

БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ**

Ільчук М.М., Коновал І.А., Барановська О.Д.

**БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ
ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Київ – 2024

УДК 005.511 (083.92)
І 45

Рекомендовано до друку Вченою радою Національного університету біоресурсів і природокористування України (протокол № 7 від 28.02. 2024 р.)

Ільчук М.М., Коновал І.А., Барановська О.Д.
І 45 Бізнес-планування підприємницької діяльності: навчальний посібник.
Київ: НУБіП України, 2024. 245 с.
ISBN 978-617-8351-95-3

Рецензенти:

Шпикуляк О.Г, доктор економічних наук, професор
(ННЦ Інститут аграрної економіки)
Мірзоева Т.В, доктор економічних наук, професор
(Національний університет біоресурсів і природокористування України)
Свиноус І.В, доктор економічних наук, професор
(Білоцерківський національний аграрний університет)

У навчальному посібнику викладені теоретичні, методологічні та практичні питання бізнес-планування як важливої умови функціонування підприємств, становлення та розвитку підприємництва в Україні. Висвітлено структуру та логіку складання бізнес-плану, подано методичні аспекти розробки окремих розділів бізнес-плану, оформлення та презентації бізнес-плану. Наведені реальні бізнес-плани інвестиційних проєктів для підприємницьких структур в сфері АПК.

Рекомендується для слухачів магістерських програм зі спеціальностей „Економіка”, «Підприємництво та торгівля» закладів вищої освіти, а також підприємців, які започатковують чи розвивають бізнес в Україні.

УДК 005.511 (083.92)

ISBN 978-617-8351-95-3

© Ільчук М.М., Коновал І.А., Барановська О.Д., 2024
© НУБіП України, 2024

ЗМІСТ

ВСТУП	7
Частина 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ	9
Розділ 1. Бізнес-план у ринковій системі господарювання	9
1.1. Сутність і завдання бізнес-планування в діяльності підприємства	9
1.2. Організація процесу бізнес-планування на підприємстві ..	10
1.3. Функції та види бізнес-планів	13
1.4. Контрольні запитання, тести для перевірки знань, завдання.....	15
1.4.1. Контрольні запитання	15
1.4.2. Тести для перевірки знань	15
1.4.3. Практичні та самостійні завдання	16
1.5. Рекомендована література.....	20
Розділ 2. Структура та логіка розроблення бізнес-плану	21
2.1. Структура бізнес-плану	21
2.2. Логіка розроблення бізнес-плану	26
2.3. Контрольні запитання, тести для перевірки знань, завдання.....	27
2.3.1. Контрольні запитання	27
2.3.2. Тести для перевірки знань	27
2.3.3. Практичні та самостійні завдання	28
2.4. Рекомендована література.....	29
Частина 2. ЗМІСТ БІЗНЕС-ПЛАНУ ПІДПРИЄМСТВА	31
Розділ 3. Продукт і ринок.....	31
3.1. Галузь, підприємство та його продукція	31
3.2. Дослідження та аналіз ринку	38
3.3. Контрольні запитання, тести для перевірки знань, завдання.....	44
3.3.1. Контрольні запитання	44
3.3.2. Тести для перевірки знань	44
3.3.3. Практичні та самостійні завдання	46
3.4. Рекомендована література.....	47
Розділ 4. План маркетингу.....	48
4.1. Формування стратегії маркетингу.....	48
4.2. Стратегія збуту та реалізації продукції підприємства.....	50
4.3. Контрольні запитання, тести для перевірки знань, завдання.....	54
4.3.1. Контрольні запитання	54
4.3.2. Тести для перевірки знань	54
4.3.3. Практичні та самостійні завдання	56
4.4. Рекомендована література.....	56
Розділ 5. Виробничий план	57

5.1. Планування обсягів виробництва продукції (послуг).....	57
5.2. Планування ресурсного забезпечення виробничої програми підприємства.....	57
5.3. Контрольні запитання, тести для перевірки знань, завдання.....	61
5.3.1. <i>Контрольні запитання</i>	61
5.3.2. <i>Тести для перевірки знань</i>	62
5.3.3. <i>Практичні та самостійні завдання</i>	64
5.4. Рекомендована література	68
Розділ 6. Організаційний план	70
6.1. Вибір організаційно-правової форми бізнесу.....	70
6.2. Організаційна структура та кадрова політика підприємства.....	71
6.3. Контрольні запитання, тести для перевірки знань, завдання.....	73
6.3.1. <i>Контрольні запитання</i>	73
6.3.2. <i>Тести для перевірки знань</i>	73
6.3.3. <i>Практичні та самостійні завдання</i>	75
6.4. Рекомендована література.....	76
Розділ 7. Фінансовий план	77
7.1. План доходів і витрат.....	77
7.2. План грошових надходжень і виплат.....	80
7.3. Плановий баланс підприємства.....	83
7.4. Система показників ефективності підприємницького проекту.....	85
7.5. Контрольні запитання, тести для перевірки знань, завдання.....	87
7.5.1. <i>Контрольні запитання</i>	87
7.5.2. <i>Тести для перевірки знань</i>	88
7.5.3. <i>Практичні та самостійні завдання</i>	91
7.6. Рекомендована література.....	91
Розділ 8. Оцінка ризиків і їх страхування	93
8.1. Основне завдання оцінки ризиків і їх страхування.....	93
8.2. Методи оцінки стійкості проекту.....	94
8.3. Контрольні запитання, тести для перевірки знань, завдання.....	95
8.3.1. <i>Контрольні запитання</i>	95
8.3.2. <i>Тести для перевірки знань</i>	95
8.3.3. <i>Практичні та самостійні завдання</i>	97
8.4. Рекомендована література.....	97
Частина 3. ОФОРМЛЕННЯ, ПРЕЗЕНТАЦІЯ ТА ЕКСПЕРТИЗА БІЗНЕС-ПЛАНУ	99
Розділ 9. Оформлення, презентація та експертиза бізнес-плану.....	99
9.1. Оформлення бізнес-плану	99
9.2. Презентація та експертиза бізнес-плану.....	100

9.3. Контрольні запитання, тести для перевірки знань, завдання.....	102
9.3.1. <i>Контрольні запитання</i>	102
9.3.2. <i>Тести для перевірки знань</i>	103
9.3.3. <i>Практичні та самостійні завдання</i>	104
9.4 Рекомендована література.....	110
Частина 4. ПРАКТИЧНІ ПРИКЛАДИ БІЗНЕС- ПЛАНІВ.....	112
4.1. Бізнес-план інвестиційного проєкту з удосконалення системи ведення галузі рослинництва сільськогосподарського підприємства	112
4.2. Бізнес-план інвестиційно-інноваційного проєкту будівництва і експлуатації свиногокомплексу потужністю 24000 голів	138
4.3. Бізнес-план інвестиційно-інноваційного проєкту реконструкції молочного комплексу на 1600 корів із замкнутим циклом виробництва	195

ВСТУП

Підвищення ефективності підприємницької діяльності є важливим напрямом економічного зростання економіки України. У процесі виробництва продовжується нераціональне використання природно-ресурсного, трудового та виробничого потенціалу. Ефективність використання ресурсів залежить від значної кількості різноманітних організаційно-економічних, технічних і фінансових чинників, що зумовлює потребу реального обґрунтування кожного проекту інвестування діючого або новостворюваного підприємства. Досвід зарубіжних і вітчизняних підприємств свідчить, що бізнес-планування є важливою умовою функціонування підприємств, їх економічного росту та розвитку.

Перехід підприємств України до ринкових відносин зумовив зближення методичних підходів, що застосовуються у вітчизняній практиці планування, з практикою зарубіжних країн. Якщо на початку переходу до ринку значна частина українських підприємств не складали плани у зв'язку з невизначеністю та нестабільністю їх зовнішнього середовища, то останнє десятиріччя суттєво змінило ситуацію. Спочатку помітно посилилась увага до складання бізнес-планів а потім відбувся швидкий перехід від довільної структури бізнес-плану до стандартизованої її форми, яка відповідає міжнародним стандартам та інтересам інвесторів.

Досвід зарубіжних і вітчизняних підприємств свідчить, що в ринкових умовах господарювання планування їх підприємницької діяльності виступає важливою умовою функціонування підприємств, їх економічного розвитку. Планування дає можливість оцінити необхідність і перспективні обсяги випуску конкурентноспоможної продукції, визначити місткість ринку і його конкретного сегмента, оцінити попит на продукцію, що випускається підприємством, результативність його діяльності на ринку.

Досвід і практика діяльності підприємств переконують, що відсутність збалансованого і постійного оновлюваного бізнес-плану, який відображає сутність підприємницької ідеї, шляхи і засоби її реалізації, свідчить про недоліки в системі управління підприємством і негативно впливає на можливості виконання завдань та досягнення встановлених менеджерами підприємства цілей.

Саме цим пояснюється доцільність включення до навчального плану магістерської програми спеціальностей „Економіка” та «Підприємництво та торгівля» дисципліни „Бізнес-планування підприємницької діяльності”. Головними завданнями цієї дисципліни є: 1) вивчення теоретичних засад бізнес-планування діяльності підприємств; 2) набуття практичних навичок, пов'язаних з розробкою організаційної та планової документації, на основі якої формується і забезпечується функціонування підприємств.

Розв'язанню головних завдань курсу підпорядкований пропонований навчальний посібник для слухачів магістерських програм економічних

спеціальностей та практичних працівників-підприємців (керівників, менеджерів, економістів підприємств)

Посібник містить чотири частини, три перші з яких містять дев'ять розділів, у яких розглядаються такі основні питання: загальна характеристика бізнес-плану; роль бізнес-плану у ринковій системі господарювання; структура бізнес-плану та логіка його складання; зміст і технології розробки окремих розділів бізнес-плану; оформлення, презентація та експертиза бізнес-плану.

У кінці кожного розділу посібника подано орієнтовний перелік запитань, на які необхідно відповісти в процесі розробки відповідних розділів бізнес-плану, наведені завдання для проведення практичних занять та організації самостійної роботи слухачів магістерських програм з навчальної дисципліни.

У четвертій частині посібника наведені реальні приклади бізнес-планів, які розроблені співробітниками кафедри організації підприємництва та біржової діяльності Національного університету біоресурсів і природокористування України для підприємницьких структур.

Частина 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ

Розділ 1. БІЗНЕС-ПЛАН У РИНКОВІЙ СИСТЕМІ ГОСПОДАРЮВАННЯ

1.1. Сутність і завдання бізнес-планування в діяльності підприємства

Досвід зарубіжних і вітчизняних підприємств свідчить, що в ринкових умовах стабільного успіху в бізнесі неможливо досягнути не здійснюючи бізнес-планування. Воно є важливою умовою функціонування підприємств, їх економічного росту та розвитку.

Нині більшість підприємств не мають офіційно прийнятих планів і у них відсутній механізм планування: система норм і нормативів, технології планового процесу, організаційні структури планування тощо. Планування тут підміняються різного виду рішеннями власника або менеджера підприємства про ті чи інші напрямки господарської діяльності, які, зазвичай, розраховані на короткий період часу і за відсутності необхідного підходу можуть стати причиною виникнення проблемної ситуації в перспективі. Це пояснюється швидкими змінами ринкової ситуації в країні та умов господарювання підприємств. Про прорахунки у процесі прийняття рішень власниками підприємств або їх менеджерами, що не використовують в своїй діяльності методи бізнес-планування, стає відомо лише після складання квартального або навіть річного балансу. Тому переважна більшість таких підприємств перебувають в стані фінансової кризи.

Бізнес-планування – це процес розроблення і детального обґрунтування реалізації підприємницької ідеї, який включає аналіз ринкових, виробничих, організаційних і фінансових аспектів передбачуваного бізнесу та визначення найкращих способів досягнення наперед встановлених цілей. Бізнес-планування дозволяє передбачити проблеми, які можуть з'явитися в процесі реалізації підприємницької ідеї та знайти ефективні шляхи їх вирішення. Бізнес-планування також може моделювати систему управління новим бізнесом, забезпечує основу для прийняття ефективних управлінських рішень та сприяє зниженню ризиків підприємницької діяльності.

В процесі бізнес-планування вирішуються такі основні стратегічні та тактичні завдання [8]:

- оцінювання організаційно-управлінського та фінансово-економічного стану підприємства;
- аналіз зовнішнього бізнес-середовища підприємства, його сильних і слабких сторін діяльності;
- формування цілі, розробка стратегії і тактики конкурентної боротьби підприємства;
- визначення потреби та джерел надходження матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, необхідних для досягнення цілей підприємства;

- оцінювання фінансових результатів на перспективу та виявлення ризиків у діяльності підприємства;
- інформування працівників підприємства про цілі бізнесу й засоби їх досягнення;
- розроблення заходів з мотивації працівників підприємства на виконання завдань підприємства тощо.

1.2. Організація процесу бізнес-планування на підприємстві

Для здійснення бізнес-планування на підприємстві необхідна наявність таких його складових: аналітична компонента, програмно-технологічна компонента, інформаційна компонента та організаційна компонента.

Основою *аналітичної компоненти* процесу бізнес-планування є методологічна і методична база розроблення, контролю і виконання бізнес-плану. В Україні найбільшого поширення набули такі західні методики з розробки бізнес-планів [5]:

- UNIDO (Організація Об'єднаних Націй з промислового розвитку) для країн, що розвиваються з підготовки промислового техніко-економічного обґрунтування і її електронна версія COMFAR ;
- WORLD Bank (Всесвітній банк реконструкції та розвитку) та інші.

Наказом Міністерства економіки України від 6 вересня 2006 р. № 290 затверджені Методичні рекомендації з розроблення бізнес-плану підприємств. Вони узагальнюють світовий та вітчизняний досвід розроблення бізнес-плану підприємств як основи їх інвестиційного розвитку та призначені для надання методичної допомоги підприємствам при складанні річних та довгострокових планів їх розвитку [5].

Технічні засоби і програмне забезпечення, які використовують в процесі фінансового планування і контролю, утворюють програмно-технологічну компоненту. В процесі бізнес-планування найбільш широко застосовують програму COMFAR (UNIDO), При неможливості придбання спеціального програмного забезпечення, відповідна комп'ютерна модель бізнес-плану може бути реалізована працівниками підприємства в середовищі MS Excel, а для презентації результатів планування доцільно використати засоби пакета MS Power Paint [5].

Інформаційна компонента містить сукупність документів та даних облікового, планово-економічного, виробничого, фінансового, комерційного, правового, науково-технічного, політичного, соціального, екологічного характеру, які необхідні в процесі бізнес-планування.

Для розроблення бізнес-плану необхідна інформація таких видів:

- маркетингова (вид продукції, якість продукції, ціни, споживачі, конкуренти, канали реалізації, організація продажу);
- виробнича (розміри галузей, обсяги виробництва продукції, технологія, виробничі будівлі, обладнання, машини, сировина і матеріали, персонал);

- фінансова (дохідність і рентабельність, потреба в кредитах, податки, страхування);
- загальноекономічна й галузева (тенденції розвитку галузі, економічна ситуація, законодавство, політичні та соціальні умови);
- прогнозна (можливий обсяг продажу продукції, прогнозні ціни, темпи зростання бізнесу тощо).

Процес бізнес-планування здійснюється значною кількістю фахівців різних професій для виконання різних функцій. Для успішного здійснення бізнес-планування створюють певну **організаційну структуру** і систему управління. Вони і складають організаційну компоненту процесу бізнес-планування.

Існують два підходи до розробки бізнес-плану. При першому підході автори ідеї (проекту) самі розробляють бізнес-план, залучаючи до цієї роботи менеджерів, маркетологів, юристів, фінансистів та інших спеціалістів, і зокрема можливих інвесторів. Цьому підходу слід надавати перевагу. Другий підхід полягає в тому, що ініціатори бізнес-плану самі його не розробляють, а залучають для цього консалтингові фірми і експертів. Досвід вітчизняних і зарубіжних підприємств свідчить, що в розробці бізнес-плану обов'язково повинен брати участь керівник підприємства.

Зазвичай розробку бізнес-планів в підприємствах здійснюють планово-економічні служби із залученням головних спеціалістів і керівників підрозділів. Головний економіст підприємства здійснює методичне керівництво процесом планування, організовує підготовчу роботу та спільно з іншими спеціалістами господарства здійснює ув'язку усіх розділів бізнес-плану. Для розробки окремих розділів плану можуть залучатися консультанти та експерти.

В бізнес-плануванні як упорядкованій сукупності дій виділяють такі основні стадії [3]:

- 1) початкова стадія;
- 2) підготовча стадія;
- 3) стадія розроблення бізнес-плану;
- 4) стадія просування бізнес-плану на ринок інтелектуальної власності;
- 5) стадія реалізації бізнес-плану.

Процес бізнес-планування має свої особливості у кожному конкретному випадку. Найбільш складною є процедура розроблення бізнес-плану для започаткування нового бізнесу. Вона охоплює три стадії: початкову, підготовчу та основну. При опрацюванні бізнес-плану для розширення вже наявного бізнесу необхідність у початковій стадії зникає. При обґрунтуванні проєкту удосконалення діяльності підприємства можна обмежитися лише основною стадією.

На початковій стадії основним результатом бізнес-планування є формування бізнес-ідеї, яка полягає в виробництві нового продукту (наданні нової послуги) або в прийнятті нового технічного, організаційного чи економічного рішення. На цій стадії:

- 1) здійснюється пошук підприємницької ідеї;

- 2) обирається сфера діяльності;
- 3) обґрунтовується доцільна форма організації бізнесу;
- 4) приймається рішення щодо способу започаткування бізнесу.

Найвідповідальнішим етапом на цій стадії є пошук ідеї майбутнього бізнесу. Джерелами нових ідей є:

- незадоволений попит;
- відзиви споживачів;
- продукція, яка виробляється конкурентами;
- думки працівників відділу маркетингу і збуту, гуртової та роздрібно торгівлі;
- надлишкові ресурси;
- ініціатива підприємців тощо.

На підготовчій стадії формується інформаційне поле бізнес-плану, виявляються сприятливі фактори та загрози з боку зовнішнього середовища, оцінюються сильні й слабкі сторони підприємства, формулюються його місія та конкретні цілі, вибирається стратегія розвитку підприємства, виявляються можливі стратегічні альтернативи.

Переконавшись у перспективності бізнес-ідеї, переходять до розроблення бізнес-плану. **На стадії розроблення** формується група розробників бізнес-плану, визначається система фінансового забезпечення, відкривається фінансування підготовки бізнес-плану та здійснюється безпосереднє опрацювання бізнес-плану.

Початком стадії просування бізнес-плану на ринок інтелектуальної власності є організація і проведення презентації бізнес-плану, яка передбачає ознайомлення потенційних інвесторів і партнерів з сутністю підприємницького проекту. Презентація бізнес-плану може здійснюватися у різних формах. У багатьох випадках практикується розсилання бізнес-плану потенційним інвесторам з проханням ознайомитися з матеріалом та повідомити підприємство про свої враження і побажання. При усній презентації на неї запрошуються потенційні інвестори і керівник підприємства або менеджер проекту ознайомлюють їх з основними положеннями бізнес-плану. Після презентації бізнес-плану зовнішні інвестори проводять його аудит, який завершується прийняттям або відхиленням рішення про його інвестування. Своє рішення про інвестування проекту потенційні інвестори і партнери повідомляють його замовнику на переговорах, по результатах яких можуть бути внесені відповідні корегування в бізнес-план.

Стадія реалізації бізнес-плану охоплює період від прийняття рішення про інвестування проекту до практичної його реалізації, включаючи комерційне виробництво. Завершується реалізація бізнес-плану оцінкою і аналізом відповідності поставлених і досягнутих в процесі бізнес-планування цілей.

Для практичної реалізації бізнес-планування важливо дотримуватися принципів гнучкості, безперервності, багатоваріантності, участі, адекватності тощо.

1.3. Функції та види бізнес-планів

Матеріали, які дають комплексну оцінку підприємницького проєкту і обґрунтовують доцільність вкладання інвестицій в нього, рекомендується у всьому світі представляти у формі бізнес-плану. Бізнес-план – це документ, в якому викладені цілі і завдання підприємницького проєкту, оцінка підприємства і його зовнішнього бізнес-середовища, способи досягнення поставлених цілей та техніко-економічні показники проєкту.

В сучасній практиці бізнес-план виконує декілька функцій. *Перша* із них особливо необхідна на період створення підприємства та при виробі нових напрямів діяльності й пов'язана з можливістю використання бізнес-плану для розроблення стратегії бізнесу. Це дає змогу розглядати бізнес-план як невіддільний елемент стратегічного планування.

Друга функція пов'язана з використанням бізнес-плану для оцінки можливості розвитку нового напрямку діяльності та контролю процесів всередині підприємства. Це дає змогу розглядати бізнес-план як сам процес планування та інструмент внутрішньофірмового управління.

Третя функція дозволяє своєчасно передбачити можливі перешкоди і проблеми в процесі реалізації підприємницького проєкту та підготувати необхідні заходи для їх усунення.

Четверта функція пов'язана з використанням бізнес-плану як інструменту для забезпечення фінансування підприємства. Вирішення питання про надання кредитів, ресурсів або технологій можливо лише при наявності обґрунтованого бізнес-плану.

П'ята функція шляхом залучення співробітників підприємства в процес розробки бізнес-плану сприяє їх інформованості, підвищенню кваліфікації та створює мотивацію досягнення цілей. Це дає змогу розглядати бізнес-план як інструмент самонавчання.

Отже, **бізнес-план** – це комплексний документ, який відображає всі основні аспекти підприємницького проєкту та визначає раціональні шляхи його реалізації. Врахування специфічних для даного підприємницького проєкту факторів зумовлює різноманітність бізнес-планів по формі, змісту, структурі тощо.

Бізнес-плани можна класифікувати за різними критеріями:

- за видом проєкту – комерційно-виробничі, інвестиційні, інноваційні, організаційні, освітні тощо;
- за тривалістю здійснення проєкту – короткострокові (до 3 років), середньострокові (до 3-5 років), довгострокові (понад 5 років);
- за об'єктами бізнесу (рис. 1.1);
- за складністю – прості, складні тощо.

Розглянемо основні з них.

1. Комерційно-виробничий бізнес-план (бізнес-план розвитку підприємства). Він необхідний для обґрунтування шляхів та способів

досягнення цілей розвитку підприємства з найменшими витратами, визначення економічних і фінансових показників на перспективу, обґрунтування доцільності залучення необхідних інвестицій та ресурсів.

2. Інвестиційний бізнес-план. Метою такого бізнес-плану є обґрунтування доцільності будівництва нового об'єкта або впровадження нової технології виробництва продукції, які пов'язані з залученням інвестицій. В бізнес-планах такого типу основна увага приділяється поверненню кредитів і своєчасній оплаті відсотків за їх використання. Зазвичай банки розробляють певні стандарти інвестиційних бізнес-планів.

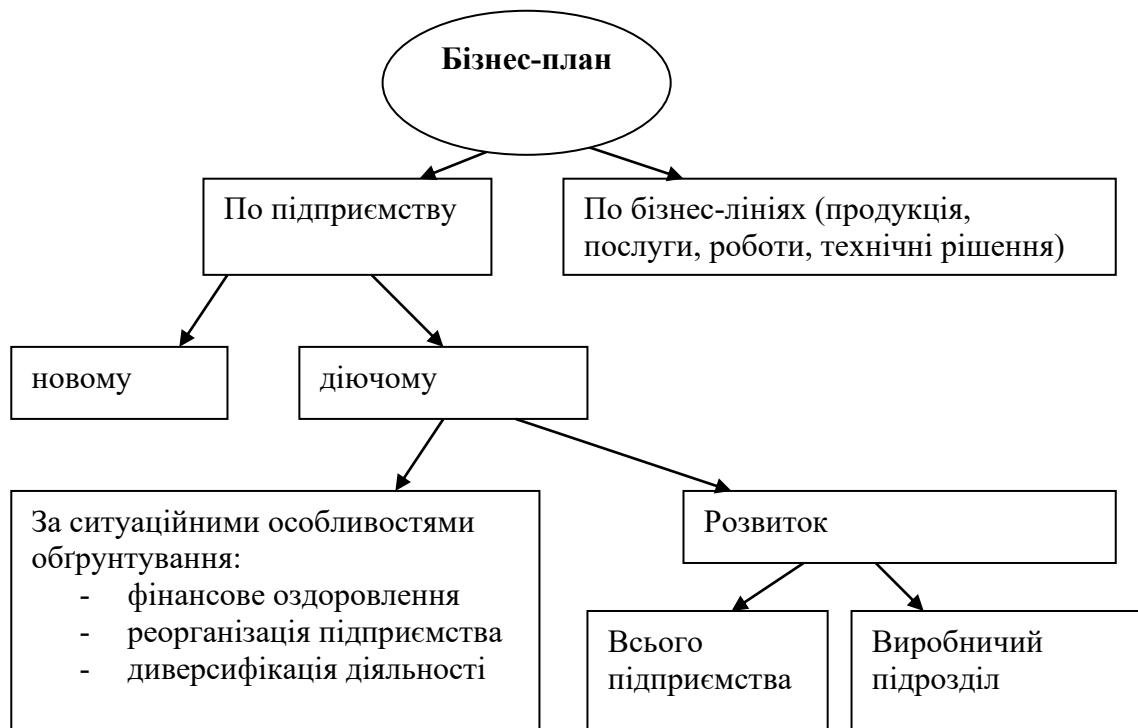


Рис. 1.1. Види бізнес-планів за об'єктами бізнесу

3. Бізнес-план структурного підрозділу. Він розробляється для обґрунтування обсягів і ступеня пріоритетності централізованого виділення ресурсів або величини прибутку, що залишається в розпорядженні окремого підрозділу.

4. Бізнес-план фінансового оздоровлення. Він визначає цілі та розкриває процес проведення санації підприємства-боржника. В ньому дається докладна оцінка кризового стану підприємства та обґрунтовуються основні параметри його фінансового оздоровлення.

5. Бізнес-план реорганізації підприємства. Метою такого плану є обґрунтування доцільності поділу підприємства або злиття підприємств.

6. Бізнес-план диверсифікації. Він розробляється не стільки для залучення зовнішнього капіталу на фінансування проекту, скільки для власників підприємства, які бажають розширити свій бізнес. В ньому обґрунтовується сумісність існуючих та нових сфер бізнесу.

1.4. Контрольні запитання, тести для перевірки знань, завдання

1.4.1. Контрольні запитання

1. Що таке бізнес-планування?
2. Які завдання вирішуються у процесі бізнес-планування?
3. Які складові бізнес-планування?
4. Які методики розроблення бізнес-плану ви знаєте?
5. Яка інформація необхідна для розроблення бізнес-плану?
6. Які організаційні підходи існують при розробленні бізнес-плану?
7. Які стадії проходить процес розробки бізнес-плану?
8. Які дії передбачає реалізація початкової стадії розробки бізнес-плану?
9. Які дії виконуються на стадії розроблення бізнес-плану?
10. Які дії необхідно виконати на стадії просування бізнес-плану?
11. Які стадії виокремлюють у процесі розробки бізнес-плану для започаткування нового та існуючого бізнесу?
12. Які функції виконує бізнес-план?
13. Що таке бізнес-план?
14. Які види бізнес-планів ви знаєте?

1.4.2. Тести для перевірки знань

1. Планування, організація, мотивація, регулювання, облік і контроль – це:
 - а) основні функції управління;
 - б) загальні функції управління;
 - в) спеціальні функції управління.
2. Визначення цілей підприємства та шляхів і способів їх досягнення – це:
 - а) функція планування;
 - б) стратегія підприємства;
 - в) функція підприємства.
3. У малих підприємствах перший керівник здійснює:
 - а) стратегічне планування;
 - б) операційне планування;
 - в) стратегічне та операційне планування.
4. Яка різниця між стратегічними та довгостроковими планами?
 - а) різниця в глибині деталізації проблеми;
 - б) різниця в широті охоплення проблеми;
 - в) немає ніякої різниці.
5. Визначаючи систему цілей підприємства, необхідно враховувати потреби:
 - а) споживачів;
 - б) акціонерів;
 - в) співробітників.
6. Що вивчає дисципліна «Бізнес-планування підприємницької діяльності»? :
 - а) операційне планування виробничих процесів на підприємстві;

- б) аналіз використання основних засобів виробництва в підприємствах;
 - в) теоретичні, методологічні й практичні питання бізнес-планування для підприємницьких структур;
 - г) економічні відносини в підприємствах.
7. Вкажіть цілі розробки бізнес-плану:
- а) для залучення зовнішнього капіталу;
 - б) для аналізу фінансового стану підприємства;
 - в) для управління майбутнім бізнесом;
 - г) для попереднього визначення перешкод та запобігання проблем;
 - д) для перевірки реалістичності підприємницької ідеї ще до її реалізації.
8. Вкажіть стадії розробки бізнес-плану:
- а) початкова;
 - б) фінансова;
 - в) підготовча;
 - г) основна.
9. Початкова стадія розробки бізнес-плану здійснюється у випадку:
- а) започаткування нового бізнесу;
 - б) розширення вже наявного бізнесу;
 - в) удосконалення діяльності фірми;
 - г) завжди.
10. Інформаційне поле бізнес-плану – це:
- а) сукупність відомостей, що їх наведено в бізнес-плані;
 - б) інформаційне забезпечення системи управління майбутнім бізнесом;
 - в) сукупність даних, які забезпечують інформаційні потреби в процесі складання бізнес-плану;
 - г) інформація про фактори зовнішнього середовища.

1.4.3. Практичні та самостійні завдання

Практичне завдання «Розрахунок величини стартового капіталу для відкриття бізнесу»

Типовий приклад. Невелика група підприємців з початку року має створити товариство з обмеженою відповідальністю, яке вироблятиме сільськогосподарську продукцію. Для цього необхідно придбати трактори і сільськогосподарські машини на суму 6175 тис. грн та закупити офісні меблі і господарський інвентар загальною вартістю 1653 тис. грн, орендувати комбайн на збирання зернових культур (орендна плата становить 2375 грн. за 1 га). Змінні витрати на 1 га посівної площі сільськогосподарських культур по місяцях року представлені в табл. 1.1. Розрахувати величину стартового капіталу для відкриття бізнесу.

Таблиця 1.1

**Змінні витрати на 1 га посівної площі сільськогосподарських культур по
місяцях року**

Показники	Культури			
	Ячмінь	Помідори	Огірки	Капуста
Площа, га	500	30	20	50
Урожайність, ц/га	35	220	160	350
Ціна 1 ц, грн.	902	2470	2660	1425
Грошові витрати на 1 га по місяцях року, грн:				
I	-	-	-	-
II	-	-	-	-
III	-	-	-	-
IV	4959	32775	32300	43700
V	1093	17100	16150	15675
VI		15200	53200	10450
VII	5776	45600	158650	7600
VIII	380	148200	2850	7600
IX		2850		74100
X				87400
XI				2850
XII	-	-	-	-

Методика виконання

Розрахунок величини стартового капіталу для відкриття бізнесу доцільно проводити в таблиці руху грошових коштів (табл. 1.2).

Надходження коштів від реалізації продукції визначаються шляхом множення обсягів виробництва продукції на її ціну. Змінні витрати на вирощування культур по місяцях року розраховуються як добуток величини змінних витрат на 1 га по місяцях року на посівну площу культур. Грошовий потік визначається як різниця надходження коштів і їх витрат. Дані таблиці 1.2 свідчать, що до одержання коштів від реалізації продукції підприємству потрібно витратити 18330 тис. грн. Ця величина і показує величини стартового капіталу для відкриття бізнесу.

Таблиця 1.2

Рух грошових коштів, тис. грн

Показники	Місяці року												Разом за рік
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Надходження коштів від реалізації: ячменю	-	-	-	-	-	-	15803	-	-	-	-	-	15803
Помідорів	-	-	-	-	-	-	-	16302	-	-	-	-	16302
Огірків	-	-	-	-	-	-	8512	-	-	-	-	-	8512
Капусти	-	-	-	-	-	-	-	-	-	24938			24938
I. Надходження коштів, всього							24315	16302	0	24938	-	-	65554
Витрати на придбання техніки, меблів та інвентар	7828	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7828
Витрати на вирощування ячменю	-	-	-	2480	546	0	2888	190	-	-	-	-	6104
Витрати на вирощування помідорів	-	-	-	983	513	456	1368	4446	86	-	-	-	7852
Витрати на вирощування огірків	-	-	-	646	323	1064	3173	57	-	-	-	-	5263
Витрати на вирощування капусти	-	-	-	2185	784	523	380	380	3705	4370	143	-	12469
Оренда комбайна	-	-	-	-	-	-	1188	-	-	-	-	-	1188
II. Грошові витрати, всього	7828	-	-	6294	2166	2043	8997	5073	3791	4370	143	-	40703
III. Грошовий потік (I-II)	-7828	-	-	-6294	-2166	-2043	15318	11229	-3791	20568	-143	-	24851
IV. Рух заборгованості	-7828	-7828	-7828	-14122	-16288	-18330	-3012	8217	4426	24994	24851	24851	x

Практичне завдання 1. Група підприємців з початку року має створити товариство з обмеженою відповідальністю, яке вироблятиме сільськогосподарську продукцію. Для цього необхідно придбати трактори і сільськогосподарські машини на суму 10800 тис. грн та закупити офісні меблі і господарський інвентар загальною вартістю 2500 тис. грн, орендувати комбайн на збирання зернових культур (орендна плата становить 1500 грн. за 1 га). Змінні витрати на 1 га посівної площі сільськогосподарських культур по місяцях року представлені в табл. 1.3.

Таблиця 1.3

Змінні витрати на 1 га посівної площі сільськогосподарських культур по місяцях року

Показники	Культури			
	Ячмінь	Горох	Кукурудза	Цукрові буряки
Площа, га	200	280	230	50
Урожайність, ц/га	40	28	80	450
Ціна 1 ц, грн.	790,0	960,0	850,0	150,0
Грошові витрати на 1 га по місяцях року, грн:				
I	-	-	-	-
II	-	-	-	-
III	-	-	-	-
IV	4280	5330	4680	5240
V	1040	960	1960	2300
VI	-	380	920	16900
VII	5260	4960	-	880
VIII	510	460	-	590
IX	-	-	4320	4870
X	-	-	5880	5320
XI	-	-	-	-
XII	-	-	-	-

Розрахувати величину стартового капіталу для відкриття бізнесу.

Завдання для самостійної роботи

Завдання 1. На основі даних практичного завдання визначити величину стартового капіталу для відкриття бізнесу за умови необхідності купівлі 2 зернозбиральних комбайнів по 2500 тис. грн.

Завдання 2. На основі даних практичного завдання визначити величину стартового капіталу для відкриття бізнесу за умови зростання цін на сільськогосподарську продукцію на 10% .

Завдання 3. На основі даних практичного завдання визначити величину стартового капіталу для відкриття бізнесу за умови зростання величини змінних витрат на 10% .

1.5. Рекомендована література

1. Бізнес-планування та управління проектами: навчальний посібник /П.Г. Ільчук, Р. В. Фещур, А. І. Якимів та ін. ; за ред. П. Г. Ільчука. Львів : Новий Світ - 2000, 2019. С.11 –24.
2. Бізнес-планування підприємницької діяльності : навч. посіб. / З. С. Варналій, Т. Г. Васильців, Р. Л. Лупак, Р. Р. Білик. Чернівці: Технодрук, 2019. С. 10 – 20.
3. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування: Навч. посібник. Вид. 2-ге/ С.Ф. Покропивний, С.М. Соболев, Г.О. Швиданенко, О.Г. Деревянко. Київ :КНЕУ, 2002. С.5 – 27.
4. Гадзало Я.М., Саблук П.Т., Лупенко Ю.О., Месель-Веселяк В.Я., Федоров М.М. Аграрна реформа в Україні, її наукове забезпечення, результативність. *Економіка АПК*. 2021. № 7. С. 6-15.
5. Гетало В.П., Гончаров Г.О., Колісник А.В. Бізнес-планування :Навч.посібник. «Видавничий дім «Професіонал», 2008. С.7–8.
6. Должанський І.З, Загорна Т.О. Бізнес-план. Технологія розробки. Київ: Центр навчальної літератури, 2019. С. 7 – 40.
7. Лупенко Ю.О. Теоретико-методологічне забезпечення економічного розвитку аграрного сектору та сільських територій. *Економіка АПК*. 2021. № 6. С. 6-15.
8. Македон В.В. Бізнес-планування: Навч. посібник. Київ Центр учбової літератури, 2009. С. 3 – 28.
9. Саблук П.Т. Наукове обґрунтування інноваційного розвитку в аграрній сфері. *Економіка АПК*. 2021. № 6. С. 16-25.

Розділ 2. СТРУКТУРА ТА ЛОГІКА РОЗРОБЛЕННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУ

2.1. Структура бізнес-плану

Зміст, структура та обсяг бізнес-плану залежать від:

- аудиторії, для якої розробляється план;
- сфери діяльності, виду продукту і розміру майбутнього бізнесу;
- наявності конкурентів і перспектив розвитку підприємства тощо.

На початку ринкових перетворень в Україні бізнес-плани розроблялися переважно за стандартами Організації Об'єднаних Націй по промисловому розвитку (UNIDO) та Європейського Банку Реконструкції та Розвитку (ЄБРР) [3].

Структура бізнес-плану за методикою UNIDO має такий вигляд:

1. Титульний аркуш
2. Меморандум про конфіденційність
3. Резюме дослідження
4. Передісторія і основна ідея проекту
5. Аналіз ринку і стратегія маркетингу
6. Сировина і матеріали
6. Місце здійснення проекту
8. Інженерне проектування і технологія
9. Організація виробництва і накладні витрати
10. Людські ресурси
11. Планування і кошторис робіт по проекту
12. Фінансова оцінка
13. Економічний аналіз витрат і прибутку
14. Додатки

Структура бізнес-плану за стандартами ЄБРР (Європейський Банк Реконструкції та Розвитку) має такий вигляд:

1. Титульний аркуш
2. Меморандум про конфіденційність
3. Резюме
4. Підприємство
 - 4.1. Історія розвитку підприємства і його стан на момент створення бізнес-плану, опис поточної діяльності
 - 4.2. Власники, керівний персонал, працівники підприємства
 - 4.3. Поточна діяльність
 - 4.4. Фінансовий стан
 - 4.5. Кредити
5. Проєкт
 - 5.1. Загальна інформація про проєкт
 - 5.2. Інвестиційний план проєкту
 - 5.3. Аналіз ринку, конкурентоспроможність

- 5.4. Опис виробничого процесу
- 5.5. Фінансовий план
- 5.6. Екологічна оцінка
- 6. Фінансування
 - 6.1. Графіки отримання та погашення кредитних коштів
 - 6.2. Застава і поручительство
 - 6.3. Обладнання та роботи, які будуть фінансуватися за рахунок кредитних коштів
 - 6.4. SWOT - аналіз
 - 6.5. Ризики і заходи щодо їх зниження
- 7. Додатки

Узагальнення світового та вітчизняного досвіду складання бізнес-плану підприємств дозволило Міністерству економіки України розробити Методичні рекомендації з розроблення бізнес-плану підприємств для надання методичної допомоги суб'єктам господарювання при складанні річних та довгострокових планів їх розвитку [8].

Відповідно до цих Методичних рекомендацій, затверджених наказом Міністерства економіки України від 6 вересня 2006 р. № 290 бізнес-план підприємства має складатися з таких основних розділів:

- 1. Резюме
- 2. Характеристика підприємства
- 3. Характеристика продукції (послуг), що виробляється підприємством
- 4. Дослідження та аналіз ринків збуту продукції (послуг)
- 5. Характеристика конкурентного середовища та конкурентні переваги
- 6. План маркетингової діяльності
- 7. План виробничої діяльності підприємства
- 8. Організаційний план
- 9. План охорони навколишнього середовища
- 10. Фінансовий план та програма інвестицій
- 11. Аналіз потенційних ризиків
- 12. Бюджетна та економічна ефективність інвестиційного бізнес-плану
- 13. Соціально-економічні наслідки реалізації інвестиційного бізнес-плану.

Наявність багатьох чинників, які впливають на зміст, структуру та обсяги бізнес-плану унеможливають існування певної стандартної, універсальної форми бізнес-плану. Проте склад розділів бізнес-планів практично залишається незмінним, що дає можливість розробити загальні підходи до їх розробки.

На підприємствах найбільш складними є бізнес-плани, що розробляються з метою залучення зовнішніх інвестицій у сферу виробничої діяльності. Тому детально розглянемо структуру і зміст бізнес-плану, що орієнтований на залучення інвестицій у виробничу діяльність [4].

Орієнтовний склад бізнес-плану виробничого підприємства

- 1. Титульний лист
- 2. Зміст бізнес-плану

3. Резюме
4. Галузь, підприємство та його продукція
 - 4.1. Поточна ситуація і тенденції розвитку галузі
 - 4.2. Сучасний стан та стратегія зростання підприємства
 - 4.3. Опис продукції (послуг) та напрями її удосконалення
5. Дослідження і аналіз ринку
 - 5.1. Споживачі продукту підприємства
 - 5.2. Існуючі і потенційні конкуренти
 - 5.3. Розмір і місткість ринку
6. План маркетингу
 - 6.1. Цілі і стратегія маркетингу
 - 6.2. Система збуту і реалізації продукції
 - 6.3. Політика ціноутворення
 - 6.3. Організація рекламної кампанії
 - 6.4. Політика підтримки продукції підприємства
7. Виробничий план
 - 7.1. Технологія виробництва
 - 7.2. Виробнича програма
 - 7.3. Матеріально-технічна база та її розвиток
 - 7.4. Постачальники сировини та матеріалів
 - 7.5. Розрахунок витрат виробництва і собівартості продукції
8. Організаційний план
 - 8.1. Форма власності, власники підприємства
 - 8.2. Організаційна структура підприємства
 - 8.3. Потреба в кадрах за професіями
 - 8.4. Кадрова політика
 - 8.5. План соціального розвитку колективу
9. Фінансовий план
 - 9.1. План доходів і витрат
 - 9.2. План руху грошової готівки
 - 9.3. Балансовий план
 - 9.4. Фінансові коефіцієнти
10. Оцінка ризиків і їх страхування
 - 10.1. Види ризиків
 - 10.2. Програма страхування від ризиків
11. Додатки
 - копії звітних документів
 - копії контрактів, ліцензії тощо
 - схеми технологічних процесів
 - преїскуранти постачальників

Титульний лист. Бізнес-план починається з титульного листа, який може бути оформлений таким чином:

Назва проекту _____
Назва підприємства _____
Адреса _____

Е-mail _____, Факс _____, Тел. _____
Керівник підприємства _____ Тел. _____
Проект підготовлений _____ Тел. _____
Дата розробки бізнес-плану _____
Конфіденційність _____

Меморандум про конфіденційність складається з метою попередження усіх осіб про нерозголошення інформації, яка міститься в бізнес-плані, та використання її виключно в інтересах підприємства, яке подало проєкт.

Зміст. За титульним аркушем наводиться зміст, який містить перелік розділів, додатків та інших ілюстративних матеріалів, що включені в бізнес-план.

Анотація. Бізнес-план може містити анотацію, в якій поданий короткий опис мети і основних положень бізнес-плану (0,5 – 2 сторінки).

В анотації вказується повна назва підприємства, форма власності, реквізити тощо. Порядок оформлення:

Підприємство _____
Назва установчого документа _____
Місце реєстрації _____
Дата реєстрації _____
Реєстраційний номер _____
Форма власності _____
Рік заснування підприємства _____
Статутний капітал _____
Юридична адреса _____
Перелік основних видів діяльності _____
Команда управління _____
Е-mail _____, Факс _____, Тел. _____
Платіжні реквізити: р/р _____ МФО _____
Сутність проєкту та місце реалізації _____
Результат реалізації проєкту _____
Необхідні фінансові ресурси _____
Строк окупності проєкту _____
Очікуваний середній прибуток _____
Форма і умови участі інвестора _____
Можливі гарантії повернення інвестицій _____

Резюме. Бізнес-план розпочинається з резюме. Резюме розробляється в кінці складання бізнес-плану так як воно містить (2-3 сторінки тексту) підсумкову інформацію про майбутній бізнес і його цілі із наступних розділів. Тому на практиці резюме складають, використовуючи вже написану частину бізнес-плану. Резюме повинно бути написано так, щоб зацікавити потенційних інвесторів. Майбутні інвестори і кредитори фірми після прочитання резюме повинні отримати чітку відповідь на свої запитання: „що вони одержать при успішній реалізації плану?” і „який ризик втрати ними коштів?”

Резюме повинно включати таку інформацію:

- опис концепції та суті майбутнього бізнесу;
- переваги продукції, основні споживачі та передбачувані обсяги продажу продукції;
- стратегії і тактика досягнення мети;
- сукупна вартість проєкту та сума коштів, які фірма інвестує в проєкт;
- потреба у фінансуванні, бажана форма і умови інвестування;
- очікуваний прибуток, рівень дохідності і термін окупності інвестицій;
- гарантії повернення позичкових коштів.

Резюме закінчується особистою оцінкою підприємцем шансів на успіх його проєкту.

Галузь, підприємство та його продукція. Даний розділ містить відомості про галузь, підприємство і сферу його діяльності. Тут відображаються факти, які вплинули на появу ідеї передбачуваного бізнесу, а також проблеми, які існують на підприємстві нині. Оцінюється фактичний стан підприємства на ринку та вказуються напрями його розвитку на перспективу. Для підприємства, які уже давно існують, наводиться коротка історія його господарської діяльності. Розглядаються основні чинники, які впливають чи можуть вплинути на діяльність підприємства. Також даний розділ містить загальну характеристику галузі, мету діяльності підприємства, стратегію бізнесу, характеристику об'єкта бізнесу та відомості про економічні показники продукції.

Дослідження і аналіз ринку. Даний розділ зазвичай присвячений дослідженню та аналізу ринку, конкуренції на ньому тощо. В першу чергу ринкові дослідження направлені на вияв споживачів продукції нині і в майбутньому. Визначаються пріоритети, якими керуються споживачі при купівлі: якість, ціна, час постачання, надійність постачання і т.д. У рамках дослідження ринку проводиться сегментація ринку, визначається розміри і місткість ринків по продукції підприємства.

План маркетингу. Даний розділ містить інформацію про:

- стратегію маркетингу, яка буде прийнята на підприємстві;
- способи і канали реалізації продукції;
- ціни на продукцію;
- способи збільшення обсягів реалізації продукції;
- бюджет маркетингу.

Виробничий план. У цьому розділі бізнес-плану обґрунтовують виробничі програми основних, допоміжних та обслуговуючих виробництв, які охоплюють питання з визначення обсягів виробництва і використання продукції, розрахунку потреби в ресурсах та їх вартості.

Організаційний план. Даний розділ бізнес-плану присвячений системі управління підприємством і його кадровій політиці. В ньому викладають організаційну структуру управління, дають професійну характеристику керівнику і основним спеціалістам підприємства, аналізують кадровий склад та висвітлюють кадрову політику підприємства, представляють план соціального розвитку.

Фінансовий план. Головне завдання цього розділу бізнес-плану – узагальнити результати всіх його попередніх розділів у вартісній формі та обґрунтувати доцільність реалізації підприємницького проекту за економічними критеріями. Фінансовий план містить такі підрозділи: 1) план доходів і витрат; 2) план грошових надходжень; 3) плановий баланс; 4) фінансові коефіцієнти.

В плані доходів і витрат на основі прогнозу обсягів продажу продукції визначають величину грошових надходжень від реалізації продукції, розраховують операційні витрати підприємства на виробництво і реалізацію продукції, обчислюють операційний прибуток, суму податків та чистий прибуток підприємства.

Головне завдання розробки плану руху готівки полягає в узгодженні в часі грошових надходжень та виплат, щоб забезпечити ліквідність підприємства в плановий період.

Плановий баланс складається з метою визначення фінансового стану підприємства на певну дату планового періоду.

Оцінку майбутнього стану підприємства дають за допомогою розрахунку стандартних фінансових показників.

Оцінка ризиків і їх страхування. З розвитком ринкових відносин бізнес здійснюється завжди в умовах невизначеності і зміни як зовнішнього, так і внутрішнього середовища. Це означає, що постійно виникає неясність у одержанні запланованої величини кінцевого результату та виникає небезпека непередбачуваних втрат. В цьому зв'язку становиться актуальним оцінка та аналіз ризиків, вибір способів їх протидії. Саме в цію мету розробляється такий розділ бізнес-плану як „Оцінка ризиків і їх страхування”.

Вище наведена структура бізнес-плану є лише приблизною і в кожному конкретному випадку може бути уточнена.

2.2. Логіка розроблення бізнес-плану

Структура бізнес-плану не відповідає послідовності його розробки. Універсальну послідовність опрацювання бізнес-плану представити досить складно. В процесі розробки бізнес-плану необхідно: 1) опрацювати всі основні розділи бізнес-плану; 2) кілька разів повертатися до вже підготовлених розділів для доповнення, уточнення та доопрацювання.

Загальна логіка розробки бізнес-плану може бути такою:

- 1) вибір виду продукції для ринку;
- 2) дослідження ринкового середовища майбутнього бізнесу;
- 3) вибір місцезнаходження підприємства;
- 4) прогнозування обсягів продажу продукції;
- 5) визначення виробничих параметрів майбутнього бізнесу;
- 6) опрацювання цінової та збутової політики;
- 7) вибір форми бізнесу та визначення його організаційних параметрів;
- 8) опис можливих ризиків і розробка заходів щодо їх мінімізації;

- 9) оцінка фінансових параметрів майбутнього бізнесу;
- 10) написання резюме та висновків бізнес-плану.

2.3. Контрольні запитання, тести для перевірки знань, завдання

2.3.1. Контрольні запитання

1. Які фактори впливають на формування структури бізнес-плану?
2. Які особливості має структура бізнес-плану за стандартами ЄБРР порівняно з методикою UNIDO?
3. Які особливості має структура бізнес-плану за методикою Міністерства економіки України?
4. Які особливості має структура бізнес-плану за методикою Міністерства аграрної політики України?
5. Які питання слід обов'язково розглядати в будь-якому бізнес-плані?
6. В якій послідовності рекомендується складати бізнес-план?
7. Яка основна інформація наводиться на титульному аркуші?
8. Яке призначення має резюме в бізнес-плані?
9. Яку інформацію слід розміщувати в резюме?
10. Які документи та інформацію рекомендується включати в додатки до бізнес-плану?
11. Які комп'ютерні програми використовуються при розробленні бізнес-плану?

2.3.2. Тести для перевірки знань

1. Як називається розділ бізнес-плану, в якому висвітлюється короткий огляд найбільш важливих аспектів підприємницького проекту?
2. Як називається розділ бізнес-плану, в якому висвітлюються цілі та стратегії маркетингу, питання ціноутворення, схема розповсюдження товарів?
3. Як називається розділ бізнес-плану, в якому висвітлюються показники виробничої програми підприємства, потреба в обладнанні, сировині та матеріалах?
4. Як називається розділ бізнес-плану, в якому висвітлюється організаційна структура підприємства, потреба персоналу та дається характеристика менеджерів фірми?
5. Як називається розділ бізнес-плану, в якому висвітлюється питання фінансового забезпечення бізнесу?
6. Розставити у відповідності до розділів бізнес-плану наступні їх підрозділи:

А. Галузь, фірма та її продукція	1. Планові обсяги продажу
В. Дослідження ринку	2. Цільовий ринок бізнесу
С. Маркетинг-план	3. Опис продукту фірми
	4. Стратегія маркетингу
	5. Тенденції розвитку галузі

	6. Загальна характеристика ринку продукту
--	---

7. Розставити у відповідності до розділів бізнес-плану наступні їх підрозділи:

А. Виробничий план	1. Основні виробничі операції
В. Організаційний план	2. Форма організації бізнесу
	3. Сировина та матеріали
	4. Організаційна структура управління
	5. Будівлі, машини та устаткування

8. Розставити у відповідності до розділів бізнес-плану наступні їх підрозділи:

А. Фінансовий план	1. План руху готівки
В. Оцінка ризиків	2. Прибутки та збитки
	3. Фінансові коефіцієнти
	4. Способи реагування на загрози бізнесу
	5. Плановий баланс
	6. Типи можливих ризиків

2.3.3. Практичні та самостійні завдання

Практичне завдання № 2 «Визначення мети та структури бізнес-плану підприємницького проєкту»

Типовий приклад. Аналіз діяльності ПП «Агро-Перспектива» засвідчив, що використання застарілої і низькопродуктивної техніки, відсутність коштів для закупівлі необхідної кількості оборотних засобів (добрив, засобів захисту рослин, сортового насіння тощо) зумовили низький рівень врожайності зернових культур (22 –26 ц/га), зростання виробничих витрат та собівартість одиниці продукції, низький рівень рентабельності (3–9%) виробництва продукції рослинництва (див. підрозділ 4.1.).

Виконання завдання. Основним завданням на даному етапі розвитку галузі рослинництва на підприємстві є зниження виробничих витрат, підвищення урожайності сільськогосподарських культур, підвищення родючості ґрунту на основі застосування ресурсозберігаючих технологій вирощування культур. Тому для ПП «Агро-Перспектива» можна запропонувати інвестиційний проєкт, що має мету:

Мета інвестиційного проєкту – Удосконалення системи ведення галузі рослинництва сільськогосподарського підприємства на основі запровадження ресурсозберігаючих технологій вирощування сільськогосподарських культур з метою підвищення її прибутковості й рівня рентабельності за умов виробництва продукції в необхідних обсягах для внутрішньогосподарських потреб підприємства, задоволення попиту в ній на ринках країни, раціонального використання виробничого потенціалу та збереження довкілля.

Бізнес-план проєкту з удосконалення системи ведення галузі рослинництва сільськогосподарського підприємства може мати таку

структуру:

Резюме

1. Підприємство та його продукція
2. Дослідження та аналіз ринку
3. Маркетинг-план
4. Виробничий план
5. Організаційний план
6. Фінансовий план
7. Проектні ризики

Практичне завдання 1. Сформулюйте мету та опрацюйте структуру бізнес-плану підприємницького проекту в галузі молочного скотарства на підприємстві.

Практичне завдання 2. Сформулюйте мету та опрацюйте структуру бізнес-плану підприємницького проекту в галузі свинарства на підприємстві.

Завдання для самостійної роботи

Завдання 1. Сформулюйте мету та опрацюйте структуру бізнес-плану підприємницького проекту в галузі ячного птахівництва на підприємстві.

Завдання 2. Сформулюйте мету та опрацюйте структуру бізнес-плану підприємницького проекту в галузі м'ясного птахівництва на підприємстві.

Завдання 3. Сформулюйте мету та опрацюйте структуру бізнес-плану підприємницького проекту зі створення обслуговуючого кооперативу із заготівлі сільськогосподарської продукції.

Завдання 4. Сформулюйте мету та опрацюйте структуру бізнес-плану підприємницького проекту з придбання нового обладнання для переробки сільськогосподарської продукції на підприємстві.

2.4. Рекомендована література

1. Бізнес-планування та управління проектами: навчальний посібник / П.Г. Ільчук, Р. В. Фещур, А. І. Якимів та ін. ; за ред. П. Г. Ільчука. Львів : Новий Світ - 2000, 2019. С.60 –84.
2. Бізнес-планування в підприємництві: навчально-методичний посібник для студентів ОР “бакалавр” спеціальності 076 "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність". /Васильченко С.М. Івано-Франківськ : ВДВ ЦІТ Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника, 2020. С. 57 с.
3. Бізнес-планування підприємницької діяльності : навч. посіб. / З. С. Варналій, Т. Г. Васильців, Р. Л. Лупак, Р. Р. Білик. Чернівці: Технодрук, 2019. С. 44 – 55.
4. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування: Навч. посібник. Вид. 2-ге/ С.Ф. Покропивний, С.М. Соболев, Г.О. Швиданенко, О.Г. Деревянко. Київ :КНЕУ, 2002. С.48 – 64.

5. Гетало В.П., Гончаров Г.О., Колісник А.В. Бізнес-планування :Навч. посібник. К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2008. С. 7 – 28 с.
6. Должанський І.З, Загорна Т.О. Бізнес-план. Технологія розробки. Київ: Центр навчальної літератури, 2019. С. 41 – 51.
7. Македон В.В. Бізнес-планування: Навч. посібник. Київ Центр учбової літератури, 2009. С. 29 –71.
8. Методичні рекомендації з розроблення бізнес-плану підприємств / Затверджено наказом Міністерства економіки України від 6 вересня 2006 р. N 290.

Частина 2

ЗМІСТ БІЗНЕС-ПЛАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Розділ 3. ПРОДУКТ І РИНОК

3.1. Галузь, підприємство та його продукція

У розділі „Галузь, підприємство та його продукція” викладаються основні напрями і цілі здійснення майбутнього проекту. При цьому важливо подати ідею нового проекту в контексті існуючого стану розвитку галузі.

Характеризуючи галузь, до якої належить підприємство, необхідно відповісти на такі основні питання:

- 1) хто є основними представниками галузі;
- 2) які підприємства займають визначальні позиції на ринку;
- 3) які фактори визначають успіх діяльності в галузі;
- 4) які масштаби виробництва та обсяги продажу в галузі за останні роки;
- 5) які нові види продукції почали виробляти в галузі за останні роки;
- 6) які нові тенденції помітні в розвитку галузі;
- 7) як зміни в законодавстві, в розвитку техніки та технології впливатимуть на розвиток галузі.

Оцінку впливу факторів галузевого середовища доцільно представити у вигляді таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Оцінка середовища галузі

Група факторів	Фактори
Ринкові фактори	Обсяг продажу Темп зростання обсягу продажі Сезонність попиту Чутливість цін Прибутковість виробництва
Фактори конкуренції	Існування конкурентів та їх сила Ступінь спеціалізації конкурентів Рівень інтеграції Бар'єри входу підприємства в галузь та виходу з неї Наявність продукції-замінника Рівень завантаження потужностей
Взаємовідносини з постачальниками	Місцеві постачальники Доступ до іноземних постачальників Інтенсивність конкуренції між постачальниками Рівень вертикальної інтеграції з постачальниками
Технологічні фактори	Складність технології виробництва продукції Капіталомісткість продукції
Макроекономічні фактори	Рівень інфляції Податкова система Валютна стабільність Можливість залучення іноземних інвестицій
Соціальні фактори	Рівень зайнятості населення Рівень кваліфікації та дисципліна працівників

Комплексний аналіз галузі та її привабливості доцільно оцінювати згідно теорії М.Портера про існування п'яти конкурентних сил: внутрішньогалузевої конкуренції, загрози з боку нових конкурентів, наявності продуктів-замінників, сил впливу постачальників та покупців [2].

Потім в даному розділі слід висвітлити основні відомості про підприємство. Якщо підприємство уже існує, то необхідно коротко викласти історію його створення та розвитку. В бізнес-плані необхідно вказати вид діяльності, яким займається або буде займатися підприємство. Описуються негативні та позитивні сторони його місце розташування.

Для проведення аналізу підприємства по відношенню до зовнішнього середовища доцільно використовувати SWOT-аналіз (SWOT – скорочена назва, яка утворена від перших букв англійських слів: сила, слабкість, можливості, загрози) (рис.3.1).

Показник	Можливості 1. 2. 3.	Загрози 1. 2. 3.
Сильні сторони підприємства 1. 2. 3.	Поле СіМ	Поле СіЗ
Слабкі сторони підприємства 1. 2. 3.	Поле СЛМ	СЛЗ

Рис. 3.1. Матриця SWOT- аналізу

SWOT-аналіз – це аналіз основних стратегічних блоків: внутрішніх сильних сторін, внутрішніх слабкостей, зовнішніх сприятливих можливостей, зовнішніх загроз. Внутрішні сильні та слабкі сторони підприємства розглядаються в розрізі наступних сфер діяльності: маркетинг, виробництво, фінанси, організація, кадри.

У лівій частині матриці SWOT- аналізу виділяються два блоки, в яких вписуються сильні та слабкі сторони підприємства. У верхній частині матриці також виділяються два блоки, в яких записуються виявлені можливості і загрози. На перетині блоків утворюються чотири поля: СіМ (сила і можливості); СіЗ (сила і загрози); СЛМ (слабкість і можливості); СЛЗ (слабкість і загрози). На кожному з полів необхідно розглянути всі можливі парні комбінації і виділити з них найбільш важливі за ступенем впливу, які мають бути враховані при розробці стратегії розвитку підприємства.

Методологію SWOT-аналізу успішно використовує одне з найбільших птахопідприємств України ТОВ «Комплекс Агромарс». На цьому підприємстві аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища проводиться в два етапи:

1 етап. Виявлення можливостей і загроз у зовнішньому середовищі, а також сильних і слабких сторін підприємства. Для цього проводиться аналіз середовища підприємства в такій послідовності:

- аналіз макросередовища підприємства;
- аналіз безпосереднього оточення підприємства;
- аналіз внутрішнього середовища підприємства;

2 етап. Встановлення ланцюжків взаємозв'язку між можливостями та загрозами – з одного боку, сильними та слабкими сторонами підприємства – з іншого та складання матриці SWOT.

До зовнішніх факторів впливу віднесені такі можливості з оцінкою їх впливу: 1) вихід на нові ринки та сегменти ринку (3 бали); 2) прийняття ВР України законів, що сприятимуть розвитку АПК (3 бали); 3) загальне зростання доходів в країні (3 бали); 4) можливість використання новітніх технологій та обладнання (3 бали); 5) розроблення нового ДСТ для птахівництва (3 бали); 6) надійні та якісні постачальники (2 бали); 7) ріст культури споживання серед споживачів (2 бали).

Таблиця 3.2

Профіль діяльності ТОВ «Комплекс Агромарс»

№ п\п	Показники	Бали		
		1	2	3
1	2	3	4	5
1.	Ступінь досягнення цілей			+
2.	Рівень ризику (Z-фактор)			+
3.	Ступінь доцільності організаційної структури		+	
4.	Рівень комунікаційних зв'язків у підприємстві		+	
5.	Стиль правління		+	
6.	Рівень прибутку			+
7.	Доля ринку			+
8.	Система контролю якості товару			+
9.	Широта асортименту		+	
10.	Гнучкість цінової політики		+	
11.	Доцільність договірної політики		+	
12.	Система організації збуту			+
13.	Рівень сервісу			+
14.	Система стимулювання покупців		+	
15.	Ступінь маркетингової активності			+
16.	Дослідження і розробки (НДДКР)	+		
17.	Стан матеріально-технічної бази			+
18.	Кваліфікаційний склад кадрів		+	
19.	Оцінка руху кадрів		+	
20.	Ступінь вмотивованості кадрів	+		
21.	Фінансові можливості підприємства			+
22.	Організаційна культура	+		
23.	Рейтингова оцінка підприємства		+	

До зовнішніх факторів впливу віднесені такі загрози з оцінкою їх впливу: 1) нестабільна політична та економічна ситуація (3 бали); 2) недосконалість законодавчої бази (2 бали); 3) поява нових конкурентів (2 бали); 4) рівень податкових ставок (2 бали); 5) мінливість потреб споживачів (2 бали); 6) не врожайність зернових культур (2 бали); 7) конкурентний вплив постачальників (1 бал).

Стратегічні господарські підрозділи підприємства знаходяться в споріднених галузях, отже вони мають спільні внутрішні сильні сторони та слабкості в напрямках по яких відбувається спорідненість.

Сильні та слабкі сторони підприємства так само, як загрози та можливості в зовнішньому середовищі, визначають умови успішного функціонування підприємства. Тому на заключному етапі аналізу внутрішнього середовища підприємства дається оцінка його факторів. Результати оцінки відображаються в профілі діяльності підприємства (табл. 3.2). При цьому оцінка фактора внутрішнього середовища в 3 бали свідчить про сильну сторону діяльності підприємства, а оцінка в 1 бал – про слабку сторону.

За результатами оцінки факторів внутрішнього середовища підприємства, що містяться в табл. 3.2 складено перелік фактичних сильних і слабких сторін підприємства (таблиця 3.3).

Таблиця 3.3

Перелік сильних і слабких сторін підприємства

№ з/п	Аспект внутрішнього середовища	Сильні сторони	Оцінка фактора за ступенем впливу на підприємство, у балах	Слабкі сторони	Оцінка фактора за ступенем впливу на підприємство, у балах
1	2	3	4	5	6
1.	Організація управління	1.1 Чіткий розподіл зобов'язань між підрозділами	2	1.1 Надто велика структура, важкість контролю в усіх напрямках	1
2.	Маркетинг	2.1 Чітка система контролю якості товару 2.2. Наявність філіалів у великих містах; 2.3. Велика ринкова частка 2.4. Велика рекламна кампанія	3	2.1. Недостатньо широкий асортимент продукції 2.2. Низький рівень стимулювання покупців	2
3.	Технологія	3.1. Оновлення та модернізація за закордонними зразками	3	3.1 Обмежені виробничі можливості	2

		технологічного процесу			
4.	Персонал	4.1 Високо-кваліфікований адміністративно-управлінський персонал	2	4.1. Неефективна система стимулювання праці 4.2. Високий рівень плинності кадрів	1
5.	Фінанси	5.1. Хороші показники ліквідності та рентабельності підприємства 5.2. Висока доля ринку	3	5.1. Функціонування за рахунок кредитних коштів;	1
6.	Організацій-на культура й імідж	6.1 Відома торгова марка, сприяє виникненню позитивних асоціацій	3	6.1 Відсутність формування чіткої організаційної культури	1

Після аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства і складення переліку сильних і слабких сторін, а також загроз і можливостей (І етап SWOT-аналізу) встановлюють лінії зв'язків, тобто парні комбінації між ними. Для визначення ланцюжків зв'язків складається матриця SWOT. У ліву частину матриці SWOT вписуються виявлені сильні та слабкі сторони підприємства з оцінкою їх значущості, а у верхню частину матриці вписуються виявлені можливості та загрози зовнішнього середовища з оцінкою їх значущості для підприємства.

В таблицях 3.4 та 3.5 представлений перелік стратегічних проблем та альтернатив розвитку підприємства відповідно.

Таблиця 3.4

Вихідні дані для складання переліку стратегічних проблем підприємства

Поле матриці SWOT	Стратегічні проблеми, сформульовані на основі виявлення парних комбінацій сильних і слабких сторін підприємства з можливостями та загрозами в зовнішньому середовищі	Оцінка факторів, у балах
СіМ	Недостатньо кваліфікований персонал для впровадження новітніх технологій	2
СЛМ	Обмеженість ресурсів для виходу на нові ринки	2
СіЗ	Високий рівень очікувань споживачів в асортименті та культурі споживання	3
СЛЗ	Функціонування за рахунок кредитів в поєднанні з нестабільністю економіки	3

**Вихідні дані для складання переліку стратегічних альтернатив
розвитку**

Поле матриці SWOT	Стратегічні альтернативи, що сформувалися на основі парних комбінацій сильних і слабких сторін підприємства з можливостями та загрозами в зовнішньому середовищі	Оцінка факторів, у балах
СiМ	1. Розширення асортиментного складу продукції 2. Збільшення виробничих потужностей 3. Створення інноваційних продуктів	2 3 1
СЛМ	1. Збільшення обсягів продажу шляхом реалізації через власну систему збуту 2. Додаткове мотивування працівників збуту 3. Підвищення кваліфікації персоналу	3 2 2
СiЗ	1. Забезпечення стабільної високої якості продукції 2. Розкрутка нових брендів та підтримання впізнаваності	3 3
СЛЗ	1. Пошук інвесторів на внутрішньому та закордонному ринку капіталів	1

SWOT- аналіз дозволяє уточнити цілі й завдання підприємства. Він дає також можливість сформулювати в даному розділі бізнес-плану місію, цілі діяльності підприємства та визначити стратегію бізнесу.

Процес формування стратегії включає такі етапи:

- 1) формування загальної стратегії підприємства (портфельної);
- 2) формування ділової (конкурентної) стратегії (для окремого виду діяльності);
- 3) визначення функціональних стратегій (для кожного функціонального напрямку відповідної сфери діяльності).

Основними моделями, які найбільш широко використовуються в практиці бізнес-планування для розробки загальної стратегії розвитку фірми, є [1]:

- матриця BCG (Бостонської консультативної групи);
- діловий екран McKinsey/GE (МакКінсі – дженерал електронікс);
- матриця AD Little ;
- матриця Shell;
- матриця Ансоффа і Портера.

Матриця І.Ансоффа включає чотири альтернативні стратегії підприємства, які застосовуються для збільшення або збереження обсягу продажу продукції (табл. 3.6).

Стратегія глибокого проникнення на ринок передбачає, що підприємство збільшує частку ринку шляхом збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції, активізації рекламних заходів тощо.

Стратегія розвитку ринку орієнтує підприємство на розширення меж ринку, освоєння нових ринків в інших географічних регіонах.

Матриця І.Ансоффа

Ринки	Продукція (товари)	
	Існуюча	Нова
Існуючий	I. Глибоке проникнення на ринок	III. Поліпшення продукції (виробництво нової продукції)
Новий	II. Розширення меж ринку, вихід на нові ринки	IV. Диверсифікація

Стратегія виробництва нової продукції полягає у виробництві продукції, яка но-новому вирішує проблему або задовольняє потреби, яких раніше не було.

Стратегія диверсифікації передбачає включення у виробничу програму підприємства продукції, яка не має прямого і безпосереднього зв'язку з основним видом і сферою його діяльності.

У процесі господарювання підприємства можуть керуватися різними стратегіями, різними варіантами поведінки в майбутньому відповідно до визначених цілей і завдань. Проте різноманітність загальних стратегій може бути зведено до чотирьох основних типів:

- стратегію зростання;
- стратегію стабілізації;
- стратегію скорочення;
- стратегію реструктуризації.

Після формування загальної стратегії розвитку підприємства переходять до визначення ділової (конкурентної) стратегії. Вона націлена на досягнення конкурентних переваг.

Існує безліч стратегій конкурентних переваг, проте більшість їх можна віднести до однієї з таких типів (за класифікацією М. Портера):

- стратегія контролювання витрат;
- стратегія диференціації;
- стратегія фокусування.

При виборі стратегії контрольованих витрат підприємство може зменшувати власні витрати на виробництво та реалізацію продукції такими способами:

- збільшення обсягів виробництва продукції (послуг);
- зменшення адміністративних витрат;
- використання ресурсозберігаючих технологій вирощування культур тощо.

Стратегія диференціації вибирається за наявності товару з унікальними властивостями й завдяки цьому привабливого для покупця. Такими унікальними властивостями товарів, наприклад, можуть бути:

- висока якість продукції;
- принципова новизна продукції тощо.

При стратегії фокусування виробництво продукції здійснюється для реалізації її на певному сегменті ринку, коли кожний сегмент пред'являє специфічні вимоги до продукції (послуг). Найкраще задовольнити ці специфічні запити споживачів можна способом контролювання витрат або

способом диференціації.

Отже, стратегія фокусування може бути реалізована лише двома способами: фокусом витрат і фокусом диференціації, які обмежені одним чи кількома вузькими сегментами ринку (рис. 3.1).

Ринок товарів (послуг)	Конкурентні переваги фірми	
	Найнижчі витрати	Унікальні властивості товару
	Увесь ринок або його більша частина	Стратегія диференціації
	Сегмент ринку (ринкова ніша)	Фокус витрат
	Стратегія контрольованих витрат	Стратегія диференціації
	Стратегія фокусування	
	Фокус витрат	Фокус диференціації

Рис. 3.1. Типові стратегії бізнесу за М.Портером

Для кожного функціонального напрямку відповідної сфери діяльності розробляються функціональні стратегії : маркетингова стратегія; виробнича стратегія, фінансова стратегія; стратегія управління персоналом тощо. Кожна функціональна стратегія детально подана у відповідних розділах бізнес-плану.

Далі в цьому розділі бізнес-плану потрібно викласти:

- опис нової продукції та її призначення;
- ступінь відповідності продукції внутрішній структурі фірми;
- ступінь освоєння запропонованої до виробництва продукції;
- наявність досвіду виробництва і реалізації продукції;
- відповідність товару вимогам законодавства, традиціям країни-ринку;
- сегменти ринку на які продукція розрахована;
- особливості технології виробництва продукції;
- порівняльний аналіз аналогічної продукції конкурентів;
- правовий захист продукції (патенти, ліцензії і т.д.);
- ціни, за якими буде продаватися продукція; витрати на її виробництво та величина прибутку від продажу одиниці продукції.

3.2 Дослідження та аналіз ринку

Розділ бізнес-плану „Дослідження та аналіз ринку” є найважчий для розробки і в склад якого входять:

- загальна характеристика ринку продукції підприємства;
- цільовий ринок підприємства;
- місцезнаходження підприємства;
- оцінка впливу зовнішніх факторів.

Процес дослідження ринку починають з визначення його типу по продукції (ринок виробничого чи споживчого призначення; внутрішній чи

регіональний; основний, додатковий чи вибіркового). Потім вивчають структуру ринку збуту тобто проводиться операція сегментування ринку – поділ загальної сукупності споживачів на групи, для яких характерні загальні вимоги до товару і мотиви його купівлі.

Залежно від типу продукції (виробничого або індивідуального споживання) сегментація ринку може здійснюватися за такими ознаками, наприклад: у першому випадку – географічними, сферами діяльності, типами підприємств; у другому випадку – соціально-демографічними (національність, вік, стать, сімейне положення, освіта, характер трудової діяльності), географічними (економічне районування, чисельність населення, природно-кліматична зона тощо), споживчими (ціна, якість, економічність). Тому на початку цього розділу потрібно дати характеристики основних і допоміжних ринків та їхніх сегментів, на яких працює підприємство, їхні розміри, найважливіші тенденції та прогнозні зміни. Крім того, відображаються засоби комунікації, орієнтири для цін і валового прибутку, цикл покупок.

Характеристика ринків та їх сегментів повинна містити інформацію про найменування ринку і його сегментів, відомості про підприємства-виробники, що працюють на даному ринку, про кількість споживачів, про обсяги, що приходяться на окремих споживачів, про географічну концентрацію споживачів, про попит на продукцію й зміни на нього.

Потім необхідно дати оцінку кон'юнктури ринку. Кон'юнктура ринку – це стан ринку, який характеризує співвідношення між попитом і пропозицією продукції. Обсяг попиту – це той обсяг продукції, який покупець готовий придбати при даних умовах протягом визначеного проміжку часу. Він залежить від багатьох факторів: доходу покупця, потреби покупця в продукції, кількості покупців, рівня благополуччя споживача тощо. При зміні хоча би одного із перерахованих факторів зміниться і обсяг попиту на дану продукцію.

Попит на продукцію підприємства виступає як відповідна частка в загальному ринковому попиті. Крім факторів, які визначають величину загального попиту, на нього діють фактори, які впливають на частку продукції підприємства у загальному обсязі реалізації на даному ринку. В значній мірі ця частка залежить від маркетингових зусиль підприємства.

Для визначення оптимальних розмірів виробництва необхідно знати величину попиту. Для визначення поточного і перспективного попиту використовують різні методи. Величину поточного попиту оцінюють за обсягом продукції, загальною вартістю її реалізації на даному сегменті та чисельністю потенційних споживачів даної продукції.

Визначення перспективного попиту здійснюється за допомогою прогнозів з урахуванням дії різних факторів. При цьому корисно визначити коефіцієнт еластичності попиту по ціні. Він розраховується як відношення варіації в обсязі попиту до варіації ціни за формулою:

$$E_p = \frac{Q_1 - Q_0}{Q_1 + Q_0} : \frac{P_0 - P_1}{P_0 + P_1} = \frac{Q_1 - Q_0}{P_0 - P_1} \times \frac{P_0 + P_1}{Q_1 + Q_0},$$

де E_p – еластичність по ціні;

Q_1 – новий попит;

Q_0 – існуючий попит за поточної ціни;

P_1 – нова ціна;

P_0 – поточна ціна.

Цінова еластичність показує, на скільки відсотків зміниться попит при зміні ціни на 1%. Залежно від значення коефіцієнта цінової еластичності розрізняють:

$E_p < 1$ – нееластичний попит (перевищує зміну ціни)

$E_p = 1$ – попит одиничної еластичності (рівний зміні ціни)

$E_p > 1$ – еластичний попит (менший зміні ціни).

В бізнес-плані доцільно відобразити математичну або графічну форму залежності можливого обсягу попиту від рівня цін.

Експерти на основі свого досвіду і знань повинні вказати, скільки продукції може бути продано при тій чи іншій ціні. З допомогою експертної оцінка еластичності попиту від ціни визначається та максимальна ціна, по якій продукція може бути продана при відповідному обсязі реалізації.

Після визначення величини поточного попиту визначається місткість ринку:

$$M = B + Z + I - E,$$

Де B – обсяг виробництва продукції в країні;

Z – залишок запасів продукції в країні на початок планового періоду;

I – імпорт;

E – експорт.

Ступінь задоволення попиту визначають за формулою:

$$K_p = M/P,$$

де K_p – ступінь задоволення попиту;

M – місткість ринку;

P – попит на дану продукцію.

Якщо $K_p > 1$, то пропозиція перевищує попит, і відповідно, якщо $K_p < 1$, то попит перевищує пропозицію.

Наступним етапом в розробці цього розділу бізнес-плану є відбір цільових сегментів ринку за певними критеріями: 1) місткість ринку; 2) доступність сегменту (можливість одержати канали розподілу і реалізації продукції); 3) істотність сегменту (наявність стійких споживачів продукції); 4) прибутковість сегменту.

Для визначення цільового ринку підприємства необхідно дати порівняльну оцінку привабливості кожного із виділених сегментів ринку та вибрати серед них найперспективніші.

Для оцінки становища підприємства на ринках по різних видах продукції доцільно заповнити таблицю, яка характеризує місткість даного ринку і частку поставок підприємства на цей ринок (табл. 3.7).

Частка продукції підприємства на товарному ринку

Назва продукції	Обсяг виробництва, тис. грн.	Реалізовано продукції на ринку, тис. грн	Загальний обсяг реалізації продукції усіма господарюючими суб'єктами, тис. грн	Частка обсягу реалізації продукції підприємства в загальному обсязі реалізації, %

Після оцінки становища підприємства на ринках здійснюється позиціонування ринку, тобто визначення позиції продукції на окремих ринкових сегментах. Позиціонування ринку здійснюється з метою оптимізації параметрів продукції у відповідності з побажаннями і вимогами споживачів та створення такої позиції продукції, яка забезпечить їй конкурентну перевагу на даному сегменті цільового ринку [4].

Потім, на основі існуючого попиту та оцінки переваг продукції, яку виробляє підприємство, потрібно спрогнозувати можливі обсяги продажу в натурі та грошовому вираженні. При цьому в робочому варіанті бізнес-плану доцільно підготувати три варіанти розвитку: оптимістичний, песимістичний та найбільш ймовірний. В офіційному бізнес-плані включається лише один із варіантів реалізації продукції – найбільш оптимальний.

В бізнес-плануванні широко застосовуються різні методи прогнозування.

Для розробки середньо- і довгострокових прогнозів попиту, оцінки попиту на нові товари, оцінки конкуренції на ринку використовуються переважно експертні методи прогнозування. Вони поділяються на індивідуальні і колективні. До індивідуальних експертних оцінок відносять:

- метод інтерв'ю;
- аналітичні доповідні записки;
- сценарії.

Метод інтерв'ю передбачає бесіду організатора прогнозової діяльності з експертом, в якій розглядаються питання майбутнього розвитку ринку, стану підприємства та його середовища.

Метод аналітичних доповідних записок передбачає самостійну роботу експерта над аналізом ринкової ситуації та перспектив її розвитку.

Метод складання сценаріїв означає розроблення декількох варіантів розвитку ділової ситуації та вибір найбільш очікуваного варіанту.

Колективні експертні методи включають:

- опитування експертів (споживачів, керівників та спеціалістів підприємства тощо);
- метод комісій;
- метод мозкових атак;
- метод „Дельфі”.

Метод комісій означає організацію „круглого столу”, в рамках якого відбувається узгодження думок експертів.

Метод мозкової атаки передбачає генерацію ідей по вибраній темі, які виникають в експертів в процесі їх дискусії, що влаштовується по раніше розробленому плану.

Метод „Дельфі” полягає в узагальненні результатів індивідуальних письмових опитувань експертів, які здійснюються по спеціально розробленій процедурі.

Для прогнозування попиту, місткості ринку, обсягів продажу підприємства доцільно використовувати кількісні методи:

- аналіз часових рядів (екстраполяція і кореляція трендів, регресійний аналіз);
- економіко-математичне моделювання (моделі внутрішнього середовища підприємства, макроекономічні моделі);
- метод аналогій;
- нормативний метод тощо.

При прогнозуванні ринку досить широке розповсюдження одержав метод стандартного розподілу ймовірностей. Сутність його полягає в тому, що при розробленні бізнес-плану визначають три види прогнозів обсягів реалізації продукції: 1) оптимістичний прогноз (Оп); 2) найбільш ймовірний прогноз (Йп); 3) песимістичний прогноз (Пп). При цьому оптимістична оцінка приросту обсягу реалізації продукції визначається як різниця між попитом (П) і місткістю ринку (М):

$$Оп = П - М.$$

Потім визначається очікуване значення прогнозу обсягу реалізації продукції (По) по формулі:

$$По = \frac{(Оп + 4Йп + Пп)}{6}.$$

Стандартне відхилення (Св) визначається за формулою:

$$Св = \frac{(Оп - Пп)}{6}.$$

Тоді найбільш ймовірне значення прогнозу обсягу реалізації продукції (Пр) (з ймовірністю 95%) буде знаходитися в межах:

$$Пр = По \pm 2Св.$$

При описі цін і валового доходу підприємства необхідно вказати як ціни, що існують на ринку даної продукції (послуг), так і прогнозовану ціну на продукцію підприємства. При цьому слід враховувати, що ціна товару значно впливає на обсяг продаж та грошовий дохід. Основу цін становлять структура витрат виробництва та насиченість ринку для даного товару. Проте у деяких випадках (освоєнні нових ринків, продажі нових товарів) може виявитися неможливим установити таку первісну ціну на товар, що покрила би всі виробничі витрати й забезпечила би достатній розмір прибутку. Однак така ціна на продукцію повинна встановлюватися лише на певний час.

У цьому розділі також наводиться інформація про законодавчі обмеження по проникненню на ринок (податкові, митні заборони;

необхідність наявності ліцензії і т. п.), установленню ціни на продукцію (державне регулювання ціноутворення).

Наступним етапом даного розділу є оцінка конкурентного середовища. При висвітленні конкурентного середовища підприємства слід взяти до уваги моделі професора гарвардської школи бізнесу М.Портера з визначення основних сил конкуренції і варіантів конкурентних стратегій. Для визначення частки ринку даного підприємства та рівня його прибутковості М.Портер виділив п'ять сил конкуренції:

- існуючі конкуренти;
- нові конкуренти;
- сила впливу покупців;
- сила впливу постачальників;
- загрози з боку товарів-замінників.

Отже, далі в цьому розділі бізнес-плану потрібно викласти:

- наявність конкурентів, їх назва, фактори, що визначають конкуренцію нині і в майбутньому;
- плани конкурентів щодо підвищення рентабельності виробництва і збільшення обсягів продаж;
- ринкові стратегії, які використовують конкуренти;
- сильні і слабкі сторони конкурентів;
- основні техніко-економічні показники продукції конкурентів;
- ціна на продукцію конкурентів та їх політика цін;
- дії, які очікуються в майбутньому від існуючих і можливих конкурентів;
- конкурентоспроможність пропонованої продукції на кожному ринку і сегменті;
- ринки і сегменти, на які слід просувати продукцію.

Одним із способів оцінки конкурентної позиції продукції підприємства на ринку є побудова матриці конкурентного профілю (табл. 3.8).

Таблиця 3.8

**Приклад заповнення матриці конкурентного профілю
(максимальний рейтинг – 10 балів)**

Ключовий фактор успіху	Коефіцієнт вагомості (K _i)	Продукція власної фірма		Продукція конкурента А		Продукція конкурента Б	
		Рейтинг (П _i)	Оцінка (П _i x K _i)	Рейтинг (П _i)	Оцінка (П _i x K _i)	Рейтинг (П _i)	Оцінка (П _i x K _i)
Ціна продукції	0,5	7	3,5	6	3,0	8	4,0
Якість	0,2	6	1,2	5	1,0	4	0,8
Місцезнаходження	0,1	7	0,7	4	0,4	6	0,6
Доставка	0,2	6	1,2	7	1,4	5	1,0
Разом	1,0	-	6,6	-	5,8	-	6,4

Оцінку конкурентоспроможності товару-продукту підприємства можна розрахувати за формулою:

$$K_K = (P_1 \times K_1) + (P_2 \times K_2) + \dots + (P_m \times K_m),$$

де K_K – коефіцієнт конкурентоспроможності;

П1,П2, ... Пm – рейтингова оцінка в балах значення даної характеристики продукції власного виробництва за десятибальною шкалою;
Е1,Е2, ... Еm – рейтингова оцінка в балах значення даної характеристики продукції - еталона за десятибальною шкалою;
К1,К2, ... Кm – коефіцієнти вагомості даної характеристики товару-продукту при оцінці споживчої вартості.

3.3. Контрольні запитання, тести для перевірки знань, завдання

3.3.1. Контрольні запитання

1. Які основні цілі опрацювання розділу «Галузь, підприємство та його продукція»?
2. Яку інформацію необхідно викласти в розділі «Галузь, підприємство та його продукція», оцінюючи середовище галузі?
3. Яку інформацію необхідно викласти при характеристиці діяльності підприємства?
4. У чому сутність SWOT-аналізу?
5. Які етапи має процес формування стратегії бізнесу?
6. Які моделі використовуються в бізнес-плануванні для розробки загальної стратегії розвитку підприємства?
7. Які ви знаєте стратегії конкурентних переваг (за класифікацією М.Портера)?
8. Яку інформацію необхідно викласти при характеристиці продукції підприємства?
9. Які основні етапи охоплює процедура дослідження ринку?
10. У чому сутність процесу сегментації ринку та вибору цільового ринку?
11. Як визначається величина попиту?
12. Як визначити місткість ринку?
13. Які ви знаєте методи прогнозування обсягів продажу продукції?

3.3.2. Тести для перевірки знань

1. SWOT- аналіз використовується для:
 - а) аналізу фінансового стану підприємства;
 - б) аналізу та оцінки сильних і слабких сторін функціонування підприємства;
 - в) виявлення стратегічних зон господарювання;
 - г) оцінки ринків збуту продукції
2. Вкажіть типові стратегії бізнесу за М.Портером
 - а) контрольованих витрат
 - б) корпоративна
 - в) диференціації
 - г) фокусування

3. Задля оцінки конкурентної позиції власної фірми підприємець розраховує:

- а) показники фінансового стану підприємства
- б) матрицю конкурентного профілю
- в) баланс підприємства
- г) точку беззбитковості

4. Яку стратегію необхідно розробляти для підприємства, що випускає один вид продукції?

- а) бізнес-стратегію;
- б) операційні стратегії;
- в) функціональні стратегії.

5. Стратегія, що визначає якими видами бізнесу слід займатися підприємству, називається:

- а) бізнесовою стратегією;
- б) корпоративною стратегією;
- в) функціональною стратегією.

6. Яку стратегію необхідно вибрати при наявності суттєвих загроз та слабкості підприємства?

- а) стратегію скорочення;
- б) стратегію стабілізації;
- в) стратегію росту.

7. Яку стратегію необхідно вибрати при наявності можливостей для підприємства в зовнішньому середовищі та внутрішніх серйозних проблем?

- а) стратегію скорочення;
- б) стратегію стабілізації;
- в) стратегію росту.

8. Яку загальну стратегію необхідно вибрати підприємству, задоволене результатами своєї діяльності?

- а) стратегію скорочення;
- б) стратегію стабілізації;
- в) стратегію росту.

9. Яку стратегію ви запропонували б для бізнесу, який займає значну долю на ринку, що зростає?

- а) стратегію «зірки»;
- б) стратегію «важких дітей»;
- в) стратегію «дійної корови».

10. Яку стратегію ви запропонували б для бізнесу, який займає незначну долю на ринку, що не зростає?

- а) стратегію «бездомної собаки»;
- б) стратегію «важких дітей»;
- в) стратегію «дійної корови».

11. Яку конкурентну стратегію необхідно вибрати великій компанії, що продає продукцію масового вжитку на всьому ринку?

- а) стратегію лідерства за затратами;
- б) стратегію диференціації;

- в) стратегію фокусування за затратами.
- 12. Яку б загальну конкурентну стратегію необхідно вибрати підприємству, що випускає високоякісну дорогу продукцію для всього ринку?
 - а) стратегію лідерства за затратами;
 - б) стратегію диференціації;
 - в) стратегію фокусування за диференціацією.
- 13. Яку загальну конкурентну стратегію необхідно вибрати підприємству, що випускає високоякісну дорогу продукцію для споживачів окремого сегменту ринку?
 - а) стратегію лідерства за затратами;
 - б) стратегію фокусування за затратами;
 - в) стратегію фокусування за диференціацією.
- 14. Вкажіть кількісні методи прогнозування обсягів продажу:
 - а) методи експертних оцінок;
 - б) прогнозування на основі використання часових рядів;
 - в) методи на основі використання оцінки споживачів.
- 15. Сегментація ринку – це:
 - а) визначення основних способів задоволення попиту потенційних споживачів;
 - б) розподіл споживачів на певні групи;
 - в) визначення тенденцій розвитку ринку;
 - г) вибір каналу просування товару;
 - д) одна з стратегій ціноутворення.

3.3.3. Практичні та самостійні завдання

Практичне завдання № 3 «Продукт і ринок»

Типовий приклад. Розробити для бізнес-плану проекту з удосконалення системи ведення галузі рослинництва ПП «Агро-Перспектива» розділи «Галузь, підприємство та його продукція» та «Дослідження та аналіз ринку».

Методика виконання. Розроблення розділів «Галузь, підприємство та його продукція» та «Дослідження та аналіз ринку» бізнес-плану проекту з удосконалення системи ведення галузі рослинництва ПП «Агро-Перспектива» необхідно здійснювати на основі детального аналізу діяльності підприємства за останні 3-5 років та огляду ринків зерна в Україні та в світі.

Опрацювані розділи «Галузь, підприємство та його продукція» та «Дослідження та аналіз ринку» бізнес-плану проекту з удосконалення системи ведення галузі рослинництва ПП «Агро-Перспектива» представлені в підрозділі 4.1. навчального посібника.

Практичне завдання 1. Провести аналіз ринку насіння ріпаку в Україні та світі.

Практичне завдання 2. Провести аналіз ринку цукру в Україні та світі.

Практичне завдання 3. Провести аналіз ринку насіння соняшнику в Україні та світі.

Практичне завдання 4. Провести аналіз ринку молока в Україні та світі.

Практичне завдання 5. Провести аналіз ринку свинини в Україні та світі.

Завдання для самостійної роботи

Завдання 1. Провести аналіз ринку кормів в Україні та світі.

Завдання 2. Провести аналіз ринку м'яса приці в Україні та світі.

Завдання 3. Провести аналіз ринку сої в Україні та світі.

Завдання 4. Провести аналіз ринку яловичини в Україні та світі.

Завдання 5. Провести аналіз ринку яєць в Україні.

3.4. Рекомендована література

1. Бізнес-планування підприємницької діяльності : навч. посіб. / З. С. Варналій, Т. Г. Васильців, Р. Л. Лупак, Р. Р. Білик. Чернівці: Технодрук, 2019. С. 56 – 103.
2. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування: Навч. посібник. Вид. 2-ге/ С.Ф. Покропивний, С.М. Соболев, Г.О. Швиданенко, О.Г. Деревянко. Київ :КНЕУ, 2002. С.65 – 80.
3. Гетало В.П., Гончаров Г.О., Колісник А.В. Бізнес-планування :Навч. посібник. К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2008. С. 29 – 52 с.
4. Должанський І.З, Загорна Т.О. Бізнес-план. Технологія розробки. Київ: Центр навчальної літератури, 2019. С.52 – 58.
5. Ільчук М.М., Коновал І.А., Барановська О.Д., Євтушенко В.Д. Розвиток ринку зерна в Україні та його стабілізація. *Економіка АПК*. 2019. № 4 С. 29.
6. Ільчук М.М., Коновал І.А. Розвиток агробізнесу в Україні. *Науковий вісник НУБіП* № 244. 2016. С. 125-135.
7. Македон В.В. Бізнес-планування: Навч. посібник. Київ Центр учбової літератури, 2009. С. 72 – 97.
8. Місюк М.В., Заходим М.В. Розвиток ринку молока в контексті забезпечення продовольчої безпеки країни. *Економіка АПК*. 2021. № 1. С. 34-43.
9. Сільське господарство України за 2022 р.:Статистичний збірник. Київ: Держслужба статистики України, 2023. [URL:www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
10. Ярмач А. Бізнес – план «Відгодівля ВРХ. Інтенсивна технологія». URL: <https://agroday.com.ua/wp-content/uploads/2017/11/Biznes-Plan-vidgodivlya-VRH.pdf>

Розділ 4. ПЛАН МАРКЕТИНГУ

4.1. Формування стратегії маркетингу

Маркетингові дослідження та рішення, які приймаються на їх основі, знаходять своє відображення у відповідному розділі бізнес-плану – „**План маркетингу**”. Він має пояснити стратегію виходу підприємства на ринок та завоювання його.

У даному розділі бізнес-плану обов'язково необхідно включити такі пункти, як:

- 1) цілі та стратегії;
- 2) ціноутворення;
- 3) схема розповсюдження товарів;
- 4) методи стимулювання продаж;
- 5) організація після продажного обслуговування покупців;
- 6) реклама;
- 7) бюджет маркетинга;

Цілі і стратегії маркетингу. На початку розділу „План маркетингу” висвітлюються цілі та завдання маркетингової діяльності фірми. Процес формулювання цілей маркетингової діяльності ділиться на два етапи:

I. Визначення орієнтирів маркетингової діяльності підприємства. На цьому етапі необхідно вияснити, на якій стадії життєвого циклу (поява на ринку, зростання попиту, стабілізація попиту, спад попиту) знаходиться продукція підприємства. Залежно від цього вибираються різні орієнтири маркетингової стратегії.

На стадії появи продукції на ринок маркетингова діяльність підприємства має бути направлена на максимізацію її попиту.

На стадії зростання попиту на продукцію орієнтиром маркетингової діяльності підприємства є збільшення початкового попиту шляхом максимального задоволення конкретних потреб окремих сегментів ринку.

На стадії стабілізації попиту орієнтири маркетингової діяльності різних підприємств можуть бути неоднаковими. Метою фірм-лідерів на цій стадії є утримання, а по можливості і збільшення своєї частки ринку шляхом зниження ціни, удосконаленням каналів збуту тощо. Невеликі за розмірами підприємства, які виробляють товар аналогічний продукції фірм-лідерів, зосереджені на забезпеченні свого виживання шляхом виокремлення вузького сегмента ринку і найкращого його обслуговування.

II. Розподіл орієнтирів маркетингової діяльності підприємства на окремі цілі та визначення їх кількісно. На цьому етапі цілі маркетингової діяльності необхідно виразити конкретними показниками (частка ринку, обсяг реалізації продукції, розгалуження системи реалізації продукції тощо).

Після визначення цілей і завдань маркетингової діяльності обґрунтовують стратегію маркетингу.

До розробки стратегії застосовують такі типи маркетингових підходів:

- масовий маркетинг – орієнтація на широкий споживчий ринок з використанням одного базового комплексу маркетингу;
- концентрований маркетинг – орієнтація на одну групу споживачів з використанням спеціально опрацьованого комплексу маркетингу саме на цю групу споживачів;
- диференційований маркетинг – орієнтація на кілька груп споживачів з використанням спеціально опрацьованого комплексу маркетингу для кожної групи споживачів.

Базові маркетингові стратегії зазвичай вибирають із числа традиційних стратегій [2]:

- лідерство по витратах;
- диференціації;
- проникнення на ринок;
- розширення ринку;
- розробки продукту.

У стратегії проникнення на ринок необхідно описати послідовність дій підприємства по: проникненню на новий ринок, введенню нового товару на старий ринок, проникненню з товаром ринкової новизни на нові сегменти ринку.

Опис стратегії розвитку підприємства здійснюється відповідно до даних таблиці 4.1.

Таблиця 4.1

Стратегія розвитку підприємства [1]

Інтенсивне зростання	Інтеграційний ріст (вертикальна інтеграція)	Диверсифікований ріст
Можливості підприємства при існуючих масштабах діяльності	можливості інтеграції з іншими елементами маркетингової системи галузі	можливості, що відкриваються за межами галузі
Глибоке проникнення на ринок	регресивна інтеграція (отримати у володіння або поставити під жорсткий контроль постачальників)	концентрична диверсифікованість (поповнення асортименту виробами, схожими на товари підприємства)
Розширення меж ринку	прогресивна інтеграція (отримати у володіння або поставити під жорсткий контроль системи розподілу)	горизонтальна диверсифікованість (поповнення асортиментів виробами, не схожими на товари підприємства, але цікавими для існуючих споживачів)
Удосконалення товару	горизонтальна інтеграція (отримати у володіння або поставити під жорсткий контроль підприємства-конкуренти)	конгломератна диверсифікованість (об'єднання в рамках однієї управлінської структури (підприємство, корпорація) виробництв, що належать до різних галузей господарства)

Основою для визначення стратегії маркетингу є сегментація ринку і вибір цільових ринків. Для кожного цільового сегмента розробляється своя стратегія маркетингу з урахуванням позицій конкурентів у даному сегменті. Загальна маркетингова стратегія підприємства реалізується системою конкретних стратегій щодо вибору і формування:

- 1) товарної політики;
- 2) цінової політики;
- 3) системи збуту та реалізації продукції;
- 4) методів стимулювання продажу;
- 5) реклами;
- 6) політики підтримки продукції підприємства.

Усі ці елементи маркетингової стратегії підприємство поєднує таким чином, щоб досягти своїх цілей найкращим способом.

4.2. Стратегія збуту та реалізації продукції підприємства

Товарна політика. Товарна політика об'єднує такі основні напрями: асортиментну політику, створення нової продукції, стратегію забезпечення якості продукції, стратегію дизайну, стратегію організації сервісного обслуговування тощо. Для забезпечення стійкості структури асортименту, постійного збуту продукції та її прибутковості підприємству необхідно постійно удосконалювати свою товарну стратегію.

Скорочений варіант асортиментної політики «Комплекс Агромарс» представлений в таблиці 4.2.

Таблиця 4.2

Асортиментна політика ТОВ «Комплекс Агромарс»

Асортимент продукції	Характеристика продукції	Строки реалізації	Канали реалізації	Ціна, грн за 1 кг
Тушка курчат-бройлерів	Охолоджена тушка бройлера 1,5-1,6 кг	Грудень-Лютий	Торгові мережі, фірмова торгівля, ринки	75-80
Шашлик курячий	Прозорі відра по 1 та 3 кг в маринаді	Квітень-Травень	Торгові мережі, фірмова торгівля	155-160
Ковбаски мисливські	М'ясний фарш в органічній оболонці на підложці (напівфабрикат)	Квітень, Жовтень	Торгові мережі, фірмова торгівля, магазини	155-165
Яйця	Паперові лотки по 10 та 30 шт.	Квітень-Травень	Місцеві ринки, фірмова торгівля	35-40 за 10 шт.

При цьому враховуються підвищення попиту і відповідно цін на певні види продукції в певні періоди року. Наприклад, в різдвяні та новорічні свята збільшується попит на тушки; в період травневих свят – шашлик; попит на яйця суттєво зростає в перед великодні дні.

Рівень і рентабельність продажу значною мірою визначає відповідність асортименту і номенклатури продукції запитам споживачів.

У цьому розділі представляються обсяги продажу продукції (надання послуг) по кварталах та роках (табл. 4.3).

Таблиця 4.3

Обсяги продажу продукції (надання послуг) на підприємстві на перспективу

№ п/п	Види продукції (робіт, послуг)	Дані по роках				Разом	
		1		n			
		у натураль- ному вигляді	у грошовому вигляді	у натураль- ному вигляді	у грошовому вигляді	у натураль- ному вигляді	у грошовому вигляді
1							
n							
	Усього						

Ціноутворення. У цьому розділі визначається також цінова політика підприємства, яка має забезпечити підприємству збереження позицій на ринку або проникнення на нього при ефективних показниках діяльності. Ціни мають забезпечити збут продукції, максимізацію прибутку, утримання позицій на ринку.

На практиці найпоширенішими є моделі ціноутворення, що:

- 1) заснована на витратах – ціна визначається витратами на виробництво та бажаною величиною прибутку на одиницю продукції;
- 2) заснована на попиті – ціна визначається на рівні середньоринкової;
- 3) орієнтована на галузеву конкуренцію – ціна може бути або нижче, або вищою за ринкову залежно від лояльності споживачів, сервісу, що надається тощо.

Остаточна ціна встановлюється з урахуванням інших факторів для даного бізнесу. При цьому можуть бути використані різні стратегії ціноутворення.

1. Стратегія проникнення на ринок (демпінгових цін). Вона полягає в установленні занижених цін на новий вид продукцію з метою залучення більшої кількості споживачів на новому ринку. Поступове зростання ринку збуту дає змогу збільшити обсяги виробництва продукції та зменшити собівартість одиниці продукції.

2. Стратегія „зняття вершків”. Вона застосовується до нових видів продукції, які мають унікальні властивості, захищені патентами або іншими правами власності. Стратегія полягає у встановленні спочатку завищених цін на продукцію. Після зниження попиту ціни на продукцію поступово знижуються з метою залучення іншої групи споживачів, які не могли раніше дозволити собі придбати цей продукт.

3. Стратегія «опортуністичного ціноутворення». Використовуються протягом відносно короткого періоду щодо продукції, кількість якої у даний

момент є недостатньою, щоб задовольними попит споживачів. Тому вони змушені платити високу ціну за таку продукцію.

4. Стратегія встановлення єдиних і гнучких цін. В рамках єдиних цін встановлюють одну ціну для всіх споживачів, які б хотіли придбати товар при аналогічних умовах. Ціни можуть змінюватися залежно від кількості придбаного товару, часу здійснення угоди тощо;

Якщо ціна на продукцію фірми буде нижчою ніж ціна на аналогічну продукцію конкурентів, то в бізнес-плані необхідно пояснити, за рахунок чого це буде досягатися.

При встановленні ціни на продукцію може бути встановлена системи знижок на неї (табл. 4.4).

Таблиця 4.4

Види цінових знижок

Види знижок	Наслідки зниження цін
1. Знижки у процесі виходу на новий ринок	Рекламне просування продукції на новий ринок
2. Знижки на продукцію, яка знімається з виробництва	Прискорення реалізації останньої партії товару
3. Сезонні знижки	Зниження витрат на зберігання продукції
4. Знижки за платежі готівкою	Прискорення платежів
5. Знижки залежно від обсягів реалізованої продукції	Збільшення кількості постійних споживачів

Система збуту та реалізації продукції. Складовим елементом стратегії маркетингу є система збуту та реалізації продукції. В бізнес-плані необхідно викласти тип вибраного каналу реалізації продукції, засоби збуту (власна служба, гуртові торговці, роздрібні продавці) та причини такого вибору (рис. 4.1).

При створенні власної служби збуту у бізнес-плані необхідно вказати її принцип побудови, кількість працівників та систему їх матеріальної винагороди.

Стимулювання збуту. Підприємство може використовувати широке коло засобів стимулювання збуту:

- розміщення реклами;
- торгові виставки і демонстрації;
- вітрини в магазинах;
- ділові зустрічі і наради;
- друкована і аудіовізуальні засоби тощо.

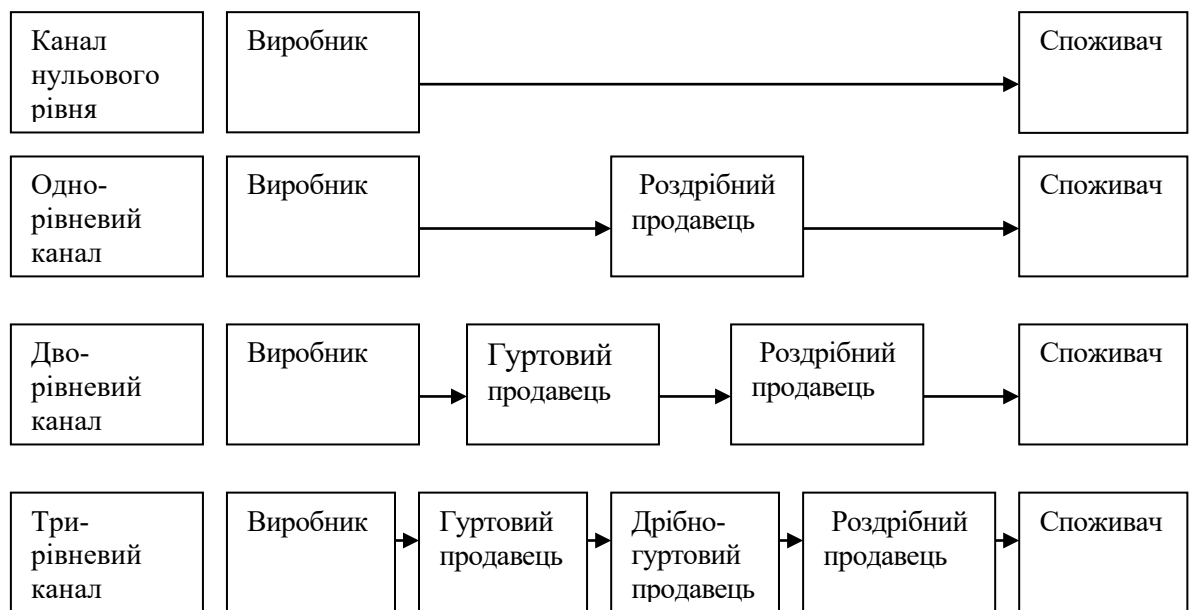


Рис. 4.1. Типи каналів збуту [2]

Реклама. Складовим елементом стратегії маркетингу є рекламна кампанія. Розроблений план реклами повинен містити таку інформацію:

- 1) чітко визначені цілі й завдання рекламної діяльності підприємства;
- 2) розроблені рекламні теми;
- 3) способи і засоби поширення рекламної інформації;
- 4) період, протягом якого буде виходити реклама;
- 5) детальний бюджет витрат на рекламу (табл. 4.5).

Таблиця 4.5

Бюджет витрат на рекламну діяльність підприємства

Види засобів поширення рекламної інформації	Місяць року												Усього за рік
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1. Радіо													
2. Телебачення													
3. Газети													
4. Почтова реклама													
5. Буклети													
6. Щитова реклама													
7. Світлова реклама													
8. Інші види													
Усього													

Бюджет маркетингу являє собою план грошових надходжень і виплат, що пов'язані з реалізацією програми маркетингу. При оцінці рівня витрат на

маркетинг можна скористатися методом аналогій. Так, в США витрати на розроблення і виведення на ринок нового товару розподіляється так: на фундаментальні дослідження виділяється 3-6% кошторисних витрат; на прикладні НДР 7-18, на підготовку технологічного обладнання і, якщо необхідно, будівництво нових підприємств 40-60, на налагодження серійного виробництва 5-16, на рекламу, стимулювання продаж, організацію збутової мережі – 10-27%.

4.3. Контрольні запитання, тести для перевірки знань, завдання

4.3.1. Контрольні запитання

1. З якою метою складається маркетинг-план?
2. В якій послідовності здійснюється розробка маркетинг-плану?
3. Які типи маркетингових підходів застосовують до розробки стратегії маркетингу? У чому полягає їхня суть?
4. Які базові маркетингові стратегії ви знаєте?
5. За допомогою яких конкретних стратегій реалізується загальна маркетингова стратегія підприємства?
6. Які складові товарної політики підприємства?
7. Які моделі ціноутворення ви знаєте? У чому полягає їхня суть?
8. Які стратегії ціноутворення ви знаєте? У чому полягає їхня суть?
9. Які фактори враховуються для визначення ціни продукції фірми?
10. Які чинники впливають на вибір каналів збуту продукції фірми?
11. Які види засобів поширення рекламної інформації ви знаєте?
12. Які види цінового стимулювання збуту продукції ви знаєте?

4.3.2. Тести для перевірки знань

1. Маркетинг-план розробляють з метою:
 - а) охарактеризувати ринок діяльності підприємства;
 - б) переконати читача в правильності вибору ринку діяльності підприємства;
 - в) пояснити читачеві стратегію виходу підприємства на свій цільовий ринок та завоювання його;
 - г) вибрати цільовий ринок для підприємства.
2. Політика підтримки продукції підприємства передбачає:
 - а) пошук засобів зменшення собівартості одиниці продукції;
 - б) розробку політики цінових знижок;
 - в) розв'язання проблеми сервісного обслуговування продукції підприємства;
 - г) вибір каналів збуту продукції підприємства.
3. Масовий маркетинг як один із можливих підходів до розробки стратегії маркетингу в бізнес-плані є орієнтованим на:

- а) широкий споживчий ринок;
- б) кілька груп споживачів;
- в) одну групу споживачів.

4. Цінова стратегія проникнення на ринок використовується:

- а) для нового виду продукції;
- б) для вже відомого виду продукції;
- в) для продукції, яка має певні особливості порівняно з наявною продукцією;
- г) для продукції, попит на яку перевищує пропозицію.

5. Яка стратегія ціноутворення пропонується, якщо ціна складається лише з покриття витрат та середньої норми прибутку:

- а) лідера на ринку;
- б) престижної ціни;
- в) просування на ринок;
- г) відшкодування витрат.

6. При закупівлі великих партій товарів (наприклад, при заготівлі овочів) використовується така стратегія ціноутворення:

- а) масових закупівель;
- б) єдиної ціни;
- в) гнучкої ціни;
- г) «зняття вершків».

7. Торговельна надбавка — це:

- а) витрати торговельного підприємства;
- б) частина собівартості продукції виробника;
- в) частина податку на додану вартість;
- г) витрати та прибуток торговельного підприємства.
- д) витрати торговельного підприємства та податок на додану вартість;

8. На формування ціни продукції підприємства безпосередньо впливають такі чинники:

- а) конкуренти та ціни на їх продукцію
- б) цінова політика держави
- в) кваліфікація персоналу підприємства
- г) дебіторська заборгованість

9. Класифікація ціни за каналами руху товарів:

- а) виробнича
- б) відпускна
- в) оптово-посередницька
- г) роздрібна

10. Оптова ціна підприємства — виробника продукції складається:

- а) з торговельної надбавки;
- б) прибутку;
- в) собівартості;
- г) акцизного збору + ПДВ.

4.3.3. Практичні та самостійні завдання

Практичне завдання № 4 «План маркетингу»

Типовий приклад. Розробити для бізнес-плану проєкту з удосконалення системи ведення галузі рослинництва ПП «Агро-Перспектива» розділ «План маркетингу».

Методика виконання. Розроблення розділу «План маркетингу» бізнес-плану проєкту з удосконалення системи ведення галузі рослинництва ПП «Агро-Перспектива» необхідно здійснювати на основі вияву потенційних споживачів продукції та аналізу цін на неї.

Опрацьований розділ «План маркетингу» бізнес-плану проєкту з удосконалення системи ведення галузі рослинництва ПП «Агро-Перспектива» представлений в підрозділі 4.1. навчального посібника.

Практичне завдання 1. Провести аналіз рівня цін та виявити потенційних споживачів на ринку зерна, цукру, насіння сої, соняшника, ріпаку в Україні.

Практичне завдання 2. Провести аналіз рівня цін та виявити потенційних споживачів на ринку молока, яловичини, свинини, яєць, м'яса птиці в Україні.

Завдання для самостійної роботи

Завдання 1. Провести аналіз рівня цін та виявити потенційних споживачів на ринку кормів в Україні.

4.4. Рекомендована література

1. Бізнес-планування підприємницької діяльності : навч. посіб. / З. С. Варналій, Т. Г. Васильців, Р. Л. Лупак, Р. Р. Білик. Чернівці: Технодрук, 2019. С. 104 – 118.
2. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування: Навчальний посібник. – Вид. 2-ге/ С.Ф. Покропивний, С.М. Соболев, Г.О. Швиданенко, О.Г. Деревянко. Київ :КНЕУ, 2002. С.81 – 97.
3. Гетало В.П., Гончаров Г.О., Колісник А.В. Бізнес-планування : Навч. посібник. К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2008. С. 53 – 70 с.
4. Должанський І.З, Загорна Т.О. Бізнес-план. Технологія розробки. Київ: Центр навчальної літератури, 2019. С. 59 – 64.
5. Македон В.В. Бізнес-планування: Навч. посібник. Київ Центр учбової літератури, 2009. С. 98 – 130.

Розділ 5. ВИРОБНИЧИЙ ПЛАН

5.1. Планування обсягів виробництва продукції (послуг)

Основне завдання розділу „Виробничий план” – показати, що підприємство може реально виробити визначені обсяги продукції у необхідні строки. Дані цього розділу бізнес-плану бажано приводити на перспективу на 2-3 роки. Виробничий план формується на основі планів реалізації продукції.

У цьому розділі обґрунтовують виробничу програму підприємства на основі виробничих потужностей основних і допоміжних виробництв в розрізі видів продукції та послуг, для яких визначений режим найбільшого сприяння на ринку даного виду продукції і послуг, а також визначений обсяг продукції, який може знайти свого споживача на відповідному сегменті ринку (таблиця 5.1).

Таблиця 5.1

Виробнича програма підприємства

Вид продукції	Одиниці виміру	202_р. (план)				202_р.	202_р.
		I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.		
Продукція 1							
Продукція 2							
...							
Продукція n							

Після представлення показників виробничої програми наводяться відомості щодо виробничого процесу на підприємстві, відповідності діючих технологій сучасним вимогам, машини та обладнання з зазначенням кількості і терміну роботи.

У додатках бізнес-плану подаються схеми технологічних процесів виробництва продукції. Також даються пропозиції щодо оновлення машин та обладнання, вдосконалення виробничого процесу на підприємстві на основі прогресивної техніки та ресурсозберігаючих технологій.

5.2. Планування ресурсного забезпечення виробничої програми підприємства

На основі показників розвитку основних та допоміжних виробництв обґрунтовують потребу в основних (будівлі і споруди, автомобілі, обладнання тощо) та оборотних засобах (сировина та матеріали, паливно-мастильні матеріали тощо). А на основі розрахунків потреби в основних і оборотних засобах та їх наявності на початок планового року і даних вибуття по роках планового періоду розробляють план придбання основних і оборотних засобів, будівництва певних об’єктів та обчислюють їх вартість (табл. 5.2, 5.3).

Таблиця 5.2

Потреба в основних виробничих засобах, тис. грн

№ п/п	Основні засоби	Роки					
		факт.	планового періоду				
			1	2	...	n	
		діючі, тис. грн	загальна потреба, тис. грн	приріст основних засобів, тис. грн.			
1	Будівлі, споруди виробничого призначення						
2	Робочі машини та устаткування						
3	Транспортні засоби						
4	Інші						
5	Разом						

Таблиця 5.3

Розрахунок потреби в ресурсах на виробничу програму

№ п/п	Найменування ресурсів	Роки						
		факт.				планового періоду		
						1	...	n
		кількість у натураль- них одиницях	ціна одиниці ресурсів, грн	вартість, тис. грн	вартість перехідного запасу, тис. грн			
1	Сировина							
2	Матеріали							
3	Вода							
4	Електроенергія							
5	Теплопостачання							
	...							
	Разом							

Розрахунок обсягу реалізації продукції здійснюється виходячи із обсягів її виробництва та внутрішньогосподарських потреб в також ціни, яка визначається попитом на цю продукцію (табл. 5.4).

Таблиця 5.4

Планований обсяг реалізації продукції

Назва продукції	Роки					
	факт.			планового періоду		
				1	...	n
	обсяг реалізації, у натуральних одиницях	ціна одиниці продукції, тис. грн	обсяг продажів, тис. грн			
Продукція 1						
Продукція 2						
...						
Продукція- n						
Інша реалізація						
Разом						

В цьому розділі здійснюють планування праці, що передбачає розрахунки чисельності працівників і річного фонду заробітної плати у розрізі галузей виробництва й сфер діяльності та складання балансу трудових ресурсів (табл. 5.5).

Таблиця 5.5

Розрахунок потреби в персоналі та заробітній платі

№ п/п	Найменування категорій	Роки						
		Факт.				планового періоду		
						1	...	n
		потреба, чоловік	середня заробітна плата, грн	витрати на заробітну плату, грн.	нарахування на заробітну плату, грн			
1	Робітники основного виробництва							
2	Робітники допоміжного виробництва							
3	Спеціалісти і службовці							
4	Разом							

Чисельність працюючих основного виробництва розраховується виходячи із рівня продуктивності праці та виробничих програм цих галузей.

При розрахунку чисельності працюючих проводяться спочатку орієнтовні розрахунки з урахуванням фонду робочого часу й виконання норм продуктивності.

Окремо розраховується чисельність допоміжних робочих і підсобних робочих й інших категорій працюючих. Чисельність інженерно-технічних працівників, службовців визначається за штатним розкладом.

Фонд заробітної плати визначається на основі гарантованих розмірів годинних тарифних ставок окремих категорій робітників за видами виконуваних робіт та розмірів місячних окладів.

У цьому розділі здійснюється розрахунок витрат виробництва за елементами та статтями, а також визначається собівартість продукції [1,4].

Калькуляція витрат може здійснюватися укрупнено виходячи із прийнятих на підприємстві норм витрат на одиницю виробленої продукції, або шляхом прямої калькуляції розрахунків виходячи з норм ресурсів (табл. 5.6).

Таблиця 5.6

Кошторис витрат і калькуляція собівартості (зведена)

№ п/п	Найменування показників	Роки				
		факт.		планового періоду		
		на одиницю продукції, грн	усього тис. грн	1	...	n
1.	Обсяг реалізації, усього					
2.	Собівартість, усього,					
	у тому числі:					
2.1	фонд заробітної плати робітників					
2.2	фонд заробітної плати спеціалістів і службовців					
2.3	нарахування на заробітну плату					
2.4	Сировина					
2.5	матеріали					
2.6	паливо та мастильні матеріали					
2.7	електрична та теплова енергія					
2.8	роботи та послуги					
2.9	амортизація виробничих засобів і нематеріальних активів					
2.10	витрати на утримання основних засобів					
2.11	витрати на ремонт основних засобів					
2.12	орендна плата					
2.13	інші витрати					
3.	Позареалізаційні операції (сальдо)					
4.	Валовий прибуток					
5.	Податки і платежі з прибутку					
5.1	податок на прибуток					
5.2	інші податки					
6.	Чистий прибуток					

Розділ закінчується розрахунком потреба в первісних інвестиціях з урахуванням виробничої програми проекту в цілому, визначаються напрямки, по яким потрібні вкладення коштів і величина потреби в додаткових інвестиціях (табл. 5.7).

Таблиця 5.7

Потреба в додаткових інвестиціях

№ п/п	Категорія інвестицій	Роки							Потреба у додаткових інвестиціях, тис. грн	Загальна потреба в інвестиціях, тис. грн
		факт.	планового періоду							
			1		...		n			
			приріст, тис. грн	усього, тис. грн						
1.	Основний капітал									
1.1	будівлі, споруди									
1.2	виробничого призначення									
1.3	робочі машини та устаткування									
2.	транспортні засоби									
2.1	Оборотний капітал									
2.2	запаси та витрати									
2.2	грошові кошти									
3.	Разом									
	потреба в інвестиціях									

Величина потреби в загальних інвестиціях визначається по кожному необхідному напрямку з розподілом по роках здійснення проєкту.

5.3. Контрольні запитання, тести для перевірки знань, завдання**5.3.1. Контрольні запитання**

1. З якою метою розробляється виробничий план?
2. В якій послідовності здійснюється розробка виробничого плану?
3. Чому виробничий план, як правило, починається з опису виробничих операцій?
4. Яка інформація наводиться при описі основних виробничих операцій?
5. Що має бути зазначене в підрозділі «Машини та устаткування» ?
6. Яка інформація наводиться в підрозділі «Сировина, матеріали та комплектуючі вироби»?
7. Як у виробничому плані визначається потреба бізнесу у виробничих та невикористаних приміщеннях?
8. Як у виробничому плані визначаються обсяги виробництва і реалізації продукції?

9. За якими статтями і елементами здійснюється розрахунок витрат на виробництво продукції?

10. Як визначити сукупні витрати та собівартість продукції?

11. Як визначити додаткову потребу в інвестиціях?

5.3.2. Тести

1. Виробничий план складається для того, щоб:
 - а) породити довіру до даного бізнесу описом переваг його продуктів;
 - б) переконати читача в правильності вибору технології виробництва продукції підприємства;
 - в) довести, що підприємство спроможне організувати виробництво необхідної кількості продукції.
2. Для яких сфер бізнесу виробничий план розробляється найбільш детально?
 - а) для виробничого підприємства
 - б) для підприємства оптової торгівлі
 - в) для підприємства роздрібної торгівлі
 - г) для підприємства сфери послуг
3. На основі яких даних можна визначити потребу підприємства в тракторах в найбільш напружений період?
 - а) на основі розміру земельної площі підприємства, строків виконання робіт, нормативу виробітку на один еталонний трактор;
 - б) на основі розмірів посівних площ с.-г. культур, строків виконання робіт, змінної норми виробітку, коефіцієнта змінності;
 - в) на основі обсягу механізованих робіт, змінної норми виробітку, коефіцієнта змінності, розмірів посівних площ сільськогосподарських культур
 - г) на основі обсягу механізованих робіт, змінної норми виробітку, коефіцієнта змінності, строків виконання робіт.
4. Яка чисельність операторів з машинного доїння необхідна за умови: середньорічне поголів'я корів становить 600 гол., норма навантаження (голів) на одного працівника – 100, коефіцієнт підміни – 1,5 ?
5. Яка кількість зернозбиральних комбайнів необхідна за умови: площа зернових культур становить 1200 га, змінна норма виробітку комбайна – 10 га, термін збирання зернових – 20 днів, коефіцієнт змінності – 1,5 ?
6. Яка кількість сівалок для посіву кукурудзи необхідна за умови: площа посіву кукурудзи становить 900 га, змінна норма виробітку агрегату – 20 га, термін посіву зернових – 10 днів, коефіцієнт змінності – 1,5.
7. Як визначити необхідну кількість транспортних засобів при збиранні кукурудзи на силос?

- а) на основі віддалі привезення зеленої маси від комбайна до місця силосування;
 - б) на основі їх вантажопідйомності;
 - в) на основі урожайності кукурудзи на силос;
 - г) на основі урожайності культури, продуктивності комбайна, часу одного рейсу, вантажопідйомності однієї транспортної одиниці.
8. Питомі капіталовкладення – це відношення:
- а) прибутку до капіталовкладень, що викликали цей прибуток;
 - б) капіталовкладень до прибутку підприємства;
 - в) капіталовкладень до обсягу випущеної продукції;
 - г) вартості основних фондів підприємства до собівартості продукції.
9. Для яких сфер бізнесу виробничий план розробляється найретельніше:
- а) для виробничого підприємства;
 - б) для підприємства оптової торгівлі;
 - в) для підприємства роздрібної торгівлі;
 - г) для підприємства сфери послуг.
10. Виробничий цикл — це:
- а) календарний період часу, протягом якого предмет праці проходить всі стадії виробничого процесу;
 - б) календарний період часу, протягом якого оброблюваний виріб або партія виробів проходять усі операції виробничого процесу, або певної його частини і перетворюються на завершений продукт;
 - в) сукупність взаємопов'язаних основних, допоміжних та обслуговуючих процесів, унаслідок яких вихідні матеріали і напівфабрикати перетворюються в готові вироби.
11. Які з указаних статей витрат відносяться до складу статей калькулювання собівартості продукції рослинництва:
- а) насіння і посадковий матеріал;
 - б) витрати на оплату праці;
 - в) корми;
 - г) сировина та матеріали;
 - д) паливо і мастильні матеріали.
12. Які з указаних статей витрат відносяться до складу статей калькулювання собівартості продукції тваринництва:
- а) насіння і посадковий матеріал;
 - б) витрати на оплату праці;
 - в) корми;
 - г) добрива;
 - д) витрати на ремонт необоротних активів.
13. Які з указаних статей витрат відносяться до складу статей калькулювання собівартості продукції промислових виробництв:
- а) сировина і матеріали

- б) витрати на оплату праці
- в) Корми
- г) паливо і мастильні матеріали
- д) насіння і посадковий матеріал

14. Які з указаних статей витрат відносяться до складу статей калькулювання собівартості продукції допоміжних виробництв:

- а) сировина і матеріали
- б) витрати на оплату праці
- в) засоби захисту рослин
- г) насіння і посадковий матеріал
- д) паливо і мастильні матеріали

5.3.3. Практичні та самостійні завдання

Практичне завдання № 5 «План виробництва»

Типовий приклад. Розробити для бізнес-плану проєкту з удосконалення системи ведення галузі рослинництва ПП «Агро-Перспектива» розділ «План виробництва».

Необхідні дані

1. Планова площа посіву на підприємстві – 7000 га.
2. Структура посівних площ, планові розміри посівних площ та урожайність сільськогосподарських культур на підприємстві (табл. 5.8).

Таблиця 5.8

Структура посівних площ, планові розміри посівних площ та урожайність сільськогосподарських культур в ПП «Агро-Перспектива»

Культура	Структура посівних площ, %	Площа, га	Урожайність, т/га
Горох	10	700	2,9
Соя	20	1400	2,4
Пшениця озима	20	1400	5,3
Кукурудза	20	1400	9,0
Кукурудза	20	1400	9,0
Ячмінь	10	700	4,1

3. Годинні тарифні ставки окремих працівників, грн/год. (табл. 5.9).

Таблиця 5.9

Годинні тарифні ставки окремих працівників сільського господарства, грн/год

Категорії працівників	Розряди					
	I	II	III	IV	V	VI
Коефіцієнти міжрозрядного співвідношення	1	1,09	1,2	1,35	1,55	1,8
Трактористи-машиністи II гр.	72,82	79,37	87,39	98,31	112,87	131,08
Працівники на ручних роботах	56,28	61,34	67,53	75,97	87,23	101,30
Водії автомобіля (до 3,5т)	78,28					
Водії автомобіля (3,5-6т)	85,15					

4. Ціни на ресурси (табл. 5.10 – 5.15).

Таблиця 5.10

Ціна на добрива

Назва добрива	Вміст діючої речовини, %	Ціна за 1 т (без ПДВ), грн
Аміачна селітра	34	13000,00
Суперфосфат	19,5	6666,67
Калійна сіль	41,5	11766,67
Карбамід	46	19766,67

Таблиця 5.11

Комплексна ціна 1 л основного пального

Види ПММ	Ціна 1 л (без ПДВ), грн	Ціна 1 л (з ПДВ), грн
Дизельне пальне для МТП	43,43	52,12
Дизельне пальне для автом.	47,99	57,59
Бензин	45,61	54,73

Таблиця 5.12

Ціна на засоби захисту рослин

Назва препарату	Од. виміру	Ціна 1 кг, л, грн.(без ПДВ)
Вітавакс 200 ФФ 34% в.с.к.	л	251,25
Карате 050 ЕС к.е.	л	348,71
Пума Супер 7,5% м.в.е.	л	757,50
Імпакт 25% к.с.	л	707,00
Фалькон 46% к.е.	л	808,00
Фастак	л	618,17
Харнес 90% к.е.	л	224,71
Мілагро к.е.	л	855,46
Бі 58 новий, 40% к.е.	л	232,04
Таск	л	2651,25
Карате Зеон, к.е.	л	654,75
Раундап 48% в.р.	л	200,75
Гроділ Максї 375 м.д.	л	2575,50
Базагран М, в.р.	л	232,04
Рекс Дуо, 49%к.е.	л	798,54
КаратеЗеон 050 CSм.к.с.	л	668,63
Максим XL 035FS т.к.с.	л	886,54
Золон 35 к.е.	л	315,63
Реглон Супер в.р.к.	л	275,00
Інокулянт	л	131,29
Престиж 29% т.к.с.	л	1176,67

Таблиця 5.13

Ціна придбання і собівартість власного насіння

Види насіння	Одиниці виміру	Ціна 1 ц (п.од.) (без ПДВ), грн.	Собівартість 1 ц, грн.
Озима пшениця	ц	976,67	586
Озиме тритікале	ц	880,00	528
Кукурудза	п.о.	1930,00	
Ячмінь	ц	940,00	564
Горох	ц	880,00	528
Соя	п.о.	1250,00	750

Таблиця 5.14

Ціна на продукцію

Продукція	Ціна 1 ц без ПДВ), грн.	Ціна 1 ц (з ПДВ), грн
Пшениця озима	717,50	861
Кукурудза на зерно	597,00	716,4
Ячмінь ярий	601,67	722
Горох	780,00	936
Соя	1246,67	1496

Таблиця 5.15

Ціна на сільськогосподарську техніку

Назва техніки	Марка	Ціна (з ПДВ), грн.
Трактори Case	Case-Магнум-310	9559350
Трактор Fendt	Vario-916	10950000
Трактор МТЗ-1221	MT3-1221	1971000
Трактор МТЗ-82	MT3-82	839500
Комбайн Case	Case	12629000
Комбайни CLAAS LEXION	LEXION-560	14563500
Автомобіль КрАЗ-5401Н2	КрАЗ-5401Н2	1752000
Автомобіль КрАЗ-5401С	КрАЗ-5401С	876000
Завантажувач сівалок на КрАЗ-5401С		438000
Борони DXRV-YD	DXRV-YD	2555000
Посівний комплекс "Terrasem"-6	Terrasem-6	5475000
Сівалка Kinze	Kinze	3650000
Розкидач добрив	RSM-1050	1460000
Культиватор Kronos-4,8	Kronos-4,8	2190000
Культиватор Kronos-6,4	Kronos-6,4	2920000
Машина для внесення добрив	MBY-900	57962
Оприскувач Hardi (Nitro)	Hardi (Nitro)	1995820
Завантажувач ПФ-0.75	ПФ-0,75	1095000
Місткість для води	МЖТ-Ф-11	707691,2
Протруювач насіння ПС-10	ПС-10	730000
Зерноочисний комплекс	ЗАВ-20	1858580
Зернозавантажувач	НЗ-40	277400
Комплекс для сушіння зерна	SG	53290000

5. Витрати на 1 гектар посіву сільськогосподарських культур (розраховуються на основі технологічних карт вирощування культур((табл. 5. 16).

Таблиця 5.16

Виробничі витрати на 1 гектар посіву сільськогосподарських культур

Культура	Заробітна плата з нараху- ваннями	Насіння, грн	Мінеральні добрива, грн	Засоби захисту рослин, грн	Паливно- мастильні матеріали, грн	Аморти- зація, грн	Витрати на утримання і експлуатацію техніки, грн	Оренда землі, грн	Загально виробничі витрати, грн	Витрати всього, грн
Пшениця озима	1 071,8	1 625,2	8 828,4	2 291,1	2 648,6	2 694,7	2 121,8	2 402,6	430,2	24 114,3
Кукурудза на зерно	1 281,3	1 930,0	10 877,9	2 152,8	3 565,6	4 946,4	2 386,1	2 402,6	430,2	29 972,9
Ячмінь ярий	762,3	1 564,2	8 340,7	1 688,2	2 253,1	2 220,6	1 784,1	2 402,6	430,2	21 445,9
Горох	834,6	2 140,2	4 274,1	2 604,1	2 306,5	2 046,5	1 873,9	2 402,6	430,2	18 912,6
Соя	828,4	640,0	4 274,1	2 850,2	2 186,2	1 378,2	1 709,4	2 402,6	430,2	16 699,3
Ріпак	911,3	704,0	4 701,5	3 135,2	2 404,9	1 516,0	1 880,3	2 402,6	473,2	18 129,0

Методика виконання. Порядок розрахунків та опрацьований розділ «План виробництва» бізнес-плану проєкту з удосконалення системи ведення галузі рослинництва ПП «Агро-Перспектива» представлені в підрозділі 4.1. навчального посібника.

Практичне завдання 1. На основі даний типового завдання розробити для бізнес-плану проєкту з удосконалення системи ведення галузі рослинництва ПП «Агро-Перспектива» розділ «План виробництва» за умови, що горох висіватися не буде, а буде вирощуватися озимий ріпак. При цьому посівна площа підприємства буде становити – $3000 + 500 \cdot N$ га, де N – номер слухача магістратури по списку.

Практичне завдання 2. На основі даний бізнес-плану інвестиційно-інноваційного проєкту будівництва і експлуатації свиногокомплексу потужністю 24000 голів (підрозділ 4.2 навчального посібника) розробити розділ «План виробництва» за умови, що потужність свиногокомплексу буде становити $6000 + 1000 \cdot N$ голів, де N – номер слухача магістратури по списку.

Завдання для самостійної роботи

Завдання 1. На основі даний бізнес-плану інвестиційно-інноваційного проєкту реконструкції молочного комплексу на 1600 корів із замкнутим циклом виробництва (підрозділ 4.3 навчального посібника) розробити розділ «План виробництва» за умови, що потужність молочного комплексу буде становити $500 + 30 \cdot N$ голів, де N – номер слухача магістратури по списку.

5.4. Рекомендована література

1. Бізнес-планування підприємницької діяльності : навч. посіб. / З. С. Варналій, Т. Г. Васильців, Р. Л. Лупак, Р. Р. Білик. Чернівці: Технодрук, 2019. С. 119 – 144.
2. Бізнес-планування в аграрних формуваннях: Навч. посібник / Г.Є. Мазнєв, О.О. Красноручський, В.С. Ніценко, Ю.І. Данько та ін.; за ред. проф. Г.Є. Мазнєва. Одеса :ТОВ «ЛЕРАДРУК», 2012. 250с.
3. Бізнес-планування технологічних процесів переробки сільськогосподарської продукції: Навч. посібник] / Г.Є. Мазнєв, О.О. Артеменко, О.Ю. Бобловський, С.О. Заїка, О.О. Красноручський; за ред. Г.Є. Мазнєва. Харків: Вид-во «Міськдрук», 2010. 129 с.
4. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування: Навч. посібник. Вид. 2-ге/ С.Ф. Покропивний, С.М. Соболев, Г.О. Швиданенко, О.Г. Деревянко. Київ :КНЕУ, 2002. С.98 – 105.
5. Гетало В.П., Гончаров Г.О., Колісник А.В. Бізнес-планування :Навч. посібник. К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2008. С. 71 – 97 с.
6. Должанський І.З, Загорна Т.О. Бізнес-план. Технологія розробки. Київ: Центр навчальної літератури, 2019. С. 65 – 74.

7. Жерліцин Д.М., Скрипник А.В., Клименко Н.А., Тужик К.Л. Урожайність або прибуток: альтернативи розвитку національного рослинництва. *Економіка АПК*. 2021. № 2. С. 15-25.
8. Залуцький, І.Р. Планування і діагностика діяльності підприємств: навчальний посібник / І.Р. Залуцький, В.М. Цимбалюк, С.Г. Шевченко. Львів : Новий Світ - 2000, 2018. 320 с.
9. Захарчук О.В., Навроцький Я.Ф., Вишневецька О.В. Сучасний стан та перспективи матеріально-технічного забезпечення сільського господарства. *Економіка АПК*. 2021. № 6. С. 79-88.
10. Іванова, В.В. Планування і контроль на підприємстві: навчальний посібник. 2-е видання. Суми : Університетська книга, 2019. 443 с.
11. Македон В.В. Бізнес-планування: Навч. посібник. Київ Центр учбової літератури, 2009. С. 131 – 155.
12. Планування діяльності підприємства: навчальний посібник / А. Ф. Бурик, О. М. Світовий, О. Г. Мачушенко та ін. К. : Центр учбової літератури, 2017. 260 с.: іл.
13. Технологічні карти та витрати на вирощування сільськогосподарських культур / За ред. Д.І.Мазаренка, Г.Є. Мазнева. Харків:ХНТУСГ. 2006. 725 с.

Розділ 6. ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ ПЛАН

6.1. Вибір організаційно-правової форми бізнесу

Будь-який бізнес здійснюється в одній з організаційно-правових форм господарювання. В Україні законодавчо закріплені різні форми господарської діяльності, кожна з яких має свої особливості, достоїнства і недоліки. На вибір форми організації бізнесу впливає багато різноманітних факторів.

Логіку вибору організаційно-правової форми аграрного підприємства можна представити на основі синтезу даних табл. 6.1.

Таблиця 6.1

Організаційно-правові форми підприємств

Ознаки співставлення	Державні підприємства (ДП)	Господарські товариства (ГТ)	Акціонерні товариства (АТ)	Виробничий кооператив (ВК)	Приватне Підприємство	Фермерське господарство (ФГ)
Засновники (учасники, члени)	держава або адміністративно-територіальна одиниця	Фізичні і юридичні особи	Фізичні і юридичні особи	Громадяни України та юридичні особи, зареєстровані в Україні	Фізичні і юридичні особи	Фізичні особи
Трудова участь у діяльності підприємства		Трудова участь членів не передбачена	Трудова участь акціонерів не передбачена	Обов'язкова трудова участь у діяльності ВК	Трудова участь власника не передбачена	Обов'язкова трудова участь членів у діяльності ФГ
Внески учасників (засновників)	Грошима або майном	Грошима або майном. Статутний капітал поділяється на частки	Грошима або майном. Статутний капітал поділяється на акції	Грошима або майном у формі пайових внесків.	Грошима або майном.	Грошима або майном.
Вищий орган управління	Керівник ДП	Збори учасників ГТ	Загальні збори акціонерів	Загальні збори членів ВК	Власник ПП	Збори членів ФГ
Принцип голосування		Кількість голосів відповідає розміру їх часток у статутному фонді	Одна акція - один голос	Рівні права у прийнятті рішень: один член - один голос		Згідно статуту
Участь у розподілі прибутків і збитків	Здійснюється відповідно до статуту	Відповідно до установчого договору або відповідно до часток учасників	Відповідно до номінальної вартості акцій. Напрямок використання прибутку визначають загальні збори акціонерів	Напрямок використання прибутку визначають загальні збори членів ВК.	Відповідно до статуту за рішенням власника	Відповідно до статуту за рішенням зборів членів ФГ
Вихід засновників (учасників, членів) із підприємства		Виплачується вартість частини майна ГТ пропорційно їх частці у статутному фонді	Шляхом продажу всіх акцій АТ	Одержує пай, у порядку визначеному статутом ВК	Шляхом продажу підприємства	Одержує пай у порядку визначеному статутом

Найважливішими факторами, які впливають на вибір форми організації бізнесу є такі:

- 1) відповідальність (як підприємець ставиться до ризику втрати особистого майна і захисту інших учасників бізнесу в разі невдачі бізнесового проекту);
- 2) податки (наскільки різняться суми податків, які сплачуються за організації бізнесу в тій чи тій організаційній формі);
- 3) фінансові потреби (як співвідносяться обсяги необхідного для започаткування бізнесу стартового капіталу з власними коштами підприємця);
- 4) можливості зростання бізнесу (чи передбачається розширення бізнесу в майбутньому);
- 5) управлінські здібності підприємця (чи вистачає знань і досвіду підприємця для управління всіма функціональними сферами бізнесу);
- 6) оперативність управління (чи потребує передбачуваний бізнес нормального, швидкого або негайного реагування на зміни в зовнішньому середовищі фірми);
- 7) складність ліквідації фірми (наскільки складно буде припинити ділову активність, зазнавши краху).

З погляду підприємництва, найбільший інтерес являють собою комерційні організаційно-правові форми.

Організаційний план повинен переконати потенційних інвесторів і партнерів у правильності вибору організаційно-правової форми бізнесу та довести спроможність управлінського колективу та іншого персоналу фірми реалізувати бізнес-план.

6.2. Організаційна структура та кадрова політика підприємства

Даний розділ доцільно почати з висвітлення організаційної структури підприємства. При описі організаційної структури підприємства необхідно: подати організаційну схему по структурі підприємства; охарактеризувати основні підрозділи підприємства, їх функції та взаємодію між ними; викласти розподіл обов'язків в групі управління та детально описати членів групи управління (прізвище, ім'я та по-батькові; кваліфікація, досвід роботи і вклад в досягнення підприємства; принципи, які лежать в основі заробітної плати).

Алгоритм формування організаційної структури в загальному вигляді можна подати так (рис. 6.1).

Досвід підприємств свідчить, що їх організаційна структура будується з використанням різних методів. Методи проєктування організаційної структури:

- 1) аналогій – на основі використання досвіду проєктування структур інших підприємств;
- 2) експертний – на рекомендацій експертів;
- 3) структуризації цілей – на основі системного підходу будується загальна логіка проєктування підприємства;

4) організаційного моделювання – з використанням математичних моделей.



Рис. 6.1. Алгоритм формування організаційної структури.

В бізнес-плані викладається кадрова політика фірми. Оцінюється проєктна система відбору кадрів при прийомі на роботу, вказуються витрати на навчання працівників та система просування їх по службі.

В кінці розділу подаються відомості про діючу систему заробітної плати, механізм її нарахування різним категоріям працівників підприємства, систему преміювання, розмір середньої заробітної плати і надбавок за категоріями працівників, пропозиції щодо зміни системи заробітної плати.

Потім висвітлюється перелік заходів щодо реалізації інвестиційного бізнес-плану, з визначенням виконавців та термінів виконання.

6.3. Контрольні запитання, тести для перевірки знань, завдання

6.3.1. Контрольні запитання

1. Яка мета складання організаційного плану?
2. Яку структуру має організаційний план?
3. Які юридичні форми організації бізнесу передбачено законодавством України?
4. Які чинники впливають на вибір форми організації бізнесу?
5. Яку інформацію містить підрозділ «Організаційна форма бізнесу»?
6. Як визначається потреба бізнесу в персоналі?
7. Які елементи враховуються для визначення вартості утримання персоналу фірми?
8. Яку інформацію та щодо яких осіб доцільно подавати в організаційному плані?
9. Які методи проєктування організаційних структур ви знаєте? Яка їх сутність?
10. З якою метою в організаційному плані наводиться організаційна схема підприємства?
12. Які елементи кадрової політики та стратегії доцільно висвітлити в організаційному плані?

6.3.2. Тести

1. У якому в нормативно-правовому акті дана коротка характеристика усіх організаційно-правових форм юридичних осіб України:
 - а) Закон України “Про господарські товариства” ;
 - б) Закон України “Про підприємства в Україні”;
 - в) Постанова Кабінету Міністрів України “Про порядок державної реєстрації суб’єктів підприємницької діяльності”;
 - г) Господарський кодекс України .
2. В якій організаційно-правовій формі господарювання діють такі принципи: обов’язкова трудова участь в діяльності підприємства та характер управління за принципом: “один член – один голос”?
 - а) товариство з обмеженою відповідальністю;
 - б) акціонерне товариство;
 - в) виробничий кооператив;
 - г) повне товариство.
3. Вищим органом товариства з обмеженою відповідальністю є:
 - а) збори акціонерів;
 - б) спостережна рада;
 - в) ревізійна комісія;
 - г) збори учасників.
4. До господарських товариств не відносяться:
 - а) товариство з обмеженою відповідальністю;

- б) приватне підприємство;
- в) виробничий кооператив;
- г) командитне товариство.

5. В якому товаристві всі його учасники здійснюють підприємницьку діяльність від імені товариства і несуть додаткову солідарну відповідальність за зобов'язаннями товариства усім своїм майном:

- а) у акціонерному товаристві;
- б) у повному товаристві;
- в) у товаристві з обмеженою відповідальністю;
- г) у товаристві з додатковою відповідальністю.

6. Товариство, що має статутний фонд, поділений на частки, розмір яких визначається установчими документами, і несе відповідальність за зобов'язаннями тільки своїм майном є:

- а) виробничий кооператив;
- б) повне товариство;
- в) товариство з обмеженою відповідальністю;
- г) товариство з додатковою відповідальністю.

7. Яку мінімальну кількість акцій потрібно мати, щоб гарантовано блокувати прийняття рішень загальних зборів акціонерного товариства, які потребують кваліфікованої більшості голосів?

- а) у розмірі 15 % від загальної їх вартості плюс одна акція;
- б) 25 % плюс одна акція;
- в) 40 % плюс одна акція;
- г) 50 % плюс одна акція.

8. Вищим органом виробничого кооперативу є:

- а) правління;
- б) спостережна рада;
- в) ревізійна комісія;
- г) загальні збори.

9. Організаційна форма бізнесу — це:

- а) конкретний вид підприємства, створеного відповідно до чинного законодавства;
- б) система норм, що визначають стосунки суб'єкта господарювання з державою, іншими фізичними та юридичними особами та з партнерами по фірмі;
- в) форма власності, на якій засновано бізнес;
- г) вид підприємницької діяльності.

10. До різновидів організаційної структури управління підприємством не належить структура:

- а) дивізіональна;
- б) корпусна;
- в) лінійно-штабна;
- г) множинна.

11. Організаційна структура управління підприємством, яка передбачає наявність функціональних підрозділів (штабів), що мають права керування і прийняття рішень, називається:

- а) лінійно-штабною;
- б) функціональною;
- в) дивізійною;
- г) лінійною.

12. У підрозділі «Кадрова політика та стратегія» організаційного плану необхідно охарактеризувати:

- а) терміни комплектування штатів фірми;
- б) стандарти та процедури наймання персоналу;
- в) розподіл обов'язків поміж членами команди менеджерів;
- г) структуру заробітної плати, пакет пільг, премій, участь у прибутках керівників фірми.

13. При складанні характеристики вибраної організаційної форми бізнесу в бізнес-плані слід вказати:

- а) на її переваги та недоліки (так/ні);
- б) на причини її вибору (так/ні);
- в) на можливі зміни юридичного статусу фірми в перспективі (так/ні).

14. В організаційному плані слід охарактеризувати:

- а) схему управління фірмою (так/ні);
- б) доцільність вибору відповідної форми бізнесу (так/ні);
- в) потреби бізнесу в персоналі (так/ні);
- г) схему виробничого процесу на фірмі (так/ні);
- д) питання збуту продукції фірми (так/ні).|

6.3.3. Практичні та самостійні завдання

Практичне завдання № 6 «Організаційний план»

Типовий приклад. Розробити для бізнес-плану проєкту з удосконалення системи ведення галузі рослинництва ПП «Агро-Перспектива» розділ «Організаційний план».

Методика виконання. Порядок розрахунків та опрацьований розділ «Організаційний план» бізнес-плану проєкту з удосконалення системи ведення галузі рослинництва ПП «Агро-Перспектива» представлені в підрозділі 4.1. навчального посібника.

Практичне завдання 1. На основі розрахункових даних практичного завдання 1 розділу 5 навчального посібника розробити для бізнес-плану проєкту з удосконалення системи ведення галузі рослинництва розділ «Організаційний план».

Практичне завдання 2. На основі розрахункових даних практичного завдання 2 розділу 5 розробити для бізнес-плану інвестиційно-інноваційного проєкту будівництва і експлуатації свиногокомплексу розділ «Організаційний план».

Завдання для самостійної роботи

Завдання 1. На основі розрахункових даних самостійного завдання 1 розділу 5 навчального посібника розробити для бізнес-плану інвестиційно-інноваційного проєкту реконструкції молочного комплексу розділ «Організаційний план».

6.4. Рекомендована література

1. Бізнес-планування підприємницької діяльності : навч. посіб. / З. С. Варналій, Т. Г. Васильців, Р. Л. Лупак, Р. Р. Білик. Чернівці: Технодрук, 2019. С. 145 – 158.
2. Бізнес-планування та управління проєктами: навчальний посібник / П.Г. Ільчук, Р. В. Фещур, А. І. Якимів та ін. ; за ред. П. Г. Ільчука. Львів : Новий Світ - 2000, 2019. С.87 –102.
3. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування: Навчальний посібник. – Вид. 2-ге/ С.Ф. Покропивний, С.М. Соболь, Г.О. Швиданенко, О.Г. Деревянко. Київ :КНЕУ, 2002. С.106 – 115.
4. Гетало В.П., Гончаров Г.О., Колісник А.В. Бізнес-планування : Навч. посібник. К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2008. С. 98 – 123 с.
5. Должанський І.З, Загорна Т.О. Бізнес-план. Технологія розробки. Київ: Центр навчальної літератури, 2019. С. 65 – 74.
6. Ільчук М.М., Коновал І.А., Євтушенко В.Д. Управління конкурентоспроможністю продукції скотарства сільськогосподарських підприємств України. *Економіка АПК*. 2018. № 7 С. 83.
7. Македон В.В. Бізнес-планування: Навч. посібник. Київ Центр учбової літератури, 2009. С. 156 – 173.
8. Соціальне підприємництво. Бізнес-модель. Реєстрація. Оподаткування. /Долуда Л., Назарук В., Кірсанова Ю. Київ, ТОВ «Агентство «Україна», 2017. 92 с.
9. Шпичак О.М. Організаційно-економічні проблеми виробництва молока в Україні та їх вирішення. *Економіка АПК*. 2021. № 4. С. 24-40.

Розділ 7. ФІНАНСОВИЙ ПЛАН

7.1. План доходів і витрат

Розділ бізнес-плану „Фінансовий план” узагальнює результати всіх попередніх розділів бізнес-плану у вартісній формі та обґрунтовує доцільність реалізації даного підприємницького проєкту за економічними критеріями. Зазвичай фінансовий розділ включає такі основні документи:

- 1) план доходів і витрат (прибутків і збитків);
- 2) план грошових надходжень і виплат (план руху готівки);
- 3) плановий баланс;
- 4) фінансові коефіцієнти.

Ступінь детальності викладу інформації в прогнозних формах фінансової звітності визначається цілями бізнесу, що проєктується. План прибутків і збитків, а також рух грошових коштів подається в бізнес-плані, зазвичай, на перший плановий рік помісячно, на другий і третій – поквартально. Плановий баланс активів і пасивів складається на кінець кожного року планового періоду.

План прибутків і збитків відображає операційну діяльність підприємства на плановий період і по суті є прогнозом його фінансових результатів (табл. 7.1).

В бізнес-плані графічним або аналітичним шляхом визначається критичний обсяг продажу (точка беззбитковості або поріг рентабельності) і запас фінансової міцності підприємства. Критичний обсяг продаж в грошовому виразі ($Q_{гв}$) може бути розрахована за такою формулою (7.1):

$$Q_{гв} = \frac{В_{пос}}{1 - П_{зм}}, \quad (7.1)$$

де $В_{пос}$ – умовно-постійні витрати;

$П_{зм}$ – питома вага умовно-змінних витрат в обсязі продаж, долі одиниць.

Критичний обсяг продаж в натуральному виразі ($Q_{н}$) може бути розрахована за такою формулою (7.2):

$$Q_{н} = \frac{В_{пос}}{Ц - В_{зм}} = \frac{В_{пос}}{МД}, \quad (7.2)$$

$Ц$ – ціна одиниці продукції (без ПДВ);

$В_{зм}$ – змінні витрати на одиницю продукції;

$МД$ – маржинальний дохід на одиницю продукції.

Беззбитковий обсяг виробництва та реалізації можна визначити за іншою методикою, яка передбачає використання планових показників валового виробництва продукції, структури витрат, в тому числі їх поділ на постійні та змінні. При цьому визначається планова виробнича собівартість 1 ц продукції та обсяг постійних витрат на 1 ц продукції. Після визначення повної собівартості та ціни реалізації 1 ц продукції визначається обсяг змінних витрат, що дає змогу обчислити маржинальний дохід.

Таблиця 7.1

План доходів і витрат

№ п/п	Показники	Роки											Усього
		місяці				квартали				3	...	n	
		1	2	...	12	1	2	3	4				
1.	Виручка від реалізації (з ПДВ)												
2.	Податок на додану вартість												
3.	Виручка від реалізації (без ПДВ) (р.1-р.2)												
4.	Прямі витрати на виробництво реалізованої продукції												
4.1	у т.ч.: заробітна плата робітників												
4.2	нарахування на заробітну плату												
4.3	сировина												
4.4	матеріали												
4.5	паливо та мастильні матеріали												
4.6	електрична та теплова енергія												
4.7	роботи та послуги												
4.8	амортизація виробничих засобів і нематеріальних активів												
4.9	витрати на утримання основних засобів												
4.10	витрати на ремонт основних засобів												
4.11	орендна плата												
4.12	інші витрати												
5.	Валовий прибуток (р.3 – р.4)												
6.	Операційні витрати												
6.1	у т.ч.: заробітна плата персоналу												
6.2	нарахування на заробітну плату												
6.3	комунальні послуги												
6.4	витрати на утримання офісу												
6.5	витрати на відрядження												
6.6	страхові платежі												
6.7	реклама												
6.8	інші операційні витрати												
7.	Операційний прибуток (р.5 – р.6)												
8.	Сплата відсотків за кредит												
9.	Прибуток до сплати податків (р.7 – р.8)												
10.	Податки з прибутку												
11.	Чистий прибуток (збиток) (р.9 – р.10)												

На підставі цих показників та проведених розрахунків визначається плановий беззбитковий обсяг виробництва продукції. Загальна методика розрахунку порогу рентабельності наведена в таблиці 7.2.

Таблиця 7.2

Визначення беззбиткового обсягу виробництва продукції

№ п/п	Показник	Одиниця виміру	Види продукції	
			1	2
1.	Валове виробництво продукції	шт.		
2.	Виробничі витрати – всього	тис. грн		
	в т.ч.: а) постійні	тис. грн		
	б) змінні	тис. грн		
3.	Питома вага постійних витрат (п.2а : п.2) x 100	%		
4.	Виробнича собівартість одиниці продукції (п.2 : п.1) x 1000	грн		
5.	Постійні витрати в розрахунку на одиницю продукції (п.4 x п.3) :100	грн		
6.	Ціна реалізації одиниці продукції	грн		
7.	Собівартість одиниці реалізованої продукції	грн		
8.	Змінні витрати у собівартості одиниці реалізованої продукції (п.7 – п.5)	грн		
9.	Маржинальний дохід від одиниці продукції (п.6 – п.8)	грн		
10.	Беззбитковий обсяг виробництва продукції (п.2а : п.9) x 1000	шт.		

Запас фінансової міцності визначають як різницю між плановою величиною виручки та критичним обсягом продаж і відображає розмір, до якого можна зменшувати обсяг виробництва або ціну, з тим щоб виробництво не було збитковим.

Слід зазначити, що, якщо підприємство планує виробляти декілька видів продукції, то результати розрахунків точки беззбитковості будуть справедливими лише для планової структури продаж.

Порівнюючи потребу в додаткових інвестиціях для реалізації проєкту і джерела фінансування (покриття) цієї потреби визначається розмір необхідних додаткових фінансових ресурсів (табл. 7.3).

Джерелами фінансування можуть бути:

- акціонерний капітал – якщо передбачається збільшення акціонерного капіталу протягом періоду реалізації проєкту інвестиційного розвитку підприємства (n років);
- залучений капітал – якщо передбачається використання довгострокових кредитів і позик, короткострокових кредитів і позик (за винятком коштів державної фінансової підтримки);
- інші джерела фінансування.

Таблиця 7.3

**Потреба в додаткових інвестиціях і формування джерел
фінансування [12]**

№ п/п	Потреба в додаткових інвестиціях, тис. гривень	Роки планового періоду			Усього	№ п/п	Потреба в додаткових інвестиціях, тис. гривень	Роки планового періоду			Усього
		1	...	n				1	...	n	
1.	Основний капітал					1.	Акціонерний капітал				
1.1	будинки, споруди виробничого призначення					2.	Залучений капітал				
						2.1	довгострокові кредити				
						2.2	довгострокові позики				
1.2	робочі машини та обладнання					2.3	короткострокові кредити				
						2.4	короткострокові позики				
1.3	транспортні засоби					3.	Інші джерела фінансування				
1.4	інші										
2.	Оборотний капітал										
2.1	запаси і витрати										
2.2	кошти										
3.	Разом потреба в додаткових інвестиціях					4.	Разом джерела фінансування				

7.2. План грошових надходжень і виплат

Важливим завданням фінансового планування є планування грошових потоків (cash flows). Воно дає можливість визначити майбутні грошові надходження підприємства та його витрати. При цьому загальний результат від інвестицій розраховується як сума дисконтованих грошових потоків кожного року реалізації даного проекту розвитку підприємства й поточної (дисконтованої) вартості залишкової вартості за межами планованого періоду (n років).

Порівняння розміру вкладених коштів і прогнозованих від даного вкладення результатів здійснюється за допомогою спеціальних методів й інструментів, що включають: дисконтування й нарахування складних відсотків, розрахунок показників чистої приведеної вартості проекту й внутрішньої норми доходу (внутрішнього граничного рівня доходності), динамічного (дисконтного) строку окупності проекту. Розроблення моделі

грошових потоків базується на застосуванні техніки дисконтованих грошових потоків (табл. 7.4).

Таблиця 7.4

План руху грошових надходжень і виплат [12]

№ п/п	Показники	Роки									
		факт.	планового періоду								
			місяці				квартали				N
			1	2	...	12	1	2	3	4	
1.	Чистий прибуток (п.11 табл. 2.21)										
2.	Чистий грошовий потік, усього: (ряд. 2.1										
2.1	+ ряд. 2.2 +(-) ряд. 2.3 -(+) ряд. 2.4 - ряд.										
2.2	2.5 + ряд. 2.6 - ряд. 2.7 - ряд. 2.8)										
2.3	чистий прибуток										
2.4	знос										
2.5	ріст (погашення) кредиторської										
2.6	заборгованості										
2.7	ріст (погашення) дебіторської										
2.8	заборгованості										
3.	виплата відсотків по кредитах, позиках										
4.	кошти від продажу основних засобів										
5.	капіталовкладення										
6.	приріст оборотного капіталу										
7.	Залишок коштів на початок періоду										
8.	Накопичена готівка на кінець періоду										
9.	(ряд. 2 + ряд. 3)										
10.	Коефіцієнт поточної (дисконтованої)										
11.	вартості при обраній ставці дисконту*										
12.	Поточна (дисконтована) вартість										
13.	грошових потоків (ряд. 2 x ряд. 5)										
14.	Сума поточних (дисконтованих)										
15.	вартостей грошових потоків										
16.	Залишкова (ліквідаційна) вартість за										
17.	межами планового періоду (n років)										
18.	Поточна (дисконтована) вартість										
19.	залишкової вартості за межами										
20.	планового періоду при коефіцієнті										
21.	дисконтування для кінця року**										
22.	Чиста поточна (дисконтована) вартість										
23.	(NPV) (ряд. 7 + ряд. 9)										

* Розрахунки проводяться з урахуванням ставки дисконту, розрахованої на місяць або квартал.

** Коефіцієнт поточної вартості (коефіцієнт дисконтування) грошових потоків за межами планованого періоду розраховується на кінець року по формулі (7.3):

$$\alpha_n = 1/(1+E)^n, \quad (7.3)$$

де n – число років;

E - обрана ставка дисконту.

Ставка дисконту (E) - це норма прибутку, що інвестори звичайно одержують від інвестицій аналогічного змісту й ступеня ризику. Це необхідний інвесторам рівень прибутковості інвестицій.

Коефіцієнти поточної вартості грошових потоків планованого періоду розраховуються для середини року по формулі (7.4):

$$\alpha_n = 1/(1+E)^{n-0,5}, \quad (7.4)$$

Залишкова вартість (рядок 8, таблиця 7.4) може розраховуватися двома способами:

1) для підприємства, що продовжує виробничу діяльність за межами планованого періоду – як вартість всіх грошових потоків за межами планованого періоду (n років) та визначається наступним чином: а) передбачається, що темпи приросту грошового потоку стабілізуються за межами планового періоду (q); б) грошовий потік першого року після прогнозного періоду ($(n+1)$ -го року) – (CF) – розраховується як добуток $n + 1$ грошового потоку останнього року прогнозного періоду (CF) на темп росту ($1 + q$); в) залишкова вартість грошових потоків за межами планованого періоду розраховується як частка від ділення грошових потоків у залишковий період (CF) на різницю між $n + 1$ ставкою дисконту (r) і темпом приросту грошових потоків (q):

$$\text{залишкова вартість} = CF (1 + q) / (r - q).$$

2) на основі припущення про продаж підприємства по закінченні планованого періоду залишкова вартість приймається рівною ліквідаційній. Залишкова (ліквідаційна) вартість повинна бути дисконтована з коефіцієнтом дисконтування (коефіцієнтом поточної вартості), розрахованим для кінця року на відміну від грошових потоків планованого періоду, які дисконтуються з коефіцієнтом дисконтування для середини року.

При розробленні плану руху грошових надходжень і виплат необхідно передбачити час надходження грошових коштів та їх витрачання. Бюджет грошових коштів підприємства розробляється на різні строки: на місяць, квартал, рік. Для аграрних підприємств доцільно складати місячні бюджети.

Грошові потоки підприємства забезпечують його ліквідність, тобто здатність платити за придбану сировину, матеріали, погашати позики.

У плані руху грошових надходжень і виплат (готівки) міститься інформація з визначення надходження коштів, які необхідні для виконання запланованого обсягу фінансово-господарських операцій. Усі надходження і грошові видатки враховуються у період часу, що відповідають фактичним датам здійснення їх платежів, з урахуванням часу затримки оплати реалізованої продукції, часу затримки платежів і поставок матеріальних ресурсів.

У грошові видатки підприємства не включається сума амортизаційних відрахувань, так як вони не є грошовим зобов'язанням. В той же час кошти на придбання основних засобів повністю відносяться до грошових видатків.

План руху грошових надходжень і виплат є основним документом, в якому визначається потреба в капіталі, реалізується стратегія фінансування підприємства. На його основі здійснюється оцінка інвестицій.

Стратегія фінансування бізнес-проекту передбачає визначення переліку залучених джерел інвестиційних ресурсів, які поділяються на внутрішні

(статутний капітал підприємства, нагромаджені резерви, амортизаційні відрахування тощо) та зовнішні (кредити, надходження від продажу емітованих цінних паперів, державні субсидії тощо). З метою одержання максимального прибутку від інвестиційної діяльності та забезпечення фінансової стійкості підприємства на практиці, зазвичай, здійснюється оптимізація структури джерел інвестицій. Використання лише внутрішніх джерел фінансування веде до зниження ефективності господарської діяльності, що зумовлене наявністю ефекту фінансового важеля. Ефект фінансового важеля – це приріст рентабельності власного капіталу, який зумовлений використанням позичкового капіталу. Ефект фінансового важеля розраховується за формулою (7.5):

$$\text{ЕФВ} = (1 - \text{Сп}) (\text{РК} - \text{СВК}) * \frac{\text{ПК}}{\text{ВК}}, \quad (7.5)$$

де ЕФВ – ефект фінансового важеля;

Сп – ставка податку на прибуток, виражена десятковим дробом;

РК – коефіцієнт рентабельності активів без врахування виплат на обслуговування кредиту;

СВК – середня розрахункова ставка відсотків за кредит, виражена десятковим дробом;

ПК – величина позичкового капіталу;

ВК – величина власного капіталу підприємства.

Значення диференціалу (РК – СВК) не повинне бути від’ємне. Від’ємне значення диференціалу означає, що підприємство буде мати збитки від використання позичкових коштів.

7.3. Плановий баланс підприємства

Плановий баланс характеризує фінансовий стан підприємства на кінець розрахункового періоду часу і відображає ресурси підприємства по їх складу і напрямках використання, з одної сторони (актив), і по джерелах їх фінансування – з другої. При складанні планового балансу враховується купівля основних засобів виробництва, зміни вартості матеріальних запасів, що зумовлені зростанням обсягів продажу та іншими чинниками.

Плановий баланс підприємства складається методом визначення відсоткового співвідношення до продажу. Він ґрунтується на тому, що на рух активів підприємства впливають зміни в обсязі реалізації. За зростання обсягу продажу виникає необхідність у збільшенні суми активів. Використання методу відсотків передбачає диференціацію активів. Необхідно виділити активи, на які впливають зміни в обсязі продажу й активи незалежні від цих змін. Більша частина активів залежить від обсягу продажу, наприклад дебіторська заборгованість, товарно-матеріальні запаси. Вони прямо пов’язані зі зменшенням або збільшенням продажу. Відбуваються зміни і в зобов’язаннях. Так, збільшення кількості зайнятих призведе до зростання статті „нарахована, але не виплачена заробітна плата”, зросте також сума

„нарахованих податків” через збільшення податкової бази.

Плановий баланс є фінансовим документом, в якому кошти підприємства (у грошовій формі) згруповано як за їхнім складом і розміщенням, так і за джерелами їх надходження. Баланс складається для того, щоб отримати «фотографію» фінансового стану підприємства на певну дату, яка має зафіксувати фінансові позиції підприємства на даний момент (табл. 7.5).

Таблиця 7.5

Плановий баланс підприємства

Актив	код рядка	Рік				Актив	код рядка	Рік			
		0	1	...	n			0	1	...	n
Необоротні активи	080					Власний капітал	380				
Оборотні активи в тому числі:	260					в тому числі:					
запаси						нерозподілений прибуток (непокритий збиток)					
дебіторська заборгованість						Забезпечення наступних витрат і платежів	430				
Витрати майбутніх періодів активи	270					Довгострокові зобов'язання	480				
						Поточні зобов'язання	620				
						Доходи майбутніх періодів	630				
Баланс (сума рядків 080, 260, 270)	280					Баланс (сума рядків 380, 430, 620, 630)	640				

Баланс, зокрема, показує:

- що підприємство має у своєму розпорядженні (активи);
- скільки воно винна постачальникам і кредиторам (пасиви);
- що в нього залишається (Власний капітал = Активи – Пасиви).

Складання планового балансу здійснюється за такою схемою:

- поділ статей балансу на такі, що залежать від зміни обсягу реалізації, і такі, що від них не залежать;
- розрахунок співвідношення статей першої категорії та обсягу реалізації в базовому періоді;
- коригування статей першої категорії згідно з прогнозним обсягом реалізації (множення суми статті базового балансу на одержаний коефіцієнт);
- розрахунок статей другої категорії на підставі попередніх розрахунків та встановлених стратегічним планом розвитку організації цільових

фінансових коефіцієнтів, підтримання (досягнення) яких є обов'язковим у плановому періоді;

- розрахунок на основі балансового звіту коефіцієнтів, які характеризують фінансовий стан організації (крім цільових).

7.4. Система показників ефективності підприємницького проєкту

Систему показників ефективності підприємницького проєкту можна поділити на дві групи:

- 1) показники фінансового стану підприємства (табл. 7.6);
- 2) показники ефективності інвестицій.

Таблиця 7.6

Показники оцінки фінансового стану підприємства

Показники або група показників	Економічний зміст
Коефіцієнти ліквідності. Ліквідність – це здатність підприємства виконувати свої короткострокові зобов'язання.	
Коефіцієнт поточної ліквідності	Відношення поточних активів до поточних пасивів підприємства
Коефіцієнт термінової ліквідності	Відношення поточних активів без вартості товарно-матеріальних запасів до поточних пасивів
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Відношення високоліквідних активів (грошові кошти, цінні папери) до поточних пасивів
Показники платоспроможності. Платоспроможність – це здатність підприємства виконувати свої довгострокові зобов'язання в міру настання строків платежів	
Коефіцієнт фінансової стійкості	Відношення власних коштів підприємства до залучених
Коефіцієнт платоспроможності	Відношення залучених коштів до власних коштів підприємства
Показники рентабельності. Ця група показників характеризує здатність підприємства отримувати прибуток на вкладений капітал	
Коефіцієнт валового прибутку	Відношення величини валового прибутку до суми виручки від реалізації продукції
Коефіцієнт операційного прибутку	Відношення величини операційного прибутку до суми виручки від реалізації продукції
Коефіцієнт чистого прибутку	Відношення величини чистого прибутку до суми виручки від реалізації продукції
Чиста рентабельність активів	Відношення величини чистого прибутку до середньої за період вартості активів
Чиста рентабельність власного капіталу	Відношення величини чистого прибутку до середньої за період вартості власного капіталу
Показники активності (оборотності). Ця група показників характеризує ефективність використання підприємством економічних ресурсів	
Коефіцієнт оборотності активів	Відношення виручки від продаж до середньої за період вартості активів
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Відношення виручки від продаж до середньої за період вартості власного капіталу
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Відношення виручки від продаж в кредит до середньої за період дебіторської заборгованості

Ефективність проєкту оцінюється протягом розрахункового періоду, який охоплює часовий інтервал від початку проєкту до його завершення.

Розрахунковий період розбивається на кроки – відрізки, в межах яких відбувається агрегування даних, які використовуються для оцінки фінансових показників. Кроки розрахунку t визначаються номерами (0, 1, 2 ...M). Час в розрахунковому періоді вимірюється в роках або долях року і відраховується від фіксованого моменту $t_0 = 0$ і приймається за базовий.

Грошовий потік – це залежність від часу грошових надходжень і видатків при реалізації проєкту, який породжує цей потік.

Основні показники ефективності проєкту основані на врахуванні фінансових ресурсів у часі, які визначаються за допомогою дисконтування.

Дисконтуванням грошових потоків називається приведення їх різночасових значень до їх цінності на відповідний момент часу, який називається моментом приведення і позначається t_0 .

Основним економічним нормативом, який використовується при дисконтуванні, є норма дисконту E , яка виражається в долях одиниць або відсотках в рік.

Дисконтування грошового потоку на m -му кроці здійснюється шляхом множення його значення на коефіцієнт дисконтування α_m , який розраховується за формулою (7.6):

$$\alpha_m = 1/(1+E)^{tm-t_0} \quad (7.6)$$

де tm – момент закінчення m – го кроку.

Норму дисконту E можна вибирати різною для різних кроків розрахунку.

Для розрахунку ефективності проєкту можна використовувати такі основні показники [3]:

- 1) чистий приведений дохід;**
- 2) внутрішня норма дохідності;**
- 3) індекс доходності (прибутковості, рентабельності) інвестицій;**
- 4) термін окупності інвестицій.**

Чистий приведений дохід (ЧПД) являє собою накопичений дисконтований ефект (дискотоване накопичене сальдо) за розрахунковий період

$$\text{ЧПД} = \sum_{m=0}^M f_m \alpha_m = \sum_{m=0}^M \text{ГП}_m \alpha_m - \sum_{m=0}^M I_m \alpha_m, \quad (7.7)$$

де f_m – величина грошового потоку на m -му кроці;

ГП_m , I_m – відповідно грошовий потік від проєкту і сума інвестицій в проєкт на m -му кроці.

M – тривалість (строк життя) проєкту;

Якщо ЧПД > 0 , то проєкт ефективний, Якщо ЧПД < 0 , то проєкт не ефективний.

Внутрішньою нормою дохідності (ВНД) називається таке додатне число E_v , при якому норма дисконту $E = E_v$ ЧПВ проєкту перетворюється в 0, при всіх більших значеннях E ЧПВ – від’ємна, а при всіх менших значеннях E ЧПВ – додатна. ВНД на практиці обчислюють за формулою (7.8):

$$\text{ВНД} = \text{ДС}_M + \frac{\text{ЧТВ}_{M\delta c}}{\text{ЧТВ}_{M\delta c} - \text{ЧТВ}_{\delta c}} (\text{ДС}_b - \text{ДС}_M), \quad (7.8)$$

де ДС_M , ДС_b – задана умовою задачі відповідно кількісно менша (індекс „м”) і більша (індекс „б”) дисконтна ставка, %;

$\text{ЧТВ}_{M\delta c}$, $\text{ЧТВ}_{\delta c}$ – чистий приведений дохід за умови взятої відповідно меншої і більшої дисконтної ставки.

Індекс доходності (прибутковості, рентабельності) інвестицій

$$\text{ІД} = \sum_{m=0}^M \text{ГП}_m \alpha_m / \sum_{m=0}^M \text{I}_m \alpha_m,$$

Якщо $\text{ІД} > 1$, то проєкт ефективний, Якщо $\text{ІД} < 1$, то проєкт не ефективний.

Терміном окупності інвестицій називається тривалість періоду від початкового моменту до того моменту часу в розрахунковому періоді, після якого ЧПД стає і в подальшому залишається невід’ємним.

7.5. Контрольні запитання, тести для перевірки знань, завдання

7.5.1. Контрольні запитання

1. З якою метою здійснюється розробка фінансового плану?
2. Які показники фінансового плану є особливо важливими для: самого підприємця, потенційного кредитора або інвестора?
3. Які вимоги ставляться до інформації, яка використовується для складання фінансового плану?
4. Які основні документи (таблиці) включаються в розділ „Фінансовий план”?
5. Які розрахунки передують складанню плану доходів і витрат?
6. В якій послідовності складають план доходів та витрат?
7. З якою метою та як розраховують точку беззбитковості?
8. Для чого складають план грошових надходжень та виплат?
9. В якій послідовності складають план руху готівки.
10. З якою метою розраховуються фінансові коефіцієнти?
11. Які фінансові коефіцієнти розраховуються в бізнес-плані?
12. Які показники ефективності підприємницького проєкту ви знаєте?

7.5.2. Тести для перевірки знань

1. Під грошовим потоком розуміють:
різницю між доходами і витратами підприємства протягом
а) визначеного періоду часу;
б) різницю між кількістю отриманих і витрачених грошей, фактичні чисті готівкові кошти, які надходять на підприємство протягом визначеного періоду ;
в) рух фінансових активів підприємства;
г) усі виплати, надходження підприємства, які здійснюються ним з дебіторами, кредиторами протягом визначеного періоду.
2. Внутрішня норма дохідності (IRR) відображає:
а) відтік або приплив грошових коштів підприємства;
б) граничне значення коефіцієнта дисконтування, що розподіляє інвестиції на прийнятні і неприйнятні;
в) ставка дисконту, за якої чиста теперішня вартість проєкту дорівнює нулю;
г) відношення суми дисконтованих вигод до суми дисконтованих витрат.
3. Обсяг виробництва продукції, за якої досягається беззбитковість розраховується як:
а) відношення постійних витрат на весь обсяг виробництва до маржинального доходу на одиницю продукції;
б) відношення постійних витрат на весь обсяг виробництва до змінних витрат на одиницю продукції;
в) відношення постійних витрат на весь обсяг виробництва до ціни реалізації одиниці продукції;
г) відношення сукупних витрат до змінних витрат на одиницю продукції.
4. Показник чистої теперішньої вартості (NPV) відображає:
а) відношення суми дисконтованих вигод до суми дисконтованих витрат;
б) різницю між дисконтованими сумами грошових надходжень і витрат, які виникають при реалізації проєкту;
в) норму дисконту, за якою проєкт вважається економічно доцільним;
г) міру зростання цінності підприємства в розрахунку на одну грошову одиницю.
5. Маржинальний дохід - це:
а) різниця між виручкою від реалізації та постійними витратами;
б) різниця між чистим доходом і собівартістю реалізованої продукції;
в) дохід, одержаний від різниці курсів валюти;
г) різниця між виручкою від реалізації та змінними витратами.

6. Який прибуток залишається на підприємстві після сплати всіх податків і обов'язкових платежів до бюджету і позабюджетних державних фондів ?

7. Який прибуток розраховується як різниця між доходом від реалізації продукції, іншим операційним доходом та собівартістю реалізованої продукції, адміністративними витратами, витратами на збут та іншими операційними витратами?

8. План доходів і витрат підприємства розробляється для:

- а) визначення суми коштів, які необхідно запозичити в плановому періоді;
- б) визначення періодів, коли підприємство буде мати нестачу або надлишок готівки;
- в) характеристики результатів майбутньої діяльності підприємства.

9. Фінансові коефіцієнти в бізнес-плані розраховують для:

- а) визначення міри ризику інвестування коштів;
- б) визначення потреб фірми у фінансових ресурсах;
- в) розрахунків точки беззбитковості;
- г) оцінки фінансової ефективності вкладання коштів у даний проект.

10. Аналіз платоспроможності — це:

- а) дослідження здатності підприємства відповідати по своїх довгострокових зобов'язаннях;
- б) оцінка умов і термінів повернення інвесторам вкладених коштів та їх можливих (передбачуваних) доходів;
- в) аналіз найбільш імовірних типів ризиків у даному бізнесі;
- г) перевірка достовірності базових (початкових) припущень, на яких ґрунтуються розрахунки фінансових документів.

11. У плані доходів і витрат фірми до собівартості проданих товарів включають:

- а) матеріальні витрати;
- б) операційні витрати;
- в) прямі витрати на оплату праці;
- г) відсотки, сплачені за кредит.

12. До фінансових коефіцієнтів, що відображають інтереси інвесторів, належать:

- а) окупність інвестицій;
- б) коефіцієнт термінової ліквідності;
- в) коефіцієнт заборгованості;
- г) коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів;
- д) коефіцієнт чистого прибутку.

13. Особливості фінансового плану порівняно з іншими розділами бізнес-плану полягають у тому, що він:

- а) є найбільшим розділом бізнес-плану;
- б) складається з перспективою на 3 роки;
- в) містить відповідний перелік фінансових документів, кожен з яких має стандартну форму.

14. План грошових надходжень і виплат дає змогу визначити:

- а) періоди діяльності, коли підприємство відчуватиме нестачу або надлишок готівки;
- б) розмір чистого прибутку;
- в) розмір сплати відсотків за кредит;
- г) скільки коштів потрібно позичити або повернути;

15. Точка беззбитковості дає змогу з'ясувати:

- а) скільки одиниць продукції необхідно продати, щоб витрати підприємства окупились її доходами (так/ні);
- б) за якого обсягу продажу (у фізичних одиницях) бізнес підприємства стає прибутковим (так/ні);
- в) за якого обсягу продажу (у фізичних одиницях) бізнес підприємства залишатиметься збитковим (так/ні).

16. Плановий баланс, який складають у бізнес-плані, дає можливість:

- а) визначити періоди, коли фірма відчуватиме дефіцит або надлишок готівки (так/ні);
- б) подати в узагальненій формі результати майбутньої діяльності підприємства з погляду його прибутковості (так/ні);
- в) визначити суму коштів, яку необхідно взяти в борг у плановому періоді (так/ні).

17. До поточних активів у фірми належать:

- а) обладнання (так/ні);
- б) матеріальні запаси (так/ні);
- в) дебіторська заборгованість (так/ні);
- г) кредиторська заборгованість (так/ні);
- д) земля (так/ні).

18. Інтереси власників капіталу відображають коефіцієнти:

- а) платоспроможності (так/ні);
- б) ліквідності (так/ні);
- в) рентабельності (так/ні);
- г) ділової активності (так/ні).

19. Де в балансі розташовані рахунки по короткостроковому кредиту банку?

- а) в пасиві;
- б) в активі;
- в) взагалі немає.

20. Баланс підприємства має ліву і праву сторони, які називаються:

- а) дебет і кредит;
- б) актив і пасив;
- в) статті і розділи.

21. Де в балансі розташовані рахунки, які характеризують суму основних засобів підприємства:

- а) в пасиві;
- б) в активі;
- в) взагалі немає.

7.5.3. Практичні та самостійні завдання

Практичне завдання № 7 «Фінансовий план»

Типовий приклад. Розробити для бізнес-плану проєкту з удосконалення системи ведення галузі рослинництва ПП «Агро-Перспектива» розділ «Фінансовий план».

Методика виконання. Порядок розрахунків та опрацьований розділ «Фінансовий план» бізнес-плану проєкту з удосконалення системи ведення галузі рослинництва ПП «Агро-Перспектива» представлені в підрозділі 4.1. навчального посібника.

Практичне завдання 1. На основі розрахункових даних практичного завдання 1 розділів 5 і 6 навчального посібника розробити розділ «Фінансовий план» для бізнес-плану проєкту з удосконалення системи ведення галузі рослинництва.

Практичне завдання 2. На основі розрахункових даних практичного завдання 2 розділів 5 і 6 розробити розділ «Фінансовий план» для бізнес-плану інвестиційно-інноваційного проєкту будівництва і експлуатації свиногокомплексу.

Завдання для самостійної роботи

Завдання 1. На основі розрахункових даних самостійного завдання 1 розділів 5 і 6 навчального посібника розробити розділ «Фінансовий план» для бізнес-плану інвестиційно-інноваційного проєкту реконструкції молочного комплексу.

7.6. Рекомендована література

1. Бізнес-планування підприємницької діяльності : навч. посіб. / З. С. Варналій, Т. Г. Васильців, Р. Л. Лупак, Р. Р. Білик. Чернівці: Технодрук, 2019. С. 177 – 198.
2. Бізнес-планування та управління проектами: навчальний посібник / П.Г. Ільчук, Р. В. Фещур, А. І. Якимів та ін. ; за ред. П. Г. Ільчука. Львів : Новий Світ - 2000, 2019. С.106 –125.
3. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування: Навч. посібник. Вид. 2-ге/ С.Ф. Покропивний, С.М. Соболю, Г.О. Швиданенко, О.Г. Деревянко. Київ :КНЕУ, 2002. С.116 – 187.
4. Білоченко А.М. Теоретико-методологічні підходи до розробки інституціональної моделі фінансового забезпечення аграрного сектору. *Економіка АПК*. 2021. № 2. С. 92-101.
5. Гетало В.П., Гончаров Г.О., Колісник А.В. Бізнес-планування :Навч. посібник. К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2008. С. 147 – 181 с.
6. Должанський І.З, Загорна Т.О. Бізнес-план. Технологія розробки. Київ: Центр навчальної літератури, 2019. С. 75 – 97.

7. Ільчук М.М., Коновал І.А., Ус С.І. Методичні підходи до оцінки ефективності підприємницької діяльності аграрної сфери. *Економіка АПК*. 2017. № 5 С. 51
8. Кропивко М.Ф., Кісіль М.І. Теоретичні засади і методичні підходи до формування стратегії управління ефективністю інвестицій фермерського господарства. *Економіка АПК*. 2021. № 1. С. 6-14.
9. Лупенко Ю.О., Андрос С.В. Система кредитних гарантій як інструмент збільшення фінансування малих і середніх аграрних підприємств. *Економіка АПК*. 2021. № 3. С. 6-19.
10. Македон В.В. Бізнес-планування: Навч. посібник. Київ Центр учбової літератури, 2009. С. 174 – 203.
11. Мацибора Т.В. Інвестиції як основа зростання аграрної економіки України. *Економіка АПК*. 2021. №6. С. 68-78.
12. Методичні рекомендації з розроблення бізнес-плану підприємств / Затверджено наказом Міністерства економіки України від 6 вересня 2006 р. N 290.
13. Пришляк Н.В. Оцінка ефективності використання індивідуальних біогазових установок для переробки біовідходів селянських господарств. *Економіка АПК*. 2021. № 3. С. 50-60.
14. Сливоцький А. Дж. Зона прибутку. Стратегічна бізнес-модель як запорука завтрашніх прибутків / Адріан Дж. Сливоцький, Девід Дж. Моррісон за участю Боба Андельмана; [пер. з англ. Р. Скакун]. Львів: Вид-во Укр. католиц. ун-ту, 2016. 431 с.

Розділ 8. ОЦІНКА РИЗИКІВ ТА ЇХ СТРАХУВАННЯ

8.1. Основне завдання оцінка ризиків і їх страхування

Основним завданням розділу „Оцінка ризиків і їх страхування” є виявлення найбільш значних ризиків, які мають місце у випадку реалізації пропонованого проєкту та пропонування основних заходів захисту від їх впливу.

Починати даний розділ необхідно з формування повного переліку можливих ризиків, які можуть виникнути в ході реалізації підприємницького проєкту. Найважливішими ризиками в таких ситуаціях є :

- ризик вибору споживачів;
- ризик конкуренції;
- ненадійність постачальників;
- ризик помилкової стратегії проникнення на ринок;
- ризик підвищення цін на ресурси;
- ризик коливання цін;
- ризик зміни умов оподаткування тощо.

Потім необхідно оцінити ймовірності появи того чи іншого ризику та проаналізувати їх. Для аналізу ризику використовують такі методи:

- аналіз чутливості;
- перевірка стійкості;
- корегування параметрів плану;
- аналіз сценаріїв;
- метод „Монте-Карло”.

Особливістю застосування вказаних методів полягає у формалізованому описі умов реалізації плану у формі моделі та аналізі можливих сценаріїв розвитку подій і їх впливу на показники ризику. Тут, як правило, до аналізу сценаріїв використовують три підходи: песимістичний, оптимістичний і найбільш ймовірний. Планування сценаріїв дозволяє сформулювати повний перелік факторів ризику, проранжувати можливі ризики і змодельовати процес реалізації бізнес-плану підприємства, оцінити з відповідною ймовірністю наслідки несприятливих ситуацій.

Потім доцільно зробити розрахунки можливих втрат в результаті настання того чи іншого ризику. В абсолютному вираженні рівень ризику визначають як добуток очікуваного збитку на ймовірність того, що збиток дійсно матиме місце. Вибравши найбільш значні ризики, виходячи з ймовірності появи і із розмірів втрат у випадку їх настання, розробляють заходи з їх нейтралізації або мінімізації негативних наслідків.

Виділяють зовнішні та внутрішні способи зниження ризику. Найбільш типовими зовнішніми способами зниження ризику є:

- страхування, що являє собою систему відшкодування збитків страхувачем при настанні страхових випадків із спеціальних фондів, які формуються за рахунок страхових внесків страхувальниками;

- хеджування (захист від втрат), що передбачає укладення довгострокової угоди на поставку продукції між постачальником і споживачем за обумовленою ціною тощо.

Найпоширенішими внутрішніми способами зниження ризику є такі:

- диверсифікація виробництва;
- підвищення якості та ефективності управління підприємством;
- створення страхових резервів для покриття можливих непередбачуваних втрат тощо.

8.2. Методи оцінки стійкості проєкту

З метою оцінки стійкості і ефективності проєкту в умовах невизначеності і ризику існують такі методи:

- 1) укрупнена оцінка стійкості проєкту;
- 2) розрахунок рівнів беззбитковості;
- 3) метод варіації параметрів.

Укрупнена оцінка стійкості проєкту

При використанні цього методу з метою забезпечення стійкості проєкту рекомендується:

- використовувати помірно песимістичні прогнози параметрів проєкту, цін, ставок оподаткування, обмінних курсів валют, строків виконання і вартості окремих видів робіт;
- передбачати резерви коштів на непередбачені інвестиційні і операційні витрати;
- збільшувати норму дисконту на величину поправки на ризик.

Розрахунок рівнів беззбитковості

Розрахунок рівня беззбитковості проводиться за формулою:

$$УБm = \frac{Cm - CVm - DCm}{Sm - CVm},$$

Sm – обсяг виручки на m –му кроці;

Cm – повні поточні витрати виробництва продукції на m –му кроці;

CVm – умовно-змінна частина повних поточних витрат виробництва на m –му кроці;

DCm – доходи від позареалізаційної діяльності за вирахуванням витрат по цій діяльності.

Всі ціни і витрати слід враховувати без ПДВ.

Зазвичай проєкт вважається стійким, якщо у розрахунках по проєкту рівень беззбитковості не перевищує 0,6-0,7 після освоєння проєктних потужностей.

Метод варіації параметрів (або аналіз чутливості) полягає в дослідженні змін інтегральних показників ефективності проєкту залежно від змін окремих параметрів: 1) інвестиційні витрати; 2) обсяг виробництва; 3) витрати виробництва; 4) % за кредит; 5) індекси цін або індекси інфляції; 6) тривалість розрахункового періоду.

Оцінка стійкості може здійснюватися шляхом визначення таких

параметрів проєкту, при яких інтегральний комерційний ефект стає рівним нулю.

8.3. Контрольні запитання, тести для перевірки знань, завдання

8.3.1. Контрольні запитання

1. З якою метою здійснюється розробка розділу «Оцінка ризиків та їх страхування»?
2. З чого слід починати виклад розділу «Оцінка ризиків та їх страхування»?
3. Які методи використовуються для аналізу ризиків?
4. Як визначається величина можливих втрат у результаті настання того чи іншого ризику?
5. Які зовнішні способи зниження ризику ви знаєте? Яка їх сутність?
6. Які внутрішні способи зниження ризику ви знаєте? Яка їх сутність?
7. Які методи оцінки стійкості проєкту ви знаєте? Яка їх сутність?

8.3.2. Тести для перевірки знань

1. До методів кількісної оцінки міри ризику, які використовуються у процесі складання бізнес-плану, належать:
 - а) статистичний;
 - б) аналіз чутливості;
 - в) метод „Монте-Карло”;
 - г) метод групувань.
2. До внутрішніх способів зменшення ризику належать:
 - а) диверсифікація;
 - б) хеджування;
 - в) страхування;
 - г) самострахування.
 - д) підвищення ефективності управління підприємством
3. До зовнішніх способів зменшення ризику належать:
 - а) диверсифікація;
 - б) хеджування;
 - в) страхування;
 - г) самострахування.
 - д) підвищення ефективності управління підприємством
4. Ризик реального інвестування пов'язаний з:
 - а) вибором некваліфікованого підрядника;
 - б) розміщенням коштів на депозитних рахунках у банку;
 - в) вкладанням коштів у довготермінові цінні папери;
 - г) придбанням сировини для виробництва продукції.
5. До методів оцінювання інвестицій, які враховують невизначеність майбутнього стану економічного середовища, належить:
 - а) період окупності;

- б) внутрішня ставка доходу;
 - в) чиста теперішня вартість;
 - г) аналіз чутливості реагування.
6. Залежно від обсягу вкладених інвестицій проекти класифікують так:
- а) ризиковані та не ризиковані;
 - б) прямі та портфельні;
 - в) незалежні та альтернативні;
 - г) фінансові та реальні.
7. Концепція управління ризиками включає такі компоненти:
- а) пошук причин виникнення ризику;
 - б) оцінка міри ризику;
 - в) усунення причин виникнення ризику;
 - г) розробка механізмів реагування на можливі негативні наслідки ризиків;
 - д) розробка заходів для мінімізації негативних наслідків ризиків.
8. Самострахування доцільно використовувати за умов:
- а) коли ймовірність збитків є надзвичайно малою;
 - б) коли втрати, можливі внаслідок виникнення ризикової ситуації, є значними;
 - в) коли фірма має велику кількість однотипного устаткування;
 - г) коли вартість майна, що страхується, є відносно невеликої проти майнових параметрів бізнесу в цілому.
9. У підрозділі «Типи можливих ризиків бізнес-плану» необхідно виділити:
- а) ризики, які можуть призвести до значних збитків у разі їх виникнення (так/ні);
 - б) максимальну кількість можливих ризиків, пов'язаних з бізнесом підприємства (так/ні);
 - в) найімовірніші типи ризиків для даного бізнесу (так/ні).
10. Розділ «Оцінка ризиків» розробляється з метою:
- а) охарактеризувати можливі типи ризиків, що пов'язані з даним бізнесом (так/ні);
 - б) переконати потенційних інвесторів у невеликому ризику вкладання коштів у даний бізнес (так/ні);
 - в) навести перелік недиверсифікаційних ризиків (так/ні);
 - г) викласти заходи, реалізація яких може зменшити ризики даного бізнесу (так/ні).
11. Хеджування – це спосіб зменшення ризику господарської діяльності підприємства шляхом:
- а) укладення довгострокових угод на поставку продукції між постачальником та споживачем (так/ні);
 - б) використання послуг страхових компаній (так/ні);
 - в) самострахування (так/ні);
 - г) створення спеціального резервного фонду і покриття збитків за рахунок власних оборотних коштів (так/ні).

8.3.3. Практичні та самостійні завдання

Практичне завдання № 8 «Оцінка ризиків»

Типовий приклад. Розробити для бізнес-плану проєкту з удосконалення системи ведення галузі рослинництва ПП «Агро-Перспектива» розділ «Оцінка ризиків». Провести аналіз чутливості проєкту до зменшення ціни на продукцію на 5%, 10, 15%.

Методика виконання. Порядок розрахунків та опрацьований розділ «Проектні ризики» бізнес-плану проєкту з удосконалення системи ведення галузі рослинництва ПП «Агро-Перспектива» представлені в підрозділі 4.1. навчального посібника.

Практичне завдання 1. На основі розрахункових даних практичного завдання 1 розділу 7 навчального посібника розробити розділ «Оцінка ризиків» для бізнес-плану проєкту з удосконалення системи ведення галузі рослинництва. Провести аналіз чутливості проєкту до:

- а) зменшення ціни на продукцію на 5, 10, 15%;
- б) збільшення орендної плати за землю на 5, 10, 15%.

Практичне завдання 2. На основі розрахункових даних практичного завдання 2 розділу 7 розробити розділ «Оцінка ризиків» для бізнес-плану інвестиційно-інноваційного проєкту будівництва і експлуатації свиногокомплексу. Провести аналіз чутливості проєкту до:

- а) зменшення ціни на м'ясо на 5, 10, 15%;
- б) зростання ціни на концентровані корми на 5, 10, 15%.

Завдання для самостійної роботи

Завдання 1. На основі розрахункових даних самостійного завдання 1 розділу 7 навчального посібника розробити розділ «Оцінка ризиків» для бізнес-плану інвестиційно-інноваційного проєкту реконструкції молочного комплексу. Провести аналіз чутливості проєкту до:

- а) зменшення ціни на молоко на 5, 10, 15%;
- б) зростання ціни на концентровані корми на 5, 10, 15%.

8.4. Рекомендована література

1. Бізнес-планування підприємницької діяльності : навч. посіб. / З. С. Варналій, Т. Г. Васильців, Р. Л. Лупак, Р. Р. Білик. Чернівці: Технодрук, 2019. С. 159 – 176.
2. Бізнес-планування та управління проектами: навчальний посібник / П.Г. Ільчук, Р. В. Фещур, А. І. Якимів та ін. ; за ред. П. Г. Ільчука. Львів : Новий Світ - 2000, 2019. С.126 –150.

3. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування: Навч. посібник. Вид. 2-ге/ С.Ф. Покропивний, С.М. Соболь, Г.О. Швиданенко, О.Г. Дерев'янко. Київ :КНЕУ, 2002. С.188 – 202.
4. Гетало В.П., Гончаров Г.О., Колісник А.В. Бізнес-планування :Навч. посібник. К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2008. С. 124 – 137 с.
5. Должанський І.З, Загорна Т.О. Бізнес-план. Технологія розробки. Київ: Центр навчальної літератури, 2019. С. 98 – 103.
6. Македон В.В. Бізнес-планування: Навч. посібник. Київ Центр учбової літератури, 2009. С. 204 – 224.

Розділ 9. ОФОРМЛЕННЯ, ПРЕЗЕНТАЦІЯ ТА ЕКСПЕРТИЗА БІЗНЕС-ПЛАНУ

9.1. Оформлення бізнес-плану

Бізнес-план – це особливий рекламний документ, який характеризує не лише бізнес, але і його власника. Неграмотно розроблений та недбало оформлений бізнес-план не знайде підтримки у потенційних інвесторів проекту. Тому важливим є як зміст, так і зовнішній вигляд бізнес-плану.

Бізнес-план повинен виглядати професійно. Але це не означає, що він має бути складним, обтяжений професійними термінами та мати великий обсяг. Бізнес-план підлягає певним вимогам щодо написання [1]:

а) бізнес-план має бути лаконічним, зрозумілим і в повній мірі розкривати сутність підприємницького проекту. Для невеликих проектів (реалізація яких потребує 80 – 100 тис. грн.) обсяг бізнес-планів становить 20 – 25 сторінок. Для більших проектів потрібно розробляти більш деталізовані бізнес-плани. У бізнес-плані необхідно уникати суто технічного опису продукції, технологічних операцій та процесів. Використання таблиць, діаграм і графіків зазвичай сприяє більш повному сприйняттю інформації.

б) бізнес-план має бути функціональним, тобто містити лише ту інформацію, яка цікавить або може зацікавити його замовників та потенційних інвесторів. За необхідності додаткова, пояснювальна інформація може бути представлена в додатках;

в) бізнес-план має бути розроблений на основі реальних припущень. Прогнози щодо обсягів продажу продукції, рівня цін, витрат повинні бути обґрунтовані посиланнями на дослідження ринку, тенденції розвитку галузі, власний досвід та досвід діяльності конкурентів.

г) показники, що подані в бізнес-плані, мають відображати реалізацію найгіршого варіанту розвитку подій;

д) бізнес-план повинен мати чітку структуру, яка дозволяє інвесторам легко відшукати в ньому інформацію, що їх цікавить. Не кожний із інвесторів захоче читати весь бізнес-план.

е) бізнес-план має забезпечувати конфіденційність інформації про підприємство та його діяльність. Тому доцільно контролювати його розповсюдження шляхом складання відповідного списку.

Існують також певні правила технічного оформлення бізнес-плану:

- наявність титульного листа;
- наявність сторінки змісту;
- розміщення резюме на початку бізнес-плану;
- розміщення в кінці бізнес-плану додатків;
- наявність приміток і посилань на джерела використаної літератури.

При нумерації сторінок в межах бізнес-плану рекомендується дотримуватися таких правил:

- 1) титульний лист не нумерують;

- 2) сторінку змісту не нумерують (якщо їх кілька, то їх нумерують римськими цифрами);
- 3) основні розділи нумерують арабськими цифрами;
- 4) додатки позначають великими літерами А, Б, В, і т.д., наприклад „Додаток А”;
- 5) сторінки додатків нумерують так: А1, А2, А3; Б1, Б2, Б3 і т.д.

9.2 Презентація та експертиза бізнес-плану

Презентація бізнес-плану – це одна з форм його публічного представлення перед зацікавленими особами для того щоб:

- ознайомити зацікавлених юридичних і фізичних осіб з новим підприємницьким проектом;
- продемонструвати сутність та ефективність підприємницької ідеї, найкращі професійні якості підприємця та його команди;
- налагодити ділові партнерські стосунки з потенційними інвесторами та кредиторами.

Якщо у процесі презентації бізнес-плану підприємець зможе переконати потенційних інвесторів і кредиторів в його реалістичності та ефективності, то він матиме фінансові підтримку при реалізації підприємницького проекту навіть за умови не збігання інтересів кредиторів та інвесторів. Якщо кредиторів, перш за все, турбує здатність підприємства повернути вчасно борги, то інвесторів більше цікавить перспективність прибутковості та зміцнення бізнесових позицій на ринку. Презентація бізнес-плану буде успішною, якщо вона буде враховувати ці чинники. Досвід проведення презентації бізнес-плану вітчизняних підприємств свідчить, що найбільшу увагу інвесторів і кредиторів привертають:

- особисті ділові якості та здібності керівника підприємства;
- зацікавленість керівника підприємства бізнесом та бажання досягнути поставленої мети;
- компетентність керівника підприємства в організаційно-економічних питаннях ведення бізнесу;
- кваліфікація, досвід, попередні досягнення всього керівного колективу підприємства.

Таким чином, презентація бізнес-плану має вирішити такі завдання:

- 1) переконати потенційних інвесторів і кредиторів у реалістичності та доцільності реалізації проекту;
- 2) обґрунтувати обсяг необхідних фінансових ресурсів, їх джерела та напрями використання;
- 3) переконати потенційних інвесторів і кредиторів у врахуванні й досягненні їх цілей при реалізації підприємницького проекту;
- 4) висвітлити можливі типи і джерела виникнення ризиків та показати способи їх зменшення і нейтралізації;
- 5) переконати зацікавлених осіб у професійних ділових якостях підприємця та його команди.

Практика свідчить, що переважна більшість презентацій бізнес-планів містить такі відомості:

- підприємство та його продукція (послуги): стратегічні й тактичні цілі, види діяльності, стадія розвитку бізнесу, географія діяльності, опис продукту підприємства та його удосконалення;
- ринок, споживачі, постачальники й конкуренти: місткість ринку, обсяги продажу, переваги та слабкі сторони власні й конкурентів;
- стратегія маркетингу: канали збуту, цінова політика, реклама, бюджет маркетингу;
- необхідні обсяги початкового фінансування: обґрунтування потреби у фінансуванні за окремими напрямками та цілями;
- команда, яка буде реалізовувати бізнес-план;
- календарний план реалізації бізнес-плану;
- умови і терміни повернення кредиторам і інвесторам вкладених коштів.

Тривалість презентації складає приблизно 20 хв. Бажано, щоб презентацію проводив керівник підприємства особисто, використовуючи для цього рисунки, таблиці, схеми. Після доповіді необхідно дати ґрунтовні відповіді на запитання зацікавлених осіб.

Для підвищення ефективності проведення презентації бізнес-плану необхідно:

- попередньо ознайомити учасників презентації з бізнес-планом;
- вибрати оптимальну тривалість, форму проведення презентації та методи налагоджування контактів з учасниками презентації бізнес-плану;
- зосередити увагу учасників презентації та найбільш важливих положеннях і показниках бізнес-плану;
- використовувати художньо оформлені наочні матеріали (рисунки, таблиці, схеми, фотографії, тощо).

З метою перевірки якості розробленого бізнес-плану проводиться його експертиза. Експертизу бізнес-плану можуть здійснювати як ініціатори відповідних підприємницьких проєктів, так і зовнішні користувачі відповідної інформації: інвестори, кредитори, органи державної влади. Для цього найчастіше застосовують експертний підхід, так як показники якості бізнес-плану не можливо виміряти кількісно. Експертиза бізнес-плану проводиться за участю зовнішніх експертів.

Експертиза бізнес-плану проводиться за двома напрямками:

- 1) експертиза планового документу;
- 2) експертиза бізнес-проєкту.

Експертиза бізнес-плану як планового документа передбачає перевірку правильності розробки документації. Основними критеріями якості бізнес-плану в цьому аспекті є повнота, наочність, достовірність і якість поданої інформації. При експертизі бізнес-плану як планового документа здійснюється: оцінка рівня відповідності бізнес-плану встановленим стандартам (UNIDO, WORLD Bank, Міністерства економіки України тощо); оцінка повноти наданої інформації; розробка рекомендацій щодо залучення

необхідної додаткової інформації, методів її збирання, а також напрямів коригування документа з метою усунення помилок.

Основними недоліками при проведенні експертизи бізнес-плану як планового документа можуть бути:

- недостатність, неструктурованість або неналежна структурованість інформації;
- недостатність або інформативність графіків та діаграм;
- некоректна методика розробки відповідних розділів та наявність помилок в розрахунках;
- недостатнє технічне обґрунтування підприємницького проєкту.

Експертиза бізнес-проєкту передбачає вже не перевірку правильності розробки документації, а діагностику досяжності стратегічних цілей.

Експертиза бізнес-проєкту може здійснюватися як за скороченим варіантом, так і поглиблена. За першим варіантом експерти повинні зробити висновок щодо достовірності наведеного в бізнес-плані прогнозу можливих обсягів продажу.

Поглиблена експертиза бізнес-проєкту здійснює комплексну перевірку можливості його реалізації.

9.3. Контрольні запитання, тести для перевірки знань, завдання

9.3.1. Контрольні запитання

1. Яким вимогам підлягає бізнес-план щодо написання?
2. Які правила технічного оформлення бізнес-плану ви знаєте?
3. З якою метою розробляється презентація бізнес-плану?
4. Які питання найбільше привертають увагу інвесторів і кредиторів під час презентації бізнес-плану?
5. Які завдання має вирішити презентація бізнес-плану?
6. Яку інформацію має містити презентація бізнес-плану?
7. Яка має бути тривалість презентації бізнес-плану?
8. За допомогою яких засобів можна підвищити ефективність презентації бізнес-плану?
9. Які сучасні технічні засоби можуть підсилити наочність презентації бізнес-плану?
10. За якими напрямками проводиться експертиза бізнес-плану?
11. Які основні недоліки при проведенні експертизи бізнес-плану як планового документа можуть бути?

9.3.2. Тести для перевірки знань

1. Тривалість презентації бізнес-плану в середньому становить:
 - а) понад 45 хв.;
 - б) не більше 2 год.;
 - в) приблизно 20 хв.
2. Головне завдання презентації бізнес-плану полягає в тому, щоб:
 - а) ознайомитися з думкою інвесторів (кредиторів) про ваш бізнес;
 - б) переконати своїх майбутніх партнерів поділити ваші погляди на проблеми;
 - в) подивитися на проблеми свого бізнесу очима майбутнього партнера;
 - д) з'ясувати, які вимоги висуває кредитор або інвестор-акціонер до бізнес-проектів.
3. Проводити презентацію бізнес-плану повинен:
 - а) керівник (підприємець) особисто;
 - б) секретар-референт керівника підприємства;
 - в) представник відомої консалтингової компанії;
 - д) провідний менеджер підприємства.
4. Підвищенню ефективності презентації бізнес-плану може сприяти:
 - а) попереднє ознайомлення з бізнес-планом учасників презентації;
 - б) широке використання наочних матеріалів;
 - в) зосередження уваги учасників презентації на ключових положеннях і показниках бізнес-плану;
 - д) усі названі способи.
5. Підвищенню ефективності презентації бізнес-плану сприяє:
 - а) характеристика переваг команди керівників фірми;
 - б) запрошення на презентацію якомога більшої кількості потенційних інвесторів;
 - в) використання наочних матеріалів;
 - д) концентрація уваги на маркетинговій стратегії фірми.
6. Кредитори, вивчаючи бізнес-план, насамперед цікавляться:
 - а) спроможністю компанії повернути свій борг;
 - б) можливістю зміни юридичного статусу фірми;
 - в) перспективами прибутковості даного бізнес-проекту;
 - д) можливістю зміцнення позицій фірми на ринку;
 - г) регулярністю виплати відсотків за користування позикою.
7. Інвестори, вивчаючи бізнес-план, насамперед цікавляться:
 - а) спроможністю компанії повернути свій борг;
 - б) можливістю зміни юридичного статусу фірми;
 - в) перспективами прибутковості даного бізнес-проекту;
 - д) можливістю зміцнення позицій фірми на ринку;
 - г) регулярністю виплати відсотків за користування позикою.
8. До ключових моментів, які варто розглянути на презентації бізнес-плану, можна віднести:
 - а) характеристику команди, яка буде реалізовувати бізнес-план;

- б) пояснення способів повернення кредиторам та інвесторам вкладених коштів;
- в) розгляд складу операційних витрат фірми;
- г) відомості про основні техніко-експлуатаційні параметри необхідного устаткування.

9. Презентація бізнес-плану проводиться для:

- а) розвитку власних управлінських навичок;
- б) ознайомлення заінтересованих юридичних і фізичних осіб з новим бізнесом;
- в) налагодження активних партнерських відносин з потенційними інвесторами.

10. Даючи характеристику продукції на презентації, слід більше уваги приділити:

- а) можливості створення стійкого попиту (так/ні);
- б) відповідності даного товару запитам ринку (так/ні);
- в) перевагам, які ця продукція дасть потенційним споживачам (так/ні);
- г) технічним подробицям її виробництва (так/ні).

9.3.3. Практичні та самостійні завдання

Практичне завдання № 9 «Презентація бізнес-плану»

Типовий приклад. Розробити презентацію для бізнес-плану інвестиційного проєкту зі створення комплексу з інтенсивної відгодівлі молодняку великої рогатої худоби на 3600 голів.

Методика виконання. Приклад розроблення презентації бізнес-плану представлений на слайдах 1 – 11.

Національний університет біоресурсів і природокористування
України

БІЗНЕС-ПЛАН

ОРГАНІЗАЦІЇ СТВОРЕННЯ КОМПЛЕКСУ З ІНТЕНСИВНОЇ ВІДГОДІВЛІ
МОЛОДНЯКУ ВЕЛИКОЇ РОГАТОЇ ХУДОБИ НА 3600 ГОЛІВ



Виконав: студент магістратури
економічного факультету
Маршалок М.М.

Київ - 2020

Слайд 1. Титульний лист

* Метою проєкту є організація створення комплексу з інтенсивної зернової відгодівлі молодняку великої рогатої худоби на 3600 голів для досягнення високого рівня прибутковості даного виду бізнесу та підвищення конкурентоспроможності підприємства.

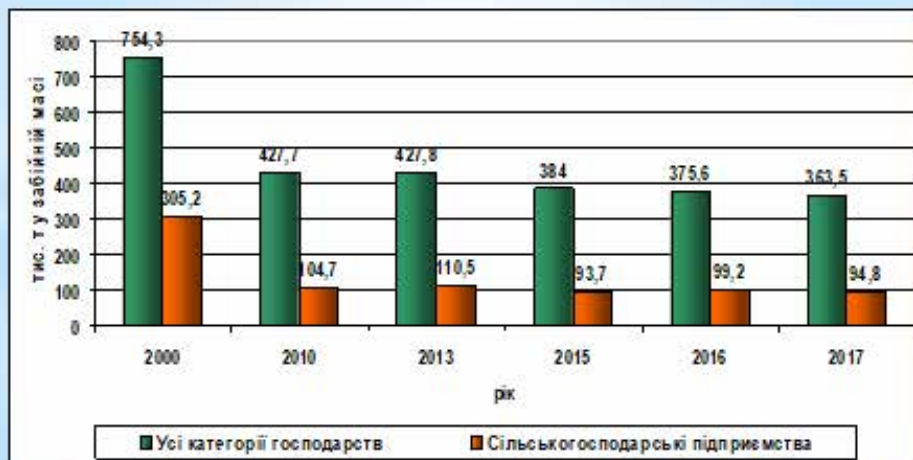
На комплексі передбачається дорощування та відгодівля молодняку великої рогатої худоби з 3-6 місячного віку до 18-місячного віку із живою масою 430-530 кг з наступною їх реалізацією на забій.



2

Слайд 2. Мета і завдання проєкту

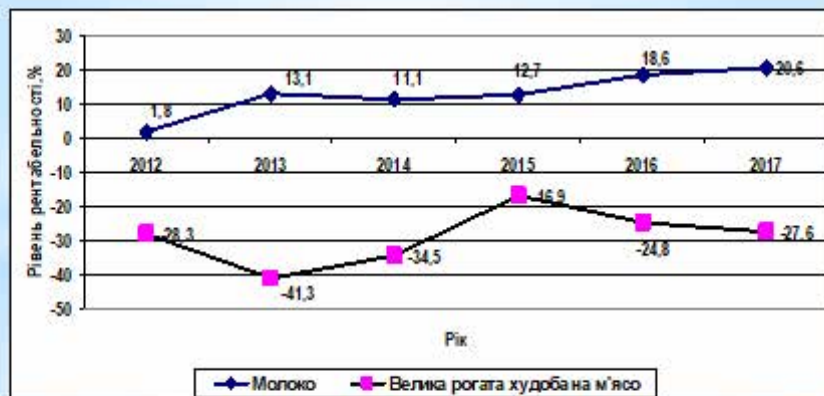
Виробництво яловичини та телятини у різних категоріях господарств України, тис. т у забійній масі



3

Слайд 3. Тенденції виробництва продукції

Рівень рентабельності виробництва продукції скотарства в сільськогосподарських підприємствах України, %



4

Слайд 4. Ефективність виробництва продукції

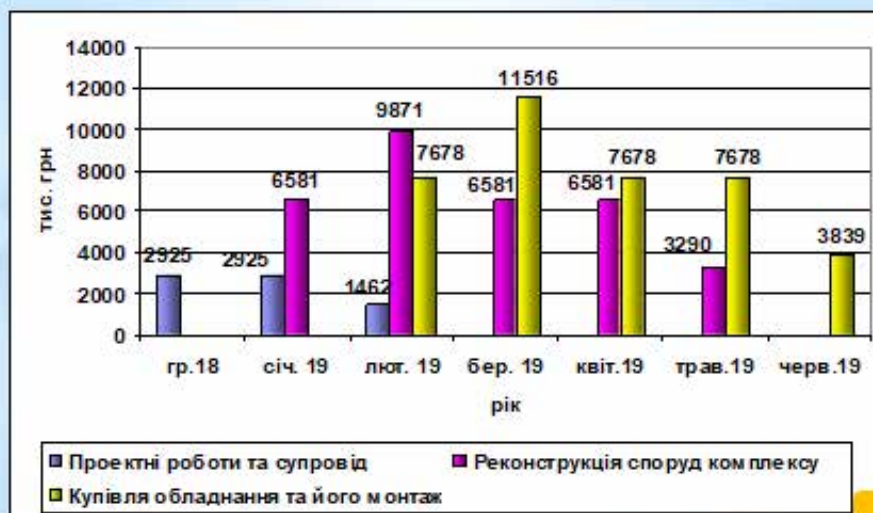
Інвестиції проекту

Вид інвестицій	Обсяг інвестицій, грн
Проектні роботи та супровід проекту	6 093 340
Реконструкція старих приміщень утримання ВРХ та виробничої інфраструктури	27 420 030
Купівля обладнання та його монтаж	11 312 028
Купівля 2 кормороздавачів	1 960 000
Купівля 2 тракторів	6 160 000
Купівля 2 навантажувачів	5 320 000
Купівля подібнювача соломи для підстилки	840 000
Інші машини	6 398 007
Разом	65 503 405
Оборотний капітал	68 814 936
Всього	134 318 341

5

Слайд 5. Вихідні дані до розроблення проекту

Помісячний план інвестування в реконструкцію комплексу з відгодівлі молодняку великої рогатої худоби (в основні засоби), тис. грн



6

Слайд 6. Помісячний план інвестування в проект

**Річний обсяг реалізації продукції на
відгодівельному комплексі**

Продукція	Обсяг реалізації продукції, гол.	Обсяг реалізації продукції, т	Ціна 1т продукції (з ПДВ), грн	Виручка, тис. грн
Бічки (жива маса)	1951	1030,9	51752,1	53352,7
Телиці (жива маса)	617	270,3	46000,0	12435,8
Гній	x	22111,0	180,0	3980,0
Разом	2568	x	x	69768,5

7

Слайд 7. План надходження коштів від проекту

**Структура витрат на відгодівельному
комплексі**



Загальна сума витрат – 40, 208 млн грн

8

Слайд 8. Структура витрат на виробництво продукції

**Основні річні показники діяльності комплексу з
відгодівлі молодняку великої рогатої худоби**

Показник	Значення
Реалізація продукції, т:	
м'яса великої рогатої худоби (жива маса)	1301,3
гній	22111
Ціна 1т продукції (з ПДВ), грн:	
м'яса великої рогатої худоби (жива маса)	50557,1
гною	180,0
Виручка, тис. грн	69768,49
Повна собівартість 1т продукції, грн:	
м'яса великої рогатої худоби (жива маса)	29173,50
гною	101,56
Собівартість реалізованої продукції, тис.грн	40208,3
ПДВ, тис. грн	4608,78
Виручка після виплати ПДВ, тис. грн	65159,71
Прибуток, тис. грн	24951,46
Рівень рентабельності, %	62,06

9

Слайд 9. Прибутковість виробництва продукції по проєкту

Інтегральні показники ефективності проєкту

Показники	Значення
Період розрахунку інтегральних показників, міс.	152
Ставка дисконтування, %	6
Період окупності проєкту - PP	92
Період окупності проєкту з моменту введення комплексу на повну потужність	75
Дисконтований період окупності проєкту DPP	110
Чиста теперішня вартість грошового потоку - NPV, тис. грн	36892,5
Внутрішня норма рентабельності -IRR	12,03%
Індекс прибутковості - PI	1,46
Виручка за період, тис. грн	742335,6
EBITDA за період, тис. грн	715288,6
Амортизація за період, тис. грн	26479,6
EBIT за період, тис. грн	688241,6
Чистий прибуток за період, тис. грн	174639,8

10

Слайд 10. Показники ефективності проєкту

Аналіз чутливості проєкту до зниження ціни на продукцію

Показник	Зниження ціни на продукцію,%		
	0	2	4
ВСД (IRR),%	12,03	10,7	9,47
Індекс прибутковості - PI	1,46	1,36	1,26

Висновки.

Добрі інтегральні показники ефективності, фінансова спроможність, аналіз ризиків методом експертних оцінок, перелік заходів щодо мінімізації існуючих ризиків, результат аналізу чутливості підтверджують високу ймовірність успішної реалізації розглянутого проєкту.

11

Слайд 11. Аналіз чутливості та висновки по проєкту

Практичне завдання 1. На основі розрахункових даних практичного завдання 1 навчального посібника підготувати презентацію бізнес-плану інвестиційного проєкту з удосконалення системи ведення галузі рослинництва.

Практичне завдання 2. На основі розрахункових даних практичного завдання 2 навчального посібника підготувати презентацію бізнес-плану інвестиційно-інноваційного проєкту будівництва і експлуатації свиногокомплексу.

Завдання для самостійної роботи

Завдання 1. На основі розрахункових даних самостійного завдання 1 розділу 7 навчального посібника підготувати презентацію бізнес-плану інвестиційно-інноваційного проєкту реконструкції молочного комплексу.

2.7.4. Рекомендована література

1. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування: Навчальний посібник. Вид. 2-ге/ С.Ф. Покропивний, С.М. Соболев, Г.О. Швиданенко, О.Г. Дерев'янко. Київ :КНЕУ, 2002. С.245 – 268.
2. Гетало В.П., Гончаров Г.О., Колісник А.В. Бізнес-планування: Навч. посібник. К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2008. С. 182 – 188 с.
3. Македон В.В. Бізнес-планування: Навч. посібник. Київ Центр учбової літератури, 2009. С. 225 – 229.

4. Ярмач А. Бізнес – план «Відгодівля ВРХ. Інтенсивна технологія». URL: <https://agroday.com.ua/wp-content/uploads/2017/11/Biznes-Plan-vidgodivlya-VRH.pdf>

Частина 4

ПРАКТИЧНІ ПРИКЛАДИ БІЗНЕС- ПЛАНІВ

4.1. Бізнес-план інвестиційного проєкту з удосконалення системи ведення галузі рослинництва сільськогосподарського підприємства

РЕЗЮМЕ

Мета інвестиційного проєкту – Удосконалення системи ведення галузі рослинництва сільськогосподарського підприємства на основі запровадження ресурсозберігаючих технологій вирощування сільськогосподарських культур з метою підвищення її прибутковості й рівня рентабельності за умов виробництва продукції в необхідних обсягах для внутрішньогосподарських потреб підприємства, задоволення попиту в ній на ринках країни, раціонального використання виробничого потенціалу та збереження довкілля.

Загальна сума інвестицій у проєкт становить:

- 425,66 млн грн.

У тому числі : купівля техніки:

- 254, 61 млн грн.;

витрати на оборотний капітал:

- 171,05 млн тис. грн.

Інвестиції будуть спрямовані на купівлю високопродуктивної сільськогосподарської техніки (машин, зернозбиральних комбайнів, вантажних автомобілів тощо). Оборотні кошти передбачені на поточні витрати (заробітну плату персоналу, насіння, добрива, засоби захисту рослин, паливно-мастильні матеріали, орендну плату за землю тощо) на період до одержання продукції.

Джерела фінансування: Фінансування проєкту буде здійснюватися на 100% за рахунок власних коштів засновників підприємства.

Початок проєкту: серпень 2024 року (початок 2024-2025 маркетингового року).

Термін удосконалення системи ведення галузі рослинництва сільськогосподарського підприємства: липень 2025 р.(кінець 2024-2025 маркетингового року).

Початок реалізації основної готової продукції: серпень 2025 року.

**Показники економічної ефективності виробництва продукції
рослинництва:**

Продукція	Обсяг реалізації продукції, т	Ціна 1 т, грн. (без ПДВ)	Виручка від реалізації, млн грн.	Повна собівартість, млн грн.	Прибуток, млн грн	Рівень рентабельності, %
Озимі зернові	6685	7175	47,96	31,78	16,18	50,9
Кукурудза	22680	5970	135,40	78,93	56,47	71,5
Ячмінь ярий	2545	6017	15,31	13,91	1,40	10,1
Горох	1663	7800	12,97	11,33	1,64	14,5
Соя	3080	12467	38,40	22,40	16,00	71,5
Разом	36652	х	250,04	158,35	91,69	57,9

Основні показники ефективності інвестиційного проекту представлені при ставці дисконтування 10% і періоді розрахунку 8 років.

Показники ефективності інвестування капіталу в проєкт (період реалізації проєкту – 96 місяців):

Показники	Значення
Простий період окупності проєкту (PB), років	4,4.
Дисконтований період окупності проєкту (DPB), років	5,9
Чиста теперішня вартість грошового потоку (NPV), млн грн.	166,66
Внутрішня норма рентабельності (IRR), %	22,0
Індекс прибутковості (PI)	1,4
Виручка за період, млн грн.	2338,5
Чистий прибуток за період, млн грн.	722,7

Добрі інтегральні показники ефективності, фінансова спроможність, аналіз ризиків методом експертних оцінок, перелік заходів щодо мінімізації існуючих ризиків, результат аналізу чутливості підтверджують високу ймовірність успішної реалізації розглянутого проєкту.

1. ПІДПРИЄМСТВО ТА ЙОГО ПРОДУКЦІЯ

Земельні угіддя сільськогосподарського ПП «Агро-Перспектива» (7000 га) розміщені в Броварському районі Київської області. Формою володіння землі є оренда. Призначення земельних угідь – вирощування сільськогосподарських культур. Орендодавцями земельних ділянок є власники земельних паїв. Основним призначенням галузі рослинництва сільськогосподарського підприємства є реалізація продукції на ринках країни. Основними сільськогосподарськими культурами, які вирощуються в підприємстві є зернові культури: пшениця озима, ячмінь, кукурудза, горох. Значні площі земельних угідь зайняті олійними культурами.

Із-за недостатнього технічного забезпечення підприємства частина земельних угідь не обробляється. На підприємстві фактично порушена система сівозмін. Культури в одному польовому масиві висівались некомпактно і в полях різних розмірів. Розміри полів є порівняно незначними (в середньому 90-120 га). Все це зумовлює нераціональне використання техніки, часті переїзди від поля до поля, значне витрачання паливно-мастильних матеріалів. Вирощування сільськогосподарських культур урожаю 2022 року здійснювалося за традиційною технологією (з проведенням таких технологічних операцій як оранка, передпосівна культивация, боронування, прикочування тощо). За один прохід по полю виконувалась, зазвичай, одна операція. Використання малопотужної і застарілої техніки супроводжувалося значними витратами паливно-мастильних матеріалів. В середньому на 1 га посіву їх витрачається понад 80 л.

Усі ці чинники зумовили низький рівень врожайності зернових культур (44–46 ц/га), зростання виробничих витрат та собівартість одиниці продукції, низький рівень рентабельності (3–9%) виробництва продукції рослинництва.

Результати дослідження засвідчили, що основним завданням на даному етапі розвитку галузі рослинництва на підприємстві є зниження виробничих витрат, підвищення урожайності сільськогосподарських культур, підвищення родючості ґрунту на основі застосування ресурсозберігаючих технологій вирощування культур.

2. ДОСЛІДЖЕННЯ ТА АНАЛІЗ РИНКУ

Основною характеристикою сучасного світового ринку зернових є те, що виробництво зростає темпами меншими, ніж споживання. Така ситуація виникла через те, що зернові культури є основою харчування для населення та одним з основних кормових компонентів у тваринництві. Зростання чисельності населення в світі в середньому становить 1,2 % в рік. В найбільш населених Індії та Китаї (загальна чисельність їх населення становить 37% від світової) останніми роками спостерігається значне зростання економік. Завдяки цьому мільйони людей поліпшили свій добробут та позбавилися бідності, що, безумовно, є позитивним показником. Але швидке збільшення доходів змінює також раціон харчування на користь більшого споживання тваринних білків. Це, в свою чергу, чинить додатковий тиск на попит зернових культур в світі, як опосередковано, через заміщення посівних площ пасовищами, так і безпосередньо на корми для худоби.

Отже, можна стверджувати, що в найближчі роки попит на зернові культури тільки зростатиме. Внаслідок високого попиту не буде швидкого відновлення світових запасів, постійна загроза дефіциту продукції залишатиметься дестабілізуючим фактором при ціноутворенні. Тому нема підстав прогнозувати суттєве зниження цін на зернові, навпаки, в подальшому вони будуть не тільки рости, але й матимуть схильність до

різких коливань, що робитиме ринок ще більш привабливим для спекулятивного капіталу (табл.1, 2).

В даному контексті буде дуже затребуваною продукція країн Чорноморського басейну, насамперед України, яка має не тільки давні традиції вирощування зернових культур, але й високі потенційні можливості для підвищення їх врожайності та розширення посівних площ.

Виробництво зернових культур традиційно займає лідируючі позиції в структурі виробництва продукції рослинництва та й загалом всього сільськогосподарського виробництва України.

Таблиця 1

Прогнози світового виробництва і споживання зерна

Показники	Маркетинговий рік							
	2020-2022 рр. (середнє)	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Пшениця								
Виробництво, млн т	778,5	795,7	799,5	808,2	812,9	820,1	826,7	833,8
Споживання, млн. т	771,4	794,3	800,5	805,6	811,4	818,8	826,1	832,9
Експорт, млн т	193,8	192,8	195,1	197,2	199,0	202,2	204,7	207,0
Ціна, дол. США/т	339,2	315,5	272,8	263,2	268,0	271,5	276,1	281,4
Кукурудза								
Виробництво, млн. т	1190,4	1220,3	1236,6	1253,5	1264,5	1280,7	1295,2	1311,4
Споживання, млн. т	1195,5	1224,6	1238,4	1251,0	1267,4	1282,0	1296,8	1311,7
Експорт, млн. т	183,5	178,9	180,6	182,0	184,7	187,6	190,4	193,3
Ціна, дол.. США/т	274,2	258,1	211,4	204,7	208,0	210,9	214,7	217,7
Інше зерно грубого помелу								
Виробництво, млн. т	306,3	309,1	310,2	313,7	315,0	317,3	319,6	322,4
Споживання, млн. т	302,9	303,6	306,2	310,1	312,5	314,6	316,7	319,0
Експорт, млн. т	48,5	46,0	45,7	45,5	45,8	46,4	47,2	47,8
Ціна, дол.. США/т	288,3	264,8	237,3	226,8	228,7	234,1	239,2	243,8

Джелело: дані OECD-FAO Agricultural Outlook 2023-2032

Прогнози світового виробництва і споживання сої, млн. т

Показники	Маркетинговий рік							
	Середній 2020-22 рр.	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Виробництво, млн. т	363,3	384,0	388,0	392,2	395,1	399,2	402,7	405,8
Споживання, млн. т	365,1	382,2	386,4	391,1	394,7	398,5	401,9	405,0
Ціна, дол.. США/т	592,5	539,3	501,1	495,7	508,8	518,2	524,1	532,7

Джерело: дані OECD-FAO Agricultural Outlook 2023-2032

Посівні площі під зерновими культурами в Україні займають більше половини загальної посівної площі сільськогосподарських культур і в середньому протягом 2017-2021 рр. становили понад 15,07 млн га. Протягом останніх п'яти років Україна входить у десятку найбільших виробників зерна у світі. У 2021 році в усіх категоріях господарств України був вироблений рекордний обсяг зерна – 86,01 млн т. За останні 20 років спостерігається позитивна тенденція щодо обсягів виробництва зерна в Україні з певними коливаннями по роках (рис.1).

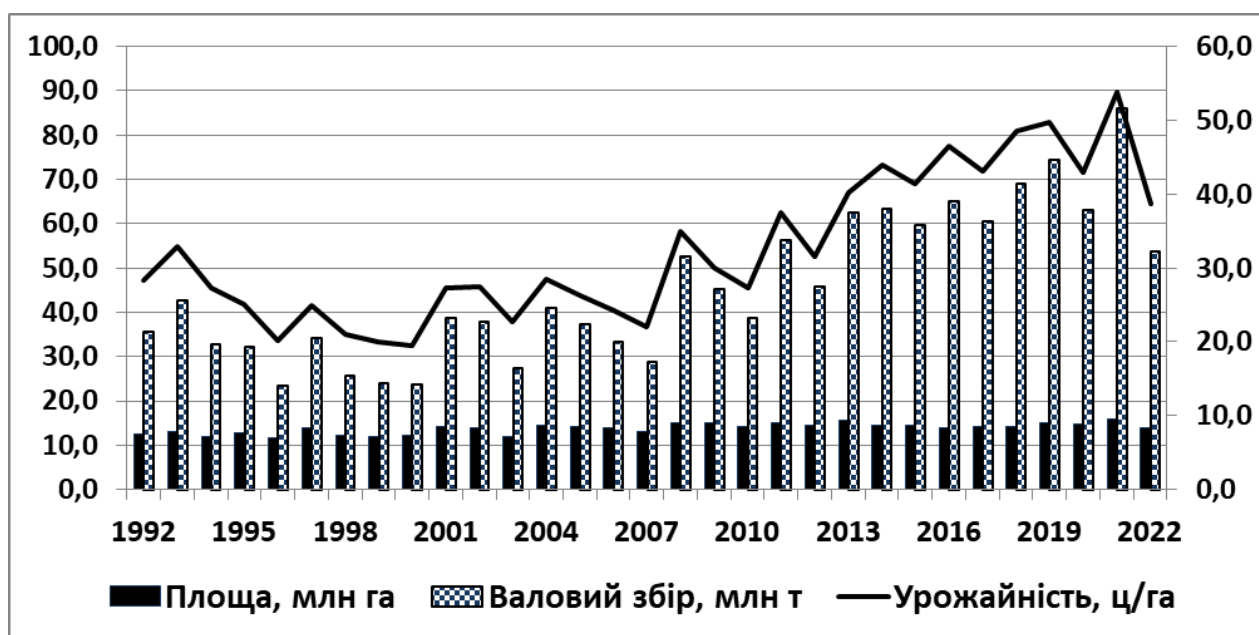


Рис. 1. Динаміка зібраних площ, валових зборів та урожайності зернових культур в Україні в усіх категоріях господарств
Джерело: розроблено авторами за даними Держкомстату України

Обсяг виробництва насіння сої протягом 2000-2022 рр. в Україні збільшився в понад 53 рази (рис. 2).

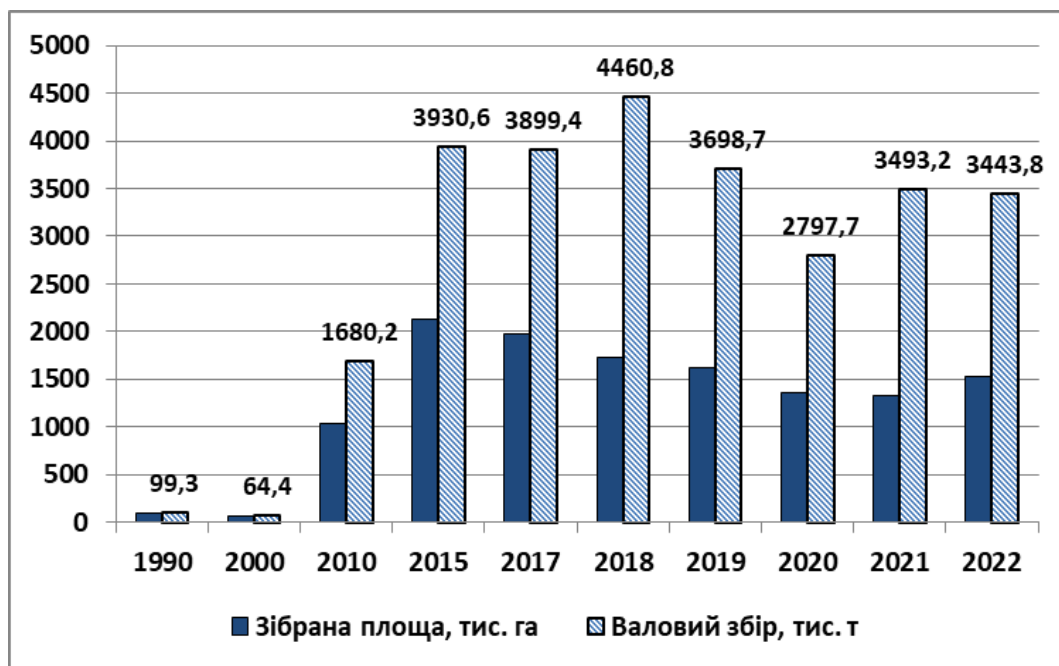


Рис. 2. Динаміка зібраних площ та валових зборів сої в Україні в усіх категоріях господарств

Джерело: розроблено авторами за даними Держкомстату України

Існуючі обсяги виробництва зернових культур стовідсотково забезпечують потреби внутрішнього ринку на відповідну продукцію в Україні. При обсягах внутрішнього використання зерна в Україні 15,0 – 16,0 млн т, решта виробленого зерна експортується. У останні п'ять років на ринку зерна спостерігається загальна тенденція до нарощування як вартісного так і кількісного обсягу його експорту, особливо кукурудзи (рис. 3, табл. 3).

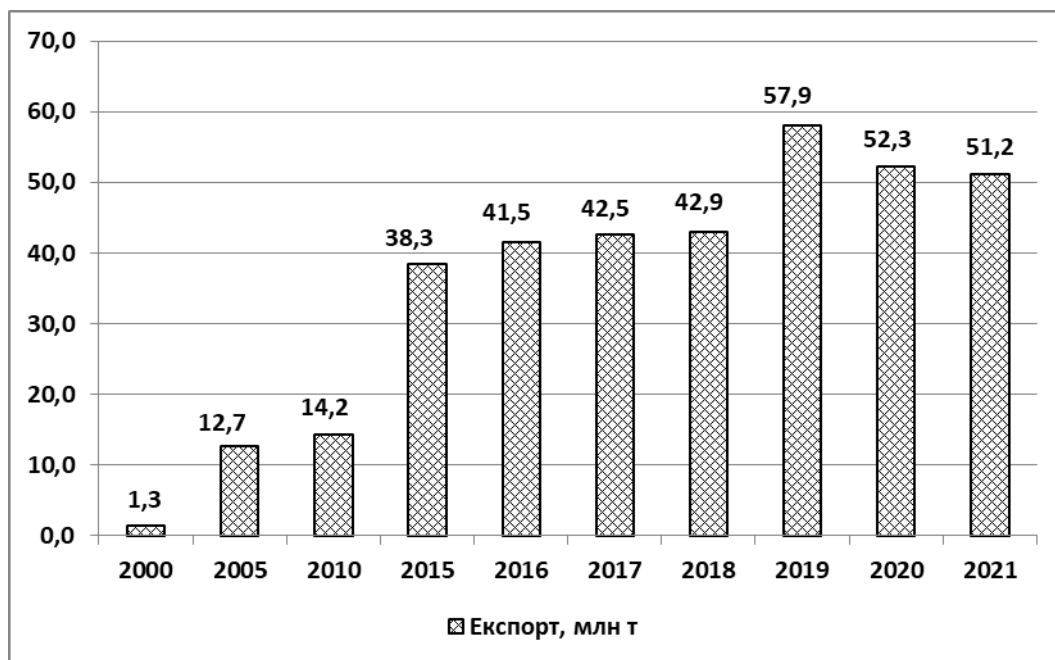


Рис. 3. Обсяги експорту зерна в Україні, млн. т

Джерело: розроблено авторами за даними Держкомстату України.

У 2020 р. із загального обсягу експорту зерна 52,2 млн т на зерно пшениці припадало 26,7 млн т, кукурудзи – 35,1 млн т, ячменю – 8,4 млн т. У 2019 – 2020 рр. обсяги експорту зерна кукурудзи перевищували 90% обсягів його виробництва. У 2021 р. загальний обсяг зерна склав 51,2 млн т на суму 12,5 млрд дол. США. Найбільші обсяги експорту зерна здійснювалися до країн Африки та Азії. Позитивна тенденція щодо обсягів експорту зерна в Україні з певними коливаннями по роках корелює з обсягами виробництва зерна.

У 2021 р. в Україні було вироблено 86,01 млн т зерна і станом на 21 лютого 2022 р. було експортовано 42,54 млн т. і на складах та елеваторах залишалося біля 27 млн т зерна, яке можна було ще експортувати. Російське вторгнення на територію України у лютому місяці 2022 р. завдало руйнівного впливу як на сільськогосподарський сектор України, так і на вітчизняний та світовий ринки зерна. Воєнне вторгнення призвело до збоїв у торговельних ланцюгах та логістичній системі, паралізувало роботу морських портів, експорт зерна з країни зупинився, так як 95% експорту зерна здійснювалося через порти Азовського та Чорного морів.

Таблиця 3

Баланс зернових і зернобобових культур за основними видами у 2021 році, тис. т

	Зернові і зернобобові культури	У тому числі				
		пшениця	ячмінь	Кукурудза	жито	інші види зерна
Виробництво	86010	32151	9437	42110	593	1719
Зміна запасів	14958	4489	474	9841	26	128
Імпорт	377	130	55	29	1	162
Усього ресурсів	71429	27792	9018	32298	568	1753
Експорт	51573	20366	5710	24685	137	675
Витрачено на корм	9930	1407	2100	5775	35	613
Витрачено на посів	2227	1365	543	212	33	74
Втрати	1424	514	159	715	8	28
Переробка на нехарчові цілі	1158	46	301	753	11	47
Фонд споживання	5117	4094	205	158	344	316

Джерело: дані Держкомстату України

Російське вторгнення на територію України призвело до дестабілізації ринку зерна. Ціни на зерно на внутрішньому ринку, на відміну від світового ринку, мали тенденцію до зменшення через тиск великих запасів зерна на складах (рис. 4, 5).

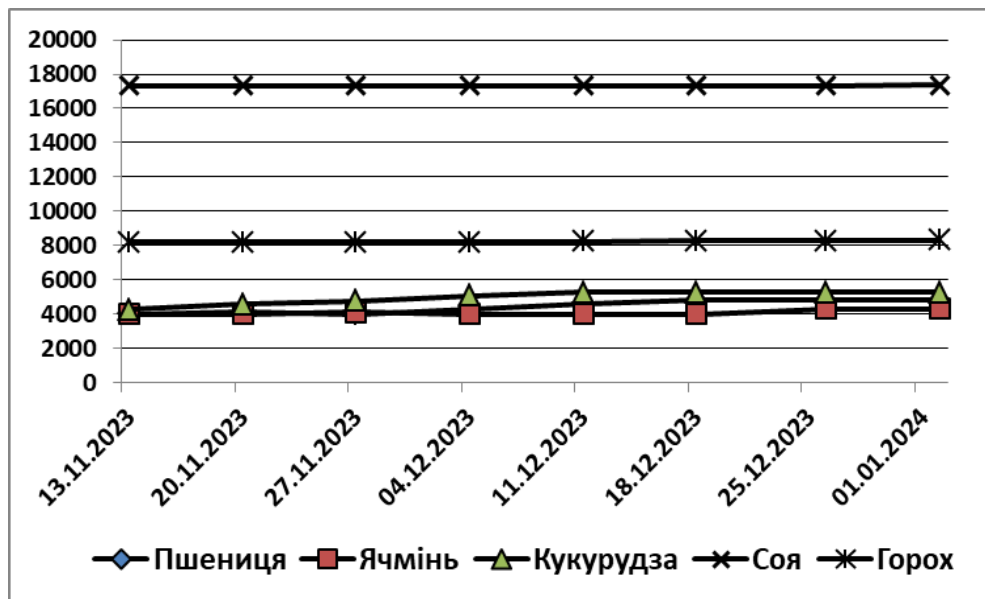


Рис. 4. Ціни на зерно в Україні, EXW, грн/т

Джерело: <https://ukragroconsult.com/grain-prices/>

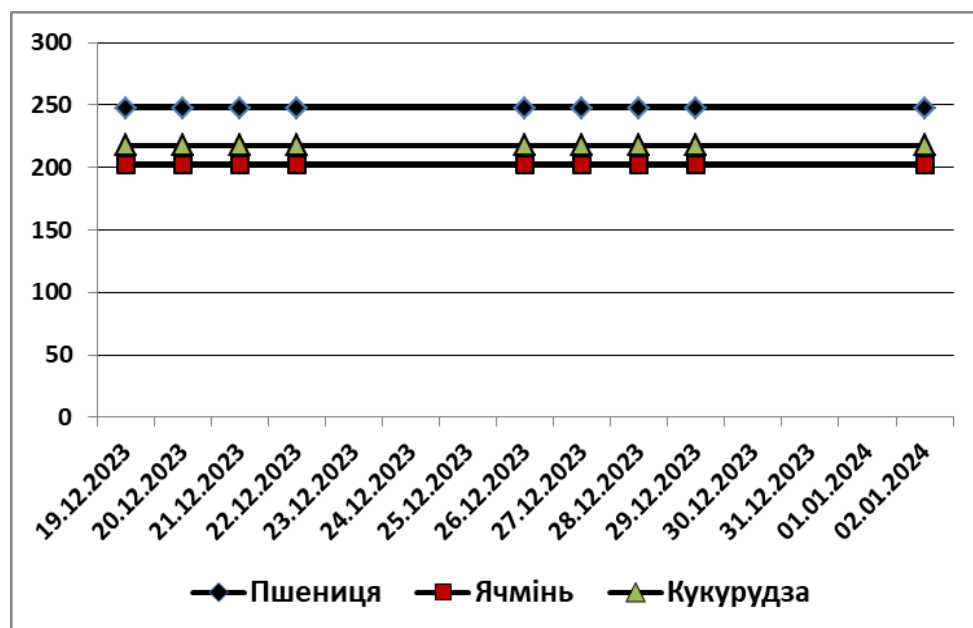


Рис. 5. Ціни на зерно, Чорне море, FOB, дол. США/т

Джерело: <https://ukragroconsult.com/grain-prices/>

Розблокування чорноморських портів буде спияти підвищенню цін на зерно та сою на внутрішньому ринку та забезпечить досягнення рівня рентабельності виробництва цієї продукції до довоєнного рівня (табл. 4).

Таблиця 4

Рівень рентабельності виробництва зерна та сої в сільськогосподарських підприємствах України, %

Показник	Рік							
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Зерно, усього	1,5	25,8	43,1	37,8	25,0	24,7	11,8	20,0
у т.ч.: пшениця	2,4	28,0	36,4	31,7	26,8	24,6	7,3	21,5
кукурудза на зерно	1,5	26,2	50,3	45,7	23,7	27,2	17,8	21,3
Ячмінь	0,6	18,3	28,3	25,4	24	25,6	2,3	12,1
Жито	-15,3	-5,6	21,9	24,6	20,2	-2,2	9,9	14,4
Овес	-2,6	10,7	21,5	34,4	21,2	10,3	8,8	14,7
Гречка	-1,3	29,5	100	87,5	32,7	-17,2	6,6	54,7
Просо	3	40,7	58,4	30,2	24,5	34,7	20,2	6,1
зернобобові	-5	22,4	17,9	41,1	22,4	-5,4	-11,5	-0,1
Соя	15,8	34,5	38,6	52,0	28,8	21,0	13,3	30,2
*Індекс інфляції	100,5	124,9	143,3	112,4	113,7	109,8	104,1	105,0

Джерело: дані Держкомстату України

Найбільш рентабельним у довоєнний період в сільськогосподарських підприємствах України було виробництво зерна кукурудзи, пшениці, гречки та сої.

3. МАРКЕТИНГ-ПЛАН

Основними конкурентами ПП «Агро-Перспектива» є сільськогосподарські підприємства Київської області. Проте місткість ринку зерна та сої в Україні є практично необмеженою а орієнтація на ресурсозберігаючі технології дозволить підприємству виробляти конкурентоспроможну продукцію з високим рівнем рентабельності (табл. 5).

Таблиця 5

Прогнозовані обсяги реалізації продукції в ПП «Агро-Перспектива» на 2025 р.

Продукція	Обсяг реалізації продукції, т	Ціна 1 т, грн. (без ПДВ)*	Виручка від реалізації, млн грн.
Озимі зернові	6685	7175	47,96
Кукурудза	22680	5970	135,40
Ячмінь ярий	2545	6017	15,31
Горох	1663	7800	12,97
Соя	3080	12467	38,40
Разом	36652	х	250,04

Дані таблиці 5 свідчать , що підприємство у 2025-2026 маркетинговому

році може отримати понад 250,0 млн грн. від реалізації продукції рослинництва.

Основним споживачем продукції ПП «Агро-Перспектива» є хлібоприймальний комбінат, з яким укладений договір на продаж продукції.

З огляду на наявність на підприємстві власного зерносховища, продукція буде реалізовуватися в основному в жовтні-січні місяцях маркетингового року, коли ціна на зерно зростає порівняно з серпнем-вереснем місяцями. Це дасть можливість реалізувати в 2025 р. зерно пшениці озимої за ціною (без ПДВ) 7175,0 грн/т, кукурудзи – 5970,0 грн/т, ячменю – 6017,0 грн/т, гороху – 7800,0 грн/т, сої – 12467,0 грн/т.

4. ВИРОБНИЧИЙ ПЛАН

На основі проведеного аналізу внутрішньогосподарської потреби в продукції, кон'юнктури ринку, природно-економічних умов ведення господарства в 2025 р. у ПП «Агро-Перспектива» пропонується таку структуру посівних площ: озима пшениця – 20% (1400 га), кукурудза – 40% (2800 га), ячмінь ярий – 10% (700 га), горох – 10% (700 га), соя – 20% (1400 га). Для вирощування цих культур в кожній філії підприємства пропонується організувати укрупнені сівозміни. Кожна з цих культур буде вирощуватися на окремому масиві.

На етапі створення і становлення нових підприємств дуже важливо зменшити величину інвестицій на 1 га. Це досягається запровадженням ресурсозберігаючих технологій вирощування сільськогосподарських культур. Основою ресурсозберігаючих технологій вирощування культур є система мінімального обробітку ґрунту. Вона виключає традиційну щорічну глибоку оранку і замінює її комбінованим обробітком ґрунту дисколаповими боронами. Передпосівна культивация, боронування, посів, припосівне внесення добрив та прикочування посівів здійснюється посівними комплексами за один прохід по полю. Боротьба з бур'янами при ресурсозберігаючій технології здійснюється переважно хімічним методом.

При ресурсозберігаючій технології значно скорочується парк сільськогосподарських машин, зменшуються витрати пально-мастильних матеріалів з 65–80 л/га до 43–55 л/га, зменшуються витрати праці з 8–12 люд. год. до 4–5 люд. год. Проте слід мати на увазі, що при ресурсозберігаючій технології (особливо на початку її застосування) порівняно з традиційною технологією дещо збільшуються витрати на мінеральні добрива та засоби захисту рослин.

При проектуванні вирощування культур за ресурсозберігаючою технологією розробляються відповідні технологічні карти. При розробленні технологічних карт вирощування культур здійснюється розрахунок затрат праці (люд. год), витрат на оплату праці, затрат пально-мастильних матеріалів та їх вартість, потреби в засобах захисту рослин та їх вартість, потреба в добривах та їх вартість, потреба в насінні (в т.ч. купованого) та його вартість, витрати на роботи і послуги інших організацій та фізичних осіб за умов

договору. Здійснивши підсумок всіх цих витрат по розроблених технологічних картах, одержимо потребу в ресурсах та їх вартість в цілому по галузі рослинництва сільськогосподарського підприємства на одержання урожаю 2025 р. (табл. 6,7,8,9,10).

Дані таблиці 6 свідчать, що під урожай 2025 року потрібні засоби захисту рослин на суму 19,48 млн грн. Витрати на засоби захисту рослин можна дещо зменшити, якщо хімічні обробки рекомендованими препаратами проти шкідників і хвороб проводити лише при наявності їх на рівні або вище порогу шкодочинності.

Таблиця 6

**Потреба в засобах захисту рослин для вирощування
сільськогосподарських культур в ПП «Агро-Перспектива» урожаю 2025 р.**

Назва препарату	Загальна потреба, л	Ціна 1 л, грн.	Вартість, тис. грн
Вітавакс 200 ФФ 34% в.с.к.	2436,0	301,50	734,5
Карате 050 ЕС к.е.	280,0	418,45	117,2
Пума Супер 7,5% м.в.е.	2100,0	909,00	1908,9
Імпакт 25% к.с.	1050,0	848,40	890,8
Фалькон 46% к.е.	840,0	969,60	814,5
Фастак	420,0	741,80	311,6
Бі 58 новий, 40% к.е.	2100,0	278,45	584,7
Таск	1075,2	3181,50	3420,7
Карате Зеон, к.е.	560,0	785,70	440,0
Раундап 48% в.р.	15050,0	240,90	3625,5
Гроділ Максї 375 м.д.	70,0	3090,60	216,3
Базагран М, в.р.	6300,0	278,45	1754,2
Максим XL 035FS т.к.с.	179,2	1063,85	190,6
Золон 35 к.е.	4900,0	378,75	1855,9
Реглон Супер в.р.к.	6300,0	330,00	2079,0
Інокулянт	112,0	157,55	17,6
Престиж 29% т.к.с.	364,0	1412,00	514,0
Разом	х	х	19476,1

Потреба в добривах визначалася на основі запланованої врожайності та величини виносу поживних речовин з ґрунту 1 ц врожаю (табл. 7).

Таблиця 7

Потреба в добривах під урожай 2025 р.

Назва добрива	Загальна потреба, т	Ціна за т, грн.	Вартість, грн
Аміачна селїтра	2347,06	15600	36614,1
Суперфосфат	2189,74	8000	17517,9
Калїйна сіль	1028,92	14120	14528,3
Карбамїд	21,00	23720	498,1
Разом	5586,72	х	69158,5

Потребу в добривах можна було б більш точно розрахувати, якби в підприємстві були результати агрохімічного аналізу ґрунтів. Дані таблиці 7 свідчать, що під урожай 2025 р. потрібно витратити мінеральних добривах на суму 69,16 млн грн. Основна частина добрив буде вноситися осінню 2024 р.

Потреба в пально-мастильних матеріалах визначалась на основі норми витрат основного палива на виконання одиниці роботи і загального обсягу робіт, які необхідно виконати в плановому році. У загальну потребу в пально-мастильних матеріалах включені також витрати на переїзди техніки та технічне обслуговування (табл. 8).

Таблиця 8

Потреба в пально-мастильних матеріалах під урожай 2025 р.

Види ПММ	Загальна потреба, тис. л	Комплексна ціна 1 л, грн.	Вартість, грн
Дизельне пальне для МТП	308696,2	52,12	16089,2
Дизельне пальне для автомобілів.	133903,3	57,59	7711,8
Бензин	2414,3	54,73	132,1
Разом	445013,8		23933,2

Потреба сільськогосподарського підприємства в насінні на 2024 - 2025 маркетинговий рік визначалася на основі запланованих площ посіву та норм висіву на 1 га (табл. 9).

Таблиця 9

Потреба сільськогосподарського підприємства в насінні під урожай 2025 р.

Вид насіння	Площа, га	Норма висіву на 1га, ц; п.о.	Загальна потреба, ц; п.о.	Потреба в купівлі, ц	Ціна за ц, грн.	Витрати на купівлю насіння, тис. грн	Вартість насіння-всього, тис. грн.
Озима пшениця	1 400	2,6	3640	364	1172,00	426,6	2 275,2
Кукурудза	2 800	1	2800	2800	1056,00	2956,8	5 404,0
Ячмінь	700	2,6	1820	182	2316,00	421,5	1 094,9
Горох	700	3,8	2660	266	1128,00	300,0	1 498,1
Соя	1 400	0,8	1120	112	1056,00	118,3	896,0
Разом	7 000	х	12040	Х	х	4223,2	11 168,3

На основі технологічних карт розраховано, що для виконання робіт, що безпосередньо зв'язані з вирощуванням сільськогосподарських культур необхідно витратити 41,2 тис. люд год. Як свідчать розрахунки в найбільш напружений період потреба у трактористах-машиністах становить 21 особа, працівників на ручних роботах – 8, водіїв автомобілів – 7 осіб.

Для розрахунку фонду заробітної плати працівникам рослинницької галузі були прийняті такі годинні тарифні ставки (табл. 10).

Таблиця 10

Годинні тарифні ставки окремих категорій працівників

Категорії працівників	Розряди						Коефіцієнти співвідношень
	I	II	III	IV	V	VI	
	1	1,09	1,2	1,35	1,55	1,8	
Трактористи-машиністи II гр.	72,82	79,37	87,39	98,31	112,87	131,08	1,294
Працівники на ручних роботах	56,28	61,34	67,53	75,97	87,23	101,30	1
Водії автомобіля (до 3,5т)	78,28	X	x	x	x	X	1,391
Водії автомобіля (3,5-6т)	85,15	X	x	x	x	X	1,513
Водії автомобіля (7-10т)	90,94	X	x	x	x	X	1,616

Крім того працівникам передбачалась додаткова оплата до 20% тарифної ставки за якісне виконання робіт (при посіві, комбінованому обробітку ґрунту), до 20% при обприскуванні посівів та до 60% на збиранні врожаю. Дані таблиці 11 свідчать, що фонд оплати праці з нарахуваннями для працівників галузі рослинництва в 2025 році становитиме 737,29 тис. грн.

Застосування ресурсозберігаючих технологій вирощування сільськогосподарських культур потребує використання відповідної техніки. Певну кількість такої техніки сільськогосподарське підприємство уже придбало, решту планує купити. Розрахунок потреби в техніці представлений в таблиці 12.

Таблиця 11

Витрати на заробітну працю трактористів-машиністів, працівників на кінно-ручних роботах та водіїв в 2025 р.

Категорії працівників	Основна і додаткова, тис. грн.	Відпускні, тис. грн.	Нарахування на заробітну плату, тис. грн.	Фонд заробітної плати з нарахуваннями, тис. грн.
Трактористи та інші	4506,4	387,6	1076,7	5970,7
Водії	1052,9	90,6	251,6	1395,0
Разом	5559,4	478,1	1328,2	7365,7

Розрахунки свідчать, що підприємство не достатньо забезпечене посівною технікою, обприскувачами, зернозбиральними комбайнами, тракторами, автомобілями.

Рекомендована техніка до придбання представлена на рис. 6 і 7.



Рис. 6. Посівний комплекс "Terrasem"- 6000L. Агрегатується з трактором 250-320 к.с. За один прохід виконує: 1) подрібнення рослинних рештків і обробіток ґрунту; 2) вирівнювання поля котком; 3) рівномірний і точний посів; 4) прикочування посівів котками і легке розпушування борінками прикоченої поверхності. Виробіток за зміну – 36- 54 га. Витрати пального – 7 л/га.

Таблиця 12

Розрахунок потреби в техніці

Назва техніки	Вид робіт в найбільш напружений період	Обсяг робіт	Норма виробітку одної машини за:			Потреба в техніці, шт	Вартість, всього, тис. грн.
			зміну	Кількість змін в найбільш напружений період	період (сезон)		
Трактори Case Магнум (310к.с.)	Посів ячменю та гороху	1400	36	32	1152	1	9559,4
Трактор Fendt	Обробіток ґрунту	2940	48	26	1248	2	21900,0
Трактор МТЗ-1221	Обробіток ґрунту	1960	33,8	26	878,8	2	3942,0
Трактор МТЗ-82	Оприскування посівів	1400	77,1	24	1850,4	1	839,5
	Підживлення посівів	7000	46,4	32	1484,8	5	4197,5
Комбайн Case	Збирання кукурудзи	2800	8,6	60	516	5	63145,0
Комбайни CLAAS LEXION-560	Збирання зернових	674	9,3	40	372	2	29127,0
Автомобіль КрАЗ-5401Н2	Збирання врожаю	12320	47,7	40	1908	7	12264,0
Автомобіль КрАЗ-5401С	Для посіву культур					1	876,0
Завантажувач сівалок	Посів культур					1	438,0
Борони DXRV-YD	Обробіток ґрунту	5600	42,1	60	2526	2	5110,0
Посівний комплекс "Terrasem"-6	Посів ячменю та гороху	1400	36	32	1152	1	5475,0
Сівалка Kinze	Посів кукурудзи	2800	45,2	20	904	3	10950,0
Розкидач добрив RSM-1050	Розкидання добрив					1	1460,0
Культиватор Kronos-4,8	Обробіток ґрунту	1960	33,8	26	878,8	2	4380,0
Культиватор Kronos-6,4	Обробіток ґрунту	2940	48	26	1248	2	5840,0
Машина для добрив МВУ-900	Підживлення посівів	1400	77,1	24	1850,4	1	58,0
Оприскувач Hardi (Nitro)	Оприскування посівів	7000	46,4	32	1484,8	5	9979,1
Завантажувач ПФ-0,75	Завантаження добрив		105			1	1095,0
Місткість для води МЖТ-Ф-11	Підвезення води	2100	42,1	32	1347,2	2	1415,4
Протруювач насіння ПС-10	Протруювання насіння	448	60	20	1200	1	730,0
Зерноочисний комплекс	Очищення зерна	15680	119	36	4284	4	7434,3
Зернонавантажувач	Навантаження зерна	15680		36		4	1109,6
Комплекс для сушіння зерна	Сушіння зерна	25200	830	30	24900	1	53290,0
Разом							254614,7



Рис. 7. Сівалки точного висіву Kinze (6-ти, 8-ми і 16-ти рядні). Сівалки забезпечують точний контроль заглиблення, оптимальну відстань між насінням і максимальне проростання його в умовах мінімально оброблених і необроблених полів. 16 – ти рядна сівалка Kinze агрегатується з трактором 200- 250- к.с.. Виробіток за зміну становить 45 – 55 га.

В таблиці 13 приведений розрахунок орендної плати за земельні ділянки.

Таблиця 13

Орендна плата за землю

Вид угідь	Площа, га	Орендна плата за 1 га, грн.	Орендна плата, всього тис. грн.
Рілля і перелоги	7000	2402,6	16818,2

Плани виробництва та витрат на вирощування продукції рослинництва в 2025 році в ПП «Агро-Перспектива» представлені в таблицях 14.

Таблиця 14

**План виробництва та витрат на вирощування продукції рослинництва
урожаю 2025 р. у ПП "Агро-Перспектива"**

Показники	Культура					Всього
	Пшениця озима	Кукурудза на зерно	Ячмінь ярий	Горох	Соя	
Площа, га	1400	2800	700	700	1400	7000
Урожай-ність, т/га	5,3	9	4,1	2,9	2,4	5,84
Валовий збір, т	7420	25200	2870	2030	3360	40880
Заробітна плата з нарахуваннями, тис. грн	1500,5	3587,6	533,6	584,2	1159,8	7365,7
Насіння, тис. грн	2275,2	5404,0	1094,9	1498,1	896,0	11168,3
Мінеральні добрива, тис. грн.	12359,8	30458,1	5838,5	2991,9	5983,8	57632,1
Засоби захисту рослин, тис. грн.	3207,5	6027,8	1181,7	1822,8	3990,2	16230,1
Паливно-мастильні матеріали, тис. грн	3708,1	9983,8	1577,2	1614,6	3060,7	19944,3
Амортизація, тис. грн.	3772,5	13850,0	1554,4	1432,5	1929,5	22539,0
Витрати на утримання і експлуатацію техніки, тис. грн.	2970,5	6681,1	1248,8	1311,8	2393,1	14605,3
Оренда землі, тис. грн	3363,6	6727,3	1681,8	1681,8	3363,6	16818,2
Загально виробничі витрати, тис. грн	602,2	1204,5	301,1	301,1	602,2	3011,2
Витрати всього, тис. грн	33760,0	83924,2	15012,1	13238,8	23379,0	169314,1
Витрати, грн/га	24114,3	29972,9	21445,9	18912,6	16699,3	24187,7
Витрати, грн/т	4549,9	3330,3	5230,7	6521,6	6958,0	x

Дані таблиці 14 свідчать, що в 2025 році виробництво зерна (включаючи сою-боби) становитиме 40880 т при середній врожайності 5,84 т/га. Загальні витрати на виробництво продукції рослинництва становитимуть 169,3 млн грн. Виробнича собівартість 1 т зерна пшениці озимої складе 4549,9 грн, кукурудзи на зерно – 3330,3 грн, ячменю – 5230,7 грн, гороху – 6521,6 грн, сої – 6958,0 грн.

Загальна сума коштів, яка необхідна на 2024-2025 маркетинговий рік становитиме 425,66 млн грн., у тому числі: на купівля техніки – 254,6 млн грн.

5. ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ ПЛАН

Для роботи в ПП «Агро-Перспектива» планується штат, який буде становити 47 постійних працівників з щомісячним фондом заробітної плати – 7385,2 тис. грн (без ЄСВ) (табл. 15). Крім того передбачається залучати на

посівні роботи і збирання врожаю 19 сезонних працівників.

Таблиця 15

Штатний розпис по ПП «Агро-Перспектива»

Категорії працівників	Чисель- ність, осіб	Середньо- місячний оклад, грн	Місячний фонд заробітної плати, грн	Річний фонд заробітної плати, грн
<i>Адміністративно-господарський персонал</i>				
Директор	1	32500	32500	390000
Заступник директора	1	22500	22500	270000
Юрисконсульт	1	12600	12600	151200
Секретар-стенографіст	1	8400	8400	100800
Інженер з охорони праці	1	11000	11000	132000
Разом	5	х	87000	1044000
<i>Відділ економіки</i>				
Головний бухгалтер	1	20000	20000	240000
Заступник головного бухгалтера	1	15600	15600	187200
Бухгалтер	2	13200	26400	316800
Економіст	1	15000	15000	180000
Разом	5	Х	77000	924000
<i>Підрозділ рослинництва</i>				
Головний агроном	1	21000,0	21000	252000
Агроном	1	16000,0	16000	192000
Помічник агронома	1	13200,0	13200	158400
Технік з обліку	2	10800,0	21600	259200
Завідувач складу	1	8400,0	8400	100800
Разом	6	Х		962400
<i>Підрозділ механізації</i>				
Головний інженер	1	25000	25000	300000
Головний енергетик	1	15000	15000	180000
Завідувач двору (машинного)	1	12000	12000	144000
Завідувач складу	1	8000	8000	96000
Разом	4	х	60000	720000
<i>Основний виробничий персонал</i>				
Трактористи -машиністи (постійні)	11	13884	152724	1832688
Трактористи -машиністи (сезонні)	10	18324	183240	366480
Працівники на ручних роботах (постійні)	3	11676	35028	420336
Працівники на ручних роботах (сезонні)	5	14844	74220	148440

Водії вантажних автомобілів (постійні)	4	12870	51480	617760
Водії вантажних автомобілів (сезонні)	4	15684	62736	125472
Разом	37	х	559428	3511176
у т.ч. постійні працівники	18	х	239232	2870784
Обслуговуючий персонал				
Вагар	2	8000	16000	192000
Прибиральник територій	1	8000	8000	96000
Сторож	6	8000	48000	576000
Разом	9	х	72000	864000
Всього	66	х	855428	8025576
у т.ч. постійні працівники	47	х	535232	7385184

У розрахунках передбачалося щорічне зростання заробітної плати на 5%.

6. ФІНАНСОВИЙ ПЛАН

6.1. План доходів і витрат проєкту

Доходи проєкту складаються з надходжень від реалізації зерна. Перші грошові надходження ПП «Агро-Перспектива» може отримати від реалізації зерна гороху, пшениці та ячменю урожаю 2025 р. в серпні місяці. Обсяги реалізації продукції визначені на основі плану використання продукції рослинництва (табл. 16).

Таблиця 16

Планові обсяги виробництва та розподіл продукції в 2025 р.

Культура	Площа, га	Урожайність, т/га	Валовий збір, т	Використання продукції, т		
				на насіння	інше	реалізація
Пшениця озима	1 400,0	5,3	7420,0	364	371	6685,0
Кукурудза на зерно	2 800,0	9,0	25200,0	0	2520	22680,0
Ячмінь ярий	700,0	4,1	2870,0	182	144	2544,5
Горох	700,0	2,9	2030,0	266	102	1662,5
Соя	1 400,0	2,4	3360,0	112	168	3080,0
Всього	7 000,0	58,4	40880	924	3304	36652

Дані таблиці 16 свідчать, що протягом 2024-2025 маркетингового року ПП «Агро-Перспектива» зможе реалізувати 6685 т зерна пшениці, 22680 т зерна кукурудзи, 2544 т зерна ячменю, 1662 т зерна гороху та 3080 т сої-бобів. Від реалізації продукції рослинництва урожаю 2025 р. підприємство зможе отримати 250,04 млн грн. грошових надходжень (табл. 17).

Таблиця 17

**Прогнозна економічна ефективність виробництва продукції
рослинництва урожаю 2025 р.**

Продукція	Обсяг реалізації продукції, т	Ціна 1 т, грн. (без ПДВ)	Виручка від реалізації, млн грн	Повна собівар- тість, млн грн	Прибуток, млн грн	Рівень рента- бель- ності , %
Озима пшениця	6685	7175	47,96	31,78	16,18	50,9
Кукурудза	22680	5970	135,40	78,93	56,47	71,5
Ячмінь ярий	2545	6017	15,31	13,91	1,40	10,1
Горох	1663	7800	12,97	11,33	1,64	14,5
Соя	3080	12467	38,40	22,40	16,00	71,5
Разом	36652	X	250,04	158,35	91,69	57,9

Розрахунок здійснений без урахування інфляційних процесів

Прибуток від реалізації продукції становитиме 91,69 млн. грн, а рівень рентабельності по галузі – 57,9 %. Різною є ефективність виробництва окремих видів продукції. Якщо рівень рентабельності виробництва зерна кукурудзи становитиме 71,5 %, сої – 71,5 % то зерна ячменю – 10,1 %, а гороху – 14,5 %.

Доходи і витрати по роках реалізації проєкту представлені в таблиці 18.

Таблиця 18

План доходів і витрат, тис. грн

Показники	2024-2025 м.р.	2025-2026 м.р.	2026-2027 м.р.	2027-2028 м.р.	2028-2029 м.р.	2029-2030 м.р.	2030-2031 м.р.	2031-2032 м.р.
Виручка з ПДВ		300046	315049	330801	347341	364708	382944	402091
ПДВ					22464	26021	27332	28709
Виручка без ПДВ	0	300046	315049	330801	324877	338687	355611	373382
Собівартість реалізованої продукції	165487	172660	180192	188100	196403	205122	214277	223889
Пряма зарплата з нарахуваннями	7199	7559	7937	8334	8751	9188	9648	10130
Насіння	10916	11462	12035	12636	13268	13932	14628	15360
Мінеральні добрива	56329	59146	62103	65208	68469	71892	75487	79261
Засоби захисту рослин	15863	16656	17489	18364	19282	20246	21258	22321
ПММ	19494	20468	21492	22566	23695	24879	26123	27429
Амортизація	22030	22030	22030	22030	22030	22030	22030	22030
Ремонт основних засобів	14275	14989	15738	16525	17352	18219	19130	20087
Оренда землі	16438	17260	18123	19029	19981	20980	22029	23130
Загальновироб. витрати	2943	3090	3245	3407	3577	3756	3944	4141
Валовий прибуток	-165487	127386	134857	142702	128474	133565	141335	149493
Витрати з реалізації	2482	2590	2703	2821	2946	3077	3214	3358
Адміністративні витрати	4965	5180	5406	5643	5892	6154	6428	6717
Операційний прибуток	-172934	119617	126749	134237	119636	124335	131692	139418
Податок на прибуток	0	0	0	0	0	0	0	0
Чистий прибуток	-172934	119617	126749	134237	119636	124335	131692	139418

Обсяги реалізації продукції по роках реалізації проєкту залишаються стабільними.

При розрахунках доходів і витрат передбачалося 5% щорічне зростання цін на ресурси і продукцію.

На основі розрахунків доходів і витрат проведемо аналіз беззбитковості, в результаті якого встановлено, що беззбитковість досягається при виручці 20663,1 тис. грн. (рис. 8).

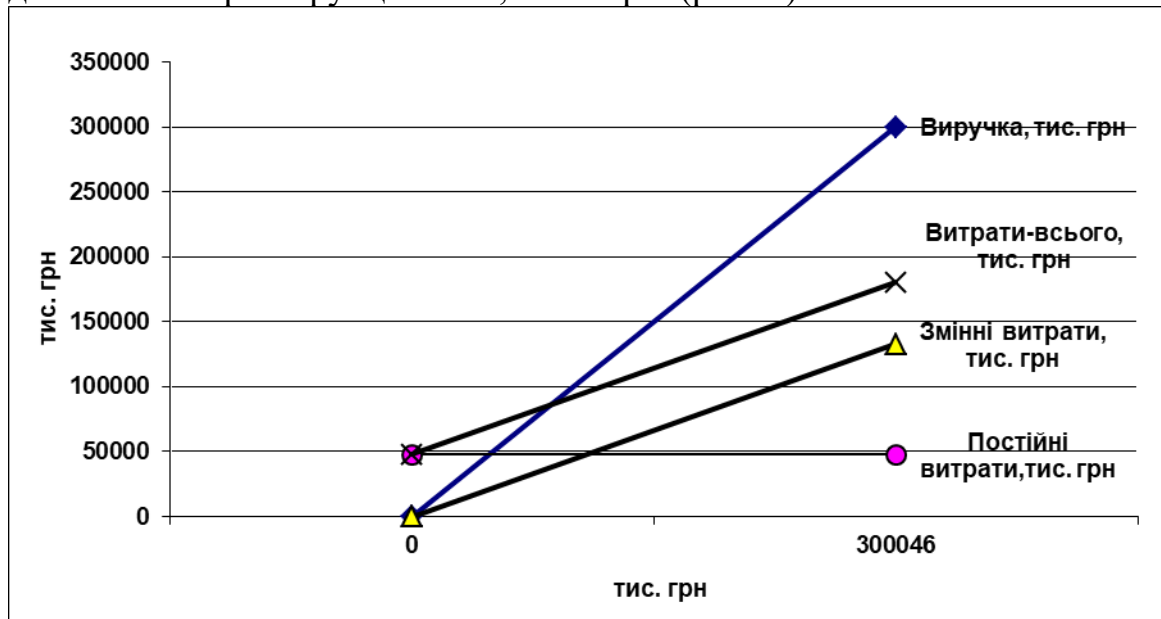


Рис. 8. Розрахунок точки беззбитковості виробництва.

Абсолютний запас фінансової міцності підприємства становить 214,69 млн грн, відносний – 71,6%.

6.2. План руху грошових коштів

Для початку запланованого виробництва необхідно врахувати всі грошові витрати, які доведеться понести ще до отримання врожаю. Для початку діяльності підприємству необхідний стартовий капітал. За підрахунками для вирощування сільськогосподарських культур за ресурсозберігаючою технологією необхідний стартовий капітал у сумі 425,67 млн грн, у тому числі на закупівлю сільськогосподарської техніки – 254,61 млн. грн. (табл. 19). В наступні роки (2026-2032рр.) грошові кошти необхідні для купівлі оборотних засобів. У 2025-2026 маркетинговому році грошовий потік складе 120,5 млн. грн і в наступні роки передбачається його зростання. Окупність інвестицій відбудеться у 2028-2029 маркетинговому році (величина накопичуючого грошового потоку стане додатною).

Потреба в грошових коштах на придбання оборотних засобів протягом року в сільськогосподарських підприємствах є нерівномірною (табл. 20). Найбільша сума коштів необхідна на проведення посівних робіт та збирання врожаю.

Таблиця 19

План руху грошових коштів, тис. грн

Показники	2024-2025 м.р.	2025-2026 м.р.	2026-2027 м.р.	2027-2028 м.р.	2028-2029 м.р.	2029-2030 м.р.	2030-2031 м.р.	2031-2032 м.р.
Виручка з ПДВ	0	300046	315049	330801	347341	364708	382944	402091
ПДВ	0	0	0	0	22464	26021	27332	28709
Виручка без ПДВ	0	300046	315049	330801	324877	338687	355611	373382
Грошові витрати, всього	425665,8	179544	188462	197825	207657	217981	228820	240202
Пряма зарплата з Нарахуваннями	7366	7734	8121	8527	8953	9401	9871	10364
Насіння	4223	4434	4656	4889	5133	5390	5660	5943
Мінеральні добрива	69158	72616	76247	80060	84063	88266	92679	97313
Засоби захисту рослин	19476	20450	21472	22546	23673	24857	26100	27405
ПММ	23933	25130	26386	27706	29091	30546	32073	33676
Ремонт основних засобів	17526	18403	19323	20289	21303	22369	23487	24661
Оренда землі	16818	17659	18542	19469	20443	21465	22538	23665
Загальновиробничі витрати	3613	3794	3984	4183	4392	4612	4842	5084
Витрати з реалізації	2979	3108	3243	3386	3535	3692	3857	4030
Адміністративні витрати	5958	6216	6487	6772	7071	7384	7714	8060
Купівля техніки	254614,7	0	0	0	0	0	0	0
Податок на прибуток	0	0	0	0	0	0	0	0
Грошовий потік	-425666	120502	126587	132976	117220	120706	126791	133180
Накопичуючий грошовий потік	-425666	-305163	-178577	-45601	71619	192326	319117	452297

Таблиця 20

**Грошові витрати на вирощування сільськогосподарських культур на 2024-2025 маркетинговий рік по
місяцях, тис. грн**

Види витрат	Місяці року												Разом
	VIII	IX	X	XI	XII	I	II	III	IV	V	VI	VII	
Пряма зарплата з нарахуваннями	399,5	590,1	478,4	60,6	0,0	0,0	0,0	203,9	948,9	795,4	700,7	1466,2	5643,7
Насіння	273,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6903,5	0,0	0,0	0,0	0,0	7176,5
Мінеральні добрива	23001,8	29239,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	14247,2	2076,4	593,3	0,0	0,0	69158,5
Засоби захисту рослин	384,9	993,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	13295,4	3963,1	839,4	0,0	0,0	19476,1
ПММ	3642,7	2081,8	375,1	0,0	0,0	0,0	89,0	3280,5	2111,3	750,3	3191,5	1462,2	16984,5
Ремонт основних засобів	846,7	787,3	314,9	0,0	178,2	3745,8	4351,8	3190,6	629,8	609,0	588,3	760,7	16003,1
Оренда землі	280,3	280,3	280,3	280,3	280,3	280,3	280,3	280,3	280,3	280,3	280,3	7007,6	10090,9
Загальновироб. витрати	271,0	271,0	271,0	271,0	271,0	271,0	271,0	271,0	271,0	271,0	271,0	271,0	3252,1
Разом поточних витрат	29099,9	34243,6	1719,7	611,9	729,5	4297,1	4992,1	41672,4	10280,8	4138,7	5031,8	10967,8	147785,3
Придбання техніки	65002,85						35505,9		154105,92				254614,7
Грошові витрати - всього	94102,8	34243,6	1719,7	611,9	729,5	4297,1	40498,0	41672,4	164386,8	4138,7	5031,8	10967,8	402400,0

6.3. Розрахунок показників ефективності інвестиційного проєкту

Розрахунок інвестиційних показників проводився виходячи із суми первісних вкладень в основні засоби – 254,61 млн грн.

Дисконтна ставка –10 % річних.

У таблиці 21 представлені результати аналізу інвестиційної ефективності проєкту. Розрахунок проводився за період з серпня 2024 р. по – липень 2032 р. – 8 маркетингових років. Розрахунки показників ефективності приведені на кінець 2031-2032 маркетингового року.

Таблиця 21

Показники ефективності інвестування капіталу в проєкт (період реалізації проєкту – 96 місяців)

Показники	Значення
Простий період окупності проєкту (PB), років	4,4
Дисконтований період окупності проєкту (DPB), років	5,9
Чиста теперішня вартість грошового потоку (NPV), млн грн.	166,66
Внутрішня норма рентабельності (IRR),%	22,0
Індекс прибутковості (PI)	1,4
Виручка за період, млн грн.	2338,5
Чистий прибуток за період, млн грн.	722,7

Добрі інтегральні показники ефективності, фінансова спроможність, аналіз ризиків методом експертних оцінок, перелік заходів щодо мінімізації існуючих ризиків, результат аналізу чутливості підтверджують високу ймовірність успішної реалізації розглянутого проєкту.

7. ПРОЄКТНІ РИЗИКИ

Основну загрозу для ефективної реалізації проєкту можуть нести наступні події:

1. Падіння ціни продажу продукції.
2. Ріст собівартості продукції:
 - а) ріст вартості мінеральних добрив, засобів захисту рослин, насіння тощо;
 - б) ріст вартості енергоносіїв.
3. Падіння виробничих показників по урожайності сільськогосподарських культур.
4. Можливість стихійних лих (засуха, град, вимерзання озимої пшениці).

Основний вплив на ефективність проєкту може зробити падіння ціни на продукцію, що буде реалізовуватися. Ціна на зерно коливається залежно від

сезону. Результати дослідження свідчать, що навіть при зменшенні її рівня на 5% внутрішня норма дохідності проєкту становитиме 17,7, а при зменшенні на 10% – 13,1% (рис. 9).

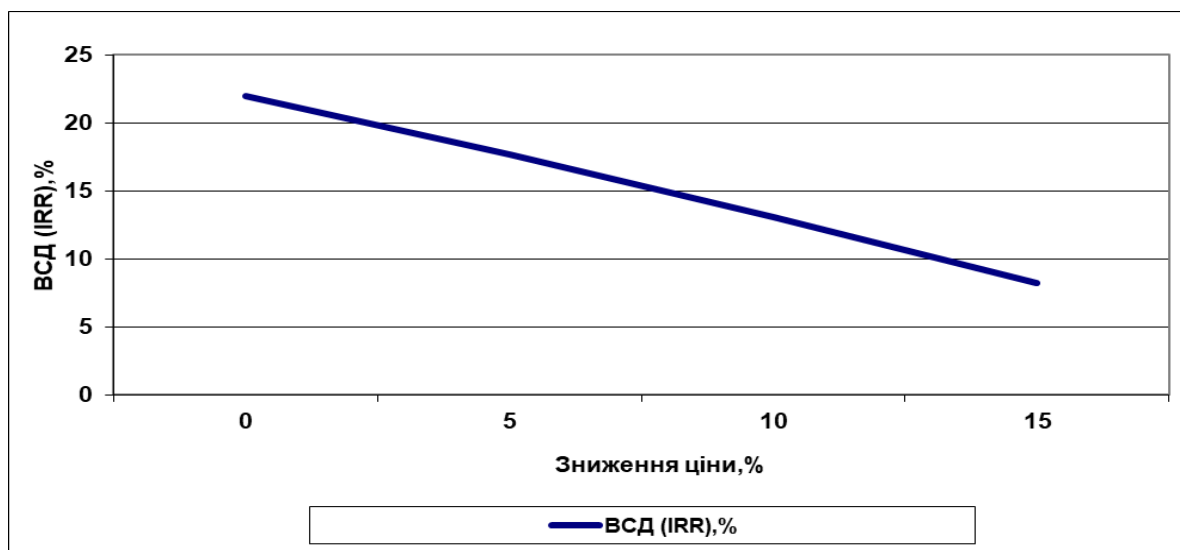


Рис. 9. Залежність норми рентабельності (IRR) від ціни на зерно

Ризик падіння доходів за рахунок зниження показників урожайності сільськогосподарських культур мінімізований, так у даному розрахунку приймався песимістичний варіант виходу продукції з гектара: зерно пшениці 5,3 т, кукурудзи – 9,0 т, ячменю – 4,1 т, гороху – 2,9 т, сої – 2,4т, що не є високим показником при використанні запровадженої технології на підприємстві. Таким чином, працюючи за ресурсозберігаючою технологією на підприємстві реально досягти значно більш високих результатів.

Ризик стихійних лих можливий у будь-якому господарстві світу і мінімізується в основному за рахунок страхування посівів, кошти на яке передбачено у загальновиробничих витратах.

4.2. Бізнес-план інвестиційно-інноваційного проєкту будівництва і експлуатації свиногокомплексу потужністю 24000 голів

РЕЗЮМЕ

Мета інвестиційного проєкту – будівництво промислового комплексу з вирощування та відгодівлі свиней із замкнутим циклом виробництва потужністю 24 тисячі голів у рік для забезпечення столичного регіону якісною м'ясною продукцією.

Основні виробничі ділянки:

1. Промисловий свиногокомплекс на 24 000 голів свиней, що включає в себе:

- виробничу зону для утримування свиней;
- біогазову установку та гноєсховище місткістю 16,5 тис. т для піврічного зберігання гною з його сепарацією;
- зерносховище місткістю 10,5 тис. т для зберігання зерна;
- забійний цех потужністю 85 гол./добу;
- переробний цех потужністю 3,1 т м'ясних консервів/добу.

Обсяг реалізації продукції свиногокомплексу, од./рік:

- ◆ 945,4 т півтуш;
- ◆ 722,9 т м'ясних консервів;
- ◆ 314,2 т субпродуктів;
- ◆ 184,6 т технічної сировини;
- ◆ 2100 шт. подвійних спермодоз.

Загальна сума інвестицій у проєкт становить:

- 937,38 млн грн.

У тому числі: проєктні роботи:

- 21,38 млн грн.

будівництво приміщень та споруд:

- 403,44 млн грн.

купівля обладнання та його монтаж:

- 381,46 млн грн.

купівля тварин:

- 14,18 млн грн.

витрати на оборотний капітал:

- 116,92 млн грн.

Інвестиції спрямовані на проєктування й будівництво свиногокомплексу та його інфраструктури, закупівлю й монтаж обладнання для нього, закупівлю племінного молодняку свиней. Оборотні кошти передбачені на поточні витрати (корми, енергоносії, заробітну плату персоналу,

виплату відсотків по кредиту тощо) на період від пуску свиногомплексу до виходу його на повну потужність.

Джерела фінансування: Фінансування проекту буде здійснюватися на 100% за рахунок позичкових коштів під 6,5% річних.

Початок проекту: вересень 2024 року.

Строк введення свиногомплексу: промисловий свиногомплексу на 24 000 голів буде введенний у вересні 2025 року;

Початок реалізації основної готової продукції: березень 2026 року

Строк введення свиногомплексу на повну потужність: серпень 20 року.

Показники економічної ефективності діяльності свиногомплексу

Показники	Значення
Реалізація продукції:	
півтуші, т	945,4
м'ясні консерви, т	722,9
субпродукти, т	314,2
технічна сировина, т	184,6
подвійні спермодози, шт.	2100,0
Ціна одиниці продукції (з ПДВ), грн:	
півтуші, т	117000,0
м'ясні консерви, т	269100,0
субпродукти, т	58500,0
технічна сировина, т	29250,0
1 шт. подвійної спермо дози	950,0
Виручка, млн. грн.	330,9
Повна собівартість одиниці продукції, грн:	
1 т пів туші	64804,7
1 т м'ясних консервів	149050,9
1 т субпродуктів	32402,4
1 т технічної сировини	16201,2
1 шт. подвійної спермо дози	518,4
Собівартість реалізованої продукції, млн. грн.	183,4
ПДВ, млн. грн.	38,5
Виручка після сплати ПДВ, млн. грн.	292,4
Прибуток, млн. грн.	109,0
Рівень рентабельності, %	59,5
Виплата відсотків (в середньому за 2025-2030 рр.)	43,7
Прибуток після виплати відсотків, млн. грн.	65,3
Рівень рентабельності після виплати відсотків, %	35,6

Основні показники ефективності інвестиційного проекту представлені при ставці дисконтування 10% і періоді розрахунку 12 років і 4 місяці:

Показники ефективності інвестиційного проєкту (станом на грудень 2036 р. – 148 місяців)

Показник	Значення
Період окупності проєкту (PP), міс.	91
Період окупності проєкту з дня вводу свиногомплексу на повну потужність, міс.	79
Дисконтований період окупності проєкту (DPP), міс.	127
Чиста теперішня вартість грошового потоку (NPV), млн грн	236,2 .
Внутрішня норма рентабельності (IRR), %	14,12
Індекс прибутковості (PI)	1,29
Виручка за період, млн грн	5 273,5
EBITDA за період , млн грн	2 877,5
Амортизація за період, млн грн	298,3
ЕВІТ за період, млн грн	2 579,3
ЕВТ за період, млн грн	2 304,9
Чистий прибуток за період, млн грн	2 304,9

Добрі інтегральні показники ефективності, фінансова спроможність, аналіз ризиків методом експертних оцінок, перелік заходів щодо мінімізації існуючих ризиків, результат аналізу чутливості підтверджують високу ймовірність успішної реалізації розглянутого проєкту.

1. ОГЛЯД РИНКУ

1.1. Тенденції розвитку ринку свинини

Світове виробництво свинини у середньому за 2020-2022 рр. становило 116,8 млн т і передбачається подальше його збільшення до 127,5 млн т у 2029 р. (табл.1).

Таблиця 1

Прогнози світового виробництва і споживання свинини, млн т

Показники	Маркетинговий рік							
	Середній 2020-22 рр.	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Виробництво,	116,8	122,0	123,8	125,1	125,8	126,4	127,1	127,5
Споживання,	116,7	122,0	123,8	125,0	125,7	126,3	127,0	127,5

Джерело: дані OECD-FAO Agricultural Outlook 2023-2032

При цьому на долю свинини припало біля 38% світового виробництва м'яса.

Протягом 2015-2021 рр. обсяг виробництва свинини в Укравіні змінювався по роках і в 2021 році склав 724 тис. т. (табл. 2). У 2021 році

споживання свинини на одну особу в Україні склало 19,9 кг на рік, що на 1,8 кг більше ніж у 2015 році. За рахунок власного виробництва свинини забезпечувалось близько 86,5% споживання, решта – за рахунок імпортованої сировини.

Таблиця 2

Баланс свинини та м'ясних продуктів з неї у 2021 році, тис. т

	2015 р.	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Виробництво	760	748	736	703	708	697	724
Зміна запасів	0	0	-2	-3	1	-4	-3
Імпорт	75	80	95	128	105	96	110
Усього ресурсів	835	828	833	834	812	797	837
Експорт	41	13	14	9	11	10	12
Витрачено на корм, втрати та ін.	1	4	5	4	2	1	1
Фонд споживання	775	811	814	821	799	786	824
на 1 особу, кг	18,1	19,0	19,1	19,4	19,0	18,8	19,9

Джерело: дані Держстату України

Основним фактором зменшення обсягів виробництва свинини стало зменшення поголів'я свиней у всіх категоріях господарств протягом 2015–2021 рр на 30,0%, у тому числі основних свиноматок – на 33,1% (табл. 3).

Таблиця 3

Поголів'я свиней в Україні (на кінець року), тис. гол

	2000	2005	2010	2015	2019	2020	2021	2022
Свині	7652,3	7052,8	7960,4	7079,0	5727,4	5876,2	5608,8	4948,3
у т.ч. основні свиноматки	558,6	501,0	517,8	525,5	350,7	359,0	333,6	351,7

Джерело: дані Держкомстату України

У 2022 році у господарствах населення утримувалось 33,5%, у сільськогосподарських підприємствах 63,5% загального поголів'я свиней. При цьому 65,5% свиней, які утримувалися в сільськогосподарських підприємствах, були зосереджені на свинокомплексах понад 10 тис. гол. (табл.4). І лише 5,5% поголів'я свиней утримувалися у підприємствах, які мали стадо свиней до 1000 голів.

Повномасштабна агресія росії негативно позначилася на ринку м'яса свиней, так як найбільші виробники свинини були в Донецькій, Дніпропетровській та Харківській областях – регіонах активних бойових дій або окупованих агресором. Ці три області забезпечили у 2021 році 26% обсягів виробництва м'яса свиней сільськогосподарськими підприємствами в забійній масі.

Протягом 2023 року Україна імпортувала 13 тис. тонн свинини, що в 3,6 раза менше порівняно з 2022 роком. При цьому імпорт у грошовому еквіваленті скоротився втричі і склав 32,1 млн дол. США. Імпорт свинини здійснювався переважно з Данії (29,2%), Нідерландів (18,6%) та Канади (17%).

Таблиця 4

Групування підприємств за кількістю свиней в сільськогосподарських підприємствах України на кінець 2022 року

	Кількість підприємств		Кількість сільськогосподарських тварин	
	одиниць	у % до загальної кількості	тис. голів	у % до загальної кількості
Підприємства	1033	100,0	3144,6	100,0
з них мали, голів				
до 100	272	26,4	11,5	0,3
100–199	147	14,2	21,2	0,7
200–499	180	17,4	57,3	1,8
500–999	119	11,5	85,2	2,7
1000–4999	187	18,1	445,3	14,2
5000–9999	65	6,3	464,9	14,8
більше 10000	63	6,1	2059,2	65,5

За даними Держкомстату України протягом 2015- 2020 рр. рівень рентабельності свинини коливався від 0,0 у 2016 р. до 12,7% у 2015 р. (рис. 1).



Рис. 1. Рівень рентабельності виробництва свинини в сільськогосподарських підприємствах України, %

Джерело: розроблено авторами за даними Держкомстату України

Основною причиною скорочення поголів'я свиней в Україні є збитковість виробництва свинини через високу її собівартість, що є наслідком використання застарілих технологій.

За умови, що в більшості розвинутих країн поголів'я свиней не зростає, а в деяких випадках навіть скорочується, це створює величезні можливості для розвитку свинарства в окремих країнах за рахунок перерозподілу виробництва. У зв'язку з цим очікується значний ріст світової торгівлі свининою.

Україна за рахунок сприятливих умов має один з найбільших у світ: потенціалів для розвитку агропромислового комплексу як у галузі рослинництва так і продуктів його переробки у сфері тваринництва та виробництва м'ясопродуктів.

2. МІСЦЕ РОЗТАШУВАННЯ

2.1 Характеристика виробничої площадки

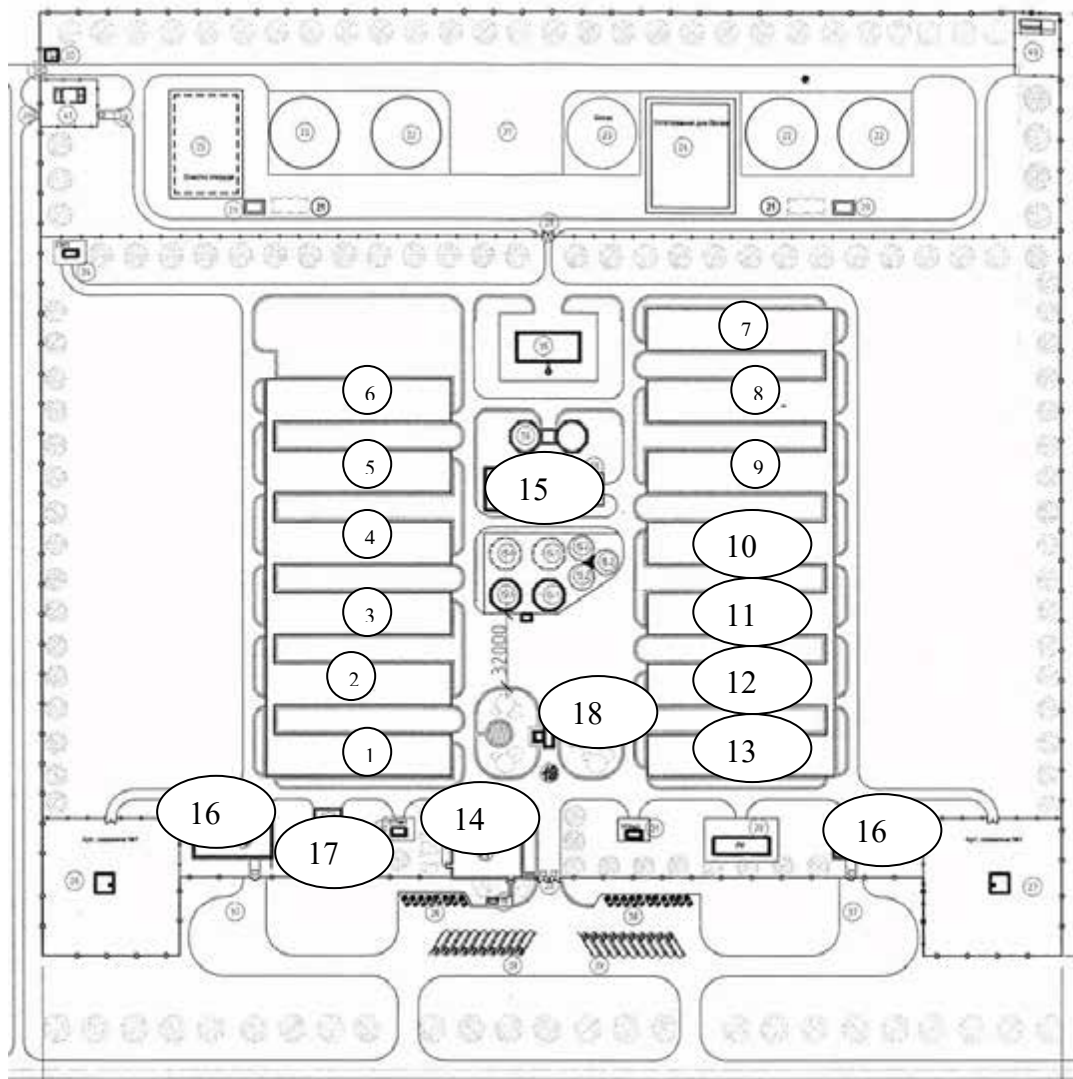
Промисловий комплекс по виробництву свинини потужністю 24000 голів у рік буде розміщений на земельній ділянці площею 4,6 га. Відстані до житлових забудов відповідать вимогам «Державних санітарних правил планування і забудови населених пунктів», затверджених Указом Міністерства охорони здоров'я України від 19.06.1986 № 173.



Важливим фактором розташування свинокомплексу є те, що він знаходиться в районі міста Києва. Таке розташування свідчить про те, що збут готової продукції є досить перспективний.

2.2. Схема розміщення основних об'єктів на свинокомплексі

Призначення основних будівель на свинокомплексі :



Будівля 1 – Корпус порослих свиноматок.

Будівля 2 – Корпус порослих та ремонтних свиноматок.

Будівля 3 – Корпус осіменіння, приміщення для утримання кнурів, лабораторія.

Будівля 4 – Корпус опоросу.

Будівлі 5 і 6 – Корпуси опоросу з дорощуванням порослят.

Будівлі 7,8,9,10,11,12,13 – Корпуси для відгодівлі свиней.

Будівля 14 – Адміністративно-побутовий корпус з санітарним пропускником та ветеринарним пунктом.

Будівля 15 – Корпус кормокухні.

Будівля 16 – Корпус витримки з рампою.

Будівля 17 – Пожежний пост.

Будівля 18 – Вагова.

3. ВИРОБНИЧИЙ ПЛАН

3.1. Технологія вирощування та відгодівлі свиней на комплексі

На комплексі прийнята 3-фазна технологія (вирощування – дорощування відгодівля).

Потоково-цехова технологія виробництва свинини передбачає високий рівень концентрації тварин, вузьку спеціалізацію приміщень і обслуговуючого персоналу.

При потоково-цеховій технології на щільній підлозі в 7-ми денному ритмі, через однакові проміжки часу стандартними технологічними групами вирощують поросят на підсосі 28 днів з наступним розміщенням на дорощуванні 49 днів, а потім на відгодівлі 105 днів. Максимальний термін до забою складає не більш 182 днів.

Безперервність потокового виробництва залежить від репродуктивного періоду, який включає в себе: холостий період - 7 днів; поросний - 115 днів; підсисний - 28 днів. Отже, репродуктивний період складає 150 днів, що при максимально сприятливих умовах дозволяє одержати до 2,4 опороси за рік.

Тривалість технологічного циклу характеризує інтенсивність використання маточного поголів'я.

Відповідно до прийнятої технології повинні дотримуватися наступні основні принципи потокового виробництва:

- 1) ритмічність одержання приплоду протягом кожного кроку ритму;
- 2) цілорічне одержання опоросів;
- 3) формування необхідної кількості свиноматок у технологічну групу і їхню синхронізацію;
- 4) розміщення свиноматок у групах відповідно до їхнього фізіологічного стану, продуктивності, віку та інших факторів;
- 5) дотримання прийнятої технології і тривалості репродуктивного циклу для всього маткового поголів'я ферми і схеми вибракування;
- 6) чітке виконання ритму виробництва для усіх виробничих груп.

Основою технології потокового виробництва є визначення кількості корисних груп у прийнятому ритмі виробництва. У запропонованій технології 7-денний ритм виробництва разом із кратним йому 21-денним естральним періодом відповідає фізіологічним особливостям свиней.

Практично свиноматок потрібно запліднювати з понеділка по п'ятницю, для того щоб вони не поросилися в суботу і неділю, що дозволить поліпшити організацію роботи (а саме у вихідні дні) на самій трудомісткій ділянці виробництва. Таким чином, свиноматки кожної технологічної групи

запліднюють з понеділка по п'ятницю включно кожні 52 тижня року без перерви.

Розмір технологічної групи свиноматок у стані синхронізації охоти, поросності і підсисного періоду є основною одиницею, яка забезпечуватиме необхідну кількість приплоду. Розмір технологічної групи свиноматок у стані синхронізації охоти, так звані умовно поросні свиноматки складає 51 голова з урахуванням 18% перегулів групи порослих свиноматок буде складати 42 свиноматок і кількість підсисних, без врахування аварійних опоросів буде становити 42 голів. Постійна кількість свиноматок у технологічній групі підтримується за рахунок буферної групи холостих свиноматок і молодих ремонтних свинок. У середньому за рік планується вибракування 35% основних свиноматок. Ремонтних свинок після запліднення краще розміщувати в окремому станку, але при використанні станцій індивідуально дозованої годівлі це не має значення. Всіх умовно порослих свиноматок розміщують в індивідуальних станках (0,65х2,30м) і ведуть спостереження до встановлення поросності, а після цього переводять у групові станки.

Для утримання порослих свиноматок, за 7 днів до опоросу, їх переводять в індивідуальні станки фіксованого утримання, розміри станка (2,0 х 2,6 або 1,8 х 2,6) який має фіксуючу клітку, корито, будиночок для поросят, який огорожує конструкцію, яка встановлена на щилинній підлозі.

Опорос свиноматок. Організм матері для плоду є своєрідним зовнішнім середовищем, через який можна регулювати його розвиток. Це досягається повноцінною годівлею, правильним утриманням глибоке порослих свиноматок. У цей період необхідно на 50% зменшити кількість корму і давати його краще в рідкому стані.

До прийому опоросу необхідно підготувати твердий рушник, 10% розчин йоду, ножиці, перев'язний матеріал, теплу воду. Відразу ж після пологів свиноматка повинна мати можливість вільно пити воду.

Новонароджених поросят варто витерти й очистити їм дихальні шляхи – дати можливість поросяті вдихнути повітря. На відстані 5-8 см від тіла відрізають пуповину і місце розрізу дезінфікують. Поросят розміщують у будиночок для обігріву, потім не пізніше 45хв. Підсаджують до сосків матері: великих до заднього, а маленьких – до переднього з метою вирівнювання приплоду.

Відповідно до прийнятої нами технології підсисний період продовжується 28 днів, після чого поросят забирають від матки і переводять у групові станки для дорощування до живої маси 25-30 кг. Свиноматку переводять у групові станки до виявлення охоти, потім переводять в індивідуальні станки для запліднення. Виявлення свиноматок у охоті здійснюється за допомогою кнура-пробника, запліднюють штучно за допомогою спеціального катетера. Після визначення запліднення свиноматок переводять у групові станки.



Після відлучення молодняк переводять в цех дорощування до 25-30 кг. Тут молодняк утримується в групових станках із автоматизованим забезпеченням умов годівлі та утримання. Весь період дорощування триває 56 днів.



Наступним етапом є переведення молодняку на відгодівлю до живої маси 100-110 кг. Відгодівлю свиней доцільно здійснювати у три етапи, які різняться між собою кількістю кормів та складом раціонів (рис.1, табл. 5).



Технологічний цикл

Технологічний цикл передбачає ритмічне виробництво протягом року з 7-денним кроком виробництва. Основними технологічними особливостями даної технології є поточність, ритмічність та однорідність виробленої продукції протягом року.

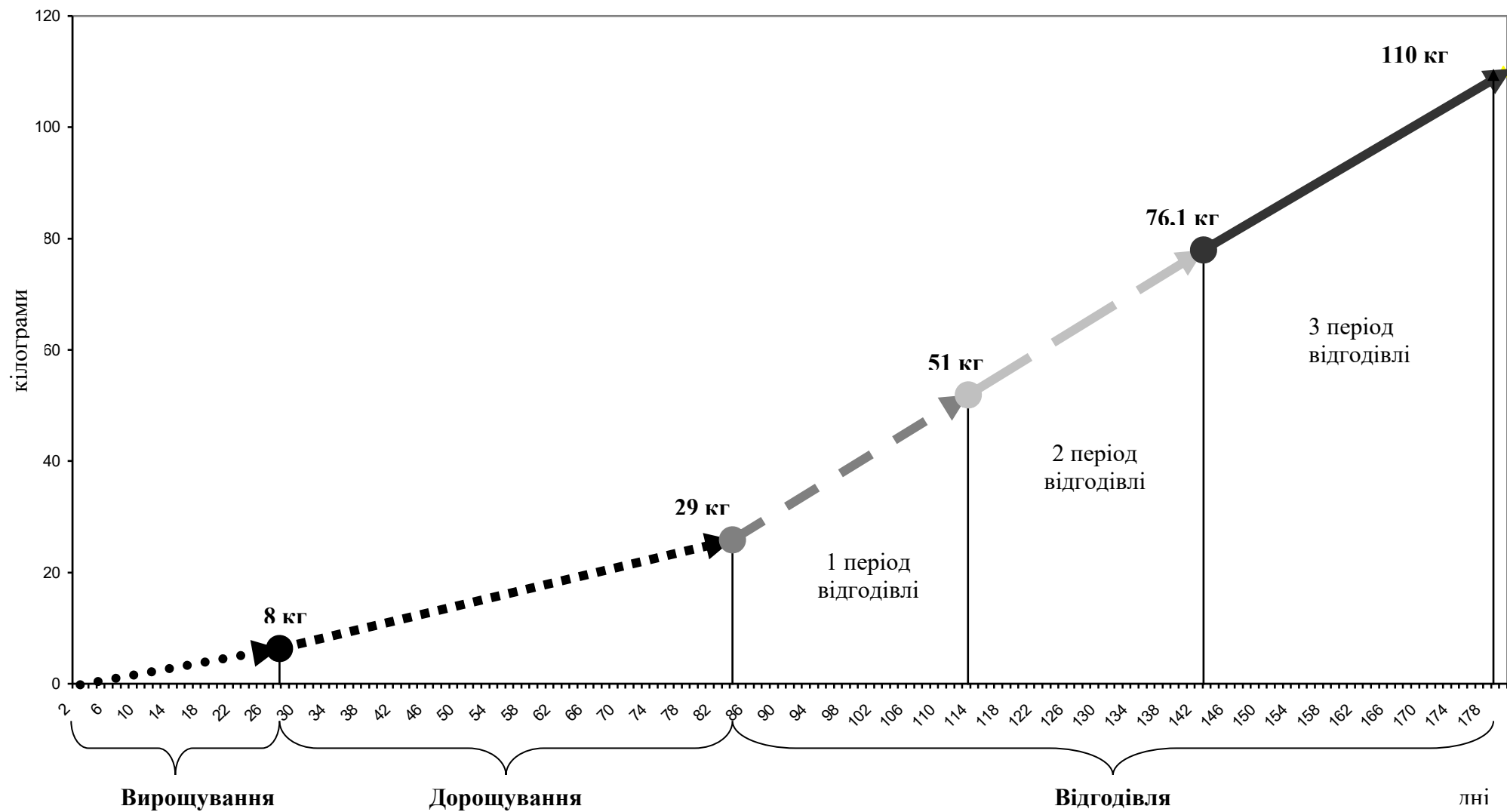


Рис.2. Технологічна схема виробництва свинини

Таблиця 5

Норми витрат кормів та води на 1 голову різних статевих-вікових груп свиней

Групи тварин	Склад добового раціону, кг							Всього кормів, кг	Добова норма витрат води на 1 гол, л
	Кукурудза	Пшениця	Ячмінь	Бобові	Шрот	ЗЦМ	Премікс		
Кнури-плідники	0,8	0,6	1,5	0,1	0,5	0,0	0,3	3,8	25
Свиноматки холості	1,3	0,2	0,8	0,1	0,5	0,0	0,3	3,2	25
Свиноматки умовно поросні	0,65	0,5	0,75	0,2	0,1	0,0	0,2	2,4	25
Свиноматки поросні	1,0	0,5	0,6	0,5	0,4	0,0	0,3	3,3	25
Свиноматки підсисні	2,0	1,3	2,0	0,5	0,3	0,0	0,4	6,5	60
Поросята – сисуні (на весь період)	0,0	0,05	0,2	0,05	0,0	0,05	0,0	0,35	0
Молодняк на дорощуванні	0,3	0,1	0,7	0,1	0,1	0,0	0,0	1,3	5
Молодняк на відгодівлі	1,3	0,3	0,4	0,2	0,1	0,0	0,3	2,6	15
Ремонтні свинки	1,2	0,3	0,4	0,1	0,1	0,0	0,1	2,2	15

• Раціони розроблені згідно науково обґрунтованих норм годівлі тварин різних вікових груп та різної продуктивності (Поживність кормів і норми годівлі сільськогосподарських тварин :Довідник /І.І.Ібатуллін, В.К.Кононенко, М.Я.Кривенок та ін.-К.:НАУ, 2004. 157 с; Нормы и рационы кормления сельскохозяйственных животных: Справочное пособие /А.П.Калашников, Н.И.Клеманов, В.Н.Баканов и др. - М.:Агропромиздат, 1986. - С. 121-157).

Таблиця 6.

**Основні показники наявності та руху свиней на промисловому
свинокомплексі потужністю 24 тис. голів у рік***

Показники	Значення показника
Вихідні дані	
Репродуктивний період, днів	150
у т. ч.: поросності	115
підсисний	28
холостий	7
Коефіцієнт заплідненості	0,82
Багатоплідність, голів	14
Вихід життєздатних поросят після опоросу, голів	12
Коефіцієнт збереженості поросят на дорощуванні, голів	0,95
Коефіцієнт збереженості поросят на відгодівлі, голів	0,98
Вибракування свиноматок, %	35
Крок ритму, днів	7
Розрахунок основних показників виробництва свинини	
Поголів'я свиноматок, голів	1080
Кількість кроків ритму за рік, шт.	52,14
Кількість опоросів в рік на одну свиноматку, шт..	2
Всього опоросів, шт..	2160
Всього приплоду, голів	30240
Поголів'я молодняку на дорощуванні, голів	25920
Поголів'я молодняку на відгодівлі, голів	24624
Кількість вибраканих свиноматок, голів	378
Введення перевіюваних свиноматок, голів	378
Крокові групи	
Свиноматки:	
відібраних для осіменіння, голів	51
умовно поросних, голів	51
поросних, голів	42
підсисних, голів	42
Поросята на дорощуванні, голів	504
Молодняк на відгодівлі, голів	479
Свиноматок дорослих на відгодівлі, голів	8
Всього на відгодівлі, голів	487
Буферна група свиноматок, голів	153
Постійне поголів'я свиней на комплексі	
Кнурів, голів	21
Свиноматок:	
холостих, голів	150
умовно поросних, голів	204
поросних, голів	516
підсисних, голів	210
Поросят сисунів, голів	2940
Поросят на дорощуванні, голів	3528
Свиней на відгодівлі, голів	7305
Всього поголів'я, голів	14874

*Розрахунок потокового виробництва свинини на комплексі проведений згідно методики, викладеної в кн.: «Практикум із свинарства і технології виробництва свинини /В.І.Герасимов, Ю.В.Засуха, В.М.Нагаєвич, Л.М.Цицюрський, Т.М.Данилова, В.М.Волощук, В.І.Сокрут.» - Х.:Еспадо, 2003.С.165-173.

3.2. Комплектація стада

Для комплектації стада передбачається закупівля племінних свинок та кнурців породи велика біла та ландрас у ТОВ «Агропрайм» (с. Жовтневе) Одеської області. Двохпородне промислове схрещування спрямоване на отримання у помісей I-го покоління ефекту гетерозису, який виражається у кращій скороспільності і вищій продуктивності порівняно з тваринами вихідних порід. Вище зазначені породи науковими дослідженнями перевірені на сумісність і було встановлено, що таке схрещування дає найвищий ефект щодо досягнення відгодівельних якостей тварин.

Велика біла порода свиней при контрольному породовипробовуванні має досить високі показники продуктивності:

- вік досягнення живої маси 100 кг – 182 дні;
- витрати корму – 3,9 кормові одиниці на 1 кг приросту;
- вихід м'яса становить 50,2 %.

Свиноматок великої білої породи слід широко використовувати в промисловому схрещуванні з кнурами м'ясних порід. Однією з таких є порода ландрас, яка характеризується високими показниками продуктивності:

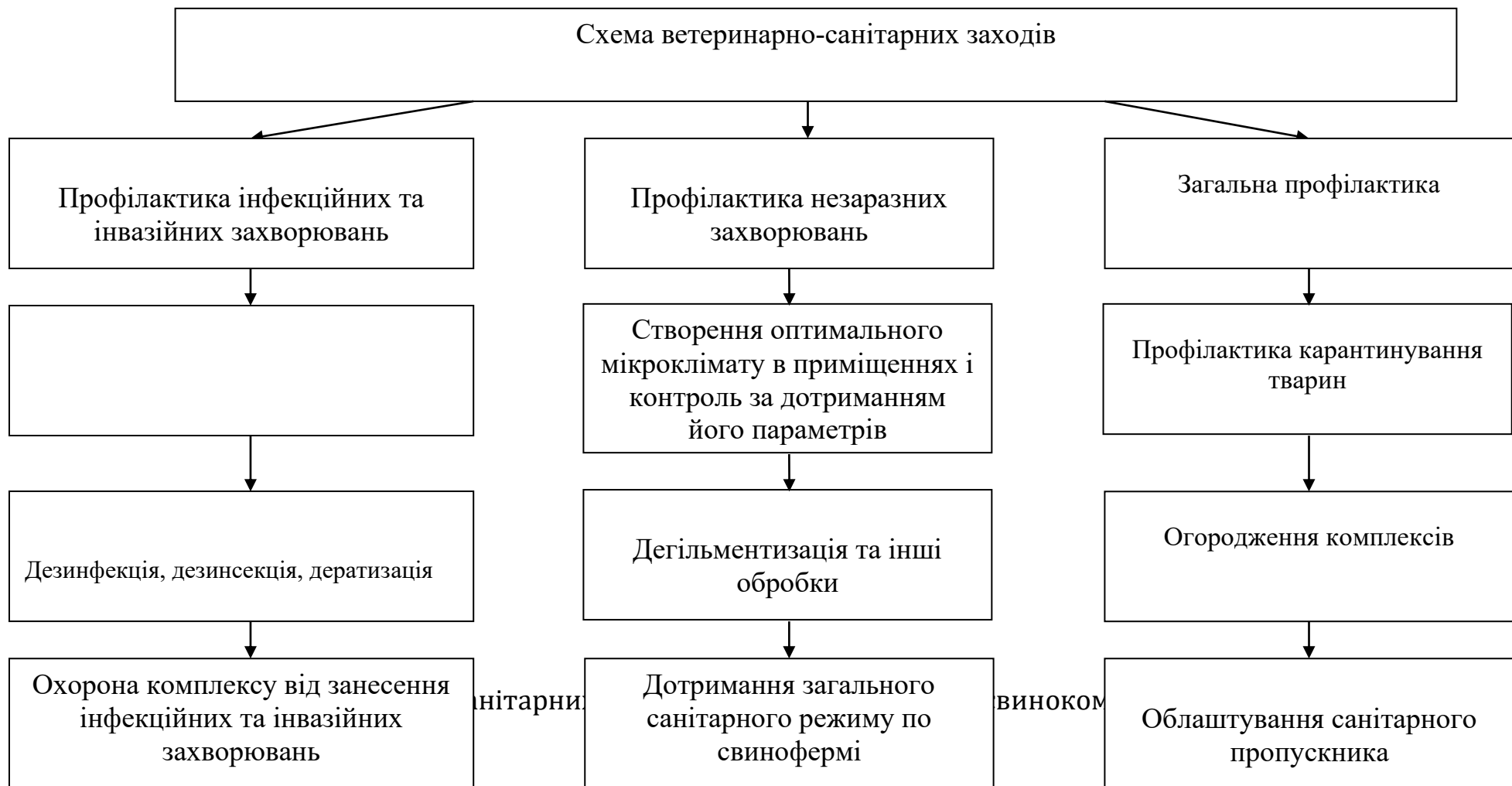
- вік досягнення живої маси 100 кг – 185 днів;
- витрати кормів – 3,9 кормові одиниці на 1 кг приросту;
- вихід м'яса в туші становить 55,4 %.

На основі досліджень встановлено і перевірено на практиці, що такі помісі ландрасів з великою білою за відгодівельними і м'ясними якостями значно перевищують своїх чистопородних ровесників.

Скороспільність помісних потомків за рахунок гетерозису підвищується на 5 – 12 % при одночасному зниженні витрат кормів на 1 кг приросту на 0,3–0,8 кормової одиниці, збільшенні виходу м'яса в туші на 2 – 7% порівняно з вихідною материнською породою. Продуктивність рекомендованих порід імпоротної селекції ще (на 18-20 %) вища ніж вітчизняні.

3.3. Ветеринарний захист комплексу

Ветеринарний захист комплексу передбачає здійснення заходів, які спрямовані на профілактику інфекційних, інвазійних та незаразних хвороб по схемі, яка відповідає вимогам відомчих норм технологічного проектування: «Об'єкти ветеринарної медицини: ВНТП – АПК -07.06.» – К.:Мінагрополітики, 2006. - 42 с. (рис. 2).



Ветеринарне обслуговування різних статевих і вікових груп свиней відповідно до загальної схеми ветеринарно-санітарних заходів

1. Кнури-плідники при інтенсивному використанні (жива маса 151-300 кг):

- діагностичні дослідження на туберкульоз, лептоспіроз, бруцельоз, лістеріоз, сальмонельоз – раз на рік;
- вакцинація проти бешихи, чуми, лептоспірозу);
- копрологічні дослідження, дегельмінтизація – раз на квартал;
- дослідження сперми на бактеріальну забрудненість – раз на квартал;
- бактеріологічне дослідження змивів від кнурів-пробників;
- введення тривітаміну – раз в декаду;
- обробка тварин вітаміном Е – 3 дні підряд;
- обробка препуція фурациліном – раз в декаду;
- санітарна обробка зовнішніх покривів – раз в декаду;
- контроль обміну речовин – раз на місяць;
- контроль параметрів мікроклімату – раз на тиждень.

2. Свиноматки в період поросності до 115 діб (жива маса 140-220 кг):

- вакцинація проти колібактеріозу – за 40-20 днів до опоросу; бешихи, чуми, лептоспірозу – за планом;
- копрологічні дослідження, дегельмінтизація;
- біохімічні дослідження крові та сечі;
- обробка нутріл селеном – 5 днів підряд, 1 раз на місяць;
- обробка вітаміном Е – 3 дні 1 раз на місяць;
- ін'єкція три вітаміну – за 50, 30, 20 і 10 діб до опоросу;
- обробка тривітаміном за 2 тижні до опоросу;
- ін'єкція фероглюкіну – за 30-35 діб до опоросу;
- синхронізація опоросів – 113 доба поросності;
- обробка інсектоакарацидами – при переводі на опорос;
- обробка шкіряного покриву теплою водою, дезинфекція сосків розчином KmnO_4 (1:10000) – при опоросі;
- контроль обміну речовин – раз на квартал;
- контроль параметрів мікроклімату – постійно.

3. Свиноматки в підсисний період до 28 діб (жива маса 160-180 кг):

- перед введенням на ділянку миття тварини теплою водою та дез. розчином;
- вакцинація свиноматок проти чуми, лептоспірозу, бешихи;
- копрологічні дослідження, дегельмінтизація;
- біохімічні дослідження крові та сечі свиноматок;
- обробка свиноматок біолітом 80 – 7 днів підряд;
- дезинфекція сосків розчином KmnO_4 (1:10000) – після опоросу три дні;
- ін'єкції по 10 мл внутрім'язево – на 12-у добу після відлучення.

4. Свиноматки в період підготовки до осіменіння (холості свиноматки) до 7 діб (жива маса 180-200 кг):

- вакцинація проти бешихи, чуми, лептоспірозу;
- обробка свиноматок нутріл селеном – 5 днів підряд, 1 раз на місяць;
- обробка тварин вітаміном Е – 3 дні підряд;
- симуляція охоти у свиноматок СЖК;
- діагностичні дослідження на туберкульоз, бруцельоз, лептоспіроз, лістеріоз, сальмонельоз – раз на рік;
- біохімічні дослідження крові та сечі свиноматок;
- обробка інсектоакарацидами – при переводі на опорос;
- копрологічні дослідження і дегельмінтизація на 2-3 добу після відлучення;
- введення СЖК 18...20 мл, гонадотропіну 500 од – 1 доба після відлучення;
- контроль обміну речовин – на 4..5 добу після відлучення.

5. Ремонтні свинки в періоді підготовки до парування, осіменіння віком 240-270 діб (жива маса 120-140 кг):

- карантинування при завозі з господарств-постачальників протягом місяця.

6. Ремонтні кнурці віком 150-280 діб (жива маса 45-150 кг):

- дослідження на туберкульоз, бруцельоз, лептоспіроз – раз на рік;
- контроль параметрів мікроклімату – раз на тиждень.

7. Ремонтні свинки віком 150-260 діб (жива маса 45-120 кг):

- дослідження на туберкульоз, бруцельоз, лептоспіроз – раз на рік;
- контроль параметрів мікроклімату – раз на тиждень.

8. Поросята віком до 28 діб (жива маса 6-6,5 кг):

- обробка пуповини – після народження;
- дача АБК по 4 мл, преміксу К-1 – 1-а доба;
- видалення кліків – 1-а доба;
- ін'єкція фероглюкіну з вітаміном В-12 або інших залізовмісних препаратів (внутрім'язево по 2-3 мл) – 2-3 доба.

9. Поросята віком 28-77 діб (жива маса 25-30 кг):

- копрологічні дослідження і дегельмінтизація – при постановці;
- контроль якості дезінфекції – систематично;
- контроль параметрів мікроклімату – постійно.

10. Молодняк на відгодівлі віком 77-180 діб (жива маса 30-110 кг):

- копрологічні дослідження і дегельмінтизація – при постановці;
- контроль якості дезінфекції – систематично;
- контроль параметрів мікроклімату – постійно.

Щоденний клінічний огляд тварин, лікування хворих за визначеними схемами, вибраковування тварин з несприятливим прогнозом на вимушений збій. Систематичний контроль за якістю комбікормів та мікроклімату, контроль якості підготовки та дезінфекції секторів.

3.4. Виробничі потужності

Оснoву виробництва складають:

- основні свиноматки (велика біла і ландраса);
- кнури (велика біла і ландраса) - вибір порoди здійснюється по показниках товарної продукції.

Прийнята схема схрещування дає високопродуктивне потомство для відгодівлі молодняку в умовах крупної товарної ферми.

Таблиця 7

Розрахункова потужність промислового свиногомплексу по виходу товарного поголів'я

Показник	За крок ритму		Всього за рік	
	голів	тонн (живої маси)	голів	тонн (живої маси)
Молодняк – 110 кг	472	51,9	24624	2708,6
Свиноматки – 190 кг	7	1,4	378	71,8
Всього	479	53,3	25002	2780,5

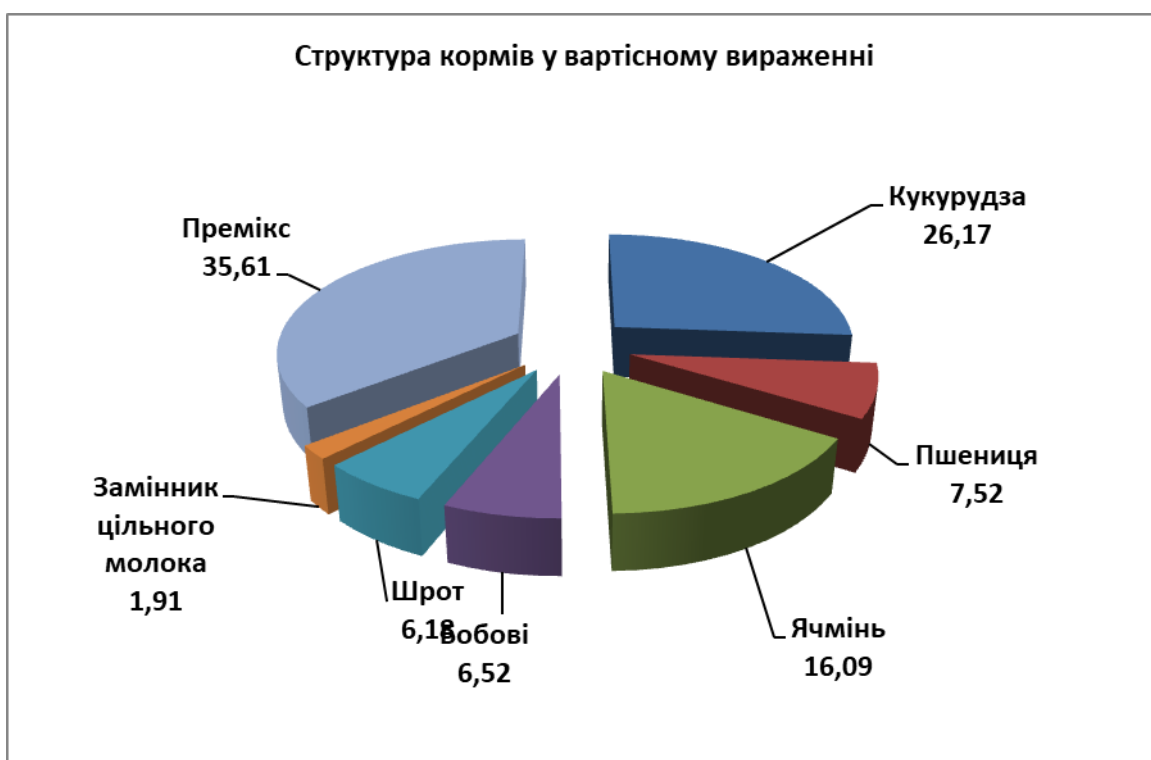
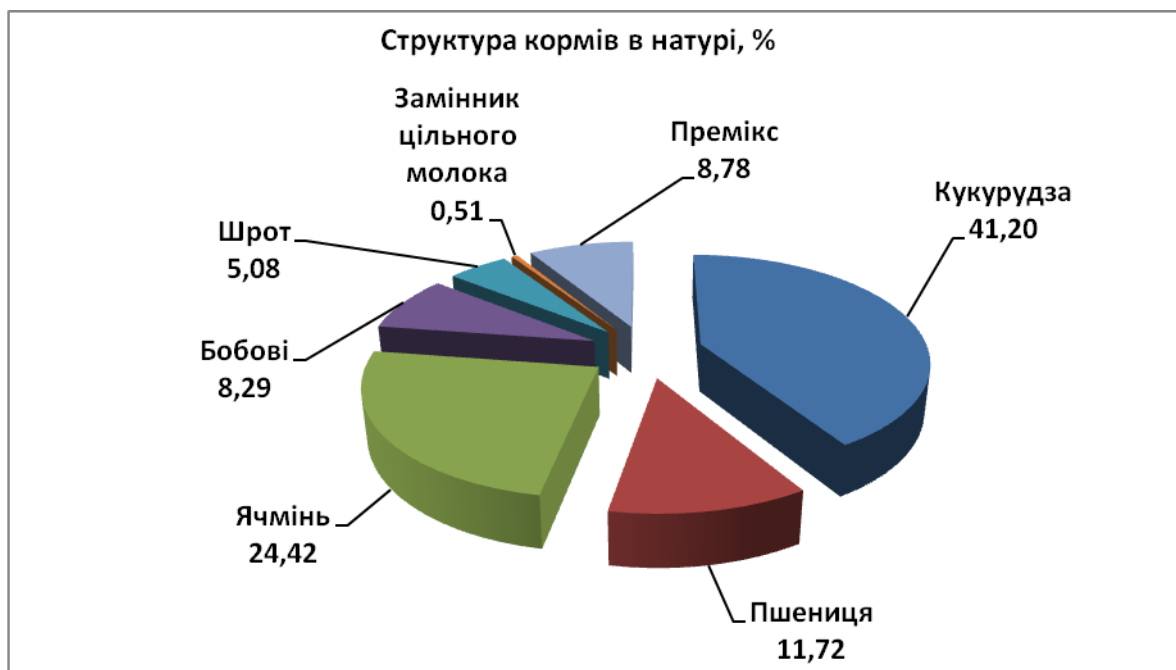
Таблиця 8

Розрахунок виходу продукції забійного та переробного цехів

Показник	Об'єкт розрахунку	Значення об'єкта розрахунку	Вихід продукції з одиниці об'єкта розрахунку	Вихід продукції, т
<i>Вихід продукції:</i>				
пів туші	жива маса тварин, т	2780,5	0,34	945,4
м'ясні консерви		2780,5	0,26	722,9
субпродукти		2780,5	0,113	314,2
технічна сировина		2780,5	0,0664	184,6

Обсяги та структура кормів

Річна потреба кормів для свиногомплексу після виходу його на повну потужність складає 10484,84 т (табл. 9). При розрахунку потреби в кормах для свиногомплексу враховувались врожайність зернових культур та ціни на зерно, які склалися в регіоні. Необхідні обсяги та структура кормів представлені в таблиці 9 та на рисунках.



Таблиця 9

Річна потреба в кормах, воді та їх вартість для свиногомплексу (після виходу на повну потужність), т

Групи тварин	Кукурудза	Пшениця	Ячмінь	Бобові	Шрот	ЗЦМ	Премікс	Всього кормів, т	Вода
Кнури	6,13	4,60	11,50	0,77	3,83	0,00	2,30	29,13	191,625
Свиноматки холості	71,18	10,95	43,80	5,48	27,38	0,00	16,43	175,20	1368,75
Свиноматки умовно поросні	48,40	37,23	55,85	14,89	7,45	0,00	14,89	178,70	1861,5
Свиноматки поросні	188,34	94,17	113,00	94,17	75,34	0,00	56,50	621,52	4708,5
Свиноматки підсисні	153,30	99,65	153,30	38,33	23,00	0,00	30,66	498,23	4599
Поросята сисуни	0,00	53,66	214,62	53,66	0,00	53,66	0,00	375,59	0
Молодняк на дорощуванні	386,32	128,77	901,40	128,77	128,77	0,00	0,00	1674,04	6438,6
Свині на відгодівлі	3466,22	799,90	1066,53	533,27	266,63	0,00	799,90	6932,45	39994,88
Ремонтні свинки	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Разом	4319,88	1228,92	2560,00	869,32	532,39	53,66	920,68	10484,84	59162,85
Ціна 1 т (без ПДВ), грн	5089,00	5139,45	5280,2048	6304,675	9750,00	29925,0	32499,50	8013,08	8,55
Витрати на корми і воду, тис. грн	21983,9	6316,0	13517,3	5480,8	5190,8	1605,6	29921,5	84015,9	505,8

4. ПЕРСОНАЛ

Для роботи на комплексі планується штат, який буде становити 69 осіб з щомісячним фондом заробітної плати – 1135,8 тис. грн (без нарахувань). Планується навчання основних спеціалістів на фірмі-постачальнику обладнання, що включено у вартість контракту на постачання (табл. 10).

Таблиця 10

Штатний розпис по промислому свинокомплексу потужністю 24 тис. голів у рік

Категорії працівників	Кількість	Місячний оклад, грн.	Місячний фонд заробітної плати, грн.	Річний фонд заробітної плати, грн.
Свинокомплекс				
<i>Адміністративно-управлінський персонал</i>				
Управляючий комплексом	1	30000	30000	360000
<i>Основний виробничий персонал</i>				
Головний технолог (зоотехнік)	1	24000	24000	288000
Ветеринарний лікар	1	22800	22800	273600
Зоотехнік селекціонер	1	22800	22800	273600
Технік штучного осіменіння	2	21000	42000	504000
Оператор по догляду за свинями	16	16800	268800	3225600
Оператор по приготуванню кормів	3	16800	50400	604800
Санітар	1	15000	15000	180000
Вартовий у нічний час	1	15000	15000	180000
<i>Допоміжні робітники</i>				
Технік по обслуговуванню обладнання	1	18000	18000	216000
Технік електрик	1	18000	18000	216000
Сантехнік	1	18000	18000	216000
Водій автослюсар	1	18000	18000	216000
Тракторист-моторист	1	18000	18000	216000
Технік по території	2	12000	24000	288000
Охоронець	3	12000	36000	432000
Разом по свинокомплексу	37	х	640800	7689600
Забійний цех				
Управляючий цехом	1	21000	21000	252000
Працівник бази передзабійного утримання	1	15000	15000	180000
Працівник цеху первинної обробки	5	15000	75000	900000
Працівник цеху переробки сировини	7	15000	105000	1260000
Допоміжні працівники	3	13200	39600	475200
Завідуючий складом	1	18000	18000	216000
Водій автослюсар	1	18000	18000	216000
Разом по забійному цеху	19	х	291600	3499200

Категорії працівників	Кількість	Місячний оклад, грн.	Місячний фонд заробітної плати, грн.	Річний фонд заробітної плати, грн.
Цех з виробництва м'ясних консервів				
Управляючий цехом-технолог	1	21000	21000	252000
Технік	1	18000	18000	216000
Працівник з виробництва м'ясних консервів	6	15000	90000	1080000
Допоміжні працівники	3	13200	39600	475200
Завідуючий складом	1	18000	18000	216000
Водій автослюсар	1	16800	16800	201600
Разом по цеху з виробництва консервів	13	х	203400	2440800
Всього	69	х	1135800	13629600

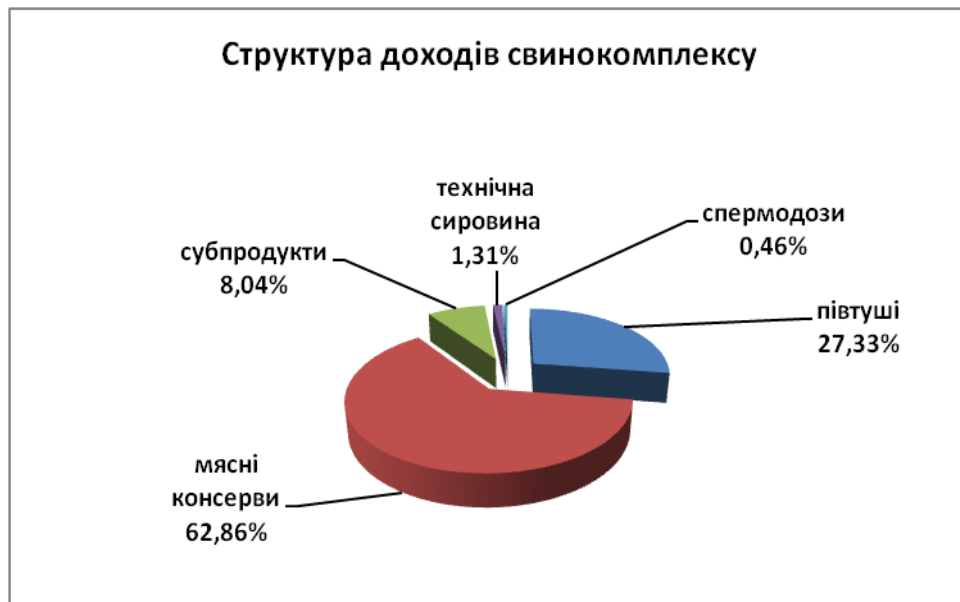
В розрахунках передбачено щорічне підвищення заробітних плат працівникам комплексу на 10%.

5. ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ ПРОЄКТУ

5.1. Прогноз доходів і витрат проекту

5.1.1 Доходи проекту

Доходи проекту складаються з надходжень від реалізації м'ясної продукції та спермодоз (табл. 11).



Основна частина виручки – 99,5 % надходитиме від реалізації м'ясної продукції. Динаміка доходів свиногокомплексу по роках представлена в таблиці 12.

Таблиця 11

Розрахунок надходжень коштів по свинокомплексу після виходу на повну потужність

Показник	Об'єкт розрахунку	Значення об'єкта розрахунку	Вихід продукції з одиниці об'єкта розрахунку	Одиниці виміру	Вихід продукції	Ціна одиниці продукції (з ПДВ), грн	Вартість продукції, грн
<i>Вихід продукції:</i>							
Пів туші	жива маса тварин, т	2780,5	0,34	т	945,4	117000	110606698,8
м'ясні консерви		2780,5	0,26	т	722,9	269100	194537664,4
субпродукти		2780,5	0,113	т	314,2	58500	18380230,8
технічна сировина		2780,5	0,0664	т	184,6	29250	5400209,4
Спермо дози	Кнури	21	100	подвійні спермодози	2100	950	1995000,0
Разом	х	х	х	х	х	х	330919803,4

Таблиця 12

Динаміка доходів свиногомплексу на 2011 –2023 рр., тис. грн*

Показник	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Виручка від реалізації м'ясної продукції, всього (з ПДВ)	0,0	143449,4	379772,9	410154,8	442967,1	478404,5
В т.ч.: пів туші	0,0	48237,4	127705,3	137921,7	148955,4	160871,9
м'ясні консерви	0,0	84841,0	224611,0	242579,9	261986,3	282945,2
субпродукти	0,0	8015,9	21221,6	22919,3	24752,9	26733,1
технічна сировина	0,0	2355,1	6235,0	6733,8	7272,5	7854,3
Продаж спермо доз	103,0	1390,9	1816,1	2034,5	2153,1	2303,9
Виручка від реалізації продукції (з ПДВ)	103,0	144840,4	381589,1	412189,2	445120,3	480708,4
ПДВ	0,0	0,0	0,0	0,0	22468,4	41269,7
1.Виручка (без ПДВ), всього	103,0	144840,4	381589,1	412189,2	422651,9	439438,7

Продовження таблиці 12

Показник	2031	2032	2033	2034	2035	2036
Виручка від реалізації м'ясної продукції, всього (з ПДВ)	516676,9	558011,0	602651,9	650864,1	702933,2	759167,8
В т.ч.: пів туші	173741,6	187640,9	202652,2	218864,4	236373,5	255283,4
м'ясні консерви	305580,8	330027,3	356429,5	384943,8	415739,3	448998,5
субпродукти	28871,8	31181,5	33676,0	36370,1	39279,7	42422,1
технічна сировина	8482,7	9161,3	9894,2	10685,7	11540,6	12463,8
Продаж спермо доз	2465,1	2637,7	2666,8	2822,3	3019,9	3231,3
Виручка від реалізації продукції (з ПДВ)	519142,0	560648,7	605318,7	653686,4	705953,1	762399,1
ПДВ	44915,4	48800,6	52970,2	57510,3	62436,0	67784,5
1.Виручка (без ПДВ), всього	474226,6	511848,1	552348,5	596176,1	643517,1	694614,6

*Доходи планувалися з урахуванням щорічної інфляції 8%.

5.1.2. Витрати проекту

Витрати на виробництво продукції свинарства групуються за такими статтями : 1) витрати на заробітну плату; 2) ЄСВ; 3) корми; 4) засоби захисту тварин; 5) роботи та послуги (електро-, тепло, водопостачання тощо); 6) витрати на ремонт необоротних активів; 7) інші витрати на утримання основних засобів (амортизація); 8) загальновиробничі та інші витрати. Крім виробничих витрат для визначення повної собівартості реалізованої продукції та визначення рівня рентабельності розраховують непрямі витрати (витрати на збут та адміністративні витрати).

Витрати на заробітну плату працівникам свиногомплексу визначені на основі штатного розпису (табл. 10).

Нарахування на соціальні заходи (ЄСВ) прийняті на рівні 22,0 від фонду заробітної плати.

Витрати на засоби захисту тварин визначалися за нормативами їх витрат: 29,0 грн. у розрахунку на 1 постійну голову в рік, в тому числі: засоби дезінфекції – 82,65 грн, вакцини – 45,75 грн., лікування – 9,35 грн. (табл. 13).

Таблиця 13

Витрати на ветеринарні заходи

Показники	Поголів'я тварин	Витрати	
		на 1 голову, грн	всього, тис. грн
Санітарна обробка	14874	82,65	1229,3
Медикаменти	14874	55,1	819,6
Усього	14874	137,75	2048,9

Витрати електроенергії та тепла визначалися за нормами їх використання (відповідно 167,35 кВт·год. і 93,5 кВт·год. на 1 відгодівельну голову в рік) та ціни 1 кВт·години – 4,30 грн. (табл.14).

Таблиця 14

Річні витрати на електроенергію та теплопостачання

Показники	Норма витрат на одне свиномісце, кВт.год	Постійне поголів'я свиней, гол	Річні витрати, кВт.год.	Вартість 1 кВт. год, грн	Річні витрати, тис. грн
Електроенергія	167,35	14874	2489129,2	4,3	10703,3
Теплопостачання	93,5	14874	1390719,0	4,3	5980,1
Разом	260,85	х	3879848,2	4,3	16683,4

Витрати на воду розраховувалися згідно відомчих норм технологічного проектування за нормою її використання на 1 постійну голову на добу та ціни 1 м³ – 8,55 грн (Свинарські підприємства (комплекси, ферми, малі ферми): ВНТП –АПК–02.05. – К.:Мінагрополітики, 2005. – 98с.).

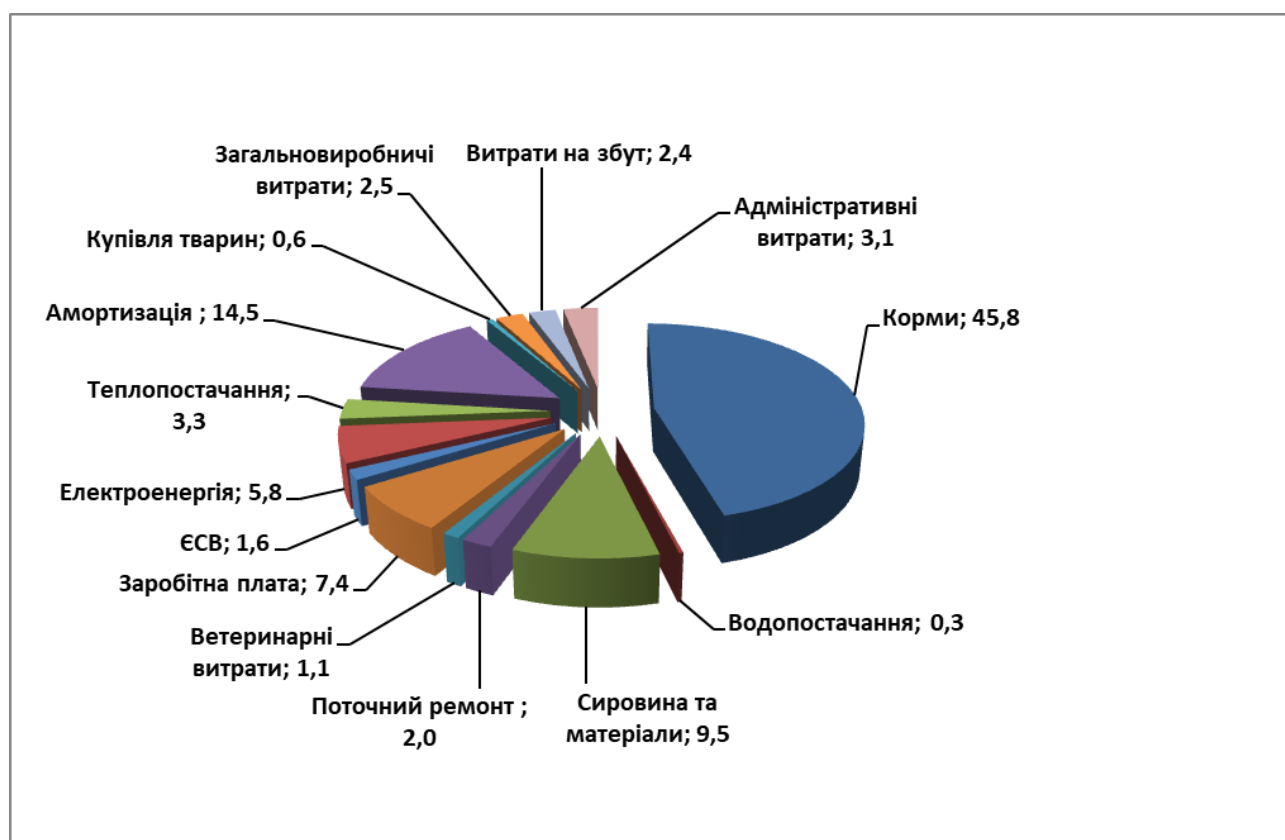
Витрати на корми визначалися на основі добових раціонів годівлі свиней різних вікових груп, постійного поголів'я тварин та ціни 1 т кормів (табл. 5, 8). При розрахунку добових раціонів враховувалися науково обґрунтовані норми

годовлі тварин різних вікових груп та різної продуктивності (Поживність кормів і норми годівлі сільськогосподарських тварин :Довідник /І.І.Ібатуллін, В.К.Кононенко, М.Я.Кривенок та ін.-К.:НАУ, 2004. 157 с.. В структурі витрат свиногомплексу корми займають найбільшу частину – 55,7%.

Амортизацію основних засобів виробництва розраховували виходячи із термінів їх використання: будівлі і споруди – 40 років, обладнання – 20 років.

Витрати на ремонт будівель, споруд і обладнання визначалися на рівні 0,5% їх балансової вартості.

До загально виробничих та інших матеріальних витрат відносяться: 1) витрати на спецодяг, спецвзуття та інші малоцінні та швидкозношувані предмети; 2) витрати на утримання пункту штучного осіменіння; 3) платежі за обов’язкове страхування тварин; 4) платежі за розміщення відходів, викиди і скиди забруднюючих речовин у навколишнє природне середовище та інші види шкідливого впливу в межах лімітів.



У структурі виробничих витрат на виробництво продукції свинарства загальновиробничі та інші витрати займають 1,8 – 2,2%. При розробленні бізнес-плану загально виробничі та інші витрати прийняті на рівні 2,55 % від всіх виробничих витрат.

За результатами наукових досліджень у структурі повних витрат на виробництво товарної продукції свинарства витрати на збут займають 2,1 – 3,5%, загальногосподарські (адміністративні) витрати – 1,5 – 2%. При

розробленні бізнес-плану витрати на збут продукції свинарства прийняті на рівні 2,4 %, адміністративні – 3,1 % від всіх витрат.

Калькуляція собівартості продукції свинарства представлена в таблиці 15.

Таблиця 15

Калькуляція собівартості продукції свиногомплексу

Показники	Річні витрати, всього, тис. грн	Витрати, що віднесені на:				
		пів туші	м'ясні консерви	суб-продукти	технічну сировину	спермодози
Витрати на корми	84015,9	28084,1	49394,9	4666,9	1371,2	498,9
Витрати на воду	505,8	169,1	297,4	28,1	8,3	3,0
Сировина та матеріали	17508,4	5887,5	10355,1	978,4	287,4	0,0
Поточний ремонт	3713,5	1241,3	2183,3	206,3	60,6	22,1
Ветеринарні витрати	2048,9	684,9	1204,6	113,8	33,4	12,2
Заробітна плата	13629,6	4556,0	8013,2	757,1	222,4	80,9
ЄСВ	2998,5	1002,3	1762,9	166,6	48,9	17,8
Електроенергія	10703,3	3577,8	6292,7	594,5	174,7	63,6
Теплопостачання	5980,1	1999,0	3515,8	332,2	97,6	35,5
Амортизація	26514,8	8863,1	15588,7	1472,8	432,7	157,4
Купівля тварин	1027,8	343,6	604,3	57,1	16,8	6,1
Загальновиробничі витрати	4509,1	1507,3	2651,0	250,5	73,6	26,8
Разом прямих витрат	173155,8	57915,9	101863,8	9624,3	2827,7	1028,2
Витрати на збут	4434,0	1455,3	2559,7	241,8	71,1	26,3
Адміністративні витрати	5765,4	1892,4	3328,3	314,5	92,4	34,2
Усього витрат	183355,2	61263,6	107751,8	10180,6	2991,1	1088,7
Вихід продукції:	од.виміру	т	т	т	т	шт.
	кількість	945,4	723	314	184,6	2100
Прямі витрати на одиницю продукції, грн.	х	61263,53	140906,11	30631,76	15315,88	489,61
Повна собівартість одиниці продукції, грн.	х	64804,72	149050,86	32402,36	16201,18	518,45

Динаміка доходів і витрат по свиногомплексу представлена в таблиці 16.

Таблиця 16

Динаміка доходів і витрат свиногокомплексу, тис. грн

Показник	2024 р.	2025 р.	2026 р.	2027 р.	2028 р.	2029 р.	2030 р.
1.Виручка та дотації, всього (без ПДВ)	0	103,0	144840,4	381589,1	412189,2	422651,9	439438,7
<i>Витрати:</i>							
Корми	0	1611,1	57373,6	96183,0	103611,5	111494,5	119299,2
Заробітна плата з нарахуваннями	0	150,1	2200,4	3032,3	3391,4	3944,0	4535,6
Витрати на воду	0	52,1	1345,9	2158,7	2266,7	2380,0	2499,0
Сировина та матеріали	0	0,0	7635,7	20215,0	21832,2	23578,8	25465,1
Амортизація	0	6628,7	26514,8	26514,8	26514,8	26514,8	26514,8
Поточний ремонт	0	9,2	469,9	722,8	787,9	858,8	936,1
Ветеринарні витрати	0	43,8	1420,2	2236,1	2403,8	2620,2	2656,7
Електроенергія	0	86,7	7546,8	11438,2	12467,7	13589,8	14812,8
Теплопостачання	0	48,4	4216,5	6390,7	6965,9	7592,8	8276,2
Купівля тварин	0	0,0	4613,4	5389,7	5767,0	6170,7	6602,6
Загальновиробничі витрати	0	101,4	2724,8	4272,3	4379,1	4510,4	4645,7
Витрати по відсотках	2677,3	43068,5	58850,3	54429,3	45000,0	34299,9	23670,3
Витрати на збут	0,0	1,2	1738,1	4579,1	4946,3	5341,4	5768,5
Адміністративні витрати	0,0	270,7	3597,9	5535,2	5902,0	6300,9	6703,6
2.Витрати-всього	2677,3	52072,0	180248,2	243097,2	246236,2	249197,0	252386,2
3.Чистий прибуток(+), збиток (-)	-2677,3	-51968,9	-35407,9	138491,9	165953,0	173454,9	187052,5

*Витрати планувалися виходячи з щорічної інфляції 8%. Так, в розрахунках передбачено щорічне зростання витрат на корми на 7,7%, на енергоносії – 9%, заробітну плату – 12–15%, запасні частини і матеріали – 10% тощо

Продовження таблиці 16

Показник	2031 р.	2032 р.	2033 р.	2034 р.	2035 р.	2036 р.	2037 р.
1.Виручка та дотації, всього (без ПДВ)	474226,6	511848,1	552348,5	596176,1	643517,1	694614,6	749707,4
<i>Витрати:</i>							
Корми	127650,1	136585,6	146146,6	156376,9	167323,3	176971,2	187294,5
Заробітна плата з нарахуваннями	5215,9	5998,3	6898,0	7932,7	9122,6	10102,4	11027,2
Витрати на воду	2623,9	2755,1	2892,9	3037,5	3189,4	3322,1	3538,6
Сировина та матеріали	27502,3	29702,5	32078,7	34644,9	37416,5	40409,9	43642,7
Амортизація	26514,8	26514,8	26514,8	26514,8	26514,8	26514,8	26514,8
Поточний ремонт	1049,6	1144,1	1247,1	1359,3	1481,6	1615,0	1760,3
Ветеринарні витрати	2856,0	3113,0	3393,2	3698,6	4031,5	4360,2	4672,3
Електроенергія	16146,0	17599,1	19183,0	20909,5	22791,4	26179,1	29786,3
Теплопостачання	9021,0	9832,9	10717,9	11682,5	12733,9	14626,7	16513,1
Купівля тварин	6675,4	7064,8	7559,4	8088,5	8654,7	9187,6	9738,9
Загальновиробничі витрати	4785,1	4928,7	5076,5	5228,8	5385,7	5637,5	5872,0
Витрати по відсотках	11497,5	817,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Витрати на збут	6229,7	6727,8	7263,8	7844,2	8471,4	9148,8	9880,0
Адміністративні витрати	7131,2	7602,4	8113,0	8663,7	9258,0	9886,7	10551,2
2.Витрати-всього	254898,7	260386,6	277084,8	295982,1	316374,9	337962,0	360791,8
3.Чистий прибуток(+), збиток (-)	219327,9	251461,5	275263,6	300194,0	327142,2	356652,6	388915,6

Основні показники ефективності діяльності свиногомплексу потужністю 24 тис. голів у рік представлені в табл.17.

Таблиця 17

Основні показники ефективності діяльності свиногомплексу потужністю 24 тис. голів у рік*

Показники	Значення
Реалізація продукції:	
півтуші, т	945,4
м'ясні консерви, т	722,9
субпродукти, т	314,2
технічна сировина, т	184,6
подвійні спермодози, шт.	2100,0
Ціна одиниці продукції (з ПДВ), грн:	
півтуші, т	117000,0
м'ясні консерви, т	269100,0
субпродукти, т	58500,0
технічна сировина, т	29250,0
1 шт. подвійної спермо дози	950,0
Виручка, млн. грн.	330,9
Повна собівартість одиниці продукції, грн:	
1 т пів туші	64804,7
1 т м'ясних консервів	149050,9
1 т субпродуктів	32402,4
1 т технічної сировини	16201,2
1 шт. подвійної спермо дози	518,4
Собівартість реалізованої продукції, млн. грн.	183,4
ПДВ, млн. грн.	38,5
Виручка після сплати ПДВ, млн. грн.	292,4
Прибуток, млн. грн.	109,0
Рівень рентабельності, %	59,5
Виплата відсотків (в середньому за 2025-2030 рр.)	43,7
Прибуток після виплати відсотків, млн. грн.	65,3
Рівень рентабельності після виплати відсотків, %	35,6

*При розрахунках використані початкові ціни на ресурси та продукцію без врахування інфляційних процесів

5.1.3.Фінансування проєкту

Фінансування проєкту буде здійснюватися на 100% за рахунок позичкових коштів. Загальна сума інвестицій складатиме 937,38 млн грн. Вартість кредиту становить 6,5% річних.

Фінансування проєкту почнеться з вересня 2024 року. Спочатку інвестиції необхідні для покриття інвестиційних витрат в основні засоби

(820,47 млн грн) а потім на оборотні засоби на початок роботи комплексу до одержання грошових надходжень від реалізації продукції (116,91млн грн).

Повне повернення кредитних засобів з відсотками здійсниться на 93 місяць (травень 2032 року) з моменту вкладення першої інвестиційної суми (табл. 14).

Таблиця 18

Помісячний план інвестування коштів в проєкт та їх повернення, тис. грн

Місяці	Надходження коштів	Накопичуюча сума надходжень коштів	Повернення кредиту	Накопичуюча сума повернення кредиту	Залишок по кредиту	Виплата відсотків по кредиту	Накопичуюча сума відсотків
Вер.24	115224,3	115224,3	0,0	0,0	115224,3	0,0	0,0
Жов.24	51659,8	166884,1	0,0	0,0	166884,1	624,1	624,1
Лис.24	45282,8	212166,9	0,0	0,0	212166,9	904,0	1528,1
Гру.24	53597,0	265763,9	0,0	0,0	265763,9	1149,2	2677,3
Січ.25	84843,8	350607,7	0,0	0,0	350607,7	1439,6	4116,9
Лют.25	92492,9	443100,5	0,0	0,0	443100,5	1899,1	6016,0
Бер.25	103998,0	547098,5	0,0	0,0	547098,5	2400,1	8416,1
Кві.25	96272,6	643371,1	0,0	0,0	643371,1	2963,5	11379,6
Тра.25	77281,4	720652,5	0,0	0,0	720652,5	3484,9	14864,5
Чер.25	54152,9	774805,4	0,0	0,0	774805,4	3903,5	18768,0
Лип.25	38967,9	813773,3	0,0	0,0	813773,3	4196,9	22964,9
Сер.25	22835,8	836609,1	0,0	0,0	836609,1	4407,9	27372,8
Вер.25	7309,5	843918,6	0,0	0,0	843918,6	4531,6	31904,5
Жов.25	7774,2	851692,9	0,0	0,0	851692,9	4571,2	36475,7
Лис.25	8023,4	859716,3	0,0	0,0	859716,3	4613,3	41089,0
Гру.25	8189,5	867905,8	0,0	0,0	867905,8	4656,8	45745,8
Січ.26	6962,7	874868,5	0,0	0,0	874868,5	4701,2	50447,0
Лют.26	6977,5	881845,9	0,0	0,0	881845,9	4738,9	55185,9
Бер.26	8298,5	890144,4	0,0	0,0	890144,4	4776,7	59962,5
Кві.26	9175,8	899320,3	0,0	0,0	899320,3	4821,6	64784,1
Тра.26	10422,0	909742,3	0,0	0,0	909742,3	4871,3	69655,5
Чер.26	12574,0	922316,3	0,0	0,0	922316,3	4927,8	74583,2
Лип.26	15060,2	937376,5	0,0	0,0	937376,5	4995,9	79579,1
Сер.26	0,0	937376,5	2902,7	2902,7	934473,8	5077,5	84656,6
Вер.26	0,0	937376,5	9401,3	12304,0	925072,5	5061,7	89718,3
Жов.26	0,0	937376,5	9479,4	21783,4	915593,2	5010,8	94729,1
Лис.26	0,0	937376,5	9589,9	31373,3	906003,2	4959,5	99688,6
Гру.26	0,0	937376,5	9641,9	41015,2	896361,4	4907,5	104596,1
Січ.27	0,0	937376,5	9193,3	50208,4	887168,1	4855,3	109451,4
Лют.27	0,0	937376,5	9240,7	59449,1	877927,5	4805,5	114256,9
Бер.27	0,0	937376,5	11274,8	70723,9	866652,7	4755,4	119012,3
Кві.27	0,0	937376,5	11335,9	82059,7	855316,8	4694,4	123706,7
Тра.27	0,0	937376,5	11397,3	93457,0	843919,5	4633,0	128339,7
Чер.27	0,0	937376,5	11459,0	104916,0	832460,6	4571,2	132910,9
Лип.27	0,0	937376,5	11514,6	116430,6	820945,9	4509,2	137420,0
Сер.27	0,0	937376,5	11577,0	128007,6	809368,9	4446,8	141866,8
Вер.27	0,0	937376,5	11639,7	139647,4	797729,2	4384,1	146250,9
Жов.27	0,0	937376,5	11724,6	151371,9	786004,6	4321,0	150571,9
Лис.27	0,0	937376,5	11382,1	162754,0	774622,5	4257,5	154829,5
Гру.27	0,0	937376,5	11443,7	174197,7	763178,8	4195,9	159025,3

Місяці	Надход- ження коштів	Накопичуюча сума нажходжень коштів	Повернення кредиту	Накопичуюча сума повернення кредиту	Залишок по кредиту	Виплата відсотків по кредиту	Накопичуюча сума відсотків
Січ.28	0,0	937376,5	11505,7	185703,4	751673,1	4133,9	163159,2
Лют.28	0,0	937376,5	11568,0	197271,5	740105,1	4071,6	167230,8
Бер.28	0,0	937376,5	13371,8	210643,3	726733,3	4008,9	171239,7
Кві.28	0,0	937376,5	13404,7	224048,0	713328,6	3936,5	175176,2
Тра.28	0,0	937376,5	13477,3	237525,3	699851,2	3863,9	179040,0
Чер.28	0,0	937376,5	13550,3	251075,6	686300,9	3790,9	182830,9
Лип.28	0,0	937376,5	13616,7	264692,3	672684,2	3717,5	186548,4
Сер.28	0,0	937376,5	13690,5	278382,8	658993,7	3643,7	190192,1
Вер.28	0,0	937376,5	13764,6	292147,4	645229,1	3569,5	193761,6
Жов.28	0,0	937376,5	13839,2	305986,6	631389,9	3495,0	197256,6
Лис.28	0,0	937376,5	13170,8	319157,4	618219,1	3420,0	200676,6
Гру.28	0,0	937376,5	13242,2	332399,6	604976,9	3348,7	204025,3
Січ.29	0,0	937376,5	13313,9	345713,5	591663,0	3277,0	207302,3
Лют.29	0,0	937376,5	13386,0	359099,5	578277,0	3204,8	210507,1
Бер.29	0,0	937376,5	15698,2	374797,7	562578,9	3132,3	213639,5
Кві.29	0,0	937376,5	15783,2	390580,9	546795,7	3047,3	216686,8
Тра.29	0,0	937376,5	15868,7	406449,6	530926,9	2961,8	219648,6
Чер.29	0,0	937376,5	12706,2	419155,7	518220,8	2875,9	222524,4
Лип.29	0,0	937376,5	12768,6	431924,4	505452,2	2807,0	225331,4
Сер.29	0,0	937376,5	12837,8	444762,2	492614,4	2737,9	228069,3
Вер.29	0,0	937376,5	12907,3	457669,5	479707,0	2668,3	230737,6
Жов.29	0,0	937376,5	12977,2	470646,7	466729,8	2598,4	233336,1
Лис.29	0,0	937376,5	12383,9	483030,7	454345,9	2528,1	235864,2
Гру.29	0,0	937376,5	12451,0	495481,7	441894,9	2461,0	238325,2
Січ.30	0,0	937376,5	12518,4	508000,1	429376,4	2393,6	240718,8
Лют.30	0,0	937376,5	12586,3	520586,4	416790,2	2325,8	243044,6
Бер.30	0,0	937376,5	14676,6	535263,0	402113,6	2257,6	245302,2
Кві.30	0,0	937376,5	14756,1	550019,1	387357,5	2178,1	247480,3
Тра.30	0,0	937376,5	14836,0	564855,1	372521,4	2098,2	249578,5
Чер.30	0,0	937376,5	14916,4	579771,5	357605,0	2017,8	251596,3
Лип.30	0,0	937376,5	14990,3	594761,8	342614,8	1937,0	253533,4
Сер.30	0,0	937376,5	15071,5	609833,2	327543,3	1855,8	255389,2
Вер.30	0,0	937376,5	15153,1	624986,3	312390,2	1774,2	257163,4
Жов.30	0,0	937376,5	15235,2	640221,5	297155,1	1692,1	258855,5
Лис.30	0,0	937376,5	14607,6	654829,1	282547,4	1609,6	260465,1
Гру.30	0,0	937376,5	14686,8	669515,9	267860,7	1530,5	261995,6
Січ.31	0,0	937376,5	14766,3	684282,2	253094,4	1450,9	263446,5
Лют.31	0,0	937376,5	14846,3	699128,5	238248,1	1370,9	264817,4
Бер.31	0,0	937376,5	17118,6	716247,1	221129,5	1290,5	266107,9
Кві.31	0,0	937376,5	17211,3	733458,4	203918,1	1197,8	267305,7
Тра.31	0,0	937376,5	17304,6	750763,0	186613,5	1104,6	268410,2
Чер.31	0,0	937376,5	17398,3	768161,3	169215,2	1010,8	269421,1
Лип.31	0,0	937376,5	17492,5	785653,8	151722,7	916,6	270337,7
Сер.31	0,0	937376,5	17587,3	803241,1	134135,4	821,8	271159,5
Вер.31	0,0	937376,5	17682,6	820923,7	116452,8	726,6	271886,1
Жов.31	0,0	937376,5	17778,3	838702,0	98674,5	630,8	272516,8
Лис.31	0,0	937376,5	17114,9	855816,9	81559,6	534,5	273051,3
Гру.31	0,0	937376,5	17207,6	873024,5	64352,1	441,8	273493,1

Місяці	Надходження коштів	Накопичуюча сума нахходжень коштів	Повернення кредиту	Накопичуюча сума повернення кредиту	Залишок по кредиту	Виплата відсотків по кредиту	Накопичуюча сума відсотків
Січ.32	0,0	937376,5	17300,8	890325,3	47051,3	348,6	273841,7
Лют.32	0,0	937376,5	17394,5	907719,8	29656,8	254,9	274096,5
Бер.32	0,0	937376,5	19810,3	927530,1	9846,4	160,6	274257,2
Кві.32	0,0	937376,5	9846,4	937376,5	0,0	0,0	274257,2
Разом	937376,5	0,0	937376,5	937376,5	0,0	274257,2	274257,2

5.2. Розрахунок ефективності інвестицій

5.2.1 Інвестиційні потреби проєкту

Інвестиційні потреби проєкту в закупівлю основних засобів складаються з вартості проєктних робіт і будівництва будівель та споруд, вартості закуповуваного обладнання для годівлі та утримання тварин з доставкою, розмитненням, монтажем і навчанням персоналу, закупівлі племінного поголів'я. Вартість імпортного обладнання, яке планується закупити у фірми "WEDA" подана в таблиці 19.

Таблиця 19

Вартість технологічного обладнання для свиногокомплексу потужністю 24 тис. голів (за ціною пропозицією фірми "WEDA")

Вид обладнання	Вартість, тис. грн
Система гноєвидалення	5253,4
Бетонна щілинна підлога	12220,5
Система опалення	19431,3
Станкове обладнання, включаючи ваги для тварин та душ для свиноматок	50974,8
Система годівлі вологими кашоподібними кормами	16596,1
Система вентиляції з центральним управлінням	21541,5
Система охолодження на всі приміщення	6588,7
Сховище для зерна з дробаркою і силоса для компонентів	31114,1
Силосні башти для корнажу з системою вологого подрібнення	40399,6
Резервуар для корнажного млину (WEDA)	6016,7
Гноєсховища	17059,6
Лабораторія осіменіння	1411,9
Загальна вартість обладнання (включаючи розмитнення, транспортування, монтаж та ПДВ)	228608,1

Розрахунок величини інвестиційних витрат на будівництво і облаштування свиногокомплексу представлений в таблиці 20, а загальна сума інвестиційних витрат по проєкту подана в таблиці 21

Таблиця 20

**Інвестиційні витрати на будівництво і облаштування свиногокомплексу
потужністю 24 тис. голів**

Види робіт	Інвестиційні витрати, тис. грн.
Проектні роботи	18722,1
Збір вихідних даних. Інженерно геологічні вишукування. Інженерно геодезичні роботи, зйомка. Технічні умови. Погодження з зацікавленими адміністративними службами.	2660,3
Разом проектні роботи і інженерні вишукування	21382,4
Свиноферма	
Обладнання (включаючи шеф-монтаж)	228608,1
Будівництво	281297,9
Охоронне телебачення	1622,0
Разом	511528,0
Забійний цех	0,0
Обладнання (включаючи шеф-монтаж)	16426,6
Будівництво	32853,3
Разом	49279,9
Цех з переробки м'ясної продукції	
Обладнання (включаючи шеф-монтаж)	23649,6
Будівництво	25620,4
Разом	49270,1
Біогазова установка	
Обладнання (включаючи шеф-монтаж)	66028,5
Будівництво	32521,5
Разом	98550,0
Інфраструктура	
Електростанція з трансформаторами	3563,7
Благоустрій	27349,7
Водонапірні башти	11404,0
Каналізація	9081,8
Водопровід	334,6
Протипожежна система	5241,1
Огорожа	3801,3
Газопровід	6343,4
Електролінії	9156,4
Разом	76276,1
Загальна вартість проекту під «ключ»	806286,6
У тому числі: проектні роботи	21382,4
будівництво приміщень та споруд	403444,1
обладнання та його монтаж	381460,0

Таблиця 21

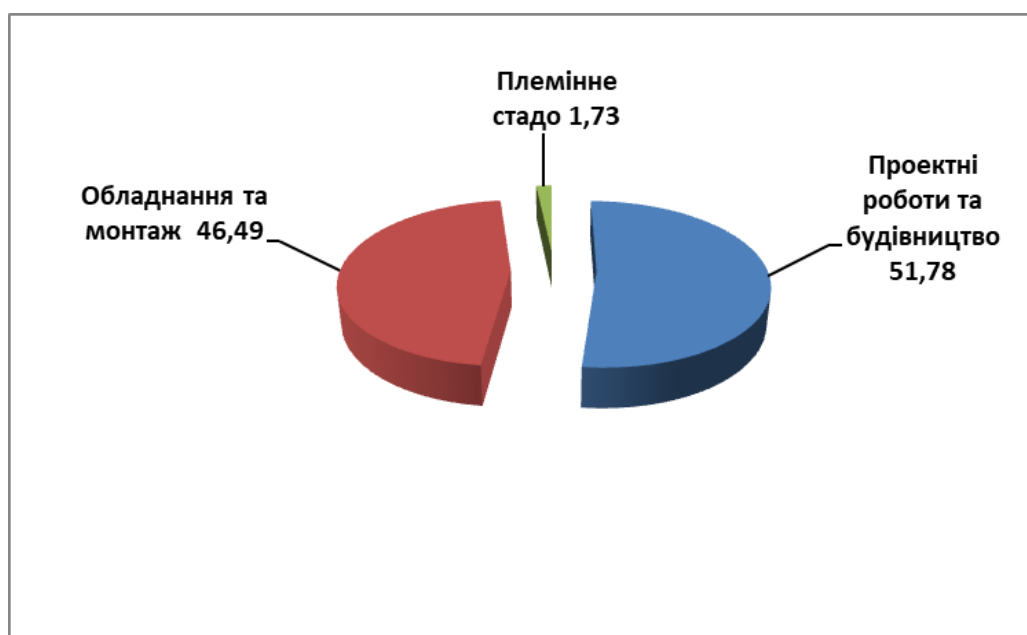
Інвестиційні витрати проєкту

Об'єкти інвестування	Обсяг інвестування		
	тис. грн	тис. дол. США	тис. євро
Проектні роботи	21382,4	567,0	521,4
Будівництво приміщень та споруд	403444,1	10698,6	9837,7
Купівля обладнання та його монтаж	381460,0	10115,6	9301,6
Разом	806286,6	21381,2	19660,7
Купівля тварин	14182,7	376,1	345,8
Разом	820469,3	21757,3	20006,6
Оборотний капітал	116907,2	3100,2	2850,7
Усього	937376,5	24857,5	22857,3

1 дол. США = 37,71 грн

1 євро = 41,01 грн.

Найбільшу частку інвестиційних витрат в основні засоби складають витрати на проектні роботи та на будівництво виробничих площадок свиногомплексу (51,8%), закупівля племінних тварин складає незначну частину інвестицій (близько 1,7 %).



Інвестиційний період триватиме рік і п'ять місяці з вересня 2024 року по січень 2026 року (табл. 22). Крім інвестиційних витрат в основні засоби існує потреба в оборотних коштах у розмірі 116,9 млн грн.

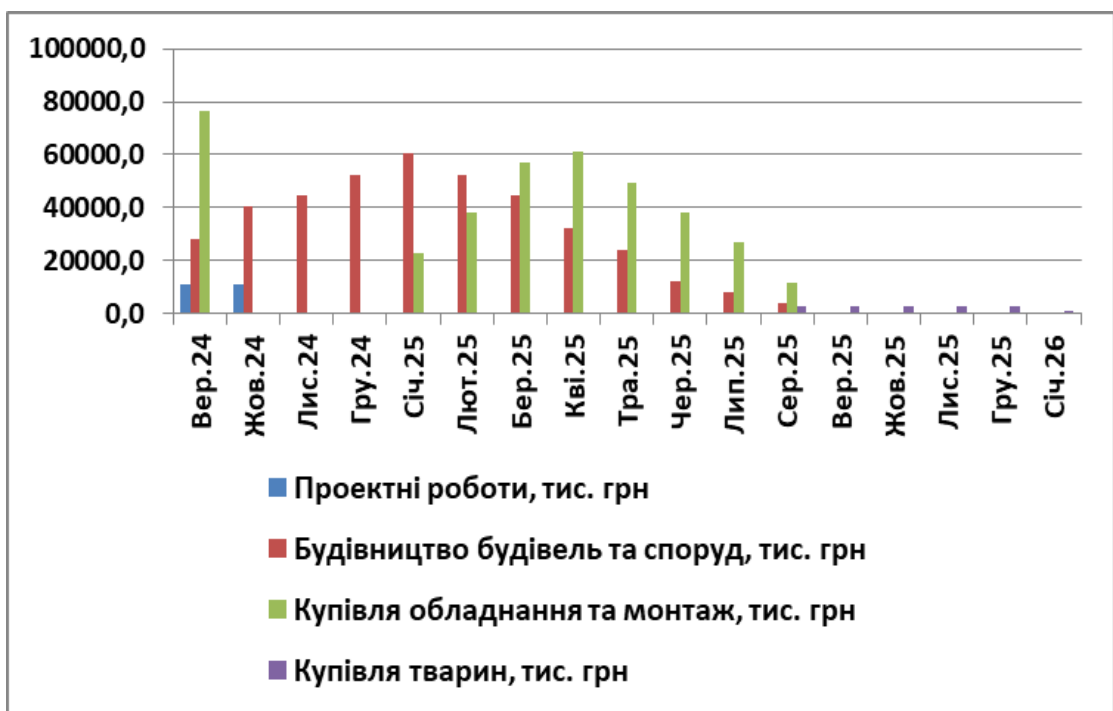


Рис. 3. Помісячний план вкладення інвестиційних коштів в основні засоби

Таблиця 22

Помісячний план вкладання коштів у будівництво свиногокомплексу потужністю 24 тис. голів у рік (в основні засоби), тис. грн.

Показник	Вер.24	Жов.24	Лис.24	Гру.24	Січ.25	Лют.25	Бер.25	Кві.25	Тра.25	Чер.25
Проектні роботи	10691,2	10691,2								
Будівництво будівель та споруд	28241,1	40344,4	44378,9	52447,7	60516,6	52447,7	44378,9	32275,5	24206,6	12103,3
Купівля обладнання та монтаж	76292,0	0,0	0,0	0,0	22887,6	38146,0	57219,0	61033,6	49589,8	38146,0
Купівля тварин	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Разом	115224,3	51035,6	44378,9	52447,7	83404,2	90593,7	101597,9	93309,1	73796,5	50249,3

Продовження таблиці 22

Показник	Лип.25	Сер.25	Вер.25	Жов.25	Лис.25	Гру.25	Січ.26	Всього
Проектні роботи								21382,4
Будівництво будівель та споруд	8068,9	4034,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	403444,1
Купівля обладнання та монтаж	26702,2	11443,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	381460,0
Купівля тварин	0,0	2896,7	2565,0	2565,0	2565,0	2565,0	1026,0	14182,7
Разом	34771,1	18374,9	2565,0	2565,0	2565,0	2565,0	1026,0	820469,3

5.2.2 Прогноз Звіту про прибутки і збитки та руху грошових коштів

23. Поквартальний Звіт про прибутки та збитки, грн

Показник	Лис.24	Лют.25	Тра.25	Сер.25	Лис.25	Лют.26	Тра.26
Виручка від реалізації м'ясної продукції, всього (з ПДВ)	0	0	0	0	0	187601	1749042
В т.ч.:пів туші						63084	588146
м'ясні консерви						110954	1034445
Субпродукти						10483	97736
технічна сировина						3080	28715
Продаж спермо доз	0	0	0	0	103013	316250	330671
Виручка від реалізації продукції (з ПДВ)	0	0	0	0	103013	503851	2079714
ПДВ	0	0	0	0	0	0	0
1.Виручка (без ПДВ), всього	0	0	0	0	103013	503851	2079714
Витрати на зерно	0	0	0	145777	839396	1900062	6268767
Витрати на шрот, премікс, ЗЦМ	0	0	0	49603	576278	1599833	3675294
Витрати на воду	0	0	0	4894	47233	94880	244910
Сировина та матеріали	0	0	0	0	0	9986	93100
Поточний ремонт	0	0	0	1214	7997	28332	103185
Ветеринарні витрати	0	0	0	3017	40793	116212	300300
Заробітна плата	0	0	0	2572	120432	250932	410170
Нарахування на заробітну плату	0	0	0	566	26495	55205	90237
Електроенергія	0	0	0	0	86712	527405	1784832
Теплопостачання	0	0	0	0	48448	294670	997216
Амортизація	0	0	0	0	6628708	6628708	6628708
Купівля тварин	0	0	0	0	0	828815	1243222
Загальновиробничі витрати	0	0	0	7724	93673	199894	513304
2. Собівартість реалізованої продукції, всього	0	0	0	215366	8516166	12534934	22353245
3.Валовий прибуток (+), збиток (-)	0	0	0	-215366	-8413153	-12031083	-20273531
Витрати на збут	0	0	0	0	1236	6046	24957
Адміністративні витрати	0	0	0	6676	264001	388583	692951
4.Всього витрат	0	0	0	222043	8781403	12929563	23071152
5.Прибуток від операційної діяльності, грн.	0	0	0	-222043	-8678390	-12425712	-20991438
Витрати по відсотках	2677325	5738807	10351911	13136434	13841359	14216693	14620705
6.Чистий прибуток(+), збиток (-)	-2677325	-5738807	-10351911	-13358476	-22519749	-26642405	-35612143

Продовження таблиці 23

Показник	Сер.26	Лис.26	Лют.27	Тра.27	Сер.27	Лис.27	Лют.28
Виручка від реалізації м'ясної продукції, всього (з ПДВ)	52584265	88928538	91382859	96130021	96130021	96130021	98693488
В т.ч.:пів туші	17682376	29903771	30729079	32325395	32325395	32325395	33187406
м'ясні консерви	31100178	52595456	54047028	56854666	56854666	56854666	58370790
Субпродукти	2938395	4969303	5106450	5371720	5371720	5371720	5514966
технічна сировина	863316	1460008	1500302	1578240	1578240	1578240	1620326
Продаж спермо доз	330671	413339	422984	442273	442273	508614	508614
Виручка від реалізації продукції (з ПДВ)	52914936	89341877	91805843	96572294	96572294	96638635	99202102
ПДВ	0	0	0	0	0	0	0
1.Виручка (без ПДВ), всього	52914936	89341877	91805843	96572294	96572294	96638635	99202102
Витрати на зерно	12537506	13394553	14064582	14064582	14064582	14720929	15049103
Витрати на шрот, премікс, ЗЦМ	8648142	9349413	9817075	9817075	9817075	9817075	10111587
Витрати на воду	487990	518081	526728	543998	543998	543998	553065
Сировина та матеріали	2799016	4733591	4864233	5116920	5116920	5116920	5253371
Поточний ремонт	165462	172923	172925	172925	188488	188488	188488
Ветеринарні витрати	490790	512866	559029	559029	559029	559029	575800
Заробітна плата	551908	590611	611435	624686	624686	624686	624686
Нарахування на заробітну плату	121420	129934	134516	137431	137431	137431	137431
Електроенергія	2574534	2660039	2739853	2899456	2899456	2899456	2986440
Теплопостачання	1438436	1486209	1530803	1619976	1619976	1619976	1668575
Амортизація	6628708	6628708	6628708	6628708	6628708	6628708	6628708
Купівля тварин	1268169	1273161	1302869	1362283	1362283	1362283	1394069
Загальновиробничі витрати	974681	1036937	1068064	1068064	1068064	1068064	1078744
2. Собівартість реалізованої продукції, всього	38686762	42487025	44020820	44615134	44630697	45287044	46250069
3.Валовий прибуток (+), збиток (-)	14228174	46854852	47785023	51957160	51941597	51351591	52952033
Витрати на збут	634979	1072103	1101670	1158868	1158868	1159664	1190425
Адміністративні витрати	1199290	1317098	1364645	1383069	1383552	1403898	1433752
4.Всього витрат	40521031	44876226	46487135	47157070	47173116	47850606	48874246
5.Прибуток від операційної діяльності, грн.	12393905	44465651	45318708	49415224	49399178	48788029	50327856
Витрати по відсотках	15135069	14877790	14416225	13898566	13340033	12774430	12214350
6.Чистий прибуток(+), збиток (-)	-2741164	29587861	30902483	35516658	36059145	36013599	38113506

Продовження таблиці 23

Показник	Тра.28	Сер.28	Лис.28	Лют.29	Тра.29	Сер.29	Лис.29
Виручка від реалізації м'ясної продукції, всього (з ПДВ)	103820423	103820423	103820423	106588967	112126056	112126056	112126056
В т.ч.:пів туші	34911427	34911427	34911427	35842398	37704341	37704341	37704341
м'ясні консерви	61403039	61403039	61403039	63040453	66315282	66315282	66315282
субпродукти	5801458	5801458	5801458	5956163	6265574	6265574	6265574
технічна сировина	1704499	1704499	1704499	1749952	1840859	1840859	1840859
Продаж спермо доз	508614	508614	508614	520481	544217	544217	544217
Виручка від реалізації продукції (з ПДВ)	104329036	104329036	104329036	107109449	112670273	112670273	112670273
ПДВ	0	0	0	0	3248501	9741712	9478181
1.Виручка (без ПДВ), всього	104329036	104329036	104329036	107109449	109421772	102928561	103192092
Витрати на зерно	15049103	15049103	15751394	16102540	16102540	16102540	16853992
Витрати на шрот, премікс, ЗЦМ	10700612	10700612	11199973	11449654	11449654	11449654	11983972
Витрати на воду	571198	571198	571198	580718	599758	599758	599758
Сировина та матеріали	5526274	5526274	5526274	5673641	5968375	5968375	5968375
Поточний ремонт	188488	205452	205452	205452	205452	223942	223942
Ветеринарні витрати	609342	609342	609342	627622	664183	664183	664183
Заробітна плата	718389	718389	718389	754309	826148	826148	826148
Нарахування на заробітну плату	158046	158046	158046	165948	181753	181753	181753
Електроенергія	3160407	3160407	3160407	3255220	3444844	3444844	3444844
Теплопостачання	1765774	1765774	1765774	1818747	1924693	1924693	1924693
Амортизація	6628708	6628708	6628708	6628708	6628708	6628708	6628708
Купівля тварин	1457643	1457643	1457643	1491654	1559678	1559678	1559678
Загальновиробничі витрати	1100106	1100106	1100106	1111107	1133109	1133109	1133109
2. Собівартість реалізованої продукції, всього	47634089	47651052	48852706	49865320	50688895	50707385	51993154
3.Валовий прибуток (+), збиток (-)	56694948	56677984	55476331	57244129	58732878	52221175	51198938
Витрати на збут	1251948	1251948	1251948	1285313	1352043	1352043	1352043
Адміністративні витрати	1476657	1477183	1514434	1545825	1571356	1571929	1611788
4.Всього витрат	50362694	50380184	51619088	52696458	53612294	53631358	54956986
5.Прибуток від операційної діяльності, грн.	53966343	53948853	52709948	54412990	55809479	49297203	48235107
Витрати по відсотках	11591196	10930719	10263706	9614134	8884966	8213223	7587573
6.Чистий прибуток(+), збиток (-)	42375147	43018134	42446242	44798857	46924512	41083980	40647533

Продовження таблиці 23

Показник	Лют.30	Тра.30	Сер.30	Лис.30	Лют.31	Тра.31	Сер.31
Виручка від реалізації м'ясної продукції, всього (з ПДВ)	115116085	121096141	121096141	121096141	124325371	130783832	130783832
В т.ч.:пів туші	38709790	40720688	40720688	40720688	41806573	43978343	43978343
м'ясні консерви	68083690	71620505	71620505	71620505	73530385	77350145	77350145
субпродукти	6432656	6766820	6766820	6766820	6947269	7308166	7308166
технічна сировина	1889949	1988128	1988128	1988128	2041144	2147178	2147178
Продаж спермо доз	556915	582312	582312	582312	595899	623074	623074
Виручка від реалізації продукції (з ПДВ)	115673000	121678453	121678453	121678453	124921271	131406906	131406906
ПДВ	9763841	10598691	10594560	10312582	10624669	11530823	11530823
1.Виручка (без ПДВ), всього	105909159	111079761	111083892	111365871	114296601	119876083	119876083
Витрати на зерно	17229718	17229718	17229718	18033771	18435798	18435798	18435798
Витрати на шрот, премікс, ЗЦМ	12251130	12251130	12251130	12822850	13108709	13108709	13108709
Витрати на воду	609754	629746	629746	629746	640242	661233	661233
Сировина та матеріали	6127532	6445845	6445845	6445845	6617735	6961513	6961513
Поточний ремонт	223942	223942	244097	244097	251420	266066	266066
Ветеринарні витрати	664183	664183	664183	664183	684108	723959	723959
Заробітна плата	867455	950070	950070	950070	997573	1092580	1092580
Нарахування на заробітну плату	190840	209015	209015	209015	219466	240368	240368
Електроенергія	3548189	3754880	3754880	3754880	3867526	4092819	4092819
Теплопостачання	1982434	2097916	2097916	2097916	2160853	2286728	2286728
Амортизація	6628708	6628708	6628708	6628708	6628708	6628708	6628708
Купівля тварин	1596070	1668855	1668855	1668855	1668855	1668855	1668855
Загальновиробничі витрати	1144440	1167102	1167102	1167102	1178773	1202115	1202115
2. Собівартість реалізованої продукції, всього	53064396	53921111	53941266	55317039	56459768	57369453	57369453
3.Валовий прибуток (+), збиток (-)	52844763	57158650	57142627	56048832	57836833	62506631	62506631
Витрати на збут	1388076	1460141	1460141	1460141	1499055	1576883	1576883
Адміністративні витрати	1644996	1671554	1672179	1714828	1750253	1778453	1778453
4.Всього витрат	56097469	57052807	57073587	58492008	59709076	60724789	60724789
5.Прибуток від операційної діяльності, грн.	49811690	54026955	54010306	52873862	54587525	59151295	59151295
Витрати по відсотках	6977000	6294126	5567050	4832169	4112350	3313164	2464981
6.Чистий прибуток(+), збиток (-)	42834691	47732829	48443256	48041694	50475175	55838130	56686314

Продовження таблиці 23

Показник	Лис.31	Лют.32	Тра.32	Сер.32	Лис.32	Лют.33	Тра.33
Виручка від реалізації м'ясної продукції, всього (з ПДВ)	130783832	134271401	141246539	141246539	141246539	145013113	152546262
В т.ч.:пів туші	43978343	45151099	47496611	47496611	47496611	48763187	51296340
м'ясні консерви	77350145	79412816	83538157	83538157	83538157	85765841	90221209
субпродукти	7308166	7503050	7892819	7892819	7892819	8103294	8524245
технічна сировина	2147178	2204436	2318952	2318952	2318952	2380791	2504468
Продаж спермо доз	623074	637612	666689	666689	666689	666689	666689
Виручка від реалізації продукції (з ПДВ)	131406906	134909013	141913228	141913228	141913228	145679802	153212951
ПДВ	11229106	11559291	12521380	12521380	12198543	12553835	13587258
1.Виручка (без ПДВ), всього	120177800	123349722	129391848	129391848	129714685	133125967	139625693
Витрати на зерно	19296135	19726304	19726304	19726304	20646865	21107145	21107145
Витрати на шрот, премікс, ЗЦМ	13720449	14026319	14026319	14026319	14680880	15008161	15008161
Витрати на воду	661233	672254	694295	694295	694295	705866	729010
Сировина та матеріали	6961513	7147153	7518434	7518434	7518434	7718926	8119909
Поточний ремонт	266066	274048	290012	290012	290012	298712	316113
Ветеринарні витрати	723959	745678	789116	789116	789116	812789	860136
Заробітна плата	1092580	1147209	1256467	1256467	1256467	1319291	1444938
Нарахування на заробітну плату	240368	252386	276423	276423	276423	290244	317886
Електроенергія	4092819	4215604	4461173	4461173	4461173	4595008	4862678
Теплопостачання	2286728	2355330	2492534	2492534	2492534	2567310	2716862
Амортизація	6628708	6628708	6628708	6628708	6628708	6628708	6628708
Купівля тварин	1668855	1707795	1785675	1785675	1785675	1827341	1910672
Загальновиробничі витрати	1202115	1214136	1238179	1238179	1238179	1250560	1275324
2. Собівартість реалізованої продукції, всього	58841530	60112925	61183638	61183638	62758760	64130062	65297542
3.Валовий прибуток (+), збиток (-)	61336271	63236797	68208210	68208210	66955925	68995905	74328150
Витрати на збут	1576883	1618908	1702959	1702959	1702959	1748158	1838555
Адміністративні витрати	1824087	1863501	1896693	1896693	1945522	1988032	2024224
4.Всього витрат	62242500	63595334	64783290	64783290	66407241	67866251	69160322
5.Прибуток від операційної діяльності, грн.	57935300	59754388	64608559	64608559	63307444	65259715	70465371
Витрати по відсотках	1607055	764076	53335	0	0	0	0
6.Чистий прибуток(+), збиток (-)	56328246	58990312	64555224	64608559	63307444	65259715	70465371

Продовження таблиці 23

Показник	Сер.33	Лис.33	Лют.34	Тра.34	Сер.34	Лис.34	Лют.35
Виручка від реалізації м'ясної продукції, всього (з ПДВ)	152546262	152546262	156614162	164749963	164749963	164749963	169143295
В т.ч.:пів туші	51296340	51296340	52664242	55400047	55400047	55400047	56877381
м'ясні консерви	90221209	90221209	92627108	97438906	97438906	97438906	100037277
Субпродукти	8524245	8524245	8751558	9206184	9206184	9206184	9451683
технічна сировина	2504468	2504468	2571254	2704826	2704826	2704826	2776955
Продаж спермо доз	666689	666689	682245	713357	713357	713357	730002
Виручка від реалізації продукції (з ПДВ)	153212951	153212951	157296407	165463320	165463320	165463320	169873297
ПДВ	13587258	13241822	13629454	14750152	14750152	14380536	14800582
1.Виручка (без ПДВ), всього	139625693	139971128	143666953	150713168	150713168	151082784	155072716
Витрати на зерно	21107145	22092145	22584646	22584646	22584646	23638596	24165571
Витрати на шрот, премікс, ЗЦМ	15008161	15708542	16058732	16058732	16058732	16808140	17182844
Витрати на воду	729010	729010	741160	765460	765460	765460	778218
Сировина та матеріали	8119909	8119909	8336440	8769502	8769502	8769502	9003355
Поточний ремонт	316113	316113	325596	344563	344563	344563	354900
Ветеринарні витрати	860136	860136	885940	937548	937548	937548	965675
Заробітна плата	1444938	1444938	1517184	1661678	1661678	1661678	1744762
Нарахування на заробітну плату	317886	317886	333781	365569	365569	365569	383848
Електроенергія	4862678	4862678	5008559	5300320	5300320	5300320	5459329
Теплопостачання	2716862	2716862	2798367	2961379	2961379	2961379	3050220
Амортизація	6628708	6628708	6628708	6628708	6628708	6628708	6628708
Купівля тварин	1910672	1910672	1955254	2044419	2044419	2044419	2092122
Загальновиробничі витрати	1275324	1275324	1288077	1313584	1313584	1313584	1326720
2. Собівартість реалізованої продукції, всього	65297542	66982923	68462445	69736108	69736108	71539466	73136271
3.Валовий прибуток (+), збиток (-)	74328150	72988205	75204508	80977060	80977060	79543318	81936444
Витрати на збут	1838555	1838555	1887557	1985560	1985560	1985560	2038480
Адміністративні витрати	2024224	2076471	2122336	2161819	2161819	2217723	2267224
4.Всього витрат	69160322	70897949	72472338	73883488	73883488	75742749	77441975
5.Прибуток від операційної діяльності, грн.	70465371	69073179	71194615	76829680	76829680	75340035	77630740
Витрати по відсотках	0	0	0	0	0	0	0
6.Чистий прибуток(+), збиток (-)	70465371	69073179	71194615	76829680	76829680	75340035	77630740

Продовження таблиці 23

Показник	Тра.35	Сер.35	Лис.35	Лют.36	Тра.36	Сер.36	Лис.36
Виручка від реалізації м'ясної продукції, всього (з ПДВ)	177929960	177929960	177929960	182674759	192164357	192164357	192164357
В т.ч.:пів туші	59832051	59832051	59832051	61427572	64618615	64618615	64618615
м'ясні консерви	105234018	105234018	105234018	108040259	113652740	113652740	113652740
субпродукти	9942679	9942679	9942679	10207817	10738093	10738093	10738093
технічна сировина	2921212	2921212	2921212	2999111	3154909	3154909	3154909
Продаж спермо доз	763292	763292	763292	781102	816723	816723	816723
Виручка від реалізації продукції (з ПДВ)	178693252	178693252	178693252	183455861	192981079	192981079	192981079
ПДВ	16010289	16010289	15614800	16065227	17361570	17178844	17178844
1.Виручка (без ПДВ), всього	162682963	162682963	163078452	167390634	175619510	175802236	175802236
Витрати на зерно	24165571	24165571	25293297	25857161	25857161	25857161	25857161
Витрати на шрот, премікс, ЗЦМ	17182844	17182844	17984710	18385643	18385643	18385643	18385643
Витрати на воду	803733	803733	803733	814450	835882	835882	835882
Сировина та матеріали	9471062	9471062	9471062	9723623	10228747	10228747	10228747
Поточний ремонт	375574	375574	375574	386841	409375	409375	409375
Ветеринарні витрати	1021928	1021928	1021928	1049179	1103682	1103682	1103682
Заробітна плата	1910930	1910930	1910930	1974628	2102023	2102023	2102023
Нарахування на заробітну плату	420405	420405	420405	434418	462445	462445	462445
Електроенергія	5777348	5777348	5777348	5969927	6355083	6927041	6927041
Теплопостачання	3227903	3227903	3227903	3335500	3550694	3870256	3870256
Амортизація	6628708	6628708	6628708	6628708	6628708	6628708	6628708
Купівля тварин	2187528	2187528	2187528	2231279	2318780	2318780	2318780
Загальновиробничі витрати	1352991	1352991	1352991	1375541	1420641	1420641	1420641
2. Собівартість реалізованої продукції, всього	74526525	74526525	76456117	78166897	79658864	80550384	80550384
3.Валовий прибуток (+), збиток (-)	88156438	88156438	86622335	89223737	95960646	95251852	95251852
Витрати на збут	2144319	2144319	2144319	2201470	2315773	2315773	2315773
Адміністративні витрати	2310322	2310322	2370140	2423174	2469425	2497062	2497062
4.Всього витрат	78981166	78981166	80970576	82791541	84444062	85363219	85363219
5.Прибуток від операційної діяльності, грн.	83701797	83701797	82107876	84599093	91175448	90439017	90439017
Витрати по відсотках	0	0	0	0	0	0	0
6.Чистий прибуток(+), збиток (-)	83701797	83701797	82107876	84599093	91175448	90439017	90439017

Таблиця 24

Поквартальний прогноз Звіту про рух коштів, грн

Показник	Сер.24	Лис.24	Лют.25	Тра.25	Сер.25	Лис.25	Лют.26
Виручка від реалізації м'ясної продукції, всього (з ПДВ)	0	0	0	0	0	0	187601
В т.ч.: пів туші							63084
м'ясні консерви							110954
Субпродукти							10483
технічна сировина							3080
Продаж спермо доз	0	0	0	0	0	103013	316250
1. Виручка від реалізації продукції (з ПДВ)	0	0	0	0	0	103013	503851
2. ПДВ	0	0	0	0	0	0	0
3. Виручка (без ПДВ)	0	0	0	0	0	103013	503851
Витрати на зерно	0	0	0	0	174932	1007275	2280075
Витрати на шрот, премікс, ЗЦМ	0	0	0	0	59524	691534	1919800
Витрати на воду	0	0	0	0	5872	56680	113856
Сировина та матеріали	0	0	0	0	0	0	11983
Витрати на ремонти	0	0	0	0	1457	9596	33998
Ветеринарні витрати	0	0	0	0	3620	48951	139454
Заробітна плата	0	0	0	0	2572	120432	250932
Нарахування на заробітну плату	0	0	0	0	566	26495	55205
Електроенергія	0	0	0	0	0	104055	632886
Теплопостачання	0	0	0	0	0	58137	353604
Купівля тварин	0	0	0	0	5461669	7695000	2020577
Загальновиробничі витрати	0	0	0	0	9269	112407	239873
Витрати на збут	0	0	0	0	0	1483	7255
Адміністративні витрати	0	0	0	0	8012	316801	466300
Виплата відсотків	0	2677325	5738807	10351911	13136434	13841359	14216693
Проектні роботи	10691221	10691221	0	0	0	0	0
Реконструкція будівель та споруд	28241090	137171011	157343218	68585505	12103324	0	0
Купівля обладнання	76292009	0	118252615	148769418	38146005	0	0
4.Витрати коштів, грн.	115224321	150539557	281334640	227706835	69113255	24090207	22742491
5.Грошовий потік, грн.	-115224321	-150539557	-281334640	-227706835	-69113255	-23987194	-22238640
6.Заборг.(-), кошти (+) на кінець періоду, грн.	-115224321	-265763878	-547098518	-774805354	-843918609	-867905803	-890144443

Продовження таблиці 24

Показник	Тра.26	Сер.26	Лис.26	Лют.27	Тра.27	Сер.27	Лис.27
Виручка від реалізації м'ясної продукції, всього (з ПДВ)	1749042	52584265	88928538	91382859	96130021	96130021	96130021
В т.ч.: пів туші	588146	17682376	29903771	30729079	32325395	32325395	32325395
м'ясні консерви	1034445	31100178	52595456	54047028	56854666	56854666	56854666
субпродукти	97736	2938395	4969303	5106450	5371720	5371720	5371720
технічна сировина	28715	863316	1460008	1500302	1578240	1578240	1578240
Продаж спермо доз	330671	330671	413339	422984	442273	442273	508614
1. Виручка від реалізації продукції (з ПДВ)	2079714	52914936	89341877	91805843	96572294	96572294	96638635
2. ПДВ	0	0	0	0	0	0	0
3. Виручка (без ПДВ)	2079714	52914936	89341877	91805843	96572294	96572294	96638635
Витрати на зерно	7522521	15045008	16073463	16877499	16877499	16877499	17665115
Витрати на шрот, премікс, ЗЦМ	4410352	10377770	11219296	11780490	11780490	11780490	11780490
Витрати на воду	293892	585588	621697	632074	652798	652798	652798
Сировина та матеріали	111720	3358819	5680309	5837079	6140304	6140304	6140304
Витрати на ремонти	123822	198554	207507	207510	207510	226185	226185
Ветеринарні витрати	360360	588948	615439	670835	670835	670835	670835
Заробітна плата	410170	551908	590611	611435	624686	624686	624686
Нарахування на заробітну плату	90237	121420	129934	134516	137431	137431	137431
Електроенергія	2141798	3089441	3192046	3287824	3479348	3479348	3479348
Теплопостачання	1196659	1726123	1783451	1836963	1943971	1943971	1943971
Купівля тварин	1491866	1521803	1527793	1563442	1634739	1634739	1634739
Загальновиробничі витрати	615964	1169618	1244325	1281677	1281677	1281677	1281677
Витрати на збут	29948	761975	1286523	1322004	1390641	1390641	1391596
Адміністративні витрати	831541	1439148	1580517	1637575	1659683	1660262	1684678
Виплата відсотків	14620705	15135069	14877790	14416225	13898566	13340033	12774430
Проектні роботи	0	0	0	0	0	0	0
Реконструкція будівель та споруд	0	0	0	0	0	0	0
Купівля обладнання	0	0	0	0	0	0	0
4.Витрати коштів, грн.	34251555	55671191	60630702	62097147	62380176	61840899	62088283
5.Грошовий потік, грн.	-32171842	-2756255	28711175	29708696	34192118	34731395	34550351
6.Заборг.(-), кошти (+) на кінець періоду, грн.	-922316284	-925072539	-896361364	-866652668	-832460551	-797729155	-763178804

Продовження таблиці 24

Показник	Лют.28	Тра.28	Сер.28	Лис.28	Лют.29	Тра.29	Сер.29
Виручка від реалізації м'ясної продукції, всього (з ПДВ)	98693488	103820423	103820423	103820423	106588967	112126056	112126056
В т.ч.: пів туші	33187406	34911427	34911427	34911427	35842398	37704341	37704341
м'ясні консерви	58370790	61403039	61403039	61403039	63040453	66315282	66315282
Субпродукти	5514966	5801458	5801458	5801458	5956163	6265574	6265574
технічна сировина	1620326	1704499	1704499	1704499	1749952	1840859	1840859
Продаж спермо доз	508614	508614	508614	508614	520481	544217	544217
1. Виручка від реалізації продукції (з ПДВ)	99202102	104329036	104329036	104329036	107109449	112670273	112670273
2. ПДВ	0	0	0	0	0	3248501	9741712
3. Виручка (без ПДВ)	99202102	104329036	104329036	104329036	107109449	109421772	102928561
Витрати на зерно	18058923	18058923	18058923	18901673	19323048	19323048	19323048
Витрати на шрот, премікс, ЗЦМ	12133904	12840734	12840734	13439968	13739585	13739585	13739585
Витрати на воду	663678	685438	685438	685438	696862	719710	719710
Сировина та матеріали	6304045	6631528	6631528	6631528	6808369	7162050	7162050
Витрати на ремонти	226185	226185	246542	246542	246542	246542	268731
Ветеринарні витрати	690960	731211	731211	731211	753147	797019	797019
Заробітна плата	624686	718389	718389	718389	754309	826148	826148
Нарахування на заробітну плату	137431	158046	158046	158046	165948	181753	181753
Електроенергія	3583728	3792489	3792489	3792489	3906264	4133813	4133813
Теплопостачання	2002290	2118928	2118928	2118928	2182496	2309632	2309632
Купівля тварин	1672883	1749171	1749171	1749171	1789985	1871613	1871613
Загальновиробничі витрати	1294493	1320127	1320127	1320127	1333328	1359731	1359731
Витрати на збут	1428510	1502338	1502338	1502338	1542376	1622452	1622452
Адміністративні витрати	1720503	1771988	1772619	1817321	1854990	1885627	1886315
Виплата відсотків	12214350	11591196	10930719	10263706	9614134	8884966	8213223
Проектні роботи	0	0	0	0	0	0	0
Реконструкція будівель та споруд	0	0	0	0	0	0	0
Купівля обладнання	0	0	0	0	0	0	0
4.Витрати коштів, грн.	62756572	63896691	63257202	64076875	64711382	65063689	64414822
5.Грошовий потік, грн.	36445530	40432345	41071834	40252161	42398066	44358084	38513739
6.Заборг.(-), кошти (+) на кінець періоду, грн	-726733274	-686300929	-645229095	-604976933	-562578867	-518220783	-479707044

Продовження таблиці 24

Показник	Лис.29	Лют.30	Тра.30	Сер.30	Лис.30	Лют.31	Тра.31
Виручка від реалізації м'ясної продукції, всього (з ПДВ)	112126056	115116085	121096141	121096141	121096141	124325371	130783832
В т.ч.: пів туші	37704341	38709790	40720688	40720688	40720688	41806573	43978343
м'ясні консерви	66315282	68083690	71620505	71620505	71620505	73530385	77350145
Субпродукти	6265574	6432656	6766820	6766820	6766820	6947269	7308166
технічна сировина	1840859	1889949	1988128	1988128	1988128	2041144	2147178
Продаж спермо доз	544217	556915	582312	582312	582312	595899	623074
1. Виручка від реалізації продукції (з ПДВ)	112670273	115673000	121678453	121678453	121678453	124921271	131406906
2. ПДВ	9478181	9763841	10598691	10594560	10312582	10624669	11530823
3. Виручка (без ПДВ)	103192092	105909159	111079761	111083892	111365871	114296601	119876083
Витрати на зерно	20224790	20675662	20675662	20675662	21640526	22122958	22122958
Витрати на шрот, премікс, ЗЦМ	14380766	14701356	14701356	14701356	15387419	15730451	15730451
Витрати на воду	719710	731705	755695	755695	755695	768290	793480
Сировина та матеріали	7162050	7353038	7735015	7735015	7735015	7941282	8353816
Витрати на ремонти	268731	268731	268731	292917	292917	301704	319279
Ветеринарні витрати	797019	797019	797019	797019	797019	820930	868751
Заробітна плата	826148	867455	950070	950070	950070	997573	1092580
Нарахування на заробітну плату	181753	190840	209015	209015	209015	219466	240368
Електроенергія	4133813	4257827	4505856	4505856	4505856	4641032	4911383
Теплопостачання	2309632	2378921	2517499	2517499	2517499	2593024	2744074
Купівля тварин	1871613	1915284	2002626	2002626	2002626	2002626	2002626
Загальновиробничі витрати	1359731	1373328	1400523	1400523	1400523	1414528	1442538
Витрати на збут	1622452	1665691	1752170	1752170	1752170	1798866	1892259
Адміністративні витрати	1934145	1973996	2005865	2006615	2057794	2100303	2134144
Виплата відсотків	7587573	6977000	6294126	5567050	4832169	4112350	3313164
Проектні роботи	0	0	0	0	0	0	0
Реконструкція будівель та споруд	0	0	0	0	0	0	0
Купівля обладнання	0	0	0	0	0	0	0
4.Витрати коштів, грн.	65379926	66127853	66571227	65869087	66836312	67565383	67961871
5.Грошовий потік, грн.	37812166	39781306	44508534	45214805	44529559	46731218	51914212
6.Заборг.(-), кошти (+) на кінець періоду, грн	-441894878	-402113572	-357605037	-312390232	-267860673	-221129455	-169215243

Продовження таблиці 24

Показник	Сер.31	Лис.31	Лют.32	Тра.32	Сер.32	Лис.32	Лют.33
Виручка від реалізації м'ясної продукції, всього (з ПДВ)	130783832	130783832	134271401	141246539	141246539	141246539	145013113
В т.ч.: пів туші	43978343	43978343	45151099	47496611	47496611	47496611	48763187
м'ясні консерви	77350145	77350145	79412816	83538157	83538157	83538157	85765841
субпродукти	7308166	7308166	7503050	7892819	7892819	7892819	8103294
технічна сировина	2147178	2147178	2204436	2318952	2318952	2318952	2380791
Продаж спермо доз	623074	623074	637612	666689	666689	666689	666689
1. Виручка від реалізації продукції (з ПДВ)	131406906	131406906	134909013	141913228	141913228	141913228	145679802
2. ПДВ	11530823	11229106	11559291	12521380	12521380	12198543	12553835
3. Виручка (без ПДВ)	119876083	120177800	123349722	129391848	129391848	129714685	133125967
Витрати на зерно	22122958	23155363	23671565	23671565	23671565	24776238	25328574
Витрати на шрот, премікс, ЗЦМ	15730451	16464539	16831583	16831583	16831583	17617056	18009793
Витрати на воду	793480	793480	806705	833154	833154	833154	847040
Сировина та матеріали	8353816	8353816	8576584	9022121	9022121	9022121	9262711
Витрати на ремонт	319279	319279	328858	348014	348014	348014	358455
Ветеринарні витрати	868751	868751	894814	946939	946939	946939	975347
Заробітна плата	1092580	1092580	1147209	1256467	1256467	1256467	1319291
Нарахування на заробітну плату	240368	240368	252386	276423	276423	276423	290244
Електроенергія	4911383	4911383	5058725	5353407	5353407	5353407	5514010
Теплопостачання	2744074	2744074	2826396	2991040	2991040	2991040	3080771
Купівля тварин	2002626	2002626	2049354	2142810	2142810	2142810	2192809
Загальновиробничі витрати	1442538	1442538	1456964	1485814	1485814	1485814	1500673
Витрати на збут	1892259	1892259	1942690	2043550	2043550	2043550	2097789
Адміністративні витрати	2134144	2188905	2236201	2276031	2276031	2334626	2385638
Виплата відсотків	2464981	1607055	764076	53335	0	0	0
Проектні роботи	0	0	0	0	0	0	0
Реконструкція будівель та споруд	0	0	0	0	0	0	0
Купівля обладнання	0	0	0	0	0	0	0
4.Витрати коштів, грн.	67113687	68077015	68844107	69532254	69478919	71427661	73163145
5.Грошовий потік, грн.	52762396	52100785	54505615	59859594	59912929	58287024	59962822
6.Заборг.(-), кошти (+) на кінець періоду, грн.	-116452847	-64352062	-9846447	50013147	109926076	168213100	228175922

Продовження таблиці 24

Показник	Тра.33	Сер.33	Лис.33	Лют.34	Тра.34	Сер.34	Лис.34
Виручка від реалізації м'ясної продукції, всього (з ПДВ)	152546262	152546262	152546262	156614162	164749963	164749963	164749963
В т.ч.: пів туші	51296340	51296340	51296340	52664242	55400047	55400047	55400047
м'ясні консерви	90221209	90221209	90221209	92627108	97438906	97438906	97438906
Субпродукти	8524245	8524245	8524245	8751558	9206184	9206184	9206184
технічна сировина	2504468	2504468	2504468	2571254	2704826	2704826	2704826
Продаж спермо доз	666689	666689	666689	682245	713357	713357	713357
1. Виручка від реалізації продукції (з ПДВ)	153212951	153212951	153212951	157296407	165463320	165463320	165463320
2. ПДВ	13587258	13587258	13241822	13629454	14750152	14750152	14380536
3. Виручка (без ПДВ)	139625693	139625693	139971128	143666953	150713168	150713168	151082784
Витрати на зерно	25328574	25328574	26510575	27101575	27101575	27101575	28366315
Витрати на шрот, премікс, ЗЦМ	18009793	18009793	18850250	19270479	19270479	19270479	20169768
Витрати на воду	874812	874812	874812	889392	918552	918552	918552
Сировина та матеріали	9743891	9743891	9743891	10003728	10523402	10523402	10523402
Витрати на ремонти	379336	379336	379336	390716	413476	413476	413476
Ветеринарні витрати	1032163	1032163	1032163	1063128	1125058	1125058	1125058
Заробітна плата	1444938	1444938	1444938	1517184	1661678	1661678	1661678
Нарахування на заробітну плату	317886	317886	317886	333781	365569	365569	365569
Електроенергія	5835214	5835214	5835214	6010271	6360383	6360383	6360383
Теплопостачання	3260234	3260234	3260234	3358041	3553655	3553655	3553655
Купівля тварин	2292807	2292807	2292807	2346305	2453303	2453303	2453303
Загальновиробничі витрати	1530389	1530389	1530389	1545693	1576301	1576301	1576301
Витрати на збут	2206266	2206266	2206266	2265068	2382672	2382672	2382672
Адміністративні витрати	2429069	2429069	2491765	2546803	2594183	2594183	2661268
Виплата відсотків	0	0	0	0	0	0	0
Проектні роботи	0	0	0	0	0	0	0
Реконструкція будівель та споруд	0	0	0	0	0	0	0
Купівля обладнання	0	0	0	0	0	0	0
4.Витрати коштів, грн.	74685371	74685371	76770524	78642163	80300286	80300286	82531400
5.Грошовий потік, грн.	64940322	64940322	63200604	65024791	70412882	70412882	68551384
6.Заборг.(-), кошти (+) на кінець періоду, грн.	293116244	358056565	421257169	486281960	556694843	627107725	695659109

Продовження таблиці 24

Показник	Лют.35	Тра.35	Сер.35	Лис.35	Лют.36	Тра.36
Виручка від реалізації м'ясної продукції, всього (з ПДВ)	169143295	177929960	177929960	177929960	182674759	192164357
В т.ч.: пів туші	56877381	59832051	59832051	59832051	61427572	64618615
м'ясні консерви	100037277	105234018	105234018	105234018	108040259	113652740
субпродукти	9451683	9942679	9942679	9942679	10207817	10738093
технічна сировина	2776955	2921212	2921212	2921212	2999111	3154909
Продаж спермо доз	730002	763292	763292	763292	781102	816723
1. Виручка від реалізації продукції (з ПДВ)	169873297	178693252	178693252	178693252	183455861	192981079
2. ПДВ	14800582	16010289	16010289	15614800	16065227	17361570
3. Виручка (без ПДВ)	155072716	162682963	162682963	163078452	167390634	175619510
Витрати на зерно	28998685	28998685	28998685	30351957	31028593	31028593
Витрати на шрот, премікс, ЗЦМ	20619412	20619412	20619412	21581652	22062771	22062771
Витрати на воду	933861	964480	964480	964480	977339	1003059
Сировина та матеріали	10804026	11365274	11365274	11365274	11668348	12274496
Витрати на ремонти	425880	450689	450689	450689	464209	491251
Ветеринарні витрати	1158810	1226313	1226313	1226313	1259015	1324418
Заробітна плата	1744762	1910930	1910930	1910930	1974628	2102023
Нарахування на заробітну плату	383848	420405	420405	420405	434418	462445
Електроенергія	6551195	6932818	6932818	6932818	7163912	7626100
Теплопостачання	3660265	3873484	3873484	3873484	4002600	4260832
Купівля тварин	2510547	2625034	2625034	2625034	2677535	2782536
Загальновиробничі витрати	1592064	1623590	1623590	1623590	1650649	1704769
Витрати на збут	2446175	2573183	2573183	2573183	2641764	2778928
Адміністративні витрати	2720669	2772387	2772387	2844168	2907809	2963310
Виплата відсотків	0	0	0	0	0	0
Проектні роботи	0	0	0	0	0	0
Реконструкція будівель та споруд	0	0	0	0	0	0
Купівля обладнання	0	0	0	0	0	0
4.Витрати коштів, грн.	84550199	86356682	86356682	88743974	90913590	92865530
5.Грошовий потік, грн.	70522517	76326280	76326280	74334478	76477044	82753979
6.Заборг.(-), кошти (+) на кінець періоду, грн.	766181626	842507907	918834187	993168665	1069645709	1152399688

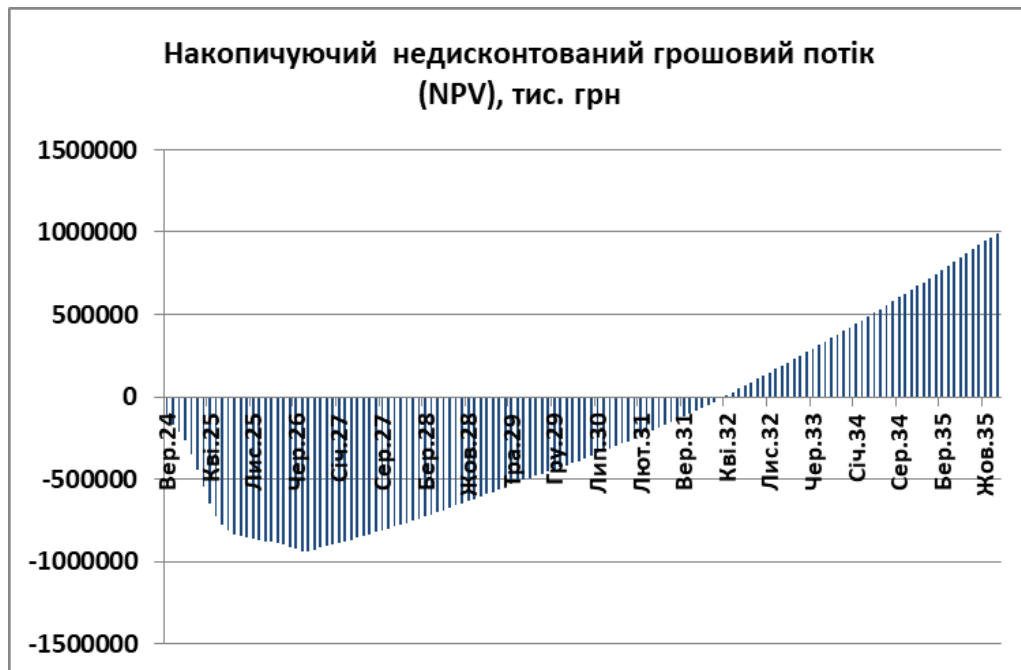
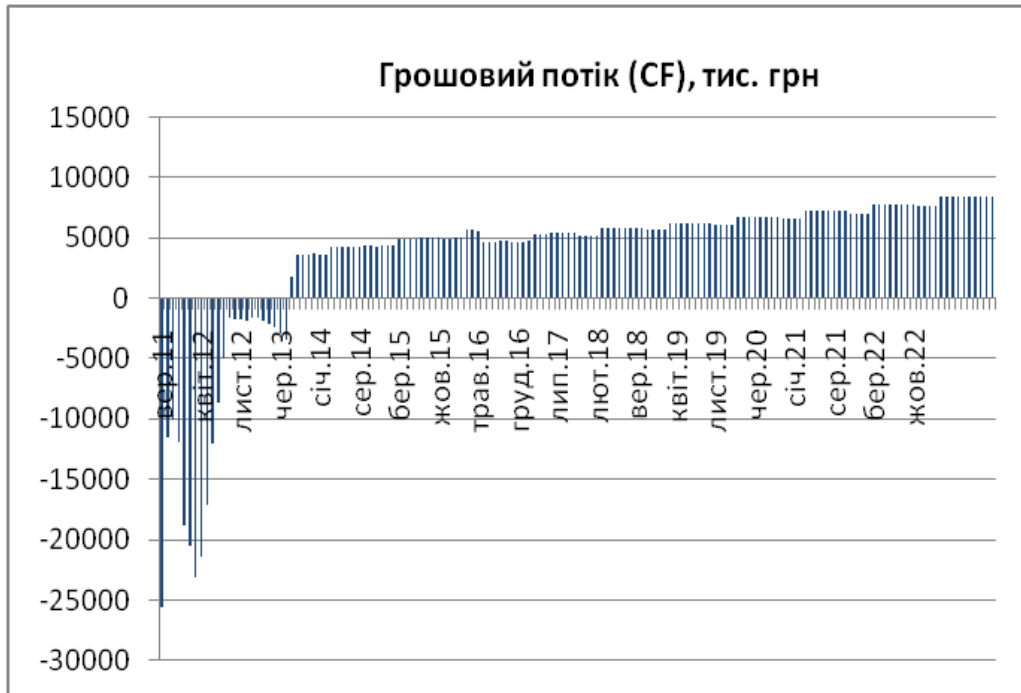
Показник	Сер.36	Лис.36
Виручка від реалізації м'ясної продукції, всього (з ПДВ)	192164357	192164357
В т.ч.: пів туші	64618615	64618615
м'ясні консерви	113652740	113652740
Субпродукти	10738093	10738093
технічна сировина	3154909	3154909
Продаж спермо доз	816723	816723
1. Виручка від реалізації продукції (з ПДВ)	192981079	192981079
2. ПДВ	17178844	17178844
3. Виручка (без ПДВ)	175802236	175802236
Витрати на зерно	31028593	31028593
Витрати на шрот, премікс, ЗЦМ	22062771	22062771
Витрати на воду	1003059	1003059
Сировина та матеріали	12274496	12274496
Витрати на ремонти	491251	491251
Ветеринарні витрати	1324418	1324418
Заробітна плата	2102023	2102023
Нарахування на заробітну плату	462445	462445
Електроенергія	8312449	8312449
Теплопостачання	4644307	4644307
Купівля тварин	2782536	2782536
Загальновиробничі витрати	1704769	1704769
Витрати на збут	2778928	2778928
Адміністративні витрати	2996474	2996474
Виплата відсотків	0	0
Проектні роботи	0	0
Реконструкція будівель та споруд	0	0
Купівля обладнання	0	0
4.Витрати коштів, грн.	93968519	93968519
5.Грошовий потік, грн.	81833717	81833717
6.Заборг.(-), кошти (+) на кінець періоду, грн.	1234233405	1316067122

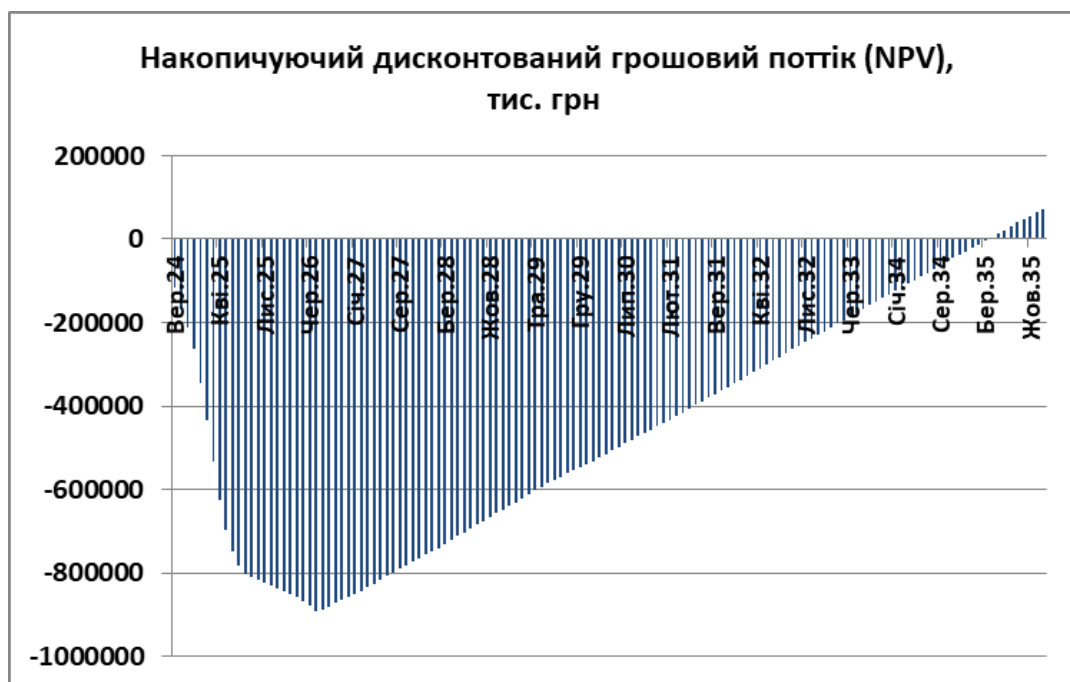
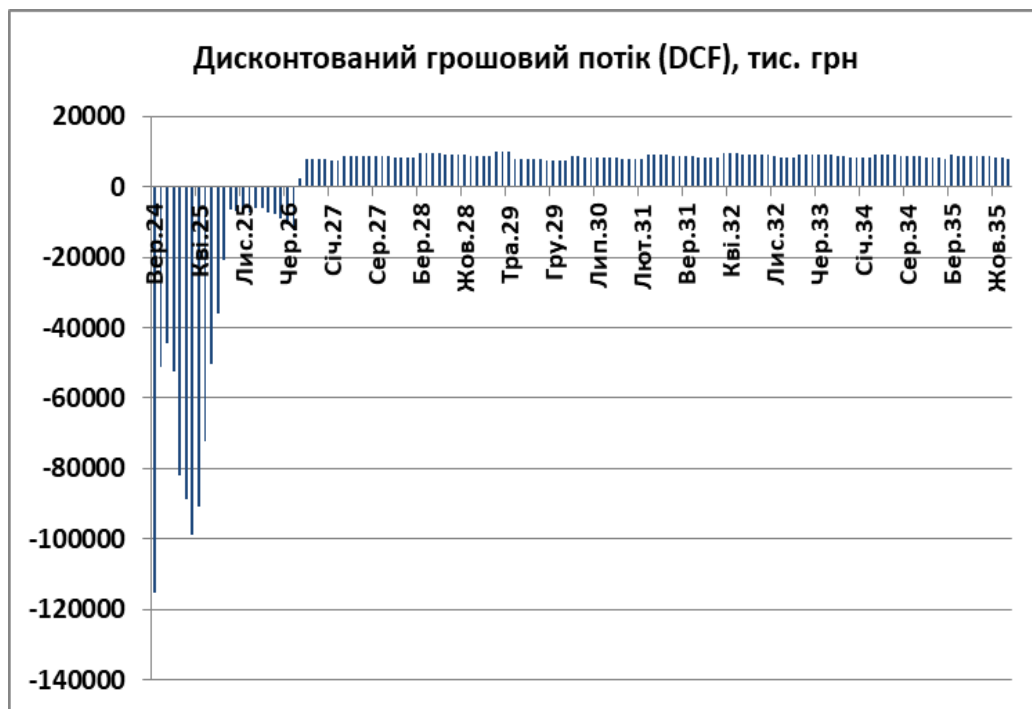
5.2.3. Розрахунок грошових потоків і ефективності

Розрахунок інвестиційних показників проводився виходячи із суми первісних вкладень в основні засоби – 820,5 млн грн.

Дисконтна ставка –10 % річних.

Динаміка чистого і дисконтного грошового потоку, на основі якого були проведені інвестиційні розрахунки, представлена на рисунках.





У таблиці 25 представлені результати аналізу інвестиційної ефективності проекту. Розрахунок проводився за період з вересня 2024 р. по – грудень 2036 р. – 12 років і 4 місяці. Розрахунки показників ефективності приведені на кінець 2036 року.

**Показники ефективності інвестиційного проекту
(станом на грудень 2036р. – 148 місяців)**

Показник	Значення
Період окупності проекту (PP), міс.	91
Період окупності проекту з дня вводу свиногомплексу на повну потужність, міс.	79
Дисконтований період окупності проекту (DPP), міс.	127
Чиста теперішня вартість грошового потоку (NPV), млн грн.	236,2 .
Внутрішня норма рентабельності (IRR), %	14,12
Індекс прибутковості (PI)	1,29
Виручка за період, млн грн.	5 273,5
EBITDA за період , млн грн.	2 877,5
Амортизація за період, млн грн.	298,3
EBIT за період, млн грн.	2 579,3
EBT за період, млн грн.	2 304,9
Чистий прибуток за період, млн грн.	2 304,9

Добрі інтегральні показники ефективності, фінансова спроможність, аналіз ризиків методом експертних оцінок, перелік заходів щодо мінімізації існуючих ризиків, результат аналізу чутливості підтверджують високу ймовірність успішної реалізації розглянутого проекту.

6. ПРОЄКТНІ РИЗИКИ

Основну загрозу для ефективної реалізації проекту можуть нести наступні події:

1. Падіння ціни продажу продукції.
2. Ріст собівартості продукції:
 - а) ріст вартості корму;
 - б) ріст вартості енергоносіїв.
3. Падіння виробничих показників по виходу живого молодняку на основну свиноматку.
4. Можливість захворювань тварин, епідемії.

Основний вплив на ефективність проекту може зробити падіння ціни на продукцію, що буде реалізовуватися. Незважаючи на те, що ціна на товарних свиней коливається залежно від сезону, у середньому в даний час вона складає 117,0 – 122,0 грн за 1 кг півтуші свиней першої категорії. Ціна варіюється залежно від якості м'яса, товщини жирового прошарку, обсягу і циклічності постачань.

Завдяки високій якості генетичного матеріалу, передбачуваного до закупки на комплекс і самостійне виробництво кормів є додаткові можливості

виготовляти свинину високої якості і з низьким вмістом жиру, що забезпечить тримати ціну продажу на рівні вище за середньої. Незважаючи на це в розрахунках враховувалася середня ціна реалізації – 117,0 грн / кг.

Ризик росту собівартості продукції можливий, насамперед, за рахунок росту вартості її кормової частини, тому що в цьому проєкті вона займає біля 50%. Однак він мінімізований за рахунок наявності власної кормової бази і власного кормокухні, що знижує вартість корму.

Значний ріст собівартості за рахунок росту цін на енергоносії також малоімовірний, тому що частка цих витрат у загальній структурі невисока

Ризик падіння доходів за рахунок зниження показника живих поросят на вихід на основну свиноматку в даному бізнес-плані мінімізований, так у даному розрахунку приймався песимістичний варіант виходу живого приплоду – 24 голови на свиноматку в рік, що не є високим показником при використанні запровадженої технології на комплексі, а також при наявності власної комбікормового заводу і можливості контролювати якість і склад кормів. Таким чином, працюючи на новому обладнанні в цілком реконструйованій фермі реально досягти значно більш високих результатів.

Ризик занесення інфекції на ферму можливий у будь-якому господарстві світу і мінімізується в основному за рахунок виваженого санітарного менеджменту.

У зв'язку з цим планується введення чіткого санітарного режиму. Обов'язкове проходження санітарної обробки при відвідуванні ферми усім відвідувачам без винятку, мінімізація кількості осіб, що відвідують ферму, санітарна обробка транспорту при в'їзді на територію, контроль якості кормів, постійний ветеринарний контроль поголів'я, високе якість обслуговування тварин.

4.3. Бізнес-план інвестиційно-інноваційного проєкту реконструкції молочного комплексу на 1600 корів із замкнутим циклом виробництва

РЕЗЮМЕ

Мета інвестиційного проєкту – реконструкція молочного комплексу на 1600 корів для забезпечення населення регіону високоякісною молочною продукцією.

Основні виробничі ділянки:

2. Молочний комплекс на 1600 корів, що включає в себе:

- виробничу зону для утримання корів;
- виробничу зону для утримання молодняка великої рогатої худоби;
- молочно-доїльні блоки з обладнанням;
- споруди для зберігання кормів;
- лагуни для зберігання гною.

Обсяг реалізації продукції молочного комплексу в рік:

- ♦ 12 289,1 т молока в заліковій масі;
- ♦ 288,0 т м'яса в живій масі (вибракувані корови);
- ♦ 720 гол. бичків 2 міс. віку (48,3 т живої маси);
- ♦ 215 гол. нетелів (107,5 т живої маси)
- ♦ 37 401 т гною.

Загальна сума інвестицій у проєкт становить:

- 481,84 млн грн

У тому числі: проєктні роботи, реконструкція комплексу та його інфраструктури:

- 80,8 млн грн.

комплект обладнання та його монтаж для молочного комплексу:

- 187,26 млн грн.

купівля тварин:

- 87,36 млн грн.

витрати на оборотний капітал:

- 126,42 млн грн.

До вартості проєкту не включено спеціальну техніку для транспортування і внесення гною:

- еплікатори внесення гною – 2 шт. вартістю 160 тис. євро (6561,6 тис.грн.);
- бочки для транспортування гною – 4 шт. вартістю 240 тис. євро (9842,4 тис.грн.);
- біогазова установка потужністю 800 кВт електроенергії, вартістю 1млн. 980 тис. євро (40189,9 тис. грн), згідно пропозиції німецької фірми «WELtec Bio Power», або потужністю 1000кВт, вартістю 2 млн 520 тис. євро (103345,2 тис. грн).

Інвестиції спрямовані на проєктні роботи, реконструкцію старих і будівництво нових приміщень, закупівлю племінних нетелей та обладнання для молочного комплексу та його інфраструктури. Оборотні кошти

передбачені на поточні витрати (корми, енергоносії, заробітну плату персоналу, виплату відсотків по кредиту, тощо) на період від пуску молочного комплексу до виходу його на повну потужність.

Джерела фінансування: Фінансування проєкту буде здійснюватися за рахунок як власних коштів (100 млн грн або 20,8% від загальної суми інвестицій), так і позичкових коштів (381,8 млн. грн або 79,2% від загальної суми інвестицій) під 12 % річних.

Початок проєкту: квітень 2025 року.

Строк завершення будівництва комплексу: листопад 2025 року;

Початок реалізації основної готової продукції: листопад 2025 року

Строк введення молочного комплексу на повну потужність: квітень 2026 року.

**Показники економічної ефективності діяльності молочного комплексу
на 1600 корів**

Показники	Значення
Реалізація продукції, т:	
молоко (в заліковій масі)	12289,1
м'ясо ВРХ (жива маса вибракуваних корів)	288,0
бички 2 міс (жива маса)	48,4
нетелі (жива маса)	107,5
Гній	37401,4
Ціна 1т продукції (з ПДВ), грн:	
Молока	14550,9
м'ясо ВРХ (жива маса вибракуваних корів)	40000,0
бички 2 міс (жива маса)	56551,7
нетелі (жива маса)	77241,4
Гною	105,0
Виручка, тис. грн	205306,8
Повна собівартість 1т продукції, грн:	
Молока	7134,8
м'ясо ВРХ (жива маса вибракуваних корів)	63799,1
бички 2 міс (жива маса)	71164,3
нетелі (жива маса)	63799,1
Гною	97,5
Собівартість реалізованої продукції, тис.грн	120003,7
ПДВ, тис. грн	13929,8
Виручка після виплати ПДВ, тис. грн	191377,0
Прибуток, тис. грн	71373,3
Рівень рентабельності, %	59,5
Сплата відсотків (в середньому за 2025-2028 рр.), тис. грн	22322,8
Прибуток після сплати відсотків, тис. Грн	49050,5
Рівень рентабельності після сплати відсотків, %	40,9

Основні показники ефективності інвестиційного проєкту представлені при ставці дисконтування 12% і періоді розрахунку 9 років і 9 місяців.

**Показники ефективності інвестиційного проєкту (станом на
грудень 2034 р. – 117 місяців)**

Показники	Значення
Період окупності проєкту (PP), міс.	67
Період окупності проєкту з моменту введення комплексу на повну потужність, міс.	55
Дисконтований період окупності проєкту (DPP), міс.	91
Чиста теперішня вартість грошового потоку (NPV), тис. грн	116 154,6
Внутрішня норма рентабельності (IRR),%	18,6
Індекс прибутковості (PI)	1,35
Виручка за період, тис. грн.	2657260,4
EBITDA за період, тис. грн.	1289969,7
Амортизація за період, тис. грн.	102768,5
EBIT за період, тис. грн.	1187201,2
EBT за період, тис. грн.	1089722,0
Чистий прибуток за період, тис. грн.	1089722,0

Добрі інтегральні показники ефективності, фінансова спроможність, аналіз ризиків методом експертних оцінок, перелік заходів щодо мінімізації існуючих ризиків, результат аналізу чутливості підтверджують високу ймовірність успішної реалізації розглянутого проєкту.

1. ОГЛЯД РИНКУ

1.1.Тенденції розвитку ринку молока

Світовий ринок молока сьогодні визначається обсягом біля 900 млн т. З них коров'яче молоко становить понад 80%. Якщо в світі у 1991 році його було вироблено 440 млн. т молока, то в 2021-му – 726 млн. т. Найбільша кількість корів зосереджена в Індії, Бразилії, Китаї, Аргентині. Проте через низький рівень виробництва і споживання молока ці країни мають незначний експортний потенціал. Найбільшим виробником молока і молочних продуктів є Європейський Союз. Він має також найбільший у світі експортний потенціал, що становить, у перерахунку на молоко, близько 15 млн т. Дещо менший експортний потенціал мають Нова Зеландія та США. Експерти OECD-FAO прогнозують подальше збільшення виробництва молока у 2029 році до 995,8 млн. т (табл.1). Відповідно до збільшення обсягів виробництва молока збільшаться і обсяги виробництва продуктів його переробки.

Протягом 1991-2021 років ситуація в молочній галузі України кардинально відрізняється від того, що відбувається на світовому рівні. Якщо у 1991 році обсяг виробництва молока становив 24,5 млн т, то в 2021 р.– 8,7 млн т (табл. 2).

Таблиця 1

Прогнози світового виробництва і споживання молока та продуктів його переробки

Показники	Маркетинговий рік							
	2020-22 рр. (середнє)	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Молоко								
Виробництво, млн. т	888, 4	911,0	925,2	938,1	952,3	966,8	981,7	995,8
Свіжі молочні продукти								
Споживання, млн. т	460, 9	476,8	485,2	493,3	501,8	510,8	519,7	528,5
Масло								
Виробництво, млн. т	12,6	12,9	13,1	13,3	13,5	13,6	13,8	14,0
Споживання, млн. т	12,6	12,9	13,1	13,3	13,5	13,6	13,8	14,0
Ціна, дол./т	4,9	4,6	4,8	4,9	5,0	5,1	5,2	5,3
Сир								
Виробництво, млн. т	25,2	25,7	26,0	26,3	26,7	27,0	27,4	27,7
Споживання, млн. т	25,2	25,6	26,0	26,3	26,7	27,0	27,4	27,7
Ціна, дол./т	4 611	4 590	4 658	4 719	4 808	4 892	4 960	5 046

Джелело: дані OECD-FAO Agricultural Outlook 2023-2032

Таблиця 2

Баланс молока та молочних продуктів в Україні, тис. т

	2005	2010	2015	2017	2018	2019	2020	2021
Виробництво	13714	11249	10615	10281	10064	9663	9264	8714
Зміна запасів	27	-11	-41	33	74	-1	171	-26
Імпорт	112	273	78	132	180	337	691	781
Усього ресурсів	13799	11533	10734	10380	10170	10001	9784	9521
Експорт	1901	956	464	835	807	593	440	369
Витрачено на корм	1270	1099	1097	1036	996	969	904	805
Втрати	3	8	15	13	12	11	10	10
Фонд споживання	10625	9470	8995	8496	8355	8428	8430	8337
на 1 особу, кг	225,6	206,4	209,9	200	197,7	200,5	201,9	201,5

За обсягами виробництва молока Україна посідає 32-е місце у світовому рейтингу. Проте протягом 2022-2023 рр. обсяги виробництва

молока ще дещо скоротилися в результаті зменшення поголів'я корів і складають біля 6 млн т. (табл. 3).

Таблиця 3

Поголів'я великої рогатої худоби в Україні (на кінець року), тис. гол.

Показник	2000	2005	2010	2015	2019	2020	2021	2022	2022 р. у % до 2000 р.
Велика рогата худоба	9423,7	6514,1	4494,4	3750,3	3092,0	2874,0	2644,0	2307,1	24,5
у тому числі									
корови	4958,3	3635,1	2631,2	2166,6	1788,5	1673,0	1544,0	1352,8	27,3

Джерело: дані Держстату України

На початок 2024 р. поголів'я дійних корів склало 1,28 млн, з яких 890 тис. гол. знаходилися у господарствах населення і 390 тис. гол. – у сільськогосподарських підприємствах. В 2023 році у господарствах населення було вироблено біля 61% загального обсягу молока і у сільськогосподарських підприємствах – біля 31%. Проте, якщо від сільськогосподарських підприємств надходило на переробку 94,5% виробленого молока, то від господарств населення – лише 12%.

На кінець 2022 р. в Україні утримували корів 1440 сільськогосподарські підприємства, із яких 124 підприємства – це спеціалізовані підприємства з виробництва молока, в яких утримувалося понад 500 голів корів у кожному та понад 53% загального поголів'я промислового стада. Основна питома вага підприємств (42,7 %) із існуючих припадає на господарства з чисельністю 100 – 500 корів (табл. 4).

Таблиця 4

Групування підприємств за кількістю корів на кінець 2022 року

	Кількість підприємств		Кількість сільськогосподарських тварин	
	Одиниць	у % до загальної кількості	тис. голів	у % до загальної кількості
Підприємства	1440	100,0	394,2	100,0
з них мали, голів				
до 50	403	28,0	8,3	2,1
50–99	209	14,5	15,7	4,0
100–499	614	42,7	157,5	40,0
500–999	140	9,7	93,1	23,6
більше 1000	74	5,1	119,6	30,3

Джерело: дані Держстату України

Концентрація виробництва молока у спеціалізованих підприємствах дає можливість впроваджувати новітні технології утримання й годівлі тварин, а також їх належному ветеринарному обслуговуванню, а отже, дозволяє забезпечити отримання високоякісної молочної продукції. Так,

молоко, вироблене у господарствах населення, відповідає вимогам лише другого гатунку, тоді як вироблене у великих сільськогосподарських підприємствах – у переважній більшості реалізується вищим гатунком та гатунком «екстра». У 2023 р. 46% молока, яке вироблялося сільськогосподарськими підприємствами, – це було молоко гатунку «екстра».

Підвищення закупівельних цін протягом 2016 – 2020 рр. позитивно вплинуло на рівень рентабельності виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах (рис. 1).

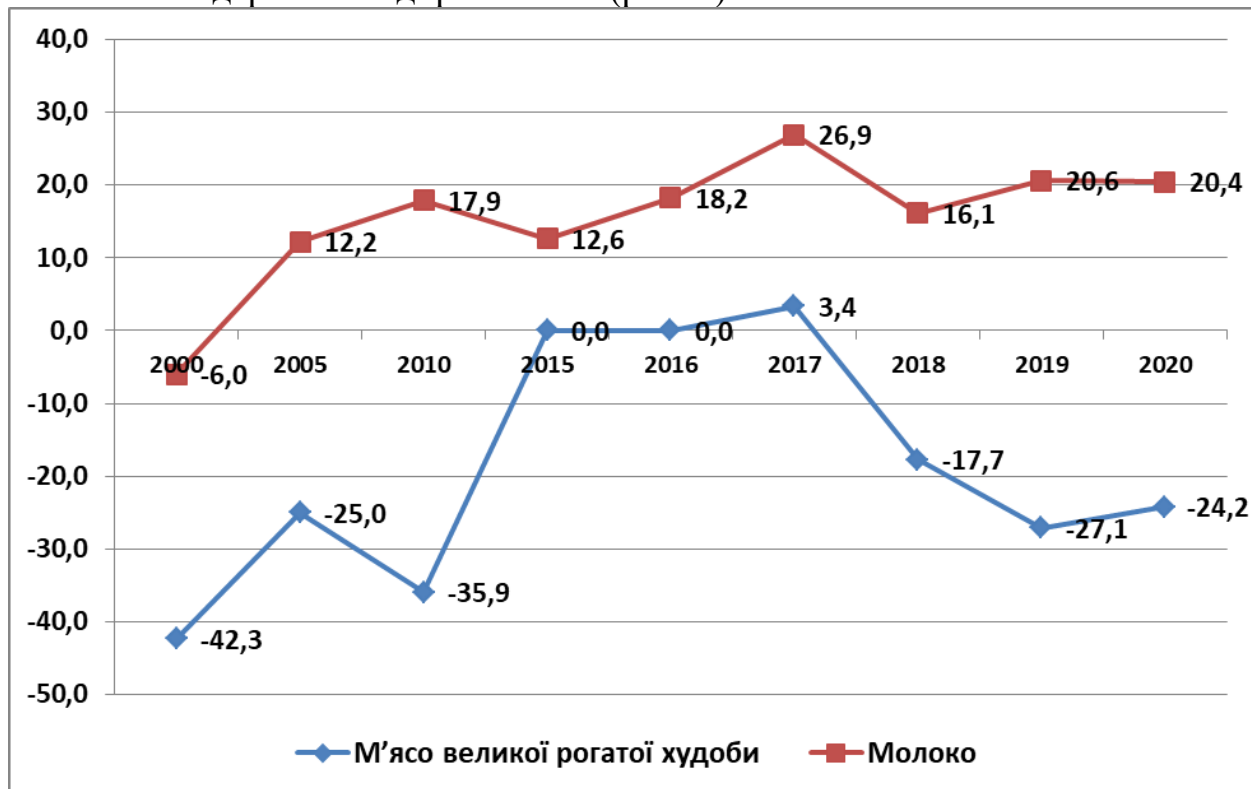


Рис. 1. Рівень рентабельності виробництва молока та продукції вирощування великої рогатої худоби в сільськогосподарських підприємствах України, %

Джерело: розроблено авторами за даними Держстату України

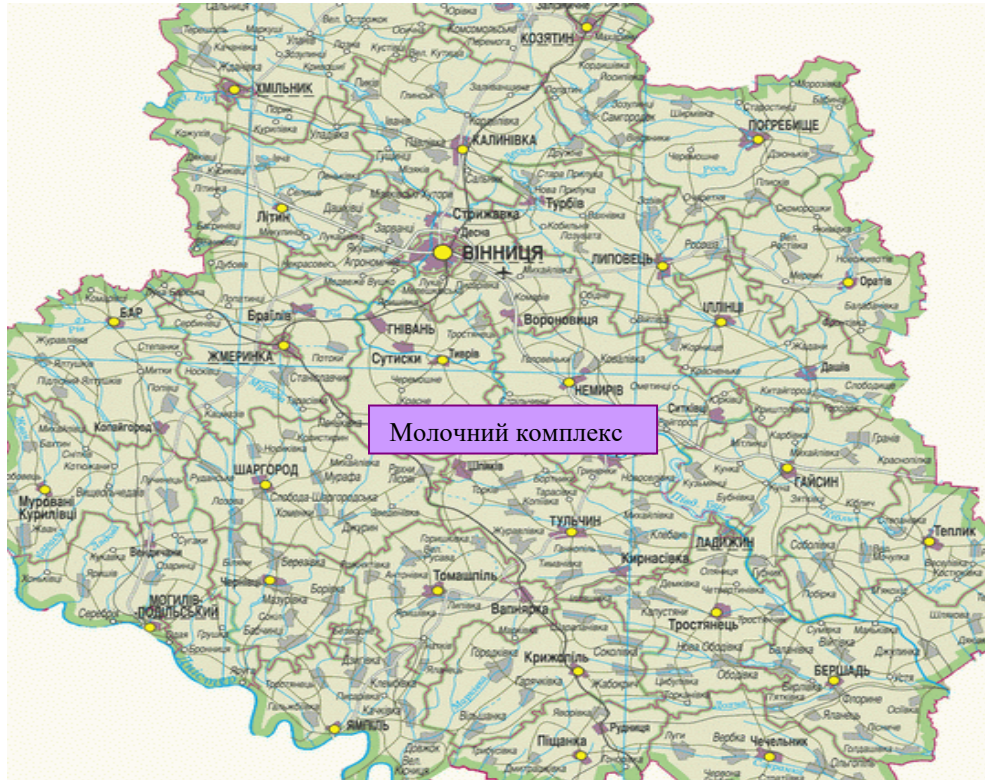
Низький рівень споживання молочних продуктів в Україні обумовлений не відсутністю потенціальних можливостей виробництва, а низькою купівельною спроможністю населення (науково обґрунтований норматив – 390 кг).

Зростаючий попит на молоко і молочні продукти а також дефіцит молочної сировини в 2022 – 2023 рр. сприяли підвищенню закупівельних цін в Україні до рівня світових.

Виходячи з того, що інтерес до промислового виробництва молока зростає, а в дрібних господарствах він падає, про що свідчить поступове зменшення поголів'я великої рогатої худоби, можна очікувати збільшення частки випуску молока в промислових умовах. Експерти «Спілки молочних підприємств України» прогнозують, що до 2025 року підприємства будуть утримувати 441 тис. голів корів і виробляти 3,45 млн т молока.

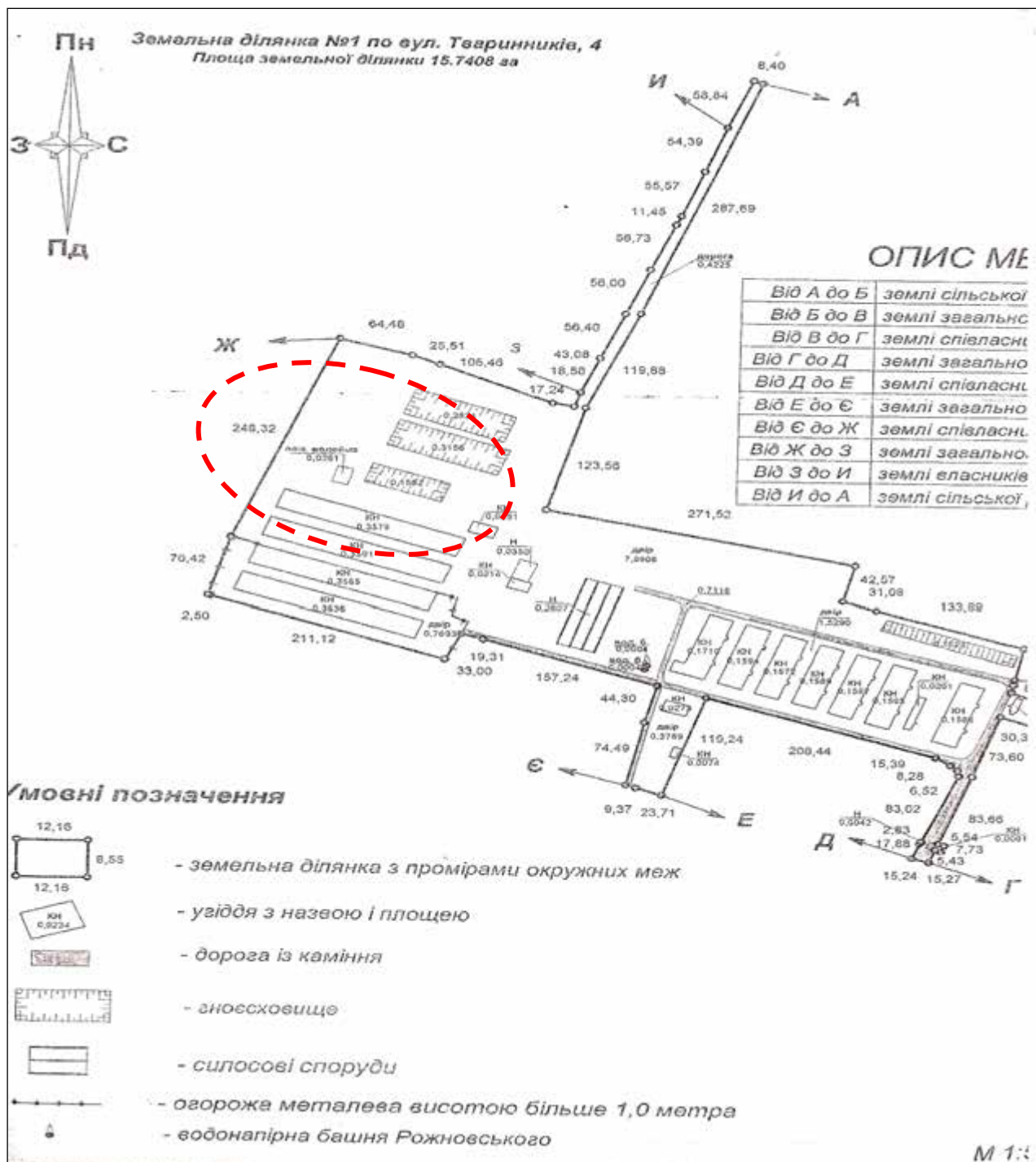
2.МІСЦЕ РОЗТАШУВАННЯ

Молочний комплекс, який проєктується, розташований у сприятливій для ведення землеробства і тваринництва кліматичній зоні України (Вінницька область). В сільському господарстві регіону розвиваються основні галузі сільськогосподарського виробництва. Провідними зерновими культурами є озима пшениця, ячмінь, зернобобові, кукурудза, з технічних культур – цукрові буряки.



У тваринництві переважає молочно-м'ясне скотарство та свинарство. Тваринництво може бути забезпечене міцною кормовою базою завдячуючи сприятливим умовам вирощування кормових культур та значними обсягами відходів харчової промисловості (жом, м'яса, барда тощо).

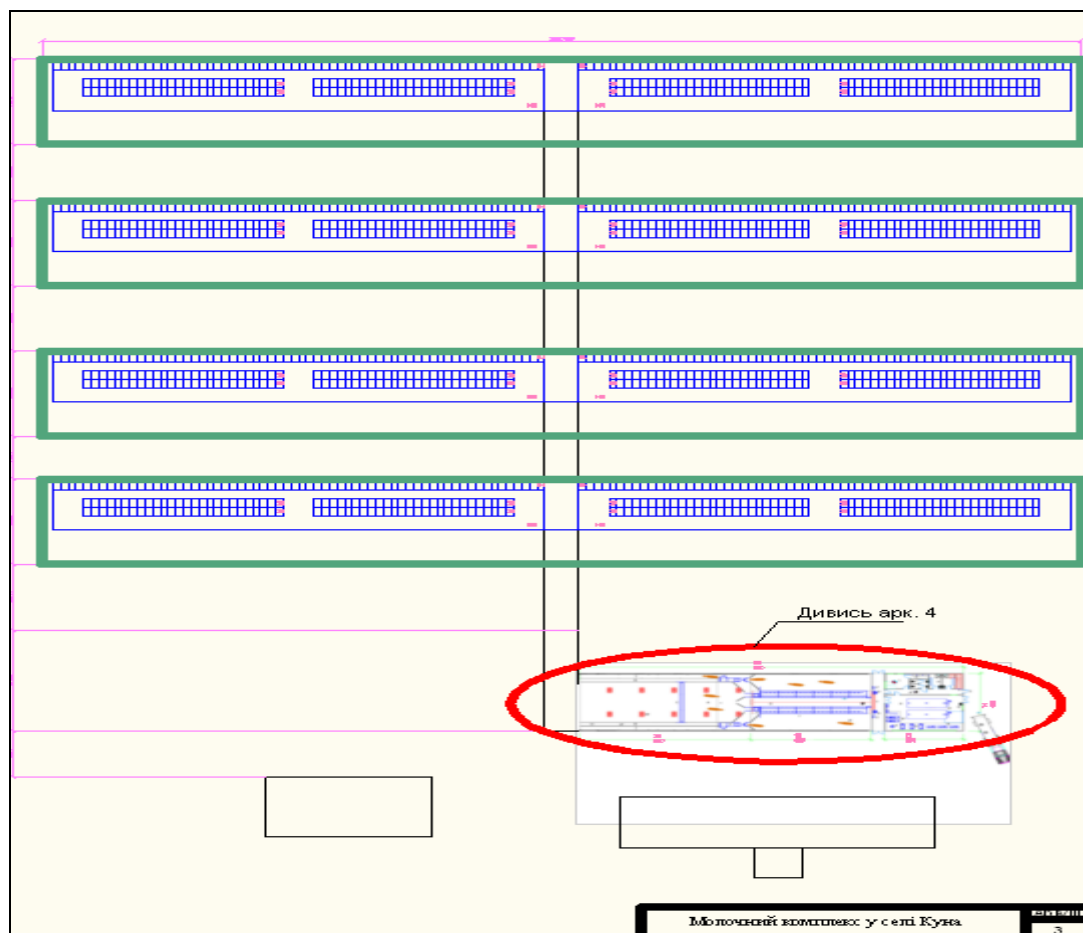
2.1. Характеристика виробничої площадки



Молочний комплекс розміщений з врахуванням протипожежних, ветеринарно-санітарних, та еколого охоронних вимог. На території виявлений низький рівень ґрунтових вод що попереджає попадання у воду побічних продуктів виробництва.

До виробничої площадки прилягає зручний автопід'їзд, вся територія енерго та водозабезпечена та відділена від житлових споруд санітарно-захисною зоною.

2.2. Схема розміщення основних об'єктів на молочному комплексі



3.ВИРОБНИЧИЙ ПЛАН

Проект реконструкції молочного комплексу на 1600 корів передбачає функціонування племінного господарства молочного спрямування.

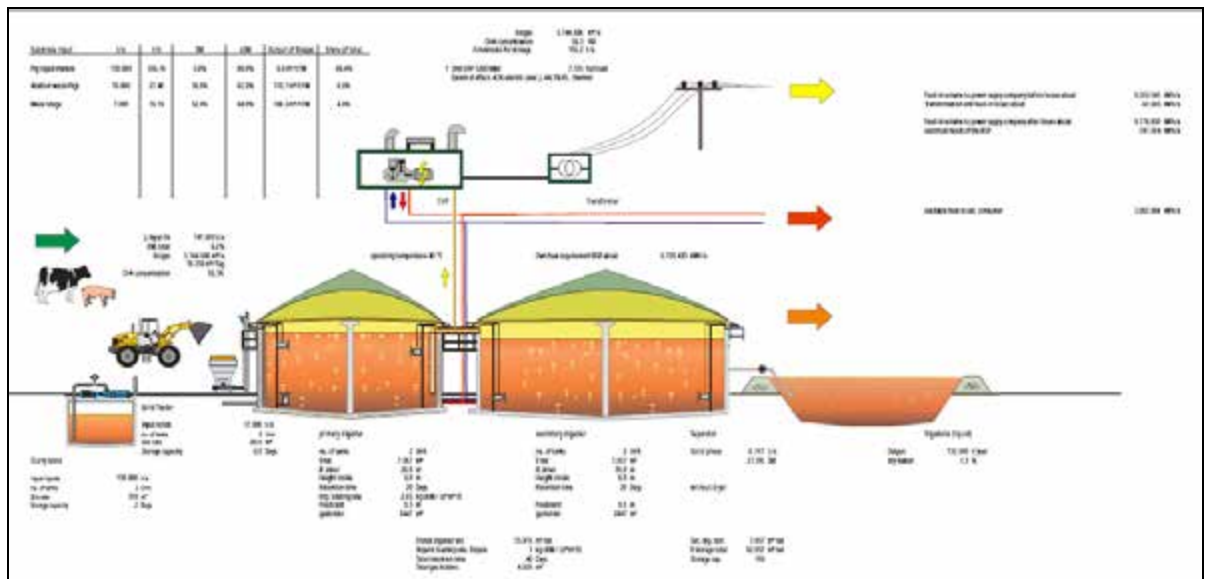
З метою надати господарству статус інноваційного, зменшити негативний вплив на навколишнє середовище від побічних продуктів виробництва, забезпечити роботу молочного комплексу на власних енергетичних ресурсах та підтримати прагнення України до членства в ЄС, що ставить перед нею нові завдання, серед яких потреба до 2030 року довести частку альтернативних видів палива у загальному енергетичному балансі до 20 % споживання, пропонується встановити на території комплексу біогазову установку.

При виробництві біогазу передбачається сепарація гною, його зброджування та переробка в електричну енергію. При цьому, як побічний продукт отримується теплова енергія, яка прирівнюється електричній. Крім цього проходить обеззараження гною та утворення біодобрива, яке придатне для внесення практично під всі рослинні культури, що вирощуються на

території регіону, в якому буде розміщений комплекс, і можуть замінити до 50% мінеральних добрив.

Робота біогазової установки базується на основі безперервної ферментації з використанням біореакторів, в які постійно надходить біологічний субстрат і в результаті цього виробляється біогаз, що закачується до спеціального мотору, який виробляє електричну енергію. При роботі двигуна виробляється теплова енергія в кількості на 1000 Квт електричної енергії виробляється 1000 Квт теплової, температура води на виході 80% °С.

- використання біогазової установки забезпечує комплексу енергетичну безпеку і можливість реалізувати на інші потреби надлишок електричної та теплової енергії;
 - вирішується питання негативного впливу на навколишнє середовище;
 - з'являється можливість замінити частину мінеральних добрив на які постійно підвищується ціна;
 - крім цього, тваринницькі об'єкти зпроектовані з наявністю біогазової установки підпадають під статус «інноваційні проекти»
- схема біогазової установки наведена на рисунку.



Біогазова установка включає один або два біореактори, лагуну або додаткову ємкість для відпрацьованого гною, завантажувальний бункер, двигун внутрішнього згоряння з генератором, контрольний факел, мережу передачі електричної та теплової енергії.

3.1. Технологія виробництва молока та вирощування молодняку великої рогатої худоби на комплексі

Молочний комплекс на 1600 корів зпроектований для рівномірного виробництва молока протягом року. Розрахунок групування та обороту стада наведений у таблиці 5.

Таблиця 5

Групування та оборот стада тварин на молочному комплексі

Показники	Значення
Фуражних корів, голів	1600
Міжотельний період, діб	390
Тривалість лактації, діб	330
Тривалість сухостійного періоду, діб	60
Вік першого отелення, місяців	26
Рівень вибраковки, %	30
Сезонність отелень, місяців	12
Розрахунок станкомісць для дійних корів	
Новотільні корови (нетоварне молоко), місць	29
Хворі, мастит (нетоварне молоко), місць	80
Здорові дійні корови, місць	1245
Всього станкомісць	1354
Розрахунок станкомісць для потреб на сухостій	
Підготовка до запуску, місць	33
Корови в запуску, місць	123
Підготовка до отелення, місць	82
Родильне відділення, місць	8
Всього станкомісць	246
Розрахунок вікових груп молодняку	
Телята (бички до 2 міс.), голів***	242
Телиці 1 період (2-6,4 міс.), голів	265
Телиці 2 період (6,4-9,7 міс.), голів	199
Телиці 3 період (9,7-14,0 міс.), голів	265
Телиці 4 період (14,0-16,2 міс.), голів	133
Нетелі (16,2-25,0 міс.), голів	476
Нетелі перед отеленням, (25,0-26,0 міс.), голів	54
Вік першого отелення, місяців	26
Всього телиць (без телят), голів	1392
Телички 3-15 місяців, голів	862
Всі тварини без хворих і телят	2992

*** - бички після 60-ти добового віку будуть виведені з молочного комплексу.

Для утримання тварин розроблена цілорічно-стійлова система утримання з однотипною силосно-сінно-сінажно-концентратною годівлею. Роздача кормів буде здійснюватись два рази на добу за допомогою кормороздавача. Після приготування корми подаватимуться на кормовий стіл. Сучасні технології кормовиробництва попереджає потрапляння кормового пилу в повітря, що дозволяє контролювати гранично допустимі

норми запиленості у виробничій зоні відповідно до вимог нормативно правових актів з охорони праці. Розрахунки потреби тварин комплексу в кормах на голову в перерахунку на сиру речовину ілюструють нижченаведені таблиці. Річна потреба в кормах, воді та їх вартість для молочного комплексу (після виходу на повну потужність) висвітлена в розділі «Виробничі потужності» у таблиці 9.

Таблиця 6

Добова потреби тварин молочного комплексу в кормах

Групи тварин	Силос, кг		Сіно, кг		Сінаж, кг		Концентрати кг	
	*НР	**СР	НР	СР	НР	СР	НР	СР
Бички та телички до 2 міс	0,0	0,0	1,0	0,9	1,5	0,7	0,5	0,5
Телички 3-12 міс.	5,0	1,5	1,5	1,3	4,0	1,8	1,5	1,4
Телички 13-15 міс.	7,0	2,1	2,0	1,7	7,0	3,2	2,0	1,8
Нетелі 16-23 міс.	15,0	4,5	2,0	1,7	8,0	3,6	3,0	2,7
Дійні корови	25,0	7,5	1,0	0,9	10,0	4,5	7,0	6,3
Сухостійні корови	10,0	3,0	3,0	2,6	5,0	2,3	1,0	0,9

*НР – маса натуральної речовини, кг;

**СР – маса сирої речовини, кг;

Загальна характеристика технологічного процесу:

Утримання тварин – холодне з мінімальною температурою в корівниках 5 °С, у найбільш холодні п'ятиденки року спосіб утримання безприв'язний на стійлових роздільниках з резиновими матами або матрацами з мінімальними витратами підстилки. Даний спосіб утримання тварин сприяє зменшенню витрат людської праці та кращому використанню механізації. Годівля проводиться на кормовому столі з вільним доступом до їжі.

Молочний комплекс являє собою повний абір приміщень, що забезпечує виробництво молока на промисловій основі. Виробничі приміщення комплектуються приміщеннями дійного стада і ремонтним молодняком:

- дійні корови віком від 3 до 6 років;
- корови-первістки віком 25-26 місяців;
- телички до 15 місяців;
- нетелі 16-24 міс;
- телята до 60 добового віку.

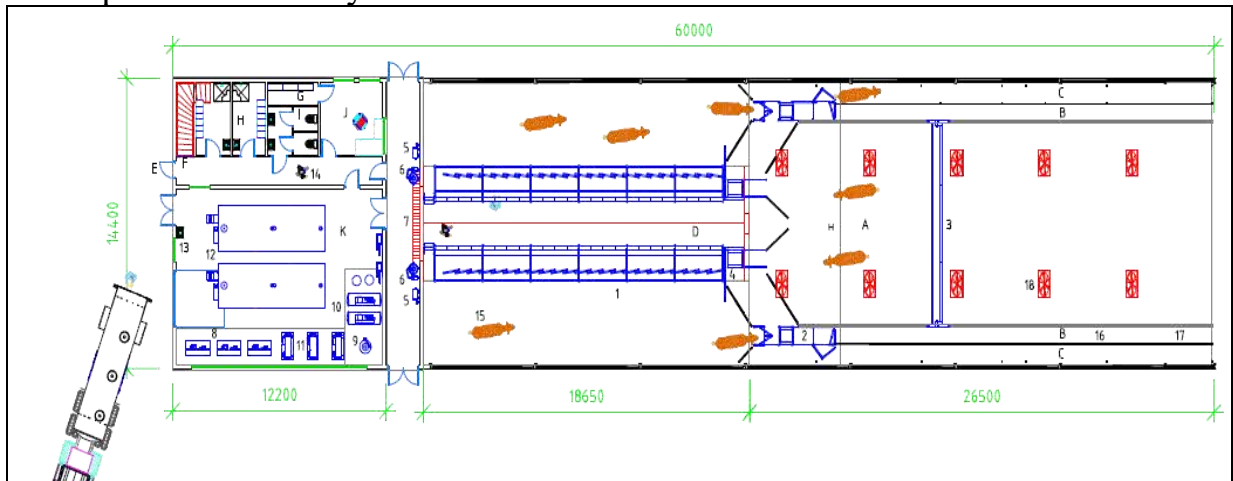
Всі виробничі будівлі з різними технологічними групами з'єднані перехідними галереями, для оптимального менеджменту та зручного переміщення в обороті стада. Всі технологічні заходи направлені на стабільність умов утримання для забезпечення сталої та високої продуктивності тварин.

У даному проєкті закладені основні принципи для стабільної роботи комплексу, а саме:

- цілорічне утримання в приміщенні (без літнього випасу);

- годівля тварин однотипним для кожної технологічної групи раціоном, компоненти якої змішуються в єдиний «монокорм»;
- утримання тварин у неопалюваних приміщеннях, що призводить до економії енергоресурсів та отриманню більш життєздатного приплоду;
- безприв'язне утримання в корівниках та безприв'язно-групове втелятниках для ремонтного молодняка;
- індивідуальний контроль за зміною технологічних етапів у кожній тварини і станом його здоров'я з допомогою комп'ютерної системи розпізнавання ALPRO та селекційних воріт.
- цілорічні рівномірні отелення протягом року, що гарантує рівномірне виробництво молока протягом року.
- використання високотехнологічного обладнання: доїльного залу та швидкого охолодження молока.

На молочному комплексі буде встановлений індустріальний доїльний зал паралельного типу GE/GI 2x16.



Доїльний зал паралельного типу GE/GI 2x16 належить до родини індустріальних доїльних залів, виробляємих компанією ДеЛаваль у США.

Особливістю індустріальних доїльних залів є рівень інтенсивності використання обладнання, нормальний робочий режим експлуатації для індустріального доїльного залу становить 24 години на добу на протязі 7 днів на тиждень.

Такий режим експлуатації висуває ряд додаткових вимог до доїльного залу: висока пропускна здатність, надвисока міцність та надійність, простота в обслуговуванні та експлуатації. Всім цим вимогам відповідає доїльний зал паралельного типу GE/GI.

Конструктивні особливості паралельних доїльних залів дають змогу збільшити пропускну здатність за рахунок скорочення часу на вхід та вихід корів, менші відстані між станками підвищують ефективність роботи оператора.

Завдяки використанню посе́кційного виходу та посе́кційної фіксації корів продуктивність доїльного залу GE/GI на 7 % вища порівняно з звичайними доїльними залами паралельного типу.

Висока міцність забезпечується конструкцією доїльного залу та

використанням високоякісних матеріалів. Понад 50% вузлів залу GE/GI вироблено з надміцної корозестійкої нержавіючої сталі. Додаткової надійності доїльному залу надає повна незалежність сторін доїльного залу. Кожна сторона доїльного залу має власну вакуумну систему, молокопровід, систему промивки, пристрої керування та може функціонувати незалежно від іншої сторони доїльного залу.

Доїльні апарати. У доїльний зал встановлено найсучасніші доїльні апарати MPC, кожний доїльний апарат має індивідуальний електроний пульсатор, пристрій автоматичного від'єднання колектору, індивідуальний електроний лічильник молока та процесор. Процесор управляє роботою доїльного апарату, надає інформацію про параметри доїння та фізіологічний стан корів, забезпечує зв'язок з центральним процесором системи ALPRO. На доїльні апарати встановлено високопродуктивні колектори TF 360, пропускна здатність колектору перевищує 12 л/хвилину.

Молокопровід побудовано у вигляді двох незалежних систем, молокопровід, включаючи трубопроводи, коліна та муфти виконано із високоякісної харчової нержавіючої сталі. Діаметр трубопроводів становить 76 мм, що забезпечує швидке та плавне транспортування молока до молокоприймачів. Молокоприймачі (2 шт) обладнано молочними насосами, потужністю 1,1 кВт, контрольними пристроями та молочними фільтрами. Об'єм молокоприймача - 70 літрів, матеріал - харчова нержавіюча сталь.

Вакуумна система. Як і молокопровід, вакуумну систему збудовано з 2 незалежних систем. Кожна система складається з вакуумного насосу LVP 3000 (продуктивність 3000 л /хвилину при рівні вакууметричного тиску 50 кПА, потужність 9 кВт), електронного регулятора рівня вакууму VSD, резервного механічного регулятора рівня вакууму MVR, вакуумного ресивера та ПВХ трубопроводів, діаметром 110, 75, 50 мм.

Вакуумної системи має певні особливості. Вакуумний насос LVP 3000 спеціально сконструйовано для використання в промислових доїльних залах при інтенсивному режимі експлуатації. Крім насоса та електродвигуна, LVP 3000 обладнано вакуумним ресивером, фільтром повітря та пристроєм промивки вакуумного насосу. Для роботи вакуумний насос не потребує вакуумної оливи.

Принцип роботи електронного регулятора рівня вакууму VSD значно відрізняється від принципу роботи традиційних механічних регуляторів, VSD вимірює рівень вакууметричного тиску у системі і в залежності від нього змінює оберти і як наслідок продуктивність вакуумного насосу.

Використання електронного регулятора рівня вакууму VSD дозволяє значно зменшити витрати електроенергії та збільшити ресурс вакуумного насосу.

Система промивки також складається з двох незалежних систем, кожна система має у своєму складі автоматичний пристрій промивання ДеЛаваль C200, автоматику блокування доїння \ промивка, систему трубопроводів подачі мийного розчину, комплект дренажних клапанів та тромбон.

Автомат промивання ДеЛаваль С200 – це програмований автоматичний пристрій промивання, завдяки електронному управлінню, параметри програми промивання індивідуально підбираються для кожної доїльної установки, що забезпечує найвищу якість миття доїльної установки. С 200 обладнано 80 л контейнером для миючого розчину, насосами дозування рідких мийних засобів, нагрівачами води, дисплеєм. Автоматика блокування доїння\промивка попереджає попадання мийного розчину у танк охолоджувач молока та злив молока у каналізацію. Комплект дренажних клапанів забезпечує надійне видалення залишків води з трубопроводів доїльної установки по закінченню промивки. Тромбон сприяє утворенню послідовності пробок мийного розчину та повітря, які, рухаючись з великою швидкістю по трубах молокопроводу, забезпечують якісне промивання доїльної установки. Використання тромбону дозволяє зменшити витрати мийних засобів на 10%.

Сортувальні ворота. По закінченню доїння, корови, повертаючись з доїльного залу, проходять через сортувальні ворота. В сортувальних воротах номер кожної корови автоматично визначається системою ідентифікації воріт, та надсилається у систему ALPRO. Залежно від запрограмованих величин у системі ALPRO, ворота дозволять корові повернутись у корівник, або відокремлять корову у санітарну зону.

Підганяючі ворота Usher. Підганяючі ворота встановлено у накопичувачі, розташованому перед доїльним залом. Рухаячись по накопичувачу у напрямку входу в доїльний зал, підганяючі ворота, спрямовують корів у доїльний зал. Підганяючі ворота Usher обладнано блоком керування, дозволяючим використовувати ворота як в ручному так і в автоматичному режимах та комплектом запобіжних вимикачів, котрі гарантують безпечну експлуатацію воріт. Всі компоненти підганяючих воріт розраховані на експлуатацію в режимі 24 години на добу на протязі 7 днів на тиждень. Використання підганяючих воріт дозволяє збільшити продуктивність доїльного залу та зменшити навантаження на операторів.

3.2. Комплектація стада

Молочний комплекс буде комплектуваний голштинською чорно-рябою великою рогатою худобою.

Цей вибір обумовлюється численними перевагами даної породи над іншими вітчизняними та світовими породами молочного спрямування.

У світовій практиці голштинська порода являється лідером з молочної продуктивності.

Голштинська порода поділяється на два види:

1) голштинська червоно-ряба порода, яка характеризується більшою стабільністю в продуктивності, але меншими надоями молока.

2) голштинська чорно-ряба порода володіє найбільшим генетичним потенціалом.



Завдяки таким характеристикам, ця порода являється основною у країнах Європи та Північної Америки.

Чорно-рябі голштини забезпечують надії за лактацію на рівні 6,5 – 9 тис. літрів. Так, в Ізраїлі за хороших умов утримання нормальними надоями за лактацію вважаються 12-14 тис. літрів. Однак, слід зауважити, такі рекордсменки по продуктивності практично не виставляються на продаж, а залишаються в селекційних центрах для подальшої репродукції. Як вихід, для нарощення продуктивності по стаду пропонується закупати ембріонів (вартість яких на світовому ринку від 100 до 500 доларів за можливості приживлення 45-50% та ймовірності народження бичка або телички 1:1) та спермопродукцію (20-60 гривень за дозу) від бугаїв оцінених по якості нащадків.

Купівля вітчизняних корів молочних порід на даний момент в Україні фактично не можлива. Нажаль, жодний з селекційних центрів не спроможний забезпечити молочний комплекс на 1600 голів нетелями. Українська чорно-ряба та українська червоно-ряба породи були створені на основі закордонних голштинських порід і поступаються за продуктивністю вхідним породам.

Аналізуючи світовий ринок продажу нетелів голштинської породи, можна зробити висновок, що родоначальниками ліній практично у всіх імпортерів являються бугаї канадського походження.

За фенотиповими якостями можна зробити висновки, що корови американського походження характеризуються найвищими надоями (до 12 000 кг), але малим вмістом жиру в молоці та слабкою конституцією, довічне утримання яких не можливе через «більш слабке» здоров'я.

Представники канадської селекції характеризуються еталонною конституцією, гарними надоями на рівні від 6500 кг за першу лактацію, 8000 кг за другу при жирності 3,8 % та вмістом білка 3,2%. При цьому таких корів можна утримувати довічно (у 12 років вони ще приходять в охоту та нормально розтелюються).

Голанські та німецькі нетелі за продуктивністю не поступаються канадським, адже мають спільних предків.

Продуктивність теличок з усіх країн знаходиться на рівні 80% від рівня видатної родоначальниці.

Цінова політика за голову нетелі коливається на рівні:

- країни Північної Америки від 2 500 євро;
- країни Європи від 1850 євро.

На території України працюють фірми-експортери великої рогатої худоби голштинської породи, згідно нашого запиту свою пропозицію надіслала компанія Agro Trade, яка експортує велику рогату худобу з країн Північної Америки та Європи, контактний телефон 0503108609, 0673205054.

Комплектація стада буде проводитись за таким механізмом: у племінних селекційних центрах будуть закуплені нетелі голштинської чорно-рябої породи до 24 місячного віку, на 3-6 місяці тільності, при живій масі 450-500 кг. До кожної нетелі додається супровідна документація, в тому числі ветеринарне свідоцтво та паспорт.

Тварини доставлятимуться спеціально обладнаним автотранспортом відповідно до санітарно-ветеринарних вимог по 32-34 голови у кожному фургоні. По прибутті в господарство тварини будуть проходити 30 денний карантин під час якого від них братимуться проби крові на визначення ризику наявності туберкульозу, бруцельозу, сибірської язви, лейкозу, постійно буде проводитися термометрія.

Таким чином буде комплектувано молочний комплекс на 1600 голів, який може здобути згідно Закрновадсва України статус племінного репродуктора, який визначається спеціальною комісією і затверджується Міністерством аграрної політики та продовольства України.

3.3. Ветеринарний захист на комплексі

На молочному комплексі для забезпечення санітарного благополуччя будуть створюватись умови суворої ізоляції від сторонніх людей.

Ферма розташована з врахуванням санітарних розривів, весь автотранспорт, що заїжджає на територію проходить через дезбар'єри. Для гостей ферми виділяється спецодяг та спецвзуття. Стороннім особам вхід заборонено, це контролюється охороною.

Для персоналу ферми передбачається спецодяг, який видається працівникам чистим кожного дня. Для цього на комплексі запроектована кімната для прання. Кожен працівник зобов'язаний перед початком роботи прийняти душ та мати дві пари взуття (в одній для переміщення на фермі, а в другій – по виробничим боксам).

На молочному комплексі постійно здійснюватиметься контроль на наявність туберкульозу, лейкозу та бруцельозу, в разі виявлення захворювань ферма закриватиметься на карантин, що тягне за собою додаткові збитки.

З метою профілактики та недопущення хвороб тварин, охорони людей від інфекційних та інвазійних захворювань, спільних для людей і тварин, на даній молочно-товарній фермі обумовлений комплекс спеціальних заходів, до яких належить дезінфекція, дегельмінтизація, дезінвазія, дезінсекція, дератизація, та інші типові поточні ветеринарно – санітарні заходи. Найважливішим заходом являється дезінсекція, її проводитимуть як профілактичну, поточну і заключну.

Профілактичну дезінфекцію будуть проводити після здачі ферми або окремого її об'єкту в експлуатацію, перед заповненням тваринами, а надалі періодично відповідно з технологією виробництва для попередження накопичення та знищення збудників захворювань.

Поточну дезінфекцію планується проводити у ветеринарних умовах, в разі виникнення заразних захворювань тварин і небезпеці розповсюдження хвороби за межі господарства.

Заключну дезінфекцію заплановано проводити після ліквідації можливого інфекційного захворювання, перед зняттям з карантину з метою повної ліквідації вогнища інфекції.

Дезінфекції підлягають приміщення для тварин, обладнання, інвентар, предмети догляду за тваринами, повітря приміщень, територія підприємства, розвантажувально-навантажувальні майданчики, ветеринарно-санітарні об'єкти, транспортні засоби, доїльні установки, спецодяг, гній, гноївка та стічні води.

При використанні підстилки дезінфекцію будуть проводити після вивезення старої підстилки і завезенні нової.

Крім планової профілактичної дезінфекції щомісяця в санітарні дні буде проводитись механічне очищення виробничих, побутових та допоміжних приміщень, виробничого обладнання і території підприємства.

Забруднені стіни, перегородки і стовпи будуть мити гарячою водою, дезінфікують 1,5-2 %-м розчином кальцинованої соди або зольним лугом та білять вапном. Перед дезінсекцією приміщення звільняють від тварин, прибирають гній, залишки кормів, підстилку.

Одночасно з дезінсекцією приміщень будуть знезаражувати також вигульні майданчики, де перебувають тварини.

Періодично буде проводитись аерозольна дезінфекція під час якої приміщення буде звільнено від тварин та загерметизоване.

Для знезараження повітря в родильних відділеннях, профілакторіях, манежах, молочних, бактеріологічних лабораторіях будуть запроектовані бактерицидні опромінювані. На всіх виходах і входах розмічатимуться дезкилимки.

Решта ветеринарно-санітарних заходів буде розроблено головним ветеринарним лікарем району з врахуванням територіальних особливостей, за підписом головного ветеринарного лікаря та районної ветеринарної інспекції.

3.4. Виробничі потужності

Основу виробництва складають корови гоштинської чорно – рябої породи які в умовах утримання за передовою технологією дають добрі показники. Основні показники наявності та руху поголів'я великої рогатої худоби на молочному комплексі на 1600 корів після виходу на повну потужність представлені в табл. 7. Таке поголів'я забезпечує одержання 12480 т молока та 446,4 т продукції вирощування (табл. 8).

Таблиця 8

Розрахункова потужність молочного комплексу по виходу валової та товарної продукції, т

Показники	За місяць (в середньому)	Всього за рік
Середній надій на корову, кг	650	7800
Виробництво продукції, т:		
молоко (в натурі)	1040,00	12 480
продукція вирощування (жива маса)	37,2	446,4
Гній	3116,8	37401,4
Реалізація продукції, т:		
молоко (в заліковій масі)	1024,1	12289,1
м'ясо (жива маса)	37,0	443,9
Гній	3116,8	37401,4

Розподіл надою молока на комплексі по місяцях року, %

Місяці року											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
7,85	7,77	7,62	8,99	9,07	9,30	8,61	8,54	8,38	8,08	7,93	7,85

Обсяги та структура кормів

Річна потреба кормів для молочного комплексу після виходу його на повну потужність складає: концентрованих кормів – 4436,6 т, сіна – 2156,4 т, сінажу – 7264,7 т, силосу – 16690,5 т .

При розрахунку потреби в кормах для молочного комплексу враховувались врожайність кормових культур та ціни на фураж, які склалися в регіоні. Необхідні обсяги та структура кормів представлені в табл. 7.

Таблиця 7

Основні показники наявності та руху поголів'я великої рогатої худоби на молочному комплексі на 1600 корів (після виходу на повну потужність)

Групи тварин	Поголів'я на початок року		Прибуде		Вибуде						Поголів'я на кінець року		Середньо-річне поголів'я	Середньо-добовий приріст, г	Річний приріст, ц
			приплід та з молодших груп		в старші групи		на реалізацію		інше вибуття						
	гол.	жива маса, ц	гол.	жива маса, ц							гол.	жива маса, ц			
Корови	1600	9600,0	480	2784,0			480	2880,0			1600	9504,0	1600	0	0
Телиці до 2 місяців	121	48,4	720	216,0	720	483,8	0	0,0	0	0,0	121	50,2	121	610	269,6
Бички до 2 місяців	121	48,4	720	216,0	0	0,0	720	483,8	0	0,0	121	50,2	121	610	269,6
Телиці 2- 6,4 місяців	265	303,4	720	483,8	706	1141,0			14	23,3	265	300,2	265	700	677,2
Телиці 6,4 -9,7 місяців	199	387,2	706	1141,0	699	1588,1			7	16,0	199	396,2	199	650	472,2
Телиці 9,7-14 місяців	265	754,0	699	1588,1	695	2381,7	0	0,0	3	12,0	265	672,6	265	750	724,2
Телиці 14-16,2 місяців	133	488,0	695	2381,7	695	2731,0					133	501,9	133	750	363,2
Нетелі	529	2647,4	695	2731,0	480	2784,0	215	1075,3			529	2775,3	529	650	1256,2
Всього	3286	14276,7		11541,6		11109,6	1415	4439,1	25	51,3	3286	14250,5	3286	655	4032,1

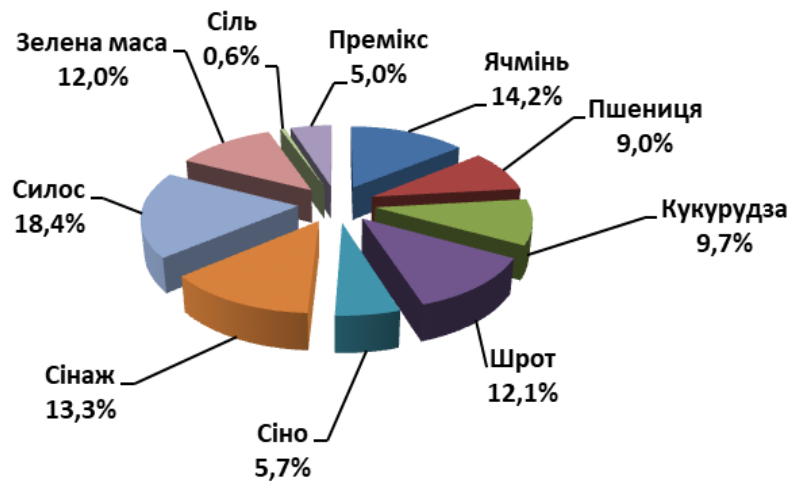
Таблиця 9

Річна потреба в кормах, воді та їх вартість для молочного комплексу (після виходу на повну потужність), т

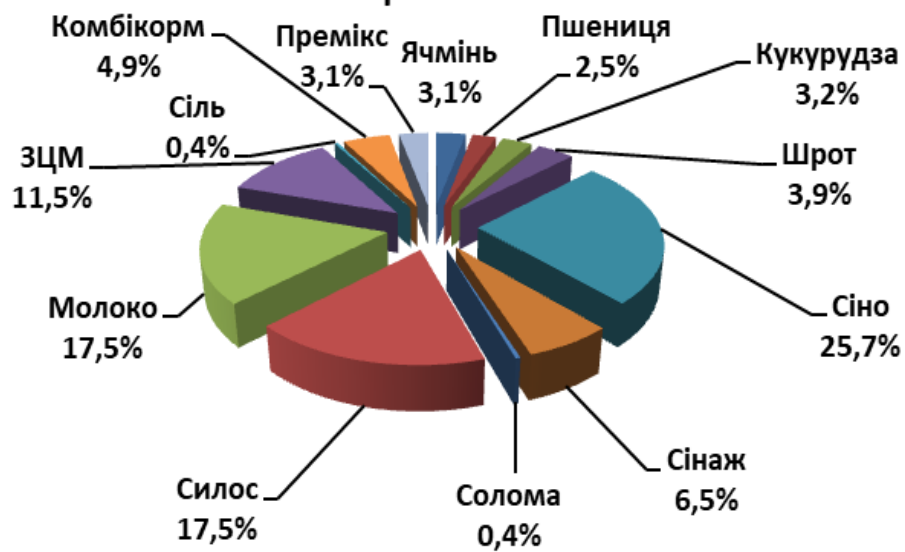
Групи тварин	Ячмінь	Пше- ниця	Куку- рудза	Шрот	Сіно	Сінаж	Соло- ма	Силос	Зелена маса	Моло- ко	ЗЦМ	Сіль	Комбі- корм	Премікс	Вартість кормів, тис. грн
Корови	1340,3	867,2	946,1	788,4	788,4	6110,1	0,0	12220,2	24749,9	0,0	0,0	78,8	0,0	78,8	53839,8
Телиці до 2 місяців	0,0	0,0	0,0	0,0	7,1	0,0	0,0	0,0	0,0	145,8	114,9	0,2	17,7	0,0	2766,1
Бички до 2 місяців	0,0	0,0	0,0	0,0	7,1	0,0	0,0	0,0	0,0	145,8	119,3	0,2	17,7	0,0	2792,2
Телиці 2- 6,4 місяців	10,2	10,2	12,8	12,8	153,1	42,5	0,0	201,6	212,7	0,0	170,1	1,3	38,3	0,9	2722,2
Телиці 6,4-9,7 місяців	13,6	13,6	15,3	15,3	170,1	127,6	34,0	425,3	510,4	0,0	0,0	2,4	0,0	1,7	1737,3
Телиці 9,7-14 місяців	18,9	18,9	18,9	18,9	262,4	209,9	73,5	839,6	1311,9	0,0	0,0	4,0	0,0	4,2	2956,2
Телиці 14-16,2 місяців	13,9	12,6	15,7	12,6	163,7	151,1	63,0	661,2	1039,0	0,0	0,0	2,8	0,0	2,5	2087,3
Нетелі	56,7	37,8	56,7	37,8	604,5	623,4	0,0	2342,6	4042,8	0,0	0,0	9,4	0,0	9,4	7559,9
Разом	1453,5	960,3	1065,5	885,7	2156,4	7264,7	170,5	16690,5	31866,7	291,7	404,3	99,2	73,6	97,6	76460,8
Ціна 1 т (без ПДВ), грн	5720,4	5572,5	5505,6	8269	3894,5	1173,0	437,0	810,5	261,5	12450	5910	3821	13752	34210	х
Витрати на корми , тис. грн	8315	5351	5866	7324	8398	8521	74	13528	8333	3631	2390	379	1013	3337	76461

Витрати на корми, всього –76460,8 тис. грн.

Структура кормів для молочного стада у вартісному вираженні



Структура кормів для молодняку ВРХ у вартісному вираженні



4. ПЕРСОНАЛ

Для роботи на комплексі планується штат, який буде становити 42 особи з щомісячним фондом заробітної плати – 626,5 тис. грн (без нарахувань) (табл. 10).

Таблиця 10

Штатний розпис по молочному комплексу на 1600 корів

Категорії працівників	Кількість	Місячний оклад, грн.	Місячний фонд заробітної плати, грн.	Річний фонд заробітної плати, грн.
Управляючий-головний технолог	1	1	30000	30000
Головний зоотехнік	1	1	19000	19000
Головний лікар ветеринарної медицини	1	1	18000	18000
Технік штучного осіменіння I-ої категорії	1	1	16000	16000
Фельдшер ветеринарної медицини	1	1	15000	15000
Оператор машинного доїння	8	8	15000	120000
Тваринник (3-6 розряду)	5	5	15000	75000
Електрик	4	4	14000	56000
Тракторист-машиніст	4	4	15000	60000
Тваринник (3-5 розряду)	5	5	14000	70000
Лаборант 2 розряду	2	2	12500	25000
Тваринник 5 розряду	4	4	15000	60000
Тваринник 3 розряду	5	5	12500	62500
Всього	42	X	626500	7518000

В розрахунках передбачено щорічне підвищення заробітних плат працівникам комплексу на 10%.

3. ПЛАН МАРКЕТИНГУ

На території регіону, де розташований молочний комплекс, функціонує 14 молокопереробних підприємства. Через дефіцит молочної сировини (особливо в зимовий період) їх потужності завантажені на 20-25%. Тому проблем з реалізацією молока на комплексі не буде.

З огляду на тенденції кон'юнктури ринку на молочну сировину при розробленні бізнес-плану приймалася середня ціна, яка склалася на молоко вищого гатунку в регіоні (табл.11).

Таблиця 11

Ціна на молоко

Показник	Місяці року											
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
Ціна 1 кг молока, грн	14,80	14,80	14,70	14,60	14,40	14,20	14,20	14,30	14,40	14,60	14,70	14,80

Водночас, проєктна технологія виробництва молока дає можливість отримувати молоко гатунку «екстра», ціна на яке на 10 – 15% вища за молоко вищого гатунку.

6. ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ ПРОЄКТУ

6.1. Прогноз доходів і витрат проєкту

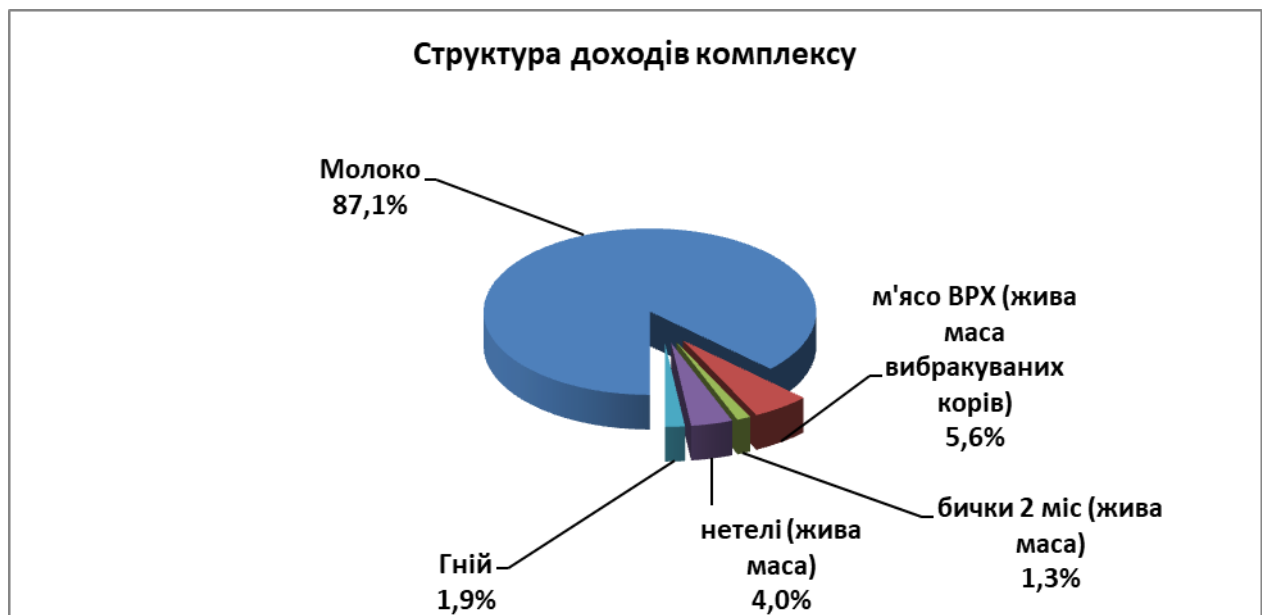
6.1.1 Доходи проєкту

Доходи проєкту складаються з надходжень від реалізації молока, м'яса та гною (табл. 12).

Таблиця 12

Розрахунок надходжень коштів по молочному комплексу після виходу на повну потужність

Продукція	Обсяг реалізації продукції, т	Ціна 1т продукції (з ПДВ), грн	Виручка, тис. грн
Молоко	12289,1	14550,9	178818,1
М'ясо ВРХ (жива маса вибракуваних корів)	288,0	40000,0	11520,0
Бички 2 місячного віку (жива маса)	48,4	56551,7	2736,2
Нетелі (жива маса)	107,5	77241,4	8305,4
Гній	37401,4	105,0	3927,1
Разом	x	x	205306,8



Основна частина виручки – 87,1 % надходитиме від реалізації молока. Виручка від реалізації тварин на м'ясо складе 10,9%. Іншим напрямом надходжень є продаж гною (1,9%). Середня ціна реалізації молока складає 14,55 грн (з ПДВ) за 1 кг .

Динаміка доходів молочного комплексу по роках представлена в таблиці 13.

Таблиця 13

Динаміка доходів молочного комплексу на 2025 –2034 рр., грн*

Показники	2025 р.	2026 р.	2027 р.	2028 р.	2029 р.
Виручка від реалізації молока (з ПДВ)	2273039	109612559	200678348	216732616	234071225
Виручка від вибракуваних корів	0	0	1119744	8196526	15092358
Виручка від реалізації 2-міс. Бичків	0	2114827	2284014	2466735	2664074
Виручка від реалізації нетелей	0	0	3416462	19372687	10880946
Виручка від реалізації гною (з ПДВ)	0	586867	3226712	4383269	4690098
1. Виручка, всього (з ПДВ)	2273039	114090166	217545500	281924494	300633175
2. ПДВ	0	0	0	0	6920143
3. Виручка, всього (без ПДВ)	2273039	114090166	217545500	281924494	293713032

Продовження таблиці 13

Показники	2030 р.	2031 р.	2032 р.	2033 р.	2034 р.
Виручка від реалізації молока (з ПДВ)	252796923	273020677	294862331	318451318	343927423
Виручка від вибракуваних корів	16299746	17603726	19012024	20532986	22175625
Виручка від реалізації 2-міс. Бичків	2877199	3107375	3355965	3624443	3914398
Виручка від реалізації нетелей	11751422	12691536	13706858	14803407	15987680
Виручка від реалізації гною (з ПДВ)	5018405	5369693	5745572	6147762	6578105
1. Виручка, всього (з ПДВ)	324636928	350557698	378548617	408775051	441415577
2. ПДВ	26257248	28546797	31031807	33728685	36655190
3. Виручка, всього (без ПДВ)	298379680	322010902	347516810	375046366	404760387

*Доходи планувалися з урахуванням щорічної інфляції 8-9%.

5.1.2. Витрати проекту

Витрати на виробництво продукції молочного скотарства групуються за такими статтями : 1) витрати на заробітну плату; 2) нарахування на заробітну плату (ЄСВ); 3) корми; 4) засоби захисту тварин; 5) роботи та послуги (електро-, водопостачання тощо); 6) витрати на ремонт необоротних активів; 7) інші витрати на утримання основних засобів (амортизація); 8) загальновиробничі та інші витрати. Крім виробничих витрат для визначення повної собівартості реалізованої продукції та визначення рівня рентабельності розраховують непрямі витрати (витрати на збут та адміністративні витрати).

Витрати на заробітну плату працівникам молочного комплексу визначені на основі штатного розпису (табл. 10).

Нарахування на заробітну плату (ЄСВ) приймалися на рівні 22,0% від фонду заробітної плати.

Витрати на засоби захисту тварин визначалися за нормативами їх витрат: 950,0 грн. у розрахунку на 1 корову в рік, 238,0 грн на голову молодняка ВРХ (табл.14).

Таблиця 14

Витрати на ветеринарні заходи

Групи тварин	Поголів'я тварин	Витрати, грн	
		на 1 голову	всього
Корови	1600	950	1520000
Молодняк ВРХ	1686	238	400404
Разом	3286	х	1920404

Витрати електроенергії та тепла визначалися за нормами їх використання (відповідно 643,0 кВт·год. і 85,0 кВт·год. на корову і 1 голову молодняку ВРХ в рік) та ціни 1 кВт·години – 4,3 грн. (табл.15).

Таблиця 15

Річні витрати на електроенергію

Групи тварин	Постійне поголів'я	Витрати електроенергії на одну голову, кВт·год	Вартість 1 квт.год, грн	Річні витрати на електроенергію, грн
Корови	1600	643	4,3	4423840
Молодняк ВРХ	1686	85	4,3	616200
Всього	3286	Х	4,3	5040040

Витрати на воду розраховувалися згідно відомчих норм технологічного проектування за нормою її використання на 1 постійну голову на добу та ціни 1 м³ – 20,8 грн.

Витрати на корми визначалися на основі добових раціонів годівлі великої рогатої худоби різних вікових груп, постійного поголів'я тварин та ціни 1 т кормів (табл. 6,9). При розрахунку добових раціонів враховувалися науково обґрунтовані норми годівлі тварин різних вікових груп та різної

продуктивності. У структурі витрат молочного комплексу корми займають найбільшу частину – 63,1%.

Амортизацію основних засобів виробництва розраховували виходячи із термінів їх використання. Витрати на ремонт будівель, споруд і обладнання визначалися на рівні 1,0% їх балансової вартості.

До загально виробничих та інших матеріальних витрат відносяться: 1) витрати на спецодяг, спецвзуття та інші малоцінні та швидкозношувані предмети; 2) витрати на утримання пункту штучного осіменіння; 3) платежі за обов'язкове страхування тварин; 4) платежі за розміщення відходів, викиди і скиди забруднюючих речовин у навколишнє природне середовище та інші види шкідливого впливу в межах лімітів.



У структурі виробничих витрат на виробництво продукції молочного скотарства загальновиробничі та інші витрати займають 1,8 – 2,8%. При розробленні бізнес-плану загальновиробничі та інші витрати прийняті на рівні 2,6% від всіх виробничих витрат.

За результатами наукових досліджень у структурі повних витрат на виробництво товарної продукції молочного скотарства витрати на збут займають 1,2-1,8%, загальногосподарські (адміністративні) витрати – 1,5 – 3%). При розробленні бізнес-плану витрати на збут продукції молочного скотарства прийняті на рівні 1,5 %, адміністративні – 3,0 % від всіх витрат.

Калькуляція собівартості продукції молочного скотарства представлена в таблиці 16.

Таблиця 16

Калькуляція собівартості продукції молочного комплексу

Показники	Річні витрати, грн	Витрати, що віднесені на:			
	всього	молоко	продукцію вирощуван- ня бичків	продукцію вирощу- вання телиць	гній
Заробітна плата	7518000	5598635	98801	812781	1007783
Нарахування на заробітну плату	1653960	1123515	19827	163106	347511
Паливо і мастильні матеріали	2830575	2295224	42958	353389	139005
Засоби захисту тварин	1920404	1520000	43397	357006	0
Корми	76670316	53839771	2792199	20038346	0
Електроенергія	5040040	4180582	66786	549414	243258
Водопостачання	1758518	1371466	41950	345102	0
Послуги автотранспорту	1533402	1139379	20107	165409	208507
Витрати на ремонт	1973673	1598692	28213	232090	114679
Амортизація	10913465	8990841	158664	1305245	458715
Інші прямі витрати	869660	171104	3020	24840	670697
Загальновиробничі витрати	3155096	2468251	43558	358328	284959
Разом прямих витрат	115837109	84297459	3359479	24705057	3475113
Витрати на збут	2034104	1696803	29944	246333	61023
Адміністративні витрати	3654008	3048090	53791	442506	109620
Усього витрат	121525221	89042353	3443214	25393897	3645757
Вихід продукції: одиниці виміру	х	т	т	т	т
значення		12480	48	398	37401
Прямі витрати на одиницю продукції, грн	х	6755	69434	62068	93
Повна собівартість одиниці продукції, грн	х	7135	71164	63799	97

Динаміка доходів і витрат по молочному комплексу представлена в таблиці 17.

Таблиця 17

Динаміка доходів і витрат молочного комплексу, грн

Показники	2025 р.	2026 р.	2027 р.	2028 р.	2029 р.
1. Виручка, всього	2273039	114090166	217545500	281924494	293713032
Заробітна плата	241430	5153605	8498937	9551619	10506781
Нарахування на заробітну плату	53115	1133793	1869766	2101356	2311492
Паливо і мастильні матеріали	188051	1877848	2930486	3433646	3708338
Засоби захисту тварин	73770	1287718	2058908	2275624	2434917
Корми	4038252	52717569	80802147	90852139	97211789
Електроенергія	153617	3458489	5713335	6403371	7043708
Водопостачання	77983	1170040	1888995	2133181	2303836
Послуги автотранспорту	101873	1011632	1564863	1817037	1944230
Витрати на ремонт	131122	1309366	2043338	2394176	2585710
Амортизація	4547277	10913465	10913465	10913465	10913465
Інші прямі витрати	57777	573741	887503	1030522	1102659
Загальновиробничі витрати	392345	2519639	3395606	3738699	4000408
2. Собівартість реалізованої продукції, всього	10056611	83126904	122567349	136644836	146067332
3. Валовий прибуток (+), збиток (-)	-7783572	30963262	94978151	145279658	147645700
Витрати на збут	67931	1366908	2150295	2575013	2664881
Адміністративні витрати	457958	2939056	3989914	4434301	4787117
4. Всього витрат	10582500	87432868	128707558	143654150	153519330
5. Прибуток (+), збиток (-) від операційної діяльності, грн	-8309460	26657297	88837942	138270344	140193702
Витрати по відсотках	5528770	31691828	30545731	21524935	8129529
6. Чистий прибуток (+), збиток (-)	-13838231	-5034531	58292211	116745409	132064173

Продовження таблиці 17

Показники	2030 р.	2031 р.	2032 р.	2033 р.	2034 р.
1. Виручка, всього	298379680	322010902	347516810	375046366	404760387
Заробітна плата	11557459	12713205	13984525	15382978	16921276
Нарахування на заробітну плату	2542641	2796905	3076596	3384255	3722681
Паливо і мастильні матеріали	4005005	4325405	4671437	5045152	5448765
Засоби захисту тварин	2605362	2787737	2982878	3191680	3415098
Корми	104016614	111297777	119088621	127424825	136344562
Електроенергія	7748079	8522887	9375176	10312693	11343963
Водопостачання	2488143	2687194	2902169	3134343	3385090
Послуги автотранспорту	2080326	2225949	2381765	2548489	2726883
Витрати на ремонт	2792567	3015972	3257250	3517830	3799256
Амортизація	10913465	10913465	10913465	10913465	10913465
Інші прямі витрати	1179845	1262434	1350805	1445361	1546536
Загальновиробничі витрати	4280437	4580067	4900672	5243719	5610779
2. Собівартість реалізованої продукції, всього	156209941	167128997	178885360	191544790	205178354
3. Валовий прибуток (+), збиток (-)	142169739	154881904	168631450	183501576	199582033
Витрати на збут	2878071	3108317	3356982	3625541	3915584
Адміністративні витрати	5170086	5583693	6030389	6512820	7033846
4. Всього витрат	164258099	175821007	188272731	201683151	216127783
5. Прибуток (+), збиток (-) від операційної діяльності, грн	134121581	146189894	159244079	173363215	188632603
Витрати по відсотках	58448	0	0	0	0
6. Чистий прибуток (+), збиток (-)	134063133	146189894	159244079	173363215	188632603

*Витрати планувалися виходячи з щорічної інфляції 8%. Так, в розрахунках передбачено щорічне зростання витрат на корми на 7,0%, на енергоносії – 9%, заробітну плату – 10%, запасні частини і матеріали – 9% тощо

Основні показники ефективності діяльності молочного комплексу на 1600 корів представлені в табл.18.

Таблиця 18

Основні показники ефективності діяльності молочного комплексу на 1600 корів

Показник	Значення
Реалізація продукції, т:	
молоко (в заліковій масі)	12289,1
м'ясо ВРХ (жива маса вибракуваних корів)	288,0
бички 2 міс (жива маса)	48,4
нетелі (жива маса)	107,5
Гній	37401,4
Ціна 1т продукції (з ПДВ), грн:	
Молока	14550,9
м'ясо ВРХ (жива маса вибракуваних корів)	40000,0
бички 2 міс (жива маса)	56551,7
нетелі (жива маса)	77241,4
Гною	105,0
Виручка, тис. Грн	205306,8
Повна собівартість 1т продукції, грн:	
Молока	7134,8
м'ясо ВРХ (жива маса вибракуваних корів)	63799,1
бички 2 міс (жива маса)	71164,3
нетелі (жива маса)	63799,1
Гною	97,5
Собівартість реалізованої продукції, тис.грн	120003,7
ПДВ, тис. грн	13929,8
Виручка після виплати ПДВ, тис грн	191377,0
Прибуток, тис грн	71373,3
Рівень рентабельності, %	59,5
Сплата відсотків (в середньому за 2011-2014 рр.), тис грн	22322,8
Прибуток після сплати відсотків, тис. грн	49050,5
Рівень рентабельності після сплати відсотків, %	40,9

*При розрахунках використані початкові ціни на ресурси та продукцію без врахування інфляційних процесів

6.1.3.Фінансування проєкту

Фінансування проєкту буде здійснюватися за рахунок як власних коштів (100, млн. грн. або 20,8% від загальної суми інвестицій), так і позичкових коштів (381,8 млн грн. або 79,2% від загальної суми інвестицій) під 12 % річних.

Фінансування проєкту почнеться з квітня 2025 року. Спочатку інвестиції необхідні для покриття інвестиційних витрат в основні засоби (355,42 млн. грн), а також на оборотні засоби на початок роботи комплексу до одержання

грошових надходжень від реалізації продукції (126,42 млн грн). Сплата відсотків буде здійснюватися через 14 місяців після одержання кредитної суми.

Повне повернення кредитних коштів з відсотками може бути здійснене у січні 2030 року (табл. 19).

Таблиця 19

План кредитування проєкту, грн

Місяці	Надходження коштів	Накопичуюча сума	Повернення кредиту	Накопичуюча сума	Залишок	Відсотки по кредиту
Лип.25	9618082	9618082	-	-	-	
Сер.25	66405102	76023184	-	-	-	96181
Вер.25	45717470	121740654	-	-	-	760232
Жов.25	38540300	160280954	-	-	-	1217407
Лис.25	24933197	185214151	-	-	-	1602810
Грг.25	36965212	222179363	-	-	-	1852142
Січ.26	5101989	227281352	-	-	-	2221794
Лют.26	18109408	245390761	-	-	-	2272814
Бер.26	10336489	255727249	-	-	-	2453908
Кві.26	8914942	264642191	-	-	-	2557272
Тра.26	8554790	273196981	-	-	-	2646422
Чер.26	8645330	281842311	-	-	-	2731970
Лип.26	119638	281961949	-	-	281842311	2818423
Сер.26	-	281961949	406977	406977	281435334	2819619
Вер.26	-	281961949	1377722	1784699	280057612	2815550
Жов.26	-	281961949	1462950	3247648	278594663	2801773
Лис.26	-	281961949	2200154	5447802	276394509	2787143
Гру.26	-	281961949	2087316	7535119	274307192	2765141
Січ.27	-	281961949	2133657	9668775	272173536	2744268
Лют.27	-	281961949	2032506	11701281	270141030	2722932
Бер.27	-	281961949	1961568	13662849	268179462	2702607
Кві.27	-	281961949	7780754	21443602	260398709	2682991
Тра.27	-	281961949	4579081	26022683	255819628	2605183
Чер.27	-	281961949	4957245	30979929	250862382	2559393
Лип.27	-	281961949	3964320	34944248	246898063	2509820
Сер.27	-	281961949	3602480	38546729	243295582	2470177
Вер.27	-	281961949	2926729	41473458	240368853	2434152
Жов.27	-	281961949	1973963	43447421	238394890	2404885
Лис.27	-	281961949	6096754	49544175	232298136	2385145
Гру.27	-	281961949	6111542	55655717	226186594	2324178
Січ.28	-	281961949	6289306	61945023	219897288	2263062
Лют.28	-	281961949	6327747	68272769	213569542	2200169
Бер.28	-	281961949	6233492	74506261	207336050	2136892
Кві.28	-	281961949	13693143	88199403	193642908	2074557
Тра.28	-	281961949	9627653	97827056	184015255	1937625
Чер.28	-	281961949	10212410	108039465	173802845	1841349

Продовження таблиці 19

Місяці	Надходження коштів	Накопичуюча сума	Повернення кредиту	Накопичуюча сума	Залишок	Відсотки по кредиту
Лип.28	-	281961949	9646724	117686190	164156121	1739225
Сер.28	-	281961949	9437588	127123778	154718533	1642758
Вер.28	-	281961949	8927837	136051615	145790696	1548382
Жов.28	-	281961949	8087325	144138940	137703371	1459103
Лис.28	-	281961949	7464739	151603679	130238632	1378230
Гру.28	-	281961949	7493369	159097048	122745263	1303583
Січ.29	-	281961949	7689836	166786885	115055426	1228649
Лют.29	-	281961949	7837531	174624416	107217895	1151751
Бер.29	-	281961949	7689358	182313774	99528537	1073375
Кві.29	-	281961949	15717694	198031468	83810843	996482
Тра.29	-	281961949	11359403	209390871	72451440	839305
Чер.29	-	281961949	11996889	221387761	60454550	725711
Лип.29	-	281961949	11362580	232750341	49091970	605742
Сер.29	-	281961949	11146154	243896495	37945816	492116
Вер.29	-	281961949	9106443	253002939	28839372	380655
Жов.29	-	281961949	7841934	260844873	20997438	289590
Лис.29	-	281961949	7618762	268463635	13378676	211171
Гр.29	-	281961949	7653533	276117168	5725143	134983
Січ.30	-	281961949	5844781	281961949	-	58448
Разом	281961949	281961949	281961949	-	-	97479241

6.2. Розрахунок ефективності інвестицій

6.2.1 Інвестиційні потреби проєкту

Інвестиційні потреби проєкту в закупівлю основних засобів складаються з вартості проєктних робіт, реконструкції старих і будівництва нових будівель та споруд, вартості заповуваного обладнання та закупівлі племінних нетелей.

Вартість обладнання, яке планується закупити у фірми ДеЛаваль подана в таблиці 20.

Розрахунок витрат на проєктні роботи, реконструкцію старих і будівництво нових будівель та споруд комплексу представлений в таблиці 21

Загальна сума інвестиційних витрат по проєкту подана в таблиці 22.

Таблиця 20

Інвестиційні витрати на технологічне обладнання ДеЛаваль для молочної ферми на 1600 корів (включаючи мито, транспортування, монтаж, ПДВ)

Найменування	Вартість обладнання з митом, ПДВ та монтажем, євро	Вартість обладнання з митом, ПДВ та монтажем, грн
Індустріальний доїльний зал КАСКАД	784084	32155286
Система керування стадом Альпро	399009	16363339
Вакуумна система (резерв)	11737	481336
Система для сортування	38604	1583130
Ворота для підганяння,	42787	1754698
Охолодження молока	235017	9638028
Танки охолоджувачі	186220	7636872
Охолодження молока	70093	2874505
Танк охолоджувач	14890	610639
Танк охолоджувач	10691	438421
Танк охолоджувач для нетоварного молока	3946	161837
Кормозмішувачі	107281	4399574
Доїльне обладнання для родильного відділення	172724	7083392
Вентиляційні шахти	163302	6696997
Штори для корівників, накопичувача, галерей до ДМБ, родильного відділення	394300	16170223
Поїлки	98834	4053191
Поїлка у родильних боксах	3445	141283
Матраци	479572	19667250
Стійлові роздільники для боксів	460759	18895724
Автоматичні ванни обробки копит	25088	1028845
Кормороздавачі	556437	22819463
Трактори	61461	2520511
Автомобілі	47883	1963675
Інші машини та обладнання	198051	8122055
Разом	4566210	187260274

Курс: 1 євро = 41,01 грн

Таблиця 21

**Інвестиційні витрати на реконструкцію молочної ферми на 1600 корів
та ремонтний молодняк**

Об'єкти реконструкції та будівництва	Вартість, грн
Проектні роботи	12400000
Навіси для корів	28800000
Доїльно-молочні блоки	6400000
Телятники	16000000
Система збирання гною флеш-флюм	2800000
Галереї сумарно	2400000
Лагуни для зберігання гною	1200000
Силосні траншеї	800000
Інженерні мережі, благоустрій тощо	10000000
Разом	80800000

Таблиця 22

**Інвестиційні витрати проєкту (включаючи витрати на транспортування,
митні збори, мито, ПДВ тощо)**

Об'єкти інвестування	Обсяг інвестування	
	грн	євро
Проектні роботи, реконструкція комплексу та його інфраструктури	80800000,0	1970251,2
Купівля обладнання та його монтаж	187260274,0	4566210,0
Купівля племінних тварин	87360000,0	2130212,1
Разом	355420274,0	8666673,3
Оборотний капітал	126422037,0	3082712,4
Усього	481842311,0	11749385,8

1 євро = 41,01 грн.

Таблиця 23

**Помісячний план вкладання коштів у реконструкцію молочного комплексу на 1600 корів (в основні засоби),
тис. грн**

Показники	квіт. 25	трав.25	черв. 25	лип.25	сер.25	вер.25	жов.25	лис.25
Проектні роботи та супровід	4960,0	4960,0	2480,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Реконструкція споруд комплексу	6840,0	6840,0	13680,0	13680,0	13680,0	6840,0	3420,0	3420,0
Купівля обладнання та його монтаж	0,0	0,0	37452,1	18726,0	37452,1	37452,1	18726,0	18726,0
Купівля тварин	0,0	0,0	0,0	0,0	14560,0	0,0	14560,0	0,0
Разом	11800,0	11800,0	53612,1	32406,0	65692,1	44292,1	36706,0	22146,0

Продовження таблиці 23

Показники	гр. 25	січ.26	лют.26	бер.26	квіт.26	трав.26	черв.26	Усього
Проектні роботи та супровід	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	12400,0
Реконструкція споруд комплексу	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	68400,0
Купівля обладнання та його монтаж	18726,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	187260,3
Купівля тварин	14560,0	0,0	14560,0	7280,0	7280,0	7280,0	7280,0	87360,0
Разом	33286,0	0,0	14560,0	7280,0	7280,0	7280,0	7280,0	355420,3

6.2.2 Прогноз Звіту про прибутки і збитки та руху грошових коштів

Таблиця 24

Поквартальний Звіт про прибутки та збитки, грн

Показники	Лют.25	Тра.25	Сер.25	Лис.25	Лют.26	Тра.26	Сер.26	Лис.26
1. Виручка, всього (з ПДВ)	0	0	0	2273039	8964126	24399603	36155299	44571137
2. ПДВ	0	0	0	0	0	0	0	0
3. Виручка, всього (без ПДВ)	0	0	0	2273039	8964126	24399603	36155299	44571137
Заробітна плата	0	0	27751	213678	645350	1055525	1544461	1908268
Нарахування на заробітну плату	0	0	6105	47009	141977	232216	339781	419819
Паливо і мастильні матеріали	0	0	38286	149766	310228	441033	525737	600851
Засоби захисту тварин	0	0	10556	63214	173224	275057	378183	461254
Корми	0	0	650946	3387306	8045010	11806224	15069618	17796716
Електроенергія	0	0	16244	137373	426939	703922	1039303	1288325
Водопостачання	0	0	13404	64579	162342	252495	340981	414222
Послуги автотранспорту	0	0	20740	81132	168059	238920	282169	322484
Витрати на ремонт	0	0	26695	104427	216312	307519	366580	418955
Амортизація	0	0	1818911	2728366	2728366	2728366	2728366	2728366
Інші прямі витрати	0	0	11763	46014	95314	135502	160031	182895
Загальновиробничі витрати	0	0	112270	280075	458888	577576	711385	771788
4. Собівартість реалізованої продукції, всього	0	0	2753671	7302940	13572009	18754356	23486595	27313944
5. Валовий прибуток (+), збиток (-)	0	0	-2753671	-5029900	-4607882	5645247	12668704	17257193
Витрати на збут	0	0	7448	60482	190732	300969	420029	455179
Адміністративні витрати	0	0	131809	326149	533095	670165	832988	902807
6. Всього витрат	0	0	2892928	7689571	14295836	19725490	24739612	28671931
7. Прибуток (+), збиток (-) від операційної діяльності, грн.	0	0	-2892928	-5416532	-5331709	4674113	11415687	15899206
Витрати по відсотках	0	1602810	856413	3069548	6948515	7935664	8453592	8354057
8. Чистий прибуток (+), збиток (-)	0	-1602810	-3749341	-8486080	-12280224	-3261551	2962095	7545149

Показники	Лют.27	Тра.27	Сер.27	Лис.27	Лют.28	Тра.28	Сер.28	Лис.28
1. Виручка, всього (з ПДВ)	46037631	58073401	54504846	58929621	63329261	77226312	73562542	67806379
2. ПДВ	0	0	0	0	0	0	0	0
3. Виручка, всього (без ПДВ)	46037631	58073401	54504846	58929621	63329261	77226312	73562542	67806379
Заробітна плата	1978555	2008200	2241608	2270574	2274195	2274195	2501615	2501615
Нарахування на заробітну плату	435282	441804	493154	499526	500323	500323	550355	550355
Паливо і мастильні матеріали	643846	684001	782058	820580	825396	825396	891427	891427
Засоби захисту тварин	480818	491786	537940	548364	549668	549668	588144	588144
Корми	18558399	19157438	21221710	21864600	21944961	21944961	23481108	23481108
Електроенергія	1333976	1351329	1505537	1522493	1524612	1524612	1677073	1677073
Водопостачання	433582	446703	497612	511098	512784	512784	553807	553807
Послуги автотранспорту	345560	367112	415854	436337	438898	438898	469621	469621
Витрати на ремонт	448934	476933	545305	572166	575523	575523	621565	621565
Амортизація	2728366	2728366	2728366	2728366	2728366	2728366	2728366	2728366
Інші прямі витрати	195982	208205	235849	247466	248918	248918	266343	266343
Загальновиробничі витрати	785898	812103	894538	903067	903067	903067	966282	966282
4. Собівартість реалізованої продукції, всього	28369197	29173982	32099531	32924639	33026711	33026711	35295707	35295707
5. Валовий прибуток (+), збиток (-)	17668434	28899419	22405316	26004982	30302549	44199601	38266836	32510673
Витрати на збут	541596	521601	527462	559637	662448	631372	640596	640596
Адміністративні витрати	919959	948412	1054807	1066736	1067120	1065682	1150749	1150749
6. Всього витрат	29830751	30643996	33681800	34551012	34756280	34723766	37087052	37087052
7. Прибуток (+), збиток (-) від операційної діяльності, грн.	16206880	27429406	20823047	24378609	28572981	42502546	36475490	30719327
Витрати по відсотках	8169807	7847567	7414149	7114208	6600123	5853531	4930364	4140916
8. Чистий прибуток (+), збиток (-)	8037074	19581838	13408897	17264402	21972857	36649015	31545126	26578411

Показники	Лют.29	Тра.29	Сер.29	Лис.29	Лют.30	Тра.30	Сер.30	Лис.30
1. Виручка, всього (з ПДВ)	67290530	82255513	78254069	72833064	72673772	88789053	84514394	78659709
2. ПДВ	0	0	1498715	5421428	5394879	8080759	6878695	5902914
3. Виручка, всього (без ПДВ)	67290530	82255513	76755353	67411636	67278893	80708293	77635699	72756795
Заробітна плата	2501615	2501615	2751776	2751776	2751776	2751776	3026954	3026954
Нарахування на заробітну плату	550355	550355	605391	605391	605391	605391	665930	665930
Паливо і мастильні матеріали	891427	891427	962742	962742	962742	962742	1039761	1039761
Засоби захисту тварин	588144	588144	629314	629314	629314	629314	673366	673366
Корми	23481108	23481108	25124786	25124786	25124786	25124786	26883521	26883521
Електроенергія	1677073	1677073	1844781	1844781	1844781	1844781	2029259	2029259
Водопостачання	553807	553807	598111	598111	598111	598111	645960	645960
Послуги автотранспорту	469621	469621	502494	502494	502494	502494	537669	537669
Витрати на ремонт	621565	621565	671290	671290	671290	671290	724993	724993
Амортизація	2728366	2728366	2728366	2728366	2728366	2728366	2728366	2728366
Інші прямі витрати	266343	266343	284987	284987	284987	284987	304936	304936
Загальновиробничі витрати	966282	966282	1033922	1033922	1033922	1033922	1106296	1106296
4. Собівартість реалізованої продукції, всього	35295707	35295707	37737960	37737960	37737960	37737960	40367011	40367011
5. Валовий прибуток (+), збиток (-)	31994823	46959806	39017394	29673676	29540933	42970334	37268688	32389784
Витрати на збут	640596	640596	691844	691844	691844	691844	747191	747191
Адміністративні витрати	1150749	1150749	1242809	1242809	1242809	1242809	1342234	1342234
6. Всього витрат	37087052	37087052	39672613	39672613	39672613	39672613	42456437	42456437
7. Прибуток (+), збиток (-) від операційної діяльності, грн.	30203478	45168461	37082741	27739023	27606280	41035680	35179263	30300358
Витрати по відсотках	3453775	2561497	1478513	635744	58448	0	0	0
8. Чистий прибуток (+), збиток (-)	26749703	42606963	35604228	27103279	27547832	41035680	35179263	30300358

Продовження таблиці 24

Показники	Лют.31	Тра.31	Сер.31	Лис.31	Лют.32	Тра.32	Сер.32	Лис.32
1. Виручка, всього (з ПДВ)	78487674	95841993	91275545	84952486	84952486	103455655	98577589	91748684
2. ПДВ	5874242	8766628	7479885	6426042	6426042	9509903	8132490	6994339
3. Виручка, всього (без ПДВ)	72613432	87075365	83795660	78526444	78526444	93945752	90445100	84754346
Заробітна плата	3026954	3026954	3329649	3329649	3329649	3329649	3662614	3662614
Нарахування на заробітну плату	665930	665930	732523	732523	732523	732523	805775	805775
Паливо і мастильні матеріали	1039761	1039761	1122942	1122942	1122942	1122942	1212777	1212777
Засоби захисту тварин	673366	673366	720502	720502	720502	720502	770937	770937
Корми	26883521	26883521	28765367	28765367	28765367	28765367	30778943	30778943
Електроенергія	2029259	2029259	2232185	2232185	2232185	2232185	2455403	2455403
Водопостачання	645960	645960	697637	697637	697637	697637	753448	753448
Послуги автотранспорту	537669	537669	575306	575306	575306	575306	615577	615577
Витрати на ремонт	724993	724993	782993	782993	782993	782993	845632	845632
Амортизація	2728366	2728366	2728366	2728366	2728366	2728366	2728366	2728366
Інші прямі витрати	304936	304936	326281	326281	326281	326281	349121	349121
Загальновиробничі витрати	1106296	1106296	1183737	1183737	1183737	1183737	1266599	1266599
4. Собівартість реалізованої продукції, всього	40367011	40367011	43197488	43197488	43197488	43197488	46245192	46245192
5. Валовий прибуток (+), збиток (-)	32246421	46708354	40598173	35328956	35328956	50748265	44199907	38509153
Витрати на збут	747191	747191	806967	806967	806967	806967	871524	871524
Адміністративні витрати	1342234	1342234	1449613	1449613	1449613	1449613	1565582	1565582
6. Всього витрат	42456437	42456437	45454067	45454067	45454067	45454067	48682298	48682298
7. Прибуток (+), збиток (-) від операційної діяльності, грн.	30156996	44618928	38341593	33072377	33072377	48491685	41762801	36072047
Витрати по відсотках	0	0	0	0	0	0	0	0
8. Чистий прибуток (+), збиток (-)	30156996	44618928	38341593	33072377	33072377	48491685	41762801	36072047

Продовження таблиці 24

Показники	Лют.33	Тра.33	Сер.33	Лис.33	Лют.34	Тра.34	Сер.34	Лис.34
1. Виручка, всього (з ПДВ)	91548023	111674652	106463796	99088579	98871865	120547147	114980900	107015665
2. ПДВ	6960895	10315333	8840829	7611627	7575508	11188055	9609584	8282045
3. Виручка, всього (без ПДВ)	84587128	101359319	97622967	91476953	91296357	109359092	105371316	98733621
Заробітна плата	3662614	3662614	4028875	4028875	4028875	4028875	4431763	4431763
Нарахування на заробітну плату	805775	805775	886353	886353	886353	886353	974988	974988
Паливо і мастильні матеріали	1212777	1212777	1309799	1309799	1309799	1309799	1414583	1414583
Засоби захисту тварин	770937	770937	824903	824903	824903	824903	882646	882646
Корми	30778943	30778943	32933469	32933469	32933469	32933469	35238812	35238812
Електроенергія	2455403	2455403	2700943	2700943	2700943	2700943	2971038	2971038
Водопостачання	753448	753448	813724	813724	813724	813724	878822	878822
Послуги автотранспорту	615577	615577	658667	658667	658667	658667	704774	704774
Витрати на ремонт	845632	845632	913283	913283	913283	913283	986345	986345
Амортизація	2728366	2728366	2728366	2728366	2728366	2728366	2728366	2728366
Інші прямі витрати	349121	349121	373559	373559	373559	373559	399709	399709
Загальновиробничі витрати	1266599	1266599	1355261	1355261	1355261	1355261	1450129	1450129
4. Собівартість реалізованої продукції, всього	46245192	46245192	49527203	49527203	49527203	49527203	53061974	53061974
5. Валовий прибуток (+), збиток (-)	38341935	55114126	48095764	41949750	41769155	59831890	52309342	45671646
Витрати на збут	871524	871524	941246	941246	941246	941246	1016546	1016546
Адміністративні витрати	1565582	1565582	1690828	1690828	1690828	1690828	1826095	1826095
6. Всього витрат	48682298	48682298	52159277	52159277	52159277	52159277	55904615	55904615
7. Прибуток (+), збиток (-) від операційної діяльності, грн.	35904830	52677020	45463690	39317676	39137080	57199815	49466702	42829006
Витрати по відсотках	0	0	0	0	0	0	0	0
8. Чистий прибуток (+), збиток (-)	35904830	52677020	45463690	39317676	39137080	57199815	49466702	42829006

Таблиця 25

Поквартальний прогноз Звіту про рух коштів, грн.

Показники	Лют.25	Тра.25	Сер.25	Лис.25	Лют.26	Тра.26	Сер.26	Лис.26
1. Виручка, всього (з ПДВ)	0	0	0	2273039	8964126	24399603	36155299	44571137
2. ПДВ	0	0	0	0	0	0	0	0
3. Виручка, всього (без ПДВ)	0	0	0	2273039	8964126	24399603	36155299	44571137
Заробітна плата	0	0	27751	213678	645350	1055525	1544461	1908268
Нарахування на заробітну плату	0	0	6105	47009	141977	232216	339781	419819
Паливо і мастильні матеріали	0	0	45943	179719	372273	529240	630884	721021
Засоби захисту тварин	0	0	12667	75857	207868	330068	453820	553505
Корми	0	0	781135	4064768	9654012	14767469	18083542	21156059
Електроенергія	0	0	19493	164847	512327	844707	1247164	1545990
Водопостачання	0	0	16084	77495	194811	302994	409177	497066
Послуги автотранспорту	0	0	24889	97359	201671	286704	338603	386981
Витрати на ремонт	0	0	32035	125312	259575	369022	439896	502746
Інші прямі витрати	0	0	14115	55216	114376	162602	192037	219474
Загальновиробничі витрати	0	0	134724	336090	550666	693092	853663	926146
Витрати на збут	0	0	8938	72579	228878	361163	504034	546215
Адміністративні витрати	0	0	158170	391379	639714	804198	999586	1083369
Виплата відсотків	0	1602810	856413	4672358	6948515	7935664	8453592	8354057
Купівля тварин	0	0	14560000	29120000	21840000	21840000	0	0
Проектні роботи та супровід	0	12400000	0	0	0	0	0	0
Реконструкція споруд комплексу	0	27360000	34200000	6840000	0	0	0	0
Купівля обладнання та його монтаж	0	37452055	93630137	56178082	0	0	0	0
2. Витрати коштів, грн.	0	77212055	144528599	102711748	42512013	50514665	34490239	38820717
3. Грошовий потік, грн.	0	-77212055	-144528599	-100438709	-33547886	-26115062	1665060	5750420
4. Забогованість (-), наявність коштів (+), грн.	100000000	22787945	-121740654	-222179363	-255727249	-281842311	-280177251	-274426830

Продовження таблиці 25

Показники	Лют.27	Тра.27	Сер.27	Лис.27	Лют.28	Тра.28	Сер.28	Лис.28
1. Виручка, всього (з ПДВ)	46037631	58073401	54504846	58929621	63329261	77226312	73562542	67806379
2. ПДВ	0	0	0	0	0	0	0	0
3. Виручка, всього (без ПДВ)	46037631	58073401	54504846	58929621	63329261	77226312	73562542	67806379
Заробітна плата	1978555	2008200	2241608	2270574	2274195	2274195	2501615	2501615
Нарахування на заробітну плату	435282	441804	493154	499526	500323	500323	550355	550355
Паливо і мастильні матеріали	772615	820801	938470	984697	990475	990475	1069713	1069713
Засоби захисту тварин	576982	590144	645527	658037	659601	659601	705773	705773
Корми	21970078	22888926	25466052	26237520	26333953	26333953	28177330	28177330
Електроенергія	1600771	1621595	1806644	1826991	1829535	1829535	2012488	2012488
Водопостачання	520298	536044	597134	613318	615341	615341	664568	664568
Послуги автотранспорту	414672	440534	499024	523605	526678	526678	563545	563545
Витрати на ремонт	538721	572320	654366	686599	690628	690628	745878	745878
Інші прямі витрати	235179	249846	283019	296960	298702	298702	319611	319611
Загальновиробничі витрати	943077	974524	1073446	1083681	1083681	1083681	1159539	1159539
Витрати на збут	649915	625922	632954	671564	794938	757647	768716	768716
Адміністративні витрати	1103950	1138095	1265769	1280083	1280545	1278818	1380899	1380899
Виплата відсотків	8169807	7847567	7414149	7114208	6600123	5853531	4930364	4140916
Купівля тварин	0	0	0	0	0	0	0	0
Проектні роботи та супровід	0	0	0	0	0	0	0	0
Реконструкція споруд комплексу	0	0	0	0	0	0	0	0
Купівля обладнання та його монтаж	0	0	0	0	0	0	0	0
2. Витрати коштів, грн.	39909901	40756321	44011317	44747362	44478716	43693107	45550393	44760945
3. Грошовий потік, грн.	6127730	17317080	10493529	14182259	18850544	33533205	28012149	23045434
4. Забогованість (-), наявність коштів (+), грн.	-268299100	-250982021	-240488491	-226306233	-207455688	-173922484	-145910335	-122864901

Продовження таблиці 25

Показники	Лют.29	Тра.29	Сер.29	Лис.29	Лют.30	Тра.30	Сер.30	Лис.30
1. Виручка, всього (з ПДВ)	67290530	82255513	78254069	72833064	72673772	88789053	84514394	78659709
2. ПДВ	0	0	1498715	5421428	5394879	8080759	6878695	5902914
3. Виручка, всього (без ПДВ)	67290530	82255513	76755353	67411636	67278893	80708293	77635699	72756795
Заробітна плата	2501615	2501615	2751776	2751776	2751776	2751776	3026954	3026954
Нарахування на заробітну плату	550355	550355	605391	605391	605391	605391	665930	665930
Паливо і мастильні матеріали	1069713	1069713	1155290	1155290	1155290	1155290	1247713	1247713
Засоби захисту тварин	705773	705773	755177	755177	755177	755177	808040	808040
Корми	28177330	28177330	30149743	30149743	30149743	30149743	32260225	32260225
Електроенергія	2012488	2012488	2213737	2213737	2213737	2213737	2435111	2435111
Водопостачання	664568	664568	717733	717733	717733	717733	775152	775152
Послуги автотранспорту	563545	563545	602993	602993	602993	602993	645203	645203
Витрати на ремонт	745878	745878	805548	805548	805548	805548	869992	869992
Інші прямі витрати	319611	319611	341984	341984	341984	341984	365923	365923
Загальновиробничі витрати	1159539	1159539	1240706	1240706	1240706	1240706	1327556	1327556
Витрати на збут	768716	768716	830213	830213	830213	830213	896630	896630
Адміністративні витрати	1380899	1380899	1491371	1491371	1491371	1491371	1610681	1610681
Виплата відсотків	3453775	2561497	1478513	635744	58448	0	0	0
Купівля тварин	0	0	0	0	0	0	0	0
Проектні роботи та супровід	0	0	0	0	0	0	0	0
Реконструкція споруд комплексу	0	0	0	0	0	0	0	0
Купівля обладнання та його монтаж	0	0	0	0	0	0	0	0
2. Витрати коштів, грн.	44073804	43181526	45140175	44297407	43720110	43661663	46935108	46935108
3. Грошовий потік, грн.	23216726	39073986	31615178	23114229	23558782	37046631	30700591	25821687
4. Забогованість (-), наявність коштів (+), грн.	-99648175	-60574189	-28959010	-5844781	17714001	54760632	85461223	111282910

Продовження таблиці 25

Показники	Лют.31	Тра.31	Сер.31	Лис.31	Лют.32	Тра.32	Сер.32	Лис.32
1. Виручка, всього (з ПДВ)	78487674	95841993	91275545	84952486	84766688	103455655	98577589	91748684
2. ПДВ	5874242	8766628	7479885	6426042	6395075	9509903	8132490	6994339
3. Виручка, всього (без ПДВ)	72613432	87075365	83795660	78526444	78371613	93945752	90445100	84754346
Заробітна плата	3026954	3026954	3329649	3329649	3329649	3329649	3662614	3662614
Нарахування на заробітну плату	665930	665930	732523	732523	732523	732523	805775	805775
Паливо і мастильні матеріали	1247713	1247713	1347530	1347530	1347530	1347530	1455332	1455332
Засоби захисту тварин	808040	808040	864602	864602	864602	864602	925125	925125
Корми	32260225	32260225	34518441	34518441	34518441	34518441	36934732	36934732
Електроенергія	2435111	2435111	2678622	2678622	2678622	2678622	2946484	2946484
Водопостачання	775152	775152	837164	837164	837164	837164	904137	904137
Послуги автотранспорту	645203	645203	690367	690367	690367	690367	738692	738692
Витрати на ремонт	869992	869992	939591	939591	939591	939591	1014759	1014759
Інші прямі витрати	365923	365923	391538	391538	391538	391538	418945	418945
Загальновиробничі витрати	1327556	1327556	1420485	1420485	1420485	1420485	1519919	1519919
Витрати на збут	896630	896630	968360	968360	968360	968360	1045829	1045829
Адміністративні витрати	1610681	1610681	1739535	1739535	1739535	1739535	1878698	1878698
Виплата відсотків	0	0	0	0	0	0	0	0
Купівля тварин	0	0	0	0	0	0	0	0
Проектні роботи та супровід	0	0	0	0	0	0	0	0
Реконструкція споруд комплексу	0	0	0	0	0	0	0	0
Купівля обладнання та його монтаж	0	0	0	0	0	0	0	0
2. Витрати коштів, грн.	46935108	46935108	50458407	50458407	50458407	50458407	54251041	54251041
3. Грошовий потік, грн.	25678325	40140257	33337254	28068037	27913206	43487345	36194059	30503305
4. Забогованість (-), наявність коштів (+), грн.	136961235	177101493	210438746	238506783	266419989	309907335	346101393	376604698

Продовження таблиці 25

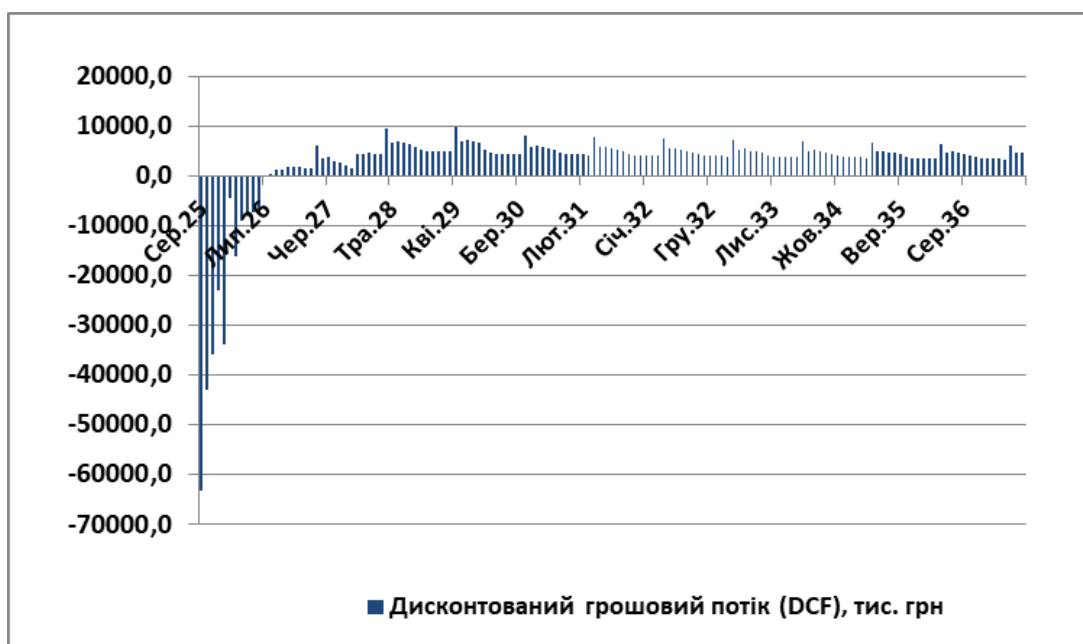
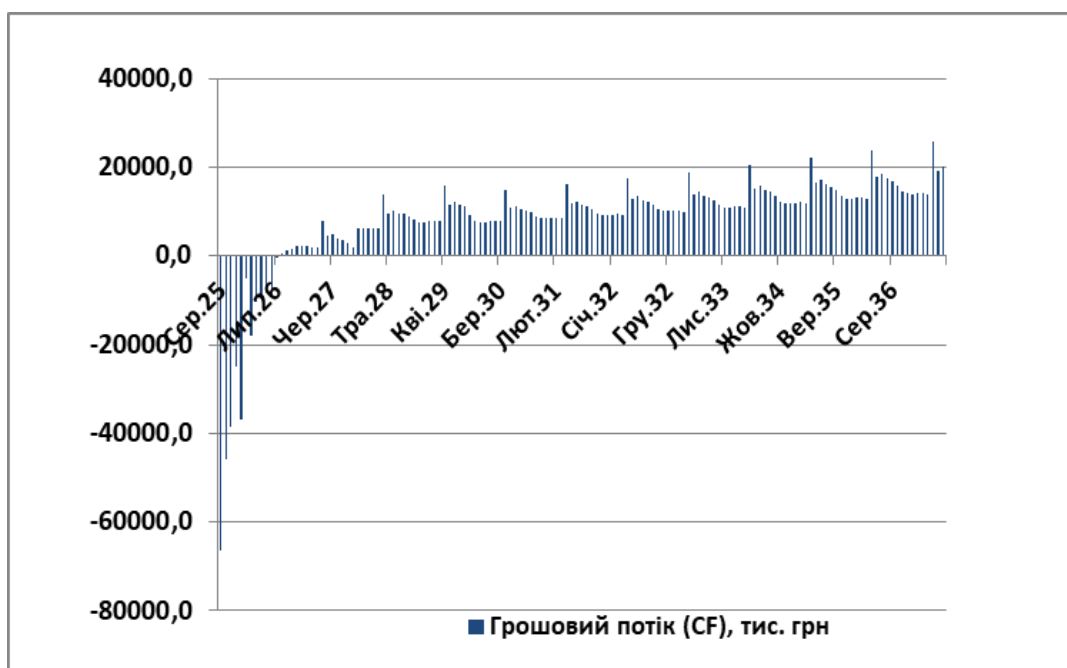
Показники	Лют.33	Тра.33	Сер.33	Лис.33	Лют.34	Тра.34	Сер.34	Лис.34
1. Виручка, всього (з ПДВ)	91548023	111674652	106463796	99088579	98871865	120547147	114980900	107015665
2. ПДВ	6960895	10315333	8840829	7611627	7575508	11188055	9609584	8282045
3. Виручка, всього (без ПДВ)	84587128	101359319	97622967	91476953	91296357	109359092	105371316	98733621
Заробітна плата	3662614	3662614	4028875	4028875	4028875	4028875	4431763	4431763
Нарахування на заробітну плату	805775	805775	886353	886353	886353	886353	974988	974988
Паливо і мастильні матеріали	1455332	1455332	1571759	1571759	1571759	1571759	1697500	1697500
Засоби захисту тварин	925125	925125	989883	989883	989883	989883	1059175	1059175
Корми	36934732	36934732	39520163	39520163	39520163	39520163	42286574	42286574
Електроенергія	2946484	2946484	3241132	3241132	3241132	3241132	3565245	3565245
Водопостачання	904137	904137	976468	976468	976468	976468	1054586	1054586
Послуги автотранспорту	738692	738692	790401	790401	790401	790401	845729	845729
Витрати на ремонт	1014759	1014759	1095939	1095939	1095939	1095939	1183614	1183614
Інші прямі витрати	418945	418945	448271	448271	448271	448271	479650	479650
Загальновиробничі витрати	1519919	1519919	1626313	1626313	1626313	1626313	1740155	1740155
Витрати на збут	1045829	1045829	1129495	1129495	1129495	1129495	1219855	1219855
Адміністративні витрати	1878698	1878698	2028994	2028994	2028994	2028994	2191313	2191313
Виплата відсотків	0	0	0	0	0	0	0	0
Купівля тварин	0	0	0	0	0	0	0	0
Проектні роботи та супровід	0	0	0	0	0	0	0	0
Реконструкція споруд комплексу	0	0	0	0	0	0	0	0
Купівля обладнання та його монтаж	0	0	0	0	0	0	0	0
2. Витрати коштів, грн.	54251041	54251041	58334047	58334047	58334047	58334047	62730148	62730148
3. Грошовий потік, грн.	30336087	47108278	39288919	33142905	32962310	51025045	42641168	36003473
4. Забогованість (-), наявність коштів (+), грн.	406940785	454049063	493337983	526480888	559443198	610468243	653109411	689112884

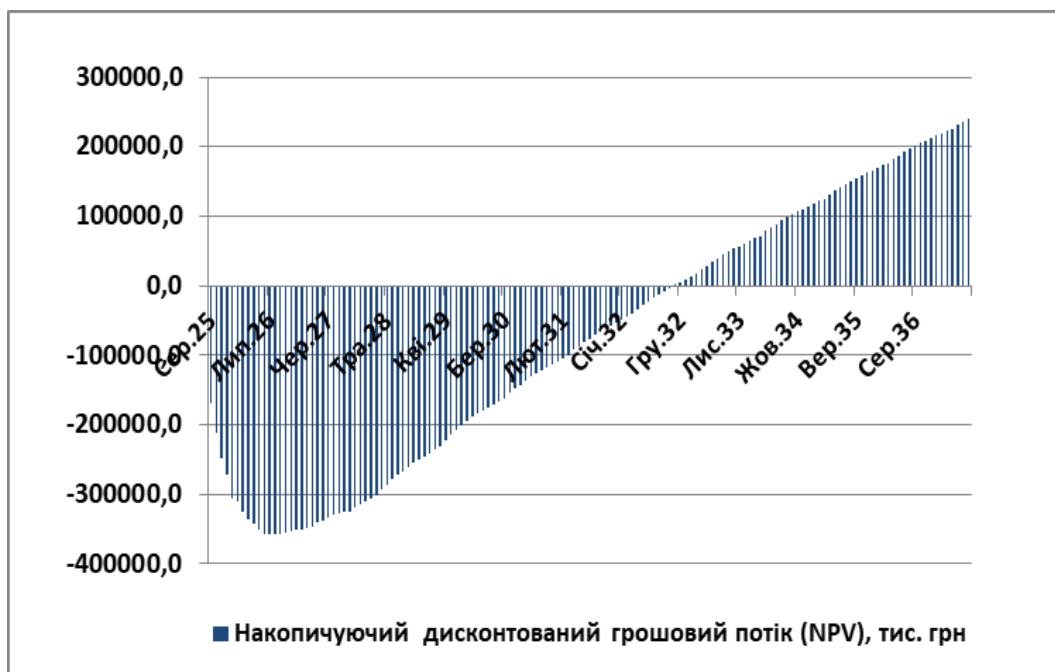
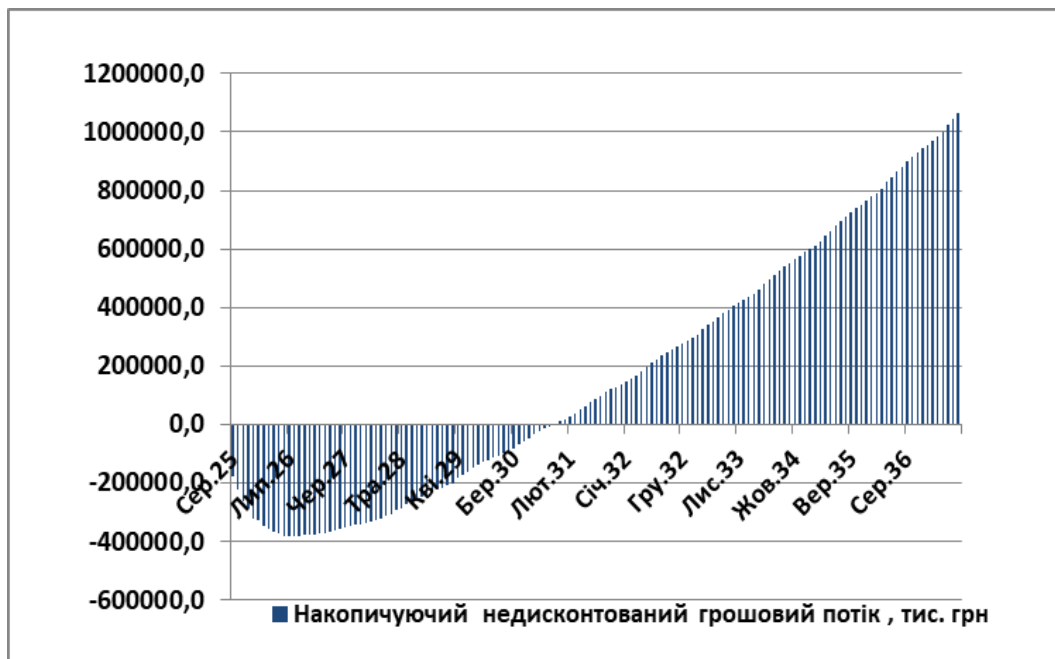
6.2.3. Розрахунок грошових потоків і ефективності

Розрахунок інвестиційних показників проводився виходячи із суми вкладень в проект – 481,84 млн грн.

Дисконтна ставка –12 % річних.

Динаміка чистого і дисконтного грошового потоку, на основі якого були проведені інвестиційні розрахунки, представлена на рисунках.





У таблиці 26 представлені результати аналізу інвестиційної ефективності проекту. Розрахунок проводився за період з квітня 2025 р. по – грудень 2034 р. – 9 років і 9 місяці. Розрахунки показників ефективності приведені на кінець 2034 року.

Таблиця 26

**Показники ефективності інвестиційного проєкту
(станом на грудень 2034 р. – 117 місяців)**

Показник	Значення
Період окупності проєкту (PP), міс.	67
Період окупності проєкту з моменту введення комплексу на повну потужність, міс.	55
Дисконтований період окупності проєкту (DPP), міс.	91
Чиста теперішня вартість грошового потоку (NPV), тис. грн.	116 154,6
Внутрішня норма рентабельності (IRR),%	18,6
Індекс прибутковості (PI)	1,35
Виручка за період, тис. грн.	2657260,4
EBITDA за період, тис. грн.	1289969,7
Амортизація за період, тис. грн.	102768,5
EBIT за період, тис. грн.	1187201,2
EBT за період, тис. грн.	1089722,0
Чистий прибуток за період, тис. грн.	1089722,0

Добрі інтегральні показники ефективності, фінансова спроможність, аналіз ризиків методом експертних оцінок, перелік заходів щодо мінімізації існуючих ризиків, результат аналізу чутливості підтверджують високу ймовірність успішної реалізації розглянутого проєкту.

7.ПРОЄКТНІ РИЗИКИ

Основну загрозу для ефективної реалізації проєкту можуть нести наступні події:

1. Падіння ціни продажу продукції.
3. Ріст собівартості продукції:
 - а) ріст вартості корму;
 - б) ріст вартості енергоносіїв.
3. Падіння виробничих показників по продуктивності тварин.
4. Можливість захворювань тварин, епідемій.

Основний вплив на ефективність проєкту може зробити падіння ціни на продукцію, що буде реалізовуватися. Незважаючи на те, що ціна на молоко вищого ґатунку коливається залежно від сезону, у середньому на початок 2024 року вона складає 14,4 – 14,80 грн за 1 кг. Ціна варіюється залежно від якості молока, обсягу і циклічності поставок.

Завдяки високій технології та самостійному виробництву кормів на підприємстві є додаткові можливості виробляти молоко високої якості, що забезпечить ціну продажу на рівні вище за середньої. Незважаючи на це в розрахунках на 2025 рік враховувалася середня ціна реалізації залежно від сезону – 14,2 – 14,8 грн / кг.

Ризик росту собівартості продукції можливий, насамперед, за рахунок росту вартості її кормової частини, тому що в цьому проекті вона займає близько 60%. Однак він мінімізований за рахунок наявності власної кормової бази, що знижує вартість корму.

Значний ріст собівартості за рахунок росту цін на енергоносії також малоймовірний, тому що частка цих витрат у загальній структурі невисока

Ризик падіння доходів за рахунок зниження показника надою молока на одну корову в даному бізнес-плані мінімізований, так у розрахунках приймався песимістичний варіант продуктивності тварин – 8000 кг молока в рік, що не є високим показником при використанні запровадженої технології на комплексі та можливості контролювати якість і склад кормів. Таким чином, працюючи на новому обладнанні в цілком реконструйованій фермі реально досягти значно більш високих результатів.

Ризик занесення інфекції на ферму можливий у будь-якому господарстві світу і мінімізується, в основному, за рахунок виваженого санітарного менеджменту.

У зв'язку з цим планується введення чіткого санітарного режиму. Обов'язкове проходження санітарної обробки при відвідуванні ферми усім відвідувачам без винятку, мінімізація кількості осіб, що відвідують ферму, санітарна обробка транспорту при в'їзді на територію, контроль якості кормів, постійний ветеринарний контроль поголів'я, високе якість обслуговування тварин.

Навчальне видання

ІЛЬЧУК Микола Максимович
КОНОВАЛ Іван Андрійович
БАРАНОВСЬКА Оксана Дмитрівна

Бізнес-планування підприємницької діяльності

Навчальний посібник