинити затримки і додаткові витрати.

10. Зміни в попиті на нерухомість. У разі падіння попиту на будівельні проекти або нерухомість, наприклад, через економічну рецесію, компанія може зіткнутися з труднощами у продажу або здачі в оренду готових об'єктів.

11. Конкуренція. Інтенсивна конкуренція з боку інших будівельних компаній може знизити рентабельність проекту або ускладнити отримання замовлень.

Розробка ефективних стратегій мінімізації ризиків є основною метою бізнес-плану. Для кожного типу ризику бізнес-план має включати конкретні заходи для зниження або усунення їх впливу:

1. Диверсифікація джерел фінансування, для мінімізації фінансових ризиків важливо мати кілька джерел фінансування (банківські кредити, інвестори, власні кошти).

2. Створення резервного фонду. Наявність резерву для непередбачених витрат дозволяє забезпечити фінансову стабільність навіть за змін у вартості матеріалів або трудових ресурсів.

3. Прогнозування цінових коливань. Використання довгострокових контрактів або укладання угод з постачальниками за фіксованими цінами може захистити від цінових коливань на матеріали.

4. Вибір перевірених постачальників і підрядників. Для забезпечення якості проекту важливо працювати з перевіреними постачальниками та підрядниками, а також проводити ретельний контроль якості на всіх етапах.

5. Резервні технічні рішення. Для важливих або складних етапів будівництва бізнес-план може включати резервні варіанти технічних рішень, щоб мінімізувати можливі затримки у випадку технічних проблем.

6. Юридичний аудит і консультації. Для уникнення правових проблем необхідно регулярно консультиватися з юристами, а також проводити юридичний аудит документів і контрактів.

7. Відстеження змін в законодавстві. Компанія повинна мати спеціалістів або використовувати зовнішніх консультантів для моніторингу змін в законодавстві, що можуть вплинути на проект.

8. Мотивація і навчання персоналу. Компанія повинна впроваджувати програми навчання для підвищення кваліфікації працівників, а також системи мотивації для покращення продуктивності.

9. Аналіз ринку і адаптація до змін. Важливо регулярно моніторити ринок нерухомості та економічні тенденції, щоб вчасно реагувати на зміни попиту чи конкурентної ситуації.

10. Різноманітність проектів. Для зниження ризиків, пов'язаних із залежністю від одного виду проектів, бізнес-план може передбачати різноманітність у виборі об'єктів (житлові, комерційні, інфраструктурні проекти).

Включення ретельного аналізу і стратегій управління ризиками в бізнес-план для будівельної організації не тільки підвищує шанси на успішну реалізацію проекту, але й сприяє залученню інвестицій, демонструючи інвесторам готовність до непередбачених ситуацій і забезпечення стабільності бізнесу навіть у умовах високих ризиків.

Будівельний сектор має низку специфічних аспектів, які впливають на процес бізнес-планування. Оскільки будівельні проекти часто пов'язані з великими фінансовими витратами, довготривалістю та високими ризиками, бізнес-план у цьому контексті має враховувати всі ці фактори. Розглянемо детальніше про основні особливості бізнес-планування в будівництві.

Будівельні проекти часто розраховані на кілька років, і цей фактор є однією з основних причин, чому бізнес-план у будівництві має бути довгостроковим і гнучким. Оскільки будівельні проекти зазвичай тривають від кількох місяців до кількох років, зміни в ринкових умовах, такі як попит на нерухомість, економічна ситуація чи зміни в законодавстві, можуть значно вплинути на хід реалізації проекту. Тому бізнес-план має враховувати можливі варіанти змін у попиті, цінових коливаннях і вартості ресурсів. Також, оскільки будівельні проекти потребують великих фінансових вкладень на всіх етапах (від придбання земельних ділянок до здачі об'єкта в експлуатацію), важливо враховувати інфляцію та її вплив на витрати на матеріали, робочу силу та інші ресурси. Це дозволяє вчасно переглядати бюджет і коригувати планування фінансування.

Враховуючи довготривалість проектів, бізнес-план має містити механізми для перегляду та коригування прогресу проекту. Це може включати регулярні огляди і аналіз досягнення етапів та зміни обставин, які можуть потребувати коригувань.

Будівництво, як правило, вимагає значних фінансових вкладень, які не можуть бути забезпечені виключно внутрішніми ресурсами компанії. Оскільки великі будівельні проекти часто потребують кількох етапів фінансування, бізнес-план повинен детально обґрунтовувати потреби в капіталі на кожному етапі і способи залучення коштів. Це може бути через банківські кредити, інвестиційні фонди, партнерства або емісію цінних паперів.

Врахування великої кількості витрат на кожному етапі будівництва, таких як закупівля матеріалів, оплата праці, підрядні послуги, технічні витрати, є обов'язковим. Важливо розробити реалістичний фінансовий план, який би

забезпечив безперервне фінансування і зменшував ризики фінансових труднощів на різних етапах.

У процесі будівництва важливо вести чіткий облік витрат і дохідності проекту. Це дозволяє вчасно коригувати фінансовий план, а також надати інвесторам або кредиторам точну і достовірну інформацію щодо ходу реалізації проекту.

Будівництво є галуззю, що залежить від багатьох зовнішніх факторів, які можуть впливати на проект. Це потребує особливої уваги до управління ризиками та їх мінімізації.

Будівельні роботи можуть бути сильно обмежені або затримані через несприятливі погодні умови, особливо у відкритих майданчиках чи при використанні важкої техніки. Багато будівельних проектів потребують коригування графіку робіт, якщо погода не дозволяє виконувати певні види робіт.

Будівельні організації можуть стикатися з політичними ризиками, такими як зміни в законодавстві або адміністративні перешкоди, що можуть призвести до затримок в отриманні необхідних дозволів чи в зміні вимог щодо будівництва. Особливо це актуально для міжнародних чи міжрегіональних проектів, де закони можуть швидко змінюватися.

Кризи, такі як рецесії чи фінансові труднощі, можуть істотно вплинути на попит на нерухомість або здатність інвесторів фінансувати нові проекти. Бізнес-план повинен враховувати можливі сценарії погіршення економічної ситуації та пропонувати способи для адаптації компанії до нових умов.

Будівельний ринок є надзвичайно конкурентним, що вимагає від компаній постійного вдосконалення своїх бізнес-процесів, стратегій та пропозицій. В умовах жорсткої конкуренції компанії повинні постійно впроваджувати нові технології та методи будівництва для підвищення ефективності, зниження витрат і підвищення якості. Бізнес-план має включати плани щодо впровадження нових технологій, що дозволяють знизити витрати та отримати конкурентні переваги.

Важливо не лише орієнтуватися на традиційні сегменти ринку, але й шукати нові можливості для розширення бізнесу. Це може бути включення нових видів будівельних послуг, вихід на нові географічні ринки або залучення нових клієнтів.

В умовах конкуренції на ринку будівництва компанії повинні активно працювати над розвитком свого бренду, підвищенням впізнаваності та репутації. Бренд стає важливим елементом залучення клієнтів і партнерів, тому бізнес-план повинен містити стратегічні кроки для посилення позицій компанії на ринку через маркетингові кампанії, PR та роботу з клієнтами.

Бізнес-планування в будівельних організаціях має свої специфічні особливості, що пов'язані із природою цієї галузі, її високими ризиками та масштабністю проектів. Складність будівельних проектів і велика кількість змінних факторів, що впливають на успіх, потребують особливого підходу до планування. Основні особливості бізнес-планування в будівельних організаціях представлені в табл. 1.2.

Бізнес-планування в будівельних організаціях є комплексним процесом, що потребує детального аналізу всіх аспектів проекту – фінансових, технічних, юридичних та організаційних. Це дозволяє не тільки забезпечити ефективне виконання будівельних робіт, але й мінімізувати ризики, забезпечити фінансову стабільність та відповідність усім нормативним вимогам.

Особливості бізнес-планування в будівельних організаціях

Фактор впливу	Інструменти врахування факторів впливу
1. Урахування високих капітальних затрат	Будівництво зазвичай потребує великих фінансових вкладень на всіх етапах: від закупівлі землі і проектування до закупівлі матеріалів і виконання робіт. Бізнес-план повинен містити чітке розрахування вартості проекту, а також деталі щодо джерел фінансування, розподілу капіталу і термінів повернення інвестицій.
2. Технічне і технологічне планування	Будівельні проекти зазвичай супроводжуються великими вимогами до технологічних і технічних аспектів: вибір матеріалів, технологій, типу конструкцій тощо. Планування потребує детальної оцінки варіантів конструкцій, необхідних ресурсів, і передбачення можливих технічних проблем.
3. Оцінка та управління ризиками	Будівельні проекти характеризуються високим рівнем невизначеності та ризиків. Це можуть бути ризики, пов'язані з затримками в постачанні матеріалів, змінами в законодавстві, погодними умовами, змінами цін на ресурси, соціальною та політичною ситуацією. Бізнес-план повинен враховувати різноманітні ризики і пропонувати стратегії їх мінімізації, зокрема через страхування, резерви чи альтернативні варіанти реалізації проекту.
4. Термін реалізації проектів	Будівництво часто включає великі проекти з тривалими термінами виконання, які можуть тривати роками. Це вимагає планування на кілька етапів, з чітким розподілом бюджету і термінів. Для таких проектів особливо важливо скласти детальний графік робіт, включаючи етапи проектування, підготовки, виконання будівельних робіт, здачі об'єкта в експлуатацію тощо.
5. Необхідність інтеграції проектного, фінансового та юридичного планів	Будівництво потребує взаємодії багатьох відділів і спеціалістів – від архітекторів і проектувальників до юристів і бухгалтерів. Важливо передбачити в бізнес-плані план проектування, необхідні юридичні документи (дозволи, ліцензії, дозволи на використання земельних ділянок), а також чітке фінансове планування. Тому бізнес-план для будівельної організації повинен інтегрувати юридичні, технічні та фінансові аспекти, а також містити прорахунки для кожного з цих етапів.
6. Підбір та організація робочої сили	Оскільки будівництво – це трудомісткий процес, в бізнес-плані важливо передбачити потреби в персоналі: кваліфікація робітників, інженерів, проектувальників, а також потреба у підрядниках і субпідрядниках. Підприємство повинно мати добре сплановану стратегію набору, навчання та мотивації персоналу для ефективної реалізації проектів.

7. Дотримання нормативних і екологічних стандартів	Будівельні організації повинні враховувати безліч нормативних вимог, пов'язаних з екологічними стандартами, безпекою, трудовим законодавством та стандартами якості. Це повинно бути враховано у бізнес-плані, де мають бути відображені необхідні ресурси для дотримання цих стандартів, а також витрати на дотримання законодавчих вимог і екологічних норм.
8. Фінансове планування та моніторинг	Фінансування великих будівельних проектів часто включає залучення інвестицій або кредитів. Важливо передбачити не тільки витрати на матеріали, робочу силу і обладнання, але й додаткові витрати на страхування, податки та інші супутні витрати. Особлива увага має бути приділена моніторингу витрат, контролю за грошовими потоками та визначенню точок беззбитковості.
9. Проектування і підготовка земельних ділянок	Забезпечення будівельними матеріалами, а також отримання та оформлення земельних ділянок є важливими аспектами планування. Це може включати підготовку ділянки до будівництва, а також отримання всіх необхідних дозволів і ліцензій.
10. Оцінка та прогнозування попиту	Важливо передбачити в бізнес-плані, які будуть перспективи попиту на готовий об'єкт або послугу (наприклад, на комерційні площі чи житло). Оцінка ринку може включати дослідження потреби у конкретних типах нерухомості в залежності від місцезнаходження, ціни, трендів у галузі нерухомості та економічної ситуації в регіоні.

Примітка. Розроблено автором на основі [5, 8, 13, 16] та власних спостережень

Висновок до першого розділу

Бізнес-план будівельного проекту є ключовим документом для організації та управління будівельними ініціативами, що дозволяє чітко визначити цілі, стратегії та ресурси для їх досягнення. Суть бізнес-плану полягає в тому, щоб детально описати проект, включаючи ринкову ситуацію, технічні аспекти, фінансові вимоги та прогнози, а також стратегії управління ризиками та залучення інвестицій. Він має слугувати не тільки для внутрішнього користування компанії, але й для залучення зовнішніх фінансів, партнерств або підтвердження життєздатності проекту перед потенційними інвесторами або фінансовими установами.

Структура бізнес-плану будівельного проекту повинна бути логічною та охоплювати всі основні етапи проекту – від аналізу ринку та оцінки попиту до детального фінансового планування та розрахунку витрат. Це включає опис проекту, оцінку ринку і конкурентів, маркетингові стратегії, виробничий план, організаційну структуру, а також фінансові прогнози, включаючи прогнози щодо продажів, витрат, прибутковості та рентабельності. Бізнес-план повинен містити чіткі плани щодо управління ризиками, щоб бути готовим до непередбачених обставин, таких як зміни в ринкових умовах, затримки у виконанні робіт або фінансові труднощі.

Бізнес-планування в будівництві вимагає детального врахування багатьох аспектів, таких як довготривалість проектів, великі інвестиції, залежність від зовнішніх факторів та висока конкуренція. Тому бізнес-план повинен бути гнучким, реалістичним і здатним адаптуватися до змін у ринкових умовах. Він має містити ретельний фінансовий аналіз, стратегії управління ризиками, а також план розвитку, який дозволяє компанії впевнено рухатися вперед в умовах високої конкуренції та економічної нестабільності.

Бізнес-планування є одним з найважливіших інструментів для успішного ведення бізнесу в будівельній галузі. Добре розроблений бізнес-план дозволяє компанії досягти своїх цілей, мінімізувати ризики та забезпечити стабільний розвиток.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ СПЕЦИФІКИ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ В БУДІВЕЛЬНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ

2.1. Характеристика господарсько-економічної діяльності будівельної компанії «Electro Massive»

Будівельна компанія діяльність «Electro Massive» у 2017 році як дистриб'ютори електротехнічних товарів, прагнучи надати українському ринку тільки найкращу продукцію від перевірених виробників. Компанія швидко здобула репутацію надійного партнера завдяки увазі до деталей і якісному обслуговуванню. Всего через три роки, у 2020 році, відкрила великий спеціалізований магазин, що стало важливим етапом у розширенні бізнесу та забезпеченні зручного сервісу для наших клієнтів [52].

З 2020 року бізнес продовжив зростати, і компанія сформувала команду досвідчених електриків та інженерів, які не тільки реалізують продукцію, але й пропонують професійні послуги з проектування та монтажу електричних систем. У 2022 році зробили ще один важливий крок, відкривши новий магазин, що спеціалізується на будівельних матеріалах і сантехніці. Це дозволило розширити асортимент і запропонувати нашим клієнтам комплексні рішення для їх будівельних та ремонтних потреб [].

Компанія «Electro Massive» є одним із провідних дистриб'юторів електротехнічних товарів в Україні, що має визнання на ринку завдяки широкому асортименту продукції від провідних світових виробників. Вона надає професійні послуги з проектування, монтажу та обслуговування електричних систем, що дозволяє задовольнити потреби клієнтів у високоякісних електричних матеріалах і обладнанні. Мережа магазинів, що знаходяться в Ізмаїлі, забезпечує зручний доступ до продукції та послуг, сприяючи зростанню рівня задоволення клієнтів.

Компанія «Electro Massive» активно працює над покращенням якості послуг і постійно розширює асортимент своєї продукції. Команда компанії слідкує за новітніми тенденціями і технологіями, щоб запропонувати клієнтам

найбільш інноваційні та ефективні рішення. Компанія гордиться своїми досягненнями і продовжує активно розвиватися, прагнучи стати лідером у сфері електротехніки та будівельних матеріалів в Україні.

Основні електричні послуги компанія «Electro Massive» [52]:

1. Монтаж електропроводки. Проводимо монтаж електропроводки всередині будівель та на відкритих просторах. Це включає прокладання проводів по стінах, підлозі, стелі, а також установку електропроводки на стовпах для зовнішнього освітлення або живлення. Забезпечуємо високий стандарт якості монтажу, дотримуючись усіх норм безпеки.

2. Проектування електромереж. Надаємо послуги з проектування електричних систем для житлових, комерційних та промислових об'єктів. Наші фахівці розробляють детальні плани, включаючи схеми розміщення проводки, розеток, вимикачів, а також системи освітлення і енергозбереження.

3. Установка та обслуговування електрообладнання. Надаємо послуги з установки та обслуговування різного електрообладнання, включаючи розетки, вимикачі, електрощити, системи освітлення, генератори а також сонячні панелі для забезпечення енергонезалежності. Наша команда гарантує ефективну безпечну роботу. Пропонуємо гарантію на всі виконані роботи та обслуговування

Основні будівельні послуги компанія «Electro Massive» [52]:

1. Будівництво та реконструкція. Всі види будівельних робіт, включаючи зведення нових будівель, монтаж конструкцій, ремонт і реконструкцію існуючих об'єктів. Ми здійснюємо закладку фундаменту, зведення стін, покрівлі, а також перепланування і ремонти. Використовуємо якісні матеріали і сучасні технології.

2. Проектування та планування. Розробка детальних проектів для нових будівель, реконструкцій та ремонтів. Включає складання архітектурних і конструктивних планів, кошторисів та технічних завдань. Ми забезпечуємо відповідність всім будівельним стандартам і нормам.

3. Оздоблення та фасадні роботи. Виконання внутрішніх і зовнішніх оздоблювальних робіт, таких як шпаклівка, фарбування, укладання плитки,

монтаж підлогових покриттів і стель. Окрім цього, проводимо фасадні роботи, включаючи утеплення та декоративне оформлення, для поліпшення енергоефективності та зовнішнього вигляду будівель.

4. Установка систем водопостачання та каналізації. Розробка проектів для систем водопостачання та каналізації, включаючи планування розташування трубопроводів, сантехнічних приладів та системи відведення стічних вод. Встановлюємо всі компоненти систем, такі як труби, крани, фільтри, сифони та каналізаційні системи, забезпечуючи їх належну функціональність і відповідність нормам безпеки.

5. Монтаж та обслуговування сантехнічних приладів. Професійний монтаж та обслуговування сантехнічних приладів, включаючи умивальники, ванни, душові кабінки, унітази, бойлери та водонагрівачі. Наша команда також проводить ремонт і заміну старих або несправних приладів, забезпечуючи їх ефективну і безпечну роботу.

6. Ремонт та обслуговування систем опалення. Встановлення та обслуговування систем опалення, таких як котли, радіатори, теплі підлоги та бойлери. Виконуємо ремонт і налаштування систем опалення для забезпечення їх ефективної роботи та енергоефективності. Наші послуги включають регулярне технічне обслуговування та усунення несправностей.

Організаційна структура компанії «Electro Massive» представлена на рисунку 2.1.

Важливим моментом аналізу фінансового стану підприємства є аналіз звіту про фінансові результати. На фінансовий стан підприємства прямо впливає прибуток підприємства. То ж проаналізуємо прибуток підприємства. Вихідні дані для аналізу знаходяться в табл. 2.1.

Як видно з таблиці, балансовий прибуток зменшився на 42,51% (1512402 грн). В основному це зумовило зменшення на 18% виторгу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). У 2023 р. вона склала 7852489 грн. В кінці 2022 р. відбулось зростання дебіторської та кредиторської заборгованості, тобто зменшення кількості "живих" грошей на рахунках підприємства.

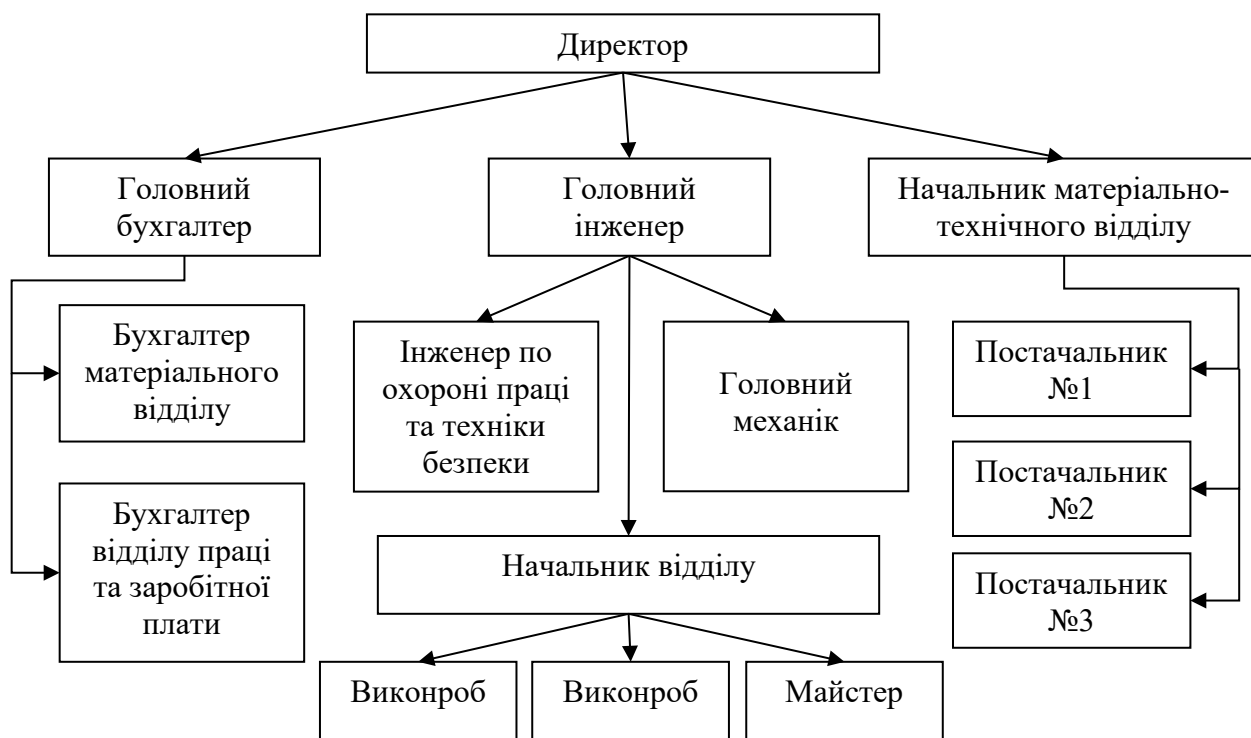


Рис. 2.1. Організаційна структура компанії «Electro Massive»

Таблиця 2.1

Визначення прибутку компанії «Electro Massive» (тис. грн)

№	Показники	2022	2023	Відхилення, %
1.	Виторги від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) без ПДВ та акцизів	9 569 626	7 852 489	-17,94
2.	Витрати на виробництво реалізованої продукції	-5 820 854	-5 727 057	-1,61
3.	Результати іншої реалізації	-267 372	-114 329	-57,24
4.	Сальдо доходів і видатків від позареалізаційних операцій	76 202	34 097	-55,25
5.	Балансовий прибуток	3 557 602	2 045 200	-42,51
6.	Податок на прибуток	1 139 978	635 455	-44,26
7.	Інше використання прибутку	1 160 029	1 358 367	+17,10
8.	Нерозподілений прибуток (непокриті збитки) звітнього року	5 857 609	51 378	-99,12

Також зменшились результати від іншої реалізації, які скоротились на 57,24% і склали 114329 грн. у 2023 р. проти 267372 грн. у 2022 р. Підсумовуючи аналіз балансового прибутку можна зробити висновок, що він має негативну тенденцію до зменшення.

Якщо ж аналізувати зміну величини нерозподіленого прибутку, то ми бачимо, що на підприємстві на протязі двох років його значення зменшилось на 99,12% і склало на кінець 2023 р. 51378 грн. проти 5857609 грн. у 2022 р. Це відбулось при зменшенні величини виторгу від реалізації продукції і зменшення результатів іншої реалізації.

Як не прикро говорити, але подальше майбутнє підприємства буде, на нашу думку, ще гіршим, оскільки підприємство пройшло «реструктуризацію активів» в процесі якої втратило їх частину, у вигляді виплати долі одного з власників «Electro Massive» зі статті нерозподіленого прибутку. Тому постає необхідним розробка нових інвестиційних проектів для залучення інвестора.

2.2. Аналіз ціноутворення на будівельну продукцію

Аналіз ціноутворення на будівельну продукцію є важливою складовою ефективного управління будівельними компаніями та підприємствами, які займаються виробництвом або постачанням будівельних матеріалів. Ціноутворення визначає не тільки конкурентоспроможність компанії, але й впливає на її фінансові результати, залучення клієнтів та стабільність бізнесу в умовах змінного ринку. Аналіз ціноутворення на будівельну продукцію включає кілька ключових аспектів:

Основним фактором, що визначає ціну будівельних матеріалів, є витрати на їх виробництво або закупівлю, а також витрати на транспортування та зберігання продукції. До складу витрат входять:

Прямі витрати – витрати на сировину, матеріали, енергію, робочу силу, використану для виробництва продукції.

Непрямі витрати – витрати на оренду приміщень, адміністрування, маркетинг, утримання складів і транспортні витрати.

Будівельна галузь є високо конкурентною, тому ціни на будівельну продукцію значною мірою залежатимуть від рівня конкуренції на ринку. Якщо в певному сегменті ринку є багато постачальників із схожими продуктами, ціни можуть бути нижчими через конкуренцію. Важливо також враховувати диференціацію продукції: спеціалізовані або унікальні будівельні матеріали, що мають специфічні властивості або сертифікати якості, можуть бути оцінені вище за стандартні аналоги.

Цінова політика постачальників, які забезпечують будівельні компанії матеріалами, також є важливим чинником у визначенні кінцевої ціни на продукцію. Постачальники можуть встановлювати ціни залежно від обсягів закупівель, умов оплати, термінів постачання та наявності знижок або бонусів для великих клієнтів.

Зміни економічної ситуації, інфляційні процеси та коливання валютних курсів можуть суттєво впливати на ціноутворення у будівельному секторі. Зростання вартості сировини, енергоносіїв або транспортних витрат може призвести до підвищення цін на готову продукцію. Для будівельних компаній, які працюють із імпортованими матеріалами, важливо враховувати коливання валютних курсів, оскільки зміни курсу можуть призвести до додаткових витрат.

В Україні, як і в інших країнах, існують численні нормативно-правові акти, що впливають на ціноутворення в будівництві. Зміни у податковому законодавстві, акцизах на певні будівельні матеріали, а також вимоги до сертифікації та стандартів якості можуть збільшувати собівартість продукції. Також варто враховувати зміни в екологічних нормах, що можуть вимагати змін у складі матеріалів або технології виробництва, що може вплинути на кінцеву ціну.

Попит на будівельні матеріали часто має сезонний характер. У багатьох регіонах зима або періоди дощів можуть знизити активність у будівництві, що призводить до зменшення попиту на певні види матеріалів. У свою чергу, в періоди високої будівельної активності ціни можуть зрости через збільшення попиту на будівельні матеріали.

Маркетингова стратегія компанії також може значно впливати на ціни на будівельні матеріали. Компанії можуть позиціонувати свою продукцію як преміум-клас, пропонуючи ексклюзивні матеріали з високими технічними характеристиками, що дозволяє встановлювати вищі ціни. Водночас, зниження ціни на стандартну продукцію може стати конкурентною перевагою для деяких компаній, особливо при наявності великих обсягів виробництва.

Система ціноутворення в будівництві ґрунтується на нормативно-розрахункових показниках та актуальних цінах на матеріально-технічні та трудові ресурси.

Ціна будь-якої продукції є грошовим вираженням її вартості. В умовах ринкової економіки ціна будівельної продукції встановлюється замовником і підрядником на рівних умовах під час укладання договору-підряду для будівництва конкретного об'єкта.

Для визначення ціни будівельної продукції під час підготовки пропозицій для будівництва об'єкта складаються наступні документи:

- локальні кошториси;
- локальні кошторисні розрахунки;
- об'єктні кошториси;
- об'єктні кошторисні розрахунки;
- кошторисні розрахунки на окремі види витрат;
- зведені кошторисні розрахунки вартості будівництва;
- зведення витрат.

Основою для визначення ціни будівельної продукції є:

- інвесторські кошториси на етапі розробки проектної або проектно-кошторисної документації;
- розрахунки підрядника на етапі підготовки підрядного контракту.

Вартість будівництва в кошторисній документації зазвичай визначається на двох рівнях цін:

- у базисному (постійному) рівні, що розраховується на основі чинних кошторисних норм і цін;

– у поточному або прогнозованому рівні, що встановлюється на основі цін, які склалися на момент складання кошторисів або проведення будівництва.

Кошторисна документація складається з урахуванням даних про зміни цін на різні ресурси (матеріальні та трудові). Інформація про зміни цін може отримуватись від територіальних статистичних управлінь.

Система ціноутворення в будівництві ґрунтується на нормативно-розрахункових показниках і поточних цінах на трудові та матеріально-технічні ресурси.

Нормативними показниками є ресурсні елементні кошторисні нормативи (РЕКН). До елементних кошторисних нормативів відносяться:

- для ремонтних робіт – РЕКН або ДБН Д2.2-[1-47]-99;
- для монтажу устаткування – РЕКНМУ або ДБН Д.2.3.-99;
- для ремонтно-будівельних робіт – РЕКНР або ДБН Д.2.4.-2000;
- для реставраційно-відновлювальних робіт – РЕКНРВ або ДБН Д.2.5.-2001;
- для пусконаладжувальних робіт – РЕКНПН або ДБН Д.2.6.-2000;
- для експлуатації будівельних машин і механізмів – РЕКНЕМ або ДБН Д.2.7-2000;
- укрупнені – УРЕКН.

На основі цих норм та поточних цін на трудові та матеріально-технічні ресурси визначаються прямі витрати на будівництво.

Інші витрати, що враховуються у вартості будівництва, визначаються не за нормами, а розрахунковим методом. До таких витрат належать:

- загальні виробничі витрати (ЗВВ);
- витрати на зведення тимчасових будівель і споруд;
- додаткові витрати при виконанні будівельно-монтажних робіт у зимовий період;
- додаткові витрати при виконанні будівельно-монтажних робіт у літній період при температурі понад +27°C і під відкритим небом;

– інші витрати замовника і підрядника, пов'язані із здійсненням будівництва;

– витрати на утримання служб замовника та авторський нагляд;

– підготовка експлуатаційних кадрів;

– проектні та вишукувальні роботи;

– кошторисний прибуток;

– кошти на покриття адміністративних витрат;

– кошти на покриття ризику всіх учасників будівництва;

– кошти на покриття інших витрат, пов'язаних із інформаційними процесами.

Кошторисна вартість будівництва будівель і споруд складається із наступних елементів:

$$Вб = Вбр + Вмпр + Ву + Він, \quad (2.1)$$

де,

Вб – вартість будівельної продукції,

Вбр – вартість будівельних робіт,

Вмпр – вартість монтажних робіт,

Ву – вартість технологічного устаткування,

Він – інші витрати.

Кошторисна вартість будівельно-монтажних робіт розраховується як сума прямих і загально виробничих витрат:

$$ВБМР = ПВ + ЗВВ, \quad (2.2)$$

де,

ПВ – прямі витрати,

ЗВВ – загально виробничі витрати.

Прямі витрати включають:

– оплату праці робітників;

– витрати на експлуатацію машин та механізмів;

– витрати на матеріали, вироби та конструкції.

Загальні виробничі витрати охоплюють:

– витрати на управління та обслуговування будівельного процесу;

– витрати на організацію будівельного майданчика та вдосконалення технологічних процесів;

– інші загальні виробничі витрати.

– Визначення прямих витрат (ПВ) і загально виробничих витрат (ЗВВ) здійснюється під час складання локальних кошторисів.

Форми кошторисної документації дозволяють складати їх в певній послідовності, поступово переходячи від дрібних до більш великих елементів будівництва (рис. 2.2).

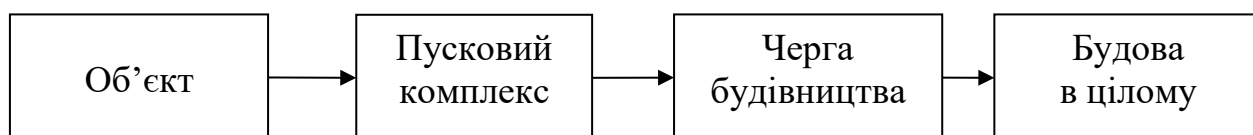


Рис. 2.2. Послідовності кошторисної документації в будівництві

Об'єкт будівництва – це окрема будівля чи споруда, яка включає всі її складові, такі як влаштування, устаткування, меблі, інвентар, підсобні приміщення та допоміжні надбудови, що належать до неї. За необхідності, до складу об'єкта можуть входити також прилягаючі інженерні мережі. Для кожного об'єкта будівництва повинні бути розроблені окремий проект та кошторис.

При будівництві підприємств, виробничих або житлово-цивільних комплексів інженерні мережі також розглядаються як окремі об'єкти. Якщо на будівельному майданчику будується тільки один об'єкт основного призначення, то поняття об'єкта будівництва та будови співпадають.

Пусковий комплекс включає в себе сукупність об'єктів основного, допоміжного та обслуговуючого призначення, таких як енергетичне, транспортне, складське господарство, інженерні комунікації, благоустрій тощо.

Цей комплекс є частиною будови або її черги, і його введення в експлуатацію забезпечує випуск продукції або надання послуг у повному обсязі, передбаченому проектом.

Черга будівництва – це визначена проектною документацією група об'єктів виробничого призначення, введення в експлуатацію яких забезпечує випуск продукції або надання послуг, а також безпечну експлуатацію цих об'єктів. Черга може включати один або кілька пускових комплексів.

Будова – це сукупність будівель і споруд різного призначення, зведення яких здійснюється, як правило, за єдиною проектно-кошторисною документацією з розрахунком загальної вартості будівництва.

Види інвесторської кошторисної документації представлені в табл. 2.2

Склад проектно-кошторисної документації визначається в залежності від стадії розробки та технологічної складності проекту. В рамках проекту розробляються такі елементи:

- зведення витрат;
- зведений кошторисний розрахунок вартості будівництва;
- об'єктні та локальні кошториси;
- кошторисні розрахунки для окремих видів витрат;
- кошториси на проектні та вишукувальні роботи.

У складі робочої документації включають:

- об'єктні та локальні кошториси;
- відомість ресурсів до локальних кошторисів.

Види інвесторської кошторисної документації

Вид документації	Пояснення
Локальні кошториси	це первинний кошторисний документ, який складається для окремих видів робіт і витрат на основі обсягів, визначених при розробці робочих креслень.
Локальні кошторисні розрахунки	складаються в тих випадках, коли обсяги робіт і розміри витрат ще не остаточно визначені і підлягають уточненню. Вони застосовуються замість локальних кошторисів, коли точні обсяги робіт і витрати ще потребують коригування.
Об'єктні кошториси	об'єднують дані локальних кошторисів для всього об'єкта в цілому, даючи загальну оцінку витрат на будівництво.
Об'єктні кошторисні розрахунки	містять дані як з локальних кошторисів, так і з локальних кошторисних розрахунків, що підлягають подальшому уточненню.
Кошторисні розрахунки на окремі види витрат	Складаються у випадках, коли потрібно визначити кошти для покриття витрат, не врахованих у кошторисних нормах.
Зведені кошторисні розрахунки вартості будівництва	Складаються на основі об'єктних кошторисів і кошторисних розрахунків для окремих видів витрат, що дозволяє отримати загальну вартість будівництва.
Зведення витрат	Це кошторисний документ, який поєднує зведений кошторисний розрахунок вартості будівництва. Такий документ складається, коли разом з будівництвом виробничих об'єктів планується також будівництво об'єктів житлово-цивільного призначення або інфраструктури для будівельної індустрії. Зведення витрат може поєднувати два або більше кошторисних розрахунків вартості будівництва для невиробничих об'єктів.

До інвесторської кошторисної документації в складі проекту (або робочого проекту), яка підлягає затвердженню, додається пояснювальна записка, що містить:

- посилання на територіальний район, де здійснюється будівництво;
- інформацію про рік введення норм та цін, за якими складається інвесторська кошторисна документація;
- обґрунтування розрахунків для інших витрат;
- розміри кошторисного прибутку;
- посилання на документи, що використовувались для розробки інвесторської кошторисної документації.

Прямі витрати в локальному кошторисі визначаються шляхом множення кількості трудових та матеріально-технічних ресурсів, визначених згідно з РЕКН для виконання обсягів робіт, розрахованих за робочими кресленнями, на відповідні поточні ціни цих ресурсів.

Поточні ціни на трудові та матеріально-технічні ресурси в інвесторській кошторисній документації приймаються за вихідними даними замовника або, за його дорученням, з інших джерел, зокрема за даними Мінбуду України.

Кошторисна заробітна плата, яка не входить до прямих витрат у локальному кошторисі, вираховується окремо для різних категорій працівників: будівельників, робітників, що займаються обслуговуванням будівельних машин і механізмів, а також працівників, які керують автотранспортними засобами при перевезенні ґрунту та будівельного сміття.

Розрахунок кошторисної заробітної плати здійснюється на основі нормативно-розрахункових трудовитрат і витрат людино-годин, що відповідають нормативному розряду робіт. Вартість людино-години для таких робітників, що працюють на будовах, де використовуються бюджетні кошти або кошти державних підприємств, установ та організацій, зазвичай приймається в межах, рекомендованих Мінбудом України.

При розрахунку кошторисної заробітної плати для будівельно-монтажних робіт, які виконуються в підземних умовах, вартість людино-годин для будівельників повинна враховувати специфіку таких умов, і прийматися як для робіт, що виконуються в підземних умовах, а не в стандартних.

Кошторисна вартість експлуатації будівельних машин і механізмів, що використовуються в будівельному виробництві, у складі прямих витрат визначається на основі нормативного часу їх роботи, необхідного для виконання визначеного обсягу будівельно-монтажних робіт, а також вартості їх експлуатації за одиницю часу (маш-год.) за поточними цінами.

У вартість експлуатації будівельних машин і механізмів включається також заробітна плата працівників, які займаються управлінням та обслуговуванням цих машин і механізмів. Вартість маш-год. в поточних цінах

розраховується на основі трудових і матеріальних ресурсів, зазначених у РЕКН, з урахуванням поточних цін на них і додаванням податку на транспортні засоби.

Для будов, де будівництво фінансується за рахунок бюджетних коштів або коштів державних підприємств та установ, вартість маш-год. приймається відповідно до норм, рекомендованих Мінбудом України. Час використання робітниками будівельно-механізованих інструментів (вібратори, трамбівки, зварювальні апарати тощо) враховується в нормах трудовитрат та відображається в РЕКН для розрахунку вартості енергоносіїв, мастильних матеріалів і гідравлічної рідини, що включаються до складу прямих витрат на матеріальні ресурси.

Кошторисна вартість будівельних матеріалів у складі прямих витрат визначається на основі нормативних потреб підприємства. Вона розраховується відповідно до обсягів робіт, зазначених у робочих кресленнях, і поточних цін на матеріали.

Поточні ціни на матеріальні ресурси для будівельних об'єктів, що фінансуються з бюджетних коштів, приймаються на рівні, що склався в регіоні за цінами виробників.

Ціни на будівельні матеріали включають такі складові: відпускну ціну, вартість тари, упаковки та реквізитів, витрати на транспортування і вантажні послуги, а також заготівельно-складські витрати.

Для визначення кошторисної вартості будівництва в складі об'єкта приймаються такі умови зберігання матеріалів:

- для матеріалів, що зберігаються "просто неба", передбачений майданчик на території будівництва.

- для інших матеріалів – склад, розташований на території даного об'єкта.

Вивантаження на приоб'єктному складі та внутрішньобудівельне транспортування (горизонтальне і вертикальне) будівельних матеріалів, виробів і конструкцій від складу до місця їх монтажу чи використання враховуються відповідно до РЕКН.

Якщо відпускні ціни та матеріальні ресурси не включають витрати на доставку на приоб'єктний склад, то в локальному кошторисі додатково враховуються витрати на транспортування. Ці витрати включаються в одиничну вартість матеріалів.

Витрати на доставку матеріалів обчислюються калькуляційним методом або на основі середніх показників вартості транспортних витрат на 1 тону відповідного вантажу, визначених Мінбудом України.

До кошторисно-нормативної вартості матеріальних ресурсів включаються заготівельно-складські витрати. Ці витрати покривають витрати на утримання заготівельних служб та матеріальних баз, а також витрати на втрати та псування матеріалів під час транспортування та зберігання.

Розрахунок цих витрат проводиться за відсотковими ставками, рекомендованими Мінбудом України, і становить 2% для будівельних, сантехнічних та електротехнічних матеріалів, виробів та конструкцій, а для металевих матеріалів – 0,75%.

Витрати на заготівлю та складування визначаються на основі середніх показників, які забезпечують покриття зазначених витрат. У локальному кошторисі та зведеному кошторисному розрахунку вказується дата, на яку приймаються поточні ціни на трудові та матеріально-технічні ресурси.

Висновки до другого розділу

Будівельна компанія «Electro Massive» є важливим гравцем на ринку електротехнічних і будівельних послуг в Україні, зокрема, у сфері розподілу електричних продуктів, проектування, монтажу та обслуговування електричних систем. Компанія активно працює з провідними виробниками та постачальниками, пропонуючи широкий асортимент товарів і послуг, які відповідають високим стандартам якості та сучасним технологіям. Її діяльність спрямована на розвиток інфраструктури, а також задоволення потреб замовників у сфері енергозбереження та ефективного використання електричних ресурсів. Висока професіональність і надійність компанії дозволяють забезпечити стабільний попит на її послуги в різних сегментах ринку.

Компанія також активно розвиває мережу магазинів і надає професійні консультації та підтримку в проектуванні та реалізації інженерних рішень для будівництва, що дає їй конкурентну перевагу. Враховуючи постійне оновлення продуктового портфеля та вдосконалення сервісу, «Electro Massive» має можливість підтримувати стабільне зростання та займати лідируючі позиції на ринку України. З орієнтацією на інноваційні технології та підвищення ефективності бізнес-процесів компанія здатна витримувати ринкові виклики, сприяючи розвитку будівельної галузі в країні.

Аналіз ціноутворення на будівельну продукцію показує, що вартість будівельних матеріалів і послуг визначається на основі численних факторів, таких як витрати на трудові ресурси, матеріально-технічні ресурси, експлуатація будівельної техніки та транспортні витрати. Ціноутворення залежить від нормативно-розрахункових показників, які враховують як поточні ціни на ресурси, так і специфічні витрати, які можуть виникати в процесі виконання робіт у зимових або літніх умовах. Оскільки будівельний ринок є високо конкурентним, ціни можуть коливатися в залежності від географічного розташування, сезонних коливань попиту та інфляційних факторів, що вимагає постійного коригування кошторисів.

Крім того, ціноутворення на будівельну продукцію значною мірою залежить від макроекономічних умов, таких як зміна вартості енергоносіїв, податкова політика та державне регулювання. Врахування загальних виробничих витрат, а також витрат на утримання та транспортування матеріальних ресурсів є важливою складовою формування кінцевої вартості продукції. Для забезпечення прозорості і точності розрахунків використовуються кошторисні розрахунки, що базуються на нормативних даних та реальних витратах, наданих замовниками і постачальниками. Розуміння цих факторів є важливим для формування конкурентоспроможної цінової політики в будівельній галузі.

РОЗДІЛ 3

РОЗРОБКА БІЗНЕС-ПЛАНУ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ НА БУДІВЕЛЬНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ «ELECTRO MASSIVE»

3.1. Характеристика та стратегія розвитку нового цеху з виробництва конструкцій для сонячних панелей на підприємстві «Electro Massive»

Ринок будівельних матеріалів в м. Ізмаїл в 2024 році розвивається темпами, що прискорюються. Потреба в недорогому і якісному продукті зростає з кожним роком, так само як і посилюється конкуренція на відповідному ринках.

У основу бізнес-плану покладена вивчена і продумана географія і місткість ринку у містах Ізмаїл і Одеса, а також передбачувана потреба в продукції по Одеській області. Для вкладення капіталу вибрана сфера виробництва конструкцій для сонячних панелей.

Підприємство буде займатиметься випуском конструкцій для сонячних панелей з алюмінію та полівінілхлориду з використанням повністю імпортової сировини для рам.

Більшість з фірм-конкурентів використовує стратегію мінімізації витрат для того, щоб кінцевий продукт був якомога дешевший. Але вони використовують застаріле устаткування, що вимагає великих трудових витрат, і непрямих постачальників сировини. Наше підприємство має всі шанси бути одним з найбільш успішних виробників конструкцій для сонячних панелей у регіоні.

Даний бізнес-план розробляється для створення на підприємстві «Electro Massive» цеху з виробництва конструкцій для сонячних панелей. Управління цехом керуватиметься чинним законодавством та Статутом підприємства «Electro Massive». Цех створюється на основі приватної власності.

Здійснення даного проекту направлене на:

- організацію додаткових робочих місць на довготривалій основі в рамках нового виробництва, що створюється в регіоні;
- впровадження практики організації екологічно чистих виробництв;

– удосконалення підприємства, що дозволяє швидко реагувати на зміни будівельного ринку;

– отримання прибутку від реалізації виробленого товару.

Планується початкове завантаження виробничих потужностей підприємства на рівні 50%, з поступовим збільшенням до 100%. Тип виробництва – серійний. Підприємство не передбачає оновлення активної частини основних фондів протягом цього періоду. Також не планується додаткове введення виробничих площ.

Випуск продукції здійснюватиметься в основному протягом будівельного сезону, оскільки зима є "мертвим" сезоном для будівельників. Проте через тенденцію постійного зростання об'ємів будівництва (у 2023 році +43%), компанії почали практикувати створення запасів матеріалів на складах у зимовий період, щоб ефективно відпрацювати зимовий простій навесні. Таким чином, значного зниження об'ємів не очікується.

Основним ринком збуту продукції підприємства стане Одеський регіон. Стратегія розвитку підприємства полягає в тому, щоб самостійно планувати свою діяльність і визначати напрямки розвитку, базуючись на попиті на продукцію та необхідності підтримки виробничого розвитку. Основними орієнтирами для планування стануть укладені договори зі споживачами продукції та постачальниками матеріально-технічних ресурсів. Початкові дані проекту, з урахуванням інфляційних процесів та податкових змін, подано в табл. 3.1, 3.2, 3.3.

Таблиця 3.1

Початкові дані за проектом на 01.11.2024 р.

Основні відомості за проектом	Показники	Основні відомості за проектом	Показники
Горизонт Розрахунку (років)	5	Курс національної грошової одиниці (грн) до 1 дол. на момент складання бізнес-плану	42
Крок розрахунку (місяць, квартал, рік)	1 рік	Ставка дисконтування (%)	20
Вид прийнятої в проекті розрахункової одиниці	грн	Дата початка реалізації проекту	01.01.2025

Таблиця 3.2

Облік інфляції

Умови реалізації проекту	Один. вимір.	По роках реалізації проекту				
		2025	2026	2027	2028	2029
1. Темп інфляції в період:						
1.1 сировина, матеріали, що комплектують	%	15	10	5	0	0
1.2 паливно-енергетичні ресурси	%	15	10	5	0	0
1.3 заробітна плата	%	15	10	5	0	0
2. Прогнозований курс грн за 1 у.о.	грн	42	45	50	50	50

Таблиця 3.3

Податкове оточення

Види податків і зборів	База нарахування	По роках реалізації проекту (%)				
		2025	2026	2027	2028	2029
Податок на додану вартість	Додана вартість	20	20	20	20	20
Єдиний соціальний внесок	ФОТ	22	22	22	22	22
Податок на нерухомість	Залишкова вартість ЗВ	1	1	1	1	1
Податок на прибуток	Прибуток	25	25	25	25	25
Транспортний збір і збір на інфраструктуру міста	Прибуток	4	4	4	4	4

3.2. Опис продукції, що буде вироблятись

При виборі видів вироблюваних товарів важливе місце відводилося збалансованості видів і об'ємів продукції, що випускається, що дозволяє раціонально використовувати наявну сировину і матеріали.

Відповідно до програми розвитку підприємства запланований випуск широкого асортименту виробів, а також сервісних послуг.

До випуску планується наступна структура асортименту:

- конструкції для сонячних панелей різних видів і форм;
- фасадні системи;
- світлопрозорі конструкції.

Сучасне устаткування дозволяє випускати високоякісні вироби з гарантією не менш ніж 5 років, що відповідають всім нормам світового стандарту за

доступними цінами для широкого кола споживачів, що є важливим чинником успіху підприємства та його конкурентоспроможності.

Постачання сировини і матеріалів здійснюватиметься з різних джерел. Основне джерело надходження матеріалів і комплектуючих – це відомі фірми-виробники: KBE, Veka, Rehau з Німеччини, або їх представники в Одеському регіоні й Україні. Планується також закупівля, при нагоді, комплектуючих виробів українських фірм-виробників, а також допоміжних матеріалів з Румунії та Молдови при наданні постачальниками товару, відповідного за якістю і ціною західним аналогам.

Матеріали та комплектуючі будуть отримуватись щомісячно залежно від їх витрачання. Постачання сировини і матеріалів здійснюватимуться автомобільним транспортом, з об'ємами, що дозволяють мінімізувати ціни. Розвантаження і складування будуть механізовано, продукція поступатиме на палетах, що дозволить знизити трудомісткість і витрати.

Зупинимося докладніше на процесі виготовлення конструкцій для сонячних панелей – основному виді діяльності підприємства.

Технологічний процес виготовлення конструкцій для сонячних панелей включає послідовне виконання таких операцій (рис. 3.1).

Профілі для виготовлення конструкцій постачаються в спеціальних упаковках – палетах. Довжина профілю, що виходить з екструдера і упаковується на палет, складає 6 м.

Профілі можуть постачатися як білими, так і забарвленими в масі відповідно до каталогу виробника. На профілі з однією або двох сторін може бути нанесена ламінуюча плівка, також відповідно до каталогу. За потребою виробник конструкцій для конкретного об'єкта може замовити ламінацію профілю плівкою, яка не входить у стандартний каталог, але може бути нанесена на профіль підприємством, що спеціалізується на ламінації.

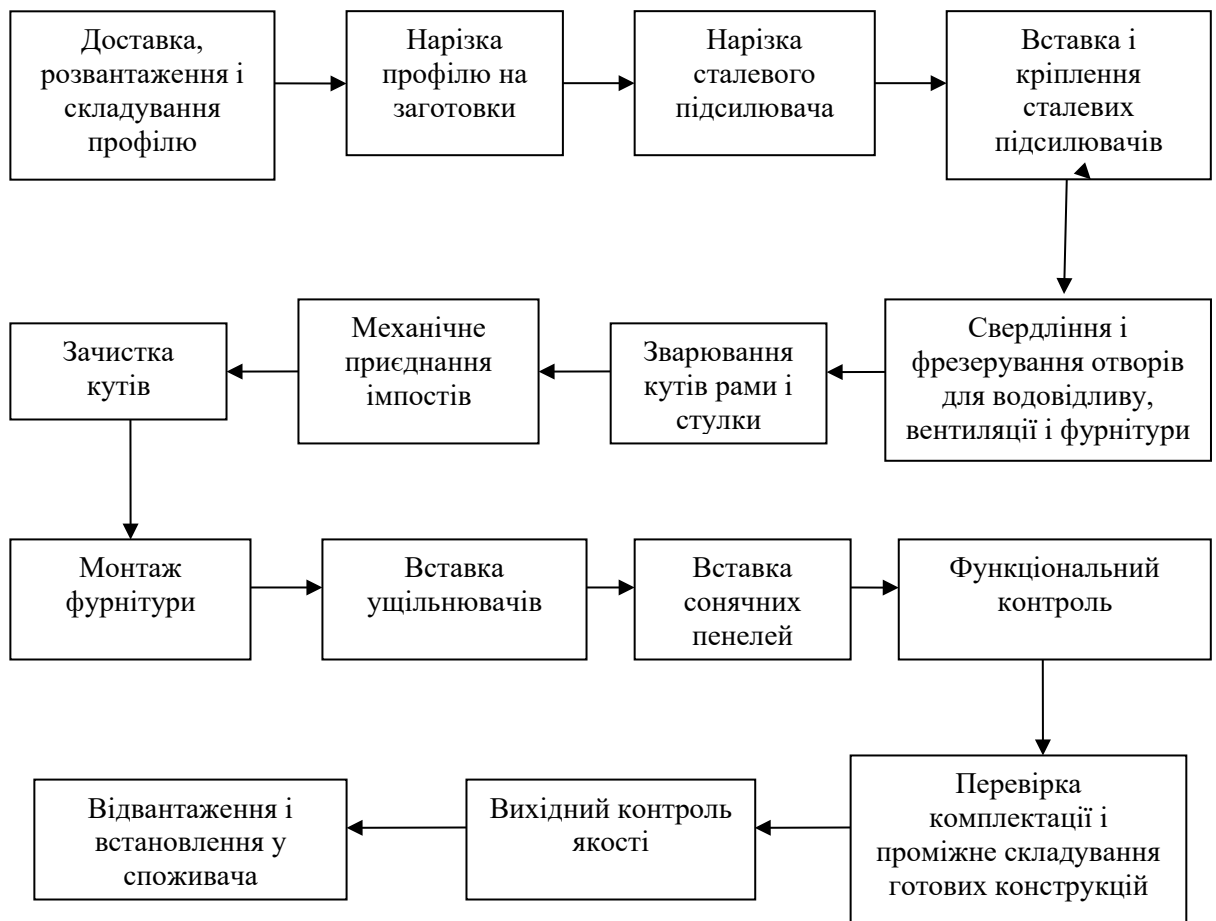


Рис. 3.1. Технологічний процес виготовлення конструкцій для сонячних панелей

На виробництві профілі слід зберігати на жорстких стелажах, щоб уникнути провисання і скручування. Висота укладених у штабелі профілів не повинна перевищувати 1 м. Профілі не можна зберігати просто неба, оскільки це може призвести до шкідливих для ПВХ перепадів температур, викликаних перегрівом під впливом сонячних променів або переохолодженням у зимовий період. Тому підприємству потрібно організувати регулярні постачання невеликих партій профілю через складні умови зберігання.

Важливим фактором для успіху підприємства є його допуск до постачань для муніципальних будівельних проектів. Для цього необхідно пройти сертифікацію та отримати відповідні ліцензії.

Маркетингові дослідження показали, що останнім часом активно розвивається виробництво конструкцій для сонячних панелей, зокрема пластикових і металевих каркасів для їх монтажу, а також конструкцій із комбінованих матеріалів, таких як металопластик та дерево-алюмінієві профілі. В Україні наразі доступний широкий вибір матеріалів для виготовлення таких конструкцій. Кожен матеріал має свої переваги, що робить вибір залежним від конкретних потреб та умов.

За обсягами продажів у країні лідирують конструкції для сонячних панелей із металопластикових матеріалів.

3.3. План маркетингу

У Німеччині більшість конструкцій для сонячних панелей виготовляються з металевих профілів, на частку яких припадає понад 50% виробництва, 26% – з дерев'яних матеріалів, 18% – з алюмінієвих, і лише 4% становлять комбіновані моделі. У Австрії металопластикові конструкції займають меншу частину ринку, а у Фінляндії популярніші комбіновані конструкції для сонячних панелей. У Франції та Бельгії найвищу популярність мають конструкції з дерев'яних матеріалів, які характеризуються високою якістю, незрівняною з масовими виробами в Україні.

Необхідно відзначити, що комбіновані конструкції для сонячних панелей з дерев'яними елементами коштують на 20-25% дорожче за пластикові, через дорожчі матеріали і складніше обладнання для їх виробництва. Однак, з огляду на більш високу вартість, широке поширення дерев'яних конструкцій на найближчі роки не передбачається, і вони не зможуть скласти серйозну конкуренцію металопластиковим аналогам.

Будівельна галузь потребує масштабної кількості конструкцій для сонячних панелей на сучасні, з огляду на важливість збереження енергоресурсів. Втрати енергії в інфраструктурі складають значну частину загального енергобалансу, і для зменшення витрат необхідно збільшити потужності з виробництва сучасних конструкцій для сонячних панелей в кілька разів.

Основним ринком збуту виробленої продукції є місто Ізмаїл та Одеська область, з перспективою розширення на інші регіони України. Ринок конструкцій для сонячних панелей, з огляду на свої специфікації, може бути поділений на наступні сегменти:

- будівництво на промислових об'єктах;
- будівництво на житлових приміщеннях;
- будівництво на офісних приміщеннях, представництвах і торгових павільйонів.

Таким чином, найбільшими споживачами конструкцій для сонячних панелей на сьогодні є середні та дрібні комерційні підприємства. Проте з прогнозованим зростанням платоспроможності населення попит на конструкції для будівництва і ремонту житлових приміщень зростатиме і ставати все більш значущим на ринку.

Порівняльна оцінка фірм-конкурентів представлена в табл. 3.4.

Більшість компаній на ринку орієнтується на загальний рівень цін, тому кінцева вартість продукції різних виробників практично однакова, хоча якість може значно відрізнятись. Середня ціна на конструкції для сонячних панелей становить:

конструкція №1 (для даху) – стандартна 1700×1000 – 4840 грн;

конструкція №2 (для стіни) – комбінована 2280×1130 – 5800 грн.

З огляду на аналіз ринку, ціна не є основним фактором успіху в продажах. Для досягнення цільових показників слід:

- забезпечити високу якість продукції;
- організувати інформаційну підтримку для споживачів, роз'яснюючи переваги продукції через рекламу та консультації (онлайн і в точках продажу);
- використовувати всі можливі рекламні канали;
- скоротити терміни виконання замовлень до 4-5 днів;
- створити мережу дилерів з кваліфікованими співробітниками для оперативного обслуговування і консультування клієнтів;
- впровадити активні методи продажів для залучення клієнтів.

Порівняльні характеристики фірм-конкурентів

Показник	RSEnergy	LS GROUP	Алюмхолдинг
Якість	Висока	Прийнятне	Нижче прийнятного
Технічні характеристики продукції	Технологія виробництва подібна такій, що розглядається в проекті	Низькі параметри вологостійкості	Низькі параметри водонепроникності
Послуги	Спектр послуг від консультування клієнтів до гарантійного і пост гарантійного обслуговування	Слабкий технічний інформаційний сервіс, гарантійне обслуговування	Слабкий технічний інформаційний сервіс, гарантійне обслуговування
Швидкість виконання замовлення (від отримання замовлення до установки)	2-3 тижні	1 – 1,5 тижні	2 – 2,5 тижні
Реклама	Постійна з використанням всіх видів носіїв	Періодична (радіо, друкарські ЗМІ, регіональне телебачення)	Періодична з використанням всіх видів носіїв
Менеджмент	Достатньо гнучка структура управління, високий професіоналізм менеджерів, але не дружня для кінцевого споживача	Структура управління невиправдано ускладнена, середній професіоналізм менеджерів	Новий склад менеджерів має середній і нижче середнього проф. рівень. Використання маси посередників при продажі фіз. особам
Ціни	У преміум сегменті ціни відповідають якості продукції і послуг, індивідуальний підхід до клієнта в області ціноутворення. Для "звичайної" продукції ціни свідомо завищені.	Одні з найнижчих цін в регіоні, цінова політика не достатньо гнучка із-за неефективної структури ухвалення рішень	Ціни не виправдовують якість. Відсутність гнучкості в ціноутворенні.
Імідж	Найбільша якість обслуговування і продукції. Дорого і якісно.	Низькі ціни при помірній якості	Постарілий колишній лідер

Прогнозовані ціни на продукцію приводяться в табл. 3.5.

Прогнозні ціни на продукцію (тис. грн.)

Прогнозна ціна	Ціна конкурентів 2024	По рокам реалізації проекту				
		2025	2026	2027	2028	2029
Конструкція №1 (для даху)	5,2	4,9	5,0	5,1	5,2	5,3
Конструкція №2 (для стіни)	6,3	5,8	5,9	6,1	6,2	6,3

Підприємства «Electro Massive» засновано фізичною особою підприємцем зі статутним капіталом 250 000 гривень. На підприємстві створюється цех для виробництва конструкцій для сонячних панелей, а його організаційна структура представлена на рис. 3.2.



Рис. 3.2. Організаційна схема управління цехом з виробництва конструкцій для сонячних панелей

Начальник цеху організовує всі процеси в цеху з виробництва конструкцій для сонячних панелей. Його обов'язки включають:

- повну відповідальність за стан цеху та трудового колективу, представлення підприємства в установах та організаціях;
- управління майном цеху;
- укладення договорів;
- пошук постачальників матеріалів;
- збут продукції (залучення клієнтів);

– видача наказів згідно з трудовим законодавством, найм та звільнення працівників;

– застосування заходів заохочення і дисциплінарних стягнень.

Технолог несе відповідальність за:

- забезпечення високої якості продукції та її вдосконалення;
- розробку нових видів конструкцій;
- впровадження сучасних науково-технічних досягнень у виробництво;
- механізацію та автоматизацію виробничих процесів;
- дотримання встановлених технологічних стандартів;
- оперативний контроль за виробничим процесом;
- розробку календарних графіків роботи;
- усунення причин, що порушують нормальний виробничий процес;
- контроль комплексності та якості готової продукції;
- організацію контролю за якістю сировини, матеріалів та напівфабрикатів, оскільки це визначає успішні результати діяльності трудового колективу.

Бухгалтер виступає заступником начальника цеху з економічних питань у виробництві конструкцій для сонячних панелей. Його функції включають:

- керівництво плануванням та економічним стимулюванням у цеху, підвищення продуктивності праці, виявлення і використання виробничих резервів, покращення організації виробництва, праці й оплати, а також розробку нормативів для створення фондів економічного стимулювання;
- проведення комплексного аналізу результатів діяльності цеху;
- розробку заходів щодо зниження собівартості, підвищення рентабельності цеху, ефективнішого використання фондів і резервів;
- облік засобів цеху та операцій з матеріальними й грошовими ресурсами;
- визначення результатів фінансово-господарської діяльності цеху;

– здійснення фінансових розрахунків із замовниками і постачальниками щодо реалізації продукції, придбання сировини, а також оформлення кредитів, повернення позик та взаємодію з державним бюджетом.

Застосування колективної відповідальності знижує втрати робочого часу і плинність кадрів. Заробітна плата працівників залежить від прибутку, а в разі його зростання видаються премії. Середній вік працівників становить 30 років.

Планування витрат на оплату праці наведено в табл. 3.6. Перехід на двозмінний графік роботи на четвертому році дозволив збільшити обсяги виробництва на 33% в тих самих часових рамках, прискорюючи виконання замовлень і надаючи додаткові конкурентні переваги.

3.5. Виробничий план

Основною метою виробничого плану є надання інформації про забезпеченість ресурсами для випуску конструкцій для сонячних панелей та розробка заходів для підтримки і розвитку виробництва. Виробничий план покликаний відповісти на питання, як компанія планує створювати свою продукцію та організовувати виробничу діяльність. Таким чином, цей план має продемонструвати ефективність і надійність створюваного виробництва.

Виробнича концепція підприємства «Electro Massive» полягає в тому, що підприємство зможе швидко освоїти випуск конструкцій для сонячних панелей і вийти на внутрішній ринок.

Початок реалізації проекту заплановано на 1 січня 2025 року. Програма виробництва підприємства «Electro Massive» розрахована на 5 років. Місце реалізації проекту – м. Ізмаїл та Одеська область, що є вигідним вибором завдяки наявності кваліфікованих кадрів та високому рівню доходу на душу населення порівняно з іншими регіонами, що може позитивно вплинути на попит на конструкції для сонячних панелей. Виробничі площі надаються на базі підприємства «Electro Massive», і в звітний період будівництво нових площ не планується.

Таблиця 3.6

Розрахунок потреби в трудових ресурсах і заробітній платі, тис. грн.

Категорії працюючих	2025			2026			2027			2028			2029		
	К-ть працюючих,	Серед. міс. з/пл, тис. грн.	Витр. на оплату праці	К-ть працюючих,	Серед. міс. з/пл, тис. грн.	Витр. на оплату праці	К-ть працюючих,	Серед. міс. з/пл, тис. грн.	Витр. на оплату праці	К-ть працюючих,	Серед. міс. з/пл, тис. грн.	Витр. на оплату праці	К-ть працюючих,	Серед. міс. з/пл, тис. грн.	Витр. на оплату праці
1. Робочі основного виробництва	3	14,4	518,4	5	15,5	928,8	10	16,6	1997,3	13	16,8	2620,8	13	16,8	2620,8
2. Робочі допоміжного виробництва	1	11,4	136,8	2	11,6	278,6	4	12,5	599,0	6	14,4	1036,8	6	14,4	1036,8
3. Адміністрація:	3	–		3	–		3	–		3	–		3	–	
3.1. Начальник цеху	1	20	240,0	1	21,5	258,0	1	23,1	277,3	1	24,0	288,0	1	24,0	288,0
3.2. Бухгалтер	1	10	120,0	1	10,8	129,0	1	11,6	138,6	1	12,0	144,0	1	12,0	144,0
3.3. Технолог	1	15	180,0	1	16,1	193,5	1	17,3	207,9	1	18,0	216,0	1	18,0	216,0
Всього:	7	–	1195,2	10	–	1787,9	17	–	3220,1	22	–	4305,6	22	–	4305,6

Основний вид продукції – конструкції для сонячних панелей з рамами з алюмінію. Для організації виробництва планується придбати обладнання вартістю 531 820 гривень. Обладнання підібране серед кращих зразків виробників з Німеччини та Туреччини, представлених на території України, для забезпечення оптимального співвідношення ціни та якості.

На початковому етапі підприємство планує завантажити обладнання на 50%, що дозволить виконати налаштування і калібрування в умовах неповного завантаження, а також уникнути накопичення запасів продукції, поки підприємство займає частку ринку.

Основний ринок збуту продукції підприємства «Electro Massive» протягом прогнозованого періоду – внутрішній ринок України, з орієнтацією на вітчизняного споживача. Відповідно, програма випуску та реалізації представлена в табл. 3.7.

Витрати на сировину і матеріали, паливо та енергію, заробітну плату виробничого персоналу визначені на основі нормативів витрат на одиницю виробу в гривнях та обсягів виробництва в натуральному вираженні. Калькуляційною одиницею виступає 1 одиниця продукції (конструкція для сонячної панелі).

Сировина та матеріали, переважно, закуповуватимуться на внутрішньому ринку, щоб забезпечити необхідний рівень якості продукції. Основний постачальник профілів, арматури та інших матеріалів – компанія "Roto", що має представників у м. Одеса, що спрощує процес розрахунків.

Підприємство потребує постійного забезпечення сировиною. Щоб зменшити витрати на зберігання та уникнути заморожування обігових коштів, оптимальним варіантом було б запровадження гнучкої системи постачання за принципом "Just in time". Однак, зважаючи на місцеві реалії, вирішено підтримувати невеликий запас сировини. Розрахунок потреби в сировинних ресурсах наведено в табл. 3.8. Потреба в тепловій та електричній енергії, а також пов'язані з цим витрати подано в табл. 3.9.

Програма виробництва і реалізації конструкцій сонячних панелей

Найменування показників	Од. вим.	По роках реалізації проекту				
		2025	2026	2027	2028	2029
1. Використання виробничих потужностей	%	50	75	100	100	100
2. Об'єм виробництва в натуральному виразі за період	–	–	–	–	–	–
– конструкція №1 (для даху)	шт	3 600	5 400	7 200	9 600	9 600
– конструкція №2 (для стіни)	шт	1 200	1 800	2 400	2 400	2 400
3. Об'єм виробництва в варт. виражені за період:	–	–	–	–	–	–
– конструкція №1 (для даху)	тис. грн	14 544	23 452	33 616	44 820	44 820
– конструкція №2 (для стіни)	тис. грн	5 816	9 380	13 444	13 444	13 444
4. Виручка від реалізації	тис. грн	20 361,6	32 833,0	47 060,7	58 265,6	58 265,6
5. Питома вага реалізованого товару по ринках збуту:	–	–	–	–	–	–
– внутрішній ринок	%	100	100	100	100	100
– зовнішній ринок (Молдова, Румунія та Болгарія)	%	0	0	0	0	0

Оскільки підприємство «Electro Massive» планує придбати обладнання для виробництва конструкцій для сонячних панелей, а не орендувати його, необхідно розрахувати суму амортизаційних відрахувань. Обрана проста лінійна форма амортизації. Величина амортизаційних відрахувань по основних виробничих фондах (далі ОВФ) та їх залишкова вартість відображені в табл. 3.10.

Таблиця 3.8

Розрахунок потреби в сировинних ресурсах

Найменування ресурсу	Од. вим.	Норма розрахов. на один. послуги	За роками реалізації проекту														
			2025			2026			2027			2028			2029		
			Кількість, шт.	Ціна, грн.	Загальна вартість, тис. грн.	Кількість, шт.	Ціна, грн.	Загальна вартість, тис. грн.	Кількість, шт.	Ціна, грн.	Загальна вартість, тис. грн.	Кількість, шт.	Ціна, грн.	Загальна вартість, тис. грн.	Кількість, шт.	Ціна, грн.	Загальна вартість, тис. грн.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
1. Профіль армуючий для рами	м.п.	5,18	18648	24,4	455,2	27972	26,4	733,6	37296	28	1051,6	49728	28	1402	49728	28	1402
2. Профіль армуючий для кріплення	м.п.	3,59	12924	24,4	315,2	19386	26,4	508,4	25848	28	728,8	34464	28	971,6	34464	28	971,6
3. Панель	м.кв.	1,56	5616	1143,7	6422,8	8424	1229,3	10355,6	11232	1321,6	14844	14976	1120,6	16782	14976	1120,6	16782
4. Штапик	м.п.	3,89	14004	20,4	285,6	21006	22	460,8	28008	23,6	660,4	37344	23,6	880,4	37344	23,6	880,4
5. Профіль для створки	м.п.	2,06	7416	101,2	750,4	11124	108,8	1210	14832	116,8	1734,4	19776	116,8	2312,8	19776	116,8	2312,8
6. Профіль для кріплення	м.п.	2,83	10188	90,8	926	15282	97,6	1492,8	20376	105,2	2140	27168	105,2	2853,2	27168	105,2	2853,2
7. Імпост	м.п.	1,45	5220	72,8	380	7830	78,4	612,8	10440	84	878,4	13920	84	1171,2	13920	84	1171,2
8. Т-з'єднувач	шт.	2	7200	57,6	414,8	10800	62	668,8	14400	66,4	958,4	19200	66,4	1278	19200	66,4	1278
9. Фурнітура	шт.	1	3600	525,2	1890,8	5400	564,4	3048,8	7200	606,8	4370	9600	606,8	5826,4	9600	606,8	5826,4
Всього:	–	–	–	–	11840,0	–	–	19092,0	–	–	27365,3	–	–	33477,6	–	–	33477,6

Таблиця 3.9

Розрахунок потреби в паливно-енергетичних ресурсах

Найменування ресурсу	Од. вим.	Норма розходу на один. послуги,	Вартість, грн.	За роками реалізації проекту									
				2025		2026		2027		2028		2029	
				Кількість виробів, од.	Загальна вартість, тис. грн.	Кількість виробів, од.	Загальна вартість, тис. грн.	Кількість виробів, од.	Загальна вартість, тис. грн.	Кількість виробів, од.	Загальна вартість, тис. грн.	Кількість виробів, од.	Загальна вартість, тис. грн.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	11	12
1.Електро-енергія	кВт	–	–	–	101,1	–	114,6	–	129,4	–	135,7	–	135,7
1.1 змінні витрати	грн.	1	4,6	4000	18,4	6000	27,6	8000	36,8	10000	46	10000	46
1.2 постійні витрати	грн.	–	–	–	90,2	–	97,0	–	104,3	–	104,3	–	104,3
2. Теплоенергія	ГКм	–	–	–	143,1	–	153,8	–	165,4	–	165,4	–	165,4
2.1 змінні витрати	грн.	–	–	–	0,0	–	0,0	–	0,0	–	0,0	–	0,0
2.2 постійні витрати	грн.	–	–	–	143,1	–	153,8	–	165,4	–	165,4	–	165,4
3. Разом витрат на ПЕР		–	–	–	244,2	–	268,4	–	294,8	–	301,1	–	301,1
3.1 змінні витрати	грн.	–	–	–	10,9	–	17,6	–	25,2	–	31,4	–	31,4
3.2 постійні витрати	грн.	–	–	–	233,4	–	250,9	–	269,7	–	269,7	–	269,7

Таблиця 3.10

Розрахунок амортизаційних відрахувань, тис. грн.

Найменування основних фондів	Норма амортизації	По роках реалізації проекту				
		2025	2026	2027	2028	2029
1	2	3	4	5	6	7
<i>1. Первинна вартість основних засобів:</i>		10,10	10,86	11,67	11,67	11,67
пила по металу		64,64	69,49	74,70	74,70	74,70
подвійна пила для скосів		10,12	10,88	11,70	11,70	11,70
фреза для вибірки		21,21	22,80	24,51	24,51	24,51
водоприбираюча фреза		161,60	173,72	186,75	186,75	186,75
двухголовочний зварювальний автомат		4,00	4,30	4,62	4,62	4,62
копіювальна верхня фреза з свердлом для ручок		70,70	76,00	81,70	81,70	81,70
одноголовочний зварювальний апарат		79,50	85,46	91,87	91,87	91,87
очисний верстат для зварювальних швів		38,38	41,26	44,35	44,35	44,35
пила для різання штапика		20,20	21,72	23,34	23,34	23,34
прес для установки склопакетів фірми		23,20	24,94	26,81	26,81	26,81
двоголовочн. усорізн. пилка		6,00	6,45	6,93	6,93	6,93
компресор з пристроєм для холодної сушки повітря		22,17	23,84	25,62	25,62	25,62
свердлувальний-фрезерний верстат		10,10	10,86	11,67	11,67	11,67
<i>2. Амортизаційні відрахування:</i>	–	–	–	–	–	–
пила по металу	20	2,02	2,17	2,34	2,34	2,34
подвійна пила для скосів	25	16,16	17,37	18,68	18,68	18,68
фреза для вибірки	24	2,43	2,61	2,81	2,81	2,81
водоприбираюча фреза	22	4,66	5,02	5,39	5,39	5,39
двухголовочний зварювальний автомат	15	24,24	26,06	28,01	28,01	28,01
копіювальна верхня фреза з свердлом для ручок	21	0,84	0,90	0,97	0,97	0,97
одноголовочний зварювальний апарат	15	10,60	11,40	12,26	12,26	12,26
очисний верстат для зварювальних швів	19	15,10	16,24	17,46	17,46	17,46

Продовження табл. 3.10

1	2	3	4	5	6	7
пила для різання штапика	21	8,06	8,66	9,32	9,32	9,32
прес для установки склопакетів фірми	20	4,04	4,34	4,67	4,67	4,67
двоголовочн. усорізн. пилка	22	5,10	5,49	5,90	5,90	5,90
компресор з пристроєм для холодної сушки повітря	15	0,90	0,97	1,04	1,04	1,04
свердлувальний-фрезерний верстат	24	5,32	5,72	6,15	6,15	6,15
<i>3. Всього первинна вартість</i>	–	531,84	571,72	614,60	614,60	614,60
<i>4. Всього амортизаційних відрахувань</i>	–	99,49	106,95	114,97	114,97	114,97
<i>5. Накопичувальна амортизація</i>	–	99,49	206,44	321,41	436,39	551,36
<i>6. Залишкова вартість основних засобів</i>	–	432,32	365,28	293,16	178,20	63,24

Розрахувавши ці дані, ми можемо провести розрахунок повних витрат на виробництво продукції. Калькуляція приводиться в табл. 3.11.

3.6. Фінансовий план проекту

Для ефективного функціонування підприємство повинно мати достатній резерв грошових коштів, тому необхідно забезпечити відповідний рівень інвестицій. Інвестиційні витрати включають основний капітал (капітальні вкладення) та чистий оборотний капітал. Основний капітал охоплює ресурси, необхідні для облаштування та обладнання виробництва, а чистий оборотний капітал забезпечує ресурсами для часткового або повного запуску та підтримки роботи підприємства.

При плануванні інвестиційних витрат окремо розраховується потреба в початковому оборотному капіталі, з урахуванням можливих змін, що можуть виникнути в процесі експлуатації підприємства.

Таблиця 3.11

Повні витрати на продукцію, тис. грн.

Види і статті витрат	По роках реалізації проекту				
	2025	2026	2027	2028	2029
1. ЗМІННІ ВИТРАТИ					
1.1 Сировина, матеріали, що купувальні комплектують	11 840	19 092	27 365	33 477	33 477
1.2 Паливо і енергія на технологічні цілі (змінна складова)	10,88	17,56	25,16	31,44	31,44
1.3 Витрати на оплату праці (заробітна плата робочих основного виробництва)	172,80	309,60	665,64	873,60	873,60
1.4 Відрахування від коштів на оплату праці, зокрема:	72,23	129,41	278,24	365,16	365,16
1.4.1 єдиний платіж	10,36	18,56	39,92	52,40	52,40
1.4.2 відрахування до фонду соціального захисту	54,96	98,44	211,68	277,80	277,80
1.4.3 страхування працівників	6,92	12,40	26,64	34,96	34,96
2. ПОСТІЙНІ ВИТРАТИ					
2.1 Оренда	143,80	154,60	166,20	166,20	166,20
2.2 Витрати на оплату праці	696,00	918,52	1420,04	1795,20	1795,20
2.2.1 основного персоналу	172,80	309,60	665,64	873,60	873,60
2.2.1 допоміжного персоналу	43,20	92,88	199,68	345,60	345,60
2.2.2 адміністрації	480,00	516,04	554,72	576,00	576,00
2.3 Відрахування від коштів на оплату праці, зокрема:	263,08	347,20	536,76	678,60	678,60
2.3.1 єдиний платіж	41,76	55,12	85,20	107,72	107,72
2.3.2 відрахування до фонду соціального захисту	221,32	292,08	451,56	570,88	570,88
2.3.3 страхування працівників	27,84	36,76	56,80	71,80	71,80
2.4 Паливо і енергія (постійна складова)	233,36	233,36	269,68	269,68	269,68
2.5 Послуги зв'язку	14,40	15,48	16,64	16,64	16,64
2.6 Інші витрати	172,80	185,76	199,68	199,68	199,68
2.7 Амортизація	99,48	106,96	114,96	114,96	114,96
3. ПОВНІ ВИТРАТИ НА ПРОДУКЦІЮ					
3.1 Змінні витрати	12 096	19 549	28 334	34 571	34 571
3.2 Постійні витрати	1219	1357	1616	1323	1323
Разом витрат:	13315	20906	29950	35894	35894

Після розрахунку потреби в чистому оборотному капіталі, що є різницею між поточними активами і пасивами, підраховуються загальні інвестиційні витрати на організацію виробництва. Відповідно, визначаються і джерела

фінансування. Хоча детальні дані розрахунків тут не наводяться, вони будуть використані для узагальненого розрахунку, представленого в табл. 3.12.

Таблиця 3.12

Зведений розрахунок, тис. грн

Вид боргових зобов'язань	По роках реалізації проекту					Всього зобов'язань
	2025	2026	2027	2028	2029	
1. Заборгованість по кредиту на початок періоду	0,00	400	300	200	100	–
2. Сума отриманого кредиту	500	0,0	0,00	0,00	0,00	500
3. Разом сума основного боргу (сума рядків 1 і 2)	500	400	300	200	100	–
4. Нараховано відсотків	100	80	60	40	20	–
5. Погашення основного боргу	100	100	100	10	100	–
6. Погашення відсотків	100	80	60	40	20	–
7. Разом погашення основного боргу і відсотків (сума рядків 5 і 6)	200	180	160	140	120	–
8. Заборгованість по кредиту на кінець періоду (різниця рядків 3 і 7)	400	300	200	100	0,0	–

Оскільки кредит буде виплачено, підприємство на шостий рік зможе повністю розпоряджатися своїми доходами, а також матиме можливість взяти новий великий довгостроковий кредит для подальшого розвитку. Тепер необхідно розрахувати чистий прибуток, зібравши в табл. 3.13 попередні дані та податки, що підлягають сплаті. Для зручності аналізу представимо табл. 3.14, в якій зведено податки, що сплачуються підприємство «Electro Massive».

Таблиця 3.13

Розрахунок чистого прибутку від реалізації продукції, тис. грн

Види надходжень і витрат	По роках реалізації проекту				
	2025	2026	2027	2028	2029
1. Виручка від реалізації	20 361,6	32 833,1	47 060,8	58 265,7	58 265,7
2. Податки і відрахування з виручки:	4411,7	7113,8	10196,5	12624,2	12624,2
2.1 ПДВ	3393,6	5472,2	7843,4	9711,0	9711,0
2.2 Відрахування до місцевих цільових фондів	1018,1	1641,6	2353,0	2913,3	2913,3
3. Змінні витрати	12096,0	19548,6	28334,3	34747,8	34747,8
4. Змінний прибуток (стр.1 – стр.2 – стр.3)	3854,0	6170,6	8530,0	10893,6	10893,6
5. Постійні витрати	1623,0	1961,8	2724,0	3241,0	3241,0
6. Прибуток від реалізації продукції (стр.4 – стр.5)	2231,0	4208,8	5806,0	7652,6	7652,6
7. Інші доходи (витрати)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
8. Прибуток балансовий (стр.6 +/- – стр.7)	2231,0	4208,8	5806,0	7652,6	7652,6
9. Пільговий прибуток	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
10. Податок на нерухомість	4,3	3,6	2,9	1,8	0,6
11. Прибуток оподаткування (стр.8 – стр.9 – стр.10)	2226,7	4205,1	5803,0	7650,9	7652,0
12. Податки з прибутку – всього	623,5	1137,1	1569,1	2068,8	2069,1
12.1. податок на прибуток	556,7	1009,2	1392,7	1836,2	1836,5
12.2. місцеві податки	66,8	127,8	176,4	232,6	232,6
13. Чистий прибуток (стр.8 – стр.10 – стр.12)	1603,2	3068,1	4233,9	5582,1	5582,9
14. Використання чистого прибутку	144,9	195,4	234,0	279,8	271,8
14.1. погашення заборгованості по кредитах	80,8	72,7	64,6	56,6	48,5
14.2. відрахування до резервного фонду	64,1	122,7	169,4	223,3	223,3
15. Прибуток у розпорядженні підприємства (стр.13 – стр.14)	1458,3	2872,6	3999,9	5302,2	5311,1

Таблиця 3.14

Розрахунок величини обов'язкових відрахувань, тис. грн.

Види надходжень і витрат	За роками реалізації проекту				
	2025	2026	2027	2028	2029
1. Податки, що виплачуються з виручки	4411,7	7113,8	10196,5	12624,2	12624,2
2. Налоги, що виплачуються з прибутку	627,8	1140,7	1572,1	2070,6	2069,7
3. Податки, що включаються в собівартість	335,3	476,6	815,0	1043,8	1043,8
4. Всього обов'язкових відрахувань	5374,8	8731,2	12583,6	15738,6	15737,7

3.7. Розрахунок показників ефективності проекту

Для оцінки ефективності проекту, враховуючи витрати фінансування, розрахуємо чисті потоки грошових коштів і чистий дисконтований дохід.

Коефіцієнт дисконтування обчислюваний за формулою:

$$K_t = 1/(1+D)^t$$

де: D – річна ставка дисконтування (норма дисконту) – 20%

t – номер року реалізації проекту

Таблиця 3.15

Розрахунок чистого дисконтованого доходу, тис. грн.

Види надходжень і витрат	Розрахункові дані по роках реалізації проекту					Всього за проектом
	2025	2026	2027	2028	2029	
1. Приплив капіталу	1702,7	3175,0	4348,9	5697,0	5697,9	20621,5
2. Відплив капіталу	-542,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-542,0
3. Чистий потік	1160,7	3175,0	4348,9	5697,0	5697,9	20079,5
4. Чистий потік з нар. підсумком	1160,7	4335,7	8684,6	14381,6	20079,5	–
5. Коефіцієнт дисконтування	1	0,833	0,694	0,578	0,482	–
6. Дисконтований приток	1702,7	2645,8	3020,0	3296,9	2747,8	13413,3
7. Дисконтований відтік	-542,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-542,0
8. Чистий дисконтований дохід	1160,7	2645,8	3020,0	3296,9	2747,8	12871,3
9. Чистий дисконтований дохід з нар. підсумком	1160,7	3806,5	6826,6	10123,5	12871,3	–

Чистий дисконтований дохід показує абсолютну величину прибутку, приведеного до початку реалізації проекту, який повинен мати позитивне значення. Якщо це значення від'ємне, інвестиційний проект не може бути визнаний ефективним. Чистий дисконтований дохід характеризує загальний ефект від реалізації проекту і визначається як величина, отримана шляхом дисконтування (при постійній ставці відсотка для кожного року окремо) різниці між всіма річними відтоками реальних грошей, що накопичуються протягом горизонту розрахунку проекту. Показники фінансово-господарської діяльності: індекс рентабельності, рівень беззбитковості, коефіцієнт покриття заборгованості, рентабельність продажів та продукції, що реалізовується, зводяться в табл. 3.16.

Таблиця 3.16

Показники фінансово-господарської діяльності

Найменування показника	2025	2026	2027	2028	2029	Рекомендоване значення
1. Індекс рентабельності	1,1415	7,0231	–	–	–	>1
2. Рівень беззбитковості	42,11	31,79	31,93	29,75	29,75	<50%
3. Коефіцієнт покриття заборгованості	21,07	43,66	67,28	100,73	117,53	>1,3
4. Рентабельність продажів, %	7,87	09,34	8,99	9,58	9,58	
5. Рентабельність продукції, що реалізується, %	11,68	14,26	13,63	14,69	14,69	

У наступній табл. 3.17 представлені показники ефективності проекту.

Таблиця 3.17

Показники ефективності проекту

Показники	В цілому за проектом
1.Простий термін окупності, міс.	12
2.Чистий дисконтований дохід, тис. грн.	12 871,3
3.Внутрішня норма прибутковості, %	550
4.Індекс прибутковості	23

Висновок до третього розділу

Як видно, в цілому реалізація проекту по виробництву конструкцій для сонячних панелей економічно доцільна, і підприємство в майбутньому здатне своєчасно погашати свої зобов'язання перед кредиторами за рахунок засобів, що знаходяться в його розпорядженні. Проект окупиться вже в перший рік. Рентабельність продукції та продажів дає непогані шанси після закінчення терміну реалізації проекту відновити виробництво за власний рахунок. Як видно, ефективність проекту значною мірою залежить від ціни. Керівництво повинно відстежувати всі зміни цін та відповідно використовувати інформацію про ці зміни для збільшення ефективності роботи підприємства.

Розробка бізнес-плану інвестиційного проекту на будівельному підприємстві «Electro Massive» передбачає детальне обґрунтування стратегічних напрямків розвитку, визначення фінансових та виробничих показників для успішної реалізації проекту. Планування включає оптимізацію витрат, забезпечення ресурсами, визначення ринку збуту та розрахунок ефективності інвестицій. Створення нового виробничого підрозділу для сборки конструкцій з сонячними панелями дозволить підприємству «Electro Massive» покращити конкурентоспроможність на ринку, збільшити обсяги продукції та рентабельність, а також сприятиме стабільному фінансовому росту на перспективу.

ВИСНОВКИ

У магістерській роботі проведено теоретичне узагальнення механізму впровадження бізнес-планування інвестиційних проектів на будівельних підприємствах. Для «Electro Massive» розроблено бізнес-план розвитку нового цеху з виробництва конструкцій для сонячних панелей. Результати дослідження дозволили зробити такі висновки теоретичного та практичного характеру:

1. Загальна структура та порядок викладу бізнес-планів можуть варіюватися в залежності від характеру інвестиційного проекту. Для великих інвестиційних проектів, які потребують значних капітальних витрат, тривалого часу реалізації та включають випуск нових продуктів або послуг, необхідно розробляти повний варіант бізнес-плану. Такий план передбачає детальне врахування всіх аспектів майбутньої діяльності, аналіз ризиків та визначення шляхів їх мінімізації. Пропозиції та висновки мають бути підтверджені відповідними розрахунками, графіками і таблицями.

2. Для малих інвестиційних проектів, наприклад, для обґрунтування отримання позик, можна використовувати скорочену версію бізнес-плану, що охоплює основні цілі та способи їх досягнення. Крім того, структура бізнес-плану може змінюватися залежно від багатьох інших факторів, специфіки питання і особливостей проекту.

3. При складанні інвестиційного бізнес-плану важливо чітко і зрозуміло викласти мету проекту, його суть, форми реалізації та очікувані результати від здійснення інвестицій. Резюме бізнес-плану зазвичай складається після визначення всіх основних напрямків діяльності. Воно є узагальнюючою частиною документа, в якій стисло викладаються головні ідеї проекту. Основними вимогами до цього розділу є лаконічність, інформативність, переконливість і простота викладу. Інвестор на основі цього розділу може оцінити, чи відповідає проект його інвестиційній стратегії та ресурсам, а також чи влаштовують його строки реалізації та повнота повернення капіталу.

4. Одне з головних завдань малого підприємства у галузі будівництва – подолання монополії на виробництво будівельних конструкцій. Розвиток малого

підприємництва сприяє розукрупненню великих будівельних виробничих об'єднань, виділенню з їх складу окремих структурних одиниць з подальшим викупом їх у колективну власність. Важливою функцією малих будівельних підприємств є звільнення великих і середніх підрядних організацій від виконання дрібних спеціалізованих робіт.

5. Під час пошуку партнерів, інвесторів і кредиторів добре підготовлений та оформлений бізнес-план є найкращою візитною карткою підприємства. Це дозволяє стандартизувати процес ознайомлення з проектом, заощаджуючи час і впорядковуючи комунікацію.

6. Розроблений бізнес-план містить інформацію, яка характеризує виробничо-господарську діяльність нового цеху з виробництва конструкцій для сонячних панелей та визначає стратегічні напрямки його розвитку на 5-річну перспективу. З початку третього року виробництво досягне запланованої потужності, що дозволить підприємству конкурувати з провідними виробниками конструкцій для сонячних панелей у місті Ізмаїлі та Одеській області.

7. Розрахунок основних показників ефективності проекту показав його прибутковість на поточній фазі. Інвестування 531 820 гривень у відкриття нового цеху з виробництва конструкцій для сонячних панелей на підприємстві «Electro Massive» дозволить окупити інвестиції за 12 місяців і збільшити власний капітал компанії на 12 871,3 тис. грн. за 5 років. Проект є вигідним і необхідним на даний момент, тому роботи з його реалізації повинні бути продовжені.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Конституція України [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1996. – № 30. – с. 141. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
2. Бескровна Л.О. Бізнес-планування підприємства: навч. посіб. [з курсу “Бізнес-планування оператора зв'язку”] / Бескровна Л.О. – Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2016 – 124 с.
3. Бізнес-статистика. Держстат. 2024. URL: <https://stat.gov.ua/uk/topics/biznes-statystyka> [чЗ]
4. Варналій З. С. Бізнес-планування підприємницької діяльності : навч. посіб. / З. С. Варналій, Т. Г. Васильців, Р. Л. Лупак, Р. Р. Білик. Чернівці: Технодрук, 2019. 264 с.
5. Великих К. О. Використання бізнес-плану та стратегічного планування в якості інструментів, які створюють конкурентну перевагу [Електронний ресурс] / К. О. Великих // Комунальне господарство міст. Серія : Економічні науки. – 2019. – Вип. 4. – С. 10-13. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/kgm_econ_2019_4_4
6. Вітюк А. В. Аналітичне забезпечення бізнес-планування машинобудівних підприємств [Електронний ресурс] / А. В. Вітюк, О. А. Сметанюк // Економіка та держава. – 2020. – № 10. – С. 144-149.
7. Гавриш О. М. Бізнес-планування та його роль в стратегічному розвитку підприємств зв'язку [Електронний ресурс] / О. М. Гавриш, С. А. Федюнін, М. О. Мартиненко // Економічний простір. – 2020. – № 156. – С. 120-123. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2020_156_23
8. Глушенкова А. А. Організація бізнес-планування на підприємстві [Електронний ресурс] / А. А. Глушенкова, К. А. Булахова // Економіка. Менеджмент. Бізнес. – 2020. – № 4. – С. 48-52. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecmebi_2020_4_12
9. Данік Н. В. Бізнес-планування як інструмент здійснення фінансового менеджменту в сучасних умовах розвитку України [Електронний ресурс] / Н. В.

Данік // Інфраструктура ринку. – 2016. – Вип. 1. – С. 129-132. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ifrctr_2016_1_23

10. Департамент економічного розвитку та регіональної політики Миколаївської облдержадміністрації. 2024. URL: <https://www.economy-mk.gov.ua/index.php/ua/> [ч2]

11. Жуков В. В. Напрями розвитку та вдосконалення бізнес-планування в Україні [Електронний ресурс] / В. В. Жуков // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2018. – Вип. 1. – С. 111-114. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evzdia_2018_1_23

12. Жуков В. В. Сутність та особливості формування процесу бізнес-планування [Електронний ресурс] / В. В. Жуков // Причорноморські економічні студії. – 2018. – Вип. 26(1). – С. 149-153. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2018_26\(1\)_30](http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2018_26(1)_30)

13. Заболотна І. С. Роль бізнес-планування в системі планування діяльності підприємства [Електронний ресурс] / І. С. Заболотна, О. О. Барабаш // Економіка. Фінанси. Право. – 2017. – № 6(1). – С. 10-12. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfipr_2017_6\(1\)_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfipr_2017_6(1)_5)

14. Задорожко Г.И. Вибір способу започаткування бізнесу та чинники впливу / Г.И. Задорожко. III Міжнародна науково-практична конференція “Формування потенціалу економічного розвитку промислових підприємств”. – Одеса: Одеський національний політехнічний університет, 2017. – 205с.

15. Занора В. О. Стратегічне управління інноваційними проєктами розвитку підприємства: методологічні положення [Електронний ресурс] / В. О. Занора // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. – 2021. – № 1. – С. 72-85. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efmapnp_2021_1_7

16. Іляш О. І. Теоретико-методичні засади бізнес-планування реалізації стратегії конкурентоспроможності підприємств на внутрішньому ринку України [Електронний ресурс] / О. І. Іляш, Т. Г. Васильців, Р. Л. Лупак // Підприємництво

та інновації. – 2017. – Вип. 3. – С. 13-19. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pidinnov_2017_3_4

17. Іртищева І. О., Тубальцева Н. П., Гришина Н. В., Крамаренко І. С., Сергійчук С. І. Економічний розвиток на засадах активізації малого підприємництва: Історичні процеси та завдання. Економіка та держава, 2020. №5. С. 76-80. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/5_2020/15.pdf

18. Кащук К. М. Інноваційні підходи у викладанні бізнес-планування менеджером [Електронний ресурс] / К. М. Кащук // Вісник [Київського інституту бізнесу та технологій]. – 2018. – № 2. – С. 49-50. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkib_2018_2_32

19. Кваша О.С., Фоміна В.В. Бізнес-планування у діяльності організації: європейські стандарти, основні методологічні підходи та базові процедури// Електронне наукове фахове видання “ЕКОНОМІКА ТА СУСПІЛЬСТВО”. – 2017. – № 12. – 785с. – С. 268-275

20. Князь С. В. Бізнес-планування інноваційних проєктів: сутність технологій, переваги і недоліки [Електронний ресурс] / С. В. Князь, Н. Г. Георгіаді, Я. С. Богів // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 2. – С. 199-207. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2012_2_24

21. Ковтуненко Ю. В. Особливості бізнес-планування в системі проєктного менеджменту підприємств [Електронний ресурс] / Ю. В. Ковтуненко, В. О. Бадігон, В. В. Шацков // Економіка. Фінанси. Право. – 2018. – № 5(2). – С. 52-56. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfipr_2018_5\(2\)__15](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfipr_2018_5(2)__15)

22. Кондратюк О. М. Бізнес-планування в підприємницькому середовищі: теоретичний аспект [Електронний ресурс] / О. М. Кондратюк, В. І. Пшеничний // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2019. – Вип. 26(1). – С. 90-94. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2019_26\(1\)__19](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2019_26(1)__19)

23. Костецька Н. І. Стратегічне планування діяльності підприємств: теоретичні аспекти [Електронний ресурс] / Н. І. Костецька // Інноваційна економіка. – 2020. – № 7-8. – С. 65-71. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2020_7-8_10

24. Летуновська Н. Є. Практичні аспекти бізнес-планування в системі реалізації інвестиційного проєкту [Електронний ресурс] / Н. Є. Летуновська, О. Ю. Далечін, К. О. Беляєва // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2017. – № 3. – С. 226-235. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2017_3_23

25. Лігоненко Л. Сучасний стан та проблеми бізнес-планування в Україні [Електронний ресурс] / Л. Лігоненко // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2018. – № 3. – С. 45-51. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/echcenu_2018_3_8

26. Лопатка К. А. Бізнес-планування як ефективний інструмент реалізації стратегії підвищення економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс] / К. А. Лопатка, Д. Д. Рогожина // Економічний простір. – 2020. – № 158. – С. 46-49. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2020_158_9

27. Македон В. В. Бізнес-планування: навч. пос. / В. В. Македон. – К. : Центр учбової літератури, 2019. – 236 с.

28. Менчинська О. М. Особливості бізнес-планування міжнародних інвестиційних проєктів у промислово розвинених країнах (порівняльний аналіз) [Електронний ресурс] / О. М. Менчинська, Ю. О. Кліщук // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2020. – Вип. 33(1). – С. 112-118. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvumevcg_2020_33\(1\)_22](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvumevcg_2020_33(1)_22)

29. Павлюк Л. В. Важливість бізнес-планування при прийнятті управлінських рішень [Електронний ресурс] / Л. В. Павлюк // Економічні науки. Серія : Регіональна економіка. – 2020. – Вип. 17. – С. 160-168. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnre_2020_17_19

30. Пекна Г. Б. Бізнес-планування та його роль у сучасних умовах розвитку України / Г. Б. Пекна, Г. В. Білокур // Вчені записки університету “КРОК”. Серія : Економіка. – 2018. – Вип. 49. – С. 196-202. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzuk_2018_49_26

31. Пойда-Носик Н.Н. Управління інноваційними проектами: навч. посібник / Уклад.: Н.Н. Пойда-Носик, І.І. Черленяк. Ужгород: Вид-во УжНУ «Говерла», 2017. 360 с.

32. Різник В. В. Базові процедури, методологія бізнес-планування та його роль у стратегічному управлінні діяльністю підприємства [Електронний ресурс] / В. В. Різник, Н. А. Різник // Економічний вісник університету. – 2017. – Вип. 35(1). – С. 67-72. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvu_2017_35\(1\)_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvu_2017_35(1)_12)

33. Сакун Л. М. Стратегічне планування як основа ефективного функціонування металургійних підприємств України на зовнішньому ринку [Електронний ресурс] / Л. М. Сакун, К. О. Орлова // Економічний форум. – 2017. – № 4. – С. 54-59. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2017_4_10

34. Свідерський В. П. Бізнес-планування в сучасному підприємницькому середовищі: теоретико-прикладний аспект [Електронний ресурс] / В. П. Свідерський, М. М. Матвеєнко // Інфраструктура ринку. – 2019. – Вип. 34. – С. 174-179. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ifrctr_2019_34_27

35. Семенченко Ю. Важливість розробки бізнес-плану в сучасних умовах господарювання / Ю. Семенченко // Тези конференції. VIII Всеукраїнська студентська науково-технічна конференція “Природничі та гуманітарні науки. Актуальні питання” / Луцький національний технічний університет. – Луцьк. – 2015 р. – С. 84-85.

36. Сергійчук С. І., Ковальова К. І. Стан і напрями регіональної політики розвитку підприємницької діяльності в умовах децентралізації. Ефективна економіка, 2018. № 11. URL: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2018.11.58>

37. Сергійчук С. І., Сергійчук Д. І. Механізм державної політики сталого розвитку підприємництва в Україні. Бізнес Інформ. 2024. №6. С. 193–201. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2024-6-193-201>

38. Сергійчук С. І. Адаптація бізнес-планування до умов світової глобалізації при формуванні й розвитку малого бізнесу / С. І. Сергійчук // Миколаїв : Видавництво РТПП, 2014.

39. Сергійчук С. І. Концептуальні засади державного забезпечення сталого розвитку підприємництва в Україні. Наукові інновації та передові технології, 2024. № 7(35). URL: [https://doi.org/10.52058/2786-5274-2024-7\(35\)-298-311](https://doi.org/10.52058/2786-5274-2024-7(35)-298-311)

40. Сергійчук С. І., Сергійчук С. Д. Сучасні виклики і перспективи для розвитку вітчизняного підприємництва в умовах війни і повоєнного відновлення. Економіка та суспільство, 2024. № 63. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/4110>

41. Сергійчук С.І. Розвиток бізнес-планування в сфері фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва [Електронний ресурс] С. І. Сергійчук, О. А. Іщенко, І. І. Дубинська // Збірник наукових праць “Економічний аналіз”. – Тернопіль. – 2020. – Том 30, № 1(2). С. 140-147.

42. Сергійчук С.І., Іщенко О. А., Дубинська І. І. Розвиток бізнес-планування в сфері фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва. Збірник наукових праць "Економічний аналіз", 2020. том 30, № 1(2). URL: <https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/download/1798/6565656875>

43. Сергійчук С.І., Іщенко О. А., Дубинська І. І. Стан і перспективи розвитку малих і середніх підприємств у легкій промисловості України Науково-практичний журнал "Причорноморські економічні студії", 2020. №54. URL: http://bses.in.ua/journals/2020/54_2020/11.pdf

44. Солоха Д. В. Управління інвестиційно-інноваційною діяльністю в системі бізнес-планування підприємств України [Електронний ресурс] / Д. В. Солоха, Н. Л. Сапельнікова, О. В. Белякова // Менеджер. – 2020. – № 2. – С. 127-139. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nzhm_2020_2_13

45. Судук О. Ю. Особливості бізнес-планування та експертизи проєктів в аграрній сфері України [Електронний ресурс] / О. Ю. Судук // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Економічні науки. – 2020. – Вип. 4. – С. 401-408. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnugvp_ekon_2020_4_37

46. Устенко М. О. Бізнес-планування як інструмент досягнення стратегічних цілей підприємства [Електронний ресурс] / М. О. Устенко, А. Ю.

Курочка, О. В. Максимова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2018. – № 64. – С. 81-87. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2018_64_13

47. Уткіна Ю. М. Впровадження системи бізнес-планування господарської діяльності малого підприємства [Електронний ресурс] / Ю. М. Уткіна, В. В. Гужва // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2018. – № 64. – С. 87-94. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2018_64_14

48. Уткіна Ю. М. Стратегічне планування логістичної діяльності [Електронний ресурс] / Ю. М. Уткіна, Г. О. Становихіна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2017. – № 60. – С. 199-208. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2017_60_29

49. Фісуненко П. А. Перспективний аналіз в системі бізнес-планування діяльності підприємства [Електронний ресурс] / П. А. Фісуненко, А. А. Штипуляк // Причорноморські економічні студії. – 2017. – Вип. 18. – С. 108-111. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2017_18_25

50. Черкашина М. В. Планування бізнес-процесів для організації діяльності підприємства [Електронний ресурс] / М. В. Черкашина, М. О. Науменко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2017. – Вип. 57. – С. 46-52. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2017_57_8

51. Шульгіна Л. М. Бізнес-планування розвитку підприємства [Електронний ресурс] / Л. М. Шульгіна, А. М. Нечай // Міжнародний науковий журнал “Інтернаука” . – 2018. – № 9(2). – С. 53-57. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2018_9\(2\)_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2018_9(2)_12)

52. Офіційний сайт компанії «Electro Massive». URL: <https://elektromassive.com/>

53. Annual number of business bankruptcy cases filed in the United States from 2000 to 2023. Statista Research Department. 2024. URL: <https://www.statista.com/statistics/817918/number-of-business-bankruptcies-in-the-united-states/> [ч1]