

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

Факультет економіки та управління

Кафедра менеджменту

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА
ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ
СПЕЦІАЛЬНІСТЬ

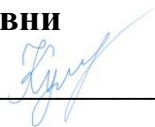
Менеджмент бізнес-організацій
07 Управління та адміністрування
073 Менеджмент

Форма навчання: очна (денна)

КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

на тему: **«УПРАВЛІННЯ ПАРТНЕРСЬКИМИ ВІДНОСИНАМИ**
БІЗНЕС-ОРГАНІЗАЦІЇ»

здобувачки **Кулибаби Софії Володимирівни**



Науковий керівник: д.е.н., проф. Сагайдак М.П.



Робота допущена до захисту перед екзаменаційною
комісією з атестації здобувачів вищої освіти (ЕК)

Завідувач кафедри: д.е.н., проф. Сагайдак М.П.



Київ 2021

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

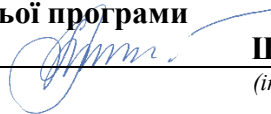
Факультет економіки та управління

Кафедра менеджменту

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА	«Менеджмент бізнес-організацій»
ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ	07 Управління та адміністрування
СПЕЦІАЛЬНІСТЬ	073 Менеджмент

ПОГОДЖЕНО:

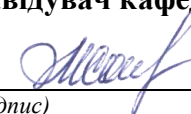
**Керівник проектної групи (гарант)
освітньої програми**

 **Шатілова О.В.**
(підпис) (ініціали, прізвище)

25 березня 2021 р.

ЗАТВЕРДЖУЮ:

Завідувач кафедри

 **Сагайдак М.П.**
(підпис) (ініціали, прізвище)

25 березня 2021 р.

ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ

Здобувачу вищої освіти Кулибабі Софії Володимирівні
(прізвище, ім'я, по-батькові)

очної (денної) форми навчання
очної (денної) / заочної / дистанційної

на підготовку кваліфікаційної бакалаврської роботи

на тему: «Управління партнерськими відносинами бізнес-організації»

Тему затверджено наказом ректора Університету від «18» березня 2021 р. № 401-ст

Кваліфікаційна бакалаврська робота виконується на матеріалах

ДП «Вітал Агро»

План кваліфікаційної бакалаврської роботи

Розділ 1	Теоретичні аспекти вибудови партнерських взаємовідносин підприємства зі стейкхолдерами (назва розділу)
Розділ 2	Аналіз діяльності дочірнього підприємства «Вітал Агро» та розробка заходів з удосконалення його взаємодії зі стейкголедрами (назва розділу)

Об'єкт дослідження:	відносини підприємства з бізнес-партнерами
Предмет дослідження:	теоретичні і прикладні аспекти формування та управління системою партнерської взаємодії підприємства зі стейкхолдерами
Мета кваліфікаційної бакалаврської роботи:	на основі результатів оцінювання ефективності партнерської взаємодії підприємства зі стейкхолдерами розробити та обґрунтувати заходи з удосконалення управління нею

Конкретні завдання, які здобувач повинен виконати для досягнення поставленої мети:

У розділі 1	Визначити сутність понять партнерської взаємодії, партнерських відносин та партнерства у менеджменті
Охарактеризувати процеси вибудови партнерських відносин у забезпеченні успішної діяльності бізнес-організації	
Проаналізувати маркетинг партнерських відносин як інструмент стратегічного управління підприємством	
У розділі 2	Охарактеризувати ДП «Вітал Агро» та провести аналіз його діяльності
Здійснити оцінювання партнерських відносин ДП «Вітал Агро» з бізнес-партнерами	
Розробити та обґрунтувати заходи для ефективної стратегічної взаємодії підприємства зі стейкхолдерами	

**Завдання підготував
науковий керівник**


(підпис)

д.е.н., проф. Сагайдак М.П.

(ініціали, прізвище)

« ____ » _____ 20__ р.

**Завдання одержав
здобувач**


(підпис)

Кулибаба С.В.

(ініціали, прізвище)

« ____ » _____ 20__ р.

Реферат

Кваліфікаційна бакалаврська робота містить 47 сторінок, 10 таблиць, 3 рисунків, список літератури з 31 найменування, 14 додатків.

«Управління партнерськими відносинами бізнес-організації»

Об'єкт дослідження: відносини підприємства з бізнес-партнерами.

Предмет дослідження: теоретичні і прикладні аспекти формування та управління системою партнерських відносин підприємства зі стейкхолдерами.

Мета кваліфікаційної бакалаврської роботи: на основі результатів оцінювання ефективності партнерських відносин підприємства зі стейкхолдерами розробити та обґрунтувати заходи з удосконалення управління нею.

Основними завданнями кваліфікаційної бакалаврської роботи є:

- визначити сутність партнерської взаємодії, партнерських відносин та партнерства;
- охарактеризувати процеси побудови ефективної системи партнерських відносин;
- описати маркетинг партнерських відносин, як інструмент стратегічного управління підприємством;
- охарактеризувати підприємство та провести аналіз фінансово-економічних показників господарської діяльності;
- дослідити систему партнерських відносин підприємства та визначити проблеми;
- розробити та обґрунтувати заходи для ефективної стратегічної взаємодії підприємства з його партнерами.

Практичне значення одержаних результатів. За результатами дослідження було охарактеризовано діяльність ДП «Вітал Агро», оцінено систему партнерських відносин підприємства, визначено перелік проблем, які необхідно вирішити, сформовано список рекомендацій для підвищення ефективності системи взаємодії зі стейкхолдерами з встановленими термінами виконання завдань, необхідних для досягнення успіху. При виконанні пропозицій буде підвищено ефективність підприємства, зменшено витрати. На це впливатимуть

встановлені довірчі та довгострокові партнерські відносини з постачальниками, орендодавцями та споживачами. Досліджені особливості системи партнерських відносин є актуальними для розвитку ДП «Вітал Агро» та прийняті до апробації, а також є підтвердженими у зовнішній рецензії на кваліфікаційну бакалаврську роботу.

Рік виконання кваліфікаційної бакалаврської роботи: 2021

Рік захисту кваліфікаційної бакалаврської роботи: 2021

Ключові слова: партнерство, партнерські відносини, взаємодія, співробітництво, стейхолдер, ефективність.

В і д г у к
на кваліфікаційну бакалаврську роботу
здобувача факультету економіки та управління
освітньо-професійної програми «Менеджмент бізнес-організацій»

Кулибаби Софії Володимирівни
(ПІБ повністю)

на тему «Управління партнерськими відносинами бізнес-організації»

Логіко-структурний рівень роботи: логіко-структурне представлення матеріалу в кваліфікаційній бакалаврській роботі та зроблені автором висновки цілком дозволяють досягти задекларованої мети.

Рівень пошукової глибини: досліджені автором літературні джерела в цілому дозволяють стверджувати, що представлений у підрозділах кваліфікаційної бакалаврської роботи опрацьований матеріал дозволяє досягти мети і вирішити поставлені завдання.

Теоретико-методичний рівень роботи: у теоретичному розділі автором, у достатньому для розкриття теми кваліфікаційної бакалаврської роботи обсязі, висвітлено питання, щодо сутності понять «партнерська взаємодія», «партнерські відносини» та «партнерство» у менеджменті, характеристики процесів вибудови партнерських відносин у забезпеченні успішної діяльності підприємства, а також маркетингу партнерських відносин, як інструменту стратегічного управління підприємством.

Діагностично-конструктивний рівень роботи: надана автором характеристика ДП «Вітал Агро», отримані результати проведеного аналізу його діяльності та оцінювання партнерських відносин з бізнес-партнерами, дозволили виявити низку проблем, які були детально досліджені. Це дозволило автору розробити та обґрунтувати заходи для ефективної стратегічної взаємодії підприємства зі стейкхолдерами.

Рівень наукової етики: при виконанні кваліфікаційної бакалаврської роботи автором було дотримано принципи академічної доброчесності, етики цитувань та сформовано власне авторське бачення на досліджувану проблему, про що свідчать сформовані висновки і обґрунтовані пропозиції.

Організаційний рівень проведення дослідження: автором своєчасно виконувались завдання, зазначені у індивідуальному завданні виконання кваліфікаційної бакалаврської роботи, з дотриманням плану-графіку представлення на перевірку розділів.

Кількість балів за якість КБР: 62 бали

Висновок про здобуті здобувачем компетентності та можливість присвоєння йому кваліфікації бакалавра менеджменту: рівень теоретичних знань Кулибаби С.В., здобутих під час навчання на освітньо-професійній програмі «Менеджмент бізнес-організацій», а також продемонстрованих під час виконання кваліфікаційної бакалаврської роботи, дозволяє стверджувати про набуті компетентності та програмні результати навчання, а відтак присвоєння їй кваліфікації бакалавра менеджменту.

Науковий керівник
д.е.н., професор,
завідувач кафедри менеджменту


(підпис)

Сагайдак М.П.
(прізвище, ініціали)

«20» травня 2021 р.

Рецензія
на кваліфікаційну бакалаврську роботу
здобувача вищої освіти

Кулибаби Софії Володимирівни
(прізвище, ім'я, по батькові)

Тема «Управління партнерськими відносинами бізнес-організації»

Актуальність теми дослідження полягає у необхідності підприємств співпрацювати з іншими суб'єктами господарської діяльності задля підвищення конкурентних переваг, пошуку нових технологій тощо. Вибір форми партнерських відносин та побудова ефективної системи є надзвичайно важливою умовою в сучасних динамічних умовах діяльності.

Позитивні риси роботи. У роботі чітко та детально описані теоретичні та прикладні аспекти партнерських відносин підприємства. Проведено детальний аналіз фінансового стану організації та зосереджено увагу на головному об'єкті кваліфікаційної бакалаврської роботи – відносинах ДП «Вітал-Агро» з бізнес-партнерами. Робота виконана старанно з дотриманням усіх вимог.

Зауваження до роботи. Зауваження до кваліфікаційної бакалаврської роботи та проходження переддипломної виробничої практики відсутні.

Практичне значення одержаних результатів. У ході дослідження студенткою було проведено аналіз фінансово-економічних показників та аналіз системи партнерських відносин підприємства, що посприяло виявленню проблемних аспектів у діяльності ДП «Вітал-Агро». Студенткою було надано доцільні рекомендації та шляхи удосконалення системи партнерських відносин підприємства, які взяті до уваги керівництвом бізнес-організації.

Місце роботи та посада рецензента : Директор ДП «Вітал-Агро»

Науковий ступінь, учене звання (за наявності)

Підпис засвідчую: Директор ДП «Вітал-Агро»

Місце печатки організації, де працює рецензент

А.Г. Висаренко

(підпис, ПІБ)



Висаренко А.Г.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИБУДОВИ ПАРТНЕРСЬКИХ ВЗАЄМОВІДНОСИН ПІДПРИЄМСТВА ЗІ СТЕЙКГОЛДЕРАМИ.....	6
1.1 Сутність понять партнерської взаємодії, партнерських відносин та партнерства у менеджменті.....	6
1.2 Характеристика процесів вибудови партнерських відносин у забезпеченні успішної діяльності бізнес-організації.....	10
1.3 Маркетинг партнерських відносин як інструмент стратегічного управління підприємством	16
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ДОЧІРНЬОГО ПІДПРИЄМСТВА «ВІТАЛ АГРО» ТА РОЗРОБКА ЗАХОДІВ З УДОСКОНАЛЕННЯ ЙОГО ВЗАЄМОДІЇ ЗІ СТЕЙКГОЛЕДРАМИ	21
2.1 Характеристика ДП «Вітал Агро» та аналіз його діяльності.....	21
2.2 Оцінювання партнерських відносин ТОВ «Вітал Агро» з бізнес-партнерами.	27
2.3 Розробка та обґрунтування заходів для ефективної стратегічної взаємодії підприємства зі стейкголдерами.....	34
ВИСНОВКИ.....	41
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	44
ДОДАТКИ	

ВСТУП

Актуальність тематики: на сьогоднішній день підприємства функціонують та здійснюють бізнес-зв'язки, засновані на довірі один до одного. Вони об'єднуються заради підвищення конкурентоспроможності та боротьби з іншими. Проте це не обов'язково повинно існувати, оскільки існує можливість часткового об'єднання та співпраці, коли підприємства поєднують свої зусилля задля досягнення спільної вигоди, при цьому кожне отримує прибуток залежно від ринкової частки, яка йому належить. Вибір форми партнерських відносин та побудова ефективної системи є надзвичайно важливою умовою в сучасних динамічних умовах діяльності.

Мета кваліфікаційної бакалаврської роботи: на основі результатів оцінювання ефективності партнерської взаємодії підприємства зі стейкхолдерами розробити та обґрунтувати заходи з удосконалення управління нею.

Основними завданнями кваліфікаційної бакалаврської роботи є:

- визначити сутність партнерської взаємодії, партнерських відносин та партнерства;
- охарактеризувати процеси побудови ефективної системи партнерських відносин;
- описати маркетинг партнерських відносин, як інструмент стратегічного управління підприємством;
- охарактеризувати підприємство та провести аналіз фінансово-економічних показників господарської діяльності;
- дослідити систему партнерських відносин підприємства та визначити проблеми;
- розробити та обґрунтувати заходи для ефективної стратегічної взаємодії підприємства з його партнерами.

Об'єкт дослідження: відносини підприємства з бізнес-партнерами.

Предмет дослідження: теоретичні і прикладні аспекти формування та управління системою партнерської взаємодії підприємства зі стейкхолдерами

Методи дослідження, які застосовуються у кваліфікаційній бакалаврській роботі: метод індукції та синтезу при виборі єдиних термінів «партнерство», «партнерські відносини» та «партнерська взаємодія» на основі опрацьованої літератури, метод аналізу для дослідження результатів діяльності та системи партнерських відносин підприємства, системний метод для встановлення зв'язків підприємства з партнерами та розгляду явищ наявної взаємодії, метод спостереження та опитування при зборі інформації для проведення дослідження, методи вимірювання при обчисленні фінансово-економічних показників діяльності та ефективності системи партнерських відносин підприємства, та метод узагальнення інформації при написанні висновків дослідження.

Практичне значення одержаних результатів. За результатами дослідження було охарактеризовано діяльність ДП «Вітал Агро», оцінено систему партнерських відносин підприємства, визначено перелік проблем, які необхідно вирішити, сформовано список рекомендацій для підвищення ефективності системи взаємодії зі стейкхолдерами з встановленими термінами виконання завдань, необхідних для досягнення успіху. При виконанні пропозицій буде підвищено ефективність підприємства, зменшено витрати. На це впливатимуть встановлені довірчі та довгострокові партнерські відносини з постачальниками, орендодавцями та споживачами. Досліджені особливості системи партнерських відносин є актуальними для розвитку ДП «Вітал Агро» та прийняті до апробації, а також є підтвердженими у зовнішній рецензії на кваліфікаційну бакалаврську роботу.

Інформаційна база: наукові періодичні видання та наукові збірники вітчизняні та іноземні, державні сайти, фінансова звітність підприємства, договори та контракти підприємства з партнерами, нормативно правові акти та закони України, результати власних досліджень, мережа Інтернет, теоретичні підручники та навчальні посібники в галузі менеджменту та маркетингу, енциклопедії.

Кваліфікаційна бакалаврська робота містить 47 сторінок, 10 таблиць, 3 рисунків, список літератури з 31 найменувань, 14 додатків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИБУДОВИ ПАРТНЕРСЬКИХ ВЗАЄМОВІДНОСИН ПІДПРИЄМСТВА ЗІ СТЕЙКГОЛДЕРАМИ

1.1 Сутність понять партнерської взаємодії, партнерських відносин та партнерства у менеджменті

Чітке визначення поняття «партнерські відносини» є відсутнім, тому це призводить до розмитого розуміння сутності, і в деяких випадках, неправильного трактування даного терміну. Як правило, під час характеристики партнерських відносин використовується термін «співробітництво», який вважається синонімом до поняття. Проте серед взаємодії суб'єктів економіки розглядати тотожність вище зазначених категорій не є доцільним. Під час опрацювання наукової літератури також було виявлено, що зустрічається взаємозамінність понять «партнерські відносини» та «партнерство». Для чіткішого розуміння розглянемо трактування цих категорій різними науковцями. Визначення «партнерських відносин» представлено у табл.1.1.

Зрозуміло, що присутня певна відмінність думок науковців, проте це не завадило помітити головне – необхідність укріплення зв'язків між партнерами, рівноправ'я та взаємовигода сторін, що співпрацюють на довгостроковій основі з певними домовленостями, прописаними в договорах. Дуже велика кількість наукових робіт пов'язана з партнерськими відносинами підприємств з комерційними банками, державними установами, зовнішньоекономічною діяльністю фірм. Для сфери менеджменту більше застосовується поняття «маркетинг партнерських відносин», яке розглянуто у наступному підрозділі.

Німецькі вчені помітили, що при взаємодії протягом тривалого періоду встановлюються такі відносини, коли з'являється довіра сторін один до одного, і як результат, скорочуються витрати часового ресурсу, а також зменшуються

ризика, як можуть стати перешкодою на початку партнерської діяльності сторін і в подальшій спільній роботі, а саме: втрата репутації у разі невиконання домовленостей та зобов'язань, відтік ресурсів, перехід встановлених меж, виникнення непередбачуваних ситуацій, неможливість реалізації тощо.

Таблиця 1.1 - Підходи до трактування «партнерських відносин»

Автори	Визначення
В. Масленіков	Партнерські відносини у бізнесі - вид економічних відносин, заснованих на спільних діях та зусиллях сторін, об'єднаних спільним інтересом, а також спрямованих на досягнення спільних цілей, які добре усвідомлені учасниками таких відносин [1]
І. Боева, Т. Долгопятова, В.Широнін	Партнерські відносини – це укріплення зв'язків з постачальниками та споживачами в процесі господарських відносин державних підприємств з своїми партнерами [2]
В. Пилипчук	Партнерські відносини – це договірні відносини, що встановлюються між кількома підприємцями і дають можливість кожному одержати бажаний прибуток шляхом обміну результатами діяльності (купівля, постачання продукції) у товарній і грошовій формах [3]
М.Тротт, П. Темпорал, П.Дойль, Ф.Штерн, Я.Гордон	Партнерські відносини – це співпраця з партнерами на довгостроковій основі, закріплена у договорах, задля отримання спільної вигоди та створення нових цінностей [4]
М.Портер, І.Носков, В.Гетьман, Б.Майданчик	Партнерські відносини – це прояв горизонтальних та вертикальних інтеграційних зв'язків між підприємствами у господарській діяльності [5]
Р.Коуз	Партнерські відносини – це правильний вибір основних напрямків співробітництва, форм і методів їх реалізації на базі взаємної вигоди та рівноправ'я сторін, що є головною метою відносин між підприємствами [6]

Джерело: сформовано автором на основі [1; 2; 3; 4; 5; 6]

Отже, можемо виділити складові, які вказують на окремі особливості партнерських відносин: довгострокова реалізація, здійснення на всіх рівнях господарської взаємодії (підприємство-підприємство, підприємство-держава,

підприємство-фізична особа), вплив не лише економічних, але й політичних і соціальних чинників. Однією з характерних ознак партнерських відносин є довіра суб'єктів господарювання один до одного.

Наступний термін, який доцільно розглянути для повнішого розуміння тематики є «партнерство», яке ототожнюють з поняттям «партнерські відносини». Згідно з документами ООН, партнерство – це добровільні, засновані на співробітництві взаємовідносини між різними суб'єктами, всі учасники яких домовляються спільними зусиллями досягати спільної мети або виконувати конкретну задачу та разом долати несприятливі фактори, нести спільну відповідальність, надавати на взаємній основі ресурси та знання й користуватися досягнутими результатами [7].

А. Л. Гапоненко та А. П. Панкрухін дають наступне визначення: «партнерство організацій являє собою їх організовану взаємодію задля досягнення найбільш ефективним способом спільних (або таких, що як мінімум не викликають протиріч) економічних, соціальних та інших цілей» [8]. Ще одне трактування дає Якхід В.П.: «партнерство – це юридична форма організації спільної економічної діяльності декількох фізичних або юридичних осіб, як рівноправних суб'єктів, які усвідомлюють значення своїх дій для партнера, орієнтуються на виправдання сподівань партнера при досягненні спільної мети» [9, с.102]. Партнерство може мати формальну і неформальну основу, тобто бути юридично оформленим або ж засновуватися на усних домовленостях.

Хоч поняття «партнерство» та «партнерські відносини» мають досить схожі трактування, варто зазначити, що перше розглядається саме як юридично оформлена організація, тобто взаємозв'язок партнерів є дуже високим. Проте це не завжди є необхідним. Побудова довірчих відносин можлива без втручання в діяльність іншого підприємства. Тому, я не можу погодитись з думкою деяких авторів про взаємозамінність вище зазначених категорій. Термін «партнерство» є більш широким і використовується при визначенні форми реалізації економічної діяльності, а «партнерські відносини» вживається при економічній взаємодії суб'єктів.

Ще одним терміном є «партнерська взаємодія», яке є досить мало описаним в літературі. Можливо це спричинено ототожненням певних понять або використанням в іноземній літературі для всіх трьох понять терміну «partnership», який передбачає об'єднання двох та більше осіб, які несуть відповідальність за борги підприємства. Для правильного трактування категорії «партнерська взаємодія» доцільно дослідити їх окремо. Поняття «взаємодії» переважно розглядається у філософській концепції і передбачає процеси впливу різних об'єктів один на одного, їх взаємну обумовленість, зміну стану, взаємний перехід, виникнення одного об'єкту через інший. З погляду управлінської концепції – це «участь у спільній роботі, за наявності спільних цілей» [10, с.101]. В даному випадку використання терміну «партнерська взаємодія» є доцільнішим, оскільки він передбачає перехід підприємств на більш якісні рівні виробництва і загалом діяльності за рахунок спільної діяльності, заснованої на взаємовигідних умовах. С.Жданенко зазначає, що партнерська взаємодія характеризується рівністю автономних суб'єктів, їх взаємним визнанням і довірою, відповідальністю та добровільністю [11, с.4].

Партнерську взаємодію підприємств можна класифікувати за наступними ознаками: за терміном дії (довгострокові, тимчасові), за місцем розташування (національні та транснаціональні), за ступенем формалізації угоди («м'які» - усні та «жорсткі» - договори), за характером ринкової поведінки (захисні та наступальні партнерські взаємодії). Цілями партнерської взаємодії можна вважати збільшення частки ринку за рахунок об'єднання конкурентних переваг, стабільний розвиток всіх партнерів та технологічна доцільність спільної діяльності. Партнерська взаємодія формується за такими рівнями: галузевий, територіальний і національний. Відповідно до цього виділяють галузево-функціональну та територіальну моделі партнерської взаємодії. Формами в таких моделях можуть бути мережеві структури, кластери, інтегровані структури бізнесу, об'єднання секторів тощо [12, с.106; 13, с.137].

Деякі автори використовують термін «стратегічне партнерство», яке описує винятковий характер відносин із загальною стратегією для партнерів.

Л.Шемаєва розглядає стратегічну взаємодію підприємств як метод забезпечення впровадження стратегічних інтересів, що засноване на партнерських відносинах з суб'єктами зовнішнього середовища. Стратегічні партнерства мають наступні форми: спільні підприємства, консорціум, довгострокові договори про поставки тощо. Тобто стратегічне партнерство є певною моделлю співробітництва суб'єктів господарювання та економіки в цілому. Основою стратегічного партнерства є поєднання переваг, що пов'язані з компетенцією кожного партнера в ланцюгу поставок [14, с.107].

Отже, не можна стверджувати, що вище описані категорії є однаковими та взаємозамінними. Партнерські відносини можна розглядати як взаємодію суб'єктів економіки на довгостроковій основі, яка передбачає взаємовигідні умови, відповідальність сторін, довірчі відносини тощо. Варто зауважити, що дане поняття є більш уточнюючим та конкретизуючим елементом терміну «партнерство». Партнерство ж є більш обширним та офіційним поняттям, яке зазвичай, передбачає створення юридично оформлених об'єднань, учасники яких несуть більшу відповідальність, розподіляють ризики, об'єднують ресурси та розподіляють доходи. Партнерська взаємодія також передбачає об'єднання суб'єктів, які мають спільну мету. Тому, використання терміну «партнерські відносини» є більш доцільним в подальшій роботі, оскільки краще описує модель роботи обраного підприємства.

1.2 Характеристика процесів вибудови партнерських відносин у забезпеченні успішної діяльності бізнес-організації

Кожен підприємець заінтересований в тому, щоб налагодити якомога ефективніші форми партнерських відносин. Визначити найоптимальнішу форму можна за допомогою порівняльного аналізу можливих форм партнерських відносин.

Найважливішими формами співробітництва у виробничій діяльності організації можуть бути: лізинг, ліцензування, виробнича кооперація, проектне фінансування, підрядне виробництво тощо. За напрямом торгівлі зазвичай укладаються угоди та договори, наприклад, купівлі продажу, контракти про експорт товарів тощо.

Процес вибудови ефективних партнерських відносин заснований на формуванні довгострокових зв'язків за рахунок забезпечення оптимальних умов співробітництва з визначеним рівнем якості та ефективності управління ризиками. Ключовими факторами успіху партнерських відносин є довіра між сторонами, подолання інституційних бар'єрів, а також відкритість та готовність навчатися та вдосконалювати свої процеси [15].

Ключовими принципами становлення системи партнерських відносин повинні бути:

- створення унікальних відносин зі споживачами та постачальниками;
- створення пропозиції на основі глибоких знань про мотиви та потреби партнерів;
- інформаційний обмін між партнерами повинен бути вільним та доступним для всіх учасників;
- активне доповнення конкурентних переваг завдяки налагодженню партнерських відносин.

Для розвитку ефективних партнерських відносин необхідно побудувати певне організаційне середовище, в якому повинні бути велика кількість елементів. Контроль, для того, щоб запобігти прояви недобросовісної поведінки залучених організацій. Довіра, яка означає очікування того, що партнер не буде мати опортуністичну поведінку та матиме змогу знизити трансакційні витрати, забезпечивши взаємовигоду від певних операцій. Зобов'язання, які проявляються в зацікавленості встановлення довгострокових партнерських відносин. Координація є невід'ємним елементом в управлінні інтеграціями з партнерами, а також необхідна для зменшення невизначеності та покращення взаємодії та

продуктивності. Не менш важливим є адекватне спілкування між партнерами задля швидкого вирішення наявних проблем.

Американські вчені зазначають, що для створення високопродуктивних партнерських відносин необхідно, щоб кожен учасник працював на високому рівні. Можна зауважити, що більш сильні партнери не зможуть постійно компенсувати відхилення в організації партнерських відносин. Також неможливо уявити ефективні відносини, якщо хоча б один із партнерів має сумніви в рівності та надійності інших. Становлення та організація партнерських відносин повинна мати стратегічне напруження. Логіка формування партнерських відносин представлена на рис.1.1.

Серед першочергових заходів, необхідних для організації стратегічних партнерських відносин є:

1. Бенчмаркінг постачальників для оцінки впливу на процеси досягнення конкурентних переваг організації.
2. Залучення спеціалістів підприємств-постачальників до розробки стратегії підвищення конкурентоспроможності товарів, а також до оцінки задоволеності споживачів.
3. Розробка політики управління ризиками, які можуть виникнути в ході партнерської взаємодії.
4. Створення спільної групи задля формування активу знань, необхідних для діяльності.

Процес партнерських відносин має представляє собою сукупність послідовних процесів, завдяки яким формується і здійснюється партнерська взаємодія. Розвиток партнерських відносин передбачає застосування стратегії підвищення цінності споживачів, яка спрямована на збільшення та взагалі активізацію покупок, збільшення прибутковості підприємства за рахунок пристосування до реакцій на маркетингові стимули, вдосконалення обслуговування на підприємстві тощо.

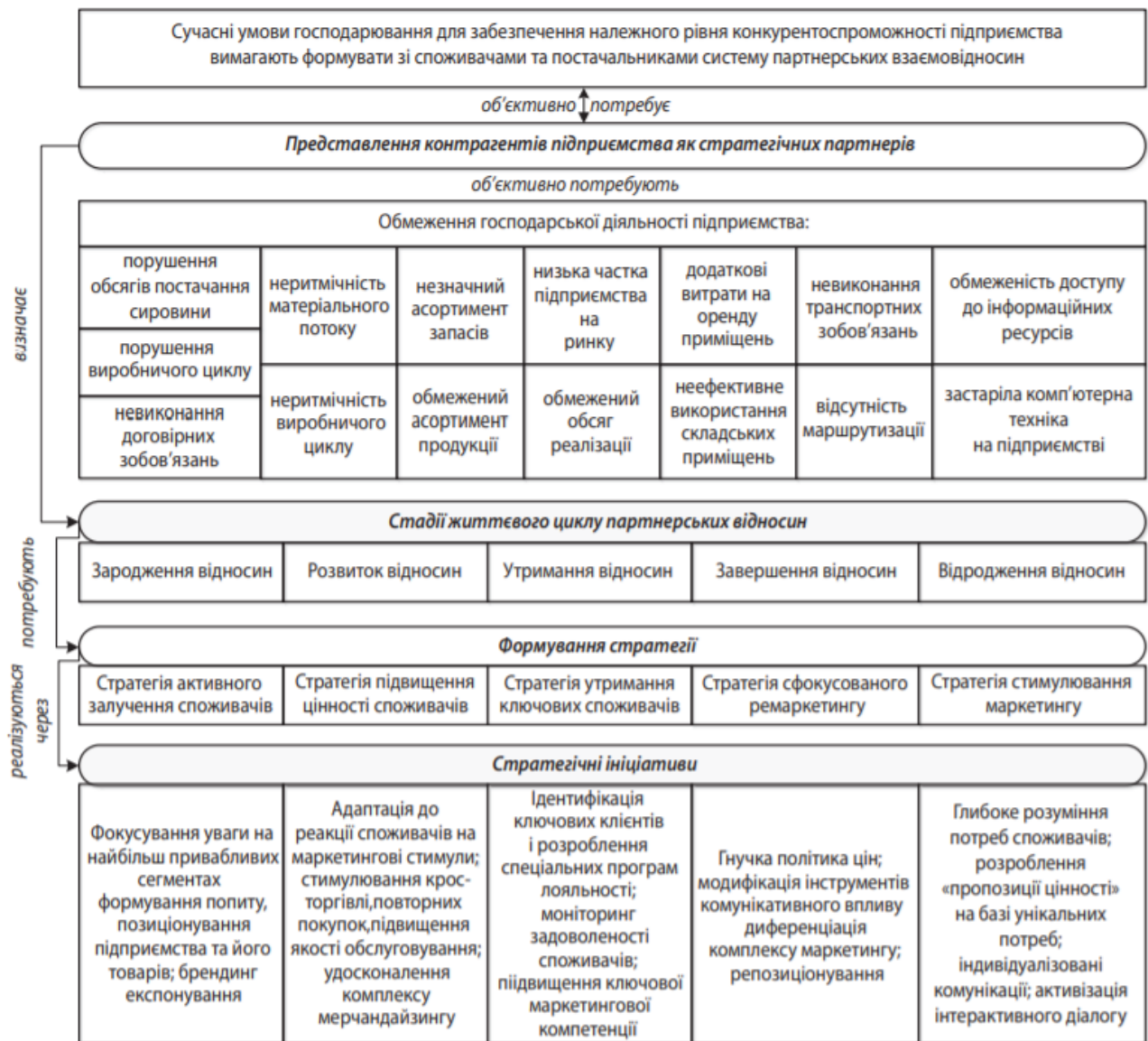


Рисунок 1.1 - Логіка формування стратегічних партнерських відносин

Джерело: [16]

На кожному етапі розвитку партнерських відносин доцільно проводити поточні оптимізаційні завдання, такі як: оцінювання конкурентних переваг та сили постачальника за всіма аспектами ведення бізнесу, компетентності постачальника, розробка оптимального портфеля взаємовідносин між партнерами, формування стратегій роботи з потенційними та реальними постачальниками та посередниками, вибір оптимальної технології управління поточними процесами учасників партнерських відносин, створення комплексу для досягнення цілей кожного підприємства тощо. Формування, підтримка і розвиток довгострокових

та взаємовигідних відносин зі споживачами, постачальниками та конкурентами спрямована на забезпечення задоволення потреб споживачів та сприяє досягненню цілей кожного з учасників партнерських відносин. Деякі автори акцентують увагу на необхідності розробки методичних підходів для оцінки стану партнерських відносин, проте ця тематика потребує більших подальших досліджень.

Для того, щоб забезпечити довгострокові та ефективні відносини необхідно розробляти стратегії взаємодій між партнерами, кожен з яких має безпосередній вплив на ці стратегії. До того ж вплив мають фактори зовнішнього середовища, які можуть ускладнювати діяльність підприємства, а отже стратегія повинна бути спрямована саме на оптимізацію маркетингових зусиль учасників партнерських відносин.

Для подальшого аналізу доцільно розглянути стейкхолдерів, тобто всіх осіб та групи осіб, які впливають на діяльність організації або відчують на собі вплив від діяльності підприємства.

Класифікувати стейкхолдерів можна за багатьма критеріями. За приналежністю до підприємства їх поділяють на внутрішніх та зовнішніх, за рівнем впливу на прямих та непрямих, за громадською (державні організації, місцеві громади, територіальні спільноти) та соціальною сферами впливу. Таким чином можемо побачити класифікацію стейкхолдерів підприємства в табл. 1.2.

Таблиця 1.2. – Класифікація стейкхолдерів підприємства

Критерій	Класифікація
Приналежність до підприємства	Внутрішні: персонал, власники, акціонери
	Зовнішні: компаньйони, ЗМІ, органи місцевої влади, профспілкові організації, постачальники
За рівнем впливу	Прямі: власники, персонал, місцеві суспільства, споживачі, постачальники, бізнес-партнери
	Непрямі: ЗМІ, професійні об'єднання, конкуренти, органи державного управління, суспільні організації
За соціальною сферою впливу	Персонал
	Споживачі
	Населення
	Конкуренти

Джерело: авторська розробка на основі [15]

Для вдосконалення та підвищення ефективності партнерських відносин можна проводити періодичні оцінювання взаємодії. Основними пунктами високоефективних партнерських відносин, які оцінюються від 1 до 10, можуть бути наступні гіпотези: [15, с.12]

1. Партнер негайно повідомляє, якщо відбулось щось значиме
2. Партнер завжди спільно приймає рішення, які впливають на партнерську взаємодію
3. Партнер регулярно обмінюється ідеями
4. Партнер часто контактує з нами
5. Партнер повністю, чесно, своєчасно інформує про розвиток
6. Партнер постійно погоджує свої процеси з нашими
7. Партнер підтримує тісні стосунки
8. Партнер робить все, щоб виконати свої обіцянки та зобов'язання
9. Наш партнер залежить від нас так, як і ми від нього
10. Партнер вчасно повідомляє про потребу змін в умовах партнерських відносин
11. Планування діяльності завжди обговорюється спільно
12. Відсутні особисті конфлікти
13. Відсутні культурні непорозуміння
14. Наш партнер повністю нам довіряє
15. Відсутні суперечливі цілі

Ефективно побудовані партнерські відносини можуть давати ряд переваг для підприємства, і класифікувати їх можна за окремими суб'єктами господарювання:

- споживачі: підвищення корисності товару; зменшення часу оформлення замовлення;
- персонал підприємства: створення сприятливих умов праці; злагодженість роботи підрозділів; вчасне виконання завдань;

- постачальники: підвищення корисності товару; спільне управління якістю продукції; скорочення витрат на логістику; отримання допомоги в уникненні загрози банкрутства;
- надавачі послуг: першочерговість обслуговування; допомога в уникненні загрози банкрутства;
- конкуренти: бенчмаркінг; створення вхідних бар'єрів у галузь; спільна розробка стандартів якості продукції.

1.3 Маркетинг партнерських відносин як інструмент стратегічного управління підприємством

Активний розвиток відносин між бізнес-партнерами є актуальним на сьогоднішній день і відзначається багатьма науковцями в своїх працях. Це дає змогу підвищити конкурентні переваги підприємства, які ґрунтуються не лише на можливостях організації, але й на поєднанні цих можливостей партнерів, які разом створюють мережу, в якій функціонує певне підприємство. Потреба у довготривалих та довірчих відносинах з іншими виникає через необхідність підвищення ефективності діяльності. Це в свою чергу дає доступ до якісніших ресурсів, вмінь та навичок тощо.

У сучасних умовах актуальним стає формування відносин підприємства зі своїми контрагентами – споживачами та постачальниками. Це створює базу для нової клієнтоорієнтованої діяльності. Історія свідчить про те, що скрутне становище деяких організацій пов'язане з відсутністю відповідності маркетингової пропозиції з попитом та очікуваннями споживачів, неефективністю маркетингових відносин організації тощо. Тому існує необхідність пошуку нових та більш ефективних способів взаємодії з іншими підприємствами.

Найбільший внесок у теоретичні та прикладні аспекти маркетингу партнерських відносин зробили вітчизняні вчені, такі як Л. В. Балабанова,

А.В.Балабаниць, Н. І. Чухрай та інші. Причиною появи таких досліджень та взагалі розвитку цього напрямку науки стали: стрімкий розвиток сфери послуг, зміни у сфері управління якістю, розвиток інформаційних технологій та науково-технологічний прогрес, а також складність у відносинах між підприємствами.

«Маркетинг відносин спрямований на визначення та встановлення, підтримання та розвиток, а також на припинення в разі потреби взаємин зі споживачами та іншими контрагентами, що дає змогу отримати прибуток і досягти цілей для усіх сторін за рахунок взаємного обміну і виконання обіцянок» [17].

Канадський науковець Я.Гордон відзначає, що маркетинг партнерських відносин – це постійний процес створення нових цінностей разом з індивідуальними покупцями, а потім спільного отримання та розподілення прибутку від діяльності між учасниками взаємодії [4, с.283].

Підсумовуючи вищесказане, можна зробити висновок, що маркетинг партнерських відносин має на меті встановлення тісних, довгострокових та довірчих зв'язків організації з різними учасниками виробничого процесу та реалізації товарів або послуг, які до вподоби покупцям, і в свою чергу, приносять прибуток та вигоду всім сторонам партнерських відносин. Це дає змогу оптимально розміщувати ресурси на ринку товарів та послуг.

Основними ідеями концепції маркетингу партнерських відносин є:

- довгострокова співпраця: практика одноразових трансакцій свідчить про неефективність короткострокової взаємодії, тому формування відносин необхідне на довгострокову перспективу.
- взаємовигідний підхід: пошук оптимального для кожної сторони варіанту співпраці, на меті якої є забезпечення прибутку в майбутньому.
- створення цінності для кожної з сторін: кожен партнер повинен чітко розуміти, що він отримає від тої чи іншої співпраці.
- активність кожної сторони: всі сторони повинні мати активну позицію у пошуку оптимального варіанту взаємодії, довгостроковість та якість відносин

залежить від якості управління процесом взаємовідносин кожного з партнерів, що дає змогу визначити показник довіри партнерів.

Суб'єктів маркетингу партнерських відносин можна поділити на чотири умовні групи: постачальники (знань, обладнання, сировини тощо), яким необхідно будувати партнерські відносини; споживачі та потенційні клієнти, безпосередньо виробники та торгівельні посередники.

Саме якість управління партнерськими відносинами має прямий вплив на прибутковість діяльності підприємства. Існує припущення, що без бізнес-партнерів підприємство не досягне своїх цілей, оскільки не буде отримувати ресурси і не буде збувати свою продукцію споживачам. Тому можна погодитися з думкою науковців про те, що ефективно працюючі партнерські відносини є ключовим чинником успіху підприємства в сучасних умовах.

Основними процесами, які відбуваються в полі відносин між партнерами є: забезпечення інформаційної взаємодії, комунікативна активність учасників, раціоналізація та балансування інтересів і потенціалу підприємств [17].

Існує ряд переваг застосування стратегічного партнерства, а точніше маркетингу партнерський відносин, як його інструменту. Вони представлені у табл.1.3.

Таблиця 1.3. - Переваги маркетингу партнерських відносин як інструменту стратегічного управління підприємством

Переваги для виробника	Переваги для споживача
- Стабільність, що має гарантії через довгострокові відносини - Можливість планування та інвестування - Спільні програми зменшення витрат - Покращення логістики - Оптимізація бізнес-процесів - Доступ до технологій споживачів	- Гарантія якості продукції - Скорочення бази постачальників - Використання системи «точно-вчасно» - Програма зниження витрат - Вдосконалення логістики - Мінімізація протермінованих замовлень - Доступ до технологій постачальника

Джерело: складено автором на основі [4, 16, 17]

Кінцевим результатом маркетингу партнерських відносин буде формування так званої маркетингової мережі, яка включає в себе наше підприємство та компанії, які зацікавлені в нашій роботі. Цими контактними аудиторіями є споживачі, персонал, постачальники, дистриб'ютори, рекламні агенції, роздрібні торговці, університети та взагалі ті, з ким вдалося встановити взаємовигідні відносини. Це дає змогу конкурувати не компаніям, які діють самотійно, а в тандемі з партнерами, що підвищує конкурентні переваги. Переможцем залишається та компанія, яка зможе побудувати найефективнішу систему партнерських відносин, і отримає гарантований прибуток або вигоду.

Продажу компанії, зумовлені встановленими відносинами, дають змогу утримувати існуючих клієнтів. Ставлення до кожного є індивідуальним, що дає змогу краще зрозуміти потреби та інтереси споживачів, і тим самим налаштувати їх на довгострокову співпрацю. Прихильність споживачів до компанії також досягається завдяки відкритому інформуванню та консалтингових допомог, завдяки чому клієнт відчуває себе потрібним і не переходить до конкурентів. Зрозуміло, що будуть підвищуватися витрати на обслуговування споживачів, проте це дає змогу підприємству втримати їх на вигідних умовах співпраці.

Проаналізувавши теоретично-прикладні аспекти даної тематики можемо виділити ключові ознаки партнерських відносин, за якими можна оцінювати партнерські відносини підприємства. До таких ознак можна віднести:

- Довгострокову реалізацію;
- Довіру партнерів до підприємства, відсутність сумнівів;
- Взаємовигідний підхід;
- Вільний та вчасний інформаційний обмін, адекватне спілкування.

Отже, встановлення довгострокових партнерських відносин дає змогу підприємству бути конкурентоспроможним на ринку, утримувати своїх споживачів та володіти кращими ресурсами, знаннями та технологіями. При цьому значна кількість можливих витрат буде меншою, що позитивно відобразиться на фінансовій звітності та отримуваних прибутках організації.

Висновки до розділу 1

Було визначено сутність понять «партнерство», «партнерські відносини» та «партнерська взаємодія» та визначено головну різницю між цими термінами. Враховуючи те, що партнерство – це більш юридична форма організації, було недоцільно використовувати цей термін в роботі, оскільки головною задачею було побудування ефективної системи партнерських відносин підприємства у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

Побудова ефективної системи партнерських відносин є досить складною, оскільки встановлення довірчих відносин на взаємовигідних умовах є досить тривалим процесом. Незважаючи на це, компанія стане більш конкурентоспроможною на ринку, оскільки матиме доступ до кращих ресурсів, а також буде мати лояльність споживачів. Це суттєво зменшить трансакційні витрати та дасть змогу підвищувати свою репутацію серед інших.

Важливим етапом є побудова стратегії, і одним з інструментів є маркетинг партнерських відносин, використання якого дасть безліч переваг, таких як стабільність, зменшення витрат на логістику та загальних витрат, оптимізація бізнес-процесів, доступ до кращих технологій та багато іншого. Краще мати декілька перевірених партнерів, ніж багато таких, які можуть в будь-який момент підвести та підірвати авторитет компанії.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ДОЧІРНЬОГО ПІДПРИЄМСТВА «ВІТАЛ АГРО» ТА РОЗРОБКА ЗАХОДІВ З УДОСКОНАЛЕННЯ ЙОГО ВЗАЄМОДІЇ ЗІ СТЕЙКГОЛЕДРАМИ

2.1 Характеристика ДП «Вітал Агро» та аналіз його діяльності

Дочірнє підприємство «ВІТАЛ-АГРО» Товариства з обмеженою відповідальністю "ВІ«АЛ-ТЕР КОМПАНІ» створене та функціонує відповідно до Конституції України, Цивільного кодексу України, Господарського кодексу України, Закону України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю», Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» та інших нормативних актів, які регламентують діяльність юридичних осіб, а також Статутом підприємства. (Додаток А)

Організаційно-правова форма: Доірнє підприємство.

Метою діяльності дочірнього підприємства є ведення товарного сільськогосподарського виробництва, виробництво сільськогосподарської та промислової продукції, її переробка, зберігання і реалізація на основі новітніх технологій, а також інші види господарської та комерційної діяльності, які не заборонені чинним законодавством України, з метою одержання прибутку внаслідок господарської діяльності.

Предметом діяльності також є розведення великої рогатої худоби, виробництво продуктів борошномельно-круп'яної промисловості, готових кормів для тварин, що утримуються на фермах, виробництво цукру, оброблення деревини, оптова і роздрібна торгівля продукцією власного виробництва, експорт-імпорт продукції сільського господарства та сировини, надання матеріально-технічної і агросервісної допомоги та посередницьких послуг юридичним та фізичним особам, постачання технологічних ліній, , засобів малої механізації,

гербіцидів, худоби, комбікормів, зоотехнічних засобів та інших товарно-матеріальних цінностей сільськогосподарського та промислового призначення. Також організація займається операціями з нерухомістю, будівництвом, обладнанням та утриманням закладів різного призначення, виготовленням пива та алкогольних напоїв, організацією та здійсненням науково-дослідної, маркетингової діяльності, спрямованих на впровадження нових більш екологічних технологій виробництва, виведенням нових видів рослин та рідкісних порід тварин тощо.

Дочірнє підприємство має самостійний баланс, рахунок в банку, печатку, штампи, товарний знак, що є зареєстрованими у встановленому законному порядку. Підприємство є унітарним, проте в своїй діяльності керується рішеннями засновника, тобто Товариства з обмеженою відповідальністю «ВІТАЛ-ТЕР КОМПАНІ».

Дочірнє підприємство діє на умовах самоокупності та самофінансування, а всі витрати покриває за рахунок власних доходів, що свідчить про часткову незалежність підприємства. Організація самостійно планує свою діяльність на основі договорів з контрагентами (стейкхолдерами). Партнерські відносини дочірнього підприємства з суб'єктами підприємницької діяльності та фізичними особами також здійснюються на основі договорів.

Варто зауважити, що підприємство несе відповідальність за дотримання договірних зобов'язань та виконує їх під контролем державних служб, які є уповноваженими. Однак, втручання державних органів в діяльність фірми не допускається, тобто включати їх до системи партнерських відносин не є доцільним.

Трудовий колектив Дочірнього підприємства складається з громадян, які працюють за трудовим договором (контрактом). Підприємство в свою чергу забезпечує всіх працюючих безпечними умовами праці, створюючи нематеріальну мотивацію персоналу.

Бухгалтерський облік здійснюється у вигляді форм звітності 1 та 2, згідно з нормами, встановленими для суб'єктів господарської діяльності. Також існують

власні додаткові форми обліку, необхідні для власної обробки результатів діяльності підприємства.

Розмір статутного капіталу – 20 000 гривень. Засноване підприємство у 2000 році, тобто діє вже протягом 21 року. Адреса розташування: м.Київ, вул.Шаповала Генерала, 10.

Основними культурами, які вирощуються є жито, ячмінь, овес та люцерна, насіння яких закуповується в іноземних постачальників протягом багатьох років. З техніки використовуються комбайни фірми Claas.

Оскільки основним видом діяльності дочірнього підприємства «Вітал-Агро» є вирощування зернових, бобових культур та насіння олійних культур, аналіз результатів діяльності підприємства буде проведено на основі показників, пов'язаних саме з цим видом. Основним джерелом для аналізу є звіт про фінансові результати підприємства та його показники. Відповідно до додатків створено табл.2.1., де наведено фінансові результати підприємства за останні роки, на основі яких можемо розрахувати рентабельність.

Таблиця 2.1 - Звіт про фінансові результати ДП «Вітал Агро» за 2018-2020рр.

Стаття	Код рядка	На 31.12.18	На 31.12.19	На 31.12.20	Відхилення (+/-)		Темп зростання, %	
					2019 / 2018 рр.	2020 / 2019 рр.	2019 / 2018 рр.	2020 / 2019 рр.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Чистий дохід від реалізації продукції	2000	36 742	43 048	55 626	6 306	12 578	+17,16	+29,21
Інші операційні доходи	2120	710	3 051	12 814	2 341	9 763	+29,71	+19,99
Інші доходи	2240	3 160	316	482	-2 844	166	-0,9	+52,31
Разом доходи	2280	40 612	60186,4	53338,4	19 574	-6 848	+48,19	-11,38
Собівартість реалізованої продукції	2050	26 691	30 296	31 117	3 605	821	+13,5	+2,7
Інші операційні витрати	2180	403	873	17 128	470	16 255	+216	+916

Продовження таблиці 2.1

Інші витрати	2270	1 980	128	-	-1 852	-128	-93,54	0
Разом витрати	2285	29 074	56600,5	50172,6	27 527	-6 428	+94,67	-11,35
Чистий фінансовий результат	2290	8 020	12 074	17 546	4 054	5 472	+50,54	+45,32

Джерело: розроблено автором на основі додатків В,Д,Є

Проаналізувавши показники діяльності підприємства та розрахувавши їх приріст, можемо спостерігати позитивну динаміку доходів протягом 2019 року та негативну протягом 2020р. У 2019 році зріст витрат не був суттєвим, що дало змогу збільшити чистий фінансовий результат у півтора рази. Оскільки у 2020 році зменшились витрати та доходи підприємства, говорити про напрямок нарощення прибутків не можна. Проте чистий фінансовий результат не знизився, а навпаки з кожним роком зростає. Завдяки цьому підприємство має змогу витрачати кошти на подальший розвиток, налагодження внутрішніх та зовнішніх зв'язків.

Розрахунок рентабельності показано в табл.2.2. за формулами, де чистий прибуток ділиться на статті, такі як чистий дохід від реалізації, собівартість продукції, а також середньорічні вартості активів та основних засобів.

Таблиця 2.2. - Аналіз рентабельності ДП «Вітал Агро»

Показник	Код рядка	На 31.12.2018	На 31.12.2019	На 31.12.2020	Відхилення (+/-)	
					2018 / 2019 рр.	2019 / 2020 рр.
1	2	3	4	5	6	7
Початкові дані:						
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	2000	36 742	43 048	55 626	6 306	12 578
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	2050	26 691	30 296	31 117	3 605	821
Чистий прибуток, тис. грн.	2350	8 020	12 074	17 546	4 054	5 472
Середньорічна вартість активів, тис. грн.	-	115576	124329	126415	8 753	2 086
Середньорічна вартість ОЗ, тис. грн.	1010	53097	57204	57648	4 107	444

Продовження таблиці 2.2

1	2	3	4	5	6	7
Розрахункові дані:						
Рентабельність виробництва, %	-	0,30	0,40	0,56	0,10	0,17
Рентабельність продажу, %	-	0,22	0,28	0,32	0,06	0,03
Рентабельність активів, %	-	0,07	0,10	0,14	0,03	0,04
Рентабельність основних засобів, %		0,15	0,21	0,30	0,06	0,09

Джерело: розроблено автором на основі додатків Б,В,Г,Д,Е,Є

З табл. 2.2 можемо побачити, що рентабельність підприємства є на досить низькому рівні, проте з кожним роком зростає, хоч і повільними темпами. Рентабельність виробництва та продажів мають найвищі рівні, чого не скажеш про рентабельність активів та основних засобів. Проте, позитивна динаміка все ж відслідковується, що свідчить про стабільність підприємства.

До видів витрат операційної діяльності входять матеріальні затрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація та інші операційні витрати. Доцільно розглянути частку кожного виду витрат, що дасть необхідні дані для подальшого аналізу підприємства, а саме співпраці з партнерами (табл.2.3.).

Таблиця 2.3. - Статті витрат ДП «Вітал Агро» за 2020 рік

Назва статті витрат	Сума, тис. грн.	Частка витрат, %
Матеріальні затрати	13 203	20,8
Витрати на оплату праці	1 723	2,7
Відрахування на соціальні заходи	388	0,6
Амортизація	5 102	8,1
Інші операційні витрати	43 039	67,8
Разом	63 455	100

Джерело: розроблено автором на основі додатку Є

З таблиці можемо побачити, що найбільшу частку складають інші операційні витрати, до яких можна віднести собівартість реалізованих виробничих запасів, нестачі й втрати від псування цінностей, визнані штрафи, неустойки тощо. Наступними йдуть витрати на матеріали, тобто на закупівлю всіх необхідних

ресурсів для ведення основної діяльності нашого підприємства, а саме вирощування зернових культур. До таких витрат можемо віднести закупівлю насіння зернових культур, палива для робочої техніки тощо, тобто ця стаття витрат має прямий зв'язок з партнерами підприємства. Меншу частку займають витрати на амортизацію, оскільки у власності є обладнання, яке постійно працює, а також на оплату праці як адміністративному персоналу, так і звичайним робітникам, які займаються обробкою та посівами на полях.

Загалом на підприємстві працює 36 осіб, з якими теж необхідно встановлювати довірчі зв'язки, в яких будуть зацікавлені обидві сторони. Варто зауважити, що обробити великі території самотужки є складним завданням, тому підприємство «Вітал-Агро» користується послугами компанії, яка надає додаткових співробітників у сезони посівів та зборів врожаю. Сюди входять 19 найманих працівників, які мають погодинну оплату праці та співпрацюють з компанією у разі потреби.

Одним з найголовніших показників ефективності працівників є показник рівня продуктивності їх праці, який можна розрахувати за формулою:

$$\text{Продуктивність праці} = \frac{\text{Річний обсяг реалізованої продукції}}{\text{Середньооблікова чисельність персоналу}} \quad (2.1)$$

Отже, продуктивність праці робітників становила та становить:

2018 рік: $26691/28=953,25$ (тис. грн.)

2019 рік: $30296/33=918,06$ (тис. грн.)

2020 рік: $31117/36=864,36$ (тис. грн.)

До факторів, що можуть підвищити продуктивність праці відносять все, що пов'язане з соціальними умовами, умовами праці та виробництва. Серед умов, що здатні підвищити продуктивність праці на підприємстві можна виділити такі: автоматизація процесів на підприємстві, встановлення системи мотивації персоналу та зв'язків підлеглих з керівниками, підвищення довіри робітників, за рахунок покращення умов праці, надання сучасної техніки, допомога у навчанні

та підвищенні кваліфікації, показуючи важливість працівників для підприємства. Доведено, що мотивовані працівники здатні підвищити ефективність виробництва до 40%, що є значним показником в сучасному світі.

2.2 Оцінювання партнерських відносин ТОВ «Вітал Агро» з бізнес-партнерами

Дочірнє підприємство «Вітал-Агро» є відкритою системою, яка має постійну взаємодію та обмін з навколишнім середовищем, а саме з партнерами: постачальниками, споживачами в проміжному, та з персоналом у внутрішньому середовищі життя організації.

Для оцінювання партнерських відносин організації, доцільно перерахувати всі види та згрупувати їх, що дасть змогу виявити переваги та недоліки співпраці, знайти шляхи підвищення ефективності взаємовідносин зі стейхолдерами. В переліку представлено основні види співпраці з партнерами, та наведено приклади деяких з них. Варто зазначити, що їх є набагато більше, проте для розуміння повної картини опрацюємо деякі з них.

Постачальники на постійній основі: ТОВ «Кортева Агрисаєнс Україна», ПРАТ «Лебединський насінний завод» - насіння кукурудзи, ТОВ «ВЕСТ КАРД» - система паливних карток.

Купівля-продаж: ТОВ «Ясна Поляна-2014» - купівля техніки, ТОВ «ОТП ЛІЗИНГ» - фінансовий лізинг техніки.

Додаткові послуги: сервісні послуги від партнера «ВЕСТ КАРД».

Оренда землі фізичних осіб: емфітевзис на 49 років та договір на 10 років.

Покупці: Breen Equestrian Ltd – купівля коней (експорт),

Персонал: власні працівники та наймані, на основі аутсорсингу.

Не менш важливою є наявність банка-партнера, без якого не може розвиватись будь-яке підприємство. В нашому випадку таким банком є ПрАТ

«ОТП банк», який надає різні види послуг, такі як швидку консультацію, кредити без постійних перевірок на умовах договору та завдяки довірчим відносинам, встановленим в попередні роки роботи.

Можемо бачити, що компанія пов'язана з багатьма підприємствами, які мають непрямий вплив на функціонування ДП «Вітал Агро», тому оптимізація та підвищення ефективності партнерських відносин між ними є надзвичайно важливою задачею, особливо в сучасних динамічних умовах, коли немає зайвого часу на очікування, тривалі перевірки тощо. Довірчі відносини в такому випадку суттєво скоротять витрати часового ресурсу всіх учасників взаємодії.

1. Підприємство постійно співпрацює з одними й тими ж постачальниками насіння, які перевірені часом, на основі укладення договорів. Постачальники є як вітчизняні, так і іноземні, що свідчить про орієнтацію не лише на ринки нашої країни, але й на закордонні. Опрацьовуючи договори, було помічено про необхідність стовідсоткової попередньої оплати ресурсів, при цьому суми варіюються від одного до трьох мільйонів приблизно в один і той же проміжок часу. Також було помічено, що з деякими постачальниками немає чіткої домовленості про поставки товарів, Така домовленість могла б налагодити ефективну систему логістики та зменшити витрати, що було б вигідно для обох сторін договору. Позитивними моментами відносин є можливість зберігання товару у постачальника до потреби в ньому на вигідних умовах. За мовами договору сума зберігання на 30 днів становить лише 500 гривень, що дозволяє нашому підприємству суттєво зменшити витрати на обладнання складів з усіма вимогами до зберігання такого типу товарів. На початкових етапах співпраці компанія проводила дослідження в лабораторії щодо якості поставленого товару, а встановлення довгострокових та довірчих відносин дасть змогу зменшити витрати на такі перевірки, та проводити посіви одразу після отримання необхідних матеріалів (Додаток Ж).

2. Закупівля техніки на підприємство проводиться у перевірених продавців, які дають можливість оплати частинами та надають 5% знижки, що є вигідним як для нашого підприємства зі сторони витрат, так і з сторони продавця,

оскільки вони мають постійного клієнта. Ще однією перевагою є лізинг техніки, на даний момент на 36 місяців, який дає право вже нею користуватися та отримувати від неї доходи. Така практика є досить вигідною для дорогого обладнання, а в нашому випадку це майже 8 мільйонів гривень. Таким чином продавець не повинен проводити пошуки покупця, який зможе віддати всю суму, і скоріш за все буде знижувати ціну до мінімуму (Додаток З).

3. Постійним партнером також є товариство з обмеженою відповідальністю «Вест Кард», співпраця з яким базується на наявності паливних карток для техніки, що є вигідним для обох сторін. Паливна картка не є платіжним засобом, проте дає можливість отримати товар по факту її пред'яви. Таким чином немає необхідності закуповувати велику кількість пального для техніки та витрачати кошти на її зберігання, яке є досить дорогим. Відповідно до договору, вартість палива за такими картками є меншою, оскільки воно рахується як оптові поставки товару. ДП «Вітал Агро» має право встановлювати ліміти на використання карток, що свідчитиме про доброчесність працівників, які ними користуються. Також цей партнер може надавати додаткові сервісні послуги, такі як авто мийки, шиномонтаж, стоянки тощо (Додаток И).

4. Партнерами компанії можна вважати орендодавців землі на взаємовигідних умовах. Такі договори укладаються з фізичними особами, які є власниками земель та є місцевою громадою в даному регіоні. По факту, орендодавці є також клієнтами підприємства, оскільки мають змогу купувати зерновідходи для годівлі свійських тварин. Щодо ролі фізичних осіб як орендодавців, можна сказати, що співпраця в обох випадках є вигідною для сторін. Так для ДП «Вітал Агро» з'являється більше землі, яку можна засівати та нарощувати прибутки, а орендодавці, в свою чергу, отримують від цього певну суму грошей. Варто зазначити, що для підприємства вигідніше укласти договори на 49 років, оскільки в такому випадку встановлюється сума для одноразової виплати. На 2019 рік вона становила близько 32 тисяч гривень. Власники землі в такому випадку більше не отримують ніяких поточних виплат, але не можуть розпоряджатися своєю землею до 2068 року. Інший вид договорів – на 10 років з

виплатою кожен рік. Орендна плата вноситься орендарем у розмірі 10% від нормативної грошової оцінки земельної ділянки, наприклад, 32 тисячі гривень в рік при площі 4 га. Також є можливість сплачувати орендну плату частково або повністю як в грошовій формі, так і в натуральній. Така форма взаємодії є вигідною для обох сторін, оскільки у орендодавця існує пасивний дохід, а орендар у лиці підприємства має додаткові землі для ведення товарного сільськогосподарського виробництва. Ще одним позитивним моментом для орендодавця є врахування індексу інфляції, тобто дохід може збільшуватися. У разі не внесення орендної плати у строки, визначені договором, справляється пеня в розмірі 0,001% несплаченої суми за кожен день прострочення. Такий відсоток є прийнятним, тому при виникненні затримок орендодавець може розраховувати на додатковий прибуток, хоч і не великий, а на витрати підприємства це не буде мати суттєвий вплив. Оскільки в оточенні підприємства є декілька конкурентів, які готові забрати землю, доцільно налагоджувати хороші відносини з орендодавцями та продовжувати контракти. Задля цього існує можливість взяти гроші за оренду наперед у необхідній сумі, за умови підписання договору на наступні 10 років.

Варто зауважити, що деякі орендодавці можуть бути незадоволені такими умовами, але це єдина умова для отримання коштів наперед. За невиконання умов договору відповідальність несуть обидві сторони відповідно до закону (Дод. І).

5. Ще одним видом діяльності підприємства є продаж породистих коней, які беруть участь у скачках. У разі виграшу конем змагань, його вартість може вирости до 200 тис. євро. Варто зауважити, що в основному покупці є іноземними, тобто відбувається експорт худоби. З боку ДП «Вітал Агро» необхідними є всі документи та паспорти тварин, доставку ж оплачує покупець. Оскільки така система співпраці з даним покупцем діє вже протягом шести років, встановлені довірчі відносини та можливості домовленостей з приводу оплати. Зазвичай, це передплата в розмірі 10 тис. євро, а інша сума перераховується після аукціону. У такій формі співпраці не було помічено негативних афектів для жодної з сторін, тому можна сказати про наявність ефективної системи

партнерських відносин з іноземними покупцями в даному виді діяльності (Додаток І).

6. Важливу роль в діяльності підприємства відіграють працівники, без прихильності яких неможливо досягати хороших результатів. Саме тому важливо встановлювати так звані партнерські відносини з персоналом. Надзвичайно важливою в такому випадку є матеріальна мотивація, за що підприємство отримає ефективну та результативну роботу співробітників. Адміністративний персонал працює на умовах укладених договорів. Ефективні партнерські відносини доцільно встановлювати з працівниками з аутстафінгу. Варто зазначити, що послуги персоналом надаються на техніці підприємства, паливі та матеріалах. Проте в даному випадку ми можемо побачити відсутність договорів та співпрацю на умовах довіри та усних домовленостях. Така форма відносин є рідкістю, проте має місце бути. Недоліками можуть бути відсутність відповідальності сторін, недобросовісність персоналу та підприємства. На ДП «Вітал Агро» впродовж двадцяти років співпраці не було помічено недбалої ставлення до своїх обов'язків, проте у форс мажорних ситуаціях немає ніяких законних варіантів вирішення питань. На мою думку, в будь-якому випадку краще укласти письмовий договір з прописаними умовами та зобов'язаннями обох сторін.

Для повнішого розуміння ситуації на підприємстві було проведено опитування з приводу партнерських відносин, представлене у таблиці . Оцінювання проводилось директором підприємства, де 1 бал – зовсім не виконується, 10 балів – повністю задоволений співпрацею. Партнери пронумеровані вище, і відповідно, внесені до табл. 2.3.

Для повнішого розуміння пронумеруємо партнерів підприємства.

- Так 1 – постачальники насіння,
- 2 – постачальники техніки,
- 3 – постачальники пального,
- 4 – орендодавці землі,
- 5 – іноземні споживачі,
- 6 – персонал.

Таблиця 2.3 - Експертне оцінювання партнерських відносин ДП «Вітал Агро»

Питання:	1	2	3	4	5	6
Партнер негайно повідомляє, якщо відбулось щось значиме	7	10	8	7	10	10
Партнер завжди спільно приймає рішення, які впливають на партнерську взаємодію	8	10	10	10	10	10
Партнер часто контактує з нами	5	5	6	6	8	8
Партнер повністю, чесно, своєчасно інформує про розвиток	5	7	8	5	10	8
Партнер постійно погоджує свої процеси з нашими	6	7	4	8	7	9
Партнер робить все, щоб виконати свої обіцянки та зобов'язання	9	9	9	7	10	9
Наш партнер залежить від нас так, як і ми від нього	3	9	5	10	8	10
Партнер вчасно повідомляє про потребу змін в умовах партнерських відносин	8	8	10	7	10	6
Планування діяльності завжди обговорюється спільно	4	7	5	10	8	8
Відсутні особисті конфлікти	10	10	9	6	9	10
Відсутні культурні непорозуміння	10	10	10	9	7	10
Наш партнер повністю нам довіряє	3	10	9	7	10	9
Відсутні суперечливі цілі	8	8	9	7	9	8
ЗАГАЛЬНА ОЦІНКА:	6,62	8,46	7,85	7,62	8,92	8,85

Джерело: авторська розробка на основі опитування

На основі вищезазначених оцінок можемо зробити висновок відповідності партнерів підприємства до ключових ознак партнерських відносин, де 1 – не виконується, 5 – повністю задовольняється (табл. 2.4).

На основі власних емпіричних досліджень та шляхом опитування директора підприємства було визначенно вагові коефіцієнти, що дає змогу зрозуміти важливість кожного з критерію та на рівних умовах оцінити всі групи партнерів підприємства.

Таблиця 2.4 – Оцінювання партнерських відносин ДП «Вітал Агро» за ключовими ознаками

Ключова ознака	Вага	1		2		3		4		5		6	
		Бал	Оцінка	бал	оцінка	бал	оцінка	бал	оцінка	бал	оцінка	бал	оцінка
Довгострокова реалізація	0.3	4	1.2	2	0.6	5	1.5	5	1.5	4	1.2	3	0.9
Довіра, відсутність сумнівів	0.3	2	0.6	4	1.2	5	1.5	3	0.9	5	1.5	4	1.2
Взаємовигідний підхід	0.2	2	0.4	4	0.8	3	0.6	4	0.8	4	0.8	3	0.6
Вільний інформаційний обмін	0.2	4	0.8	4	0.8	3	0.6	3	0.6	5	1	5	1
Загальна оцінка:	1	X	3	X	3.4	X	4.2	X	3.8	X	4.5	X	3.7

Джерело: авторська розробка на основі власних емпіричних досліджень

Найменшу оцінку в обох випадках отримали партнерські відносини з постачальниками підприємства, оскільки їх взаємодія відбувається раз на рік, за такий час важко заручитися довірою, проте можливо. Партнерські відносини з орендодавцями земель теж мають певні проблеми, проте наявність взаємовигідного підходу підвищує результат. Співпраця з персоналом також має певні проблеми, тому потребує ретельного аналізу та налагодження зв'язку.

Отже, можемо зробити висновок, що система партнерських відносин не є досконалою та високоефективною через певні розбіжності та труднощі, що можуть виникати. Також співпраця раз в рік з постачальниками дає про себе знати

низьким рівнем довіри партнера до нас та важливістю нашої присутності в списку їх контрагентів. Загальна оцінка взаємодії з постачальниками склала 6,62 бали, і вона є найнижчою. Відсутність конфліктів та культурних непорозумінь свідчить про добросовісність підприємства «Вітал Агро» у відношенні до інших, що дуже підіймає авторитет організації серед інших. Система партнерських відносин потребує вдосконалення в певних аспектах, таких як встановлення довірчих відносин та взаємовигідних умов співпраці, яка буде задовольняти обидві сторони.

2.3 Розробка та обґрунтування заходів для ефективної стратегічної взаємодії підприємства зі стейкхолдерами

Ефективні партнерські відносини надають безліч переваг та позитивних моментів для підприємства. Серед них можуть бути індивідуальне відношення, довіра, постійна взаємодія між партнерами. Оцінивши партнерські відносини дочірнього підприємства «Вітал Агро» було виявлено певні відхилення, які впливають на ефективність системи, з постачальниками та орендодавцями землі. Оскільки немає прямого впливу партнерів на виробничу діяльність підприємства, розробка стратегії в цьому напрямку не є доцільною. Проте створювати стратегічні відносини з ними є необхідним для підприємства.

Стратегічними ініціативами формування партнерських відносин для підприємства можуть стати моніторинг рівня задоволеності партнерів, лояльні ціни для споживачів, стимулювання крос-торгівлі та повторення покупок, розроблення «пропозиції цінності» та ідентифікація потреб і мотивів партнерів.

В інтересах компанії орендувати все більше земель для обробки, оскільки це збільшить масштаби сільськогосподарського виробництва та прибутки компанії відповідно. Утримання існуючих партнерів є не менш важливим завданням для підприємства, оскільки існуючі найближчі конкуренти готові пропонувати вищу

вартість за оренду землі, що може спричинити до зменшення частки ринку компанії. Основні договори мають строк до 2024-2026 років, після чого люди матимуть змогу забрати землі та віддати конкурентам. Саме тому необхідно встановити з ними такі зв'язки, щоб вони знали про наші конкурентні переваги перед іншими.

Для підвищення конкурентних переваг підприємства необхідно встановити довірчі зв'язки на постійній основі ще і з постачальниками насіння, добрив та техніки. Оцінювання їх партнерських відносин показало, що ці проблеми існують, і їх необхідно вирішувати. Ще одним важливим елементом є обмін знаннями та технологіями: оскільки на полях зазвичай працюють люди, які живуть в селах, плітки про появу нової техніки чи якості посівного насіння швидко розносяться між населенням. Тому у кожної компанії-конкурента є такі самі переваги, як у нас. В такому випадку доцільно налагоджувати співпрацю з постачальниками та обговорити можливість надання додаткової інформації з приводу експлуатації та зберігання вхідних ресурсів. Завдяки цьому втрати від псування насіння будуть меншими, тому підприємство отримає більші прибутки, які можна буде направити на підвищення лояльності орендодавців.

Не менш важливими є налагодження відносин з адміністративним персоналом, які безпосередньо співпрацюють з орендодавцями земель, адже персонал є рушієм успішності підприємства. Створення сприятливих умов та системи винагород персоналу призведе до покращення ставлення до підприємства. Щасливий персонал – щасливі клієнти. Можу повністю погодитись з такою думкою, оскільки дослідження багатьох вчених це довели.

Варіант відносин без укладення письмових договорів також є не найкращим варіантом у випадку найму додаткових працівників, оскільки будь-яке псування майна підприємства чи недобросовісне виконання обов'язків не вдасться довести. Варіантом вирішення даної проблеми є укладення договору з прописаними правами та обов'язками обох сторін, переліком штрафів за невиконання та форс-мажорними обставинами. Завдяки цьому співпраця буде більш безпечною, оскільки дасть змогу розподілити ризики.

З позитивних якостей підприємства можна відмітити саме доброчесність. В ситуації, коли на землі фізичної особи знайшли газові продукти та почали буріння, підприємство домовилось з компанією «Укргазвидобування» про компенсацію в розмірі близько 1 млн гривень, і більшу частину грошей віддали саме власнику земельної ділянки. Це позитивно вплинуло на лояльність та загальне відношення до ДП «Вітал Агро».

Проаналізувавши виявлені проблеми можемо виділити варіанти їх вирішення, що представлено на рис.2.1.

ПРОБЛЕМИ	• ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ
Відсутність довірчих відносин з персоналом підприємства	• Формування договору аутстафінгу та розподіл ризиків • Аналіз проблем управління персоналом, побудова системи мотивації, надання безкоштовних тренінгів на тему "спілкування з клієнтами"
Відсутність довготривалих та довірчих відносин з постачальниками	• Розробка взаємовигідних умов співпраці з постачальниками на постійній основі, доведення важливості підприємства, розподіл ризиків • Встановлення єдиної логістичної системи для зменшення витрат
Неідентифіковані мотиви та потреби партнерів	• Дослідження попиту та пропозиції, прогнозування та пошук шляхів задоволення їх потреб
Відсутність довіри орендодавців до підприємства та небажання продовжувати співпрацю	• залучення довірою за рахунок унікального відношення до кожного орендодавця з боку персоналу підприємства • представлення переваг компанії з-поміж конкурентів

Рисунок 2.1. – Ідентифікація проблем та шляхи їх вирішення для побудови ефективної системи партнерських відносин ДП «Вітал Агро»

Джерело: розроблено автором

Отже, для побудови ефективних партнерських відносин доцільно скласти стратегію їх розвитку з визначенням методів досягнення цілей. Планувати діяльність доцільно на найближчі 3 роки, для того щоб втримати потенційних орендодавців і за цей час налагодити хороші зв'язки з іншими партнерами.

Створення ефективної системи партнерських відносин потребує наступних заходів:

Захід 1. Створення системи мотивації на підприємстві: матеріальної та нематеріальної;

Захід 2. Підписання договорів з постачальниками на довготривалій основі, з розподіленими ризиками, обов'язками тощо;

Захід 3. Підписання договору з аутсорсингу робітників;

Захід 4. Проведення обміну новими технологіями та знаннями у форматі тренінгів для партнерів.

Можемо визначити основні напрями стратегічних відносин:

- Втримати наявних та залучитися довірою потенційних орендодавців до кінця 2024 року.
- Встановити довірчі відносини з постачальниками та довести важливість нашої компанії для них протягом 2022 року.
- Створення системи мотивації персоналу, покращення ставлення до компанії протягом 2021-2024 року.
- Підвищення конкурентних переваг підприємства за рахунок обміну новими знаннями та технологіями з партнерами на постійній основі.
- Узаконення співпраці на основі аутстафінгу до кінця 2021 року.

Для досягнення цих цілей необхідно сформулювати ряд завдань, виконання яких є необхідним для встановлення ефективної системи партнерських відносин. До таких завдань можна віднести: ведення переговорів з різними постачальниками, формування цінних пропозицій для кожного партнера та представлення їх, укладення договорів на взаємовигідних умовах, доведення важливості нашої участі в діяльності партнерів, проведення робіт з персоналом, які включатимуть додаткове навчання, виявлення проблем, які заважають

результативній та продуктивній роботі працівників, пошук нових технологій зберігання та виробництва сільськогосподарської продукції, встановлення вигідної логістичної системи, яка знизить витрати для обох сторін, розподіл можливих ризиків між партнерами, розширення ринків збуту готової продукції, завдяки зв'язкам партнерів.

Оскільки всі ці завдання виконати за короткий термін нереально, доцільно скласти план графік розподілу робіт в часі, а саме діаграму Ганта, яка представлена на рис.2.2.

Для виконання завдань у рамках проекту є доцільним скласти матрицю відповідальності RACI (табл.2.5.), де буде показано взаємозв'язок між роботами та закріпленими виконавцями. А - відповідальний за виконання робіт, С - узгоджує прийняті рішення по виконанню, Р - основний виконавець робіт, І - спостерігач, якого інформують в односторонньому порядку.

Таблиця 2.5. – Матриця відповідальності з розробки проекту ефективної системи партнерських відносин ДП «Вітал Агро»

Завдання/Виконавець	Директор	Інспектор з кадрів	Фінансовий директор	Головний агроном	Начальник складу
Формування договору з приводу аутстафінгу	С	Р/А		І	
Розподіл ризиків між підприємством та найманими робітниками	С	Р/А	І	І	
Підписання договору	Р/А	І			
Дослідження проблем персоналу	С/І	А/Р			
Створення системи мотивації	С	А/Р	І	І	І
Навчання персоналу з приводу роботи з клієнтами		С/А	І	Р	Р
Розробка пропозицій співпраці для постачальників	С/І			А/Р	Р
Представлення цінної пропозиції та доведення нашої важливості для постачальників	Р/С		А/Р	А	
Ведення переговорів з приводу логістичних операцій	Р/С				А/І
Представлення ризиків та шляхи їх подолання спільними силами	С/І		А/Р	А/Р	А/Р
Укладення нових договорів	С/І		А/Р		

Джерело: авторська розробка на основі додатку К

Завдання/Період	июнь.21	июль.21	авг.21	сент.21	окт.21	нояб.21	дек.21	январ.22	февр.22	март.22	апр.22	май.22	июнь.22	июль.22	авг.22	сент.22	окт.22	нояб.22	дек.22	январ.23
Формування договору з приводу аутстафінгу																				
Розподіл ризиків між підприємством та найманими робітниками																				
Підписання договору																				
Дослідження проблем персоналу																				
Створення системи мотивації																				
Навчання персоналу з приводу роботи з клієнтами																				
Розробка пропозицій співпраці для постачальників																				
Представлення цінної пропозиції та доведення нашої важливості дл постачальників																				
Ведення переговорів з приводу логістичних операцій																				
Представлення ризиків та шляхи їх подолання спільними силами																				
Укладення нових договорів																				
Пошук нових технологій																				
Пошук нових ринків збуту																				
Заклучення нових договорів з орендодавцями																				

Завдання/Період	февр.23	март.23	апр.23	май.23	июнь.23	июль.23	авг.23	сент.23	окт.23	нояб.23	дек.23	январ.24	февр.24	март.24	апр.24	май.24	июнь.24	июль.24	авг.24	сент.24	окт.24	нояб.24	дек.24
Формування договору з приводу аутстафінгу																							
Розподіл ризиків між підприємством та найманими робітниками																							
Підписання договору																							
Дослідження проблем персоналу																							
Створення системи мотивації																							
Навчання персоналу з приводу роботи з клієнтами																							
Розробка пропозицій співпраці для постачальників																							
Представлення цінної пропозиції та доведення нашої важливості дл постачальників																							
Ведення переговорів з приводу логістичних операцій																							
Представлення ризиків та шляхи їх подолання спільними силами																							
Укладення нових договорів																							
Пошук нових технологій																							
Пошук нових ринків збуту																							
Заклучення нових договорів з орендодавцями																							

Рисунок 2.2. - Графік Ганта реалізації заходів для створення ефективних партнерських відносин ДП «Вітал Агро»

Джерело: авторська розробка

Не менш важливим при розробці заходів створення ефективної системи партнерських відносин є визначення витрат ресурсів та обґрунтування спроможності підприємства покрити їх. Проаналізувавши роботу персоналу було виявлено наявність вільного часу у головного агронома та начальника складу, який вони витрачають на задоволення власних потреб, хоча отримують заробітну платню. Тому додаткові витрати часу та роботи персоналу не потребуються. Робота з персоналом входить в обов'язки інспектора з кадрів відповідно до його посадової інструкції, тобто налагодження системи мотивації є його обов'язком, який не виконується. Менше вільного часу є у директора підприємства та фінансового директора, проте їх робота полягає у підписанні та узгодженні необхідних для виконання робіт. Таким чином, можемо стверджувати, що витрати на оплату праці не підвищуються під час реалізації пропозицій щодо створення системи партнерських відносин.

Щодо фінансових ресурсів, найбільше витрат буде покладено у захід, який передбачає проведення тренінгів для партнерів з приводу обміну новими технологіями та знаннями. Основні види витрат представлено у табл. 2.6.

Таблиця 2.6 – Розрахунок витрат фінансових ресурсів на реалізацію заходів створення системи партнерських відносин ДП «Вітал Агро»

Захід	Призначення витрат	Вартість, грн
Створення системи мотивації	Проведення корпоративу для персоналу	35 000
	Проведення тренінгів на тематику співпраці з клієнтами та партнерами для 10 осіб	25 000
Підписання договорів з постачальниками, аутсорсинг	Витрати на матеріали (папір, фарба)	100
	Поведення презентацій для партнерів	20 000
Обмін технологіями та знаннями	Організація та проведення двох загальних тренінгів	70 000
Загальна вартість:		150 100

Джерело: розроблено автором

Загалом розрахунок витрат показав, що необхідно витратити більше 150 тис. грн. Найбільшу частку витрат складають тренінги для партнерів та персоналу, проте ця ціна є виправданою, оскільки без цих заходів не буде впевненості у ефективності системи партнерських відносин.

Дані заходи розраховані на 3 роки, тому підприємству вдасться покрити ці витрати за рахунок прибутку, оскільки аналіз фінансових результатів показав цю спроможність.

Отже, у разі виконання всіх поставлених завдань до початку 2024 року вдасться встановити довірчі відносини з партнерами та завоювати лояльність орендодавців. В такому випадку, з початку 2024 року почнеться перепідписання договорів оренди землі на 10 років, та за рахунок високого авторитету підприємства – на 49 років. Ефективні партнерські відносини дадуть змогу підвищити конкурентні переваги підприємства, а за рахунок зв'язків вдасться вийти на нові ринки збуту.

ВИСНОВКИ

Під час написання роботи було досліджено відмінності таких понять, як «партнерська взаємодія», «партнерські відносини» та «партнерство». Оскільки більшість науковців не розділяють різниці між цими термінами, а звернення до іноземних джерел не дало результатів, завдяки декільком авторам було визначено, що партнерство передбачає юридичну форму організації роботи підприємства зі стейкхолдерами, тому було обрано поняття «партнерські відносини», яке передбачало довготривалі, довірчі відносини з постачальниками, споживачами, конкурентами, посередниками тощо.

Аналіз процесів вибудови ефективних партнерських відносин дав змогу визначити, що це є довготривалим процесом, оскільки потребує повної довіри учасників процесу та укладання договорів на взаємовигідних умовах. Однак, при дотриманні всіх принципів партнерських відносин, підприємство зможе підвищити конкурентоспроможність, отримає кращі ресурси для діяльності та лояльність споживачів. Також це дасть змогу зменшити трансакційні витрати організації та підвищити власну репутацію.

Важливим етапом при побудові партнерських відносин є побудова стратегії, маркетинг партнерських відносин є одним з інструментів, використання якого дасть такі переваги, як стабільність, зменшення витрат на логістику, оптимізація бізнес-процесів, доступ до новіших технологій виробництва тощо. Я погоджуюсь з думкою про те, що краще декілька перевірених партнерів, ніж сотні тих, які можуть в будь-який момент підірвати авторитет та порушити функціонування компанії.

Аналіз фінансових результатів підприємства за останні роки показав позитивну динаміку доходів протягом 2019 року та негативну протягом 2020р. У 2019 році зріст витрат не був суттєвим, що дало змогу збільшити чистий фінансовий результат у півтора рази. Оскільки у 2020 році зменшились витрати та доходи підприємства, говорити про напрямок нарощення прибутків не можна. Проте чистий фінансовий результат не знизився, а навпаки з кожним роком

зростає. Завдяки цьому підприємство має змогу витратити кошти на подальший розвиток, налагодження внутрішніх та зовнішніх зв'язків. рентабельність підприємства є на досить низькому рівні, проте з кожним роком зростає, хоч і повільними темпами. Рентабельність виробництва та продажів мають найвищі рівні, чого не скажеш про рентабельність активів та основних засобів. Дослідивши витрати підприємства, які залежать від партнерів, було виділено операційні витрати, які займають найбільшу частку серед всіх, тобто це свідчить про високу собівартість матеріалів, необхідних для діяльності підприємства.

Для аналізу системи партнерських відносин підприємства було проведено опитування директора організації та виділено основні групи, де виявлено проблеми, а саме орендодавці та постачальники насіння. Така ситуація склалася через відсутність довіри партнерів до нашого підприємства. Система партнерських відносин не є досконалою та високоефективною через певні розбіжності та труднощі, що можуть виникати. Також співпраця раз в рік з постачальниками дає про себе знати низьким рівнем довіри партнера до нас та важливістю нашої присутності в списку їх контрагентів. Проте, відсутність конфліктів та культурних непорозумінь свідчить про добросовісність підприємства «Вітал Агро» у відношенні до інших, що дуже підіймає авторитет організації серед інших. Система партнерських відносин потребує вдосконалення в певних аспектах, таких як встановлення довірчих відносин та взаємовигідних умов співпраці, яка буде задовольняти обидві сторони.

Пошук шляхів вирішення існуючих на підприємстві проблем дав змогу виділити основні напрями стратегічних відносин, такі як залучення довірою постачальників, встановлення довготривалих відносин, покращення мотивації персоналу за рахунок матеріальної та нематеріальної мотивації, підвищення конкурентних переваг підприємства за рахунок обміну новими технологіями та знаннями, а також узаконення співпраці з найманими робітниками. Саме тому було запропоновано ряд рекомендацій для побудови ефективної системи партнерських відносин. Завдяки графіку Ганта було визначено, що на реалізацію всіх рекомендацій необхідно витратити три роки, не залучаючи при цьому значні

ресурси. Таким чином, прорахована вартість заходів склала близько 150 тис. грн., а аналіз фінансових показників підприємства показав спроможність покрити ці витрати. У разі успішного впровадження всіх рекомендацій, компанії вдасться втримати партнерів, залучитися їх довірою, встановити довготривалі відносини . В свою чергу це дасть змогу зменшити витрати підприємства, розподілити ризики, домовитися про логістичні перевезення, підвищити конкурентні переваги та вийти на нові ринки збуту в майбутньому.

Отже, побудова ефективної системи стратегічних партнерських відносин є надзвичайно важливим завданням для підприємства, яке функціонує в сучасному динамічному середовищі, оскільки завдяки цьому буде змога залучитися підтримкою зовнішнього та проміжного середовища компанії, отримавши вигоду як для власного підприємства, так і допомогти іншим.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Масленніков В.В. Формування партнерських відносин у підприємницькій діяльності (питання теорії і практики): дис. д-ра екон. наук., 1999. 293 с.
2. Аналіз і обґрунтування господарських рішень: навч. посіб. / [Б.І.Майданчик, М. Г. Карпунин, Я. Г. Любинецький]; М. Фінанси і статистика. 1998. 136 с.
3. Управління продажем: навч. посіб. / [В. П. Пилипчук, О. В. Данніков]; Київ : КНЕУ, 2011. 627 с.
4. Гордон Я. Маркетинг партнерських відносин: пер. с англ. під ред. О.А. Третьяк. СПб. 2001. 384 с.
5. Фінансовий облік: підручник / [В. Г. Гетьман, Л. З. Шнейдман, В. А. Терехова]; 4-е изд., Перероб. і доп. М. Фінанси і статистика. 2011. 816 с.
7. United Nations (2003). Enhanced cooperation between the United Nations and all relevant partners, in particular the private sector. Report of the Secretary-General. A/S8/150. URL: www.undp.org.tr/does/GA%2088%20:
8. Гапоненко А.Л. Стратегічне управління: Омега-Л, 2009. 472 с.
9. Якхід В.П. Маркетинг партнерських відносин як інструмент стратегічного управління підприємством: «Економіка розвитку». 2013. №2(66). С. 100-104.
10. Стратегічні партнерства підприємств : навч. посіб. / [О. М. Гребешкова, Г. В. Махова]; Київ : КНЕУ, 2012. 403 с.
11. Жданенко С. Б. Партнерська взаємодія у процесі становлення громадянського суспільства (соціально-філософський аналіз): автореф. дис... канд. філос. наук: Харківський військовий ун-т. Х., 2003. 16 с.
12. Павлюк А.П. Кластерна модель регіональної економіки: теоретико методологічні засади: Продуктивні сили України. 2008. С. 106.

13. Нездоймінов С.Г. Формування кластерної стратегії розвитку підприємництва в регіональному туристично-рекреаційному комплексі: Економічні інновації. 2009. С. 133-143.

14. Романенко О.В. Стратегічний аналіз використання ресурсного потенціалу інтегрованих підприємств: «Економіка розвитку», 2013. С. 104-109.

15. Robert Goedegebuure. Key Determinants of Effective Partnerships: The Case of Partnerships Between Lead Firms and Farmers in Pineapple Value Chains in Uganda and Kenya. 2014.

16. Дослідження маркетингу партнерських відносин як інструменту стратегічного управління підприємством. / [Т. А. Коваль, В. П. Яхкінд]; Економіка: менеджмент і маркетинг. 2014. URL: https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2014-4_0-pages-441_448.pdf.

17. Чернишева С. Маркетинг відносин в системі управління підприємством: теоретичний аспект. URL: <http://www.rusnauka.com>

18. Статистичний щорічник України за 2019 р.: За ред. О.Г. Осауленка. Державний комітет статистики України. К., 2020 р. 552 с.

19. Трансформація вартості у розвитку відносин “підприємство-клієнт” : монографія / [А. Чубала, Я. Віктор, Е. Крикавський, Н. Чухрай, Я.Отто та]; Львів: Видавництво Національного університету “Львівська політехніка”, 2007. С. 73-87.

20. Маркетинг відносин в системі управління підприємством : монографія./ [Л. В. Балабанова, С. В. Чернишева]; МОНУ, ДонНУЕТ ім. М. Туган-Барановського. Донецьк : ДонНУЕТ, 2009. 280 с.

21. Германчук А. М. Стратегічне партнерство в системі маркетингової логістики. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Tiru/2011_32/German.pdf

22. Grönroos Ch. The relationship marketing process: communication, interaction, dialogue, value / Ch. Grönroos // Journal of Business and Industrial Marketing., 2004. Vol. 19. № 2. pp. 99 – 113 URL: <http://www.favaneves.org/pdf/groonros.pdf>

23. Крихівська Н.О. «Аналіз наукових підходів до дефініції поняття «партнерські відносини»: Економічна теорія та історія економічної думки. 2014.

7с. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Vchtei_2014_1_4.pdf

24. Впровадження системи маркетингу партнерських відносин на промисловому підприємстві. / [Г.В. Мозгова , Т.А. Петросян]; 2014: Вісник, серія "Економічна". URL: <https://periodicals.karazin.ua/economy/article/view/5421>

25. Князик Ю.М. Взаємозв'язок суб'єктів маркетингу партнерських відносин: Lviv Polytechnic National University Institutional Repository. URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/11326/1/55.pdf>

26. Оцінювання і розвиток відносин між бізнес-партнерами: монографія./ [Н. І. Чухрай, Я. Ю. Криворучко]; за наук. ред. Н. Чухрай. Львів : Растр-7, 2008. 360 с.

27. Колот В. М. Підприємництво: організація, ефективність, бізнес-культура: навч. посіб.: Вид. 2-ге, переробл. та доповн. К. : КНЕУ, 2009. 444 с.

28. Столяров А. С. Развитие партнерских отношений в маркетинговом управлении организаций профессионального образования : автореф. дисс. д-ра экон. наук. М., 2007. 24 с.

29. Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю: Закон України: за станом на 30 березня 2020 р. Офіц. Вид. Відомості Верховної Ради України. 2018. №13, ст.69 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2275-19#Text>

30. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України: за станом на 17 липня 2020р. Офіц. Вид. Відомості Верховної Ради України. 1991. №29, ст.377 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text>

31. Постанова Кабінету Міністрів України від 19.12.2012 № 1212 "Про затвердження Порядку ведення Реєстру громадських об'єднань та обміну відомостями між зазначеним Реєстром і Єдиним державним реєстром" URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/541-2014-%D0%BF#Text>

ДОДАТКИ

Додаток А

«ЗАТВЕРДЖЕНО»
Загальними зборами
Протокол № 07/20/1 від «07» вересня 2020 року

СТАТУТ ДОЧІРНЬОГО ПІДПРИЄМСТВА «ВІТАЛ-АГРО»

Товариства з обмеженою відповідальністю
«ВІТАЛ-ТЕР КОМПАНІ»
ідентифікаційний код 03769729
(нова редакція)

м. Київ – 2020 рік

Дочірнє підприємство «ВІТАЛ-АГРО» Товариства з обмеженою відповідальністю «ВІТАЛ-ТЕР КОМПАНІ» (а подальшому по тексту – Доцірнє підприємство) створене та діє у відповідності з Конституцією України, Цивільним кодексом України, Господарським кодексом України, Законом України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю», Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» іншими нормативними актами, що регламентують діяльність юридичних осіб, та цим Статутом.

1. НАЙМЕНУВАННЯ ТА МІСЦЕЗНАХОДЖЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА

- 1.1. Повне найменування Доцірнього підприємства українською мовою: Доцірнє підприємство «ВІТАЛ-АГРО» Товариства з обмеженою відповідальністю «ВІТАЛ-ТЕР КОМПАНІ». Скорочене найменування Доцірнього підприємства українською мовою: ДП «ВІТАЛ-АГРО».
- 1.2. Повне найменування Доцірнього підприємства російською мовою: Доцірнее предприятие «ВІТАЛ-АГРО» Общества с ограниченной ответственностью «ВІТАЛ-ТЕР КОМПАНИ». Скорочене найменування Доцірнього підприємства російською мовою: ДП «ВІТАЛ-АГРО».
- 1.3. Організаційно-правова форма – Доцірнє підприємство.

2. МЕТА ТА ПРЕДМЕТ ДІЯЛЬНОСТІ

- 2.1. Метою діяльності Доцірнього підприємства є ведення товарного сільськогосподарського виробництва, виробництво сільськогосподарської та промислової продукції, її переробка, зберігання і реалізація на основі новітніх технологій, а також інші види господарської та комерційної діяльності, які не заборонені чинним законодавством України, з метою одержання прибутку по наслідках господарської діяльності.
- 2.2. Предметом діяльності Доцірнього підприємства є:
- 2.2.1. Виробництво товарної сільськогосподарської та промислової продукції, її переробка, зберігання і реалізація;
- 2.2.2. Переробка сільськогосподарської продукції як власного виробництва, так і придбаной;
- 2.2.3. Вирощування зернових та технічних культур;
- 2.2.4. Розведення великої рогатої худоби;
- 2.2.5. Розведення овець, кіз, коней, свиней, птиці;
- 2.2.6. Надання послуг у рослинництві;
- 2.2.7. Облаштування ландшафту;
- 2.2.8. Надання послуг у тваринництві;
- 2.2.9. Виробництво м'яса та м'ясних продуктів;
- 2.2.10. Виробництво нерафінованих олій та жирів;
- 2.2.11. Виробництво продуктів борошномельно- круп'яної промисловості;
- 2.2.12. Виробництво готових кормів для тварин, що утримуються на фермах;
- 2.2.13. Виробництво цукру;
- 2.2.14. Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини;
- 2.2.15. Оптова і роздрібна торгівля продукцією та товарами власного виробництва, комерційна (фірмова) та комісійна торгівля, роздрібна торгівля поза магазинами;
- 2.2.16. Здійснення операцій з давальницькою сировиною сільськогосподарського призначення;
- 2.2.17. Експорт-імпорт продукції сільського господарства та інших товарів, а також сировини для виробництва як на території України, так і за її межами;
- 2.2.18. Виробництво будівельних матеріалів, виконання будівельних, ремонтно-будівельних та опоряджувальних робіт;
- 2.2.19. Розвиток підсобних промислів та виробництво товарів широкого вжитку;
- 2.2.20. Надання матеріально-технічної і агросервісної допомоги та посередницьких послуг юридичним та фізичним особам;
- 2.2.21. Постачальницька діяльність, в тому числі постачання технологічних ліній з переробки сільськогосподарської продукції, засобів малої механізації, запасних частин до сільськогосподарської техніки, машин і обладнання, транспортних засобів, тракторів, комбайнів, сільськогосподарського інвентарю, інструменту; нафтопродуктів, металоконструкцій, будівельних матеріалів, столярних, металевих сантехнічних виробів; гербіцидів, мінеральних, насіння, плеїмної та робочої худоби, птиці, бджолосімей, комбікормів, ветеринарних препаратів, зоотехнічних засобів та інших товарно- матеріальних цінностей сільськогосподарського та промислового призначення;
- 2.2.22. Надання комунально-побутових та транспортних послуг, в тому числі перевезення вантажів і пасажирів в Україні та за її межами;
- 2.2.23. Забезпечення (постачання та реалізація) населення товарами першої необхідності, у тому числі

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"

Підприємство	ДОЧІРНЕ ПІДПРИЄМСТВО "ВІТАЛ-АГРО" ПІДПРИЄМСТВА З ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ ЗА УЧАСТЮ УКРАЇНСЬКОГО КАПІТАЛУ ФІРМИ "ВІТАЛ-ТЕР"(ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ)	Дата (рік, місяць, число)	КОДІ
Територія	ПОЛТАВСЬКА	за ЄДРПОУ	2019 01 01
Організаційно-правова форма господарювання	Дочірнє підприємство	за КОАТУУ	03769729
Вид економічної діяльності	Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насаджень олійних культур	за КОДІ	5324086901
Середня кількість працівників	40	за КВЕД	160
Адреса, телефон	с. ЧОРНОГЛАЗІВКА, ПОЛТАВСЬКИЙ РАЙОН, ПОЛТАВСЬКА обл., 38710		01.11
Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (Форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)			
Складено (зробити позначку "✓" у відповідній клітинці):			
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку			
за міжнародними стандартами фінансової звітності			

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2018 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	12	9
первісна вартість	1001	19	19
накопичена амортизація	1002	7	10
Незвершені капітальні інвестиції	1005	5 063	12 350
Основні засоби	1010	50 088	56 106
первісна вартість	1011	57 546	66 984
знос	1012	7 458	10 878
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	938	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	56 101	68 465
II. Оборотні активи			
Залишки	1100	22 882	32 346
Виробничі запаси	1101	3 203	4 585
Незвершене виробництво	1102	7 238	9 940
Готова продукція	1103	12 441	17 723
Товари	1104	-	98
Поточні біологічні активи	1110	425	976
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	2 029	2 225
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	-	-
з бюджетом	1135	6 398	6 089
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	10	-
Інші поточні дебіторська заборгованість	1155	18 480	9 529
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	25	577
Готівка	1166	3	10
Рухомі в банках	1167	22	567
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Частка перестрахування у отриманих резервах	1180	-	-

Продовження додатку Б

у тому числі в:	1181	-	-
резервах довгострокових зобов'язань			
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	1 936	2 659
Усього за розділом II	1195	52 185	54 401
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	108 286	122 866

Пасив	Код разма	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	20	20
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	1 365	1 365
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	584	584
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	50 013	56 775
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	51 982	58 744
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	1 415	1 415
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Вітагодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерви довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерви незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Присвоєний фонд	1540	-	-
Резерв на виплату дисконту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	1 415	1 415
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	1 434	14 674
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	6 014	6 456
розрахунками з бюджетом	1620	180	195
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	17
розрахунками з оплати праці	1630	-	67
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	47 261	41 298
Усього за розділом III	1695	54 889	62 707
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чисті активи	1800	-	-
Баланс	1900	108 286	122 866

Керівник

Головний бухгалтер

Писаренко Анатолій Григорович

Писаренко Анатолій Григорович

Випидається в порядку, затвердженому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ	
Підприємство	ДОЧІРНЕ ПІДПРИЄМСТВО "ВІТАЛ-АГРО" ПІДПРИЄМСТВА З ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ ЗА УЧАСТЮ УКРАЇНСЬКОГО КАПІТАЛУ ФІРМИ "ВІТАЛ-ТЕР" (ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ)	2019 01 01	
		03769729	
(найменування)			
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)			
за	Рік 2018	р.	
Форма N2 Код за ДКУД		1801003	
I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	36 742	40 981
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестрахування	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(26 691)	(28 719)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	10 051	12 262
збиток	2095	(-)	(-)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	710	2 601
у тому числі:	2121	-	-
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2122	-	-
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(2 691)	(1 771)
Витрати на збут	2150	(3)	(79)
Інші операційні витрати	2180	(403)	(1 195)
у тому числі:	2181	-	-
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	7 664	11 818
збиток	2195	(-)	(-)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	3 160	120
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги	2250	(824)	(174)
Фінансові витрати	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(1 980)	(40)

Продовження додатку В

Продовження додатка 2

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	8 020	11 724
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-	-
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	8 020	11 724
збиток	2355	(-)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	8 020	11 724

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	19 092	17 364
Витрати на оплату праці	2505	2 327	2 505
Відрахування на соціальні заходи	2510	507	551
Амортизація	2515	3 841	2 993
Інші операційні витрати	2520	29 467	24 253
Разом	2550	55 234	47 666

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-



А. Гривко
А. Гривко

Писаренко Анатолій Григорович

Писаренко Анатолій Григорович

Додаток Г

Підприємство	ДОЧІРНЄ ПІДПРИЄМСТВО "ВІТАЛ-АГРО" ПІДПРИЄМСТВА З ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ ЗА УЧАСТЮ УКРАЇНСЬКОГО КАПІТАЛУ ФІРМИ "ВІТАЛ-ТЕР"(ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ)		Дата (рік, місяць, число)	2020 01 01		
Територія	ПОЛТАВСЬКА		за КОАТУУ	5324086901		
Організаційно-правова форма господарювання	Дочірнє підприємство		за КОПФГ	160		
Вид економічної діяльності	Вирощування зернових культур (хрім рису), бобових культур і насіння олійних культур		за КВЕД	01.11		
Середня кількість працівників	1 29					
Адреса, телефон	с. ЧОРНОГЛАЗІВКА, ПОЛТАВСЬКИЙ РАЙОН, ПОЛТАВСЬКА обл., 38710			643732		
Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)						
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):						
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку						
за міжнародними стандартами фінансової звітності						

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2019 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Необоротні активи	2	3	4
Нематеріальні активи	1000	9	6
первісна вартість	1001	19	19
накопичена амортизація	1002	10	13
Незавершені капітальні інвестиції	1005	12 350	7 897
Основні засоби	1010	56 106	58 302
первісна вартість	1011	66 984	73 159
знос	1012	10 878	14 857
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	68 465	66 205
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	32 346	37 653
Виробничі запаси	1101	4 585	5 061
Незавершене виробництво	1102	9 940	11 069
Готова продукція	1103	17 723	21 370
Товари	1104	98	152
Поточні біологічні активи	1110	976	985
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	2 225	2 536
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	-	-
з бюджетом	1135	6 089	326
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	9 529	12 715
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	577	2 582
Готівка	1166	10	-
Рахунки в банках	1167	567	2 582
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Частка перестраховника у страхових резервах	1180	-	-

Продовження додатку Г

у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	2 659	2 790
Усього за розділом II	1195	54 401	59 587
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	122 866	125 792

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	20	20
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	1 365	1 365
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	584	584
Неподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	56 775	68 849
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	58 744	70 818
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	1 415	3 027
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	42
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі: резерв довгострокових зобов'язань	1531	-	-
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	1 415	3 069
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	14 674	14 070
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	6 456	3 863
розрахунками з бюджетом	1620	195	944
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	17	25
розрахунками з оплати праці	1630	67	48
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	41 298	32 955
Усього за розділом III	1695	62 707	51 905
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	122 866	125 792

Керівник _____ Писаренко Анатолій Григорович _____

Головний бухгалтер _____ Писаренко Анатолій Григорович _____

¹ Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Продовження додатку Д

Продовження додатка 2

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	12 074	8 020
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-	-
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	12 074	8 020
збиток	2355	(-)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	12 074	8 020

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	16 428	19 092
Витрати на оплату праці	2505	1 572	2 327
Відрахування на соціальні заходи	2510	344	507
Амортизація	2515	4 335	3 841
Інші операційні витрати	2520	32 900	29 467
Разом	2550	55 579	55 234

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-

Керівник

Писаренко Анатолій Григорович

Головний бухгалтер

Писаренко Анатолій Григорович

Підприємство	ДОЧІРНЕ ПІДПРИЄМСТВО "ВІТАЛ-АГРО" ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ВІТАЛ-ТЕР КОМПАНІ"	Дата (рік, місяць, число)	2021	01	01
Територія	м.Київ	за ЄДРЧОУ	03769729		
Організаційно-правова форма господарювання	Дочірнє підприємство	за КОАТУУ	8038900000		
Вид економічної діяльності	Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і пшениці озимої	за КОПФГ	160		
	культури	за КВЕД	01.11		
Середня кількість працівників	1 29				
Адреса, телефон	вулиця Генерала Шанована, буд. 10, м. Київ, 03035		643747		
Одиниця виміру: тис. грн. без десятичного знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)					
Складено (зробити позначку "x" у відповідній клітинці):					
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку					
за міжнародними стандартами фінансової звітності					

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2020 р.

Форма №1 КоД за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	6	5
первісна вартість	1001	19	19
накопичена амортизація	1002	13	14
Незвернені капітальні інвестиції	1005	7 897	7 321
Основні засоби	1010	58 302	56 994
первісна вартість	1011	73 159	73 895
знос	1012	14 857	16 901
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок копій у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	66 205	64 320
II. Оборотні активи			
Завсики	1100	37 653	47 095
Виробничі запаси	1101	5 061	10 119
Незвернені виробництва	1102	11 069	10 091
Готова продукція	1103	21 370	26 677
Товари	1104	152	208
Поточні біологічні активи	1110	985	987
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	2 536	2 600
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	-	-
з бюджетом	1135	326	686
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інші поточні дебіторська заборгованість	1155	12 715	10 271
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	2 582	1 167
Готівка	1166	-	-
Рахунки в банках	1167	2 582	1 167
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Частка перестрахування у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-

Продовження додатку Е

резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	2 790	3 112
Усього за розділом II	1195	59 587	65 918
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	125 792	130 238

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	20	20
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	1 365	1 365
Емсійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	584	584
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	68 849	86 438
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Видучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	70 818	88 407
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пов'язані зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	3 027	4 987
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	42	1 166
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату дяку-поти	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	3 069	6 153
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	14 070	8 393
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	3 863	2 828
розрахунками з бюджетом	1620	944	897
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	25	15
розрахунками з оплати праці	1630	48	45
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	32 955	23 500
Усього за розділом III	1695	51 905	35 678
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	125 792	130 238

Керівник

Головний бухгалтер

Писаренко Анатолій Григорович

Писаренко Анатолій Григорович

¹ Писаренко Анатолій Григорович - державний службовець, який призначений на посаду керівника центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Продовження додатку Є

Продовження додатка 2

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	17 546	12 074
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-	-
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	17 546	12 074
збиток	2355	(-)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	17 546	12 074

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	13 203	16 428
Витрати на оплату праці	2505	1 723	1 572
Відрахування на соціальні заходи	2510	388	344
Амортизація	2515	5 102	4 335
Інші операційні витрати	2520	43 039	32 900
Разом	2550	63 455	55 579

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-

Керівник

Головний бухгалтер



[Signature]
[Signature]

Писаренко Анатолій Григорович

Писаренко Анатолій Григорович

Спеціалізація № 1
до Договору № Д-ВА-21-01248 від 02.03.2021 р

м. Київ 02.03.2021 р

ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «ЛЕБЕДИНСЬКИЙ НАСІННЄВИЙ ЗАВОД», далі по тексту іменоване «Постачальник», в особі Заступника директора з фінансових питань Щербини Сергія Сергійовича, який діє на підставі Статуту та Довіреності №3455 від 02 листопада 2017 р.

ДОЧІРНЕ ПІДПРИЄМСТВО «ВІТАЛ-АГРО» ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «ВІТАЛ-ТЕР КОМПАНІ», далі по тексту іменоване «Покупець», в особі Директора Писаренко Анастасія Григорівна, який діє на підставі Статуту, які надалі разом по тексті іменовані «Сторони», а кожен окремо – «Сторона», уклали цю Специфікацію №1 від 02.03.2021 р (далі іменується «Специфікацією») до Договору поставки № Д-ВА-21-01248 від 02.03.2021 р. (далі іменується «Договір») про наступне:

№ пп	Найменування товару, вид упаковки	Код УКТЗЕД	Од. виміру	К-сть	Ціна за одну од. товару без ПДВ, грн.	Сума без ПДВ, грн.
1	КАС-32	3102 80 00 00	т	200,000	8 145,83	1 629 166,67
					Всього, грн.	1 629 166,67
					Сума ПДВ, грн.	325 833,33
					Всього з ПДВ, грн.	1 955 000,00

2. Базис поставки Товару — СРТ - 38710, Полтавська область, Полтавський район, с. Чорноглізівка (згідно Інкотермс у редакції 2010 року).

3. Строк поставки Товару - 15.04.2021 р. при умові виконання Покупцем п.6 та п.7 цієї Специфікації.

4. Загальна кількість Товару складає – 200,000 т. (Двісті тон 000 кілограмів).

5. Загальна вартість Товару з ПДВ 1 954 999,20 грн. (Один мільйон дев'яносто п'ятдесят чотири тисячі дев'яносто дев'яносто дев'ять гривень 20 копійок), в тому числі ПДВ 325 833,20 грн. (Триста двадцять п'ять тисяч вісімсот тридцять три гривні 20 копійок).

6. Оплата здійснюється шляхом перерахування коштів на поточний рахунок Постачальника в наступному порядку:
100% попередня оплата від загальної вартості Товару за цією Специфікацією, що становить 1 954 999,20 грн (Один мільйон дев'яносто п'ятдесят чотири тисячі дев'яносто дев'ять гривень 20 копійок) – до 05.03.2021 р.

7. Покупець зобов'язаний надати транспортні інструкції на весь об'єм не пізніше 04.03.2021 р.

8. Підписи сторін

ПОСТАЧАЛЬНИК
ПРАТ «ЛЕБЕДИНСЬКИЙ НАСІННЄВИЙ ЗАВОД»

Юридична адреса: 20635, Черкаська обл., Шполянський р-н, с. Лебедина, вул. Заводська, 17
Код за ЄДРПОУ: 00388932
Банківські реквізити: п/р № UA333006140000026008500087987 в ПАТ «КРЕДИ АГРИКОЛЬ БАНК», МФО 300614, ПІН 003889323283
Телефони: 0674222705

ПОКУПЕЦЬ
ДОЧІРНЕ ПІДПРИЄМСТВО «ВІТАЛ-АГРО» ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «ВІТАЛ-ТЕР КОМПАНІ»
Генерала, будинок 10
Код за ЄДРПОУ: 03769729
Банківські реквізити: п/р № UA10300528000002600845504 в ПАТ «ОТТІ БАНК», м. Київ, МФО 300528, ПІН 037697216243
Телефони: Телефон 1: 643747

Заступник директора з фінансових питань
Щербина С.С.
м.п.

Директор
Писаренко А.Г.
м.п.

Додаток № 3802058184 від 03.03.2021
до Договору Купівлі – Продажу Насіння № 18629
від 02.03.2021

CORTEVA
agriscience

Найменування	Одиниця виміру	Кількість	Ціна без ПДВ, ГРН.	Загальна сума без ПДВ, ГРН.
НАСІННЯ КУКУРУДЗИ P8567(P8567)ФОРСЗА	міш	437	2,639.00	1,153,243.00
Всього кількість, міш.		437		
Всього без ПДВ, ГРН.				1,153,243.00
ПДВ (20%), ГРН.				230,648.60
ВСЬОГО до сплати, у тому числі ПДВ, ГРН.				1,383,891.60

Умови оплати:
Термін сплати, не пізніше:
06.03.2021: 100% - 1,383,891.60 (Один мільйон триста вісімдесят три тисячі вісімсот дев'яносто одна гривня 60 копійок) в т.ч. ПДВ

Умови доставки Насіння:
Умови поставки (в редакції Інкотермс 2010): СРТ.
Планована дата поставки Насіння: 20.03.2021
Адреса доставки Насіння: 03067, Київ, Шаповала Генерала, 10

ПРОДАВЕЦЬ:
Товариство з обмеженою відповідальністю «Кортева Агріскаєн Україна»
код ЄДРПОУ 31352075
адреса: 04070, м. Київ, вул. Петра Сагайдачного, 1
IBAN: UA51 3005 8400 0002 6007 2002 4500 8
тел. (044) 496-30-07, факс (044) 496-30-06
ПІН № 313520726500
свідоцтво платника ПДВ № 200146546

ПОКУПЕЦЬ:
ДП «ВІТАЛ-АГРО»
код ЄДРПОУ 03769729
адреса: 03067, Київська, Київ, Шаповала Генерала, 10
IBAN: UA103005280000026008455045294
тел. +380532643747
ПІН 037697216243

підпис: *Олександр Кармаз* Олександр Кармаз Олександр Кармаз
Володимирович

підпис: *Анастасія Григорівна Писаренко* Анастасія Григорівна Писаренко Анастасія Григорівна Писаренко
А.Г.

Договір № 13103020 ЧСМС
ПРО ВІДПОВІДАЛЬНЕ ЗБЕРІГАННЯ

м. Київ 13 жовтня 2020р.

До чірного підприємства «ВІТАЛ-АГРО» Товариства з обмеженою відповідальністю «ВІТАЛ-ТЕР КОМПАНІ» (ЄДРПОУ: 03769729), іменоване надалі «Покладавець», в особі Директора Писаренко Анастасія Григорівна, який діє на підставі Статуту, з одного боку, та Товариства з обмеженою відповідальністю «АГРИ УКРАЇНА» іменоване надалі «Зберігач», в особі фінансовий директор Забула Роман Олександрович, який діє на підставі Статуту, з іншого боку, уклали цей договір (далі в тексті – Договір) про наведені нижче:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРУ

1.1. Покладавець передає Зберігачу, а Зберігач приймає на відповідальне зберігання товар, що належить Покладавцю (надалі – «Товар»). Кількість та асортимент Товару, що передається на зберігання, зазначаються у Актах приймання-передачі.

1.2. Зберігач зобов'язаний забезпечити виконання навантажувально-розвантажувальних робіт, ведення складського обліку, які будуть виникати при прийманні, зберіганні та видачі Товару.

1.3. Зберігач виради самостійно приймати рішення про вибір та/або зміну фактичного місця зберігання Товару Покладавцю, прийнятого на зберігання, із переліку складських приміщень, які знаходяться в законному користуванні Зберігача, враховуючи технологічні та якісні вимоги товаровиробників до умов зберігання відповідного Товару (вологість і температура повітря тощо), а також враховуючи умови забезпечення схоронності та інші об'єктивні обставини, які впливають або можуть вплинути у майбутньому на умови зберігання Товару. Переміщення Товару з одного місця зберігання в інше здійснюється Зберігачем за його вибором або власним транспортом, або із залученням третіх осіб (перевізників), за дії яких Зберігач відповідає перед Покладавцем як за власні.

1.4. Зберігач має право передати Товар на зберігання іншій особі у разі, якщо він вимушений це зробити в інтересах Покладавця і не має можливості отримати його згоду. Про передавання Товару на зберігання іншій особі Зберігач зобов'язаний своєчасно повідомити Покладавця.

У разі передавання Зберігачем Товару на зберігання іншій особі умови даного Договору є чинними і Зберігач відповідає за дії особи, якій він передав Товар на зберігання, як за власні дії.

2. СУМА ДОГОВОРУ ТА ПОРЯДОК РОЗРАХУНКІВ

2.1. Вартість зберігання Товару на склад Зберігача та надання послуг згідно умов Договору складає 500,00 грн, в тому числі ПДВ 83,33 грн за весь період зберігання Товару.

2.2. Роботи по механізованому навантаженню або розвантаженню Товару проводиться згідно попередньо наданої Покладавцем заявки. При наявності заявки вартість робіт буде додатково включено у вартість зберігання.

2.3. При виконанні Зберігачем додаткових робіт, що відбулись на протязі терміну знаходження Товару на відповідальному зберіганні, та які пов'язані із переміщенням Товарів між складами зберігання, і які не входять до переліку, вказаному у п.2.2. цього Договору, всі витрати щодо переміщення, навантаження та розвантаження Товару Покладавцем не компенсуються та не відшкодовуються.

2.4. Періодом надання послуг вважається календарний квартал. Вартість наданих послуг за зберігання розраховується за фактичні дні наданих послуг в кварталі помножену на кількість метрів площі зберігання товару та на вартість 1 метра зберігання. Зберігач по завершенню кожного кварталу протягом строку дії Договору готує та передає на погодження та підпис Покладавцю Акт виконаних робіт (далі – АВР), в якому

ДОГОВІР КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ ТЕХНІКИ №05/01/21

м. Київ

05 січня 2021 року

Дочірнє підприємство «ВІТАЛ-АГРО» Товариства з обмеженою відповідальністю «ВІТАЛ-ТЕР КОМПАНІ», іменоване в подальшому – Продавець, ідентифікаційний код згідно з ЄДРПОУ 03769729, місцезнаходження якого: 03035 м. Київ, вул. Генерала Шаповала 10, в особі директора Писаренка Анатолія Григоровича, який діє на підставі Статуту, з однієї сторони, та ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «ЯСНА ПОЛЯНА-2014», іменоване в подальшому – Покупець, ідентифікаційний код згідно з ЄДРПОУ 39049148, місцезнаходження 75300, Херсонська область, Новотроїцький район смт. Новотроїцьке вул. Заводська, 15 в особі Директора Біжика Віталія Гнатовича, яка діє на підставі Статуту, іншої сторони, кожне окремо «Сторона», а разом іменовані «Сторони», уклали цей договір купівлі-продажу техніки, надалі – Договір, про наступнє:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРУ

1.1. За цим Договором Продавець зобов'язується передати у власність Покупцю Сівалку 16/31 рядкова KINZE мод. 3600 ADS з системою Інтерплант, бувшу у використанні (далі – Товар), серійний номер 105792, 2015 року випуску, яка належить Продавцю на праві власності, а Покупець зобов'язується прийняти його й сплатити передбачену Договором грошову суму.

Продавець підтверджує, що Товар є його власністю, не перебуває під заборонаю або арештом, не відчужений, не переданий в оренду або управління, не є предметом застави та іншим засобом забезпечення виконання зобов'язань перед будь-якими фізичними або юридичними особами, державними органами і державою, не є предметом спору, на Товар відсутні права третіх осіб.

1.2. Передача предмету Договору оформлюється Актом прийому-передачі, який є невід'ємною частиною даного Договору.

2. ВАРТІСТЬ ТОВАРУ. ТЕРМІН, ФОРМА ТА ПОРЯДОК РОЗРАХУНКІВ

2.1. Сторони встановлюють ціну Товару в гривнях, а також встановлюють грошовий еквівалент в іноземній валюті – USD (надалі еквівалент), який визначено по курсу продажу Долару США на Українській міжбанківській валютній біржі (далі – УМББ «межбанк», «курс продаж»), який фіксується в день здійснення оплати. Загальна сума Договору складається з суми всіх платежів, здійснених Покупцем на підставі виставлених Продавцем рахунків згідно Договору.

2.2. На момент підписання цього Договору загальна вартість ТОВАРУ становить 3 135 000,00 (три мільйони сто тридцять п'ять тисяч грн 00 коп), в т.ч. ПДВ 20% - 522 500 грн.

Грошовий еквівалент в іноземній валюті становить 110 000 Дол (сто десять тисяч), який визначено по курсу продажу Долару США на Українській міжбанківській валютній біржі (далі – УМББ «межбанк», «курс продаж»), на дату підписання цього Договору і становить 28,50 гривень за один Долар США. Сторони домовилися, що розміри курсу продажу Дол на Українській міжбанківській валютній біржі (далі – УМББ «межбанк», «курс продаж»), які застосовуються при визначенні грошового еквіваленту за цим Договором, визначаються на підставі даних оприлюднених на Українському фінансовому сервері (<http://minfin.com.ua>). У разі виникнення суперечок достатнім доказом існування курсу УМББ на визначену дату є роздруковка відповідної сторінки з сайту, що зроблена Продавцем, засвідчена підписом уповноваженої особи Продавця та його печаткою.

2.3. Покупець зобов'язаний здійснити оплату за цим Договором в день виставлення рахунку, на підставі рахунків Продавця, які ним виписані з урахуванням п. 2.3. Договору таким чином, що сума у гривнях, що підлягає сплаті Покупцем на виконання ним зобов'язань за пунктом 2.3., визначається шляхом множення зазначеного в цьому пункті грошового еквіваленту в іноземній валюті, на відповідний курс продажу Дол США на УМББ (що вказаний у графі «межбанк», «курс продаж») на момент виставлення Рахунку Покупцем, при цьому, підписання додаткових угод та надсилання повідомлень Покупцю не вимагається.

2.4. Сторони домовилися про оплату за наступним графіком:

2.4.1. 3500,00 дол США (Станом на дату підписання договору еквівалентно 99 750,00 грн) сплачуються протягом 3 днів з моменту укладення Договору.

2.4.2. 106 500,00 дол США (Станом на дату підписання договору еквівалентно 3 035 250,00 грн) сплачуються до 28.01.2020р.

2.4.3. Товар відвантажується лише після повної 100% передоплати, яка здійснюється на розрахунковий рахунок Продавця.

3. ЗОБОВ'ЯЗАННЯ СТОРІН

Продавець зобов'язаний:

otr leasing

Договір купівлі-продажу № 3504-S/3 від 17.04.2020 р.

ДОГОВІР КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ № 3504-S/3

м. Київ,

17 квітня 2020 року

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «АГРИСТАР», (надалі – «Продавець»), в особі Директора департаменту з продажу техніки Кікуз Фрола Валентиновича, який діє на підставі Довіреності № 04 від 08.01.2020 р., з однієї сторони,

та ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «ОТП ЛІЗІНГ», (надалі – «Покупець», або «Лізингодавець»), в особі Оперативного директора Кузіної Наталії Степанівни, що діє на підставі довіреності №030/12 від 30.12.2019 року, та Головного бухгалтера Обельницької Марини Мирославівни, що діє на підставі довіреності №036/12 від 30.12.2019 року, з другої сторони,

та ДОЧІРНЄ ПІДПРИЄМСТВО «ВІТАЛ-АГРО» ПІДПРИЄМСТВА З ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ ЗА УЧАСТЮ УКРАЇНСЬКОГО КАПІТАЛУ ФІРМИ «ВІТАЛ-ТЕР» (ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ), надалі – «Лізингодержувач», від імені якого на підставі Статуту діє Директор Писаренко Анатолій Григорович, з третьої сторони, уклали Продавець, Лізингодавець та Лізингодержувач іменуються «Сторони», уклали цей Договір, іменованій надалі – «Договір», відповідно до якого:

1. Предмет Договору

1.1. Продавець зобов'язаний продати, а Лізингодавець зобов'язаний купити для подальшої передачі у фінансовий лізинг Лізингодержувачу відповідно до Протоколу Лізингу № 3-SME-E від «17» квітня 2020 року до Рамкового договору фінансового лізингу № 3504-FL від «18» травня 2018 року:

➤ Самохідний оприскувач John Deere 4830M, новий – 1 (одна) одиниця

надалі іменоване «Предмет Лізингу» або «Товар» в цілому та відповідно як окремі його складові, зазначені в Додатку № 1 «Специфікація» до цього Договору, яка може бути складена повністю або частково російською мовою.

1.2. Продавець відповідає перед Лізингодержувачем і, у деяких випадках, перед Покупцем, за невиконання будь-яких зобов'язань щодо якості, комплектності, стану Предмета Лізингу, його доставки, поставки, заміни, монтажу, введення в експлуатацію, усунення несправностей протягом Гарантійного Строк, своєчасного та повного задоволення гарантійних вимог і т.ін.

1.3. Зобов'язання Покупця перед Продавцем виникають після перерахування Лізингодержувачем Покупцю Першого лізингового платежу, а також вартості послуг за організацію фінансування відповідно до Протоколу Лізингу № 3-SME-E від «17» квітня 2020 року до Рамкового договору фінансового лізингу № 3504-FL від «18» травня 2018 року.

2. Ціна Предмета Лізингу

2.1. Ціна Предмета Лізингу, що постачається за цим Договором, становить 7 927 800,00 (Сім мільйонів дев'яносто дві тисячі вісімсот гривень 00 копійок) гривень в т.ч. ПДВ, що на день укладення даного Договору є еквівалентом 292 000,00 (Двісті дев'яносто дві тисячі Доларів США 00 центів) Доларів США (надалі – «Загальна Ціна»), що складається з загальної ціни Предмета Лізингу, відповідно до Додатку №1 «Специфікація» до цього Договору. Сторони домовилися, що розміри курсу продажу Доларів США на МВР, які застосовуються при визначенні грошового еквіваленту в пунктах п. 5.1.1. та п. 5.1.2. за цим Договором, визначаються на підставі даних оприлюднених на міжбанківській інформаційній системі «УкрДілінг» (www.udinfom.com) (береться курс гривні під словом ASK з колонки «Закрити») та остаточно визначаються Сторонами на день поставки Товару та зазначаються Сторонами в Акті приймання-передачі.

2.2. Загальна Ціна включає вартість всіх витрат, необхідних для експлуатації (користування) Товару.

3. Строки та умови поставки.

3.1. Поставка Предмета Лізингу здійснюється за адресою: Полтавська обл. Полтавський р-н, с. Чорногвозівка, (надалі – «Місце Поставки»).

3.2. Строк поставки Предмета Лізингу: протягом 5ти банківських днів за умови здійснення платежу згідно п. 5.1.1. цього Договору.

Продавець зобов'язаний письмово повідомити Лізингодержувача та Покупця не пізніше ніж за 3 (три) робочих дні до дати фактичної поставки Предмета Лізингу про дату його поставки (надалі – «Дата Поставки»).

3.3. Продавець несе відповідальність перед Покупцем за будь-яке погіршення Предмета Лізингу, яке виникло в зв'язку з неадекватним чи невідповідним антикорозійним захистом, пакуванням та/чи маркуванням, а також відшкодує Покупцю збитки, у зв'язку з незловним чи невірним маркуванням.

3.4. Продавець повинен надати Лізингодавцю на перший письмовий запит останнього документи та інформацію, необхідні Лізингодавцю, зокрема для належного виконання умов цього Договору.

Сертифікація Предмета Лізингу та отримання всіх належних дозволів стосовно Предмета Лізингу, відповідно до вимог законодавства України, проводиться Лізингодавцем за його рахунок та компенсується Лізингодержувачем. Лізингодавець зобов'язаний надати або надіслати факсом/або поштою/або електронними засобами документи:

- Рахунок на вимогу лізингодавця;
- Витяг з реєстрації;
- Витяг з митної декларації (копія, завірена нотаріальним чином);
- Сертифікати (копія, завірена нотаріальним чином);
- Комп'ютерні файли з технічними даними, тощо.

Продавець:

Покупець:



ДОГОВІР № 040412-01/12/20-ПК084
поставки партіями з використанням паливних карток

м. Київ

1 грудня 2020 р.

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ВЕСТ КАРД", в подальшому Постачальник, в особі представника Берест Інни Олексіївни, який діє на підставі довіреності №780 від 15 травня 2020 року, з однієї сторони, і

Дочірнє підприємство "Вітал-Агро" Товариства з обмеженою відповідальністю "Вітал-Тер Компані", в подальшому Покупець, в особі Дмитро Ісакенко, який діє на підставі ст. 129 з іншої сторони, уклали даний Договір про наступне:

1 ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ

1.1. **Точка обслуговування (надалі – ТО)** – місце передачі Товарів (надання Послуг) Покупцю, зі спеціально встановленим Обладнанням (автозаправна станція/комплекс, мийка, шиномонтаж, стоянка автомобілів, площадка, частина території АЗК, кафе, тощо).

Перелік ТО розміщується та оновлюється (змінюється в односторонньому порядку) Постачальником на ВЕБ-сайті. Покупець може ознайомитись з переліком ТО в Особистому кабінеті. На вимогу Покупця, йому може надаватися перелік ТО в письмовій формі, діючий на дату вимоги.

1.2. **Паливна картка** – технічний засіб отримання Покупцем (довіреною особою) у власність згідно умов даного Договору Товарів, отримання Послуг. Паливна картка не є платіжним засобом. Наявність паливної картки дозволяє її пред'явнику фактично отримати Товар (Послуги) на ТО. Паливній картці присвоюється ідентифікаційний номер та код доступу (PIN-код). На паливних картках розміщене наступне зображення та логотип:



1.3. **PIN-код** – унікальний набір символів, який встановлюється Покупцем і забезпечує в подальшому виключну можливість проведення певних операцій з паливною картою. Інформація про PIN-код є конфіденційною та не підлягає розголошенню третім особам.

1.4. **Транзакція** – операція фактичної передачі Товару (надання Послуги) Покупцю, яка здійснюється з використанням паливної картки, при умові правильного введення PIN-коду та попередньої авторизації паливної картки.

1.5. **Обладнання** – встановлене на ТО обладнання із відповідним програмним забезпеченням для зчитування даних паливних карток та забезпечення здійснення операцій з передачі Товарів (надання Послуг) Покупцю, шляхом використання паливних карток (POS-термінал, PIN-пад, тощо).

1.6. **Чек** – письмовий обліковий документ, який засвідчує факт здійснення Транзакції з використанням конкретної паливної картки. Чек містить інформацію про ідентифікаційний номер паливної картки, кількість переданих Товарів (Послуг), ідентифікатор ТО. Сторони вважають чек достатнім та належним доказом факту фактичної передачі Покупцеві Товарів (надання Послуг), які вказані в чеку.

1.7. **Пошкодження паливної картки** – механічне та/або інше пошкодження, що спричиняє функціональну непридатність паливної картки для вчинення операцій з нею.

1.8. **Блокування операції паливної картки** – заборона проведення фактичної передачі Товарів (надання Послуг) Покупцю з використанням паливної картки.

1.9. **ВЕБ-сайт** – вузол мережі Інтернет, за яким закріплена адреса: www.wog.ua або інша повідомлена Покупцю; набір зв'язаних між собою інформаційних онлайнових ресурсів, призначених для перегляду через мережу Інтернет за допомогою спеціальних програм — браузерів.

1.10. **Довірена особа Покупця** – будь-яка особа, якій Покупець передав паливну картку і тим самим уповноважив її на вчинення дій по отриманню Товарів (Послуг) з використанням паливної картки від імені та за рахунок Покупця. Сторони погоджуються вважати, що кожен, хто пред'являє паливну картку є уповноваженим представником (повіреном) Покупця на отримання Товарів (Послуг) за цим Договором, отримання Чеків. Дії пред'явника паливних карток в цілях даного Договору визнаються діями Покупця.

1.11. **Ліміт** – гранична вартість (кількість) Товарів (Послуг), яку Покупець (Довірена особа Покупця) може отримати відповідно протягом доби, тижня, місяця на будь-якій ТО по конкретній паливній картці.

1.12. **Користувач ТО** – підприємство, яке має відповідні права на експлуатацію ТО (необхідних площ ТО) і на виконання договірних відносин з Постачальником (третіми особами), забезпечує передачу Товарів (надання Послуг) Покупцю. Товари (Послуги), отримані Покупцем з



ДОГОВІР ПРО ВСТАНОВЛЕННЯ ПРАВА КОРИСТУВАННЯ ЗЕМЕЛЬНОЮ ДІЛЯНКОЮ ДЛЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПОТРЕБ (ЕМФІТЕВЗИСУ)

с. Черноглазівка, Полтавського району,
Полтавської області

виплата 1 раз за 49 років
«18» вересня 2019 р.

Ми, що нижче підписалися: з однієї сторони, громадянка України **Воловський Віталій Валерійович**, 30.05.1990 р.н., зареєстрована за адресою: Полтавська область Полтавський район с. Макарцівка, вул. Жовтнева 7, паспорт серії КО № 671651, виданий Полтавським РВ УМВС України в Полтавській області 27 липня 2006р., реєстраційний номер облікової картки платника податків – 3302209293 – надалі за текстом – «Власник», та **Дочірнє підприємство «Вітал-Агро» Підприємства з іноземними інвестиціями за участю українського капіталу Фірни «Вітал-ТЕР» (товариство з обмеженою відповідальністю)**, ідентифікаційний код згідно з ЄДРПОУ 03769729, місцезнаходження якого: 38710, Полтавська область, Полтавський район, село Черноглазівка, в особі директора **Писаренко Анатолія Григоровича**, який діє на підставі Статуту, з іншої сторони, – надалі за текстом «Землекористувач», що разом іменуються «Сторони», а кожна окремо – «Сторони», а кожна окремо – «Сторона», уклали даний договір про наступне:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРУ

1.1. Власник надає в користування Землекористувачу, а Землекористувач приймає в користування від Власника земельну ділянку кадастровий номер земельну ділянку кадастровий номер 5324086900:00:021:0010, загальною площею 7,6893 га, що розташована на території Черноглазівської сільської ради Полтавського району Полтавської області, цільове призначення земельної ділянки – 01.01 «для ведення товарного сільськогосподарського виробництва», реєстраційний номер об'єкта нерухомого майна 666420853240.

1.2. Відомості про обмеження у використанні земельної ділянки: Відомості про обмеження у використанні земельної ділянки, встановлені Порядком ведення Державного земельного кадастру, затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України від 17.10.2012р. №1051, не зареєстровані.

Власник стверджує, що треті особи не мають будь-яких прав на земельну ділянку, право користування якою є предметом цього договору. Земельна ділянка не знаходиться в іпотеці, заставі у третіх осіб, в тому числі не перебуває у податковій заставі, не подарована. Не продана, під арештом не перебуває, відносно неї не укладені будь-які інші договори щодо відчуження чи щодо користування іншими особами.

1.3. Земельна ділянка передається на підставі акту приймання-передачі в день укладання договору. Акт приймання-передачі підписується сторонами або уповноваженими ними представниками.

2. МЕТА ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНОЇ ДІЛЯНКИ

2.1. Метою надання в користування Земельної ділянки, згідно до встановленого цим договором емфітевзису, є виникнення в Землекористувача права користування земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб, а саме, для ведення товарного сільськогосподарського виробництва.

2.2. Право користування земельною ділянкою передається Землекористувачу з метою ведення товарного сільськогосподарського виробництва, використання якої дозволено чинним законодавством на земельній ділянці, що належить до категорії земель, які віднесені за основним цільовим призначенням згідно п.1 ст.19 Земельного кодексу України до земель сільськогосподарського призначення. Зміна цільового призначення земельної ділянки під час дії цього договору може відбуватися лише у встановленому законом порядку після досягнення відповідної згоди між Власником та Землекористувачем.

2.3. Землекористувач зобов'язаний ефективно використовувати земельну ділянку відповідно до її цільового призначення, утримуватися від дій, які можуть призвести до погіршення екологічної ситуації.

3. СТРОК ДІЇ ДОГОВОРУ

3.1. Передбачене цим договором право Землекористувача користуватися належною Власнику земельною ділянкою для ведення товарного сільськогосподарського виробництва встановлено на 49 (сорок дев'ять) років, починаючи з дня його державної реєстрації в порядку, встановленому для державної реєстрації речових прав на нерухоме майно та її обтяжень.

3.2. Право користування земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб (емфітевзис) припиняється у разі:

- 1) поєднання в одній особі Власника земельної ділянки та Землекористувача;
- 2) спливу строку, на який було надано право користування;
- 3) викупу земельної ділянки у зв'язку із суспільною необхідністю.

Право користування земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб може бути припинене за рішенням суду в інших випадках, встановлених законом.

3.3. У разі виявлення не обумовлених Власником у договорі недоліків земельної ділянки, які істотно перешкоджають Землекористувачу використовувати земельну ділянку за взаємною згодою Сторін даний Договір може бути розірваний шляхом складання договору про розірвання даного договору, або у випадку відмови – за рішенням суду.

3.4. Припинення або розірвання договору не звільняє Сторони від виконання своїх зобов'язань за цим договором не виконаних до його припинення або розірвання, а також від відповідальності за невиконання або неналежне виконання Сторонами своїх зобов'язань за договором чи інше порушення умов даного договору.

Договір оренди землі

с. Черноглазівка,
Полтавського району, Полтавської області

«01» 01 2014 р.

Орендодавець (уповноважена ним особа) Капустян Лідія Леонідівна 11.05.1940р.н., що проживає: м. Полтава, вулиця Калініна 42, кв. 28, паспорт: серія КН № 845679 виданий Октябрським РВ ПМУ УМВС України в Полтавській області 18.12.1998р, реєстраційний номер облікової картки платників податків: 1474119883, який є власником земельної ділянки на підставі державного акту на право приватної власності на землю серія ЯБ № 941822 зареєстрованого за № 01-05-546-00017 від 28.10.05 року, з одного боку, та орендар Дочірнє підприємство «Вітал-Агро» підприємства з іноземними інвестиціями за участю українського капіталу фірми «Вітал-Тер» (Товариство з обмеженою відповідальністю), Полтавська область, Полтавський район с. Черноглазівка в особі директора Шитохи Андрія Івановича, що діє на підставі Статуту, з другого боку, уклали цей договір про нижченаведене:

Предмет договору

1. Орендодавець надає, а орендар приймає в строкове платне користування земельну ділянку сільськогосподарського призначення для вирощування рослинницької продукції (для ведення товарного сільськогосподарського виробництва), яка знаходиться на території Черноглазівської сільської ради Полтавського району Полтавської області.
Кадастровий номер: 5324086900:00:002:0038.

Об'єкт оренди

2. В оренду передається земельна ділянка загальною площею 3,785га, у тому числі рілля 3,785га, що розташована на території Черноглазівської сільської ради, та зареєстрована в Державному реєстрі прав на нерухоме майно та їх обтяжень.

Кадастровий номер: 5324086900:00:002:0038.

3. На земельній ділянці знаходиться об'єкт нерухомого майна

немає

(перелік, характеристика і стан будинків, будівель, споруд та інших об'єктів)

а також інші об'єкти інфраструктури

немає

(перелік, характеристика і стан лінійних споруд, інших об'єктів

інфраструктури, у тому числі доріг, майданчиків з твердим покриттям, меліоративних систем тощо)

4. Земельна ділянка передається в оренду разом

немає

(перелік, характеристика і стан будинків, будівель, споруд та інших об'єктів)

5. Нормативна грошова оцінка земельної ділянки становить 106384,57 гривень.

6. Земельна ділянка, яка передається в оренду, має такі недоліки, що можуть перешкодити її ефективному використанню

немає

7. Інші особливості об'єкта оренди, які можуть вплинути на орендні відносини: повинна використовуватись із дотриманням вимог контурно-меліоративної організації території.

Строк дії договору

8. Договір укладено на 10 років (у разі укладання договору оренди землі для ведення товарного сільськогосподарського виробництва – з урахуванням ротації культур згідно з проектом землеустрою).

УКРАЇНА (форма МД-2)

3 8 Див. доп. UA/0003769729

ЕК 10 AA

UA100060/2020/472726

Електронне декларування

1 1 1/0

ВН. № 1721

UA/0003769729

Див. доп.

UA10003769729

GB/00000000000

Breen Equestrian Ltd

Hickstead Place Hickstead West Sussex RH17 5NU

000/0000/000000

Див. доп.

UA/2861604782

AE 523211 від 19.06.2015

UA02861604782

СІР GB Hickstead

EUR 258896.10

29.99530000

011 EUR

ЕДРПОУ: 21685166

ПАТ "ОТП Банк" м.Київ

МФО: 300528

1. Живі тварини, коні. Спортивні коні. Кличка "BE Golden Fox" дата народження 01.01.2015, порода не визначена, стать Кобила, масть Руда, місце народження Україна, з вживленим мікрочіпом 804098100130450 - 1шт. Кличка "Colombo" дата народження 21.04.2015, порода Вестфальська, стать Жеребець, масть Гніда, країна народження Україна, з вживленим мікрочіпом 276020000466730

Див. доп.

0325 1 10.07.19

0380 10062020-2 10.06.20

0730 758097 24.10.19

0853 UA № 008541 22.10.19

2800 CXE046613 26.09.19

3001 Виписка 12.06.20

796/5

258896.1000

7765.66619

52 Гарантія не діє для

53 Митний орган (і країна) призначення

54 Місце і дата

03061, м.Київ, вул. Карпатська 20/21

Підпис: *Ольга Багатирич*

Багатирич О.Ю.

+380443605144

bagatyr.o@ukr.net

Печатка: *Ольга Багатирич*

Ідентифікаційний номер: 20200622

Зареєстровано в юридичному відділі
№ 360/20
10 03 2020

УГОДА
про визначення та відшкодування розміру збитків, спричинених землевласнику
(землекористувачу) при тимчасовому зайнятті земельних ділянок

м. Полтава

« 4 » Березня 2020 р.

Сторона 1: Акціонерне товариство „Укргазвидобування”, що має статус платника податку на прибуток на загальних умовах, в особі заступника директора ГПУ „Полтавагазвидобування” Хівренко В.Є, що діє на підставі довіреності № 05.11.2019 р зареєстрованої в реєстрі за № 2421 з одної сторони, та

Сторона 2: ДОЧІРНЄ ПІДПРИЄМСТВО "ВІТАЛ-АГРО" ПІДПРИЄМСТВА З ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ ЗА УЧАСТЮ УКРАЇНСЬКОГО КАПІТАЛУ ФІРМИ "ВІТАЛ-ТЕР", яке є платником четвертої групи єдиного податку (пп.4 п. 291.4 ПК) та являється землекористувачем, в особі директора Писаренка А.Г., який діє на підставі Статуту, з другої сторони,

Керуючись положеннями Земельного кодексу України, п. 6 Порядку визначення та відшкодування збитків власникам землі та землекористувачам, що затверджений Постановою Кабінету Міністрів України від 19.04.1993р. № 284, за взаємною згодою сторін визначили розмір збитків, заподіяних ДОЧІРНЬОМУ ПІДПРИЄМСТВУ "ВІТАЛ-АГРО" ПІДПРИЄМСТВА З ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ ЗА УЧАСТЮ УКРАЇНСЬКОГО КАПІТАЛУ ФІРМИ "ВІТАЛ-ТЕР" (далі – ДП «Вітал-Агро») на земельній ділянці, загальною площею 0,75 га, зайнятій під проведення робіт з будівництва газопроводу-шлейфу свердловини № 103 Семенцівського ГКР, на території Чорноглазівської сільської ради Полтавського району Полтавської області, в розмірі **104751,75 грн. (сто чотири тисячі сімсот п'ятдесят одна гривня 75 коп.) (без ПДВ)**, згідно *розрахунку*, що наводиться нижче.

Розрахунки розміру збитків

№ п/п	За що сплачуються збитки	врожайність, ц/га	Загальна кількість		Вартість 1 ц. грн.	Загальна вартість грн.
			Га	ц		
1	кукурудза	120	0,75		460,00	
	Недоотримання врожаю 2021 року (кукурудза 70%)	84	0,75	63,0	460,00	28980,00
	Недоотримання врожаю 2022 року (кукурудза 60%)	72	0,75	54,0	460,00	24840,00
	Недоотримання врожаю 2023 року (кукурудза 50%)	60	0,75	45,00	460,00	20700,00
2	Витрати на поліпшення родючого шару ґрунту		0,75			
	Оранка		0,75		2700,00	2025,00
	Дискування		0,75		1500,00	1125,00
	Органічні добрива		0,75	147	70,00	7717,50
	Внесення органічних добрив		0,75		2600,00	1950,00
	Мінеральні добрива		0,75		15284,00	11463,00
	Внесення мінеральних добрив		0,75		5101,00	3825,75
	Боротьба з шкідниками		0,75		2834,00	2125,50
	Всього:	х	х	х	х	104751,75

Збитки в сумі 104751,75 грн. (без ПДВ), перерахувати на рахунок ДП «Вітал Агро»: UA 103005280000026008455045294 в ПАТ «ОТП БАНК», МФО 300528, код 03769729 і.п.н. 037697216243.

компенсація

Штатний розпис ДП «Вітал Агро» станом на 01.01.2020р.

ДП «ВІТАЛ-АГРО»
Код ЄДРПОУ 03769729
ШТАТНИЙ РОЗПИС
на 2021 рік
Вводиться в дію з 01.01.2021

ЗАТВЕРДЖЕНО
Наказ директора ДП «ВІТАЛ-АГРО»
21.12.2020 № 93- к/тр

Структурний підрозділ		Назва посади (професії)	Професійна назва роботи	Код за Класифікатором професій	Код ЗКНІТР	Кількість штатних одиниць	Посадовий оклад (місячна тарифна ставка), грн	Доплати, грн		Місячний фонд зарплатної плати, грн
код	назва							підні		
1	2	3	4	5	6	7	8	9		11
Адміністрація		Директор	Директор (начальник, інший керівник) підприємства	1210.1	—	1	8000	—		8000
		Заступник директора	Директор (начальник, інший керівник) підприємства	1210.1	—	1	7300	—		7300
		Головний агроном	Головний агроном	1221.1	20622	1	6000			6000
		Начальник виробничої лабораторії	Начальник виробничої лабораторії	1222.2	23973	1	6000			6000
		Начальник механізованого зривосховища	Начальник механізованого зривосховища	1222.2	23884	1	6000			6000
		Завідувач складу паливно-мастильних матеріалів та запасних частин	Завідувач складу	1226.2	22075	1	6000			6000
		Директор фінансовий	Директор фінансовий	1231		1	7300			7300
		Директор комерційний	Директор комерційний	1233	21407	1	7300			7300
		Головний бухгалтер	Головний бухгалтер	1231	20656	1	7300	—		7300
		Зоотехнік	Зоотехнік	2213.2	22157	1	6000			6000

		Лікар ветеринарної медицини	Лікар ветеринарної медицини	2223.2	20323	1	6000			6000
		Технік-електрик	Технік-електрик	3113		1	6000			6000
		Інспектор з кадрів	Інспектор з кадрів	3423	22601	1	6000			6000
		Бухгалтер	Бухгалтер	3433	20281	2	5000			12000
		Обліковець	Обліковець	4190		1	5000			6000
		Прибиральник службових приміщень	Прибиральник службових приміщень	9132	19260	1	2270			2270
	Тракторна бригада	Водій автотранспортних засобів	Водій автотранспортних засобів	8322		2	6000			12000
		Сторож		9152	18883	2	2280	40%		13220
		Підсобний робітник	Підсобний робітник	9322	16771	1	6000			6000
	Склада готової продукції	Механізатор (жоєр-механізатор) комплексної бригади на навантажувально-розвантажувальних роботах	Механізатор (жоєр-механізатор) комплексної бригади на навантажувально-розвантажувальних роботах	8333	14444	1	6000			6000
		Підсобний робітник	Підсобний робітник	9322	16771	1	6000			6000
	Ковшівня	Водій автотранспортних засобів	Водій автотранспортних засобів	8322		1	6000			6000
		конояр	конояр	6121	12909	8	6000			48000
		конох	конох	9332	13108	2	6000			12000
	РАЗОМ	×		×		35				214690

Головний бухгалтер
21.12.2020

А. Г. Писаренко

Довідка про перевірку роботи на ознаки академічного плагіату

Звіт подібності



Ім'я користувача:
Менеджменту Шевчук Євген

ID перевірки:
1007987141

Дата перевірки:
24.05.2021 10:05:42 EEST

Тип перевірки:
Doc vs Internet + Library

Дата звіту:
24.05.2021 10:07:08 EEST

ID користувача:
100005718

Назва документа: Кулибаба Софія Володимирівна_КБР_Управління партнерськими відносинами підприємств...

Кількість сторінок: 42 Кількість слів: 8665 Кількість символів: 66592 Розмір файлу: 424.91 KB ID файлу: 1008079212

5.83%

Схожість

Найбільша схожість: 1.38% з Інтернет-джерелом (https://revolution.allbest.ru/international/00230369_0.html)

3.45% Джерела з Інтернету 208 Сторінка 44

3.96% Джерела з Бібліотеки 373 Сторінка 45

0% Цитат

Вилучення цитат вимкнено

Вилучення списку бібліографічних посилань вимкнено

0%

Вилучень

Немає вилучених джерел

Протокол аналізу звіту подібності науковим керівником

Заявляю, що я ознайомився з Повним звітом подібності, який був згенерований Системою виявлення і запобігання плагіату щодо роботи:

Автор: Кулибаба Софія Володимирівна

Назва роботи: «Управління партнерськими відносинами підприємства»

Науковий керівник: д.е.н., професор Сагайдак М.П.

Підрозділ: кафедра менеджменту

Коефіцієнт подібності: 5,83%

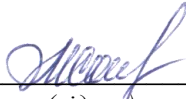
Після аналізу Звіту подібності констатую наступне:

- ☒ виявлені в роботі запозичення є сумлінними 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 сумлінними і не мають ознак плагіату, автором дотримано етики цитувань. Тому робота визнається виконаною самостійно і допускається до захисту

21.05.2021
(дата)


(підпис)

Сагайдак М.П.
(ПІБ)