

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА

Факультет економіки та управління
Кафедра бізнес-економіки та підприємництва

Рівень вищої освіти перший (бакалаврський)
Галузь знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»
Спеціальність 051 «Економіка»
Освітньо-професійна програма «Економіка агробізнесу та агротрейдинг»
очна (денна) форма навчання

КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА
ПОЛЬОВИКА СТАНІСЛАВА ЮРІЙОВИЧА

на тему:
«РОЗРОБКА ПРОЄКТУ ПЕРЕРОБКИ СОНЯШНИКУ В ПІДПРИЄМСТВІ
АГРОБІЗНЕСУ»

*Робота виконана з дотриманням основних принципів та фундаментальних
цінностей академічної доброчесності _____ Польовик С.Ю.*

Науковий керівник:

канд. екон. наук, доц.

_____ Олександр НИЧИПОРУК

Робота допущена до захисту в ЕК «__» _____ 2024р. протокол № ____

Зав. кафедри бізнес-економіки
та підприємництва,
докт. екон. наук, проф

_____ Інна РЄПІНА

Київ – 2024

ЗМІСТ

ВСТУП	2
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУВАННЯ В АГРОБІЗНЕСІ	3
1.1 Суть інвестиційного проекту і його функції	6
1.2 Структура інвестиційного проекту і методичні підходи до його розробки	14
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ НАЯВНОСТІ ТА ПОТРЕБИ В ОСНОВНИХ РЕСУРСАХ ДЛЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТУ	21
2.1 Організаційно- економічна характеристика підприємства	21
2.2 Описання суті проекту	32
2.3 Розрахунок потреби в основних видах ресурсів	33
РОЗДІЛ 3. ОБГРУНТУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЕКТУ	41
3.1 Розрахунок операційних витрат по проекту	41
3.2 Фінансовий план	45
3.3 Розрахунок показників ефективності.	52
ВИСНОВКИ	62
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	62
ДОДАТКИ	68

ВСТУП

Актуальність даної теми є очевидною з огляду наявних цілей підприємства на свій подальший розвиток, а саме – пошук нових способів інтеграції у сільськогосподарський комплекс України, масштабування та спроби реалізації компанії у нових галузях, надбання нових конкурентних переваг, збільшення кількості реалізації своєї продукції та показників економічної ефективності діяльності підприємства та зміцнення своєї позиції на ринку. Ситуація на ринку виробництва такої сільськогосподарської продукції як – соняшникова олія та шрот продовжує набувати розголосу та збільшувати свою частку у загальному сегменті, що вказує на зростання зацікавленості до цієї продукції та попиту як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Тому питання доцільності подібного проєкту не буде правильним ставити під сумнів, адже це дасть змогу набути досвід, що дасть краще зрозуміти своїх кінцевих клієнтів, та отримати додатковий прибуток, що дозволить використати нові грошові потоки для інвестицій у вже наявне підприємство та його вдосконалення чи масштабування або розвиток нових.

Метою кваліфікаційної бакалаврської роботи є обґрунтування проєкту переробки соняшника в підприємстві агробізнесу ТДВ «Конотопагропостач». Досягнення мети передбачає виконання рядку завдань:

1. Визначення сутності та поняття проєктування, його видів та методі економічної оцінки.
2. Провести організаційний – економічний та фінансовий аналіз підприємства ТДВ «Конотопагропостач».
3. Оцінити ефективність діяльності підприємства ТДВ «Конотопагропостач».
4. Провести маркетинговий аналіз нового ринку та розібратися з особливостями закупівлі соняшнику та реалізації продуктів виробництва.
5. Обґрунтувати доцільність створення такого проєкту як – переробка соняшнику на олію, шрот та лушпиння .
6. Оцінити економічну ефективність від впровадження проєкту та визначити вигоди від його реалізації.

Об'єктом дослідження став процес реалізації проекту олійниці на базі підприємства ТДВ «Конотопагропостач».

Предметом дослідження є практичні та теоретико-методичні основи створення та оцінки економічної ефективності інвестиційних проєктів.

Отримані результати проведеного дослідження мають велике значення як для розуміння усіх особливостей запропонованого проєкту, так і для чіткого бачення слабких сторін у діяльності підприємства ТДВ «Конотопагропостач» та визначення шляхів вирішення наявних проблем.

Під час написання кваліфікаційної бакалаврської роботи були використані наступні методи досліджень - аналіз та аналітика, індукція та дедукція, абстрагування, моделювання, а також методи синтезу, конкретизації та класифікації.

Для інформаційної бази досліджень використовувались дані Державної служби статистики України, статистична та фінансова звітність ТДВ «Конотопагропостач», особисті дослідження автора та наукові статті, праці як зарубіжних, так і вітчизняних науковців.

Структура роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та списку використаної літератури.

Отже, забезпечення ефективності діяльності АПК є важливим завданням державної економічної політики. Ефективність агропромислового комплексу залежить від ефективності діяльності окремих підприємств у цій галузі. Ефективність роботи сільськогосподарських підприємств є сигналом для інвесторів та власників про успішність діяльності, забезпечуючи приплив інвестицій у підприємства та галузь загалом, а також конкурентоспроможність продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках. В умовах військових дій та високого рівня невизначеності стійке зростання виробництва та експорту продукції АПК може бути досягнуте через підвищення його ефективності.

Актуальність дослідження полягає в тому, що для кожного підприємства метою є зростання прибутку та економічної ефективності. Тому реалізація проєктів з підвищення ефективності діяльності підприємств є актуальною в будь-яких

умовах. Підвищення ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств України в поточних умовах важливе не лише для власників цих підприємств, але й для економіки України в цілому, забезпечуючи можливість експорту продукції на зарубіжні ринки, отримання валютних надходжень в країну та поповнення державного бюджету через податки.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЄКТУВАННЯ В АГРОБІЗНЕСІ

1.1 Суть інвестиційного проєкту і його функції

Суть інвестиційного проєкту та його функції. Інвестиційний проєкт – це чітко спланована діяльність, направлена на досягнення поліпшення виробництва та максимізації прибутку, яка передбачає вкладення коштів та інших ресурсів.

Суть інвестиційного проєкту полягає в тому, щоб:

Визначити та чітко сформулювати мету: чітке розуміння того, чого ми хочемо досягти за допомогою проєкту, є основою для його успішного втілення в життя.

Розробити план дій: детальний план, який підкреслює всі етапи втілення проєкту, необхідні ресурси, відповідальних кадрів.

Оцінити ефективність проєкту: проведення фінансового та економічного дослідження для визначення потенційної прибутковості та окупності вкладень.

Забезпечити фінансування проєкту: залучення необхідних коштів з різних джерел, таких як власні заощадження, кредити, гранти та інвестиції.

Реалізувати проєкт: втілення проєкту в життя, контроль за виконанням поставлених завдань та внесення необхідних коректив.

Провести дослідження та оцінку результатів проєкту: аналіз досягнутих результатів, порівняння їх з планом та формулювання висновків щодо здатності проєкту стати успішним.

Функції інвестиційного проєкту:

1) Інвестиційна: вкладення ресурсів з метою отримання прибутку або іншого очікуваного ефекту.

2) Інноваційна: впровадження нових технологій, продуктів або методів переробки.

3) Розвиваюча: розширення або удосконалення діючого бізнесу.

4) Соціальна: вирішення суспільних проблематик, таких як створення робочих місць або покращення інфраструктури.

5) Екологічна: догляд за екологією або впровадження екологічно чистих технологій.

Дуже важливо пам'ятати, що інвестиційний проєкт не завжди має на меті лише отримання прибутку. Деякі проєкти можуть мати соціальні, екологічні або інші цілі, які також є важливими для розвитку людства в цілому.

Успішна реалізація інвестиційного проєкту може призвести до:

Максимізації прибутку та рентабельності інвестицій.

Підвищення ринкової частки та конкурентоспроможності.

Масштабування бізнесу та створення нових робочих місць.

Впровадження нових ідей та продуктів.

Покращення якості життя людей.

Збереження екології.

Інвестиційні проєкти відіграють важливу роль у розвитку економіки та суспільства. Їх реалізація сприяє зростанню ВВП, створенню нових робочих місць, покращенню інфраструктури та якості життя людей.

Класифікація інвестиційних проєктів

Інвестиційні проєкти можна класифікувати за різними критеріями, такими як:

Сфера діяльності: промислові, сільськогосподарські, будівельні, транспортні, інформаційні тощо.

Масштаб: великі, середні, малі.

Термін реалізації: короткострокові, середньострокові, довгострокові.

Очікуваний ефект: комерційні, соціальні, екологічні.

Рівень ризику: низькоризикові, середньоризикові, високоризикові.

Етапи реалізації інвестиційного проєкту.

Реалізація інвестиційного проєкту:

Ідея та наявність проєкту: визначення цілі, концепції та бажаних результатів проєкту.

Передпроектні дослідження: проведення маркетингових, технічних, фінансових та інших досліджень для оцінки можливості та ефективності проекту.

Розробка проектної документації: складання бізнес-плану, техніко-економічного обґрунтування, проектної документації тощо.

Забезпечення фінансування проекту: залучення необхідних коштів з різних джерел.

Реалізація проекту: будівництво, монтаж, налагодження обладнання, впровадження нових технологій тощо.

Пуск та налагодження проекту: виведення проекту на проектну потужність, усунення помилок та недоліків.

Експлуатація проекту: отримання доходу або іншого очікуваного ефекту від проекту.

Економічна система будь-якої країни складається з безлічі взаємопов'язаних проектів: соціальних, технічних, організаційних, економічних та інших.

Інвестиційний проект - це чітко окреслений план дій, спрямований на вкладення капіталу з метою отримання прибутку. Він охоплює всі аспекти інвестування, від первинного задуму до здачі об'єкта в експлуатацію.

Інвестиційні проекти бувають двох типів:

Стратегічні: спрямовані на зміну профілю діяльності або форми власності підприємства.

Тактичні: орієнтовані на збільшення обсягів або покращення якості продукції шляхом модернізації, перекваліфікації кадрів тощо.

За формою реалізації інвестиційні проекти поділяються на:

Нове будівництво: створення нового виробництва.

Реконструкція: впровадження нових технологій на діючому підприємстві без зміни його профілю.

Розширення: збільшення потужностей діючого підприємства.

Реабілітація: відновлення та модернізація застарілого підприємства.

Класифікація інвестиційних проектів за різними ознаками:

За розміром інвестицій: великі, середні, дрібні.

За напрямками інвестування: прямі, портфельні, інноваційні, іноземні, закордонні.

За напрямками використання активів: споживчі, паперові, підприємницькі.

За мотивацією: вимушені, збільшення обсягів продаж, збільшення доходів, одержання надприбутків.

За рівнем технологічної готовності: попередній, готовий до будівництва, готовий до експлуатації.

За формами відтворення: оновлення, реконструкції, технічного переозброєння, нового будівництва.

За формою власності: державні, індивідуальні, колективні, спільні.

За рівнем автономності: незалежні, залежні.

Учасники інвестиційного проєкту:

Ініціатор: автор ідеї проєкту, його обґрунтування та пропозицій щодо реалізації.

Замовник: сторона, зацікавлена у здійсненні проєкту та досягненні його мети. Фінансує проєкт, керує процесом реалізації.

Інвестор: сторона, яка вкладає кошти в проєкт і зацікавлена у його рентабельності.

Керуючий проєктом: юридична або фізична особа, яка керує проєктом: планує, контролює та координує дії учасників.

Контрактор: сторона, яка за договором з замовником виконує роботи, пов'язані з проєктом.

Управління інвестиційними проєктами.

Управління інвестиційними проєктами – це комплекс заходів, спрямованих на планування, реалізацію та контроль за ходом втілення проєкту з метою досягнення його мети.

Основні завдання розпорядження інвестиційними проєктами:

Розробка стратегії проєкту: визначення цілей, завдань, ресурсів та методів реалізації проєкту.

Планування проєкту: складання плану робіт, визначення бюджету проєкту, розподіл ресурсів та сировини.

Реалізація проєкту: нагляд за виконанням робіт, контроль за витратами, внесення коректив у план проєкту.

Контроль проєкту: оцінка виконання проєкту, виявлення та аналіз проблем, прийняття управлінських рішень.

Аналіз результатів проєкту: оцінка ефективності проєкту, формулювання висновків та рекомендацій.

Методи оцінки ефективності інвестиційних проєктів

Існує декілька методів оцінки ефективності інвестиційних проєктів, таких як:

Чистий приведений потік (ЧПП): метод, який дисконтує майбутні грошові потоки проєкту та порівнює їх з інвестиційними витратами.

Індекс прибутковості (ІП): метод, який визначає відношення чистого прибутку проєкту до інвестованих коштів.

Термін окупності: метод, який визначає період, протягом якого інвестовані кошти будуть повністю окуплені за рахунок отриманого чистого прибутку.

Внутрішня норма рентабельності (ВНР): метод, який визначає максимальну процентну ставку, за якою проєкт все ще залишається рентабельним.

Ризики інвестиційних проєктів.

Інвестиційні проєкти завжди пов'язані з певними ризиками, такими як:

Ризик зміни ринкової кон'юнктури: зміна попиту, цін, конкуренції тощо.

Ризик інфляції: знецінення грошей, що може призвести до збільшення витрат на реалізацію проєкту.

Ризик технологічних змін: поява нових технологій, які можуть зробити проєкт нерентабельним.

Ризик політичних змін: зміна законодавства, податкової політики тощо.

Для кожного продукту важливо чітко визначити ринковий попит та необхідні дані. Це передбачає оцінку доступності та придатності даних для техніко-економічного обґрунтування. У разі відсутності необхідних даних, слід визначити альтернативні джерела інформації для висновків дослідження. Джерела інформації

повинні бути чітко ідентифіковані та документовані. Варто зазначити, що значний обсяг даних може бути доступний з офіційних публікацій, таких як статистичні довідники, звіти про переписи населення та дослідження потенціалу ресурсів, територій або секторів, які проводяться урядовими органами, інституціями або асоціаціями, наприклад, торговими палатами.

Обсяг даних, необхідних для дослідження ринку, значно варіюється залежно від специфіки продукту, типу дослідження та його. Узагальнити та чітко окреслити універсальні вимоги до даних неможливо, адже їхня актуальність та вага відрізнятимуться у кожному конкретному випадку. Для одних продуктів ключовими можуть бути дані про минуле виробництво, для інших – вони можуть бути неінформативними, а то й оманливими. Те саме стосується даних про імпорт, споживання та ціни. Важливо ретельно аналізувати детермінанти ринку в кожному конкретному випадку. В більшості країн, що розвиваються, не діють принципи вільного ринку, а численні державні втручання та обмеження можуть значно спотворювати дані. Справжній попит на продукт може бути штучно занижений через недоліки ринку. Наприклад, монополістична або олігополістична конкуренція, а також високі імпорتنі тарифи, що не застосовуються до вітчизняної продукції, можуть стримувати попит. Штучно завищені ціни на товари з обмеженим імпортом також не відображають реальну структуру попиту та ціноутворення. Лише вільний доступ до продукту в значних обсягах може призвести до суттєвих змін у структурі попиту та, відповідно, у ціноутворенні.

Отримання повних та детальних даних для маркетингових досліджень часто є складним завданням. У країнах, що розвиваються, інформація про економічні показники може бути доступною, проте дані щодо виробництва в окремих галузях часто бувають неповними, застарілими або недоступними через конфіденційність. Аналогічно, імпорتنі дані можуть бути узагальненими та не містити детальної інформації про конкретні продукти, що ускладнює їх аналіз. У таких випадках дані з різних джерел, наприклад, статистика експорту з інших країн, можуть допомогти дослідникам отримати більш повну картину ринку. Для визначення кількісних параметрів кабінетні дослідження, як правило, відіграють ключову роль.

Тривалість дослідження попиту та ринку може варіюватися. У деяких випадках дані за 10 років можуть бути недостатніми через нетипові коливання протягом цього періоду. В інших випадках може бути неможливо охопити період більше трьох-чотирьох років. Важливо зазначити, що цифри за один рік можуть бути нетиповими і не повинні використовуватися для прогнозування.

Збільшення експортного потенціалу має бути пріоритетом для більшості проєктів, незалежно від їх масштабу. Це пов'язано з тим, що при визначенні потужності заводу слід враховувати не лише внутрішній ринок, але й експортні можливості. Завдяки ширшому ринку збут збуту продукції заводу значно зростає.

Навіть якщо проєкт спочатку орієнтований на заміщення імпорту, він може мати експортний потенціал. Це може відбутися як одразу після початку виробництва, так і протягом певного періоду, протягом якого буде набуто необхідних навичок та досвіду для виготовлення продукції, що відповідає міжнародним стандартам якості за конкурентною ціною. Наприклад, нафтохімічний завод або завод з виробництва добрив може порівняно швидко вийти на експортні ринки, а ось експорт важкого електрообладнання може потребувати декількох років, поки завод буде повністю обладнаний, а продукція ретельно протестована.

Для успішного експорту необхідне чітке розуміння потенційних ринків збуту. Тому прогнозування попиту неможливо уявити без визначення цих ринків.

Міжнародна конкуренція стимулюється низкою факторів:

Економія на масштабах: Це може стосуватися як виробництва, так і маркетингу. Наприклад, компанії, що володіють значними виробничими потужностями, можуть пропонувати свою продукцію за нижчими цінами.

Порівняльні переваги розташування: Деякі країни володіють ресурсами або знаннями, які роблять виробництво певних товарів або надання послуг більш вигідним.

Міжнародне співробітництво: Співпраця з компаніями з інших країн може відкрити доступ до нових технологій, ринків збуту та експертних знань.

Доступ до технологій: Компанії, що мають доступ до новітніх технологій, можуть отримати конкурентну перевагу.

Водночас, міжнародному маркетингу притаманні й певні складнощі:

Високі транспортні та складські витрати: Доставка продукції за кордон може бути значно дорожчою, ніж доставка на внутрішньому ринку. Це пов'язано з вартістю транспортування, страхування, митними зборами та іншими факторами.

Чутливість до умов доставки: Зміна політичної чи економічної ситуації в країні-імпортері може призвести до затримок поставок, подорожчання або й зупинки експорту.

Різні національні вимоги до продукції: Кожна країна може мати власні стандарти якості, безпеки та маркування продукції. Це може потребувати додаткових витрат на адаптацію продукції до вимог імпортера.

Торговельні бар'єри: До них належать обмеження імпорту, валютний контроль, суворі промислові стандарти та інші заходи, які ускладнюють або роблять неможливим експорт товарів.

Незважаючи на ці складнощі, міжнародний маркетинг може відкрити для компаній значні можливості для зростання та розвитку. Ретельне вивчення потенційних ринків збуту, чітке розуміння конкурентного середовища та вміле подолання перешкод можуть допомогти компаніям здобути успіх на міжнародному ринку.

Для країн, що розвиваються, які планують розпочати або розширити виробництво продукції, експортний потенціал слід оцінювати, ґрунтуючись на аналізі трьох ключових аспектів:

Аналіз імпорту:

Вивчити обсяг, вартість та характеристики імпортованих до країни товарів, що відповідають цільовій продукції.

Ця інформація допоможе визначити рівень конкуренції на вітчизняному ринку та потенційний попит на експорт.

Дослідження міжнародного ринку:

Визначити ціни та якість аналогічної продукції на світовому ринку.

Проаналізувати фактори, що впливають на ціноутворення, враховуючи стимули та пільги, які пропонує країна-експортер.

Оцінити географічний розподіл потенційного ринку збуту, беручи до уваги рівень конкуренції та специфічні обмеження для різних продуктів.

Стратегія виходу на експортний ринок:

Для конкурентоспроможних товарів з точки зору якості та технологічності рекомендується поетапний вихід на глобальний ринок.

Розпочати з ключових ринків, де продукт має найбільший потенціал, і поступово розширювати охоплення інших країн у міру зростання виробничих потужностей.

Детальне дослідження ринку може бути зосереджено на пріоритетних напрямках, а його розширення здійснюватися поетапно.

1.2 Структура інвестиційного проєкту і методичні підходи до його розробки

Структура інвестиційного проєкту:

Інвестиційний проєкт:

Резюме: короткий опис проєкту, його цілей, бажаних результатів та основних показників ефективності.

Опис проєкту: детальний опис проєкту, його специфіки продукту, який він буде пропонувати, цільовий ринок, конкурентні переваги тощо.

План реалізації проєкту: опис етапів реалізації проєкту, необхідних ресурсів.

Фінансовий план: розрахунок інвестиційних витрат, доходів, чистого прибутку, терміну окупності та інших показників ефективності проєкту.

Оцінка ризиків: визначення потенційних ризиків проєкту, їх ймовірності та впливу, а також розробка заходів щодо їх мінімізації.

Висновок: підсумок основних результатів проєкту

Методичні підходи до розробки інвестиційного проєкту:

Існує кілька загальних підходів до розробки інвестиційного проєкту, які можуть бути використані залежно від цілей, масштабу та складності проєкту. До них належать:

Традиційний підхід: послідовний процес розробки проєкту, який включає всі вищезазначені розділи.

Проєктний менеджмент: використання методів та інструментів проєктного менеджменту для планування, реалізації та контролю за ходом виконання проєкту.

Бізнес-моделювання: розробка та аналіз бізнес-моделі проєкту, яка описує, як проєкт буде створювати та заробляти гроші.

Lean Startup: ітеративний підхід до розробки проєкту, який передбачає швидке створення прототипів, тестування їх на ринку та внесення коректив на основі отриманих відгуків.

Важливо зазначити, що не існує універсального підходу до розробки інвестиційного проєкту. Вибір підходу залежить від конкретних умов проєкту, його цілей, ресурсів та досвіду команди.

Окрім вищезазначених методичних підходів, до розробки інвестиційного проєкту також можуть бути залучені такі методи та інструменти, як:

SWOT-аналіз: аналіз сильних та слабких сторін проєкту, а також його можливостей та загроз.

Аналіз ринку: дослідження ринку, на якому буде працювати проєкт, для оцінки попиту, конкуренції та інших факторів.

Фінансовий аналіз: розрахунок фінансових показників проєкту, таких як рентабельність інвестицій, термін окупності та чистий приведений потік.

Аналіз чутливості: оцінка впливу різних факторів на показники ефективності проєкту.

Ретельна розробка інвестиційного проєкту з використанням appropriate методичних підходів та інструментів може значно підвищити його шанси на успіх.

Продовження про структуру та методичні підходи до розробки інвестиційного проєкту

Фактори, які впливають на вибір методичного підходу до розробки інвестиційного проєкту:

Цілі проєкту: різні методичні підходи можуть бути більш ефективними для досягнення різних цілей проєкту.

Масштаб проєкту: складні та масштабні проєкти можуть потребувати більш детального та формалізованого підходу, тоді як для невеликих проєктів може бути достатньо більш простого та гнучкого підходу.

Складність проєкту: проєкти, які включають нові технології або інші складні елементи, можуть потребувати більш ретельного аналізу та планування.

Досвід команди: команда з досвідом реалізації інвестиційних проєктів може бути більш схильна до використання традиційного підходу, тоді як команди з меншим досвідом можуть віддати перевагу більш гнучким та адаптивним підходам.

Наявні ресурси: деякі методичні підходи можуть потребувати більше часу, ресурсів та експертних знань, ніж інші.

Важливо зазначити, що різні методичні підходи не є взаємовиключними. Їх можна комбінувати та використовувати залежно від потреб проєкту.

Після визначення ключових вимог проєкту, кількість потенційних локацій зазвичай скорочується до декількох кращих варіантів. Ці альтернативи потребують детального аналізу з використанням різних критеріїв оцінки.

Поглиблений аналіз, ґрунтований на вищезазначених ключових аспектах, дозволить отримати додаткову інформацію про кожне місце розташування. До цього аналізу слід додати оцінку фінансових наслідків вибору того чи іншого місця розташування.

Фінансовий аналіз: для порівняння фінансової доцільності альтернативних локацій, необхідно оцінити наступні дані, враховуючи відповідні фінансові ризики:

- 1) Витрати на виробництво (включаючи витрати на захист навколишнього середовища).
- 2) Витрати на логістику та транспортування.
- 3) Рівень податків та зборів.

- 4) Доступність робочої сили та її вартість.
- 5) Вартість оренди або придбання землі та нерухомості.
- 6) Інші потенційні витрати, пов'язані з конкретним місцезнаходженням.

Результати аналізу: ретельний аналіз місць розташування з урахуванням як якісних, так і кількісних факторів дозволить вибрати оптимальне місце для реалізації проєкту. Це рішення буде ґрунтуватися на максимізації переваг та мінімізації ризиків, пов'язаних з кожним з розглянутих місць. Вибір місця розташування може суттєво вплинути на успішність проєкту. Тому до цього питання слід поставитися з усією серйозністю та ретельно проаналізувати всі аспекти.

Окрім вищезазначених, при виборі місця розташування слід також врахувати такі фактори:

- Доступність необхідних ресурсів (енергія, вода, сировина).
- Близькість до ринків збуту.
- Економічний та політичний клімат.
- Інфраструктура (транспорт, зв'язок).
- Рівень конкуренції.
- Екологічні фактори.

Ретельний аналіз всіх цих факторів допоможе прийняти обґрунтоване та виважене рішення щодо вибору місця розташування для вашого проєкту.

Дослідження має виявити значні відмінності в цих факторах та проаналізувати їхні основні причини. Різницю в транспортних витратах, наприклад, можна легко оцінити, але її важливо пов'язати з фінансовою значущістю. Оцінка ґрунтується на комплексному аналізі різних аспектів і критеріїв. Незважаючи на складність кількісної оцінки деяких факторів, їх важливість не можна недооцінювати. Дослідження має проаналізувати та зважити всі аспекти, як якісно, так і кількісно, щоб зробити висновок про доцільність та життєздатність проєкту в певному місці. Цей аналіз є важливим для прийняття обґрунтованих інвестиційних рішень. Він допомагає вибрати місце розташування

проекту, яке максимізує чисті грошові потоки. Дослідження також може допомогти у виявленні потенційних ризиків та проблем.

Важливо обирати місце розташування, яке забезпечить максимально гнучкість у майбутньому.

Можливі зміни, які слід врахувати:

Зміна екологічних норм: посилення обмежень щодо викидів може потребувати модернізації заводу або зміни технологій.

Розширення виробництва: збільшення обсягів випуску може потребувати додаткової площі та нових будівель.

Зміна продуктового асортименту: заміна старих продуктів новими може потребувати іншого обладнання та сировини.

Дефіцит сировини: зменшення доступності певної сировини може змусити шукати альтернативні джерела постачання або змінювати технологію виробництва.

Зміна ринкової кон'юнктури: нові тенденції на ринку можуть потребувати переорієнтації виробництва на інші групи споживачів.

Знос інфраструктури: погіршення стану доріг, комунікацій та інших об'єктів інфраструктури може ускладнити роботу заводу.

Втрата ключового персоналу: міграція кваліфікованих кадрів може змусити шукати нове місце розташування з кращими умовами для роботи та життя.

Важливість ТЕО полягає у тому, що всі потенційні зміни, які можуть вплинути на вибір місця розташування, повинні бути ретельно проаналізовані в рамках техніко-економічного обґрунтування (ТЕО).

Слід уникати місць, де існує висока ймовірність змін, яких неможливо передбачити. Важливо порівняти різні альтернативні варіанти розташування та вибрати той, який пропонує найкраще співвідношення переваг та недоліків. Рішення про місце розташування має прийматися з урахуванням думки всіх зацікавлених сторін. Досвід і вподобання. У деяких дослідженнях в індустріально розвинутих країнах важливий фактор для вибору місця розташування та майданчика визначено як досвід і переваги ініціатора проекту. Більшість промислових проектів розташовано в місцях, де власники та ключові особи, які

приймають рішення, вирости, здобули освіту та підготовку, проживали на момент реалізації проєкту.

При виборі обладнання важливо враховувати необхідний рівень автоматизації. Існує два основних типи автоматизації:

- 1) Процесна автоматизація: автоматизація цілих виробничих процесів.
- 2) Функціональна автоматизація: автоматизація певних функцій або завдань.

У деяких галузях, де потрібна висока точність, таких як виробництво інструментів та засобів керування, де дедалі більше використовуються комп'ютеризовані виробничі операції, може знадобитися комп'ютеризоване обладнання.

Ось деякі фактори, які слід враховувати при виборі рівня автоматизації:

Складність виробничого процесу, чим складніший процес, тим більша ймовірність того, що для його автоматизації знадобиться комп'ютеризоване обладнання.

Точність, яка потрібна. Якщо для виробництва потрібна висока точність, то комп'ютеризоване обладнання може бути кращим вибором.

Бюджет: комп'ютеризоване обладнання, як правило, дорожче, ніж традиційне обладнання.

Навички наявного персоналу: якщо у вашого персоналу немає навичок роботи з комп'ютеризованим обладнанням, вам, можливо, доведеться провести навчання.

Рівень складності та автоматизації, необхідні для конкретного виду продукції чи етапу виробництва.

Конкурентну ситуацію на ринку.

Вартість робочої сили та доступність кваліфікованих кадрів.

Вартість та окупність інвестицій в автоматизовані системи.

У деяких галузях, де виробництво є конкурентним за своєю природою або де стратегія компанії диктує таке, автоматизація стає необхідністю. Це пов'язано з тим, що автоматизоване обладнання може значно підвищити ефективність та економічність виробництва, роблячи застарілими традиційні методи.

Наприклад, використання комп'ютеризованого проєктування для виробництва одягу на експорт або застосування верстатів чи обробних центрів у виробництві капітального обладнання може дати країнам, що розвиваються, значні конкурентні переваги.

Проте, важливо зазначити, що не у всіх випадках автоматизація є вигідною. Наприклад, у країнах, де робоча сила дешевша, а рівень кваліфікації працівників нижчий, широке використання робототехніки в автомобільному виробництві може мати меншу економічну доцільність. Висока вартість автоматизованих систем та необхідність у кваліфікованих кадрах для їх обслуговування можуть нівелювати потенційні переваги.

Отже, при виборі обладнання для виробництва, необхідно ретельно зважити всі фактори:

Рівень складності та автоматизації, необхідні для конкретного виду продукції чи етапу виробництва.

Конкурентну ситуацію на ринку.

Вартість робочої сили та доступність кваліфікованих кадрів.

Вартість та окупність інвестицій в автоматизовані системи.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ НАЯВНОСТІ ТА ПОТРЕБИ В ОСНОВНИХ РЕСУРСАХ ДЛЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЄКТУ

2.1 Організаційно-економічна характеристика підприємства

Проєкт створення власного виробництва з переробки соняшникової олії для ТДВ «Конотопагропостач». Обґрунтування доцільності проєкту:

ТДВ «Конотопагропостач» має всі необхідні передумови для успішної реалізації проєкту:

Досвід роботи: підприємство спеціалізується на виробництві продукції рослинництва, має розвинену матеріально-технічну базу, включаючи власні складські приміщення та обладнання для очистки, сушки та підготовки продукції до зберігання.

Стабільність: діяльність підприємства протягом останніх десятиліть характеризується стабільністю обсягів виробництва основної продукції, існуванням налагоджених шляхів збуту продукції, стійким фінансовим становищем.

Сировинна база: підприємство володіє 2000 га ріллі, з яких 20% (400 га) щорічно засіваються соняшником. Середня врожайність соняшнику становить не менше 3 т/га, що забезпечує валовий збір на рівні 1200 тон на рік.

Фінансування проєкту. Проєкт буде фінансуватися за рахунок кредитування та власних коштів підприємства.

Очікувані результати:

- 1) Створення нового виробництва з переробки соняшникової олії потужністю 5000 тонн на рік.
- 2) Збільшення прибутку підприємства на 10+ млн грн на рік.
- 3) Створення 6 нових робочих місць.

Проєкт створення власного виробництва з переробки соняшникової олії є перспективним напрямком розвитку для ТДВ "Конотопагропостач" і має всі шанси на успішну реалізацію. Реалізація проєкту дозволить підприємству створити нове,

високорентабельне виробництво, збільшити прибуток, диверсифікувати бізнес та створити додаткові робочі місця.

Важливо підкреслити:

Проект створення власного виробництва з переробки соняшникової олії є невід'ємною частиною стратегії розвитку ТДВ "Конотопагропостач".

Реалізація проекту дозволить підприємству отримати конкурентні переваги та зміцнити свої позиції на ринку.

Впровадження нового виробництва сприятиме підвищенню ефективності роботи підприємства та зниженню його залежності від кон'юнктури ринку.

Таким чином, проект створення власного виробництва з переробки соняшникової олії є перспективним інвестиційним проектом, який має всі шанси на успішну реалізацію.

Обґрунтування концепції проекту.

Агробізнес: сезонність та шляхи подолання.

Агробізнес, на жаль, має сезонний характер, що призводить до невідповідності між періодами максимальних витрат та надходженням коштів до бюджету підприємства. Цю проблему можна вирішити за допомогою поглиблення переробки власного соняшнику.

Підприємство володіє 20-річним досвідом у виробництві та реалізації продукції рослинництва, а товарний соняшник займає значну частку у структурі виробництва та продажів. Наразі використовуються сорти з олійністю понад 50% та урожайністю понад 30 ц/га.

Дослідження свідчать, що виробництво сирової соняшникової олії є перспективним напрямком розвитку переробки власної продукції сільськогосподарських підприємств. Незважаючи на ресурсоємність цього процесу, ціновий розрив між вартістю сировини (товарного соняшнику) та готової продукції (сирової соняшникової олії) значно більший, ніж у інших прикладах переробки продукції рослинництва.

Сировина соняшникової олії має безперешкодний доступ до внутрішнього та зовнішнього ринків збуту, адже споживчий попит на цю продукцію досить

високий, але вибагливий. Більше того, експорт соняшникової олії звільнений від мита (в мирний час), що робить його більш вигідним, ніж експорт товарного соняшнику. Зі збільшенням обсягів виробництва експорт може стати для підприємства додатковим джерелом прибутку.

Дослідження підтверджують, що, хоча процес переробки ресурсоємний, він має значні перспективи для отримання прибутку. Ціна сирової соняшникової олії значно вища, ніж ціна товарного соняшнику, що гарантує кращу рентабельність. Широкий спектр споживачів робить цю продукцію привабливою для інвестування.

На основі аналізу галузі та проведених досліджень, найбільш оптимальним шляхом розширення існуючого бізнесу підприємства є реалізація переробної стратегії з переробки товарного соняшнику власного виробництва та купленого на олію.

Товариство з додатковою відповідальністю «Конотопагропостач» знаходиться за адресою м.Конотоп сумська обл. вул. Генерала Тхора 59.

Дане підприємство займається вирощуванням с/г культур, їх доробкою та зберіганням. «Конотопагропостач» функціонує як незалежний суб'єкт господарювання, керуючись у своїй роботі наступними принципами:

Підприємливість: прагнення до господарської кмітливості, зацікавленість у вигідному вирощуванні та реалізації продукції, а також винахідливість у вирішенні поточних завдань.

Оперативність: мобільність, динамічність та своєчасність у подоланні перешкод, що виникають у процесі діяльності.

Економічна зацікавленість: прагнення до організації ефективного та рентабельного виробництва.

Комерційні засади: ділова активність, спрямована на отримання достатнього прибутку.

Договірні засади: чітке дотримання договірних зобов'язань у взаємовідносинах з контрагентами.

Підприємство реалізує свою продукцію як на внутрішньому ринку так і на експорт.

На експорт реалізація йде через порти через посередництво з ТОВ «Луї Дрейфус Компані», прямий експорт в Словаччину йде на пряму дрібним покупцям.

В Україні реалізовується більша частина продукції через: ТОВ «МХП», ТОВ «Королівський Смак», ТОВ «ОЛАМ», ТОВ «АДМ» і т. д.

Підприємство спеціалізується на:

1. Вирощування с/г культур, таких як:

- кукурудза на зерно;
- соняшник;
- пшениця озима;
- соя.

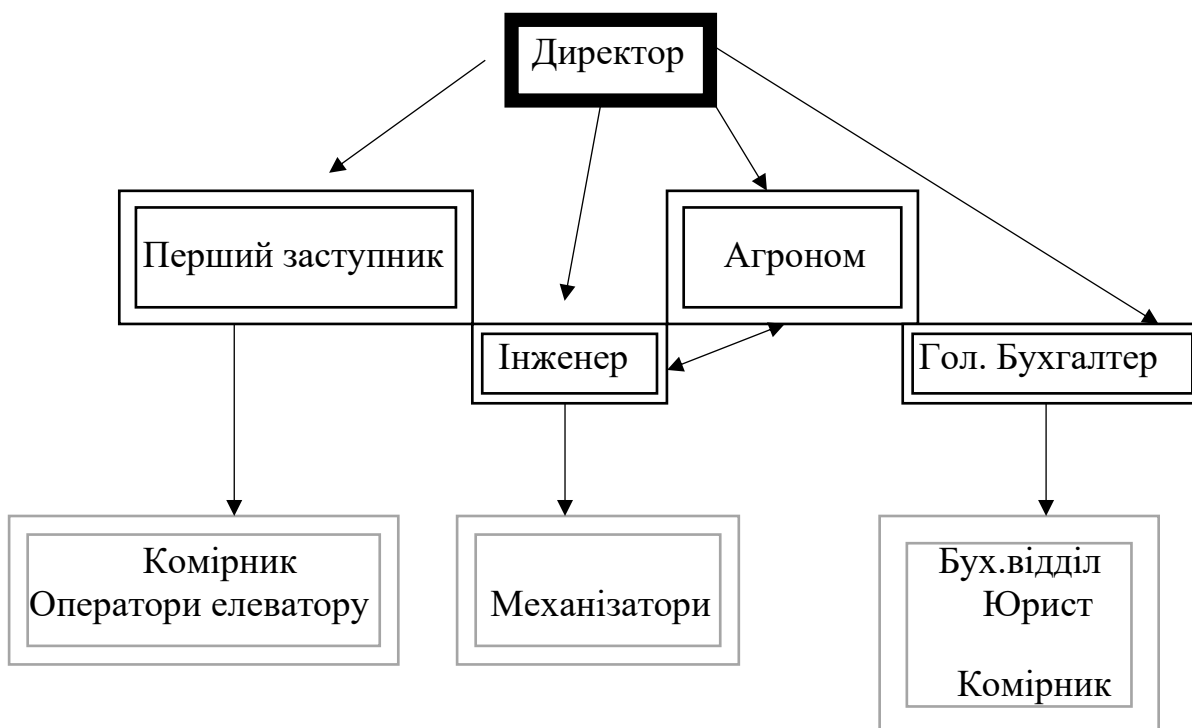
2. Надання послуг зі

- збирання врожаю;
- обприскування полів самохідним оприскувачем або дроном;
- посів різних культур;
- обробка ґрунту;
- автоперевезення врожаю.

3. Надання послуг з сушіння зерна, віяння та зберігання.

Проаналізуємо організаційну структуру досліджуваного підприємства. Вона залежить в першу чергу від розмірів підприємства та від його галузевої належності. На ТДВ «Конотопагропостач» склалась лінійна організаційна структура, яка характеризується тим, що начальники всіх підрозділів підприємства підпорядковуються безпосередньо директору підприємства. Дана організаційна структура вигідна для невеликих підприємств, оскільки забезпечує високу гнучкість підприємства та швидкість прийняття рішень. При цьому до директора ставляться високі вимоги щодо професійних здібностей та знання діяльності підприємства. Наведемо організаційну структуру ТДВ «Конотопагропостач» (рис. 2.1).

Рис. 2.1 – Організаційна структура ТДВ «Конотопагропостач»



Джерело: складено автором на основі даних підприємства

Виробничий потенціал підприємства характеризується такими показниками, як статутний капітал, основні засоби, виробничі запаси та середньооблікова чисельність персоналу за відповідний рік. Статутний капітал характеризує здатність підприємства фінансувати власну діяльність, основні засоби – це засоби праці, які забезпечують можливість проведення господарської діяльності підприємства, виробничі запаси необхідні для ведення діяльності, оскільки формують необхідні для проведення господарської діяльності сировину, матеріали, а також готову продукцію, яка зберігається на складі та забезпечує можливість реалізації продукції протягом року. Чисельність персоналу характеризує кадровий потенціал підприємства. Проведемо аналіз показників виробничого потенціалу ТДВ «Конотопагропостач» за допомогою даних наведених у таблиці 2.2

Таблиця 2.2 – Показники виробничого потенціалу ТДВ
«Конотопагропостач»

№ з/п	Показник	2020 р.	2021 р.	2022р.	Відхилення 2020 р. до 2022 р.	
					+/-	%
1	Статутний капітал, тис. грн.	200	200	200	0	0,0
2	Основні засоби тис. грн.:	24266	28118	16327	-7899	-32,5
	- залишкова вартість	62018	69840	68321	6303	10,1
	- первісна вартість	37751	41721	51993	14242	37,7
	- знос					
3	Виробничі запаси, тис. грн.	43946	64530	83196	39250	89
4	Середньооблікова кількість штатних працівників, осіб	33	33	36	3	9

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

За допомогою даних, наведених у таблиці 2.2, можемо зробити висновок, що статутний капітал ТДВ «Конотопагропостач» у 2022 році в порівнянні з 2020 роком залишився незмінним.

У 2022 році в порівнянні з 2020 роком залишкова вартість основних засобів ТДВ «Конотопагропостач» зменшилась на 32,5%, первинна вартість зросла на 10,1%, а знос збільшився на 37,7%. Виробничі запаси у 2022 році в порівнянні з 2020 роком зросли на 39250 тис. грн., або на 89%, що зумовило зростання обсягів діяльності підприємства. Дані цифри дають змогу зробити висновок, що у ТДВ «Конотопагропостач» достатньо раціонально використовуються виробничі запаси.

Середньооблікова кількість штатних працівників у 2021 році становила 33 осіб, що у порівнянні з даними у 2020 році однакова, 33 чоловіки. У 2022 році середньооблікова кількість працівників склала 36 чоловік, тобто в порівнянні з 2021 роком кількість людей на фірмі збільшилася на 3 особи тобто 9%.

Аналіз показників фінансово-економічних результатів діяльності ТДВ «Конотопагропостач» проведемо за допомогою даних наведених у таблиці 2.3

Таблиця 2.3 – Показники фінансово-економічних результатів діяльності ТДВ «Конотопагропостач» (тис. грн.)

№ з/п	Показник	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Відхилення 2020 р. до 2022 р.	
					+/-	%
1	Чистий дохід від реалізації продукції	61398	88591	75030	13632	22,2
2	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	48261	53341	42592	-5669	11,7
3	Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування	12401	41637	32099	19698	158,8
4	Чистий прибуток	12401	41637	32099	19698	158,8
5	Витрати на оплату праці	3353	4530	4520	1167	34,8
6	Матеріальні. затрати	63746	59943	61518	-2228	-3,4

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

За допомогою даних таблиці 2.3 можемо проаналізувати основні економічні показники господарської діяльності підприємства. Дохід від реалізації продукції з 2020 року по 2022 рік збільшився на 13632 тис. грн., це свідчить про те що підприємство ефективно реалізує свою продукцію. Чистий дохід від реалізації продукції у 2022 році також збільшився в порівнянні з 2020 роком на 22,2%, а це в свою чергу означає, що підприємство є прибутковим і з кожним роком чистий дохід має тенденцію до збільшення.

Собівартість реалізованої продукції ТДВ «Конотопагропостач» зменшилась на 5669 тис. грн. в порівнянні з 2020 роком, або на 11,7%, що зумовлені переходом на нову сівозмину.

Чистий прибуток у 2022 році в порівнянні з 2020 роком зріс на 19698 тис. грн., або на 158,8% і становив 32099 тис. грн. Це є досить хорошим показником, що характеризує результати діяльності даного підприємства.

Якщо розглянути детальніше, то матеріальні витрати у 2022 році зменшились у порівнянні з 2020 роком на 3,4%. Це зумовлено вігідною закупівлею оборотних матеріалів то переходом на нову технологію та сівозміну, так і зростанням цін на окремі складові цих витрат: палива, електроенергії, а також зношення малоцінних і швидкозношуваних предметів.

Витрати на оплату праці на протязі всього аналізованого періоду теж зростали та становили у 2022 році 4530 тис. грн., що в порівнянні з 2020 роком на 34,8% більше. На збільшення витрат на оплату праці суттєво вплинуло зростання розцінок на роботу та підвищення ставок персоналу, яке відбулося у 2021 році.

Структура посівних площ та врожайності в 2023 році наведена в (табл. 2.4).

Табл. 2.4 - Структура посівних площ та врожайності ТДВ
«Конотопагропостач» у 2023 р.

Культура	Площа га	Урожайність ц/га	Урожай т.
Соя	695,9	28,53	1985
Пшениця озима	550,8	72,74	4007
Соняшник	464,51	34,74	1566
Кукурудза	418,87	110,02	4608

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

На фоні даної інформації можна порівняти ефективність підприємства на фоні загальної статистики по Сумській області. Інформацію можна використати з відкритих джерел статистики (таблиця. 2.5)

Таблиця 2.5 - Виробництво сільськогосподарських культур
за категоріями господарств у Сумській області у 2023 році

	Площа зібрана, га		Обсяг виробництва (валовий збір), ц		Урожайність, ц з 1 га площі зібраної	
	2023	2023 у % до 2022	2023	2023 у % до 2022	2023	2023 у % до 2022
Господарства усіх категорій						
Культури зернові та зернобобові ²	502079	92,4	35740148	101,9	71,2	110,4
у тому числі						
пшениця	163790	86,1	8733685	85,5	53,3	99,3
ячмінь	23508	69,2	829386	64,3	35,3	92,9
кукурудза	266449	94,6	24946024	110,2	93,6	116,4
Буряк цукровий фабричний	к	—	к	—	к	—
Соняшник ²	258777	77,6	6153888	70,5	23,8	90,8
Ріпак озимий та кольза (ріпак ярий)	47539	156,9	1666826	161,8	35,1	103,2
Соя	136921	141,4	3938825	158,3	28,8	112,1
Картопля	43889	80,9	7468545	83,8	170,2	103,5
Культури овочеві відкритого ґрунту	10207	89,2	1935311	91,5	189,6	102,7
Культури плодові та ягідні	3348 ³	98,9	149684	85,1	48,6 ⁴	84,8
Підприємства						
Культури зернові та зернобобові ²	449252	94,1	33475391	103,5	74,5	110,0
у тому числі						
пшениця	142913	86,8	7836401	85,9	54,8	98,9
ячмінь	11350	68,6	434980	63,2	38,3	92,1
кукурудза	254205	95,3	24147727	111,0	95,0	116,6
Буряк цукровий фабричний	к	—	к	—	к	—
Соняшник ²	251563	77,3	6018144	70,2	23,9	90,9
Ріпак озимий та кольза (ріпак ярий)	47089	156,9	1652336	161,8	35,1	103,2

Продовження Таблиці 2.5 - Виробництво сільськогосподарських культур за категоріями господарств у Сумській області у 2023 році						
	Площа зібрана, га		Обсяг виробництва (валовий збір), ц		Урожайність, ц з 1 га площі зібраної	
	2023	2023 у % до 2022	2023	2023 у % до 2022	2023	2023 у % до 2022
Соя	135004	142,4	3898949	159,0	28,9	111,6
Картопля	368	74,5	69924	66,9	190,1	89,9
Культури овочеві відкритого ґрунту	91	172,1	28464	135,8	312,1	78,9
Культури плодів та ягідні	644 ³	94,4	11194	110,0	20,4 ⁴	107,9
Господарства населення						
Культури зернові та зернобобові ²	52827	80,3	2264757	82,7	42,9	103,1
у тому числі						
пшениця	20877	81,3	897284	82,3	43,0	101,2
ячмінь	12158	69,8	394406	65,6	32,4	93,9
кукурудза	12244	81,8	798297	90,0	65,2	109,9
Буряк цукровий фабричний	—	—	—	—	—	—
Соняшник ²	7214	90,0	135744	87,3	18,8	96,9
Ріпак озимий та кольза (ріпак ярий)	450	150,0	14490	153,8	32,2	102,5
Соя	1917	95,0	39876	109,2	20,8	114,9
Картопля	43521	81,0	7398621	84,0	170,0	103,7
Культури овочеві відкритого ґрунту	10116	88,8	1906847	91,1	188,5	102,6
Культури плодів та ягідні	2704 ³	100,0	138490	83,5	54,7 ⁴	83,5

Джерело: [20]

Сою підприємство зібрало на 0,4 ц. менше ніж вказано в статистиці це свідчить про посередні результати підприємства в вирощуванні даної культури. Можливо причиною є ультра ранні сорти сої які є не дуже продуктивні.

Пшеницю підприємство вирощує успішніше в порівнянні з іншими

адже вкладає сил та грошей в добрива, ЗЗР та техніку. Тому й маємо прибавку в майже 2т/га.

Соняшник має бюджетоутворюючий характер на підприємстві та є фаворитом з прибутковості. Тому для нього треба докладати неабияких зусиль та уваги. Не малу роль грають добрива яких в середньому під соняшник йде близько 300 кг. навіть в самий скрутний воєнний рік. Також в північному регіоні щоб здобути такої врожайності треба використовувати дві фунгіцидні обробки аби зберегти кошик та завадити хворобам вразити його. Тому й маємо відрив від статистичних даних 1 т/га.

Кукурудза як одна з найпоширеніших культур на півночі нашої країни посідала до війни 1 місце в господарстві по посівних площах, під неї віддавали близько 50% площ кожного року. Але війна та обмежений експорт внесли свої корективи, тому зараз її сіємо не більше 25% площ. Але врожайність підприємство тримає на довоєнному рівні та навіть поліпшує свої показники (табл. 2.6).

Таблиця 2.6 – Структура товарної продукції ТДВ
«Конотопагропостач», 2022 р.

№ з/п	Вид товарної продукції	Структура товарної продукції рослинництва		Рангований ряд
		тис. грн	%	
1	Кукурудза на зерно	29868	48,4	1
2	Соняшник	17066	27,7	2
3	Пшениця озима	4508	7,3	4
4	Соя	10076	16,3	3

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

З таблиці 2.6 можемо зробити висновки, що структура товарної продукції вказує на те, що підприємство зосереджується на збільшенні прибутків за рахунок вирощування високомаржинальних культур. Яскравим прикладом є таблиця доходів підприємства по культурно, де кукурудза та соняшник займають близько 75% площ наявних в господарстві. Що і дає підприємству інтенсивно розвиватись та впроваджувати нові технології в своє виробництво задля зменшення собівартості та максимізації прибутку, а в військовий час дозволяє пережити інколи складні моменти без втрат.

Наведемо план трансформації земельних угідь ТДВ «Конотопагропостач» (табл. 2.7).

Таблиця 2.7 – План трансформації земельних угідь ТДВ «Конотопагропостач» на перспективу, 2023-2025 рр.

№ з/п	Земельні угіддя	Площа, га		
		На рік розробки проєкту	На перспективу	Зміни (+, -)
1	Орні землі	1979,8	2200	220,2
2	Пасовища	1,8	1,8	0
3	сіножаті	81,0	81,0	0
	Всього земель:	2062,6	2282,8	220,2

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

З таблиці 2.8 можна зробити висновки, що на підприємстві є бажання та перспективи до розширення за рахунок купівлі корпоративних прав інших підприємств або перехід пайщиків з інших підприємств. Тим самим збільшується перспектива на масштабування.

2.2 Описання суті проєкту

Площа ріллі підприємства, що зайнята посівами соняшнику щорічно складає близько 400 га. При середній урожайності соняшника 30 ц/га річний обсяг виробництва товарного соняшника складатиме 1200 т. Саме цей обсяг виробництва соняшнику і є об'єктом технологічного процесу переробки його в соняшникову олію.

Завдяки доступним на ринку технологічним рішенням для виробництва соняшникової олії, даний проєкт очікує виробляти 2000-2500 тонн сирової соняшникової олії на рік.

Ця продукція матиме широкий спектр потенційних покупців, включаючи:

- Оптові покупці: як на вітчизняному, так і на міжнародному ринках.

Отримання соняшникової олії за допомогою механічних пресів з попереднім розігрівом:

Цей метод ґрунтується на механічному тиску та теплі для вилучення олії з насіння соняшника без застосування хімічних реагентів. Процес складається з декількох етапів:

1. Попередній нагрів: Насіння соняшника підігрівають до температури 70-80°C, щоб знизити в'язкість олії та полегшити її вилучення.

2. Пресування: Підігріті насіння подаються в механічний прес. Завдяки тиску та теплу, створюваним пресом, олія вичавлюється з насіння.

3. Повторне нагрівання та фінальне віджимання: Для максимального вилучення олії може бути застосовано повторне нагрівання та фінальне віджимання.

4. Розділення: Олію та твердий залишок (гущу) розділяють. Олію зазвичай фільтрують для видалення твердих частинок.

Переваги методу:

- Відсутність хімічних реагентів: Цей метод не шкодить навколишньому середовищу та не залишає хімічних слідів у кінцевому продукті.

- Ефективність: Попереднє нагрівання допомагає максимально вилучити олію з мінімальним тиском, знижує ризик пошкодження олії та забезпечує високу якість макухи з високим вмістом білка.

Важливо зазначити: Цей метод може мати нижчу продуктивність порівняно з методами, що використовують хімічні реагенти.

Якість кінцевого продукту може залежати від якості насіння соняшника та параметрів технологічного процесу. Цей метод виробництва соняшникової олії є екологічно чистим та безпечним, що робить його привабливим для виробників, які прагнуть до отримання високоякісного продукту з мінімальним впливом на довкілля.

Також потрібне приміщення:

Дане обладнання буде коштувати 24.500.000 грн з ПДВ. До них слід додати встановлення та пусконаладка 10% від вартості обладнання = 2.450.000 грн з ПДВ.

Наведемо основні витрати на придбання основних засобів та здійснення пуско-налагоджувальних робіт (табл. 2.8).

Таблиця 2.8 – Розрахунок витрат на придбання приміщення та пуско-налагоджувальні роботи

Вартість об'єкту без ПДВ, грн.	Вартість пуско-налагоджувальних робіт без ПДВ, грн.	Балансова вартість об'єкту, грн.
20 416 667	1 919 167	22 335 833

Джерело: [15]

Також потрібні потужності зі зберігання (три бочки по 50м³) ціна їх на б/в ринку складає 150 тис.грн. з ПДВ за одну. +50 тис грн виготовлення фундаментів та встановлення. = 500.000 грн з ПДВ. Ще потрібне приміщення 500м³ з асфальтованою підлогою ціна такого ангару під ключ варіюється в межах 1млн.грн. з ПДВ (рис. 2.3).

Рис. 2.3 – Макет приміщення з асфальтованою підлогою



Джерело: [20]

Тобто даний проєкт потребує 24.500.000. грн з ПДВ (20.416.667 без ПДВ). інвестицій в матеріальну базу. (Потужність переробки 1.2-1.7 т/год. Соняшнику)

При застосуванні високопродуктивного обладнання доречним є придбання сировини в інших постачальників, її переробка та продаж готової продукції. Закупівельні ціни на соняшник на даний момент (рис. 2.4).

Рис. 2.4 – Ціна на соняшник на внутрішньому ринку України

Компанія	Пункт доставки	Ціна ↑	Ціна з місця	Контакти
	Дельта Вілмар Україна Одеська, Южне	12 800 грн б/н	оберіть місто	Контакти
KERNEL	Бандурский МЗЗ Миколаївська, Бандурка	12 500 грн б/н	оберіть місто	Контакти
KERNEL	Українська Чорноморська Індустрія (УЧІ) Одеська, Чорноморськ	12 500 грн б/н	оберіть місто	Контакти
  				
	Миколаївський МТП Миколаївська, Миколаїв	12 400 грн б/н	оберіть місто	Контакти
	ТІС зерновий термінал Одеська, Визирка	12 400 грн б/н	оберіть місто	Контакти
KERNEL	Кропивницький ОЕЗ Кіровоградська, Кропивницький	12 400 грн б/н	оберіть місто	Контакти
KERNEL	Придніпровський МЗЗ Кіровоградська, Кропивницький	12 400 грн б/н	оберіть місто	Контакти
AGRO 	Українська Чорноморська Індустрія (УЧІ)	12 300 грн б/н	оберіть місто	Контакти

Джерело: [23]

З рисунку 2.4 можна зробити висновки що ціна на соняшник в Сумській області корелюється в межах 11 тис. грн. з ПДВ за тону.

Вимога до сировини. Існує декілька вимог до підготовки соняшника до переробки. Вологість сировини не повинна перевищувати 7,5-8%, а смітна домішка соняшника повинна бути в межах норми для зберігання в елеваторах, не більше 3%.

Дослідимо рівень конкуренції на ринку. Ринок закупівлі соняшнику в Сумській області висококонкурентний. Існує багато великих та дрібних компаній, які активно борються за постачальників. Ціни на соняшник постійно

коливаються залежно від попиту та пропозиції на світовому ринку. Основні гравці це великі переробні заводи:

МНЗ "Суми",

ТОВ "Суми-Олія",

ТОВ "Олійна рафінерія "Зірка".

Елеватори:

ПАТ "Зерноград",

ТОВ "Агротермінал",

ТОВ "Ніжинський елеватор".

Торгові компанії:

ТОВ "ПроАгро",

ТОВ "Агро-Ленд",

ТОВ "АгроЕверест".

Фактори, що впливають на конкуренцію:

1) Світові ціни на соняшник. Зростання цін на світовому ринку зазвичай призводить до посилення конкуренції за постачальників в Україні.

2) Врожайність. Низький урожай може призвести до дефіциту сировини та посилення конкуренції.

3) Експортні мита. Уряд України може вводити експортні мита на соняшник, що може вплинути на конкуренцію на внутрішньому ринку.

4) Логістика. Вартість та доступність логістичних послуг також можуть впливати на конкуренцію.

5) Можливості для нових гравців. Новим гравцям може бути складно увійти на ринок через високий рівень конкуренції.

6) Нішеві ринки. Нові гравці можуть знайти можливості на нішевих ринках, наприклад, органічного соняшнику.

7) Інновації. Нові гравці можуть запропонувати інноваційні рішення, щоб відрізнитися від конкурентів.

Загалом, ринок закупівлі соняшнику в Сумській області є динамічним та висококонкурентним. Новим гравцям, які хочуть увійти на цей ринок, необхідно мати чітку стратегію та бути готовими до жорсткої конкуренції.

Довкола господарства в радіусі 40 км. є зосереджено багато малих та середніх підприємств які б з радістю могли працювати з новоспеченим переробним підприємством. Так як вони особисто знають майбутніх власників та можуть не перейматися за всі етапи здійснення операції продажу продукції. В тому ж радіусі за сором'язливими підрахунками знаходиться кожного року близько 10 тис. га. соняшнику що являє собою 25 тис. т. готової сировини за яку можна конкурувати на ринку. Фермери можуть завозити об'єми соняшнику своїм автотранспортом або ж винаймати його в перевізників, якщо такої змоги не буде то ТДВ «Конотопагропостач» з радістю забере дані об'єми своїми фурами з господарства в обмін на товарний соняшник в перерахунку згідно з цін на логістику. Також є певні знання та контакти з великими аграріями які також можуть доопрацьовувати зерно наших маленьких клієнтів в яких немає свого елеватора, можемо також законтрактовувати їх задля плідної співпраці та бажаних прибутків.

Процес переробки соняшника від зерна до олії. Екологічно чистий метод переробки соняшника.

1) Підготовка полягає у тому, що насіння соняшника проходить етапи очищення, обрушування та сепарації, щоб видалити сторонні домішки.

2) Зниження вмісту клітковини. Для покращення якості макухи, перед віджиманням олії, у сировині залишають 8-12% лушпиння. Це дозволяє видалити 60-70% лушпиння на наступному етапі.

3) Виготовлення соняшnikової м'ятки. Отриманий продукт пропускають через вальцевий станок, перетворюючи його на м'ятку.

4) Накопичення та механічне віджимання олії. М'ятка подається до накопичувальних ємностей лінії переробки.

5) Починається ключовий етап - механічне віджимання олії без використання хімічних реагентів. Сировина проходить цикл з п'яти етапів: розігрів, віджим, дорозігрів, дожим, очистка та охолодження.

6) Кондиціонування сировини. З накопичувальних ємностей сировина відбирається живильником-прекондиціонером, який забезпечує введення води та пари. Цей процес нормалізує вологість м'ятки до 12,5% та температуру до min 15 °C.

7) Пропарювання, розігрів та прожарювання. Живильник-прекондиціонер подає сировину до верхнього чана першої жаровні, де датчики рівня та температури регулюють процес. М'ятка переміщається, переміщується та пересипається по чанах зверху вниз, проходячи етапи пропарювання, розігріву до 115 °C та прожарювання до 6% вологості.

8) Після прожарювання. Відбір та контроль сировини: з нижнього чана соняшникова м'ятка відбирається живильником з частотним керуванням обертів вала. Живильник контролює кількість подачі сировини у перший прес, ґрунтуючись на навантаженні електродвигуна преса.

Перший прес (форпрес). Попередній віджим олії.

У першому пресі відбувається попередній віджим олії з м'ятки через зазори у зеєрній камері за допомогою шнекового вала. Результатом цього етапу є напівзнежирена соняшникова макуха з олійністю 22-26%.

Подальші етапи:

Обробка макухи та олії. Отримана макуха подається на подрібнення, а віджата соняшникова олія - на попередню очистку у гущеловущі, фільтрацію та зберігання перед відвантаженням.

Додаткове доведення макухи. Подрібнена макуха подається до другої жаровні для догріву.

Другий прес (експелер). Фінальний віджим олії.

З нижнього чана дорозігріта соняшникова макуха відбирається живильником з частотним керуванням обертів вала. Живильник контролює кількість подачі сировини у другий прес, ґрунтуючись на навантаженні електродвигуна преса. У другому пресі відбувається фінальний віджим олії з макухи.

Результатом цього етапу є соняшникова макуха з олійністю 8-10%.

Останні кроки. Обробка макухи та олії.

Макуха подається на охолодження, а віджата соняшникова олія - на попередню очистку у гущеловущі, фільтрацію та зберігання перед відвантаженням.

Охолодження макухи. Охолодження макухи в охолоджувачі є необхідним процесом для запобігання спіканню протеїну та збереження поживних властивостей макухи під час зберігання перед відвантаженням. Охолоджена до температури $\text{max } 40 \pm 5 \text{ }^{\circ}\text{C}$ макуха подається на зберігання.

Важливі моменти: для ефективної роботи технологічної лінії необхідно забезпечити достатню генерацію пари та аспіраційну систему, яка дозволить регулювати відведення вологи, тепла та пилу від обладнання.

РОЗДІЛ 3. ОБГРУНТУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЄКТУ

3.1 Розрахунок операційних витрат по проєкту

На сьогодні продаж олії досить складний та попит обмежений тому ціни в відкритому просторі наявні тільки з групи спайкі брокерс. 08.11.2023 Можна взяти за індикатив ціни на олію 600 Євро з місця. Так як маємо велику розбіжність в цінах на внутрішньому та зовнішніх ринках. Тому краже взяти трохи більший запас по ціні та враховувати не дуже комфортні умови.

Ціна на шрот в на півночі Хорватії складає 240 Євро. Що за виключенням логістики в 100 євро/тона, дорівнює 140 Євро/тона в Сумській області (м. Конотоп).

Рис. 3.1 – Ціни на соняшникову олію

		ОЛІЯ СОНЯШНИКОВА СИРА
		Україна
•	FCA Дніпропетровська обл., груд	@640-645\$  
•	FCA Кіровоградська обл., груд	@645-655\$  
•	FCA Чернівецька обл., груд	@675-685\$  
•	FCA Миколаївська обл., груд	@675-685\$  
		Італія
•	DAP Фаенца/Брешія (Faenza/Brescia)	верес-жовт @760€  

		ШРОТ СОНЯШНИКОВИЙ
		Хорватія
•	DAP Північна Хорватія (36%) жовт	@240€  / 

Джерело: [22]

Курс Євро до гривні на момент розрахунку 38,5.

Ціна на олію без ПДВ = 23.100

Ціна на шрот без ПДВ=5.390

Розрахуємо обсяг виробництва та реалізації соняшникової олії (табл. 3.1) виходячи з річного обсягу переробки власного товарного соняшнику 1200 т та додаткової сировини в обсязі 3800 т.

Таблиця 3.1 – Надходження від реалізації за проєктом

Найменування готової продукції	Обсяг переробки сировини, т	Вихід готової продукції, %	Кількість готової продукції, т	Ціна реалізації, грн./т без ПДВ	Виручка від реалізації, грн.
Сира соняшникова олія	5000	40%	2000	23100	46.200.000
Шрот соняшниковий	5000	50%	2500	6000	15.000.000
Лушпиння	5000	10%	500	3000	1.500.000
Разом, виторг від реалізації					62.700.000

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

Також буде наявне лушпиння як відхід, його ми будемо продавати на виробництво пелет по ціні 3000 грн/тона або будемо спалювати у власній зерносушарці (котлі) при доробці (досушці) зернопродукції. Тим самим зекономим кошти на закупці соняшникової пелети в сумі 5500-6000грн/тона.

Для обробки зерна соняшника потрібно придбати відповідне обладнання. До даного обладнання обов'язково має входити виробнича лінія з виробництва соняшникової олії, ємність для накопичення олії, а також безпосереднє приміщення, у якому буде розташоване обладнання та ємності для зберігання готової продукції. Також слід врахувати, що ємність для зберігання продукції – це не склад, а технологічна ємність, яка призначена для зберігання олії перед відвантаженням продукції споживачам та не передбачає тривалого зберігання та використання в якості складу.

Технологічне устаткування, що використовується при реалізації проєкту, а саме лінія виробництва, наявна в табл. 3.2.

Таблиця 3.2 – Склад комплекту технологічного обладнання та його вартість

<i>Найменування одиниці обладнання</i>	<i>Продуктивність по сировині, кг/год</i>	<i>Кількість, шт.</i>	<i>Вартість одиниці обладнання, грн.</i>	<i>Разом, грн. з ПДВ</i>
Лінія з виробництва BRONTO	1200	1	23000000	23000000
Ємкість для накопичення олії 50 м ³ встановлення	-	3	150 000	450.000
Приміщення 500 м ³	-	1	1000000	1000000
Разом				24 450 000

Джерело: складено автором на основі [15]

Цей напівавтоматичний комплект потужністю 350 кг сировини на годину забезпечує комплексний підхід до переробки соняшнику.

Він складається з 4 відділень, які в автоматизованому режимі виконують всі етапи технологічного процесу:

Підготовка сировини:

Лущення та доочищення соняшнику для отримання якісної олії.

Віджим та фільтрація:

Ефективне вилучення олії з насіння за допомогою пресування та подальша фільтрація для отримання чистого продукту.

Гідратація та виморожування:

Очищення олії від фосфатидів та інших домішок за допомогою гідратації та виморожування.

Рафінація та дезодорація:

Видалення зайвих домішок, покращення смакових характеристик та отримання олії з нейтральним запахом.

Переваги комплекту:

Напіваавтоматична робота: Забезпечує економне використання ресурсів та мінімізує потребу в ручній праці.

Висока продуктивність: 350 кг сировини на годину дозволяє переробляти значні обсяги соняшнику.

Комплексний підхід: Виконує всі етапи переробки, від підготовки сировини до отримання готової олії.

Якість продукту: Забезпечує отримання чистої олії з високими характеристиками.

Цей комплект є оптимальним рішенням для підприємства, так як має відповідну потужність та демократичну ціну.

Експлуатація технологічного обладнання для виробництва соняшникової олії, пов'язана з виникненням таких поточних витрат:

- сировина;
- електроенергія;
- зарплата;
- вода для технологічних цілей;
- ремонт та технічне обслуговування обладнання;
- амортизація;
- пакування продукції;
- адміністративні витрати;
- загальновиробничі;

Витрати на сировину включатимуть витрати на власну сировину згідно ринковій вартості та витрати на сировину, що купується.

Витрати на електроенергію розраховуються виходячи з встановленої потужності обладнання, коефіцієнту його одночасної роботи, який для даного обладнання дорівнює 0,8, тривалості роботи обладнання та ціни 1 кВт.-години електроенергії.

Витрати на оплату праці працюючого персоналу включають заробітну плату згідно з кількістю відпрацьованих змін і нарахувань на фонд оплати праці.

Витрати на воду для технологічних потреб розраховуються виходячи з норми витрачання води та вартості 1 м³ води.

Витрати на обслуговування обладнання для 1-го року не розраховуються, адже обладнання знаходиться на гарантійному обслуговуванні виробника. Витрати на технічне обслуговування приймаємо узагальнено на рівні 60 000 грн. на рік.

Амортизація розраховуються виходячи з вартості основних засобів виробництва та річної норми амортизаційних відрахувань на рівні 10 %.

Адміністративні витрати включають оплату праці адміністративно-управлінського персоналу та операторського персоналу, а також витрати на службові відрядження, придбання канцелярських та інших потрібних на виробництві матеріалів.

Інші витрати включають витрати на оплату послуг банківських установ та непередбачені витрати. Їх розмір беремо на рівні 482.500 грн.

3.2 Фінансовий план

Розрахунок витрат на сировину приведений в табл. 3.3.

Таблиця 3.3 – Витрати на сировину за проектом

Найменування сировини	Кількість, т	Ціна або залікова вартість, грн./т без ПДВ	Вартість сировини, грн. без ПДВ
Насіння соняшнику власного виробництва	1200	9650	11 580 000
Покупне насіння соняшнику	3800	9650	36 670 000
РАЗОМ	5000	—	48 250 000

Джерело: складено автором на основі [18]

Рух сировини в перший маркетинговий рік наведений у додатку А.

Розрахунок руху сировини в першому маркетинговому році наведений нижче в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4 – Розрахунок руху сировини в першому маркетинговому році проекту

Найменування	Вересень	Жовтень	Листопад	Грудень	Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень	Липень	Серпень
План закупки соняшнику т.	0	0	49	832	0	835	0	833	0	834	200	217
Ціна грн./т. без ПДВ	9650	9650	9650	9650	9650	9650	9650	9650	9650	9650	9650	9650
Сума грн. без ПДВ	0 ₴	0 ₴	472 850 ₴	8 028 800 ₴	0 ₴	8 057 750 ₴	0 ₴	8 038 450 ₴	0 ₴	8 048 100 ₴	1 930 000 ₴	2 094 050 ₴

Джерело: складено автором на основі [18]

З таблиці 3.4 можна зробити висновки що сировинна база має бути навантажена рівномірно протягом всього року. Також значною перевагою є наявний в господарстві об'єм сировини за допомогою якого є змога накопичити обігові кошти на початкових етапах і зробити першу велику закупку аж через чотири місяці активної роботи. Залишки на кінець місяця зумовлені одноразовими закупками на 2 місяці та подальшим використанням наявних об'ємів без простоїв лінії обладнання та ефективним використанням всіх наявних ресурсів як матеріальних так і нематеріальних. Детальніше розрахунки наведені в додатку Б.

Можемо спостерігати що першу незначну закупку в межах 2 зерновозів треба буде зробити в середині третього місяця роботи а на початку наступного реалізувати більш серйозну закупівлю та покрити двомісячний об'єм щоб працювати безперервно та готуватися до подальших закупок та активно моніторити ціни на сировину для якомога вигідніших покриттів необхідних об'ємів щоб не зупиняти виробництво та не закуповувати дуже дорогий соняшник щоб зберегти рентабельність проекту та підприємства в цілому.

З додатків А та Б можна зробити висновок, що реалізація по року розподілена рівномірно і сезонність бізнесу нівелюється. За допомогою власного об'єму вирощування соняшнику переробка не потребує більше додаткових витрат сировину а вже з продажу продукції може закуповувати собі нові партії соняшнику для подальшої діяльності. Левову частку в структурі доходів займає олія, адже вона і є ключовим продуктом даного проекту, та саме вона є актуальним продуктом переробки на даний момент. Олію будемо реалізовувати за ціною 23100 грн./т. без

ПДВ з міста. (забирати будуть автоцистернами). Також шрот має значний економічний вплив на наш проєкт та має бути реалізованим на тваринницькі ферми в радіусі 30-50 км. даний продукт буде містити велику кількість білку та буде користуватись більшим попитом аніж шрот з великих ОЕЗів за рахунок цього і буде коштувати трохи дорожче, адже такий продукт купують не з розрахунку виключно тон, а з розрахунку поживних речовин які наявні в середині.

Лушпиння буде реалізовуватись дрібним підприємствам, які займаються виробництвом пелет або інших виробів. Також покупцями можуть бути і великі елеватори, адже зараз багато з них працюють на твердопаливних котлах і мають свої лінії виробництва пелет. І з радістю купують гарні соняшникові відходи адже через вміст олії в них, вони дуже гарно горять та не мають шкідливих запахів як наприклад пелета з деревини.

І на сам кінець ми можемо лушпиння залишати в себе в господарстві і спалювати на пряму в твердопаливному котлі для сушки зерна. Між іншим на підприємстві є невеличка лінія виробництва пелет і можна на ній переробляти лушпиння і використовувати соняшкову пелету в своїх цілях або продавати її.

Для виробництва потрібна електроенергія. Розрахунок витрат на електроенергію приведений в табл. 3.5.

Таблиця 3.5 – Витрати на технологічну електроенергію

Найменування елементу витрат	Ціна 1 кВт.год електроенергії, грн.	Ефективний фонд часу роботи обладнання, годин	Встановлена потужність, кВт	Кількість спожитої електроенергії, кВт.годин	Вартість, грн.
Витрати електроенергію	8	4 064	210	682 752	5 462 016

Джерело: складено автором на основі [17]

Розрахунок ефективного фонду часу роботи обладнання. Прийнято двозмінний режим роботи з 8-годинними змінами. Коефіцієнт одночасної роботи електрообладнання становить 0,8. Це враховує, що не все обладнання працює одночасно.

Для виробництва олії потрібна вода для технологічних потреб (табл. 3.6).

Таблиця 3.6 – Витрати на воду для технологічних потреб

Найменування	Ціна 1 м ³ води, грн.	Обсяг переробки, т	Норма витрачання води, м ³ /т	Кількість спожитої води, м ³	Вартість, грн.
Витрати на воду для технологічних потреб	26,89	5000	0,03	150	4034

Джерело: складено автором на основі [17]

Наступним етапом є розрахунок амортизаційних витрат підприємства, які відіграють важливу роль у розрахунку грошових потоків. Витрати на амортизацію розраховані в таблиці 3.7.

Таблиця 3.7 – Розрахунок амортизаційних відрахувань за проєктом

Амортизаційні відрахування	Вартість об'єкту	Вартість об'єкту без ПДВ, грн.	Вартість пуско- нала- годжувальних робіт, грн Без ПДВ.	Балансова вартість об'єкту, грн.	Сума аморти- заційних відрахувань, грн.	Залишкова вартість грн. Без ПДВ
З активної частини основних засобів	24.500.000	20.416.666	1.916.666	22.333.332	2.233.333	6.699.999
Всього					2.233.333	

Джерело: складено автором на основі [3]

Сума амортизаційних відрахувань розрахована виходячи з норми амортизаційних відрахувань 10% на активну частину основних засобів.

Проведемо організаційний аналіз проєкту. Організаційний аналіз передбачає розрахунок чисельності зайнятих у проєкті працівників, їх посад, підпорядкування та витрат на оплату праці працівників, а також інших витрат на персонал. Розрахунок оплати праці виробничого персоналу (2 чол. на зміну) наведено в табл. 3.8.

Таблиця 3.8 – Витрати на оплату праці виробничого персоналу

Категорія персоналу	Чисельність, чол.	Заробітна плата за місяць, грн.	Фонд оплати праці, грн.	Нарахування на фонд заробітної плати, грн.	Фонд заробітної плати з нарахуваннями, грн.
Оператор	2	16000,00	2200,00	814,00	19014,00
Помічник оператора	2	12000,00	1900,00	703,00	14603,00
Разом за місяць					33617,00
Разом за рік					403 404,00

Джерело: складено автором на основі [19]

Також зазначимо, що організаційно-правова форма – ТДВ, щорічні витрати на податки становлять 500000 грн.

Система загальних поточних витрат, пов'язаних з реалізацією проєкту приведена в таблиці 3.9.

Таблиця 3.9 – Річні поточні витрати на виробництво олії

<i>Статті витрат</i>	<i>Сума, грн.</i>
Сировина	48 250 000
Електроенергія	5 462 016
Оплата праці виробничого персоналу з нарахуваннями	403 404
Вода для технологічних потреб	4 034
Ремонт та технічне обслуговування обладнання	60 000
Амортизаційні відрахування	2 233 333
Приріст податків	500000
Інші витрати	482.500
РАЗОМ	56 891 253
Витрати на переробку 1 т соняшнику грн. без ПДВ	1728

Джерело: складено автором

Як бачимо з таблиці 3.9, собівартість однієї тони соняшникової олії складе 1728 гривень без ПДВ.

Для оцінки проєкту важливо визначити необхідні вкладення грошових коштів за перший рік реалізації проєкту. Загальна сума вкладень на перший рік наведена у таблиці 3.10.

Таблиця 3.10 – Загальна сума вкладень за перший рік проєкту

<i>Статті витрат</i>	<i>Сума, грн.</i>
Сировина	48 250 000
Електроенергія	5 462 016
Оплата праці виробничого персоналу з нарахуваннями	403 404
Вода для технологічних потреб	4 034
Ремонт та технічне обслуговування обладнання	60 000
Обладнання, пусконаладка та приміщення	22.333.333
Інші витрати	482.500
РАЗОМ	76.995.287

Джерело: складено автором

Як видно з таблиці 3.10, за перший рік реалізації проєкту потрібно витратити близько 77 млн. грн., основна частина яких припадає на поточні витрати на діяльність цеху з виробництва соняшникової олії.

Для визначення привабливості та економічної доцільності проєкту необхідно визначити грошові потоки за проєктом. Всі грошові потоки за проєктом поділяються на грошові потоки від операційної діяльності, грошові потоки від інвестиційної діяльності та грошові потоки від фінансової діяльності. Сума грошових потоків дає грошовий потік за проєктом в цілому. Наведемо розрахунок основних грошових потоків за проєктом реалізації переробки соняшнику у таблиці 3.11.

Продовження таблиці 3.11 – Розрахунок прогнозних грошових потоків за проектом

Стаття	0	1	2	3	4	5	6	7	Сума
Внесення власних коштів	18 518 890								18 518 890
Кредит	12 345 927								12 345 927
Фінансова діяльність: виплати									
Погашення кредиту		4 115 309	4 115 309	4 115 309					12 345 927
Сплата відсотків		740 756	740 756	740 756					2 222 267
Чистий грошовий потік від фінансової діяльності	30 864 817	-4 856 065	-4 856 065	-4 856 065	0	0	0	0	16 296 623
Чистий грошовий потік проекту	0	3 053 794	2 993 794	2 993 794	7 849 859	7 849 859	7 849 859	14 549 858	47 140 815
Кошти на початок	0	0	3 053 794	6 047 588	9 041 382	16 891 240	24 741 099	32 590 957	92 366 060
Кошти на кінець	0	3 053 794	6 047 588	9 041 382	16 891 240	24 741 099	32 590 957	47 140 815	139 506 875

Джерело: складено автором

Для реалізації старту проекту треба залучити фінансування в розмірі 30 млн. грн. Фінансування буде здійснюватися як за рахунок власного капіталу так і за рахунок кредитування, а саме: 18млн.грн.власний капітал(20%) та 12млн.грн. кредит. (18%). Очікувана інфляція 5%

$$WACC=0,6*20\%+0,4*18\%*(1-0,18)= 18\%-5\%=13\%$$

Реальна ставка дисконту 13%.

3.3 Розрахунок показників ефективності.

Для оцінки економічної ефективності потрібно розрахувати вільний грошовий потік за проектом. Наведений проєкт розрахований на реалізацію протягом 7 років. Всі витрати здійснюються перед початком проєкту, тобто в нульовому році. Вільний грошовий потік включає грошовий потік від операційної та інвестиційної діяльності. В кінці реалізації проєкту передбачається, що залишкова вартість обладнання складе 6,7 млн. гривень, ця сума буде нараховуватись як дохід підприємства від інвестиційної діяльності в кінці 7 року реалізації проєкту. Розрахуємо вільний грошовий потік та про дисконтуємо його (табл. 3.12).

Таблиця 3.12 – Розрахунок вільного грошового потоку за проектом

	0	1	2	3	4	5	6	7
ЧГП від операційної діяльності	4083333	8409859	8349859	8349859	8349859	8349859	8349859	8349859
ЧГП від інвестиційної діяльності	-30864817	0	0	0	0	0	0	6699999
Вільний грошовий потік (FCF)	-26781484	8409859	8349859	8349859	8349859	8349859	8349859	15049858
Накопичений грошовий потік	-26781484	-18371625	10021767	1671908	6677950	15027809	23377667	38427525
Ставка дисконтування (WACC), % р.	13%							
Коефіцієнт дисконтування	1,00	0,89	0,78	0,69	0,62	0,55	0,48	0,43
ДВГП	-26 781 484	7 448 681	6 550 289	5 801 645	5 138 564	4 551 269	4 031 096	6 435 275
НДВГП	-26 781 484	-19 332 803	-12 782 514	-6 980 869	-1 842 305	2 708 964	6 740 060	13 175 334

Джерело: складено автором

На підставі даних таблиці 3.12 наведемо розрахунок показників економічної ефективності проєкту (табл. 3.13)

Таблиця 3.13 – Показники ефективності проєкту

NPV, тис. грн.	13 175 334,50 ₴
IRR, %	26%
Строк окупності, років	3,20
Диск. строк окупності, років	3,95

Джерело: складено автором

З таблиць можна зробити такі висновки:

1. Чистий грошовий потік (ЧГП) компанії зростає. Це видно з того, що значення ЧГП від операційної діяльності протягом всіх років є позитивним, а ЧГП від інвестиційної діяльності має негативне значення лише у 2021 році. Це означає, що компанія генерує більше готівки від своєї основної діяльності, ніж інвестує в нові активи.

2. Вартість компанії зростає. Це видно з того, що значення чистого дисконтованого потоку (ЧДП) протягом всіх років є позитивним. Це означає, що поточна вартість майбутніх грошових потоків компанії перевищує її поточні інвестиційні витрати.

3. Інвестиції в компанію є вигідними. Це видно з того, що значення внутрішньої норми рентабельності (IRR) становить 26%. Це вище, ніж середньоринкова ставка дисконтування, що означає, що інвестиції в компанію очікують принести вищу рентабельність, ніж інвестиції в інші активи.

4. Строк окупності інвестицій становить 3,2 роки. Це означає, що компанії знадобиться 3,2 роки, щоб повернути свої інвестиції за рахунок чистого грошового потоку.

5. Дисконтований строк окупності інвестицій становить 3,95 роки. Це означає, що з урахуванням часової вартості грошей, компанії знадобиться 4 роки, щоб повернути свої інвестиції за рахунок чистого грошового потоку.

6. Фінансовий стан компанії є стійким. Це видно з того, що значення коефіцієнта дисконтування (WACC) протягом всіх років є низьким. Це означає, що компанія має доступ до дешевих джерел фінансування.

7. Компанія ефективно використовує свої активи. Це видно з того, що значення ЧГП від операційної діяльності протягом всіх років є позитивним. Це означає, що компанія генерує готівку від своєї основної діяльності, що свідчить про ефективне використання активів.

8. Компанія має потенціал для подальшого зростання. Це видно з того, що значення ЧДП протягом всіх років є позитивним. Це означає, що поточна вартість майбутніх грошових потоків компанії перевищує її поточні інвестиційні витрати, що свідчить про потенціал для подальшого зростання.

9. Інвестиції в компанію є ризикованими. Це видно з того, що значення IRR становить 26%. Це вище, ніж середньоринкова ставка дисконтування, що означає, що інвестиції в компанію очікують принести вищу рентабельність, але й несуть більш високий ризик.

Додаткові висновки:

Компанія залежить від своєї основної діяльності для генерування готівки.

Компанія інвестує в нові активи, але не очікує, що ці інвестиції окупляться протягом найближчих років.

Компанія має доступ до дешевих джерел фінансування.

Компанія ефективно використовує свої активи, але має потенціал для покращення.

Компанія має потенціал для подальшого зростання, але інвестиції в неї є ризикованими.

Складемо прогнозний звіт про рух грошових коштів за проектом (табл. 3.14).

Таблиця 3.14 – Прогнозний звіт про рух грошових коштів, грн. з ПДВ

Стаття	0	1	2	3	4	5	6	7	Сума
Продаж продукції		75 240 000	75 240 000	75 240 000	75 240 000	75 240 000	75 240 000	75 240 000	526 680 000
Операційні виплати		64 664 085	64 736 085	64 736 085	64 736 085	64 736 085	64 736 085	64 736 085	453 080 595
ЗП з нарахуванням		403 404	403 404	403 404	403 404	403 404	403 404	403 404	2 823 828
ПДВ до сплати	-4 083 333	1 762 653	1 750 653	1 750 653	1 750 653	1 750 653	1 750 653	1 750 653	8 183 234
Чистий грошовий потік від операційної діяльності	4 083 333	8 409 859	8 349 859	8 349 859	8 349 859	8 349 859	8 349 859	8 349 859	62 592 343
Продаж активів								6 699 999	6 699 999
Необоротні	24 500 000								24 500 000
Оборотні	6 364 817								6 364 817
Чистий грошовий потік від інвестиційної діяльності	-30 864 817	0	0	0	0	0	0	6 699 999	-24 164 818
Внесення власних коштів	18 518 890								18 518 890
Кредит	12 345 927								12 345 927
Погашення кредиту		3 086 482	3 086 482	3 086 482	3 086 482				12 345 927
Сплата відсотків		555 567	555 567	555 567	555 567				2 222 267
Чистий грошовий потік від фінансової діяльності	30 864 817	-3 642 048	-3 642 048	-3 642 048	-3 642 048	0	0	0	16 296 623
Чистий грошовий потік проекту	4 083 333	4 767 810	4 707 810	4 707 810	4 707 810	8 349 859	8 349 859	15 049 858	54 724 148
Кошти на початок	0	4 083 333	8 851 143	13 558 954	18 266 764	22 974 574	31 324 432	39 674 291	138 733 491
Кошти на кінець	4 083 333	8 851 143	13 558 954	18 266 764	22 974 574	31 324 432	39 674 291	54 724 148	193 457 639

Джерело: складено автором

1. Компанія очікує, що її чистий грошовий потік (ЧГП) буде позитивним протягом усього прогностного періоду. Це видно з того, що всі значення ЧГП протягом 8 років є позитивними. Це означає, що компанія очікує генерувати більше готівки, ніж витратити, протягом усього прогностного періоду.

2. Операційна діяльність буде основним джерелом ЧГП компанії. Це видно з того, що значення ЧГП від операційної діяльності протягом всіх років є позитивним. Це означає, що компанія очікує генерувати готівку від своєї основної діяльності протягом усього прогностного періоду.

3. Інвестиційна діяльність буде призводити до негативного ЧГП протягом 2-х років. Це видно з того, що значення ЧГП від інвестиційної діяльності має негативне значення протягом 2-х років. Це означає, що компанія очікує інвестувати більше готівки, ніж отримувати від інвестицій, протягом цих років.

4. Фінансова діяльність буде призводити до негативного ЧГП протягом 3-х років. Це видно з того, що значення ЧГП від фінансової діяльності має негативне значення протягом 3-х років. Це означає, що компанія очікує погашати більше кредиту, ніж отримувати від фінансування, протягом цих років.

5. Кошти на кінець прогностного періоду очікуються значно більшими, ніж на початку. Це видно з того, що значення коштів на кінець прогностного періоду значно більше, ніж на початку. Це означає, що компанія очікує значно збільшити свою готівку протягом прогностного періоду. Наведемо аналіз чутливості проєкту (табл. 3.15).

Таблиця 3.15 – Аналіз чутливості проекту

Чинник, що може змінюватися	Базове значення		Умова зменшення чинника на 15%		Умова зростання чинника на 15%	
	Чинник	NPV, тис.грн	Чинник	NPV, тис.грн	Чинник	NPV, тис.грн
Обсяг продажу продукції, т	4 500	13175	3825	-21892	5175	66999
Операційні витрати, тис. грн	66830		56806	59041	76855	-13935
Інвестиційні витрати, тис. грн	30865		26235	27558	35495	17549
Розрахунок коефіцієнтів чутливості NPV						
	% Зміна NPV за умов зменшення чинника		Коеф еластичн. (чутливості)	% Зміна NPV за умов збільшення чинників		Коеф еластичн. (чутливості)
Обсяг продажу	-266,2		-17,7	408,5		27,2
Операційні витрати	348,1		23,2	-205,8		-13,7
Інвестиційні витрати	109,2		7,3	33,2		2,2

Джерело: складено автором

Таблиця 3.16 – Аналіз сценаріїв проєкту

Сценарії	Імовірність одержання результату	Обсяг продажу продукції, т	Операційні витрати, тис. грн	Інвестиційні витрати, тис. грн
Песимістичний	0,3	3825	76855	35495
Базовий	0,5	4500	66830	30865
Оптимістичний	0,2	5175	56806	26235
<i>Розраховуються всі показники ефективності для кожного з них.</i>	Песимістичний	Базовий	Оптимістичний	
Період окупності	> 7	2,8	0,94	рік
Дисконтований ПО	> 7	3,42	1,07	роки
ЧПВ (NPV)	-63385	22553	108491	тис. грн
ВНО (IRR)		32%	106%	% річн.
PI	-0,97	2,71	7,69	коеф

Згідно з наведеними таблицями (3,15 та 3,16) аналізу чутливості та сценаріїв, можна зробити такі висновки:

1. Чистий дисконтований потік (ЧДП) компанії є чутливим до змін в обсязі продажів, операційних витрат та інвестиційних витрат.

Це видно з того, що значення коефіцієнта еластичності (чутливості) для всіх цих факторів є значним. Це означає, що невелика зміна в будь-якому з цих факторів може призвести до значної зміни в ЧДП.

2. Обсяг продажів є найважливішим фактором, що впливає на ЧДП компанії.

Це видно з того, що значення коефіцієнта еластичності (чутливості) для обсягу продажів є найбільшим. Це означає, що зміна в обсязі продажів буде мати найбільший вплив на ЧДП.

3. Операційні витрати є другим за важливістю фактором, що впливає на ЧДП компанії.

Це видно з того, що значення коефіцієнта еластичності (чутливості) для операційних витрат є другим за величиною. Це означає, що зміна в операційних витратах буде мати значний вплив на ЧДП.

4. Інвестиційні витрати є третім за важливістю фактором, що впливає на ЧДП компанії.

Це видно з того, що значення коефіцієнта еластичності (чутливості) для інвестиційних витрат є третім за величиною. Це означає, що зміна в інвестиційних витратах буде мати помірний вплив на ЧДП.

5. Компанія має потенціал для значного зростання, якщо їй вдасться збільшити обсяг продажів.

Це видно з того, що значення коефіцієнта еластичності (чутливості) для обсягу продажів є найбільшим. Це означає, що невелика зміна в обсязі продажів може призвести до значної зміни в ЧДП.

6. Компанії слід зосередитися на зниженні операційних витрат.

Це видно з того, що значення коефіцієнта еластичності (чутливості) для операційних витрат є другим за величиною. Це означає, що зміна в операційних витратах буде мати значний вплив на ЧДП.

7. Компанії слід ретельно планувати свої інвестиції.

Це видно з того, що значення коефіцієнта еластичності (чутливості) для інвестиційних витрат є третім за величиною. Це означає, що зміна в інвестиційних витратах буде мати помірний вплив на ЧДП.

8. Інвесторам, які розглядають можливість інвестування в цю компанію, слід провести більш детальний аналіз, щоб оцінити ризики та потенційну рентабельність інвестицій.

Це пов'язано з тим, що таблиці аналізу чутливості надають лише загальну картину того, як ЧДП компанії буде реагувати на зміни в ключових факторах. Для прийняття обґрунтованого рішення про інвестування необхідно провести більш детальний аналіз, який врахує всі фактори, що можуть вплинути на вартість компанії.

Природоохоронна діяльність та екологічна характеристика технологій. На підприємстві з особливою увагою ставляться до збереження навколишнього середовища. Використовують лише якісні та оригінальні засоби захисту рослин (ЗЗР), які не шкодять бджолам та іншим тваринам. У період цвітіння соняшнику та активного льоту бджіл завчасно попереджають про обробку полів через сільські ради. Співпрацюють з компанією, яка забирає та переробляє на сировину пусту тару з-під ЗЗР. Використані покриття від сільгосптехніки та фур також утилізуються. Тара з-під ЗЗР промивається спеціальним механізмом на оприскувачі одразу після виливання рідини.

Дотримуючись суворих правил поводження з ЗЗР, мінімізують вплив на довкілля та дбають про здоров'я людей. Кожен, хто використовує ЗЗР, повинен бути ознайомлений з їх властивостями, знати про небезпеку для здоров'я та дотримуватися елементарних правил безпеки. Обов'язково використовувати рукавички, костюм хімзахисту, респіратор та прозорі окуляри. Не можна торкатися препаратів голими руками та уникати їх пролиття. Під час роботи з оприскувачем слід триматися на безпечній відстані. Водій водовоза повинен знаходитися або проти вітру від оприскувача, або за посадкою (аналогічно у випадку з дроном).

Екологічний аналіз переробки соняшнику. Проєкт виробництва соняшникової олії ретельно розглядає й враховує екологічні аспекти. Заходи з водозбереження, повітряного захисту та використання вторинних матеріалів дозволяють уникнути значущого негативного впливу на природне середовище.

ВИСНОВКИ

Як показують розрахунки надходжень коштів протягом здійснення підприємством виробничої діяльності та розрахунки поточних витрат, що пов'язані з реалізацією проєкту доводять, що даний від діяльності відповідає цілям та задачам пошуку шляху диверсифікації бізнесу підприємства. А саме, він є стратегічним та прибутковим, таким, що максимально ефективно використовує наявні на підприємстві матеріальні ресурси.

Виходячи з того, що розмір капітальних вкладень в реалізацію проєкту складає 30 млн. грн., а сума річного прибутку близько – 7,5 млн. грн., період окупності капітальних вкладень складе близько 4 років.

Основною метою діяльності підприємства є вирощування с/г культур та надання послуг з обробки полів, доопрацювання зерна та логістики і отримання прибутку. Ознайомившись з загальними основами та напрямками діяльності підприємства; вивчивши його організаційну структуру; дослідивши персонал підприємства, процес управління персоналом мною були застосовані знання та навички, отримані після вивчення дисциплін профільних дисциплін.

За результатами проведеного комплексного дослідження теоретичних та практичних основ проєктування, фінансового стану підприємства та способів оцінки запропонованого інвестиційного проєкту можна зробити висновки:

1. Отже, успіх проєкту залежить від своєчасного завершення проєкту, в межах рамки виділеного бюджету, і він повинен досягати бажаного результату. Ідеальний проєкт – це той, який ретельно відібрано та підготовлено, ретельно оцінено/проаналізовано, ретельно контролюється та послідовно оцінюється. Проєкт – це економічна діяльність із чітко визначеними цілями та конкретним початком і кінцем. Його можна визначити як науково розроблений план роботи, розроблений для досягнення конкретної мети протягом обумовленого часу. Професійна оцінка привабливості інвестиційного проєкту за передовими методами допомагає бізнесу відповісти на питання доцільності інвестицій та раціонально використовувати наявні кошти. У реальному секторі ця проблема заслуговує на

високу пріоритетність, враховуючи масштаб потенційних втрат від неправильного прийняття рішень.

2. Звісно найкращими інвестиціями для підприємства будуть інвестиції у його масштабування, розширення, підвищення кваліфікації працівників та автоматизацію, але ще одним варіантом для інвестиції також може виступати проєкт, котрий не пов'язаний з діяльністю компанії або є дотичним до неї. Саме тому висувається пропозиція проєкту переробки соняшнику. Подібний проєкт матиме багато спільного з попередньою діяльністю компанії та водночас буде абсолютно новою сферою для підприємства. Не зважаючи на це, окрім очікуваного прибутку від реалізації такого проєкту, можна буде отримати вигоду не тільки у фінансовому виразі.

3. Провівши глибокий аналіз фінансового стану підприємства стало зрозуміло наступне: попри те, що загальний фінансовий стан підприємства значно покращився, не зважаючи навіть на події 2022 року, підприємство за останніми показниками має стійкий тип фінансової стійкості для усього звітного періоду. Основних дві величини, котрі впливають на такий результат є - достатня кількість власних оборотних коштів та великі перехідні запаси на підприємстві. Я вважаю, що після проведення перерозподілу цих ресурсів та зменшення перехідних запасів тип стійкості зміниться у ще кращу сторону, так саме як і загальний фінансовий стан.

4. Завдяки проведеному аналізу та спостереженням за рівнем коливання цін, кількість виробництва та експорту за останніх 5 років, можна зробити висновок, що загальна виробнича потужність та ємність світового ринку соняшникової олії продовжує зростати, а разом і з нею конкурентоспроможність. Постійне збільшення експорту української олії завдяки інтеграції вітчизняних виробників у глобальні ланцюги поставок є необхідними діями для подальшого розвитку цієї галузі сільського господарства в Україні та зміцнення позицій на світовому ринку.

5. Уже за комплексом значень таких показників оцінки економічної ефективності проєкту як – NPV, IRR та PI, можна зробити загальний висновок по проєкту, за умови виконання таких завдань: $NPV > 0$, $IRR >$ (у нашому випадку

середньозваженої вартості капіталу – 13%) та $PI > 1$, що проєкт є економічно вигідним та ефективним для реалізації. Строк окупності такого інвестиційного проєкту сягає майже чотирьох років, але за даних умов фінансування проєкт не буде фінансово стійким через від’ємне значення у першому році коштів на кінець. Це означає, що після першого року, коштів від реалізації не вистачить для оплати всіх операційних витрат. Вирішення цієї проблеми може полягати у перерозподілі операційних витрат для першого року функціонування проєкту або зміні умов фінансування, наприклад – перегляд співвідношення власного та позикового капіталу або відстрочка по платежу відсотків за кредит для першого року.

6. У підсумку завдяки реалізації інвестиційного проєкту з переробки соняшнику, підприємство ТДВ «Конотопагропостач» матиме змогу отримати значний прибуток протягом всього терміну корисного використання обладнання. Звісно за умови, що підприємство реалізує увесь обсяг переробленої продукції, а саме по 5000 тон семи років. За таких результатів дохідність проєкту складе 26%, а у підсумку строк окупності 3,95 років.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алексєєв І.В., Мороз А.С., Романів Є.М. Фінансовий аналіз: техніка розрахунків та моделювання економічних ситуацій. Навчальний посібник для ВНЗ. – Львів: Новий світ, - 2017 – 152 с.
2. Аналогічні лінії переробки та порівняння вартості. URL: <https://olis.com.ua/kompleksi/linii/podsolnechnik-pererabotka-2/>
3. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу: підручник. Київ : КНЕУ, 2015. 783 с.
4. Бечко П.К., Власюк С.А., Ролінський О.В. Стратегічне планування в системі механізмів розвитку підприємницької діяльності аграрного сектора економіки. БІЗНЕСІНФОРМ. 2020. № 1. URL: https://www.businessinform.net/export_pdf/business-inform-2020-1_0-pages-156_164.pdf
5. Бізнес-планування переробної промисловості, автори: О.В. Бондарчук, О.В. Вовк, В.В. Дубовий, Н.І. Коваленко, О.І. Крупко, О.М. Мельник, О.М. Панченко, В.М. Романенко, О.М. Шевченко.
6. Горобець Н.М. Цифрові технології в системі стратегічного управління аграрними підприємствами. АгроСвіт. 2022. № 1. С. 36-43. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/1_2022/6.pdf
7. Громов О. Сільське господарство під час війни: зміна пріоритетів. Урядовий кур'єр. 13 вересня 2022 року. URL: <https://ukurier.gov.ua/uk/articles/silskegospodarstvo-pid-chas-vijni-zmina-prioritet/>
8. Дацій О. І., Карбовська Л. О., Каліна І. І., Кавун С. В. Стратегічне управління землями сільськогосподарських підприємств. Ефективна економіка. 2021. № 2. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2021/16.pdf
9. Досвід побудування аналогічної лінії переробки фермером <https://kurkul.com>

10. Дячков Д.В., Полієнко Л.Р. Інформаційний підхід до стратегічного менеджменту підприємства в умовах динамічного бізнес-середовища. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент». 2020. № 45. С. 68–73.

11. Економічні дані. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3735008-v-ukraini-zroslo-pererobka-sonasniku.html>

12. Кернасюк Юрій. Агробізнес під час війни: підсумки і перспективи. Агробізнес сьогодні. 2023. URL: <https://agro-business.com.ua/agro/ekonomichnihektar/item/26077-ahrobiznes-pid-chas-viiny-pidsumky-i-perspektyvy.html>

13. Круш Н.П., Мурін О.О. Напрями та резерви підвищення прибутковості діяльності вітчизняних підприємств в умовах невизначеності. учасні проблеми економіки і підприємництва. 2019. Вип. 23. С.130–139.

14. Луцій О.П., Корнійчук Т.А. Особливості формування стратегії інвестиційного розвитку підприємств аграрного сектору. Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління. 2022. № 6. URL: <https://reicst.com.ua/pmt/article/view/2022-6-04-07/2022-6-04-07>

15. Офіційний сайт сайт виробника обладнанням. URL: <https://bronto.ua/ua/katalog-mashin-3/oil-presses/olijnyj-pres-rp-1000-f/>

16. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. URL: <https://minagro.gov.ua>

17. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <https://ukrstat.gov.ua>

18. Офіційний сайт Української асоціації виробників олії. URL: <https://ukroilprom.org.ua/about/achievements/>

19. Офіційний сайт Мінфін. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/ma>

20. Офіційний сайт Головного управління статистики у Сумській області. URL: http://sumy.ukrstat.gov.ua/?menu=1310&article_id=13868

21. Офіційний сайт Delta Wilmar. URL: <https://www.deltawilmar.com/pererobka-olijnih/>

22. Офіційний сайт Агро Портал. URL: <https://agroportal.ua/ru/news/eksklyuzivny/nazvano-umovi-za-yakih-pererobka-sonyashnika-v-ukrajini-zmozhe-syagnuti-torishnoji>
23. Офіційний сайт Агробізнес. URL: <https://agro-business.com.ua/agrobusiness/item/26054-pererobka-soniashnyku-v-ukraini-v-sezoni2022-23-zalyshaietsia-minimalnoiu-z-2015-16-mr-analityky.html>
24. Рубан В.М. Типи і види стратегій в антикризовому управлінні. Тактики антикризового управління. Науковий вісник ХДУ. 2021. №7 (2). С. 68 – 71. URL: <http://surl.li/ghclb>
25. Сітковська А.О., Савенко О.А., Лебедєв М.О. Напрями підвищення конкурентоспроможності аграрного підприємства. Агросвіт. 2019. № 24. С. 97 – 104. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/24_2019/15.pdf
26. Статистичні дані про виробництво олії в Україні. URL: <https://latifundist.com>
27. Східницька Г.В. Теоретичні основи формування системи стратегічного управління у діяльності сільськогосподарських підприємств. Молодий вчений. 2016. № 3 (30). С. 212–216.
28. Телічко Н., Білий О. Стратегічне управління бізнес-процесами аграрного підприємства. Економічний вісник Причорномор'я. 2022. № 3. URL: <https://ebbsl.com.ua/index.php/visnuk/article/view/43/38>
29. Технологія виробництва олії та олієжирової продукції, автори: В.М. Кушнір, В.В. Кушнір, В.М. Гайдук, М.І. Мельник, С.М. Квітка, В.С. Сидоренко.
30. Growex Media. Агромакетинговий консалтинг. URL: <https://growex.media/>

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

				Рух сировини сировини в перший маркетинговий рік								
Найменування	Вересень	Жовтень	Листопад	Грудень	Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень	Липень	Серпень
Кількість												
Свій соняшник т.	1200											
План закупки соняшнику т.	0	0	49	832	0	835	0	833	0	834	200	217
Залишок соняшнику на початок місяця т.	1200	784	367	0	416	0	418	0	417	0	416	200
Всього до переробки на початок місяця т.	1200	784	416	832	416	835	418	833	417	834	616	417
План переробки соняшнику т.	416	417	416	416	416	417	418	416	417	418	416	417
Виробництво олії т.	166,4	166,8	166,4	166,4	166,4	166,8	167,2	166,4	166,8	167,2	166,4	166,8
Виробництво шроту т.	208	208,5	208	208	208	208,5	209	208	208,5	209	208	208,5
Лушпиння т.	41,6	41,7	41,6	41,6	41,6	41,7	41,8	41,6	41,7	41,8	41,6	41,7
Залишок соняшнику на кінець місяця	784	367	0	416	0	418	0	417	0	416	200	0
Вартість грн. без ПДВ												
Свій соняшник	11580000											
План закупки соняшнику	0	0	472850	8028800	0	8057750	0	8038450	0	8048100	1930000	2094050
Залишок соняшнику на початок місяця	11580000	7565600	3541550	0	4014400	0	4033700	0	4024050	0	4014400	1930000
Всього до переробки на початок місяця	11580000	7565600	4014400	8028800	4014400	8057750	4033700	8038450	4024050	8048100	5944400	4024050
План переробки соняшнику	4014400	4024050	4014400	4014400	4014400	4024050	4033700	4014400	4024050	4033700	4014400	4024050
Залишок соняшнику на кінець місяця	7565600	3541550	0	4014400	0	4033700	0	4024050	0	4014400	1930000	0

[illegible]

Звітність за 2020 рік - ДОДАТОК В

Конфіденційність статистичної інформації забезпечується
статтею 21 Закону України "Про державну статистику"

Порушення порядку подання або використання даних державних статистичних спостережень тягне за собою
відповідальність, яка встановлена статтею 186³ Кодексу України про адміністративні правопорушення

ЗВІТ ПРО РЕАЛІЗАЦІЮ ПРОДУКЦІЇ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА
за 2020 рік

Подать: юридичні особи, які здійснюють сільськогосподарську діяльність - територіальному органу Держстату	Термін подання не пізніше 20 січня	№ 21-згг (річна) ЗАТВЕРДЖЕНО наказ Держстату від 10.05.2019 № 151
--	--	---

Респондент:
Найменування: **ТОВАРИСТВО З ДОДАТКОВОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "КОНОТОПАГРОПОСТАЧ"**

Місцезнаходження (юридична адреса):
вулиця ГЕНЕРАЛА ТХОРА, буд. 59, м. КОНОТОП, СУМСЬКА обл., 41615
(поштовий індекс, область /АР Крим, район, населений пункт, вулиця /провулок, площа тощо, № будинку /корпусу, № квартири /офісу)

Адреса здійснення діяльності, щодо якої подається форма звітності (фактична адреса):
вулиця ГЕНЕРАЛА ТХОРА, буд. 59, м. КОНОТОП, СУМСЬКА обл., 41615
(поштовий індекс, область /АР Крим, район, населений пункт, вулиця /провулок, площа тощо, № будинку /корпусу, № квартири /офісу)

5 9 1 0 4 0 0 0 0 0 - КОАТУУ
(фактична адреса визначається автоматично в разі подання форми в електронному вигляді)

Інформація щодо відсутності даних
У випадку відсутності даних необхідно поставити у прямокутнику позначку - V

Зазначте одну з наведених нижче причин відсутності даних:

Назва виду продукції	Код рядка	Кількість реалізованої продукції, ц	Вартість реалізованої продукції (без дотацій і ПДВ), грн	Кількість продукції у наявності безпосередньо у підприємства (власної та прийнятої на зберігання) на кінець року, ц
А	Б	1	2	3
Культури зернові та зернобобові (>= сумі рядків 004, 011, 012, 015, 021, 022, 024, 025, 027)	003	80 570	41 489 069	33 960
у тому числі пшениця	004	16 666	9 088 362	-
кукурудза на зерно	011	62 138	31 728 963	33 960
ячмінь	012	1 766	671 744	-
жито	015	-	-	-
овес	021	-	-	-
гречка	022	-	-	-
просо	024	-	-	-
рис	025	-	-	-
культури зернобобові сушені	027	-	-	-
із рядка 027 -горох	032	-	-	-

Назва виду продукції	Код рядка	Кількість реалізованої продукції, ц	Вартість реалізованої продукції (без дотацій і ПДВ), грн	продукції у наявності безпосередньо у підприємстві (власної та прийнятої на зберігання) на кінець року, ц
A	Б	1	2	3
Насіння культур олійних (>= сумі рядків 041, 046, 047, 048, 052)	040	17 177	17 752 817	14 410
у тому числі	041	5 911	6 092 815	4 842
боби сої	046	-	-	-
насіння льону-довгунцю	047	-	-	-
насіння гречки	048	-	-	-
насіння ріпаку й кользи	048	-	-	-
насіння соняшнику	052	11 266	11 660 002	9 568
Льон-довгунець (крім насіння)	064	-	-	X
Конопля (крім насіння)	068	-	-	X
Буряк цукровий фабричний	075	-	-	X
Прянощі необроблені	079	-	-	X
Рослини ефіроолійні	096	-	-	X
Рослини лікарські	105	-	-	X
Тютюн необроблений	117	-	-	X
Шипши хмелю	120	-	-	X
Картопля	125	-	-	X
Культури овочеві (відкритою та закритого ґрунту; >=сумі рядків 135, 160, 162, 163, 164, 165, 166, 171, 172, 183, 185)	132	-	-	X
у тому числі				
капуста	135	-	-	X
перець стручковий солодкий	160	-	-	X
огірки та корнішони	162	-	-	X
баклажани	163	-	-	X
помідори	164	-	-	X
гарбузи столові	165	-	-	X
кабачки столові	166	-	-	X
часник	171	-	-	X
цибуля (ріпчаста, шалот)	172	-	-	X
морква столова	183	-	-	X
буряк столовий	185	-	-	X
із рядків 132 – культури овочеві закритого ґрунту	713	-	-	X
Культури баштанні продовольчі (>= рядку 197)	196	-	-	X
у т.ч. кавуни	197	-	-	X
Гриби	209	-	-	X
Квіти зрізані та квіти в бутонах свіжі, тис.шт	266	-	-	X
Рослини в горщиках, ящиках тощо, тис.шт	277	-	-	X
Виноград	377	-	-	X
Культури плодові та ягідні (>= сумі рядків 321, 326, 348)	726	-	-	X
у т.ч. плоди культур зерняткових (>= сумі рядків 322 і 323)	321	-	-	X
у тому числі				
яблука	322	-	-	X
груші	323	-	-	X
плоди культур кісточкових (>= сумі рядків 327, 328, 331, 334)	326	-	-	X
у тому числі				
абрикоси	327	-	-	X
вишня та черешня	328	-	-	X
персики та нектарини	331	-	-	X
сливи та терен	334	-	-	X

[illegible]

ф. № 50-са (річна) стор. 4

РОЗДІЛ 2. Витрати на виробництво продукції (робіт, послуг) сільського господарства

(тис. грн (з одним десятичним розрядом сотих частини))

Види витрат	Код рядка	Витрати на виробництво продукції (робіт, послуг) рослинництва	Витрати на виробництво продукції (робіт, послуг) тваринництва
А	Б	1	2
Прямі матеріальні витрати - усього (за рахунки 23, 80 або із рахунку 23) (>= сумі рядків 2002, 2003, 2005-2010)	2001	24 605,8	-
у тому числі:			
насеління та посадковий матеріал	2002	3 700,8	X
корми	2003	X	-
з них покупні	2004	X	-
інше продукція сільського господарства (пій, підстилка, яйця для інкубації)	2005	-	-
мінеральні добрива	2006	10 700,0	X
паливно і мастильні матеріали (нафтопродукти, авт для автомобілів і т. ін.)	2007	3 088,1	-
електроенергія	2008	214,8	-
паливо й енергія (газів, паров, дрів, авт тощо)	2009	-	-
запасні частини, ремонтні та будівельні матеріали для ремонту	2010	4 684,5	-

Види витрат	Код рядка	Витрати на виробництво продукції (робіт, послуг) рослинництва	Витрати на виробництво продукції (робіт, послуг) тваринництва
А	Б	1	2
Прямі витрати на оплату праці (рахунки 47, 66, 81 або рахунки 47, 66)	2011	3 352,5	-
Інші прямі витрати - усього (>= сумі рядків 2013, 2014-2016)	2012	16 340,0	-
у тому числі:			
відрахування на соціальні заходи (із рахунку 65, 82 або із рахунку 64)	2013	739,4	-
орендна плата за:			
земельні частки (па)	2014	7 004,6	X
майнові пат	2015	-	-
Амортизація (рахунки 83, 91, 92 або рахунки 23, 96)	2016	8 596,0	-
Загальногосподарські витрати - усього (рахунок 91)	2017	7 523,0	-
з них:			
оплата послуг сторонніх організацій	2018	6 357,4	-

Звітність за 2021 рік - ДОДАТОК Г

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова
звітність"
(пункт 5 розділу I)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство ТОВАРИСТВО З ДОДАТКОВОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "КОНОТОПАГРОПОСТАЧ"	Дата (рік, місяць, число)	Код
Територія СУМСЬКА	за ЄДРПОУ	2021 01 01
Організаційно-правова форма господарювання	за КОАТУУ	21120582
Вид економічної діяльності	за КОПФГ	5910400000
Середня кількість працівників, осіб	за КВЕД	250
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком		01.11
Адреса, телефон		0682502002

Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур

вулиця ГЕНЕРАЛА ТХОРА, буд. 59, м. КОНОТОП, СУМСЬКА обл., 41615

1. Баланс на 31 грудня 2020 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
первісна вартість	1001	-	-
накопичена амортизація	1002	(-)	(-)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби :	1010	19 830,4	24 266,3
первісна вартість	1011	52 852,7	62 018,2
знос	1012	(33 022,3)	(37 751,9)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	3,1	3,1
Усього за розділом I	1095	19 833,5	24 269,4
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	41 113,8	43 946,2
у тому числі готова продукція	1103	20 512,4	35 780,3
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1 151,7	4 583,0
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	22,1	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	28,3	27,9
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	345,3	1 700,0
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II	1195	42 661,2	50 257,1
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	62 494,7	74 526,5

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	200,0	200,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	72 282,2	113 918,9
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	72 482,2	114 118,9
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання	1600	-	3 000,0
Короткострокові кредити банків	1610	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:	1615	1 072,1	269,3
довгостроковими зобов'язаннями	1620	956,1	795,2
товари, роботи, послуги	1621	-	-
розрахунками з бюджетом	1625	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1630	0,8	18,4
розрахунками з страхування	1665	-	-
розрахунками з оплати праці	1690	15,3	15,3
Доходи майбутніх періодів	1695	2 044,3	4 098,2
Інші поточні зобов'язання	1700	-	-
Усього за розділом III	1700	-	-
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1900	74 526,5	118 217,1
Баланс			

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2021 р.

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	88 590,6	61 398,0
Інші операційні доходи	2120	2 887,1	965,5
Інші доходи	2240	8 302,8	3 037,1
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	99 780,5	65 400,6
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(53 341,2)	(48 260,8)
Інші операційні витрати	2180	(3 453,1)	(3 734,4)
Інші витрати	2270	(1 349,5)	(1 004,2)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(58 143,8)	(52 999,4)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	41 636,7	12 401,2
Податок на прибуток	2300	(-)	(-)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	41 636,7	12 401,2

ЕП Польовик
Юрій

Васильович
ЕП Польовик

Валентина
Іванівна

Польовик Юрій Васильович

(ініціали, прізвище)

Польовик Валентина Іванівна

(ініціали, прізвище)

Керівник

(підпис)

Головний бухгалтер

(підпис)

¹ Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

РОЗДІЛ 2. Витрати на виробництво продукції (робіт, послуг) сільського господарства

Види витрат	Код рядка	Витрати на виробництво продукції (робіт, послуг) рослинництва	Витрати на виробництво продукції (робіт, послуг) тваринництва
A	B		
Прямі матеріальні витрати - усього (за рядками 23, 80 або за рядкуми 23) (>= сумі ряд. 2002, 2003, 2005-2010)	2001	36 422,7	2
у тому числі			
насяння та посадковий матеріал	2002	4 283,5	X
корми	2003	X	-
з них покупки	2004	X	-
інша продукція сільськогосподарства (яєць, підстилка, яйця для інкубації)	2005	-	-
мінеральні добрива	2006	15 780,2	X
пальне і мастильні матеріали (інфразвукові, газ для автомобілів і т. ін.)	2007	4 742,9	-
електроенергія	2008	458,6	-
паливо і енергія (уранію, торфу, дрова, газ тощо)	2009	-	-
запасні частини, ремонтні та будівельні матеріали, для ремонту	2010	5 847,0	-

Види витрат		Код района	Витрати на виробництво продукції (робіт, послуг) рослинництва	Витрати на виробництво продукції (робіт, послуг) тваринництва
А		Б	1	2
Прямі витрати на оплату праці (рахунок 47, 66, 81 або рахунок 47, 66)		2011	4 529,7	-
Інші прямі витрати - усього (у = сумі ряд. 2013, 2014-2016) у тому числі відрахування на соціальні заходи (з рахунку 65,82 або із рахунку 64)		2012	19 599,9	-
		2013	1 002,9	-
оренда платі за: земельні частки (пай)		2014	7 308,8	X
майнової платі		2015	-	-
Амортизація (рахунок 83, 91, 92 або рахунок 23, 96)		2016	11 288,2	-
Загальновиробничі витрати - усього (рахунок 91) з них		2017	4 085,2	-
оплата послуг сторонніх організацій		2018	2 439,4	-

Розділ 1. Структура собівартості за видами продукції сільського господарства

1.1.Продукція рослинництва

[illegible]

Ідентифікаційний код ЄДРПОУ 211120582

Державне статистичне спостереження

Конфіденційність статистичної інформації забезпечується статтею 21 Закону України "Про державну статистику"

Порушення порядку подання або використання даних державних статистичних спостережень тягне за собою відповідальність, яка встановлена статтею 186³ Кодексу України про адміністративні правопорушення

Безкоштовний сервіс для електронного заповнення "Кабінет респондента" за посиланням: <https://statzvit.ukrstat.gov.ua>

ЗВІТ ПРО ОСНОВНІ ЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ РОБОТИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

за 2021 рік

Податок:	Термін подання
юридичні особи, які здійснюють сільськогосподарську діяльність	не пізніше 28 лютого
- територіальному органу Держстату	

№ 50-ср
(річна)
ЗАТВЕРДЖЕНО
Наказ Держстату
25 червня 2021 р. № 157

Респондент:
Найменування: **ТОВАРИСТВО З ДОДАТКОВОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "КОНОТОПАГРОПОСТАЧ"**

Місцезнаходження (юридична адреса): **вулиця ГЕНЕРАЛА ТХОРА, буд. 59, м. КОНОТОП, СУМСЬКА обл., 41615**
(поштовий індекс, область /АР Крим, район, населений пункт, вулиця /провулок, площа тощо, № будинку /корпусу, № квартири /офісу)

Територіальна громада: -

Адреса здійснення діяльності, щодо якої подається форма звітності (фактична адреса):
вулиця ГЕНЕРАЛА ТХОРА, буд. 59, м. КОНОТОП, СУМСЬКА обл., 41615
(поштовий індекс, область /АР Крим, район, населений пункт, вулиця /провулок, площа тощо, № будинку /корпусу, № квартири /офісу)

Територіальна громада: -

Код території відповідно до:
Класифікатора адміністративно-територіальних одиниць
та територій територіальних громад (КАТОТТГ) устрою України (КОАТУУ)

UA59020070010054283 або 5910400000

(код території визначається автоматично в разі подання форми в електронному вигляді)

Інформація щодо відсутності даних

У випадку відсутності даних необхідно поставити у прямокутнику позначку -V

Зазначте одну з наведених нижче причин відсутності даних:

-

Назва виду продукції	Код рядка	Кількість реалізованої продукції, ц	Вартість реалізованої продукції (без дотацій і ПДВ), грн	Кількість продукції в наявності безпосередньо в підприємства (власної та прийнятої на зберігання) на кінець звітної періоду, ц
А	Б	1	2	3
Насіння культур олійних ($\geq$ сумі рядків 041, 046, 047, 048, 052)	040	26 184	48 822 110	6 351
у тому числі				
боби сої	041	4 520	7 435 168	6 351
насіння льону-довгунця	046	-	-	-
насіння гречки	047	-	-	-
насіння ріпаку й кользи	048	4 732	7 679 772	-
насіння соняшнику	052	16 932	33 707 170	-
Льон-довгунець (крім насіння)	064	-	-	X
Конопля (крім насіння)	068	-	-	X
Бурак цукровий фабричний	075	-	-	X
Прянощі необроблені	079	-	-	X
Рослини ефіроолійні	096	-	-	X
Рослини лікарські	105	-	-	X
Тютюн необроблений	117	-	-	X
Шишки хмелю	120	-	-	X
Картопля	125	-	-	X
Культури овочеві (відкритого та закритого ґрунту; $\geq$ сумі рядків 135, 160, 162, 163, 164, 165, 166, 171, 172, 183, 185)	132	-	-	X
у тому числі				
капуста	135	-	-	X
перець стручковий солодкий	160	-	-	X
огірки та корнішони	162	-	-	X
баклажани	163	-	-	X
помідори	164	-	-	X
гарбузи столові	165	-	-	X
кабачки столові	166	-	-	X
часник	171	-	-	X
цибуля (ріпчаста, шалот)	172	-	-	X
морква столова	183	-	-	X
бурак столовий	185	-	-	X
з ряд. 132 – культури овочеві закритого ґрунту	713	-	-	X
Культури баштанні продовольчі ($\geq$ ряд. 197)	196	-	-	X
у т.ч. кавуни	197	-	-	X
Гриби	209	-	-	X
Квіти зрізані та квіти в бутонах свіжі, тис.шт	266	-	-	X
Рослини в горщиках, ящиках тощо, тис.шт	277	-	-	X
Виноград	377	-	-	X
Культури плодові та ягідні ($\geq$ сумі ряд. 321, 326, 348)	726	-	-	X
у т.ч. плоди культур зерняткових ($\geq$ сумі ряд. 322 і 323)	321	-	-	X
у тому числі				
яблука	322	-	-	X
груші	323	-	-	X
плоди культур кісточкових ($\geq$ сумі ряд. 327, 328, 331, 334)	326	-	-	X
у тому числі				
абрикоси	327	-	-	X
вишня та черешня	328	-	-	X
персики та нектарини	331	-	-	X
сливи та терен	334	-	-	X

Звітність за 2022 рік - ДОДАТОК Д

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова
звітність"
(пункт 4 розділу I)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство **ТОВАРИСТВО З ДОДАТКОВОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "КОНОТОПАГРОПОСТАЧ"**
Територія **СУМСЬКА**
Організаційно-правова форма господарювання **Товариство з додатковою відповідальністю**
Вид економічної діяльності **Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур**
Середня кількість працівників, осіб **36**
Одиниця виміру: **тис. грн. з одним десятковим знаком**
Адреса, телефон **вулиця ГЕНЕРАЛА ТХОРА, буд. 59, м. КОНОТОП, СУМСЬКА обл., 41615**

Дата (рік, місяць, число) **2023 01 01**
за ЄДРПОУ **21120582**
за КАТОТТГ **UA59020070010054283**
за КОПФГ **250**
за КВЕД **01.11**

25414

1. Баланс на 31 грудня 2022 р.

Актив	Код рядка	Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006	
		На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
Первісна вартість	1001	-	-
Накопичена амортизація	1002	(-)	(-)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби :	1010	28 118,8	16 327,6
первісна вартість	1011	69 840,5	68 321,4
знос	1012	(41 721,7)	(51 993,8)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	3,1	3,1
Усього за розділом I	1095	28 121,9	16 330,7
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	64 529,8	83 196,2
у тому числі готова продукція	1103	41 934,6	60 148,9
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	5 963,0	12 574,9
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	3 880,2	181,4
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1,5	12,6
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	15 720,7	34 231,7
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II	1195	90 093,2	130 196,8
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	118 217,1	146 527,5

Осінні зернові	1892	-	-
Осінні зернобобові	1902	-	-
Осінні зернофуражні	1912	-	-
Осінні зернокарбові	1922	-	-
Осінні зернофуражні	1932	-	-
Осінні зернокарбові	1952	-	-
Осінні зернофуражні	3482	-	-
Осінні зернокарбові	3492	-	-
Осінні зернофуражні	3502	-	-
Осінні зернокарбові	3512	-	-
Осінні зернофуражні	3542	-	-
Осінні зернокарбові	3552	-	-
Осінні зернофуражні	3562	-	-
Осінні зернокарбові	3572	-	-
Осінні зернофуражні	3582	-	-
Осінні зернокарбові	3602	-	-
Осінні зернофуражні	3632	-	-
Осінні зернокарбові	2080	x	-
Осінні зернофуражні	2100	x	-
Осінні зернокарбові	2110	x	-
Осінні зернофуражні	2120	x	-
Осінні зернокарбові	2130	x	-
Осінні зернофуражні	2140	x	-
Осінні зернокарбові	2150	x	-

РОЗДІЛ 6. Посів озимих культур під урожай року, наступного за звітним (із двома знаками після коми)

Назва сільськогосподарських культур	Код рядка	Площа посівна, га
A	Б	1
Культури озимі на зерно та зелений корм (ряд. 6000 >= сумі кодів 6100 і 6048)	6000	540,00
з них культури зернові на зерно (сума кодів 6005, 6013, 6016, 6019 і 6034)	6100	540,00
пшениця	6005	540,00
ячмінь	6013	-
жито	6016	-
тритикале	6019	-
вика	6034	-
ріпак на зерно	6048	-

РОЗДІЛ 7. Проведення агротехнічних робіт під урожай року, наступного за звітним (із двома знаками після коми)

Назва агротехнічних робіт	Код рядка	Площа, на якій проведені агротехнічні роботи, га
A	Б	1
Зяблева оранка ґрунту	7200	1 439,85
Пари (уключаючи сидеральні та кулісні) (ряд. 7300 >= сумі кодів 7400 і 7410)	7300	-
з них чорні пари	7400	-
сидеральні пари (люпин та інші бобові культури на зелене добриво)	7410	-

ЕП Польовик
Юрій Васильович

ЮРІЙ ПОЛЬОВИК
(Власне ім'я ПРІЗВИЩЕ)

Місце підпису керівника (власника) або особи, відповідальної за достовірність наданої інформації

електронна пошта: agrosab-59@ukr.net

телефон: 0544724130

Стор. 7 ф. № 50-сг (річна)
РОЗДІЛ 4. Придбання матеріально-технічних ресурсів для виробничих потреб

Види ресурсів	Код рядка	Кількість придбаних ресурсів	Вартість придбаних ресурсів (без урахування дотацій і ПДВ), тис. грн
Насіння, кг			
цукрові буряки	4010	-	-
однорічні овочеві культури	4020	-	-
дворічні овочеві культури	4030	-	-
цибуля	4040	-	-
багатісні культури	4050	-	-
кормові буряки	4060	-	-
квіти	4070	-	-
Росада, шт			
овочі	4080	-	-
квіти	4090	-	-
Саджанці (без винограду, вусяє сумиць), шт			
плодові	4100	-	-
ягідні	4110	-	-
квіткові	4120	-	-
Комбікорми, ц (сума ряд. 4130-4160 гр. 1 <= ряд. 3028 гр. 3 розділу 3)			
змішані комбікорми	4130	-	-
комбікормові суміші для великої рогатої худоби	4140	-	-
комбікормові суміші для свиней	4150	-	-
комбікормові суміші для птиці	4160	-	-
Сіно, ц (гр. 1 <= ряд. 3022 гр. 3 розділу 3)	4170	-	-
Силос, ц (гр. 1 <= ряд. 3020 гр. 3 розділу 3)	4180	-	-
Сінаж, ц (гр. 1 <= ряд. 3021 гр. 3 розділу 3)	4190	-	-
Нафтопродукти, т			
бензин моторний	4200	3	162,4
газойлі (паливо дизельне)	4210	278	13 738,1
мазути паливні важкі	4220	-	-
опали та мастила нафтові, ц	4230	24	268,7
опали та мастила нафтові, ц	4240	-	-
Вугілля кам'яне, т	4250	-	-
Газ природний, тис. м³			
Добрива мінеральні, ц			
із них	4260	89	125,6
азотні (дорівнює або більше суми ряд. 4270-4340)			
сульфат амонію	4270	37	57,1

Види ресурсів	Код рядка	Кількість придбаних ресурсів	Вартість придбаних ресурсів (без урахування дотацій і ПДВ), тис. грн
нітрат амонію	4280	-	-
карбамід (сечовина)	4290	52	68,5
аміачна селітра	4300	-	-
рідкі амонійні добрива	4310	-	-
аміачна вода	4320	-	-
аміак синтетичний рідкий	4330	-	-
карбамідно-аміачна суміш (КАС)	4340	-	-
Фосфорні (дорівнює або більше суми ряд. 4360-4390)	4350	-	-
із них			
суперфосфат гранульований з бором	4360	-	-
суперфосфат простий порошковидний	4370	-	-
суперфосфат подвійний гранульований	4380	-	-
преципітат	4390	-	-
Фосфоритне борошно	4400	-	-
калійні (дорівнює або більше суми ряд. 4420-4470)	4410	-	-
із них			
хлористий калій	4420	-	-
сульфат калію	4430	-	-
каліт природний	4440	-	-
каліт сірчанокалійний	4450	-	-
сіп калієва	4460	-	-
калімагнезія гранульована	4470	-	-
комплексні (дорівнює або більше суми ряд. 4490-4550)	4480	252	1 070,2
із них			
амофос	4490	-	-
нітровоамфоска	4500	-	-
нітрофос	4510	-	-
тукоаміш	4520	-	-
амофосфат	4530	-	-
кристалін	4540	-	-
азофоска	4550	-	-
Засоби захисту рослин	ка 4560	51	36,6
інсектициди,	л 4570	530	278,1



Ім'я користувача: Бізнес-економіки та підприємництва Чебакова Тетян... ID перевірки: 1016249942
Дата перевірки: 15.05.2024 00:52:17 EEST Тип перевірки: Doc vs Internet + Library
Дата звіту: 22.05.2024 15:41:22 EEST ID користувача: 100005716

Назва документа: Польовик С.Ю._Диплом

Кількість сторінок: 59 Кількість слів: 11300 Кількість символів: 81000 Розмір файлу: 2.93 MB ID файлу: 1016035720

9.29% Схожість

Найбільша схожість: 2.5% з джерелом з Бібліотеки (ID файлу: 1003486350)

6.86% Джерела з Інтернету	280	Сторінка 61
8.58% Джерела з Бібліотеки	546	Сторінка 63

0% Цитат

Вилучення цитат вимкнене

Вилучення списку бібліографічних посилань вимкнене

0% Вилучень

Немає вилучених джерел

Модифікації

Виявлено модифікації тексту. Детальна інформація доступна в онлайн-звіті.

Замінені символи	34
------------------	----

КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені Вадима Гетьмана
Факультет економіки та управління
Кафедра бізнес-економіки та підприємництва

ПРОТОКОЛ
аналізу науковим керівником звіту про запозичення в тексті
кваліфікаційної магістерської роботи

Студента: ПОЛЬОВИК СТАНІСЛАВ ЮРІЙОВИЧ

На тему: «Розробка проєкту переробки соняшнику в підприємстві агробізнесу»

Науковий керівник: доц Ничипорук О.Ю

Спеціальність: 051 «Економіка»

Освітньо-професійна програма: «Економіка агробізнесу та агротрейдинг»

Коефіцієнт подібності: 9,29%

За результатами ознайомлення з повним звітом про запозичення, який згенерований системою виявлення і запобігання плагіату Unichек.com, констатую наступне:

- ☒ виявлені в роботі запозичення є сумнійними і не мають ознак плагіату. Тому робота визнається самостійною і допускається до захисту;
- ☐ виявлені в роботі запозичення не мають ознак плагіату, але їх надмірна кількість викликає сумніви щодо цінності роботи і самостійності її автора. Роботу направити на доопрацювання;
- ☐ виявлені в роботі запозичення є недобросовісними і мають ознаки плагіату або в ній містяться навмисні спотворення тексту, що вказують на спроби приховування недобросовісних запозичень. У зв'язку з чим, робота не допускається до захисту.

Обґрунтування:

Виявлені в роботі запозичення є сумнійними не мають ознак плагіату, про що свідчить коефіцієнт подібності. Робота допускається до захисту.

16.05.2024
(дата)

(підпис)

Ничипорук О.Ю.
(ПІБ наукового керівника)