***Резюме***

Постійний ріст енергоносіїв, погіршення екології через надмірне використання викопних джерел енергії, та погіршення фінансового стану господарюючих суб’єктів призвело до створення в ряді європейських країн «енергетичних кооперативів». Задля ефективного використання наявних в певних місцевостях енергетичних ресурсів, їх створення та реалізацію надлишку на зовнішній ринок. Це дозволяє зробити диверсифікацію енергоносіїв в певній місцевості. Створює додаткові можливості в бізнесі окремим учасникам. Забезпечує зменшення негативного впливу на довкілля.

|  |  |
| --- | --- |
| Вид підприємства  Назва підприємства  Номер та дата державної реєстрації  Вид діяльності  Форма власності  Адреса підприємства  Керівник підприємства  Головний бухгалтер | Підприємство енергетики  ТОВ «Green Energy» (енергетичний кооператив)  Надання послуг з теплопостачання, продаж паливних брикетів  Колективна  с. Хвощівка, вул. Колгоспна, 1  Ващук Андрій  Калашнікова Наталія Василівна |

***1.Суть проекту та характеристика продукції***

ТОВ «Green Energy» відноситься до галузі енергетики. В своїй діяльності використовуючи новітнє європейське обладнання покликане забезпечити місцевий ринок в потребах твердого палива для опалення приватних будинків, об’єктів соціальний сфери та приватних підприємств.

Останнім часом спостерігається тенденція здороження цін на газ, що призводить до того що більшість споживачів відмовляються від газового опалення та переходять на твердопаливне. Найпоширенішим видом твердого палива є деревина, яка через надмірний попит має тенденцію до здороження. Крім того сільськогосподарські підприємства регіону в більшості відмовились від тваринництва і повністю перейшли в галузь рослинництва, що призвело до надлишку соломи, яка раніше використовувалася, як корм для ВРХ. Ці передумови дозволяють використовувати солому для виробництва паливних брикетів, як альтернативного виду твердого палива.

Сучасна економіка характеризується надмірно великою ціною на кредитні ресурси, крім того на території громади економіка однотипна і представлена лише сільськогосподарською галуззю і торгівлею, більшість суб’єктів яких знайшли своє місце і не мають бажання працювати в інших маловідомих для них галузях. Незважаючи на це окупність такого проекту є досить швидкою, а також сільськогосподарські виробники можуть використовувати його для реалізації продукції, яка раніше не реалізовувалася. А форма кооперативу дозволить ефективно контролювати використання своїх інвестицій. Крім того сільська рада, як найбільший споживач енергоносіїв в регіоні, через нерівномірність отримання доходів, прагне зробити перерозподіл енергетичних носіїв для опалення закладів комунальної сфери.

Проаналізувавши потужність обладнання, цінову політику,що склалася на ринку твердого палива, трудове законодавство, пропозиції виробників соломи, можна дійти висновку про доцільність організації виробництва з використанням лінії для брикетування «BIOMASSER DUO-SET», продуктивністю 160 кг за годину готової продукції, з можливістю подальшого дообладнання для збільшення продуктивності. Крім того закупівля та встановлення твердопаливного котла довготривалого горіння в Молоправутинському ліцеї дозволить уникнути ризиків з реалізацією продукції, та збільшити додану вартість, шляхом реалізації тепла власнику установу Берездівській сільській раді.

Продукція підприємства паливний брикет характеризується універсальністю, що дозволить використовувати його в усіх твердопаливних котлах, а також в пічному опаленні.

***2. Оцінка ринку збуту***

Основною метою виробництва має стати забезпечення твердопаливних котлів довготривалого горіння паливом, для подальшого продажу теплової енергії закладам комунальної сфери, а також продаж надлишку брикетів на внутрішні і зовнішні ринки громади, тобто виробництво на перших етапах повністю забезпечене ринком збуту своєї продукції.

Ринок споживачів підприємства можна охарактеризувати таким чином:

1. за організаційно-правовою формою: приватні споживачі, соціальна сфера;
2. за обсягом споживання: від 10 000,00 грн. на рік і вище;
3. за продуктом: споживачі теплової енергії, покупці брикетів.

До основних факторів що дозволяє активно забезпечити діяльність підприємства є його місце розташування, що через здороження паливо-мастильних матеріалів не дозволяє вільно конкурувати продавцям вугілля як альтернативи, а також виробникам аналогічної продукції через неблизьку відстань до споживача.

Для району діяльності характерна велика кількість споживачів в приватному секторі, для яких заготівля дров є нереальною через вік (пенсіонери), а купівля готових рубаних дров стає неконкурентною відносно паливного брикету. Приватні підприємства також шукають зручну альтернативу.

Таблиця 1

*Розрахунок кількості потенційних споживачів*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Джерело попиту | Всього | Потреба в Гігакалоріях | Потреба в брикетах |
| Комунальні заклади Берездівської сільської ради | 6 | 400 |  |
| Комунальні заклади Берездівської сільської ради | 6 |  | 500 тонн |
| Приватні підприємства | 60 |  | 600 тонн |
| Місцеве населення (кількість дворів) | 4000 |  | 40 000 тонн |
| Споживачі за межами громади | 5000 |  | 50 000 тонн |
| Разом | 9072 | 400 | 91 100 тонн |

***3. Аналіз стану справ у галузі та оцінка конкурентоздатності***

Останнім часом альтернативні джерела енергії набули неабиякої популярності через покращення технологій виробництва, здорожання традиційних викопних джерел енергії, логістику. Через підвищену зацікавленість у споживача відбулося зростання цін на паливні брикети, як відносно минулого року, так і відносно інших джерел енергії, що говорить про доцільність виробництва. Аналіз цін конкурентів говорить про те що наш продукт може бути конкурентоздатним на нашому ринку, а також створювати конкуренцію на найближчих ринках транспортування продукції до яких є не довшим аніж 120 км. Що стосується продажу теплової енергії то на даному ринку в регіоні гравці відсутні, або носять точковий характер, і через логістику свою прибутковість здатні забезпечувати лише з використанням котлів потужністю більше 300 кВт, які на малих опалювальних площах не встановлюються.

***4. План маркетингу***

Найближчим часом діяльність підприємства має бути спрямована на те, щоб охопити якомога більшу кількість споживачів потенційного ринку, та на завоювання популярності серед клієнтів. Для того щоб за найшвидший час вийти на нові потужності, щоб охопити все більшу і більшу частину ринку. Дослідження попиту показали цікавість потенційних покупців до продукції, їх також зацікавила можливість неодноразової поставки, а часткових поставок, через відсутність складів та можливості ефективно використовувати приміщення і виробничі фонди. Не малу роль відіграє ціна на продукцію, яка з доставкою на 15-20% нижча за ціну що пропонують конкуренти. Враховуючи новизну товару необхідно провести маркетингову акцію, шляхом безкоштовного забезпечення їх потреб в опаленні нашим продуктом на один день, що дасть змогу пришвидшити «знайомство» споживача з нашою продукцією, а також показати її якісні переваги. Для кращої реалізації пропонується приймати участь в різного роду виставках, що проходять на теренах громади, і сусідних регіонах.

Що стосується продажу тепла найкращим аргументом є ціна, яка є на 10-20% нижча конкурентів.

1. ***Виробничий план***

Для ефективного виробництва необхідно повністю створити матеріальну базу. В таблиці представлено основні засоби, необхідні для успішного функціонування підприємства.

Таблиця 2

*Основні засоби ТОВ «Green Energy»*

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Найменування | Кіль-кість | Купівля чи оренда | Нове чи вживане | Вартість, тис. грн. | Термін служби, роки | Амортизаційні відрахування за рік, тис. грн. |
| Лінія по брикетуванню | 1 | Купівля | Новий | 825,0 | 15 | 55,0 |
| Котел твердопаливний | 1 | Купівля | Новий | 180,0 | 10 | 18,0 |

Виробництво продукції залежить від налагодженого постачання сировини та. Інформація про джерела постачання оформлені в таблиці 3, де зазначені основні умови для укладання угод з постачальниками на сировину, продукції, напівфабрикатів, форма оплати, види поставок, методи завозу, тощо.

Таблиця 3

*Форма плану постачання*

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Постачаль-ник | Характеристика сировини, напівфабрикатів | Основні умови постачання | | | |
| Види  поставок | Методи  завозу | Форма  оплати | Інші  умови |
| 1 | СТОВ «Бесідки» | Солома в квадратних тюках | Сезон | Доставка | Безготів-кова | Відстрочка платежу |
| 2 | ФГ «Обрій» | Солома в квадратних тюках | Сезон | Доставка | Безготів-кова | Відстрочка платежу |
| 3 | ПП «Екоагролан-плюс» | Солома в квадратних тюках | Сезон | Доставка | Безготів-кова | Відстрочка платежу |
| 4 | СФГ «Манятин» | Солома в квадратних тюках | Сезон | Доставка | Безготів-кова | Відстрочка платежу |

Вартість соломи за попередньою домовленістю становить 1 000,00 грн. тонна, в будь якому з підприємств з доставкою.

Витрати на заробітну плату.

Таблиця 4

|  |  |
| --- | --- |
| Статті витрат | Сума, грн. |
| Основна заробітна плата | 20 000,00 |
| Відрахування на соціальні заходи | 4 400,00 |
| Всього | 24 400,00 |

Витрати на електроенергію для технологічних цілей.

Таблиця 5

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Найменування устаткування | Потужність, кВт/год. | Кількість устаткування | Час роботи, год. | Енерговитрати в день |
| Лінія по брикетуванню | 23 | 1 | 8 | 184 |
| Котел твердопаливний | 4 | 1 | 24 | 32 |
| Всього | 27 |  |  | 216 |

Для розрахунку собівартості продукції необхідно визначити всі витрати, що мають місце в процесі виробництва. Витрати грошових коштів будуть здійснюватись на придбання сировини та допоміжних матеріалів, виплати заробітної плати основних працівників, оплату енергії та додаткові витрати, пов’язані з організацією та здійсненням діяльності підприємства.

У витрати на утримання та експлуатацію устаткування включають амортизаційні відрахування , експлуатаційні витрати на обладнання, транспорт, інструмент, витрати на ремонт.

Загальновиробничі витрати формують витрати на організацію і управляння виробництвом, на опалення, освітлення, зв’язок та інші.

Таблиця 6

*Виробнича собівартість*

|  |  |
| --- | --- |
| Найменування витрат | Сума, грн./т |
| Паливний брикет |
| 1. Сировина і матеріали | 1000,0 |
| 2. Управлінські напівфабрикати та комплектуючі вироби і послуги виробничого характеру сторонніх підприємств | - |
| 3. Паливо та електроенергія на технологічні цілі | 240,0 |
| 4. Основна заробітна плата робітників | 744,04 |
| 5. Відрахування на соціальні заходи | 163,69 |
| 6. Витрати на утримання та експлуатацію обладнання :  - амортизаційні відрахування на ОЗ; | 383,65 |
| 7. Інші виробничі витрати | 98,60 |
| Всього | 2629,98 |

Ціна одиниці продукції:

Брикет паливний з соломи: 2629,98 грн

Виручка від реалізації без ПДВ:

Брикет паливний з соломи: 2629,98\*15%=3025,00 грн

Прибуток становитиме:

Брикет паливний з соломи: 3025-2629,98=395,02 грн

Рентабельність:

Брикет паливний з соломи: 2629,98/3025\*100=15%.

Виробничий витрати на теплопостачання.

Вартість Гігакалорії при опаленні Малоправутинського ліцею.

Опалювальна площа 1980 м2 на опалення потрібно на рік 248 Гккал тепла. Використовуючи твердопаливний котел довготривалого горіння потрібно 72,150 тон солом’яних брикетів. Станом на 15.09.2018 року ціна на тепло в ТОВ «ІТБ Стандарт» становить 1600,47 грн./Гккал.

Тобто,при існуючий ціні на тепло, для опалення ліцею потрібно 248\*1600,47= 396 916,56 грн.

Собівартість надання послуги:

Амортизаційні витрати за рік: 180,0 тис. грн..\*15%=27,0 тис. грн..

Вартість палива з доставкою (3025+25,16=3050,16) в рік: 3050,16 грн. \*72,150 т.=220 069,05 грн.

Заробітна плата опалювача: 6місяців \*10 000,00 грн. = 60 000,00 грн.

Нарахування на заробітну плату опалювача: 6 місяців \* \*2 200,00грн.=13 200,00 грн.

Інші витрати (електроенергія, поточні ремонти)=10 000,00 грн.

Загалом 27 000,00+220 069,05+60 000,00+13 200,00 грн+10 000,00 грн.=330 269,05 грн. (або 1331,73 грн. за Гккал.)

Розрахунковий прибуток визначаємо як різницю від ціна по тарифу та собівартості: 396 916,56-330269,05=66 647,51 грн.

***6. Організаційний план***

Процес управління підприємством являє собою сукупність взаємопов’язаних заходів та дій, які спрямовані на забезпечення оптимального співвідношення робочої сили, матеріальних та фінансових ресурсів. Сезонне виробництво продукції залежить не тільки від технічного стану виробничих приміщень і технічного обладнання.

Структура управління – це сукупність та супідрядність взаємопов’язаних організаційних одиниць чи ланок, які виконують визначені функції. Управління побудоване за функціональною ознакою – кожен виконавець має своє завдання-функцію, яку він повинен якісно і своєчасно виконувати, за що отримує відповідну винагороду. Розмір винагороди визначається залежно від якості та кількості виконаних робіт. Така організаційна структура визначає стабільність функціонування підприємства.

Оплата праці робітників здійснюється за системою твердих ставок і премій, які нараховують збори членів товариства (середній оклад – 10 000,00 грн. на місяць); премії залежать від результатів фінансово-господарської діяльності підприємства – преміальний фонд становить 5 % товарообігу підприємства.

Трудовий колектив підприємства являє собою сукупність людей, які пов’язані між собою єдиною метою, спільною працею по виробництву та реалізації продукції.

Директор ТОВ «Green Energy» є відповідальним за організацію та результати всієї торгово-виробничої діяльності підприємства: виконання встановленого плану по товарообігу та прибутку, якість продукції, стан обліку та контролю, зберігання матеріальних цінностей, дотримання трудового законодавства. Директор особисто відповідає за підбір та розміщення кадрів. Відповідає за виконання планових завдань по виробництву. Повинен забезпечити раціональне використання сировини, досягнути випуск продукції високої якості, вивчати попит споживачів, забезпечити додержання на виробництві правил санітарії та гігієни, охорони праці та техніки безпеки, своєчасно подавати в бухгалтерію звіти про використання товарно-матеріальних цінностей.

Таблиця 7

*Потреба в персоналі та основна заробітна плата*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Посада | Потреба в працівниках | Оклад, грн. | Всього, грн. |
| Директор | 1 | 10000 | 10000 |
| Працівник | 1 | 10000 | 10000 |
| Всього | | | 20000 |
| Відрахування на соціальні заходи | | | 4400 |
| Разом | | | 24400 |

***7. Оцінка ризику і страхування***

Даний проект має малий ступінь ризику. Так, статистика діяльності таких підприємств не має прикладів банкрутства. Навпаки, ця сфера вкладення капіталу вважається прибутковою та привабливою.

До окремих видів ризику цього проекту відносяться:

* невиконання обов’язків постачальниками. Але за умов конкуренції в громаді є великий вибір щодо укладення договорів на постачання сировини;
* зміна цін на сировину та паливно-енергетичні ресурси. Зміна цін викличе їх підвищення на продукцію підприємства, але, враховуючи специфіку контингенту споживачів, це не повинно значно відбитися на зниженні рентабельності підприємства та прибутковості вкладів у розвиток підприємства.
* вплив конкуренції. Аналіз конкурентоспроможності підприємства дає змогу сподіватися, що найближчим часом жоден із конкурентів не може скласти серйозної конкуренції підприємству.

За нестабільної економічної ситуації для зменшення ризикованості проекту доцільно створити на підприємстві фонд комерційного ризику, куди має відраховуватись 10% чистого прибутку.

***8. Фінансовий план***

Фінансова стратегія ТОВ «Green Energy» полягає в підвищенні обсягів виробництва, шляхом покращення засобів виробництва, а також створення мережі закладів яким надаються послуги з теплопостачання.

В основу проектування грошових потоків закладено принципи кругообігу капіталу на підприємстві, а саме: джерелом надходження коштів на підприємстві можуть бути: виручка від реалізації продукції та позареалізаційної діяльності; кредити та позички.

Протягом цього періоду основними напрямками витрат коштів на підприємстві є відшкодування собівартості товарообігу, фінансування потоків грошових витрат, обов’язкова сплата податків та фінансування інших запланованих програм. Із збільшенням обсягів діяльності підприємства постійно зростає потреба в обіговому капіталі. Кошти, спрямовані на обов’язкове поповнення обігового капіталу, мають бути вилучені із грошового потоку, тобто віднесені до напрямків витрат.

Наприкінці кожного періоду визначається потік вільних коштів, і, якщо фінансова стратегія підприємства спрямована на підвищення його прибутковості, вся сума (або частина прибутку) – за рішенням зборів правління ТОВ «Green Energy» - може бути виплачена засновникам у вигляді дивідендів, або надалі вкладатися в капітал підприємства з метою його розширення.

Враховуючи всі вищезазначені обставини можна з впевненістю зазначити що підприємство має великі шанси для розвитку в конкретному регіоні, з ряду об’єктивних і суб’єктивних причин.