

Факультет управління, адміністрування та туризму
Кафедра менеджменту та адміністрування
Рівень вищої освіти другий (магістерський)
Галузь знань 07 Управління та адміністрування
шифр і назва
Спеціальність 073 Менеджмент
шифр і назва
Освітня програма Менеджмент організацій

ЗАТВЕРДЖУЮ:
Завідувач кафедри _____
“ _____ ” _____ 202__ р.

ЗАВДАННЯ НА ДИПЛОМНУ РОБОТУ

Бикову Миколі Івановичу

(прізвище, ім'я, по батькові)

1 Тема роботи: «Інвестиційне забезпечення розвитку підприємства на основі залучення грантових ресурсів (на прикладі ТОВ «Перший органічний розсадник», с. Райнова Львівської області)»

керівник роботи Стадник Валентина Василівна, д.е.н., проф., професор кафедри МА
Прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання

Затверджено наказом ректора університету від 15 серпня 2023р. № 30 дод. 16

2. Строк подання студентом роботи на кафедру 15 грудня 2023 р.

3 Вихідні дані до роботи Літературні джерела з досліджуваної теми; дані фінансової і статистичної звітності підприємства за три роки та результати власних досліджень за темою роботи; нормативні документи, що регламентують роботу організації

4 Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які належить розробити). Вступ. Розділ 1. Теоретико-методичні основи інвестиційного забезпечення розвитку підприємства. Розділ 2. Аналіз діяльності та інвестиційних потреб ТОВ «Перший органічний розсадник». Розділ 3. Рекомендації для удосконалення інвестиційного забезпечення розвитку досліджуваного підприємства на основі залучення грантових ресурсів. Висновки

5 Перелік графічного матеріалу (із зазначенням обов'язкових) 1. Динаміка пріоритетів в інвестиційній діяльності. 2. Функціональні складові та організаційна структура агропідприємства. 3. Динаміка основних техніко-економічних показників діяльності підприємства за три роки. 5. Структурна схема залучення власних та інвестованих коштів у діяльність підприємства ТОВ «Перший органічний розсадник» 6. Аналіз фінансових показників-індикаторів ризику досліджуваного підприємства 7. Структурно-логічна схема послідовності дій при залученні грантових ресурсів. 8. - SWOT-аналіз підприємства ТОВ «Перший органічний розсадник». 8. Модель управління написанням грантових заявок.

6. Консультанти розділів дипломної роботи:

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
1. Теоретико-методичний	Стадник В.В., проф. МА		
2. Дослідницько-аналітичний	Стадник В.В., проф. МА		
3. Проектно-рекомендаційний	Стадник В.В., проф. МА		
4. Нормоконтроль	Грабовська І.В., ст..викл. каф. МА		

7. Дата видачі завдання 2 вересня 2023р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

Пор. №	Назва етапів (розділів) дипломної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Вибір теми дипломної роботи	вересень 2023	
2.	Одержання індивідуального завдання	вересень 2023	
3.	Складання календарного плану графіка написання дипломної роботи	вересень 2023	
4.	Підготовка до виконання дипломної роботи: підбір та вивчення літератури, участь у виконанні науково-дослідних робіт, інші заходи	вересень 2023	
5.	Уточнення теми дипломної роботи та календарного плану-графіка, виходячи зі специфіки базового підприємства, установи	вересень 2023	
6.	Підготовка першого розділу	вересень 2023	
7.	Підготовка другого розділу	жовтень 2023	
8.	Підготовка третього розділу	листопад 2023	
9.	Підготовка висновків	листопад 2023	
10.	Здача науковому керівнику	листопад 2023	
11.	Доопрацювання дипломної роботи з урахуванням зауважень наукового керівника	листопад 2023	
12.	Написання та оформлення роботи в остаточному варіанті	листопад 2023	
13.	Попередній захист дипломної роботи на кафедрі	грудень 2023	
14.	Одержання відгуку наукового керівника	грудень 2023	
15.	Одержання рецензії зовнішнього рецензента	грудень 2023	
16.	Захист дипломної роботи	грудень 2023	

Студент

Підпис

Микола БИКОВ

Ім'я, ПРІЗВИЩЕ

Керівник роботи

Підпис

Валентина СТАДНИК

Ім'я, ПРІЗВИЩЕ

АНОТАЦІЯ

Биков М.І. Інвестиційне забезпечення розвитку підприємства на основі залучення грантових ресурсів (на прикладі ТОВ «Перший органічний розсадник», с. Райнова Львівської області)

Керівник роботи – д.е.н., професор, професор кафедри МА Стадник В.В.
Дипломна робота магістра: 75 с., 7 рис., 14 табл., 45 літ. джерел.

Об'єктом дослідження є процес інвестиційного забезпечення розвитку малого агропідприємства на основі залучення грантових ресурсів (на прикладі одного ТОВ «Перший органічний розсадник», с. Райнова Львівської області). Предметом дослідження є сукупність теоретичних, науково-методичних положень та практичних рекомендацій щодо інвестиційного забезпечення інноваційних проєктів підприємств агропромислового комплексу.

Метою роботи є розроблення науково-методичних і практичних рекомендацій для удосконалення розвитку інвестиційного потенціалу та залучення грантових коштів для розвитку малого агропідприємства.

Методи дослідження: абстрактно-логічний, гносеологічного аналізу, економіко-статистичні, економіко-математичного і графічного моделювання, теоретичного узагальнення.

У кваліфікаційній роботі висвітлено такі аспекти: Розділ 1. Теоретико-методичні основи інвестиційного забезпечення розвитку підприємства. Розділ 2. Аналіз діяльності та інвестиційних потреб ТОВ «Перший органічний розсадник». Розділ 3. Рекомендації для удосконалення інвестиційного забезпечення розвитку підприємства на основі залучення грантових ресурсів.

Наукова новизна роботи полягає у формуванні науково-методичних підходів і практичних рекомендацій для удосконалення розвитку інвестиційного потенціалу та залучення грантових коштів для розвитку малого агропідприємства. Практична цінність розроблених рекомендацій полягає у вдосконаленні практики управління розвитком ринкового потенціалу агропідприємств в процесі їх виходу на нові ринки.

У роботі сформовано такі рекомендації: 1 Удосконалення управління інвестиційною діяльністю агропідприємства в умовах невизначеності. 2. Підвищення стимулюючого впливу залучення грантових коштів на розвиток бізнесу.

КЛЮЧОВІ СЛОВА

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ, ОРГАНІЧНЕ ВИРОБНИЦТВО, РИНКОВІ МОЖЛИВОСТІ,
ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ

KEY WORDS

STRATEGIC MANAGEMENT, ORGANIC PRODUCTION, MARKET OPPORTUNITIES,
TECHNICAL AND ECONOMIC INDICATORS

_____ підпис та П.І.Б.

« _____ » _____ 202 _____ р.

ЗМІСТ

ВСТУП	5
1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	7
1.1 Історія розвитку грантової діяльності як складової інвестиційного забезпечення підприємства	7
1.2 Особливості агропромислового виробництва в Україні в умовах невизначеності, спричиненої повномасштабним вторгненням РФ	13
1.3 Залучення інвестицій як можливість розвитку підприємства в умовах невизначеності	18
2 АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПОТРЕБ ТОВ «ПЕРШИЙ ОРГАНІЧНИЙ РОЗСАДНИК»	22
2.1 Загальна характеристика діяльності ТОВ «Перший органічний розсадник»	22
2.2 Оцінка ризиків діяльності ТОВ «Перший органічний розсадник»	28
2.3 Оцінка інвестиційної діяльності та інвестиційних потреб ТОВ «Перший органічний розсадник»	34
3 РЕКОМЕНДАЦІЇ ДЛЯ УДОСКОНАЛЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ЗАЛУЧЕННЯ ГРАНТОВИХ РЕСУРСІВ	40
3.1 Формування основних переваг підприємства ТОВ «Перший органічний розсадник» для подачі грантових пропозицій	40
3.2 Інвестиційне забезпечення розвитку підприємства на основі залучення грантових коштів	42
3.3 Ключові фактори успішного залучення грантових коштів в агровиробництво	49
ВИСНОВКИ	60
ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ	62
ДОДАТКИ	68

ВСТУП

Підприємства агропромислового комплексу в Україні вважаються основою економіки держави. За останні 20 років, до 2022 року, підприємства галузі зазнали значної модернізації, що забезпечило розширення обсягів виробництва, диверсифікацію і підвищення рентабельності. Велика частина заходів модернізації стала можлива завдяки програмам кредитування, залученню грантових коштів, системи ленд-лізу тощо. Після повномасштабного вторгнення Російської Федерації сільськогосподарська галузь опинилася під загрозою зменшення прибутків, зниження інвестиційної привабливості, зниження кредитування, нестабільних і низьких цін на продукцію. Втрати від війни агросектору України було підраховано рядом незалежних компаній: Українського клубу аграрного бізнесу (УКАБ), експертами аналітичного центру при Київській школі економіки, також облік збитків ведеться експертами Програми USAID АГРО та Всеукраїнської аграрної ради.

Метою роботи є розроблення науково-методичних і практичних рекомендацій для удосконалення розвитку інвестиційного потенціалу та залучення грантових коштів для розвитку малого агропідприємства.

Основними завданнями кваліфікаційної роботи є:

- дослідити сучасний стан залучення інвестицій в агропромисловому комплексі України;
- розвинути теоретико-методологічні засади використання можливості залучення грантів у галузі органічного виробництва;
- провести комплексний аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Перший органічний розсадник»;
- розробити практичні рекомендації щодо застосування сучасних інструментів залучення грантів у ТОВ «Перший органічний розсадник» з метою розвитку сталості виробництва.

Об'єктом дослідження є процес інвестиційного забезпечення розвитку малого агропідприємства через залучення грантових коштів (на прикладі одного ТОВ «Перший органічний розсадник», с. Райнова Львівської області).

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, науково-методичних положень та практичних рекомендацій щодо інвестиційного забезпечення інноваційних проєктів підприємств агропромислового комплексу.

Методи дослідження: абстрактно-логічний, гносеологічного аналізу, економіко-статистичні, графічного моделювання, теоретичного узагальнення.

Наукова новизна полягає у формуванні науково методичних підходів до управління інвестиційним розвитком підприємства на основі залучення грантових ресурсів. Практична цінність розроблених рекомендацій полягає в розширенні інвестиційних можливостей малого агровиробництва в складний період війни.

Результати досліджень, виконаних в межах кваліфікаційної роботи, опубліковано в зарубіжному науковому журналі: Stadnyk V., Vykova O., Vykov M. Strategic management of the development of the potential of agricultural enterprises in the conditions of security challenges and structural changes in the economy of Ukraine. Scientific Collection Inter Conf+. Proceedings of the II International Scientific and Practical Conference «MODERN KNOWLEDGE: RESEARCH AND DISCOVERIES» (December 19-20, 2023; Vancouver, Canada), 2023. № 183.

1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Історія розвитку грантової діяльності як складової інвестиційного забезпечення підприємства

Стратегічне управління підприємством передбачає забезпечення його довгострокової ефективності та конкурентоспроможності [24]. Також, необхідно сприяти формуванню синергічного ефекту, коли зміни складових системи підсилюють одна одну і результують у розвитку цілої системи більшою мірою, ніж просто арифметична сума змін складових.

Вибір стратегії управління підприємством потребує комплексної оцінки діяльності, зовнішніх та внутрішніх умов розвитку, всебічної оцінки ризиків. В умовах невизначеності збільшується вірогідність ризиків, наслідками яких можуть бути фінансові втрати, недосяжність цілей, кризовий стан.

В Україні особливості розвитку ринкових відносин визначали діяльність підприємств як таку, що здійснюється в умовах невизначеності і обмежень. Серед них – нестабільність зовнішнього середовища (вимоги ринку, політика держави), труднощі збирання і опрацювання інформації, нестабільність кадрового потенціалу тощо [2].

Ризиками для українських підприємств, які також можна віднести і до аграрної галузі, в основному є: фінансування (занадто висока частка позичкового капіталу); постачання (втрата постачальників); виробництво (застарілі технології); наукові розробки і конструювання (відсутність власних патентів); керування (негнучкий менеджмент); персонал (висока плинність, недостатня мобільність) [3].

Розглядаючи стратегічний розвиток агропідприємства, вважають, що базисом є стратегія управління земельними ресурсами. Дійсно, цей елемент визначає розміри підприємства, спеціалізацію, виробничий напрям, проєктовану продуктивність, взаємини з ринковими контрагентами тощо.

Інвестиційна складова відіграє велику роль у розвитку агропідприємств. Інвестиційне забезпечення агропідприємства можна розглядати як процес акумулювання потрібного обсягу інвестиційних ресурсів при реалізації відповідної інвестиційної політики. Інвестиційна політика підприємства – це здійснення інвестиційної діяльності підприємства, спрямованої на комплексне перетворення виробничо-господарської та управлінської діяльності. Інвестиційна політика підприємства формується під впливом державної інвестиційної політики – системи заходів, що визначають обсяг, структуру та основні напрями усіх вкладень інвестиційних ресурсів різної форми (фізичних, фінансових, матеріальних, нематеріальних, інтелектуальних) для забезпечення високих темпів розвитку економіки через концентрацію інвестицій на тих інвестиційних проєктах, від яких залежать досягнення високих темпів розвитку виробництва, збалансованість та ефективність економіки, одержання максимального приросту продукції і доходу на одиницю витрат, а також для створення в країні соціального середовища, яке відповідає вимогам суспільства щодо необхідної якості життя, належного рівня задоволення соціальних стандартів з урахуванням потреб майбутніх поколінь [14; 30].

Мета державної політики полягає в забезпеченні інтенсивного розвитку економіки країни через формування адекватних умов – інвестиційно привабливого бізнес-середовища для здійснення інвестиційної діяльності. Інтенсивний розвиток економіки передбачає зростання за таких умов: впровадження результатів науково-технічного прогресу; більш ефективне використання ресурсів; підвищення продуктивності праці.

Функціями механізму інвестиційного забезпечення є: пошук та залучення джерел інвестування; виявлення інноваційного потенціалу, що базується на інноваційній політиці підприємства та спрямований на виконання проєктів; виявлення та покращення середовища реалізації інвестиційної політики; забезпечення органічної єдності та логічності вкладення інвестицій в кожен зі стадій реалізації проєкту; проведення поточного контролю та оперативного планування інвестиційних ресурсів [15].

У дослідженнях О. В. Вірянської, інвестиційна привабливість аграрних компаній характеризується як набір фінансово-економічних показників, які визначають оцінку зовнішнього середовища та безпосередньо рівень позиціонування суб'єкта господарювання на ринку, а також потенціал кінцевої результативності діяльності. Відповідно, на інвестиційну привабливість аграрного підприємства впливають економічні умови розвитку агросектору України і в цілому, тому саме так під час вкладення тимчасово вільних фінансових ресурсів у розвиток галузі визначаються мінімізація ризиків і перспективний рівень вигідності діяльності [17]. Економічна оцінка та досвід стимулювання інвестиційних процесів у сільському господарстві – одна з тем, якій приділяє увагу Т.В. Голобородько. На думку дослідниці, саме розвиток інвестиційних процесів в агросекторі спроможний забезпечити ринкову трансформацію економіки, що буде сприяти просуванню українських аграріїв на міжнародному ринку. А безпосередньо динаміка інвестиційних процесів в агросекторі може визначити інвестиційну основу для сталого розвитку і економічного зростання економіки регіонів та країни у цілому [4].

Варто зазначити, що активність стратегічних інвесторів в економіку України завжди залежала від групи чинників, які можна в загальному охарактеризувати як чинники політичної нестабільності. Тримачі капіталу неохоче вкладають кошти в країну з високим рівнем ризиків. І найчастіше (за даними інвестиційних експертів) в Україну повертаються кошти вітчизняного бізнесу, які вони вивели за кордон в ході економічної діяльності. Про це свідчить, наприклад, структура інвестицій в розрізі країн надходження (рисунок 1.1). Коментуючи цю структуру, Маначинська Ю. А. зазначає, що найбільший обсяг прямих інвестицій в економіці України за 2010–2019 рр. спостерігався з Кіпру. На другому місці за сукупною абсолютною сумою в економіку України знаходяться прямі інвестиції з Нідерландів. Усього дослідницею було проаналізовано надходження інвестицій в Україну із 28 країн Європи [17]. При цьому в період політичної нестабільності обсяги інвестицій знижувались, поступово відновлюючись в наступні роки.

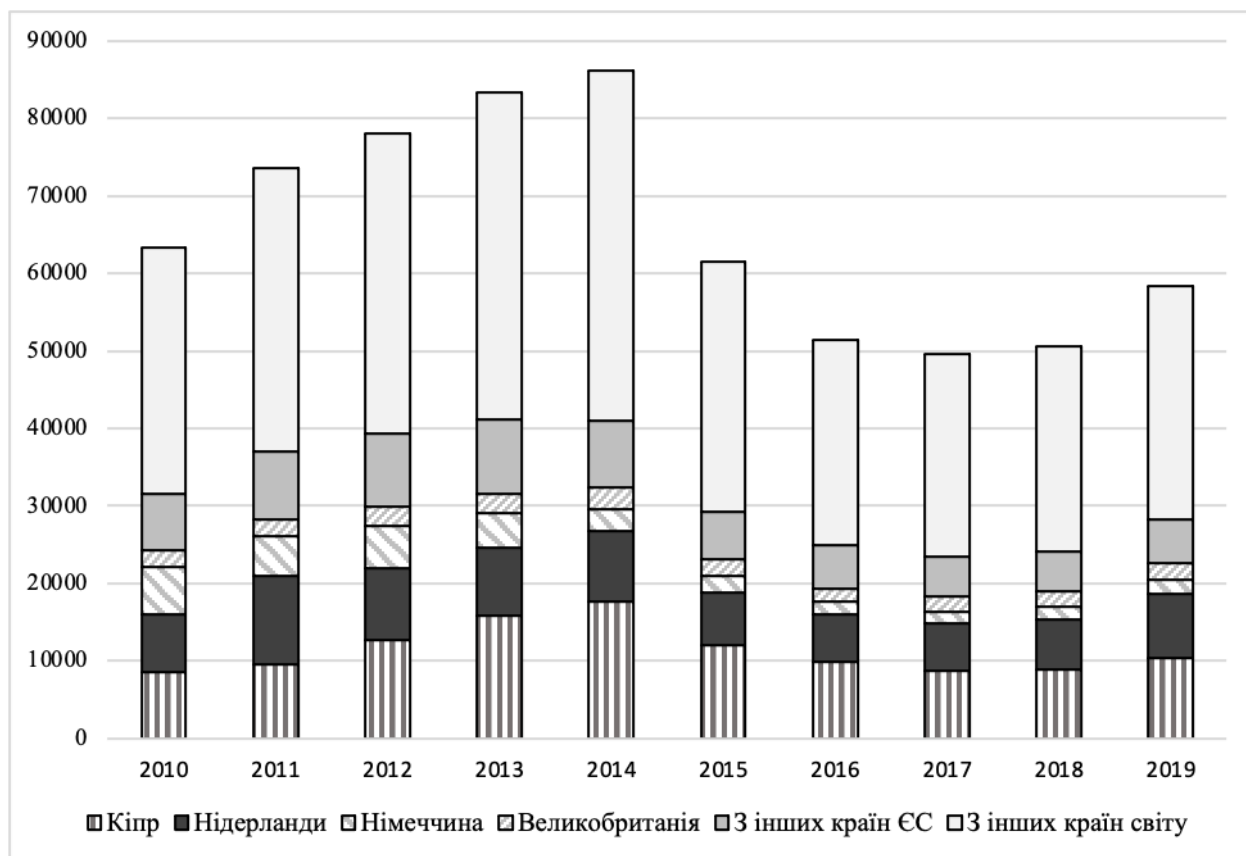


Рисунок 1.1 – Прямі інвестиції (акціонерний капітал) із країн ЄС та світу в економіці України за 2010–2019 рр. (млн дол. США), побудовано на основі [17]

Індекс інвестиційної привабливості України у 2010–2019 роках коливався від 1,75 до 3,4. Максимально даний індекс становить п'ять одиниць за шкалою Лайкерта [17].

Один з напрямків ефективного інвестування підприємства є залучення грантових коштів. Сьогодні залучення грантових коштів є поширеною практикою у світі. Історія грантової системи фінансування почалась у Великобританії у 1660 р., коли Лондонське Королівське Товариство здійснювало підтримку науки шляхом надання грошових коштів на дослідження. При цьому початковим етапом виділення грантів в самостійну форму підтримки було використання науковими товариствами та академіями наук європейських країн процедури рецензування при оцінці наукових праць, які містили опис експериментальних досліджень.

У середині ХІХ ст. ширші верстви населення отримали доступ до освіти, але вони не мали коштів для проведення серйозних наукових досліджень. Тоді і з'явилися меценати, які були готові жертвувати кошти на науку замість суспільного визнання. Ця обставина і наблизила появу грантів в сучасному їх розумінні.

Наступним етапом розвитку грантового фінансування була підтримка дослідження інноваційних рішень та стартапи з високим бізнес ризиком, які мають соціальне або суспільне значення [21]. Стартап – це компанія, яка зазвичай перебуває на ранніх стадіях свого розвитку, які зосереджуються на капіталізації ринкового попиту шляхом створення нових інноваційних продуктів або послуг [38].

На сьогодні в Україні в основному доступними для здобувачів є три групи міжнародних донорів: урядові організації, громадські та приватні фонди. Урядові та міждержавні організації. установи Організації Об'єднаних Націй та Європейського Союзу (ПРООН, Рада Європи та ін.); програми окремих закордонних органів влади (Агентство США з міжнародного розвитку (USAID), Федеральне міністерство економіки і технологій Німеччини (BMWV), Канадське агентство міжнародного розвитку (CIDA) тощо) або посольств певних країн в Україні (США, ФРН, Норвегії тощо). Громадські фонди можуть бути як національними, так і міжнародними. Вони будуються відповідно на фінансових надходженнях з однієї або декількох країн. Ці фонди зобов'язані постійно звітувати перед платниками податків, які фактично фінансують їх а гранти вони можуть надавати тільки «стабільним» організаціям з солідним досвід успішної реалізації міжнародних проєктів. Приватні фонди створюють окремі особистості, організації та корпорації.

Участь України в рамкових програмах ЄС з досліджень та інновацій є одним із стратегічних компонентів міжнародного наукового, науково-технічного та інноваційного співробітництва та частиною імплементації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС [40].

У юридичному праві України поняття «грант» з'явилося порівняно недавно, і широко відомим стало внаслідок діяльності американського інституту «Відкрите суспільство» (OpenSocietyInstitute, OSI), більш відомого під назвою Міжнародний науковий фонд Джорджа Сороса. У 1993-1996 роках для проведення досліджень в галузі природничих наук українським вченим ним було виділено близько 120 млн. доларів.

У 90-ті роки ХХ ст., коли Україна знаходилася в стані глибокої економічної і соціальної кризи, різні міжнародні та іноземні організації в формі грантів здійснювали фінансування окремих напрямків в соціальній сфері, науки і культури, направляли кошти на благодійні цілі. Останні 30 років спостерігалась динаміка у зміні пріоритетів грантової діяльності щодо напрямків надання коштів (таблиця 1.1).

Таблиця 1.1 – Зміна пріоритетів у грантової діяльності за 1991-2023 рр.

Етапи	Актуальні напрямки грантових програм
1. 1991-1997 рр.	Приділялася увага питанням розбудови інфраструктури в Україні та наближення її до європейських стандартів, розвиток демократичних цінностей та інфраструктури
2. 1997-2012 рр.	Розглядалися питання структурних, правових реформ, демократизації суспільства, забезпечення сталого зростання, підтримки екологічної та ядерної безпеки, підвищення рівня та поліпшення умов життя людей у регіонах, відродження культури та духовності
3. 2012-2022 рр.	Значне розширення міжнародної співпраці України в освітній, науковій, організаційно-методичній, фінансовій галузях, підтримка приватних ініціатив в кліматичних рішеннях, підтримка малого та інноваційного бізнесу, відкриття нових ринків
4. 2022 р. по даний час	Відновлення втрат від військового вторгнення, гуманітарна підтримка, побудова або відновлення інфраструктури громад та бізнесу, розвиток нових можливостей

Джерело: доопрацьовано автором з використанням [18]

Розвиток грантової діяльності потребував упорядкування фінансової і звітної документації у правовому полі: безкоштовність і безповоротність,

цільове використання на суспільно корисні цілі, представлення на основі підсумків конкурсу, в основі якого закладено рецензування (експертизи) грантового проєкту, а також звіт про цільове використання [24].

1.2 Особливості агропромислового виробництва в Україні в умовах невизначеності, спричиненої повномасштабним вторгненням РФ

Підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва при одночасному зниженні антропогенного навантаження довкілля і природні ресурси можна досягти на основі розвитку органічного виробництва як альтернативної моделі господарювання. На відміну від інших методів ведення сільського господарства, органічне виробництво засновано на використанні ресурсоощадливих технологій, мінімізації механічної обробки ґрунту та виключає використання синтетичних речовин. Пріоритетним напрямом для органічного сільського господарства є використання матеріалів і технологій, які покращують екологічну рівновагу в природних системах та сприяють створенню стійких і збалансованих агроекологічних систем. При органічному виробництві забезпечується відповідність технології і сільськогосподарської продукції певним стандартам, що надає можливість маркувати продукцію відповідним чином і реалізовувати як органічну.

Площа сільськогосподарських земель, зайнятих під органічне виробництво, стрімко зростала з 2011 року, і у 2019 році вже становила близько 385 тисяч га за даними оперативного моніторингу Міністерства аграрної політики та продовольства України (у попередні роки також Міністерства економіки України), що були зібрані від органів іноземної сертифікації, які сертифікували органічне виробництво та обіг органічних продуктів в Україні. Дані за 2016-2018 роки зібрані за стандартами, еквівалентними органічному законодавству ЄС, за 2019-2022 роки – за стандартами, еквівалентними органічному законодавству ЄС та NOP (США) [10].

За даними оперативного моніторингу Міністерства аграрної політики та продовольства України (попередні роки також Міністерства економіки України), що були зібрані від органів іноземної сертифікації, які сертифікували органічне виробництво та обіг органічних продуктів в Україні.

Формування ринку органічних продуктів харчування в Україні відбувається під дією внутрішніх і зовнішніх чинників. Перші зумовлюють зростання попиту на безпечні та здорові продукти харчування з підвищенням рівня життя населення. Інші спричинені динамічним зростанням світового ринку органічної продукції та зацікавленістю міжнародної спільноти в Україні як у потенційно потужному виробникові такої продукції.

Ринок органічної продукції повинен розвиватися у двох напрямках:

1. Формування попиту на органічну продукцію.
2. Збільшення пропозиції органічної продукції.

Важливою складовою для формування екологічних потреб є екологічна просвіта та виховання, що включає популяризацію руху здорового харчування Slow Food; консультації, презентації, кулінарні курси для школярів і їхніх батьків. Розроблення та впровадження програми «Органічні школи», розрахованої на проведення освітніх курсів для учнів і вчителів, екскурсії на екофермерські господарства, уведення премії за поширення здорового способу життя тощо. Тобто, формування екологічної свідомості, здатності, з одного боку, усвідомлювати своє ставлення до природи і інших об'єктів навколишнього середовища, а з іншого – ставити цілі відповідно зі своїм ставленням, проявляти той чи той рівень активності для їх досягнення.

В умовах повномасштабного вторгнення Російська Федерація земельні ресурси виявилися одним із найбільш вразливої складової системи. Це і проблеми окупації території, замінування, забруднення внаслідок воєнних дій, руйнування, розкрадання техніки, виробничих потужностей, продукції, які також прив'язані до території виробництва. Відбулась інтенсивна міграція трудових ресурсів, значне збільшення ризиків пов'язаних з охороною праці і безпекою життєдіяльності. Внаслідок усіх згаданих ризиків агропідприємства

втрачають інвестиційну привабливість. Блокування товарних шляхопроводів мінімізує можливості здійснення маркетингової діяльності з продажу продукції.

Від початку воєнних дій змінилася як структура експорту, так і географія. У 2021 році лідером серед країн-торговельних партнерів України був КНР. На вересень 2022 року КНР займало четверту позицію у рейтингу імпортерів української продукції. Це відбулося в основному через проблеми з логістикою агрокультур. За 8 місяців 2022 року частка ЄС вже сягала 62 %. Загалом частка Азії зменшилась з 32 % до 22 %, СНД – з 13 % до 6 %, Африки – з 9 % до 5 %, Америки – з 4 до 3 % [9].

Одним з найбільш вагомих наслідків воєнних дій стало зменшення обсягів продажу вирощеної продукції. Особливості сільськогосподарської діяльності великих аграрних підприємств передбачають отримання кредитів на посівні кампанії, придбання техніки, засобів захисту рослин і добрив, з можливістю розрахунку від продажу урожаїв.

Безпосередні збитки та непрямі втрати сільського господарства України внаслідок російської агресії аналітики KSE Агроцентр і Міністерства аграрної політики та продовольства, оцінюють у 40,85 млрд доларів в оприлюднених результатах дослідження, проведеного за методологією Світового банку і ФАО (Продовольчої програми ООН) [23].

На рисунку 1.2 показано динаміку експорту зернових культур у 2021 і 2022 роках, млн. доларів США. У 2022 році з березня по серпень, експорт скоротився на 43-69 %. Ще на початок 2022 року, у січні-лютому, український експорт демонстрував позитивну динаміку зростання порівняно з аналогічним періодом минулого року – приріст експорту становив 34 %. Проте вже в березні відбувся різкий обвал поставок за кордон – скорочення становило 50 %. У портах України станом на 24 лютого 2022 року через війну було заблоковано майже 4,5 мільйона тонн зерна [34]. Повільне відновлення експорту зернових і технічних культур розпочалося з травня, а найкращі результати показали після домовленостей щодо розблокування українських портів [9].

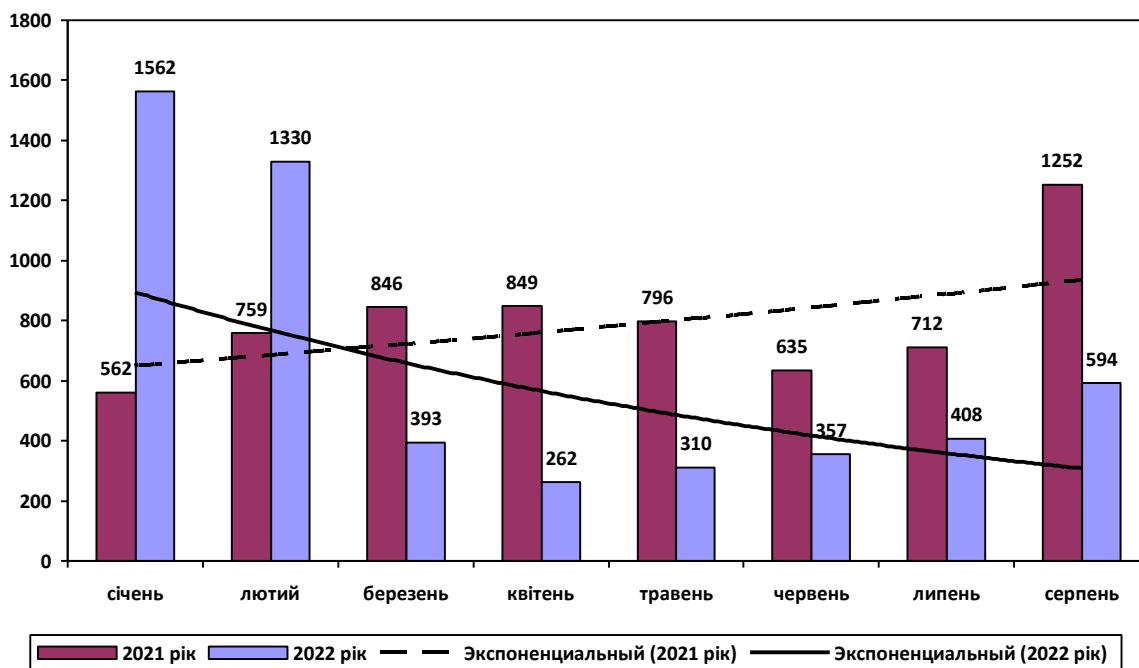


Рисунок 1.2 – Порівняльна динаміка експорту Україною зернових культур, млн. дол. США (побудовано за [7], опубліковано в [43])

Великих втрат зазнали агропідприємства внаслідок руйнування і розкрадання потужностей, засобів виробництва і продукції. Так, станом на вересень 2022 року, за підрахунками Міністерства аграрної політики та продовольства спільно з Київською школою економіки, прямі збитки від війни в сільському господарстві України сягнули 6,6 млрд доларів. Найбільші втрати були в сільгосптехніці – 84,2 тисяч одиниць техніки та устаткування повністю або частково пошкоджені на суму 2,9 млрд доларів. А збитки у 1,9 млрд доларів відбулися внаслідок знищення або викрадення 4 млн тонн зернових та олійних культур [28].

Для зменшення наслідків несприятливих і категоричних подій держава запровадила регуляторні політики. Так, починаючи з березня 2022 року ряд рішень Верховної Ради України, Кабінет міністрів, створили умови для здійснення як весняної посівної компанії, так і налагодження експорту аграрної продукції. Було прийнято Постанову Верховної Ради України «Про прийняття

за основу проекту Закону України про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо державної підтримки сільського господарства та експорту агропродукції під час воєнного стану 29 червня 2023 року № 3204-IX [14; 30]. Кабінет Міністрів України ухвалив рішення, які полегшують доступ виробників сільгосппродукції до матеріальних ресурсів, зокрема, палива та пестицидів в умовах воєнного стану. Було запроваджено нульові квоти на експорт жита, вівса, гречки, проса, цукру та солі, придатної для споживання людьми [12; 26].

Чимало зусиль було докладено для відновлення експорту агропродукції. У травні 2022 року Євросоюз започаткував програму "Шляхи солідарності". Ці маршрути дозволили прискорити експорт і роботу митниць між Україною та країнами ЄС. В результаті, за даними Мінагрополітики, за 9 місяців війни 2022 року Україні вдалось експортувати цими альтернативними шляхами 19 млн тонн агропродукції.

До того ж, завдяки зусиллям українських дипломатів, за посередництва ООН та Туреччини з серпня 2022 року відновили свою роботу для перевезення продовольства три чорноморські порти. Було започатковано програму Grain from Ukraine, в рамках якої українське збіжжя експортується до країн Африки та Азії, які найбільше страждають від продовольчої кризи та потребують термінової допомоги [28].

В умовах повномасштабної збройної агресії міжнародні інституції продовжують планувати інвестиції для підтримки економіки України, зокрема, агропромислового сектору. Ця підтримка є особливо важливою у контексті зростання геополітичної напруженості та її економічних наслідків, а також у контексті довгострокових викликів кліматичної кризи [11].

Прогноз проблем агропідприємств у 2024 році в умовах продовження воєнних дій дуже важко зробити. Оцінка ряду незалежних експертів є дуже песимістичною. Відсутність надійних експортних можливостей приводить до зниження закупівельної ціни, збільшення вартості логістичних затрат, збільшення витрат на зберігання продукції, досушування продукції. Агропідприємства не мають коштів, щоб розрахуватися за насіння, добрива,

пестициди, які були взяті під урожай 2023 року. Окремі експерти зазначають, що зараз масове збіднення та збитковість характерні для більшості агровиробників. У 2022-2023 роках 20 % агропідприємств змінили власників. Вважається, що лише 20-30 % виробників залишаються прибутковими, завдяки високотехнологічному виробництву, високим врожаям і вертикальній інтеграції в експорті або переробці. За продовження поточного стану речей відбудеться зміна структури агровиробництва, яка призведе до середньозваженої збитковості у межах від 100 до 250 доларів на гектар у 2023-2024 роках [32; 45].

1.3 Залучення інвестицій як можливість розвитку підприємства в умовах невизначеності

Значна кількість компаній стикнулася з фінансовими проблемами, коли власних коштів не вистачає, отримання кредитів обмежене в зв'язку з відсутністю застави, тому компанії звертають особливу увагу на грантові програми [13].

Грантові кошти - це фінансова підтримка, надана у безповоротній формі для реалізації певного проєкту, дослідження, програми або ініціативи. Гранти можуть видаватися різними установами, такими як урядові органи, неприбуткові організації, фонди чи приватні компанії, з метою підтримки інновацій, науки, освіти, культури, соціальних програм тощо.

Гранти переважно надаються для реалізації разового проєкту коротко- чи середньострокової тривалості із обґрунтовано доведеним кінцевим результатом [18]. Грантові ресурси можна залучити для реалізації наступних потреб: розширення виробництва, модернізація для експорту й виходу на нові ринки, створення нових робочих місць, адаптація чи перепрофілювання бізнес-діяльності, релокація бізнесу, отримання експертної підтримки від іноземного підприємства, трансформація бізнесу [13]. Досвід залучення грантових коштів в малий та середній бізнес в Україні був незначний, так як було достатньо інших можливостей особливо в аграрному секторі. Останні роки інвестиції в

агросектор вважалися одними з перспективних та високо маржинальних. Але від початку повномасштабного вторгнення, коли відбулися масові ураження аграрної інфраструктури, окремі види інвестування обмежились.

Для багатьох організацій залучення грантових коштів – це можливість перейти на якісно інший рівень роботи, покращити свої технологічні та організаційні можливості. Важливо вміти користуватися можливістю залучити кошти та дивитися на потенційних грантодавців з позиції довгострокового партнерства. Грантодавці за умови успішної співпраці стають Вашими важливими клієнтами – клієнтами на інтелектуальний продукт, який Ви пропонуєте своїми проектами, рішеннями, дослідженнями тощо [18].

За дослідженнями Кармазіної Н.В., українські підприємства мають реальні можливості залучити іноземного партнера до реалізації сумісного проекту. Якщо розумно і грамотно представити їм проект, приклавши до нього достатнє зв'язане логічне обґрунтування, то не виключене те, що, розраховуючи на велику віддачу, потенційні інвестори можуть піти на відомий ризик і спробувати свої сили на новому ринку. Так, за оцінками представників американського бізнесу, до початку воєнних дій в Україні на вкладені кошти можна було отримати в середньому 40-50, інколи навіть 80 відсотків прибутку, тоді як у Європі вже достатньо прийнятним рівнем вважається 6-8 відсотків. Але, навіть розуміючи такий рівень потенційного прибутку на кошти, що вкладаються, пошук іноземних інвесторів для українських підприємств - це складний і тривалий процес, що потребує ретельної підготовки. Ухвалюючи рішення про вкладення, іноземні інвестори, зазвичай, ретельно вивчають і аналізують різноманітні чинники, починаючи від уміння потенційного партнера правильно вести переговори до рівня професіоналізму в організації і веденні їм підприємницької діяльності [37].

При цьому не слід нехтувати фаховим аналізом інвестиційних ризиків для позичальника, оскільки може бути, що заявлена сума на реалізацію інноваційно-проривного проекту не буде відшкодована через втрату фінансової

стійкості – якщо складені прогнози щодо ринкового попиту на продукцію не справдяться [29].

Висновки до першого розділу

1. Інвестиційне забезпечення як складову управління фінансовими можливостями агропідприємства можна розглядати як процес акумулювання потрібного обсягу інвестиційних ресурсів при реалізації відповідної інвестиційної політики.

2. До 2022 року агросектор України був привабливим для залучення інвестицій із країн Європи. Із початком воєнних дій внаслідок агресії РФ агровиробники стикнулись з рядом фінансовий та виробничих проблем у всіх регіонах України. Агрокомпанії не мають змоги вчасно розраховуватися з отримані матеріали під посів в 2023 році, що може привести до судових процесів між компаніями та зриву посівної ярх культур. Агровиробники, які працюють на внутрішній ринок, мають проблеми з розрахунками за товар мережами магазинів.

3. В рамках підтримки агровиробників почали працювати грантові програми, які давали можливість залучити безповоротні кошти для відновлення або розвитку дрібних агровиробництв. Залучення грантової допомоги може мати і подальшу перевагу для окремих напрямків виробництва.

4. Джерелами грантових інвестицій для агровиробників можуть бути гранти загальної підтримки або з частковим фінансуванням, корпоративні гранти, капітальні гранти, початкові гранти, гранти в натуральній формі, перспективні гранти, посередницькі гранти, стимулюючі гранти, цільові гранти.

5. Для отримання грантів підприємству потрібно вести достатньо прозору діяльність та фінансову політику, мати стратегію розвитку та чітко розуміти, куди будуть залучатися кошти, і чітко планувати подальший розвиток підприємства.

6. Багато грантів пострибують достатньо складної звітності та здійснюють аудит роботи підприємства протягом року. Звітування за використання грантів може стосуватися не тільки використання коштів згідно поданої заявки, а й впливу на соціальну сферу.

7. Також перевірка ефективності гранти також перевіряється через певний період часу, рік або два, щоб оцінити їх ефективність та впливу на громади. Ефективність гранту може бути не тільки в збільшенні продукції, а й також в покращення продовольчої безпеки регіону, що важливо в даний час.

8. Важливим компонентом грантів є соціальна складова, яка досягається при виконанні гранту. При формуванні стратегії залучення інвестиційних коштів потрібно показати як діяльність підприємства після залучення гранту збільшить кількість робочих місць, це стає однією з ключових вимог грантодавців та вплив діяльності на громадське суспільство, екологічні та кліматичні виклики.

2 АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПОТРЕБ ТОВ «ПЕРШИЙ ОРГАНІЧНИЙ РОЗСАДНИК»

2.1 Загальна характеристика діяльності ТОВ «Перший органічний розсадник»

Стратегічний аналіз є важливою складовою процесу управління підприємством і дійсно є основою довгострокового розвитку підприємства. Він включає в себе оцінку і аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, а також визначення стратегічних цілей і завдань.

Основні аспекти стратегічного аналізу включають аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства. Аналіз зовнішнього середовища – оцінка ринкових тенденцій, конкурентної ситуації, законодавчого середовища, економічних факторів, технологічних інновацій та інших зовнішніх чинників, які можуть вплинути на підприємство. Аналіз внутрішнього середовища – оцінка ресурсів, якими володіє підприємство, таких як фінанси, людські ресурси, операційні процеси, технології та інші внутрішні аспекти.

Стратегічний аналіз допомагає підприємству зрозуміти своє оточення, визначити свої конкурентні переваги і недоліки, і побудувати план для досягнення довгострокового успіху. Він є необхідним інструментом для вирішення складних питань управління та визначення курсу розвитку підприємства.

ТОВ «Перший органічний розсадник» є представником малого бізнесу. Для малого бізнесу характерні незалежний менеджмент, власний капітал, локальний район операцій, невеликі розміри. Він відіграє значну роль у забезпеченні зайнятості і певною мірою забезпечує насичення ринку споживчими товарами та послугами, сприяє послабленню монополізму, розвитку конкуренції, структурній перебудові економіки, є засобом досягнення особистого успіху. Також малий бізнес є важливим джерелом інновацій [23].

Підприємство зареєстровано за адресою: Україна, 80380, Львівська обл., Жовківський р-н, село Гряда. Дата заснування 08.12.2017, статутний капітал - 2 000 000 грн. Основна діяльність: вирощування ягід, горіхів, інших плодових дерев і чагарників; розведення інших тварин; допоміжна діяльність у рослинництві; післяурожайна діяльність; оброблення насіння для відтворення; організування конгресів і торговельних виставок; інша професійна, наукова та технічна діяльність; оброблення та видалення безпечних відходів; виробництво фруктових і овочевих соків; інші види перероблення та консервування фруктів і овочів; виробництво інших харчових продуктів; оптова торгівля фруктами й овочами; неспеціалізована оптова торгівля; роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами; вантажний автомобільний транспорт; збирання дикорослих недеревних продуктів.

Компанія була створена в 2017 році для вирощування плодових культур на території Жовтнярського району Львівської області, поступово розширили кількість культур та земель. Підприємство сертифіковане згідно Регламенту Ради (ЄС) №834/2007 та Регламенту Комісії (ЄС) №889/2008 на вирощування органічної продукції.

Компанія займається такими процесами: вирощує сільськогосподарську продукцію на власних землях та здійснює переробку продукції на власному виробництві, самостійно реалізує консервовану овочеву продукцію в міжсезоння з доданою вартістю. Компанія має зареєстровані виробничі потужності по переробці. В рамках виробничої діяльності компанія залучає місцевих фермерів для вирощування продукції для власної переробки, як підрядників.

Організаційна структура компанії, яка є сукупністю виробничих ланок і впорядкованих потоків ресурсів у виробничій системі, а також органів управління та їх певний взаємозв'язок, які забезпечують досягнення стратегічних цілей підприємства, показана на рисунку 2.1.

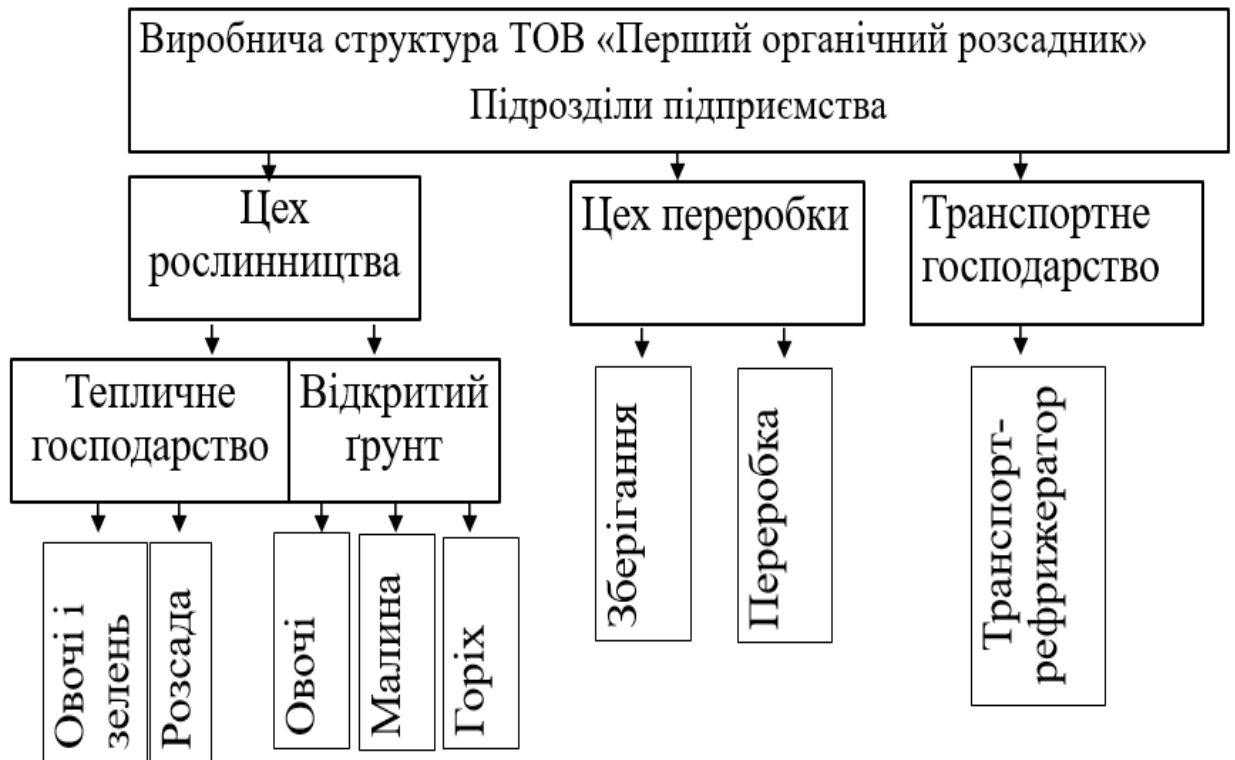


Рисунок 2.1 – Організаційна структура ТОВ «Перший органічний розсадник»

Організаційна структура підприємства безпосередньо впливає на забезпечення реалізації стратегії діяльності підприємства. Її грамотна побудова може підвищити ефективність діяльності підприємства, забезпечуючи спрощення інформаційних потоків, чіткий розподіл обов'язків та визначення кола повноважень кожної структурної одиниці й виконавця [34].

Щодо залучення трудових ресурсів у виробничому процесі компанія намагається оптимізувати їх кількість. Керівником підприємства є директор. Бухгалтер є найнятою на умовах аутсорсингу особою. Для виконання робіт у галузі рослинництва і переробки залучаються тимчасові (сезонні) працівники за цивільно-правовими угодами. Постійних працівників на підприємстві у 2021 році було 1 особа, у 2022 році – 5 осіб. Структура трудових відносин підприємства наведена на рисунку 2.2.

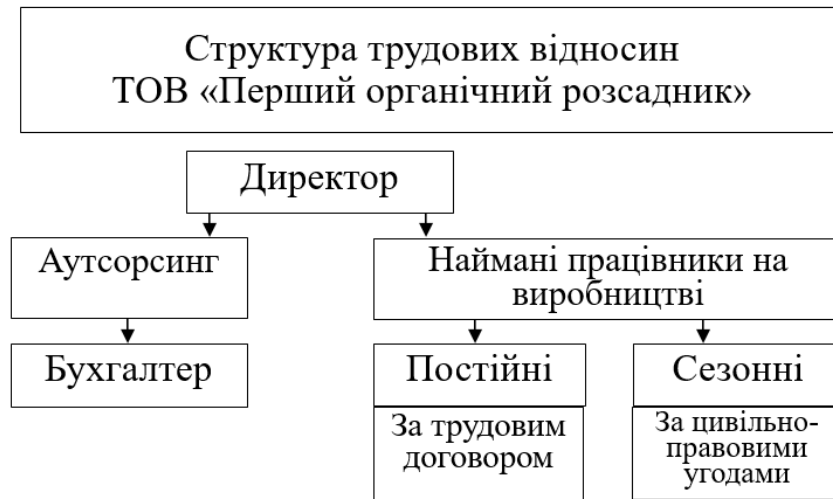


Рисунок 2.2 – Структура трудових відносин ТОВ «Перший органічний розсадник»

При плануванні створення підприємства була розроблена стратегія розвитку. Стратегія була побудована на три роки активного розвитку, і передбачала диверсифікацію виробництва, а також реалізацію сертифікованої продукції за преміум-ціною.

Територія підприємства була поділена на 3 зони:

1. Вирощування овочів і зелені, у теплиці, для швидкого обороту коштів при постачанні на ринок свіжої овочевої продукції і переробка надлишків.

2. Територія для вирощування малини, яка дасть урожай на 2-3 рік від посадки (орієнтовно, у 2019 році), постачання на ринок свіжої ягоди і переробка надлишків.

3. Територія для висадки багаторічної культури, волоського горіха, який почне плодоносити на 8-10 рік проєкту, для постачання на ринок горіхів.

Реалізацію планували проводити у магазинах міста, вона мала великі перспективи, так як платоспроможність жителів Львова дозволяла купляти органічну продукцію із преміум ціною. Більшість магазинів готові були реалізовувати продукцію.

Загальна виробнича інформація: земельний банк господарства складає 9 гектарів, вирощування овочів на краплинному зрошенні, 2 теплиці площею 600 м. кв. кожна, розсадна та для вирощування томатів.

Основними є 2 напрямки виробничої діяльності:

1. Реалізація продукції в категорії Фреш. Вирощують салати та зелень. План щотижневого відвантаження до 4 тис. салатів та до 7 тис. упаковок зелені.

2. Переробна діяльність: частина з культур (огірок, баклажан, томати, перець, кабачок) вирощується для забезпечення діяльності цеху. Надлишки будуть реалізовані у мережах. Затверджено рецептури консервації. Продуктивність цеху – до 20 тисяч банок на місяць (об'єм 0,5 л).

Переробний цех є одним із ключових напрямків діяльності підприємства. Він містить морозильну камеру, морозильні ларі. Наявне дозувальне та укупорочне обладнання, автоклави, сушки. Загальна площа виробництва складає 300 м.кв. Приміщення орендоване. На завершальному етапі впровадження НАССР. Продуктивність цеху – до 900 банок джему за зміну (об'єм 0,314 мл). Виробничі потужності зареєстровані. Виробнича інфраструктура підприємства подана у таблиці 2.1.

Підприємство виробляє і переробляє культури, а саме: ягоди, зелень, салати, овочі відкритого ґрунту (всього близько 20 позицій). А також заготовляє дикороси: лісова ягода, гриби, трави, залучаючи місцеве населення. Вся продукція збиралася в екологічно чистих зонах з погодження місцевої громади та жителями даних населених пунктів.

Для забезпечення транспортного господарства і якісної доставки товарів до торгових точок наявні 2 рефрижератора вантажопідйомністю 1 тонна та 1,7 тонн відповідно. Підприємство має досвід доставки продукцію до магазинів Львову використовуючи передзамовлення продукції покупцями. Також один рефрижераторів був брендований під логотип компанії ТМ Organic Garden, що дозволяло здійснювати рекламу продукції по місту Львову та створювати позитивних імідж компанії.

Основне завдання, яке ставило підприємство, – це переробка продукції овочівництва. Переробка продукції овочівництва є важливою галуззю харчової промисловості, яка включає в себе обробку та консервацію овочів з метою подовження їх строку зберігання та створення різних продуктів для споживання.

Таблиця 2.1 – Наявність засобів виробництва і потужностей ТОВ «Перший органічний розсадник»

Виробнича інфраструктура	Кількість
Земельний банк господарства.	9 гектарів
Теплиця	Дві, площею 600 м. кв.
Переробний цех	Одна, площею 300 м.кв.
Складські приміщення	Одна, площею 200 м. кв
Трактор	Два
Культиватор	Один
Градядоукладач	Одна
Морозильну камера	Одна шт
Морозильні ларі.	Два
Дозувальне обладнання	Два
Укупорочне обладнання	Одна
Автоклави	Два
Сушки	Чотири
Подрібнювач	Два
Протирочна машина	Одна
Вакууматор	Одна
Етикерувальник напівавтоматичний	Один
Палетовщик (термотунель)	Один
Варочний котел	Два
Стільці	Десять
Столи виробничі	П'ять
Рефрижератор	Два

При підготовці сировини овочі піддаються очищенню, різанню, миттю та іншим операціям, щоб підготувати їх для подальшої обробки. Деякі овочі обробляються термічно, наприклад, кип'ятяться, смажаться, консервуються або

заморожуються для зниження активності мікроорганізмів і збереження якості. При консервації овочі можуть бути перероблені шляхом засолення, консервування в олії, маринаді, а також стерилізації.

Пакування: готові продукти можуть бути розфасовані в різних контейнерах, таких як скляні банки, пластикові контейнери або металеві банки.

Виробництво продуктів: Переробка овочів може призводити до створення різних продуктів, таких як томатний соус, консервовані огірки, мариновані овочі, супи та інші готові страви.

Якість та безпека: Важливо дотримуватися стандартів якості та безпеки харчових продуктів під час всього процесу переробки, щоб запобігти зараженню харчових отрутами і зберегти якість продуктів.

Одним із найкращих варіантів збільшення ринкового потенціалу агропідприємств може бути інтеграція суб'єктів підприємництва – створення динамічних мережевих структур, які б охоплювали переважну частину процесів, пов'язаних із промисловою переробкою сільгоспсировини та її виведенням на ринок [42].

Досліджуване агропідприємство мало стратегію саме по охопленню і об'єднанню процесів вирощування, переробки і доставки продукції на локальний ринок для реалізації продукції населенню регіону.

2.2 Оцінка ризиків діяльності ТОВ «Перший органічний розсадник»

Зважаючи на основну проблему в нашій країні – брак або навіть відсутність необхідної для оцінки ризиків інформації, головне при оцінюванні ризику – це простота і ефективність методу [31].

Горго І.О. зазначає, що аграрний сектор характеризується високим рівнем ризику. Так було завжди, але в останні роки спостерігається тенденція до його підвищення. Для вибору ефективних інструментів управління ризиком як найперше необхідно його ідентифікувати відповідно до специфіки діяльності підприємства. Сучасні уявлення про таку складну та суперечну економічну

категорію як «ризик», різноманітність її видового поділу та класифікацій слугують підґрунтям для проведення глибоких наукових досліджень. Оскільки аграрні підприємства провадять свою діяльність в умовах підвищеного ризику, на який впливає багато факторів, необхідно приймати адекватні управлінські рішення з урахуванням специфіки функціонування аграрного сектору країни. Водночас, щоб уникнути неефективного використання інструментів ризик-менеджменту, розробка теоретичних та методологічних положень і практичного інструментарію з урахуванням галузевих особливостей функціонування аграрних підприємств є вкрай необхідною [5; 6].

У процесі оцінки ризиків аграрного підприємства Горго І. О. поділяє їх на зовнішні (природно-екологічні, економічні, адміністративно-законодавчі) і внутрішні (операційні, фінансові, інвестиційні) [5]. На жаль, природно-екологічний ризик є таким, який найважче передбачуваний за обсягами і наслідками, і таким, який найчастіше виникає у сільськогосподарському виробництві.

ТОВ «Перший органічний розсадник» у 2018-19 роках налагоджував систему вирощування продукції та реалізації, з 2020 року переробку продукції. Було заключено договори оренди з власниками паїв та сформовано основний кістяк працівників, проведено навчання працівників, розроблено політку просування продукції в м. Львів.

У виробничій діяльності підприємство зазнало негативного впливу від виникнення таких ризиків:

- висадка хворого посадкового матеріалу, (зовнішній ризик, наслідок-критичний);
- придбання неякісного посадкового матеріалу, для розмноження малини (зовнішній ризик, наслідок критичний);
- затяжні дощі у весняно-літній період, які не дали змогу вчасно здійснити висадку розсади у відкритий ґрунт (зовнішній ризик, наслідок критичний);
- буревій, який зруйнував теплицю (зовнішній ризик, наслідок критичний);

- неготовність підприємств-реалізаторів продукції вчасно розраховуватись за отриманий товар (зовнішній ризик, наслідок критичний);

Як видно із цього переліку, переважна кількість ризиків може бути кваліфікована як такі, що виникли внаслідок недостатнього професіоналізму фахівців, які відповідають за операційну діяльність. Адже і якість посадкового матеріалу, і недотримання термінів розрахунків за вирощену продукцію – це прорахунки функціонального менеджменту. Додали збитків і погодні умови, які спричинили руйнування тепличної інфраструктури підприємства. А природні катаклізми завжди були ризик-факторами для сільського господарства, тому менеджери мають закладати ймовірні збитки від їх настання у страхові платежі, які дають змогу отримати часткову компенсацію.

У 2022 році на виробничу діяльність вплинув ще один непередбачений ризик – повномасштабне вторгнення Російської Федерації на територію України. Виробничі потужності підприємства знаходяться у Львівській області, тому безпосередньо від воєнних дій вони не постраждали. Але підприємство прийняло рішення брати активну участь у волонтерській діяльності, таким чином у березні було відвантажено готової продукції із виробничих запасів на суму близько 3 млн гривень безоплатно для забезпечення військових продовольством, що складало 80 % готової продукції для реалізації.

При формуванні балансу підприємства у 2022 році ці витрати були накладені як від’ємна частина балансу. Досліджуване підприємство на початок сезону 2022 року мало обмежені інвестиційні можливості для розширення посівних площ та площ під вирощування інших (ягідних) культур. Тому нарощування обсягів виробництва продукції (попри сприятливі погодні та безпекові умови) не відбулося. і це зменшило вирощування продукції.

У таблиці 2.2 наведено основні техніко-економічні показники діяльності ТОВ «Перший органічний розсадник» за 2018-2022 роки, складені на основі статистичної звітності. Як видно із таблиці, підприємство є збитковим. За вказані роки підприємство лише у 2019 році задекларувало прибуток у сумі 219,8 тис грн. Усі інші роки оцінювались як збиткові. Так, найбільший збиток

був зафіксований у 2021 році (1060,400 тис грн.) Зобов'язання на кінець кожного року були задекларовані, і спостерігалася тенденція до їх збільшення від 411,2 тис грн у 2018 році до 2851,8 тис грн у 2022 році.

Розрахований показник рентабельності виробництва був позитивним лише за 2019 рік і становив 0,02, тобто, підприємство фактично спрацювало «в нуль». У 2021 році зафіксовано найбільший збиток, рентабельність виробництва склала мінус 0,43, рентабельність продукції мінус 1,24, рентабельність продажу мінус 8,22.

Прояви фінансової кризи у діяльності підприємств вимагають від менеджменту прийняття ефективних управлінських рішень. Ефективність таких рішень визначається можливістю та здатністю забезпечити підприємству фінансову стабільність [35]. У зв'язку з цим важливо проводити економічний аналіз фактичної діяльності підприємства за фінансовими показниками-індикаторами ризику.

Таблиця 2.2 – Техніко-економічні показники діяльності ТОВ «Перший органічний розсадник», тисяч гривень

Техніко-економічні показники	Значення показників за роками				
	2018	2019	2020	2021	2022
1	2	3	4	5	6
Обсяг реалізації	83,4	794,7	155,5	129	653,1
Собівартість	181,2	379,4	549,6	857,6	1375,9
Вартість майна	691,5	1221	883,6	1579,9	1588,3
Прибуток (збиток)		219,8	-491,6	-1060,4	-492,8
Вартість майна (середньорічна)		956,25	1052,3	1231,8	1584,1
Вартість активів	1255,9	1390,7	1074,6	2376,3	2893,7
Залишкова вартість основних засобів	459,9	15714,6	883,6	1579,7	1588,3

Продовження таблиці 2.2

1	2	3	4	5	6
Залишкова вартість основних Засобів (середньорічна)		8087,25	8299,1	1231,7	1584
Вартість основного капіталу (первісна вартість)	1000	1000	1000	2000	2000
Вартість основного капіталу (первісна вартість, середньорічна)		1000	1000	1500	2000
Вартість оборотних активів	564,4	169,7	191	796,6	1305,4
Вартість оборотних активів (середньорічна)		367,05	180,35	493,8	1051
Фонд оплати праці	37,2	46,3	46,3	64,5	73,6
Коефіцієнт оберненості оборотних засобів		2,17	0,86	0,26	0,62
Тривалість обороту оборотних засобів		166	418	1378	579
Фондовіддача		0,10	0,02	0,10	0,41
Фондомісткість		10,18	53,37	9,55	2,43
Фондоозброєність		1591,93	1632,61	173,88	195,96
Рентабельність виробництва		0,02	-0,05	-0,43	-0,15
Рентабельність продукції		0,58	-0,89	-1,24	-0,36
Рентабельність продажу		0,28	-3,16	-8,22	-0,75

Аналіз фінансових показників-індикаторів ризику ТОВ «Перший органічний розсадник» показує низький рівень фінансової стійкості підприємства (таблиця 2.3). Так, коефіцієнт поточної ліквідності і коефіцієнт швидкої ліквідності мали позитивне значення лише у 2018 році. Коефіцієнт фінансової незалежності також знижувався від 0,67-0,77 у 2018-2019 роках до мінус 0,03 у 2022 році.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності має мінімальні значення, а у 2018-2020 роках дорівнює 0, оскільки на кінець вказаних років підприємство не мало грошових коштів на балансі.

Коефіцієнт фінансової незалежності за 2018, 2019 і 2020 роки становив відповідно 0,67; 0,77 і 0,44. Це були позитивні показники. У 2021 знизився до 0,17, а у 2022 році набув від'ємного значення -0,03.

Коефіцієнт рентабельності активів був позитивним лише у 2019 році, коли його значення становило 17,83. У 2022 році коефіцієнт рентабельності активів знизився до -40,24, значення значно нижче 0.

Коефіцієнт маневреності власних коштів був вищим за 0,5 лише у 2018 і 2021 роках. У 2022 році він набув від'ємного значення -15,71.

Аналіз балансу підприємства показав, що за час функціонування основні засоби зросли від 459,9 тис грн. у 2018 році до 1588,3 тис грн. у 2022 році. Також, підприємство щороку декларувало запаси на складах, які у 2018 році становили продукції на суму 10,5 тис грн., до 984,4 тис грн. у 2022 році. Так само зростала дебіторська заборгованість, за 2018-2022 роки відповідно становила 55,9; 12,9; 44,1; 186,3; 96,6 тис грн.

Таблиця 2.3 – Фінансові показники-індикатори ризику ТОВ «Перший органічний розсадник»

Показник	Розрахунок, згідно рядків балансу	31.12. 2018	31.12. 2019	31.12. 2020	31.12. 2021	31.12. 2022	Позитивне значення
1	2	3	4	5	6	7	8
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$\Phi 1 (p.1165/p.1695)$	0,00	0,00	0,00	0,03	0,02	0,25-0,5
Коефіцієнт покриття (коефіцієнт поточної ліквідності)	$\Phi 1 (p.1195/p.1695)$	1,37	0,52	0,42	0,44	0,46	>1,0
Коефіцієнт швидкої ліквідності	$\Phi 1 (p.1195-1100-1700)/1695))$	1,35	0,10	0,10	0,13	0,11	0,6-0,8
Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів	$\Phi 1(p.1595+p.1695)/ p.1495$	0,49	0,45	1,29	4,80	-35,82	

Продовження таблиці 2.3

1	2	3	4	5	6	7	8
Коефіцієнт фінансової незалежності	$\Phi 1$ (р.1495/ Валюта балансу)	0,67	0,77	0,44	0,17	-0,03	0,25-0,5
Коефіцієнт рентабельності активів, %	$\Phi 1$ (р.2350*100/ Валюта балансу на поч.+ Валюта балансу на кін.)/2))		-14,20	17,83		-40,24	>0
Коефіцієнт маневреності власних коштів	Поточні активи/ власний капітал	0,67	0,16	0,41	1,94	-15,71	>0,5

Отже, аналіз ризиків діяльності підприємства показав, що найбільшими ризиками наразі є інвестиційні, оскільки підприємство не має прибутків, з яких можна було б профінансувати проекти розвитку. Разом з тим, нинішня ситуація на ринку агропродукції та розташування підприємства у відносно безпечній частині України створює сприятливі можливості для реалізації інноваційного проекту для входження на ринок органічної продукції. Тому потрібно детальніше проаналізувати можливості інвестиційного забезпечення реалізації такого проекту підприємством.

2.3 Оцінка інвестиційної діяльності та інвестиційних потреб ТОВ «Перший органічний розсадник»

Відповідно до підходу Світового банку щодо визначення робіт, які належать до різних фаз і стадій інвестиційного циклу проекту, всі стадії інвестиційного циклу об'єднуються у дві основні фази – фазу проектування і фазу впровадження. На рис. 2.3 показано життєвий цикл інноваційного проекту [19]. Зі схеми видно, що необхідно провести розрахунок інвестицій, визначити точку (момент) повернення інвестицій, і розуміти коли проект почне приносити прибуток.

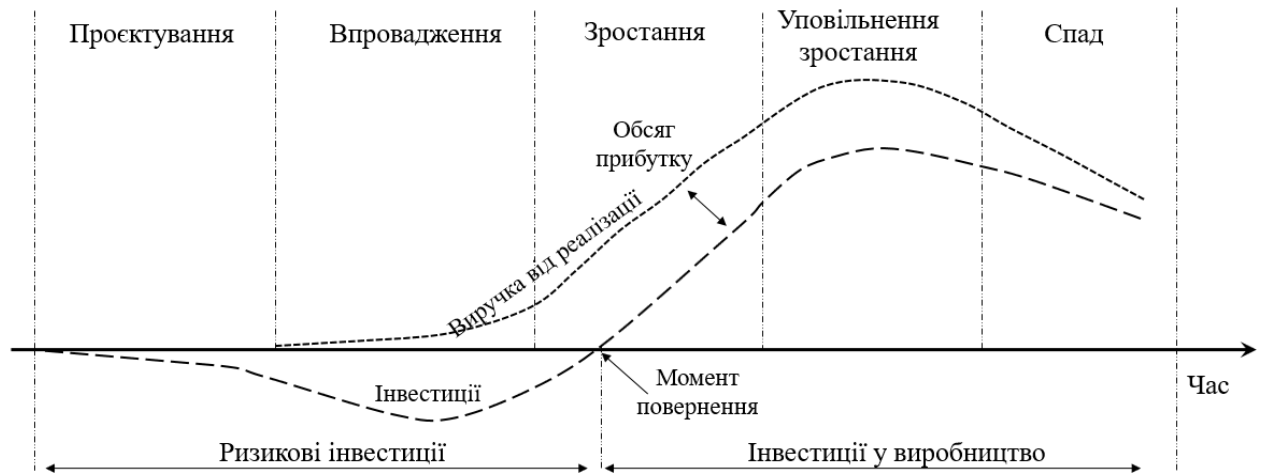


Рисунок 2.3 – Життєвий цикл інноваційного проєкту, адаптовано за [19]

Розрахунок стратегічного плану розвитку підприємства перед запуском проєкту було проведено без врахування ризиків, які по факту діяльності підприємства виникали і негативно впливали на економічні результати діяльності. Розрахунок коштів, необхідних для запуску проєкту, було проведено для найбільш сприятливого сценарію на три роки роботи, з розрахунком отримання стабільного прибутку за перші три роки діяльності. Відповідно, момент повернення вкладених інвестицій фактично був відтермінований. Тому для компанії здійснення ризиків щороку виявилось критичним. Як варіант виходу із кризового стану було прийнято рішення про залучення коштів через грантову підтримку сільськогосподарських виробників.

Фінанси, які були відсутні для розширення виробництва, почали залучати через отримання грантової підтримки від міжнародних донорів, що дозволило покращити виробничу базу підприємства, змінити стратегію діяльності та розширити можливості.

Марченко О. В., Сушко Д. О. дають декілька визначень поняття «грант». Нами було обрано визначення, які найбільше підходять для принципів фінансування приватного бізнесу.

Грант – це безоплатна цільова субсидія, що надається на конкурсній основі організації, ініціативній групі або індивідуальній особі для реалізації заявленого проєкту в тій чи іншій сфері.

Грант – це кошти, техніка або інші ресурси, що безповоротно передається донором (фондом, корпорацією, державною установою або приватною особою) некомерційній організації або приватній особі для виконання конкретної роботи [18].

Відповідно, пошук інвестицій був спрямований на отримання фінансування, яке не потребує повернення, і може здійснюватися або повністю як безповоротно допомога, або з частково розбіленим фінансуванням (залучення певної частки коштів грантодавця і певної частки власних коштів).

У таблиці 2.4 наведено проєкти грантової підтримки, які дозволили розширити виробництво підприємства, а також обсяги залучених ресурсів і коштів. В цілому, було залучено 2 491 тис грн. коштів через програми грантової підтримки. Сума, отримана від одного грантодавця, складала від 50 тис грн. до 1027 тис грн. Найбільші кошти були залучені по програмах Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН ФАО (1027 тис грн.) і Агентства США з міжнародного розвитку USAID (980 тис грн). Донорські обсяги інших організацій склали від 50 до 150 тис грн. Грантові кошти мали цільове призначення та були спрямовані для розширення виробничої бази.

Таблиця 2.4 – Залучення власних і інвестованих коштів ТОВ «Перший органічний розсадник»

Джерело коштів	Сума, грн.	Найменування
1	2	3
Міжнародна організація з міграції (IOM Ukraine) https://ukraine.iom.int/ (161000)	7000	Стільці
	20000	Куттер (подрібнювач)
	100000	Сушка ILMAX 20
	34000	Морозильні ларі
Агентство США з міжнародного розвитку (USAID) https://www.usaid.gov/ (980000)	880000	Морозильна камера
	100000	Сушка ILMAX 20

Продовження таблиці 2.4

1	2	3
Продовольча та сільськогосподарська організація ООН (ФАО) https://www.fao.org (1027000)	600000	Теплиця 60*10 зимова
	120000	Сушка ILMAX 20
	216000	Протирочна машина
	48000	Вакууматор
	43000	Подрібнювач
Власні кошти (147000)	43000	Етикерувальник напівавтоматичний
	50000	Палетувальник (термотунель)
	54000	Варочний котел
ГО "Органічна ініціатива" підтримка Швейцарсько-української програми «Розвиток торгівлі з вищою доданою вартістю в органічному та молочному секторах України». https://organicinitiative.org.ua/ (153000)	7000	Інтернет магазин
	10000	Розробка етикетки
	12000	Етикетка
	10000	Просування в Інтернет
	37000	Сертифікація
	23000	Насіння
	54000	Варочний котел
Голандська компанія "Енза заден" https://www.enzazaden.com/ua/ (50000)	50000	Насіння
Благодійний фонд «Творчий центр ТЦК» http://www.ccc-tck.org.ua/about/ (120000)	120000	Склобанка

Залучені кошти були направлені на придбання основних засобів виробництва, витратних матеріалів, виробничих матеріалів, сертифікації продукції і підприємства згідно органічного стандарту та інших стандартів якості, розробка маркетингових стратегій, просування інтернет-продажів.

За фінансової підтримки швейцарсько-українських програм «Розвиток торгівлі з вищою доданою вартістю в органічному та молочному секторах України» (QFTP) та Органічна торгівля заради розвитку в Східній Європі (OT4D) в рамках грантової програми Органічної ініціативи «Підтримка органічного сектору в Україні» підприємство отримало кошти на продовження сертифікації органічного виробництва, придбання варочного котла об'ємом

100 літрів, тару для фасування грибів, розробку та купівлю нової етикетки для всієї продукції, запуск інтернет магазину, органічне насіння для сезону 2023 року та просування бренду Organic Garden у мережі Facebook. Завдяки грантовій програмі у травні 2023 року підприємство запустило власний онлайн магазин органічних продуктів різних брендів з доставкою у Львові. Окрім того виробник став учасником Львівського ярмарку смаку.

Представництво Міжнародної організації міграції (МОМ) в Україні почало працювати в Києві у 1996 році, коли Україна отримала статус країни-спостерігача при МОМ. У 2002 році Парламент України ратифікував статут МОМ. Після початку бойових дій діяльність МОМ в Україні активізувалася з метою допомоги внутрішнім мігрантам і громадам, які їх приймають. [22]. За допомогою Міжнародної організації з міграції (ІОМ Ukraine) вдалося залучити мікрогрант на купівлю морозильні ларі, сушки для овочів, подрібнювача. Також були придбані стільці для персоналу. Загальна сума гранту становила 161 тис грн.

Організація ФАО ООН має історію плідної співпраці з Україною, При цьому розроблено чотири напрямки співпраці: підтримка виробників органічного сектору; земельна реформа і продовольча безпека; розвиток агропродовольчих ланцюгів і вихід на міжнародні ринки [33]. Продовольча та сільськогосподарська організація ООН ФАО прийняла позитивне рішення щодо гранту на закупівлю теплиці зимової, протирочної машини. Було придбано додаткову сушку, вакууматор і подрібнювач для розширення потужностей переробки з метою збільшення виробітку.

Історія співпраці України і Агентства США з міжнародного розвитку (USAID) почалося у 1992 р., з метою сприяння країні у реалізації її економічного, політичного та суспільного потенціалу. (USAID). Відтоді дана міжнародна програма надає широкі можливості отримання коштів на розвиток в тому числі для аграрного сектору України [43]. USAID виділило кошти на придбання дороговартісної морозильної камери і сушки.

Висновки до другого розділу

1. Підприємство ТОВ «Перший органічний розсадник» розташоване у Львівській області, є представником малого аграрного бізнесу. Свою діяльність підприємство розпочало у 2018 році, попередньо був розроблений оптимістичний бізнес-план, який передбачав вихід підприємства на окупність за 3 роки. На жаль, високий ризик природно-екологічних умов, який часто є вирішальним у сільськогосподарській діяльності, реалізувався на території підприємства два роки підряд, спричинивши критичні наслідки. Одночасно, проявився ризик виробничий – придбання неякісного посадкового матеріалу, і ризик торговий, коли покупці не були готові вчасно розраховуватись за продукцію, взяту на реалізацію. У 2022 році ситуація ускладнилась введенням воєнного стану на території України. Тобто, фактична реалізація бізнес-плану не була виконана у повному обсязі. Пошук додаткового фінансування через грантові заявки на розвиток малого бізнесу був прийнятий як стратегія залучення додаткового фінансування у виробничий процес. І за 2018-2023 роки було оформлено і реалізовано грантових проєктів на суму 2 491 тисяч гривень., до донорства залучено 6 організацій-грантодавців.

3 РЕКОМЕНДАЦІЇ ДЛЯ УДОСКОНАЛЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ЗАЛУЧЕННЯ ГРАНТОВИХ РЕСУРСІВ

3.1 Формування основних переваг підприємства ТОВ «Перший органічний розсадник» для подачі грантових пропозицій

Підприємство має хороше географічне розміщення для здійснення вирощування, переробки та зберігання агропромислової продукції та реалізації в регіоні Львівського району, Львівської області.

Було запропоновано зміни у стратегічному плануванні діяльності і підвищенні конкурентоспроможності ТОВ «Перший органічний розсадник».

Розширення виробничих потужностей компанії:

- збільшення потужностей по переробці продукції власного виробництва та дикоросів;
- збільшити закупку продукції для подальшої переробки;
- налагодження роботи з реалізації продукції;
- розробка власного бренду продукції;
- отримання додаткового фінансування для розвитку підприємства: інвестиція, гранти;
- налагодження збирання працівниками підприємства та місцевим населенням дикоросів, ягід та грибів;
- збільшення кількості замороженої продукції сільськогосподарського виробництва.

Стратегія компанії побудована на переробці продукції з подальшими можливостями в реалізації. Консервована чи заморожена продукція довше зберігається, не псується, зручно транспортується, має додану вартість, близька логістика до міста. Компанія має зареєстровані виробничі потужності по переробці.

Компанія збільшує об'єми переробленої продукції для забезпечення жителів Львову. Продукція, що буде заготовлена у сезон, суттєво здешевить виробництво а також забезпечить діяльність протягом всього року.

Збільшення потужностей по переробці продукції власного виробництва та дикоросів дозволить здійснити більше переробник продукції в консервованому вигляді та зменшити залежність від нестабільних цін на свіжому ринку, отримати додану вартість за продукцію. Також розширення переробки дасть можливість збільшити площі висадки продукції та почати збирати дикороси на території господарства і в дозволених місцях, збільшити кількість робочих місць та розвиток фермерства. У таблиці 3.1 наведено різницю цін реалізації продукції у міжсезоння в порівнянні до сезонних цін.

Таблиця 3.1 – Порівняння цін на ягідну продукцію у міжсезоння і сезонних

Продукт	Заморожена грн/кг	Фреш/свіжа продукція	Дикорос	Здешевлення
Малина	230,00	90,00		150%
Ожина	172,00		40,00	300%
Суниця	65,00	45,00		40%
Лохина	131,00	77,00		70%
Чорниця	155,00		60,00	150%

Розділення процесів виробництва джемів та консервації. Було закуплено партію цвіту кульбаби та виготовлено джем. Враховуючи місце розташування нашого підприємства, вважаємо даний напрямок дуже перспективним. Заготівля грибів дозволить завантажити цех в осінній період для консервації. Також заплановано впровадження лінійки морожених вакуумованих грибів. Закупівля дикоросів покращить фінансове становище жителів наближених населених пунктів.

Отримання додаткових коштів для розвитку підприємства. Компанія почала залучати грантові кошти для власного розвитку. Це був один з

напрямоків, який дав хороший результат. Спільно з рядом консультантів було сформовано портрет компанії, її основні переваги для суспільства в регіоні.

3.2 Інвестиційне забезпечення розвитку підприємства на основі залучення грантових коштів

Провівши аналіз даних з 2018 по 2023 рік, було виявлено основні проблеми розвитку підприємства: відсутність досвіду у веденні агробізнесу; початок агровиробництва без достатньої інформації про проблеми які існують в даній галузі; відсутній достатніх фінансів для вирівнювання незапланованих витрат які пов'язані з непередбачуваними ситуаціями, тощо.

Якщо оцінити фактори, які вплинули на збитковість діяльності з 2018 по 2022 рік, можна оцінити їх за п'ятибальною системою впливу: 1 – не вплинув, 2 – вплив слабкий, 3 – середній, 4 - високий, 5 – дуже високий. У таблиці 3.2 наведено оцінку факторів ризику досліджуваного підприємства.

Оцінивши можливі варіанти підвищення стійкості ведення агробізнесу, було розділено фактори на ті, які можна усунути, передбачити та зменшити вплив. Фактори на які можна усунути: досвід у веденні агровиробництва, проблеми з постачальниками, відсутність працівників, недостатність фінансування. Фактори яких вплив можна зменшити: погодні умови, форс мажор. Стратегія яка була розроблена в період проектування 2016 року, показала свою не придатність та високо ризикованість, стратегія була змінена в 2020 році, вона почала показувати свою ефективність у 2021 році.

Повномасштабна агресія РФ могла повністю зупинити діяльність підприємства, так як потребували залучення додаткових інвестицій яких стало обмаль. Тому було покладено зусилля для залучення грантових ресурсів, які дали можливість підприємству відновити діяльність та продовжити свою роботу в 2022-23 році.

Таблиця 3.2 – Оцінка факторів ризику ТОВ «Перший органічний розсадник»

Фактор впливу	Рік впливу	Оцінка
Відсутність досвіду у веденні агробізнесу	2018, 2019, 2020, 2021	4
Проблеми з постачальниками	2018, 2019	4
Погодні умови	2020, 2021	4
Відсутність сезонних працівників	2019	2
Недостачі фінансів	2018, 2019, 2020, 2021, 2022, 2023	5
Форс – мажор (смерч)	2019	5
Війна	2022, 2023	5

Аналіз життєвого циклу підприємства на 2023 рік показав, що якщо виключити фактор повномасштабного вторгнення РФ, то можна сказати, що підприємство проходить стадію зростання де відбувається поступове вирівнювання між ідеєю до реалізацією. Цей етап характеризує коли інвестиційні кошти вже використовуються на основі реальних виробничих потреб які опираються на фактичні потреби ринку, можливості підприємства, його місце в секторі агровиробництва, переробки та реалізації свіжої та консервованої продукції.

Підприємство пройшло фазу проектування в період 2016-2017 років, коли сама ідеє проходила коректування відповідно до потреб ринку, можливості виробництва, інтересів інвесторів. В цей період відбувалися формування нових поглядів та зміна діяльності підприємства, пошук своєї ніші та можливостей. На стадії проектування було сформовано ідеї розвитку підприємства: вирощування свіжих органічних овочів та реалізація через мережу магазинів в м. Львів, які виявилися хибними або не точними, що привело до зміни підходів та перенаправлення зусиль інвесторів.

Період впровадження був дуже важкий, так як на цей період припали вплив кліматичних факторів та форс мажору, що привела до значних збитків в діяльності підприємства та значних втрат коштів. У 2020 році було змінено стратегію: початок переробки підприємства та реалізацію консервованої продукції. У 2022 році було залучено нового інвестора та додаткові кошти від грантів. Залучення додаткових грантових коштів дозволило підприємству закінчити повний виробничий цикл зберігання та переробки продукції. Відновити свою роботу та нарощувати подальшу роботу.

Період зростання почався з 2023 року, що супроводжується постійним нарощування виробництва продукції та потребою налагодження процесу просування продукції до споживача та побудову процес реалізації її в мережах магазинів. Дана стадія показує певну стабільність в розвитку, прогнозованості та зменшення ризикованості діяльності підприємства.

Опираючись на стадії розвитку підприємства можна констатувати, підприємство потребуватиме додаткових коштів які дозволять продовжити зростання та формування стабільної роботи від початку вирощування – зберігання – переробки – реалізації. Досягнення стабільності всього циклу є важливим на даній стадії розвитку, що є основним завданням яке буде ставитись як завдання на 2024 рік. Наступним кроком буде посилення стійкості виробництва, його безперервна робота, формування мережі продаж. Для виконання даних цілей буде залучені додаткові інвестиції.

Інвестиції – це вкладення коштів з метою отримання прибутку чи збільшення вартості активів у майбутньому. Інвестиції в підприємство повинні бути направлені на його розвиток та зростання, збільшення прибутковості. Інвестиції в підприємство означають вкладення коштів або ресурсів у бізнес-проект з метою отримання прибутку або розвитку компанії.

Компанія провела оцінку можливості залучення інвестиції для подальшого розвитку виробничих можливостей, розбудову можливостей по реалізації продукції, вирішення ризиків від постачання електрики для роботи складів та переробних підприємств (табл. 3.3).

В процесі аналізу діяльності організації та можливості отримати інвестиції для розвитку та діяльності ТОВ «Перший органічний розсадник» в 2023-24 році, було проведено оцінку інвестиційних можливостей в Україні. Аналіз проводився з можливістю залучення інвестицій для виконання поточних робіт підприємства, а саме забезпечення виробничих потужностей: вирощування, збирання, зберігання та переробка сільськогосподарської продукції.

Таблиця 3.3 – Форми інвестування для підприємців та їх особливості

Тип інвестицій	Опис	Джерела фінансування
Прямі інвестиції	Купівля частки у підприємстві, надає фінансову підтримку для його розвитку та отримує частку в прибутку або контроль над управлінням	Фізична особа, компанії, корпорації, державні органи
Кредитування	Надання підприємству позику або кредит з обов'язковим повернення коштів з відсотками	Банки чи фінансові установи
Стратегічне партнерство	Укладати угоди з сторонніми підприємством на спільне проведення проєктів, обмін технологіями або доступом до ринків	Компанії або організації
Капітало-вкладення	Вкладення коштів у покупку обладнання, розширення виробництва, наукові дослідження тощо для розвитку підприємства	Компанії або організації
Грантові інвестиції	Фінансова підтримка або фінансові кошти, які надаються у формі безповоротної допомоги, щоб підтримати конкретні проєкти, діяльність чи ініціативи.	Державні установи, міжнародні організації, благодійні фонди, приватні компанії

Враховуючи досвід попередніх років та стан продовольчого ринку в Львівській області, було проведено SWOT аналіз визначено основні переваги та недоліки діяльності організації (табл. 3.4).

Таблиця 3.4 – SWOT аналіз ТОВ «Перший органічний розсадник»

Внутрішнє середовище підприємства	Зовнішнє середовище підприємства	
	<i>Можливості</i>	<i>Загрози</i>
	1. Збільшення кількості жителів області на 24 % збільшує потреби в продуктах харчування 2. Наявність системи НАССР 3. Низька конкуренція на ринку продуктів харчування	1. Повільне повернення коштів від проданої продукції магазинами 2. Збільшення собівартості продукції через подорожчання ресурсів 3. Відключення електрики в регіоні 4. Складність в залученні кредитів для покриття обігових коштів
<i>Сильні сторони</i>	Поле С і М	Поле С і З
1. Налагоджений повний цикл виробництва	1.1. Налагоджене виробництво дозволить забезпечити продуктами харчування протягом року 1.3. Повний цикл виробництва дозволить підвищити конкурентоспроможність на ринку харчових продуктів.	1.3. Налагоджений цикл виробництва дозволить створити різний перелік продукції для різних споживачів з різними фінансовими можливостями 1.5. Налагоджений повний цикл виробництва є перевагою при залученні додаткових інвестицій.
2. Близькість до обласного центру	2.1. Близькість виробництва до обласного центру дозволить забезпечити збільшення постачання продуктів в Львівський регіон.	2.1. Близькість обласного центру підвищить швидкість поставки продукції та її продажі, що прискорить повернення коштів за продукцію.
3. Наявні складів та переробка	3.2. Наявність складів та переробних приміщень які мають систему НАССР покращить умови роботи з мережами магазинів.	3.4. Наявність складів дозволить зберегти продукцію при тимчасовому відключенні електрики
<i>Слабкі сторони</i>	Поле С і М	Поле С і З
1. Кліматичні ризики для вирощування культур	1.1. Кліматичні ризики підвищують ризики недоотримання продукції, що погано вплине на регіон де збільшилось кількість жителів.	1.2. Кліматичні ризики можуть підняти вартість вирощування продукції та підвищення її собівартості, що може привести до підвищення ціни на продукцію та втрати конкурентної переваги
2. Потреба в значних обігових коштах	2.1. Значна потреба в продуктах харчування може пришвидшити повернення коштів компанією від магазинів.	2.1. Повільне повернення обігових коштів буде стримувати швидкість їх обертання, що може ускладнити роботу підприємства.

Переваги підприємства: наявність власної землі для вирощування продукції сільськогосподарського виробництва овочевої та ягідної групи, наявність трудових ресурсів для вирощування продукції, наявність складських та переробних можливостей.

Недолік підприємства: відсутність продукції для реалізації в магазинах Львівського регіону (продукція 2022 року була передана ЗСУ), відсутність обігових коштів для виконання виробничих процесу, порушення відносин з магазинами Львівського регіону. Також були порушені контракти з поставки готової продукції в 2022 році, обмежені можливості власників для залучення коштів, збільшення вартості електроенергії, ризики відключення електроенергії для роботи підприємства, збільшення вартості палива.

Аналіз Львівського регіону для діяльності ТОВ «Перший органічний розсадник» по залученню грантових коштів:

Переваги: основним місцем реалізації продукції ТОВ «Перший органічний розсадник» є Львів та маленькі містечка навколо нього, загальна кількість жителів які живуть в потенційному ареалі реалізації продукції, становить до одного мільйона жителів.

На зараз в регіоні проживає внутрішньо переміщених осіб до 600 тисяч чоловік, що привело до збільшення на 24 % населення Львівського регіону. Транспортна розв'язка дуже добре побудована в регіоні, наявні місцеві мережі магазинів, зростання кількості споживання овочевої продукції за рахунок жителів інших областей.

Недоліки регіону: падіння платоспроможності жителів, зменшення кількості заможних споживачів органічної продукції, збільшення затрат на виробництво, проблема заторів в Львові ускладнює логістику в місті, обмеження можливості залучення прямих інвестицій для розширення виробництва.

Аналіз можливості залучення інвестицій для діяльності підприємства, на основі можливості компанії та прийнятності власників компанії. Аналіз проводився по шкалі: низький, середній, високий статус (табл. 3.5).

Основним напрямком залучення інвестицій для розвитку розглядається: Прямі інвестиції: купівля частки підприємства та Грантові інвестиції: фінансова підтримка. Дані напрямки на погляд власників є найбільш привабливими для подальшого розвитку компанії.

Прямі інвестиції: купівля частки підприємства: приведуть до зміни власників та переведення компанії з стартапу до розвиваючої компанії з стабільною діяльністю в рамках вирощування та реалізації овочевої продукції в Львівському регіоні. Залучення нових інвесторів дозволяє: додає фінансові ресурси для розвитку та розширення бізнесу.

Таблиця 3.5 – Оцінка ефективності залучення інвестицій підприємством

Тип інвестицій	Джерела фінансування	Оцінка
Прямі інвестиції: купівля частки підприємства	Фізична особа, компанії, корпорації	Високий
Кредитування: отримання позики	Банки чи фінансові установи	Середній
Стратегічне партнерство: спільне виконання проєктів	Компанії або організації	Низький
Капіталовкладення: вкладання власних коштів в розширення виробництва	Компанії або організації	Низький
Грантові інвестиції: фінансова підтримка	Міжнародні організації, благодійні фонди, приватні компанії	Високий

Це може допомогти підприємству здійснювати нові проєкти, розширювати діяльність або розвивати інновації. Інвестори можуть внести не тільки грошові кошти, але і додаткові зв'язки та контакти, що дозволить компанії отримати доступ до нових ринків, технологій або клієнтської бази. Також інвестиції можуть принести з собою цінний досвід та знання, які сприятимуть стратегічному розвитку бізнесу, можуть допомогти з плануванням стратегій, управлінням ризиками та розширенням мережі зав'язків. Залучення нових інвесторів може допомогти стимулювати інновації. Нові інвестори, які вкладають у стартапи та технологічні проєкти, можуть сприяти розвитку нових

продуктів або послуг, що дозволить підприємству зберігати конкурентну перевагу.

Фінансова підтримка грантовими ресурсами допоможе здійснити реалізацію проєктів, розвитку програм та здійснення ініціатив, без необхідності повернення. Сприяти впровадженню новаторських ідей, наукових досліджень, розвитку технологій та стимулюванню креативних підходів у різних галузях. Забезпечення підтримки соціальних програм, що спрямовані на поліпшення якості життя, освіту, охорону здоров'я, розвиток громадянського суспільства тощо. Для підприємств, особливо для малих та середніх підприємств, гранти можуть бути цінним джерелом фінансування для розширення бізнесу, впровадження нових технологій та розробки нових продуктів.

В рамках роботи на розвиток інвестиційної політики компанії на 2024 рік було обрано стратегію залучення грантових коштів, таке рішення було прийнято з врахуванням досвіту залучення грантів в 2022-23 роках, які забезпечили відновлення та розширення роботи підприємства.

3.3 Ключові фактори успішного залучення грантових коштів в агровиробництво

Інвестиційне забезпечення розвитку підприємства на основі залучення грантових ресурсів є важливою стратегією для забезпечення фінансової підтримки і збільшення конкурентоспроможності вашого бізнесу. Грантові ресурси надаються різними урядовими органами, неприбутковими організаціями та фондами з метою сприяння розвитку підприємств і реалізації соціальних та економічних проєктів.

Стратегія залучення грантів. Як стверджують успішні грантрайтери в США та Західній Європі, для досягнення успіху в пошуку фінансової підтримки необхідно:

- зорієнтуватися в процесі подачі заявок на одержання грантів;
- знайти підходящі фінансові джерела і провести їх аналіз;

– за допомогою професійно складеної заявки переконати донора в тому, що фінансувати необхідно саме вас.

В рамках стратегії залучення грантових коштів компанія прийняла ряд організаційних рішень, для збільшення ймовірності залучення коштів.

1. Створено робочу групу з працівників компанії яка постійно займається аналізом грантових оголошень, як державного та міжнародного рівня.

2. Залучається незалежних експертів для підготовки написання грантів та додаткової оцінки самої заявки.

3. Було проведено участь працівників компанії в ряді навчальних курсів по написання грантів.

4. Здійснюється постійний моніторинг статусу грантових програм.

5. Розробити методичні матеріали для написання грантових заявок.

Послідовність дій, які забезпечать інвестиційний розвиток підприємства через залучення грантів (рис. 3.1). Вимоги до написання грантів мають задовольняти потреби підприємства, суспільства і інвестора (рис. 3.2).

Важливо зрозуміти, які конкретні проєкти або ініціативи можуть сприяти розвитку підприємства. Рекомендовано визначити області, де потрібні фінансові ресурси для росту і розвитку. Пошук грантів здійснюється на основі постійних досліджень щодо грантодавці, які можуть включати державні органи, фонди, фонди соціальної відповідальності корпорацій, неприбуткові організації. Розробка проєкту вимагає складання докладного плану, з вказанням цільового використання грантових коштів, визначити мету, бюджет, строки і очікувані результати. Підготовка заявки на грант зазвичай здійснюється відповідно до форм, запропонованих донором.

Після завершення проєкту формується звітність і відстеження результатів, що є важливим для підтвердження репутації підприємства і збільшення шансів на отримання подальших грантів.

Механізм вибору грантодавців є важливим процесом залучення грантових коштів, вони – або союзники, або інколи – опоненти, які можуть створити

перешкоди реалізації. До гранту важливо залучити також інші зацікавлені сторони, для деяких з них слід запланувати спеціальні заходи у рамках проєкту.

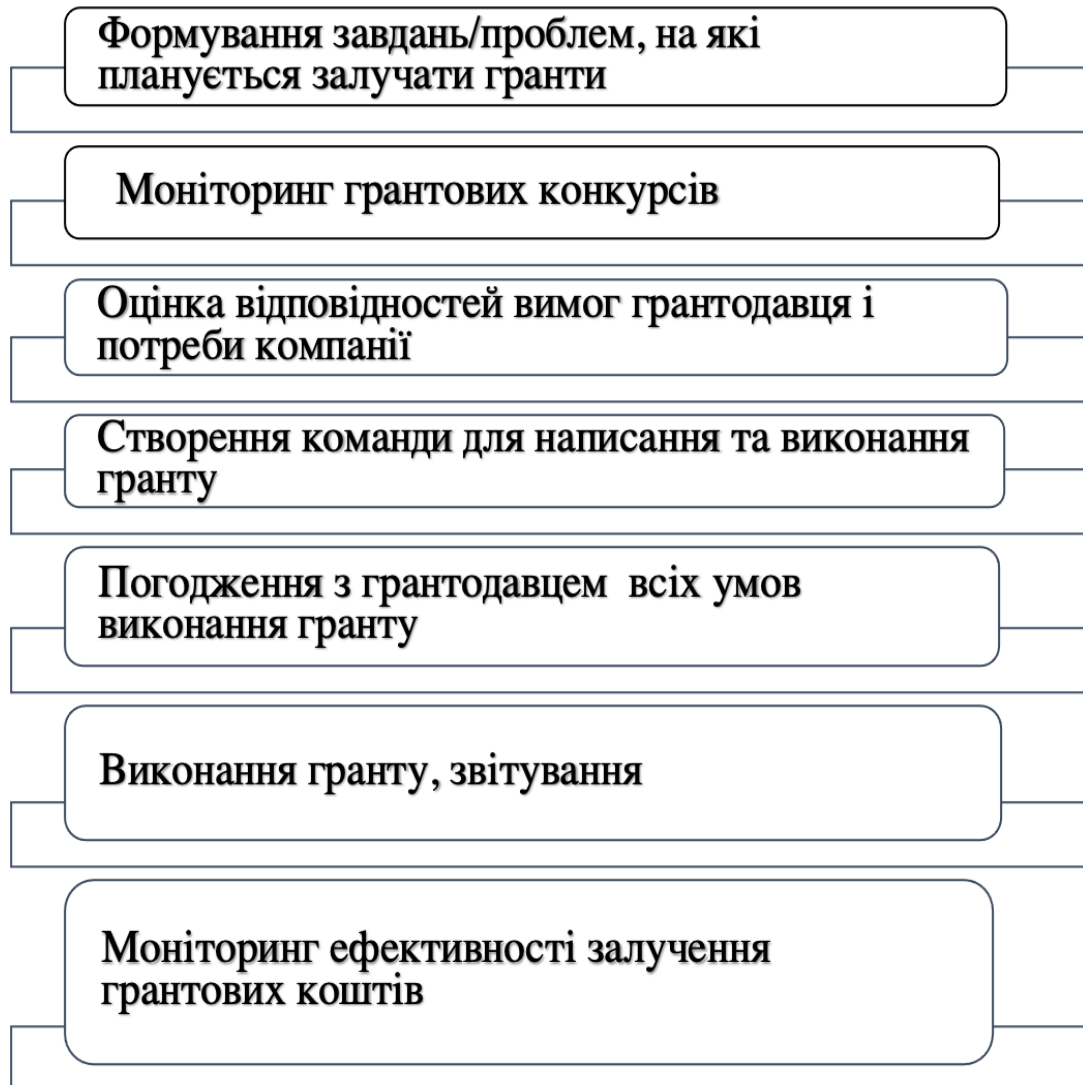


Рисунок 3.1 – Структурно-логічна схема послідовності залучення грантових коштів

Рекомендовано провести аналіз їх передбачуваної поведінки та характеру участі у проєкті за такими критеріями: характеристика із суспільної та організаційної точок зору, інтереси й очікування, відносини між окремими групами зацікавлених сторін, суперечність інтересів, сильні і слабкі сторони,

потенційний внесок у проєкт, обрана стратегія щодо залучення зацікавлених сторін.



Рисунок 3.2 – Моделювання управління написанням грантових заявок ТОВ «Перший органічний розсадник»

Важливість формування бюджету полягає в тому, що він повинен бути повний для отримання відповідного результату при його впровадженні. Важливо чітко розуміти чи отримані кошти дозволять отримати запланований результат.

Основні вимоги для залучення грантів, які виставляють грантові фонди. Грантові ресурси можуть залучити малі та середні підприємства (кількість персоналу менше 250 осіб, річний дохід до 50 млн євро, річний баланс менше 43 млн євро), малі (кількість персоналу менше 50 осіб, річний дохід до 10 млн євро, річний баланс менше 10 млн євро) та мікропідприємства (кількість

персоналу менше 10, річний баланс до 10 млн євро, річний баланс менше 10 млн євро), але невеликі.

За видом діяльності також є винятки. Підприємства-виробники тютюнових виробів, міцного алкоголю, представники грального бізнесу, виробники зброї в більшості випадків не мають можливості брати участь у грантових конкурсах.

Якщо розглядати грантові конкурси, які виділяють фінансування обсягом до 200 000 євро, то в них можлива одноосібна участь, а також необхідні партнерство та власний внесок або дофінансування. Від 200 000 євро обов'язковою умовою є партнерство щонайменше з трьома організаціями з країн ЄС [13].

Оцінка можливості залучення грантових коштів підприємством. На зараз ТОВ «Перший органічний розсадник» має хороший досвід з підготовки грантової заявки, високу довіру грантодавців так як повністю виконала всі вимоги для отримання та закриття гранту, всі придбання які були здійсненні за рахунок грантів дозволило покращити виробничі можливості та відновити виробництво, залучити додаткову кількість робітників та дозволяє виготовляти продукцію для подальшої реалізацію.

Було створено ряд рекомендаційних листів від громад, обласної адміністрації, фінансових установ та магазинів, що дозволяє мати високий рівень довіри та надійності.

У 2023 році компанія прийняла участь в ряді навчальних тренінгах по залученню коштів та роботи з грантами, мала позитивну відгуки від контролюючих органів від грантодавців, які було реалізовано у 2022 році.

Планово на 2024 рік планується залучити кошти в розмірі в 1 мільйон 600 тисяч грн. та залучити додаткові інвестиції для розширення можливості для роботи з магазинами.

Аналіз грантів для агробізнесу в Україні. В рамках оцінки існуючих грантів в Україні, можна зробити висновки що ТОВ «Перший органічний розсадник» має значні можливості для залучення інвестиційних коштів.

Якщо розглянути можливості залучення грантів в 2024 році, видно що більшість донорів на зараз знаходяться в стадії розробки нової стратегії допомоги український підприємцям на наступні два – три роки (таблиця 3.6).

Аналізуючи ефективність залучення грантових коштів які надали донори в період 2019-2021 років, для малого та середнього бізнесу, можна сказати що 25% виробників збільшили виробництво продукції більше на 40 %, 20 % збільшити продуктивність на 25 %, близько 15 % виробників розширили асортимент продукції, до 10 % підприємців залучили нові інвестиції до свого виробництва. Найбільш ефективним виявилась розбудова інфраструктури бізнесу та отримання консультування для розвитку як технологічної можливості підприємства так і стратегії розвитку.

Виходячи з досвіду, підприємство залучило грантові кошти у 2022-2023 роках, але усе ще існують незакриті виробничі питання. Тому, для підприємства буде доцільно залучення коштів для забезпечення стабільності роботи виробництва переробки та зберігання, покращення вирощування ранніх культур овочів, розвиток тепличного господарства підприємства, а саме побудова котельні для обігріву теплиці (табл. 3.7; 3.8).

Таблиця 3.6 – Грантові кошти на відновлення та розвиток України від початку повномасштабного агресії, за результатами аналізу джерел [39, 40].

Проект	Області	Громади	Дата кінця гранту	Хто може отримати	Сума допомоги
1	2	3	4	5	6
Програма U-LEAD	Усі області	Громади	31.12. 2023 р.	Громади	176 млн. євро
Програма USAID DOBRE	10	60	30.09. 2025 р.	Громади	107 млн доларів
Проект USAID «ГОВЕРЛА»	12	101	20.03. 2026 р.	Громади, бізнес	74 млн доларів
Програма Ради Європи	Усі області	Громади	31.12. 2024 р.	Громади, бізнес	1,4 млн євро

Продовження таблиці 3.6

1	2	3	4	5	6
Програма Ради Європи	Усі області	Громади	31.12. 2024 р.	Громади, бізнес	1,4 млн євро
Проект DECIDE	5	20	31.05. 2025 р.	Освіта, бізнес	11,7 млн. франків
SALAR International	Усі області	Громади	31.01. 2024 р.	Покращення освіти	79,95 млн швейцар. крон
Проект PROSTO	Усі області	Громади	31.01. 2024 р.	Бізнес	47 млн шведцар. крон
Програма USAID «Конкуренто-спроможна економіка України»	Усі області	Громади	До 2023 року	Бізнес, жінки-підприємці	1,5 млн. доларів
Проект SURGe	12		31.12. 2024 р.	Відновлення	
Проект UCORD	4		30.11. 2026 р	Бізнес (водо-відведення)	8,74 млн шведцар. крон
Міжнарод-на гумані-тарна організація Mercy Corps	Усі області	Громади	До 2023 року	Бізнес	до 40 тисяч доларів
єРобота	Усі області	Громади	До 2023 року	Бізнес для ветеранів	від 140 до 1 мл грн
Міжнарод-на організація з міграції (MOM)	Усі області	Усі громади	До 2023 року	Бізнес для ветеранів	від 4,5-20 тисяч євро
PEARL від Global Communities	Черні-вецька та Чернігів-ська		До 2023 року	Бізнес	від 5-25 тисяч доларів

Важливо відслідковувати, які гратові проекти є актуальні, особливо на початку року, коли фінансування ще не повністю прийнято. Важливо слідкувати, що заявки часто не приймаються в першому кварталі нового року та можуть змінюватися в другій половині року, також часто гранти міняють теми і

суми гранту в четвертому кварталі. Часто грантодавці проводять навчання, де представляють основні вимоги до заявки.

Таблиця 3.7 – Напрямки залучення грантових коштів у 2024 році

Напрямок	Обладнання	Кошти
Вирощування овочевої продукції	Котельня для теплиці	600 тис грн.
	Система поливу	200 тис. грн.
Переробка	Генератор для переробки	600 тис. грн.
Торгівля	Пересувний кіоск	200 тис. грн
Всього		1 600 тис. грн

Компанія ТОВ «Перший органічний розсадник» сформувала свої потреби для розширення виробництва та сталості діяльності. Так як компанія вже працює то дані потреби пов'язані з покращенням її діяльності, тому заявка повинна обов'язково включати приклад позитивного використання грантових коштів.

Таблиця 3.8 – Вигоди від залучення грантових коштів у 2024 році

Додаткові вигоди	В продукції	В коштах
Вирощування	Ранні овочі в теплиці: редис, салат, цибуля	Додатковий дохід до 500 тисяч грн.
	Ранні помідори на полі	Додатковий дохід до 300 тисяч грн.
Переробка	Безперебійна робота цехів по переробці	Переробка товару більше 3 млн грн.
Зберігання	Безперебійне зберігання готової продукції	Збереження продукції більше ніж на 2 млн грн.
Торгівля	Продаж продукції	Реалізація власної продукції до 2 млн. грн за рік

Залучення грантових коштів дозволить здійснити заходи, які покращують стабільність роботи та зменшують залежність від погодних умов, відключень електроенергії, можливість мати більш прогнозовану діяльність, що дозволяє розвинути торгові стосунки з магазинами.

Висновки до третього розділу

Управління залученням інвестицій для агропідприємства є складним процесом в сучасних умовах війни та обмеженою можливістю доступу до фінансів стартапів. Можливість залучення ресурсів через інвестиційні грантові проекти показала свою ефективність для відновлення та розширення роботи підприємства в 2022-2023 роках, тому було прийнято рішення щодо отримання нових грантових ресурсів. Стратегію розвитку підприємства було закладено соціальну складову та принцип розвитку продовольчої безпеки Львівського регіону, що дало підняло спроможність до отримання грантів.

Тому було розроблено рекомендації, які представлені у таблиці 3.9, що дозволяє в короткостроковому періоді залучити грантові кошти для покращення стабільності та сталості переробки продукції яку вирощують та закупають на підприємстві.

Таблиця 3.9 – Рекомендаційні заходи щодо залучення грантових коштів та очікувані результати в короткостроковий період

Проблема яку планується вирішити	Покрокові заходи по залученню грантів	Цілі, що досягаються
1	2	3
1.Зменшення ризиків від енергетичних локдаунів	Отримати соціальну підтримку громади та регіону, в потребі підвищення продовольчої безпеки. Оцінити існуючі гранти в 2024 році. Підготувати опис завдань, які потрібно виконати через грантові кошти.	Придбання генератора, який забезпечить безперебійної роботи переробного цеху та складу.

Продовження таблиці 3.9

1	2	3
2. Отримання продукції рослинництва раніше на один місяць	Отримати соціальну підтримку громади та регіону в потребі підвищення продовольчої безпеки в регіоні. Визначити кількість нових створених робочих місць на підприємстві. Підготовка опису завдань, які потрібно виконати через грантові кошти. Оцінити існуючі гранти в 2024 році	Побудова котельні для теплиць, що прискорить вихід готової продукції у ранньовесняний період
3. Збільшення виробництва продукції з полів компанії	Визначення кількість створених нових робочих місць на підприємстві. Оцінити існуючі гранти 2024 році. Підготовка опису завдань, які потрібно виконати через грантові кошти	Придбання сільгосптехніки для розширення виробничих можливостей

Упровадження розроблених рекомендацій сприятиме більш якісному залученню грантових інвестицій на потреби підприємства ТОВ «Перший органічний розсадник», збільшити вірогідність отримання грантів та привабливість підприємства для грантодавців. Важливо приділяти значну увагу соціальній складовій гранту, оскільки вона є важливою для отримання позитивного результату розгляду грантової заявки. Рекомендації, які були розроблені, стосуються розвитку стійкості підприємства та забезпечення його надійної роботи протягом року. Значні зусилля компанія повинна приділяти підготовці фахівців, які працюють в галузі залучення грантових інвестицій: проходження фахових курсів, участь у конференціях та круглих столах, підготовка інформації для ЗМІ. Важливим компонентом роботи є відкритість до

співпраці з донорами, позитивні відклики та звіти про попередні грантові заявки.

Важливим компонентом отримання позитивних результатів по грантовим заявкам є співпраця з громадами, як приклад це може бути розробка та підписання меморандуму про співпрацю. Найкращим варіантом є участь у розробці програми продовольчої безпеки громади, що дозволяє розширити можливість участі в грантових програмах різних донорів. Оскільки підприємство займається виробництвом харчових продуктів, воно має значний вплив на забезпечення локального ринку у Львівському регіоні. Більшість донорів позитивно ставляться до розвитку Львівського регіону, тому правильно обрана стратегія дозволить збільшити отримання грантових коштів.

ВИСНОВКИ

1. Інвестиційне забезпечення як складову управління фінансовими можливостями агропідприємства можна розглядати як процес акумулювання потрібного обсягу інвестиційних ресурсів при реалізації відповідної інвестиційної політики.

2. До 2022 року агросектор України був привабливим для залучення інвестицій із країн Європи. Із початком воєнних дій внаслідок агресії РФ агровиробники стикнулись з рядом фінансовий та виробничих проблем у всіх регіонах України. Агровиробники, які працюють на внутрішній ринок, мають проблеми з розрахунками за товар мережами магазинів.

3. У рамках підтримки агровиробників почали працювати грантові програми, які давали можливість залучити безповоротні кошти для відновлення або розвитку дрібних агровиробництв. Залучення грантової допомоги може мати і подальшу перевагу для окремих напрямків виробництва.

4. Джерелами грантових інвестицій для агровиробників можуть бути гранти загальної підтримки або з частковим фінансуванням, корпоративні гранти, капітальні гранти, початкові гранти, гранти в натуральній формі, перспективні гранти, посередницькі гранти, стимулюючі гранти, цільові гранти.

5. Для отримання грантів підприємству потрібно вести достатньо прозору діяльність та фінансову політику, мати стратегію розвитку та чітко розуміти, куди будуть залучатися кошти, і чітко планувати подальший розвиток підприємства. Багато грантів пострібують достатньо складної звітності та здійснюють аудит роботи підприємства протягом року.

6. Підприємство ТОВ «Перший органічний розсадник» розташоване у Львівській області, є представником малого аграрного бізнесу. За 2018-2023 роки було оформлено і реалізовано грантових проєктів на суму 2 491 тис грн., до донорства залучено 6 організацій-грантодавців.

7. Стратегія компанії ТОВ «Перший органічний розсадник» була побудована на три роки активного розвитку, 2018-2020 років, для реалізації

амбіційних планів для роботи з магазинами міста, вона мала великі перспективи, так як платоспроможність жителів Львова дозволяла купляти органічну продукцію із преміум ціною. Більшість магазинів готові були реалізовувати продукцію.

8. В стратегічному плані не були враховані додаткові ризики: природні кліматичні особливості регіону для вирощування овочів, природні катаклізми, які призвели до знищення тепличної інфраструктури підприємства, залежність початку виробничого сезону від природних катаклізмів, неготовність компаній продавців виконувати свої контракти.

9. Ідея отримання ресурсів через інвестиційні грантові проекти показала свою ефективність і було прийнято рішення щодо пошуку і обґрунтування отримання нових ресурсів на підтримку і розвиток малого аграрного бізнесу.

10. Рекомендовано удосконалення управління інвестиційною діяльністю агропідприємства в умовах невизначеності, зокрема, для зменшення ризиків пов'язані з агресією Російська Федерація та можливим енергетичним локдауном рекомендовано залучити кошти для придбання генератора для роботи переробки та складів із зберігання продукції.

11. Рекомендовано використовувати стимулюючий вплив залучення грантових коштів на розвиток бізнесу, наприклад, обґрунтування необхідності побудови котельні для теплиць прискорить вихід готової продукції у весняний період, залучення коштів для придбання сільгосптехніки для розширення виробничих можливостей, здійснити заходи щодо збільшення обігових коштів для забезпечення виробничого циклу протягом року.

12. Також грантові кошти будуть залучені для придбання сільськогосподарського обладнання, що дозволить розширити асортимент продукції, прискорити виконання сільськогосподарських робіт, покращити рівень організації діяльності підприємства.

ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ

1. Аналіз підприємницьких проєктів. [Електронний ресурс] : / С. А. Горбаченко, В. А. Карпов // Одеса: ОНЕУ – 2013. – С. 241 – Режим доступу: <https://core.ac.uk/download/pdf/147035881.pdf>. (дата звернення 02.11.2023).
2. Бабаєвський А. І. Особливості стратегічного управління в умовах нестабільності зовнішнього середовища // Розвиток європейського простору очима молоді: економічні, соціальні та правові аспекти – 22 квітня 2016. – С.392–396. – Режим доступу: <http://repository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/13741/1> (дата звернення 02.11.2023).
3. Богатирьов А. М. Структура стратегічного набору підприємства / А. М. Богатирьов, К. М. Столярська // Стратегія економічного розвитку України. Спецвипуск. – 2011. – №28. – С.49.
4. Голобородько Т. В. Економічна оцінка та досвід стимулювання інвестиційних процесів у сільському господарстві Дніпропетровської області // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки. – 2014. – Вип. 7(1). – С. 186–189.
5. Горго І. О. Оцінка ризиків аграрних підприємств лісостепової зони України // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія : Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2018. – Вип. 290. – С. 49–57.
6. Горго І. О. Ризики як ключовий об'єкт управлінської діяльності аграрних підприємств // Науковий вісник НУБП України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2018. – Вип 284. – С. 288–298.
7. Державний комітет статистики України. Товарна структура зовнішньої торгівлі України. [Електронний ресурс] : – Режим доступу: https://ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm (дата звернення 12.11.2023).
8. Дорошенко М. П. Організаційна структура управління: сутність та класифікація / М. П. Дорошенко, В. Л. Вороніна // Вчені записки ТНУ імені

В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. Том 30 (69) №5 – 2019. – С.52– 56. DOI: <https://doi.org/10.32838/2523-4803/69-5-10>).

9. Експорт з України під час війни: як змінилась структура поставок української продукції за кордон [Електронний ресурс] : / О. Гвоздєва // Українська правда. – 24.10.2022. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/10/24/692959/> (дата звернення 02.11.2023).

10. Експорт України 2022: вплив 6 місяців війни на географію та обсяги продажів [Електронний ресурс] : // Дія Бізнес Експортний напрям. – Режим доступу: <https://export.gov.ua/725> (дата звернення 02.12.2023).

11. ЄБРР для зростання інвестицій в Україну хоче збільшити капітал на €4 мільярд [Електронний ресурс] : // Укрінформ. – 15.11.2023. – Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3787246> (дата звернення 02.11.2023).

12. Закони воєнного часу: які рішення ухвалила Рада за чотири місяці [Електронний ресурс] : / О. Саліженко // LB.ua. – 05.07.2022. – Режим доступу: <https://lb.ua/news/2022/07/05/522179> (дата звернення 02.11.2023).

13. Залучення грантів під час війни як альтернативна підтримка бізнесу [Електронний ресурс] : Дебет–кредит. – Режим доступу: <https://news.dtki.ua/society/economics/81063> (дата звернення 02.12.2023).

14. Інвестиційна політика підприємства в контексті забезпечення сталого розвитку країни [Електронний ресурс] : / Л. С. Селівестрова, О. М. Міх // Ефективна економіка. – 2019. – №11. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2019/16.pdf (дата звернення 02.11.2023).

15. Інвестиційне забезпечення діяльності вітчизняних підприємств [Електронний ресурс] : / О. В. Феєр // Науковий вісник Мукачівського державного університету, – 2016. – Серія Економіка. Випуск 2(6). – Режим доступу: <http://dspace.msu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/2609/1/2-6-2-2016-19.pdf> (дата звернення 02.11.2023).

16. Кейси та новини [Електронний ресурс] : // Дія. Бізнес. Гранти. – Режим доступу: <https://business.diia.gov.ua/cases/granti> (дата звернення 02.11.2023).

17. Маначинська Ю. А. Інвестиційне забезпечення розвитку сільськогосподарських підприємств // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. – 2020. – Вип. 45. – С.117–122. – Режим доступу: http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2020/45-2020/45_2020.pdf (дата звернення 14.11.2023).

18. Марченко О. В. Методичні рекомендації щодо участі у грантових програмах та конкурсах / О. В. Марченко Д. О. Сушко. Дніпро: ДДУВС, 2018. – 68с. Режим доступу: <https://dduvs.in.ua/wp-content/uploads/files/Structure/science/plans/mg.pdf> (дата звернення 14.11.2023).

19. Менеджмент інвестиційної діяльності (2003) [Електронний ресурс] : – Режим доступу: <https://library.if.ua/book/71/5191.html> (дата звернення 02.11.2023).

20. Міжнародна підтримка [Електронний ресурс] : Децентралізація. – Режим доступу: <https://decentralization.gov.ua/donors> (дата звернення 02.11.2023).

21. Міжнародний досвід грантового фінансування наукових досліджень [Електронний ресурс] : / Я. В. Іванчук, Є. В. Матюхіна // Вінницький національний технічний університет. – Режим доступу: <https://ir.lib.vntu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/20480/4531.pdf?sequence=3&isAllowed=y> (дата звернення 02.11.2023).

22. MOM в Україні. [Електронний ресурс] : – Режим доступу: <https://ukraine.iom.int/uk/mom-v-ukrayini> (дата звернення 02.11.2023).

23. Огляд збитків та втрат в АПК [Електронний ресурс] : // Київська школа економіки. – 2023. – Режим доступу: <https://kse.ua/ua/oglyad-zbitkiv-ta-vtrat-v-ark/> (дата звернення 26.11.2023).

24. Писаренко С. В. Стратегічне управління розвитком потенціалу аграрного підприємства в умовах адаптаційних змін / С. В. Писаренко, М. В. Іванько, М. О. Грицаєнко // Науковий вісник Ужгородського національного університету : серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2019. – Вип. №27. Ч. 2. – С. 29–34.

25. Посівна – 2022: Уряд ухвалив рішення на підтримку аграріїв для початку кампанії в умовах війни [Електронний ресурс] : // Кременецька районна державна адміністрація. – 19.03.2022. – Режим доступу: <https://kremenets.te.gov.ua/news/posivna-2022-uryad-uhvaliv-rishennya-na-pidtrimku-agrariyiv-dlya-pochatku-kampaniyi-v-umovah-vijni> (дата звернення 14.11.2023).

26. Посівна кампанія під час воєнного стану: державне регулювання [Електронний ресурс] : / Н. Іверук // Ліга Закон 06.06.2022. – Режим доступу: <https://everlegal.ua/posivna-kampaniya-pid-chas-voennogo-stanu-derzhavne-regulyuvannya> (дата звернення 02.11.2023).

27. Про прийняття за основу проекту Закону України про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо державної підтримки сільського господарства та експорту агропродукції [Електронний ресурс] : // Постанова Кабінету міністрів України від 29.06.2023. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3204-20#Text> (дата звернення 20.11.2023).

28. Рік аграрної непереможності: як Україна попри війну годувала себе та світ [Електронний ресурс] : / А. Кириченко // УНІАН. – 04.01.2023. – Режим доступу: <https://www.unian.ua/economics/agro/rik-agrarnoji-nepereвозмоzhnosti-yak-ukrajina-popri-viynu-goduvala-sebe-ta-svit-12099183.html> (дата звернення 02.12.2023).

29. Стадник В. В. Напрями формування практичного інструментарію управління фінансово-економічною безпекою підприємств в стратегіях інноваційного розвитку / В. В. Стадник, В. М. Йохна, О. В. Чуняк // Науковий вісник Мукачівського державного університету. – 2018. – № 2. – С. 66–73.

30. Теоретичні основи інвестиційної політики підприємства [Електронний ресурс] : / В. Константинов // VIII Всеукраїнська науково-практична конференція «Сучасні підходи до управління підприємством» з міжнародною участю. – 2017. – Режим доступу: <http://conf.management.fmm.kpi.ua/proc/article/view/101090> (дата звернення 02.12.2023).

31. Ткаченко А. М. Методи оцінки підприємницького ризику / А. М. Ткаченко, І. С. Якошь // Економічний вісник Донбасу – 2008. – № 3. – С. 136–139.

32. У 2024 році збанкрутують 50% агровиробників: експерт розповів, як цього уникнути [Електронний ресурс] : // AgroPolit.com. – 21.09.2023 – Режим доступу: <https://agropolit.com/news/26589-u-2024-rotsi-zbankrotuyut-50-agrovirobnikiv-ekspert-rozповiv-yak-tsogo-uniknuti> (дата звернення 26.11.2023).

33. Україна і ФАО підписали «аграрну» угоду [Електронний ресурс] : // Укрінформ. 15.07.2016. – Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2051080> (дата звернення 30.11.2023).

34. Україна обмежила експорт деяких зернових на час війни – Мінагрополітики [Електронний ресурс] / О. Павлюк // Суспільне Новини. 07.05.2022. – Режим доступу: <https://suspilne.media/236994> (дата звернення 02.11.2023).

35. Хромушина Л.А. Оцінка умов забезпечення та стану фінансової рівноваги сільськогосподарського підприємства // Економіка і суспільство. – 2017. – Вип. 10. – С.695–700. – Режим доступу: https://economyandsociety.in.ua/journals/10_ukr/118.pdf (дата звернення 02.11.2023).

36. «Це не для того, щоб закрити касовий розрив». Що треба знати про грантові програми, які доступні українському бізнесу. Досвід компаній зі списку Next250, що залучили гроші від USAID [Електронний ресурс] : / І. Крицька // Журнал Forbes Ukraine. – Режим доступу: <https://forbes.ua/money/tse-ne-dlya-togo-shchob-zakriti-kasoviy-rozriv-shcho-treba-znati-pro-grantovi-programi-dostupni-ukrainskomu-biznesu-dosvid-kompaniy-zi-spisku-next250-yaki-zaluchili-groshi-vid-usaid-10072023-14701> (дата звернення 14.11.2023).

37. Шляхи залучення іноземних інвестицій на економічний розвиток України [Електронний ресурс] : / Н. В. Кармазіна // Ефективна економіка. – 2010. – № 6. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=225> (дата звернення 22.11.2023).

38. Що таке стартап, та чому вам варто створити власний [Електронний ресурс] : – Режим доступу: <https://www.yerworld.org/post/що-таке-стартап-та-чому-вам-варто-створити-власний> (дата звернення 02.11.2023).

39. Agriculture Resilience Initiative – Ukraine (AGRI – Ukraine) [Електронний ресурс] : – Режим доступу: <https://www.usaid.gov/ukraine/agriculture-resilience-initiative-agri-ukraine> (дата звернення 02.11.2023).

40. European Commission: Funding & tender opportunities: Online manual [Електронний ресурс] : – Режим доступу: <https://webgate.ec.europa.eu/funding-tenders-opportunities/display/OM/Grants> (дата звернення 02.11.2023).

41. How Horizon Europe was developed // European Commission: Research and Innovation. [Електронний ресурс] : – Режим доступу: https://research-and-innovation.ec.europa.eu/system/files/2022-06/ec_rtd_he-investing-to-shape-our-future_0.pdf (дата звернення 14.11.2023).

42. Stadnyk V., Krasovska G., Pchelianska G., Holovchuk Y. Determinants of “green entrepreneurship” competitive strategies implementation in the agro-industrial sector of Ukraine. IOP. / V. Stadnyk, G. Krasovska, G. Pchelianska, Y. Holovchuk // Conference Series: Earth and Environmental Science. – 628 (1). 012032 (2021)

43. Stadnyk V., Bykova O., Bykov M. Strategic management of the development of the potential of agricultural enterprises in the conditions of security challenges and structural changes in the economy of Ukraine. / V. Stadnyk, O. Bykova, M. Bykov // Scientific Collection Inter Conf+. Proceedings of the II International Scientific and Practical Conference «MODERN KNOWLEDGE: RESEARCH AND DISCOVERIES» (December 19-20, 2023; Vancouver, Canada). – 2023. – № 183.

44. USAID: History [Електронний ресурс] : – Режим доступу: <https://www.usaid.gov/uk/ukraine/history> (дата звернення 02.11.2023).

45. Zakharenko M. M. Theoretical principles of managing the production potential of the enterprise // Ahrosvit, – 2018. – vol. 23. – pp. 59-65.

ДОДАТКИ

Додаток А

Переробний цех ТОВ «Перший органічний розсадник» (фото)



АУДИТ ГРАНТОДАВЦІВ ТОВ «ПЕРШИЙ ОРГАНІЧНИЙ РОЗСАДНИК»
(ФОТО)



Документи фінансової звітності ТОВ «Перший органічний розсадник» за 2019-2022 роки

J9901204

Додаток 2
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена
фінансова звітність"
(пункт 5 розділу I)

Фінансова звітність мікропідприємства

Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ПЕРШИЙ ОРГАНІЧНИЙ РОЗСАДНИК"	Дата (рік, місяць, число)	КОДН
Територія		за ЄДРВРУ	28.02.2020
Організаційно-правова форма господарювання		за КОАТУУ	41794150
Вид економічної діяльності		за КОПФГ	4622782501
Середня кількість працівників, осіб		за КВЕД	240
Одиниця виміру: тис. грн з одним десятковим знаком			01.30
Адреса, телефон	УКРАЇНА, 80380, ЛЬВІВСЬКА ОБЛАСТЬ, ЖОВКІВСЬКИЙ РАЙОН/М.ЖОВКВА Р-Н, С.ГРЯДА, ВУЛ. ПАРКОВА, БУД. І, КВ. (ОФІС) І	+380676745772	

I. Баланс на 31 грудня 2019 р.

Форма № 1-мс

Код за ДКУД

1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Основні засоби:	1010	459,9	1221,0
нерівні цінності	1011	495,6	1610,4
знос	1012	(35,7)	(389,4)
Інші необоротні активи	1090	231,6	-
Усього за розділом I	1095	691,5	1221,0
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	10,5	136,7
Поточна дебіторська заборгованість	1155	553,9	12,9
Гроші та їх еквіваленти	1165	-	0,3
Інші оборотні активи	1190	-	19,8
Усього за розділом II	1195	564,4	169,7
Баланс	1300	1255,9	1390,7

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Капітал	1400	1000,0	1000,0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-155,3	64,5
Усього за розділом I	1495	844,7	1064,5
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	363,0	150,0
Поточна кредиторська заборгованість за: товари, роботи, послуги	1615	-	55,7
розрахунками з бюджетом	1620	8,2	9,8
розрахунками зі страхування	1625	5,4	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	34,6	110,7
Усього за розділом III	1695	411,2	326,2
Баланс	1900	1255,9	1390,7

2. Звіт про фінансові результати
за рік 2019 р.

Форма № 2-мс

Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	794.7	83.4
Інші доходи	2160	-	-
Разом доходи (2000 + 2160)	2280	794.7	83.4
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(379.4)	(181.2)
Інші витрати	2165	(147.3)	90.1)
Разом витрати (2050 + 2165)	2285	526.7	271.3
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	268.0	-187.9
Податок на прибуток	2300	(48.2)	(-)
Витрати (доходи), які зменшують (збільшують) фінансовий результат після оподаткування	2310	-	-
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300 - (+) 2310)	2350	219.8	-187.9

Керівник

(підпис)

КАЛИНЯК АНДРІЙ РОМАНОВИЧ

(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

КАЛИНЯК АНДРІЙ РОМАНОВИЧ

(ініціали, прізвище)

SD/11005

Додаток 2
до Національного положення (стандарту) бухгалтерського
обліку 25 "Середня фінансова звітність"
(пункт 4 розділу II)

Фінансова звітність мікропідприємства

Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ПЕРШІЙ ОРГАНІЧНИЙ РОСАДИНИК"	Дата (рік, місяць, число)	ЄОДН		
			2021	I	II
Територія	САМБІРСЬКИЙ РАЙОН	за ЄДРПОУ	41794150		
Організаційно-правові форми господарювання	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ	за КДПАНУ	4624200000		
Вид економічної діяльності	Земляне сільське господарство	за КОСРПГ	140		
Середня кількість працівників, осіб	1	за КВЕД	01.50		
Осередкована адреса: міс. при з'язку достроковим зв'язком					
Адреса, телефон	62058, ЛЬВІВСЬКА ОБЛ., СТАРОСАМБІРСЬКИЙ РАЙОН, С. РАЙНОВА, ВУЛ. ШАШКЕВИЧА, БУД. 10	телефон	+380(97)445712		

I, Василько Ірина 31122020 р.

Форма N 1-мс

Код за ДКУД

1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
I	2	3	4
I. Необоротні активи			
Основні засоби:	1010	1221.0	883.6
первісна вартість	1011	1610.4	1679.4
знос	1012 (389.4) (795.8)
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	1221.0	883.6
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	136.7	144.7
Поточна дебіторська заборгованість	1155	12.9	44.1
Гроші та їх еквіваленти	1165	0.3	
Інші оборотні активи	1190	19.8	2.2
Усього за розділом II	1195	169.7	191.0
Баланс	1300	1390.7	1074.6
Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
I. Власний капітал			
Капітал	1400	1000.0	1000.0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	64.5	-529.8
Неоплачений капітал	1425	()	
Усього за розділом I	1495	1064.5	470.2
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	150.0	150.0
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600		135.0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
товари, роботи, послуги	1615	55.7	171.3
розрахунками з бюджетом	1620	9.8	
розрахунками зі страхування	1625		

розрахунками з оплати праці	1630		
Інші поточні зобов'язання	1690	110.7	148.1
Усього за розділом III	1695	176.2	454.4
Баланс	1900	1390.7	1074.6

2. Звіт про фінансові результати

за рік 2020 р.

Форма N 2-мс

Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	155.5	794.7
Інші доходи	2160		
Разом доходи (2000 + 2160)	2280	155.5	794.7
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(549.6)	(379.4)
Інші витрати	2165	(97.5)	(147.3)
Разом витрати (2050 + 2165)	2285	647.1	526.7
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	-491.6	268.0
Податок на прибуток	2300	()	(48.2)
Витрати (доходи), які зменшують (збільшують) фінансовий результат після оподаткування	2310		
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300 - (+) 2310)	2350	-491.6	219.8

Керівник

(підпис)

КАЛИНЯК АНДРІЙ РОМАНОВИЧ

(ініціали, прізвище)

Головний
бухгалтер

(підпис)

(ініціали, прізвище)

Додаток 2
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку
25 "Спрощена фінансова звітність" (пункт 4 розділу I)

Фінансова звітність мікропідприємства

Підприємство	Дата (рік, місяць, число)	Коди	
ТОВ "ПЕРШИЙ ОРГАНІЧНИЙ РОЗСАДНИК"	за ЄДРПОУ	2023	01 01
Територія <u>Львівська</u>	за КАТОТТГ 1	41794150	
Організаційно-правова форма господарювання <u>Товариство з обмеженою відповідальністю</u>	за КОПФГ		240
Вид економічної діяльності <u>Відтворення рослин</u>	за КВЕД		01.30
Середня кількість працівників, осіб <u>5</u>			
Одиниця виміру: <u>тис. грн. з одним десятковим знаком</u>			
Адреса, телефон <u>вулиця ШАШКЕВИЧА, буд. 10, с. РАЙНОВА, СТАРОСАМБІРСЬКИЙ РАЙОН, ЛЬВІВСЬКА ОБЛ., 82056, Україна</u>			0676745772

1. Баланс на 31 грудня 2022 р. **Форма № 1-мс** Код за ДКУД **1801006**

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Основні засоби :	1010	1 579,7	1 588,3
первісна вартість	1011	2 817,1	3 206,1
знос	1012	(1 237,4)	(1 616,8)
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	1 579,7	1 588,3
II. Оборотні активи			
Заласи	1100	558,1	984,4
Поточна дебіторська заборгованість	1155	186,3	96,6
Гроші та їх еквіваленти	1165	50,0	51,7
Інші оборотні активи	1190	2,2	172,7
Усього за розділом II	1195	796,6	1 305,4
Баланс	1300	2 376,3	2 893,7

Пасива	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Капітал	1400	2 000,0	2 000,0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(1 590,3)	(2 083,1)
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	409,7	(83,1)
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
	1595	143,0	125,0
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
товари, роботи, послуги	1615	-	143,2
розрахунками з бюджетом	1620	2,1	2,3
розрахунками зі страхування	1625	2,5	1,5
розрахунками з оплати праці	1630	10,7	6,0
Інші поточні зобов'язання	1690	1 808,3	2 698,8
Усього за розділом III	1695	1 823,6	2 851,8
Баланс	1900	2 376,3	2 893,7

2. Звіт про фінансові результати
за _____ Рік 2022

Форма № 2-мс
Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	653,1	129,0
Інші доходи	2160	481,4	-
Разом доходи (2000 +2160)	2280	1 134,5	129,0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(1 375,9)	(857,6)
Інші витрати	2165	(251,4)	(331,8)
Разом витрати (2050 +2165)	2285	(1 627,3)	(1 189,4)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	(492,8)	(1 060,4)
Податок на прибуток	2300	(-)	(-)
Витрати (доходи), які зменшують (збільшують) фінансовий результат після оподаткування	2310	-	-
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300 – (+) 2310)	2350	(492,8)	(1 060,4)

Керівник

_____ (підпис)

КАЛИНЯК АНДРІЙ РОМАНОВИЧ

_____ (ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

_____ (підпис)

_____ (ініціали, прізвище)

¹ Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад