

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

12.05 – МКР. 1915 “С” 2022.12.29. 003 ПЗ

НУБІП України

**БОРТНИЦЬКОГО ОЛЕКСАНДРА
ВОЛОДИМИРОВИЧА**

2023 р.

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ
НУБІП України
 ФАКУЛЬТЕТ АГРАРНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

УДК 005.511(083.92)661.169.23

ПОГОДЖЕНО **ДОПУСКАЄТЬСЯ ДО ЗАХИСТУ**
 Декан факультету аграрного менеджменту В.о. завідувача кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту

_____ **Анатолій ОСТАПЧУК** _____ **Тетяна ВЛАСЕНКО**
 (підпис) (підпис)

“ ” 20 р. “ ” 20 р.
МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему: «**Бізнес-план організації сервісного обслуговування агровиробників з мобільного протруювання насіння**»

НУБІП України
 Спеціальність 073 «Менеджмент»

Освітня програма **Управління інвестиційною діяльністю та міжнародними проектами**

Орієнтація освітньої програми **освітньо-професійна**

Гарант освітньої програм _____ **Лідія ШИНКАРУК**
 д.е.н., професор (підпис)

Керівник магістерської кваліфікаційної роботи

к.е.н., доцент _____ **Віталій ГАВРИЛЮК**
 (підпис)

Виконав _____ **Олександр БОРТНИЦЬКИЙ**
 (підпис)

КИЇВ – 2023

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ

Факультет аграрного менеджменту

ЗАТВЕРДЖУЮ

В.о. завідувача кафедри
виробничого та інвестиційного
менеджменту

д.е.н., професор

Марина ДЕСЛІНІ

(підпис)

“ _____ ”

2022 року

З А В Д А Н Н Я

ДО ВИКОНАННЯ МАГІСТЕРСЬКОЇ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТУ

Бортницькому Олександрові Володимировичу
(прізвище, ім'я, по батькові)

Спеціальність 073 Менеджмен

Освітня програма «Управління інвестиційною діяльністю та міжнародними проектами»

Орієнтація освітньої програми освітньо-професійна

Тема магістерської кваліфікаційної роботи «Бізнес-план організації сервісного обслуговування агровиробників з мобільного протруювання насіння»

затверджена наказом ректора НУБіП України від “29” грудня 2022 р. №1915 «С»

Термін подання завершеної роботи на кафедру 10 листопада 2023 р.

Вихідні дані до магістерської кваліфікаційної роботи: закони та нормативно-правові акти України; словникові та довідникові джерела; електронні джерела; вітчизняні та іноземні джерела.

Перелік питань, що підлягають дослідженню:

1. Тенденції розвитку ринку сервісного обслуговування агровиробників з мобільного протруювання насіння
2. Бізнес план організації сервісного обслуговування агровиробників з мобільного протруювання насіння
3. Пропозиції з реалізації бізнес плану

Дата видачі завдання “30” грудня 2022 р.

Керівник магістерської кваліфікаційної роботи

Віталій ГАВРИЛ

Завдання прийняв до виконання

Олександр БОРТНИЦЬКИЙ

РЕФЕРАТ

магістерської кваліфікаційної роботи

Бортницького Олександра Володимировича

на тему: **Бізнес-план організації сервісного обслуговування
агровиробників з мобільного протруювання насіння**

Магістерська робота «Бізнес-план організації сервісного обслуговування агровиробників з мобільного протруювання насіння» складається з трьох розділів, висновків та списку використаних джерел і містить 82 с., 17 рис., 20 табл., 28 джерел.

У першому розділі нашого бізнес-плану ми ретельно проаналізували характеристики ринку сервісного обслуговування агровиробників з мобільного протруювання насіння як в Україні, так і в міжнародному контексті. Також ми висвітлили технологічний аспект нашої діяльності та ретельно обгрунтували його важливість.

У другому розділі бізнес-плану проекту було визначено основні характеристики діяльності, цілі та завдання. Також проведено аналіз цільової аудиторії та конкурентного середовища. У цьому розділі також розроблено організаційно-виробничий та маркетинговий плани, здійснено фінансову та економічну оцінку ефективності бізнес-проекту та проведено оцінку можливих ризиків під час його реалізації.

В третьому розділі надано рекомендації щодо впровадження бізнес-плану.

Ключові слова: бізнес-план, сервісне обслуговування, протруювання насіння, інвестиційна привабливість, прибуток.

ВСТУП

У галузі сучасного сільського господарства існує низка технологічних викликів, які потребують інноваційних рішень та забезпечення високої якості виробництва сільськогосподарської продукції. Одним із основних аспектів цих викликів є питання оптимального використання сільськогосподарської техніки та сучасних технологій з метою досягнення високої якості та врожайності культурних рослин.

Актуальність даної магістерської роботи полягає у тому, що сервісне обслуговування сільськогосподарських виробників, зокрема, мобільне протруювання насіння, стає важливим та актуальним напрямком для підтримки аграрного сектору. Процес протруювання насіння має велике значення перед посівом, оскільки він сприяє ефективному боротьбі з шкідниками, захисту культурних рослин від хвороб та якісній підготовці насіннєвого матеріалу перед посівом. Використання спеціалізованої техніки для мобільного протруювання насіння, надає сільськогосподарським виробникам більше гнучкості та підвищує ефективність цього процесу. Ця ініціатива може значно підвищити якість сільськогосподарської продукції та сприяти збільшенню врожайності.

Аналіз останніх досліджень та академічних публікацій вказує на вагомий внесок у вивчення питань ефективного бізнес-планування, зроблений видатними зарубіжними вченими, такими як П. Друкер, Г. Мінцберг, Г. Саймон, Л. Котлер, М. Портер і багатьма іншими.

Зазначена проблема також не залишилася поза увагою українських науковців, серед яких можна відзначити видатних дослідників, таких як Л. Шинкарук, П. Саблук, В. Гаврилюк, Т. Павленко, В. Жарко, А. Коваль, О. Васильченко та М. Талавира.

Метою даної магістерської роботи є глибокий аналіз потенційного ринку, розробка стратегії впровадження та ідентифікація ключових факторів

успіху для проекту, спрямованого на організацію сервісного обслуговування агровиробників, яке включає в себе мобільне протруювання насіння.

Для досягнення поставленої мети були визначені наступні завдання:

- провести аналіз особливостей ринку сервісного обслуговування агровиробників з мобільного протруювання насіння в Україні та світі.
- визначити технологічну складову сервісного обслуговування та обґрунтувати її важливість.
- виокремити основні характеристики, цілі та завдання діяльності

проекту сервісного обслуговування агровиробників з мобільного протруювання насіння.

- провести аналіз потенційних конкурентів на ринку.
- описати стратегії маркетингового плану для організації бізнесу.
- розробити детальний організаційно-виробничий план проекту.
- представити конкретні пропозиції щодо реалізації бізнес-плану.

Об'єктом дослідження є процес формування проекту створення сервісного обслуговування агровиробників, яке спеціалізується на мобільному протруюванні насіння, і базується на розробленому бізнес-плані..

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та прикладні аспекти, пов'язані з розробкою бізнес-плану для організації сервісного обслуговування агровиробників з мобільного протруювання насіння..

В даному дослідженні застосовувалися різноманітні методи для досягнення поставлених цілей. Методи включають загальнонаукові, такі як аналіз, пояснення та узагальнення, які використовувалися для розкриття особливостей ринку сервісного обслуговування агровиробників з мобільного протруювання насіння в Україні та світі. Для аналізу попиту на послуги від агровиробників застосовувалися аналітичні методи, зокрема метод порівняння та анкетування. Для візуалізації розрахунків та статистичних даних використовувалися методи табличного та графічного зображення. У

дослідженні дотримувалися таких принципів, як об'єктивність, достовірність та раціональність.

Отримані результати мають практичне значення, оскільки вони допомагають сформулювати практичні рекомендації щодо організації сервісного обслуговування агровиробників з мобільного протруювання насіння.

У даному дослідженні інформаційна база включала в себе нормативно-правові акти України, дані Державної служби статистики України, інформацію від міжнародних організацій, а також матеріали наукових, періодичних видань та інтернет-ресурсів.

Результати дослідження були представлені та обговорені на VI Міжнародній науково-практичній конференції з теми «Інклюзивний розвиток національної економіки: глобальні тенденції, можливості України та роль агропродовольчого сектору», яка відбулася у місті Київ у 2022 році. Також ключові положення магістерської роботи були представлені у вигляді тез на VII Міжнародній науково-практичній онлайн-конференції на тему «Роль молоді у розвитку агропромислового комплексу України», яка також відбулася у місті Київ у 2023 році.

Кваліфікаційна магістерська робота включає в себе вступ, три розділи, висновки та список використаних джерел. У списку використаних джерел міститься 28 найменування. Обсяг тексту складає 82 сторінки, а також у роботі розміщено 17 рисунків і 20 таблиць.

РОЗДІЛ 1. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ СЕРВІСНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ АГРОВИРОБНИКІВ В МОБІЛЬНОМУ ПРОТРУЮВАННІ НАСІННЯ

1.1. Закордонний досвід та особливості внутрішнього ринку з мобільного протруювання насіння в Україні

Агрохімічний сектор у США служить відмінним прикладом того, як промисловість може бути відновлена та переорганізована з метою ефективного задоволення потреб сільського господарства. Усі виробники агрохімікатів у США не лише постачають свою продукцію на ринок, але також активно сприяють у створенні інфраструктури для її ефективного використання.

Особливу увагу варто звернути на дилерську мережу, яка дозволяє забезпечити не лише логістичні потреби, але і надавати консультаційну підтримку аграріям. Важливо відзначити, що аграрії мають можливість вибору моделі співпраці: вони можуть купувати агрохімікати для власного використання або використовувати послуги повного циклу з внесення цих хімікатів. Це призвело до створення динамічного ринку, де різні компанії конкурують за надання найкращих послуг фермерам.

Важливо також відзначити вплив фермерських кооперативів у цій системі. Вони виконували важливу функцію у консолідації замовлень та потреб малих сільськогосподарських господарств, надаючи їм переваги при закупівлях і веденні переговорів з великими постачальниками. Ця структура агрохімічного ринку у США служить прикладом того, як ефективно можна організувати взаємовідносини між великими корпораціями, середніми та малими підприємствами, з метою досягнення високої продуктивності та задоволення потреб кінцевих споживачів. Однією з ключових переваг кооперативів є їх можливість закуповувати агрохімікати оптом за сталою ціною завдяки угодам з хімічними підприємствами. Також, купуючи хімічні засоби під час міжсезоння, коли вони доступні за більш вигідними цінами,

кооперативи можуть надавати своїм членам вигідні пропозиції. Ця стратегія стимулює фермерів брати активну участь в кооперативному русі, що має фінансові переваги для них.

Особливу увагу слід приділити Farmer Union Oil Company of Edgele в штаті Північна Дакота. Цей кооператив був заснований для забезпечення фермерів різними ресурсами, такими як паливо, добрива та інші матеріали.

Вони пропонують свої послуги через чотири продажні точки, обслуговуючи територію в радіусі приблизно 40 км. Понад 500 місцевих фермерів використовують послуги кооперативу за вартістю виробництва, в той час як

інші мешканці сплачують трохи більше. Кооператив має 15 працівників та капітал у розмірі 2,44 млн доларів, з щорічним оборотом близько 4 млн доларів.

Загалом, кооперативи грають важливу роль у забезпеченні сільських територій ресурсами у країнах з розвинутою ринковою економікою, як це відображено в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

Питома вага кооперативів у сфері постачання ресурсів для села у країнах з розвинутою економікою, %

Країна	Постачання ресурсів
Данія	59-64
Німеччина	50-60
Франція	50-60
Ірландія	70
Люксембург	75-95
Нідерланди	40-50
Фінляндія	40-60
Швеція	75
Великобританія	20-25
США	70*
Голландія	60*
Канада	36*

Примітка: добрива та агрохімікати.

Джерело: адаптовано [91].

Агрохімічний сектор у США вдається до активного використання горизонтальної інтеграції, що передбачає об'єднання регіональних кооперативів в єдину систему. Цей підхід свідчить про високий рівень розвитку кооперативних мереж у країні. Один з таких прикладів - місцевий кооператив "Гранд'ю", який обслуговує фермерів на відстані до 30 км. У нього є сучасна матеріально-технічна база, включаючи сертифіковані склади та обладнання для роботи з агрохімікатами.

Асоціація "Гроумарк" - це ще більше кооперативне об'єднання, яке інтегрує сотні кооперативів з трьох штатів. Вона є прикладом як горизонтальної, так і вертикальної інтеграції. Горизонтальна інтеграція виявляється у її структурі, коли місцеві кооперативи об'єднуються в регіональні, а потім в національну асоціацію. Вертикальна інтеграція означає партнерство з виробниками різних продуктів та послуг, включаючи хімічні речовини, насіння, паливо та обладнання. Крім того, асоціація співпрацює з фінансовими, кредитними та страховими компаніями. Наукове-дослідна робота також є важливою частиною її діяльності, спрямованою на збереження та покращення родючості ґрунтів, а також надання консультацій щодо використання агрохімікатів.

У різних країнах існують різні моделі обслуговування агрохімією сільськогосподарських господарств. У США головну роль в цьому відіграють фермерські кооперативи, які забезпечують фермерів хімічними препаратами та послугами для їх застосування. Це дозволяє фермерам отримувати засоби за зниженими цінами завдяки масовим закупівлям та акціям від виробників.

В багатьох країнах Західної Європи дилерські компанії виступають як постачальники хімічних засобів та послуг для сільськогосподарських виробників. Фермери узгоджують свої дії з цими компаніями, щоб отримувати необхідні хімічні речовини, проводити ремонт техніки, користуватися консультаціями та іншими послугами. Виробники, зазвичай, надають дилерам знижку в залежності від обсягу закупівель.

НУВБІП УКРАЇНИ

У Японії система агрохімічного обслуговування розділена між кооперативами та комерційними підприємствами. Кооперативна система контролює більшість ринку мінеральних добрив, тоді як інші матеріали доставляються безпосередньо виробникам сільськогосподарської продукції.

НУВБІП УКРАЇНИ

У Великій Британії спостерігається ріст різноманітності кооперативів, які надають послуги для фермерів, включаючи постачання, обслуговування, кредитування та маркетинг. Кооперативи в цій країні стають конкурентами комерційних фірм на ринку хімічних засобів та добрив.

НУВБІП УКРАЇНИ

Загалом, моделі агрохімічного обслуговування можуть відрізнятися в кожній країні, але спільною є тенденція до інтеграції та розвитку різних аспектів обслуговування сільськогосподарських господарств. Також важливо враховувати організацію агрохімічного сервісу в Німеччині, де сільськогосподарські товаровиробники тісно взаємодіють з мережею місцевих банків Райфайзенського союзу, що є об'єднанням колишніх сільських кредитних товариств. Глибока інтеграція кредитних та сільськогосподарських кооперативів є важливою особливістю організації агрохімічного обслуговування в Німеччині. Багато місцевих кооперативних банків, крім свого основного призначення, також надають послуги матеріально-технічного постачання, включаючи агрохімічні засоби, для близько 2,5 млн клієнтів.

НУВБІП УКРАЇНИ

Створенню ефективної системи агрохімічного сервісу сприяє також державна підтримка аграрного сектора економіки. У багатьох розвинених країнах виділяють значні бюджетні кошти для підтримки сільськогосподарських товаровиробників та програм, спрямованих на підвищення родючості ґрунтів та охорону навколишнього середовища. Сільське господарство розглядається як важлива галузь та фінансується державою через дотації та інші заходи. Наприклад, в деяких країнах Західної Європи, таких як Австрія, Фінляндія, Швеція, Швейцарія, державна підтримка сільського господарства становить значну частину вартості продукції. У США

НУВБІП УКРАЇНИ

та інших країнах також приймаються заходи для підтримки агрохімічних послуг та інновацій у цій галузі.

В Україні також існують програми підтримки екологічно орієнтованого сільського господарства та відновлення родючості ґрунтів. Однак вони переважно мають рекомендаційний характер та вимагають більшого фінансового забезпечення. Наразі рівень державної підтримки в цій галузі не відповідає потребам сільського господарства. У зв'язку з цим актуальним стає питання підтримки аграрних виробників, зокрема відновлення якості ґрунтів, що є важливою умовою успішного сільськогосподарського виробництва.

Отже, основними характеристиками організації агрохімічного сервісу в зарубіжних країнах є:

- Кооперація та інтеграція. Важливою особливістю є співпраця та об'єднання суб'єктів у сфері агрохімічного сервісу через кооперативи та інтеграційні структури.
- Державна підтримка: Держава активно підтримує агрохімічну галузь, фінансуючи програми щодо захисту, відновлення та підвищення якості ґрунтів, а також заходи з утилізації та знешкодження шкідливих пестицидів. Державна підтримка також орієнтується на стимулювання виробництва екологічно безпечної продукції та відповідальне використання агрохімічних засобів.
- Нові форми агрохімічного сервісу: Досвід зарубіжних країн показує, що агрохімічне обслуговування розвивається шляхом створення нових перспективних форм, таких як дотування, пільгове оподаткування, кредитування та інші механізми підтримки.

Враховуючи ці особливості, важливо вивчати та впроваджувати досвід організації агрохімічного сервісу зарубіжних країн в Україні для покращення сфери обслуговування сільськогосподарських товаровиробників.

З огляду на нинішній контекст внутрішнього ринку мобільного протруювання насіння в Україні, ми спостерігаємо кілька ключових аспектів:

• Потреба в оптимізації виробництва: Україна, визнана однією з провідних аграрних держав в Європі, регулярно розвиває своє сільське господарство з метою підвищення врожайності та якості продукції.

Мобільне протруювання насіння стає ефективним інструментом для оптимізації виробництва через боротьбу з шкідниками, захист культурних рослин та підготовку якісного посівного матеріалу.

• Значна конкуренція: На внутрішньому ринку існує велика кількість компаній, які пропонують мобільне протруювання насіння. Ця конкурентна обстановка спонукає підприємства до впровадження інновацій та підвищення якості наданих послуг для задоволення потреб агровиробників.

• Сезонність: Мобільне протруювання насіння нерідко пов'язане із сезонними операціями, такими як весняний посів та підготовка до нього.

Ця особливість створює коливання в функціонуванні підприємств і вимагає від них підготовки до такого роду викликів.

• Технічна підтримка: Виробництво та обслуговування мобільної техніки для протруювання насіння потребують наявності технічної підтримки та відповідного обладнання. Це може мати вирішальне значення для фірм, що діють на цьому ринку.

• Екологічні аспекти: У контексті сталого розвитку, ефективність та екологічна безпека мобільного протруювання насіння можуть стати ключовими питаннями для агровиробників і ринку загалом.

• Співпраця з агровиробниками: Вдалі компанії у цій галузі активно взаємодіють з агровиробниками, надаючи їм послуги та консультації щодо оптимального протруювання насіння.

Ці особливості ринку мобільного протруювання насіння в Україні необхідно враховувати при розробці бізнес-плану та стратегії підприємства в цій галузі.

Україна є однією з найбільших сільськогосподарських країн у світі, і її сільськогосподарський сектор відіграє важливу роль у національній економіці.

Сільськогосподарська галузь становить значну частку валового внутрішнього продукту (ВВП) України та сектор насінництва є досить перспективним для всієї аграрної галузі України.



Рис. 1.1. Насінневі потужності та покриття по Україні

Джерело: <https://infoindustria.com.ua/>

Станом на середину жовтня в Україні площа під озимими культурами становила майже 3,7 мільйони гектарів. Зокрема, було засіяно 2 583 тисячі гектарів озимих зернових культур, з яких 2 352 тисячі гектарів припадають на пшеницю, 171 тисяча гектарів на ячмінь і 60 тисяч гектарів на жито.

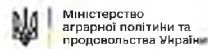


Рис. 1.2. Структура посіву озимих культур по Україні у 2023 році

Джерело: <https://minagro.gov.ua/>

Не зважаючи на бойові дії в Україні станом на середину жовтня в Україні було зібрано вражаючий обсяг нового урожаю, а саме майже 52,5 мільйони тонн. Збір зернових та зернобобових культур відбувся на площі 7 737,9 тисяч гектарів і при цьому врожайність склала 46,0 центнерів на гектар.

В результаті було намолочено 35 597,3 тисяч тонн зерна



станом на 13.10.2023

ЖНИВА-2023



Рис. 1.3. Структура збирання культур по Україні у 2023 році

Джерело: <https://minagro.gov.ua/>

Україна є різноманітною за видами вирощуваних культур та продукцією. Важливими етапами у сільському господарстві є обробка насіння та підготовка до посіву, і від якості цих процесів залежить успішність та якість врожаю.

Застосування мобільного протруювання насіння, що включає в себе ефективну підготовку насіннєвого матеріалу та захист культурних рослин захворювань та шкідників, набуває все більшої популярності серед агровиробників. Це дозволяє підвищити врожайність та зменшити витрати на захист рослин.

Ринок мобільного протруювання насіння в Україні можна розділити на різні регіони, культури та масштаби виробництва. Розвиток сільськогосподарського сектора вимагає від агровиробників постійного

удосконалення та впровадження технологій для підвищення продуктивності та якості сільськогосподарської продукції.

Використання мобільного протруювання насіння в сільському господарстві призводить до досягнення кількох важливих переваг:

- Підготовка насінневого матеріалу: Метод мобільного протруювання насіння дозволяє відмінно видаляти насіння бур'янів, щупле та непридатне насіння перед посівом основних сільськогосподарських культур. Це створює сприятливі умови для росту і розвитку культурних рослин і призводить до збільшення

врожайності.

- Захист від захворювань і шкідників: системи мобільного протруювання насіння забезпечують якісне покриття протруйниками насіння з метою захисту культур від захворювань і шкідників на первинному етапі органогенезу, покращуючи якість

та кількість зібраної продукції. Це може допомогти знизити витрати на фоліарні хімічні обробки рослин.

- Економія часу і праці: Мобільне протруювання насіння дозволяє виконувати кілька агротехнічних операцій одночасно, таких як очистку, протруювання, підживлення. Це спрощує та прискорює підготовку насіння до висіву, що є важливим чинником під час сільськогосподарського сезону.

- Зменшення витрат на паливе і обладнання: Використання мобільних систем протруювання насіння може зменшити споживання пального, обладнання та робочої сили порівняно з традиційними методами обробки полів, такими як трактори і обприскувачі. Це може призвести до економії коштів.

- Збереження води: Мобільне протруювання насіння сприяє збереженню водних ресурсів, оскільки воно дозволяє більш точно та обережно обробляти поля, запобігаючи забрудненню води.

• **Сприяння сталому сільському господарству:** Використання ефективних методів обробки та захисту рослин, таких як мобільне протруювання насіння, сприяє сталому сільському господарству, зменшуючи вплив на навколишнє середовище та покращуючи використання ресурсів.

Загалом, мобільне протруювання насіння є важливою технологією для підвищення продуктивності та стійкості сільськогосподарського виробництва в Україні.

Зараз на українському ринку мобільного протруювання насіння в апаратному секторі відзначається активна конкуренція, в якій приймають участь різноманітні учасники, які надають різноманітні послуги та продукти для задоволення потреб агровиробників.

Серед учасників цього ринку виділяються наступні ключові групи:

• **Агросервісні компанії:** Ці підприємства відіграють ключову роль у ринку мобільного протруювання насіння, спеціалізуючись на наданні агротехнічних послуг для агровиробників. Серед них можна виділити як великі агросервіси з власним парком техніки, так і менші, спеціалізовані компанії.

• **Виробники обладнання:** Виробники сільськогосподарського обладнання є важливими учасниками ринку, розробляючи та виробляючи спеціалізовані машини та устаткування для мобільного протруювання насіння, що підвищує продуктивність та якість робіт.

• **Кооперативи та об'єднання фермерів:** Групи агровиробників можуть об'єднуватися у кооперативи або об'єднання для спільного використання послуг мобільного протруювання насіння. Це може допомогти знизити витрати та отримати доступ до спільних ресурсів.

• **Іноземні компанії:** Деякі іноземні компанії, спеціалізовані на агросервісах та сільськогосподарському обладнанні, можуть

входити на український ринок і конкурувати з місцевими гравцями.

НУБІП УКРАЇНИ

- Стартапи та нові гравці: Останнім часом спостерігається збільшення інтересу до агротехнологій, що відкриває можливості для нових підприємств та стартапів. Вони можуть пропонувати інноваційні рішення для мобільного протруювання насіння та змагатися за ринкову частку.

НУБІП УКРАЇНИ

- Агротехнічні консультанти: Консультанти з агротехніки грають важливу роль у виборі оптимальних методів та технологій протруювання насіння. Вони можуть впливати на рішення агровиробників щодо вибору послуг та обладнання.

НУБІП УКРАЇНИ

- Міжнародні компанії: Глобальні компанії, спеціалізовані на агротехніці та сільському господарстві, також можуть відігравати важливу роль на українському ринку мобільного протруювання насіння.

НУБІП УКРАЇНИ

Ці різноманітні учасники формують конкурентну обстановку на ринку мобільного протруювання насіння в Україні та сприяють розвитку цієї важливої сфери сільськогосподарського сектора. Така конкуренція на ринку мобільного протруювання насіння свідчить про важливість інновацій та якості в галузі сільськогосподарських послуг. Агровиробники мають можливість обирати серед різних постачальників та послуг, що стимулює конкуренцію та сприяє підвищенню якості та доступності мобільного протруювання насіння в Україні.

НУБІП УКРАЇНИ

Це також спонукає компанії до постійного удосконалення своїх технологій та підвищення рівня обслуговування для задоволення потреб агровиробників.

НУБІП УКРАЇНИ

НУБІП УКРАЇНИ

1.2. Протруювання насіння як необхідна складова потенціалу майбутнього врожаю

Застосування протруювання насіння має велике значення для сільськогосподарського виробництва і визнано законодавством у багатьох країнах світу.

У випадках, коли насіння не піддається обробці спеціальними засобами перед посівом, це може призвести до значного зменшення врожайності.

Дослідження в Ірландії свідчать про те, що непроведене протруювання насіння від корневих гнилей (*Fusarium nivale*) може призвести до гибелі до половини

сходів озимої пшениці. У Німеччині було виявлено, що використання протруйника Байтан може підвищити врожайність пшениці на 0,64 тонни на гектар (або на 10,6%) і ячменю на 0,49 тонни на гектар (або на 8,0%).

У Канаді дослідження показують, що використання протруйника Вітавакс підвищує урожайність пшениці на 7,9% і ячменю на 10,8% завдяки збільшенню кількості колосків та маси зерна на квадратний метр.

Для захисту від вірусних хвороб і шкідників, як злакові попелиці, ефективніше та економічно вигідніше використовувати передпосівну обробку насіння, а не багаторазові обприскування інсектицидами, оскільки попелиці можуть розвивати стійкість до багатьох видів інсектицидів.

Протруювання насіння є надзвичайно критичним процесом у сільському господарстві, оскільки воно має вирішальний вплив на майбутній врожай. Ця

процедура спрямована на захист насіння від різних патогенів та шкідників, які можуть завдати значної шкоди нормальному проростанню та розвитку рослин.

Однак, слід відмітити що якість протруювання та однорідність розподілу протруйника на насінні мають критичне значення для досягнення ефективного результату.

Кілька ключових аспектів, які слід враховувати при проведенні протруювання насіння:

Якість вихідного посівного матеріалу: Наявність пилу та дрібних зернових домішок може негативно впливати на ефективність протруювання, оскільки ці частинки можуть поглинути значну кількість протруйника.

Об'ємна маса та маса 1000 насінин: Ці параметри впливають на якість протруювання, оскільки вони визначають необхідний об'єм протруйника для успішної обробки кожної окремої насінини.

Точність дозування: Важливо дотримуватися рекомендованих норм витрати пестицидів. Зменшення дози може призвести до зниження ефективності протруювання, в той час як збільшення дози може завдати шкоди насінню та його схожості.

Проведення протруювання насіння вимагає великої уваги до деталей та точності. Правильний вибір та використання препаратів для протруювання, разом з використанням якісного посівного матеріалу, можуть забезпечити максимальний захист насіння та сприяти збільшенню шансів на отримання високого врожаю.

Для прикладу, протруйники, які мають ретардантні властивості, впливають на ріст рослин, регулюючи або змінюючи його темп та напрямок.

Ці препарати можуть бути корисними в певних ситуаціях, але важливо розуміти їх вплив під час застосування. Насіння, яке було оброблене ретардантами, не слід глибоко висівати, оскільки це може негативно вплинути на його проростання. Особливо це важливо для сортів пшениці з коротким колеоптилем.

При виборі протруйників важливо враховувати не лише їхню ефективність у боротьбі з патогенами, але й технологічну зручність їх використання.

Дотримання рекомендацій є ключовим аспектом. Важливо дотримуватися рекомендованих норм і правил застосування протруйників. Це допоможе уникнути можливих проблем і забезпечить досягнення оптимальних результатів.

Якість вихідного насіння має велике значення, і якісне насіння реагує краще на обробку протруйниками. Це підкреслює важливість використання якісного початкового насіння для досягнення максимального врожаю.

Усе вищезазначене підкреслює важливість протруювання насіння як ефективного інструменту в сільському господарстві і необхідність підходити до цього процесу з уважністю та обачністю.

Збереження якісного посівного матеріалу є важливою складовою сільського господарства, особливо враховуючи зростаючі виклики, пов'язані з розповсюдженням патогенних організмів. З плином часу стає все складніше знайти непошкоджене насіння через погіршення якості посівного матеріалу.

Ряд хвороб, таких як фузаріоз, альтернаріоз та інші, мають суттєвий вплив на якість насіння.

Імпорт іноземних сортів рослин у сільське господарство може призвести до збільшення ризику поширення певних хвороб, таких як летюча сажка.

На пшениці часто спостерігається розвиток фітопатогенів, таких як *Alternaria* і *Fusarium*. Зараження насіння цими патогенами може призвести до значних втрат в урожаї.

Протруювання насіння є ефективним інструментом для забезпечення захисту від різних хвороб. Основні мети цього процесу включають зниження рівня інфекції, захист сходів рослин та підвищення однорідності в полі. Фітоекспертиза насіння є ключовою для визначення найкращого протруйника, що допомагає ідентифікувати основних патогенів і забезпечує належний рівень захисту від них.

З поглибленням розповсюдження різних патогенних організмів у наші дні, особливо актуальною стає потреба в системному моніторингу стану посівного матеріалу та використанні наукового підходу для ефективного захисту від хвороб і оптимізації врожайності.

Для підготовки насіння пшениці до посіву важливо вибрати відповідні засоби захисту рослин, які рекомендовані офіційними джерелами України.

На сучасному етапі розроблено кілька препаратів на основі конкретних активних речовин, які доказали свою ефективність. Прикладами є флудиоксоніл, тебуконазол, азоксистробін та інші.

Поза основним процесом протруювання насіння, слід звертати увагу на мікроелементи, необхідні для нормального росту рослин, такі як цинк, молібден, бор, мідь та марганець а також амінокислоти.

Рекомендується проводити протруювання насіння за кілька тижнів до посіву, оскільки використання відповідних препаратів під час цього процесу сприяє надійному захисту рослин від шкідників і хвороб, а також може покращити їхню зимостійкість.

Застосування протруйників може призвести до збільшення врожайності більш ніж на 12%. Економічний ефект від таких заходів може варіюватися в залежності від вартості врожаю і вибору використовуваних препаратів.

У передпосівній обробці насіння сої варто надавати особливу увагу збалансованому співвідношенню інокулянтів та хімічних засобів захисту. Це важливо через те, що ризобії, які представляють собою живі мікроорганізми, можуть бути чутливі до впливу пестицидів та добрив. Їхня активність може суттєво знизитися або навіть припинити функціонувати при небажаній взаємодії з хімічними речовинами.

Отже, якщо необхідно використовувати протруйники, які можуть впливати на ризобіакультуру, це слід робити не пізніше ніж за два тижні до початку висівання.

Існують протруйники, такі як Круїзер 350 FS, Максим XL, Вайбранс RFC, Вітавакс 200, які демонструють добру сумісність з ризобіями. В інших випадках, а саме при поганій сумісності протруйників з ризобіями рекомендується збільшити дозу інокулянтів в 1,5-2 рази.

Ризобіум - це бактерії, що взаємодіють з кореневою системою бобових рослин, сприяючи перетворенню азоту з повітря в доступну для рослин форму. Рослини, в свою чергу, надають цукри ризобіям. Інокулянти у сухій формі

можна наносити на вже оброблене насіння, а рідкі можна комбінувати з фунгіцидами та інсектицидами.

Оптимальним часом для інокуляції є перед висіванням, використовуючи рідкі препарати, оскільки їх можна поєднувати з іншими хімічними речовинами. Проте, якість такого поєднання може не завжди бути ідеальною.

Молібден є важливим мікроелементом для сої, сприяючи формуванню міцної кореневої системи. Застосування молібденовокислого амонію в дозі до 50 г на 1 центнер є однією з найпоширеніших практик обробки насіння. Крім того, бор, молібден та кобальт також позитивно впливають на ріст рослин.

Дворазова інокуляція, коли насіння спочатку обробляється хімічними речовинами, такими як молібденовокислий амоній, нітрат кобальту та борна кислота, за три місяці до посадки, а потім перед висіванням використовують біологічні інокулянти, продемонстрували добрі результати.

Використання комплексних добрив для обробки насіння перед сівбою, що включають багато мікроелементів, є вкрай ефективним підходом. Цей метод схожий на застосування біодобрив, які також містять мікроелементи. До таких добрив відносяться такі препарати, як Наноактиватор, Реакон Плюс, Віталіст, Наномікс, Аватар, Інтермаг, Екорайз і інші.

Варто пам'ятати про наступне. Багато фермерів, намагаючись зекономити, вибирають самостійну обробку насіння. Проте це не завжди є оптимальним рішенням.

По-перше, саморобне обладнання для обробки насіння рідко може конкурувати з заводськими установками за якістю. Крім того, обробка насіння в польових умовах приносить ризики з питань якості.

По-друге, професійний рівень працівників на фермі може відрізнятись. Зазвичай технічні операції на полі доручають механізаторам. Однак їхня мотивація до виконання якісної роботи без додаткової винагороди може бути низькою. Механізатори часто більше зацікавлені в тому, щоб завершити певний обсяг роботи, а не в якості обробки насіння, яке вони висівають.

На останок, навіть при заводській обробці не завжди можливо досягти ідеальної якості. Важливо забезпечити рівномірне і якісне покриття насіння препаратом. Іноді через неправильне змішування деяка частина насіння може мати надмірну кількість препарату, тоді як інша – недостатньо.

Сучасні препарати для обробки насіння відрізняються широким спектром дії та біологічною активністю. Багато шкідників знаходяться на зовнішній оболонці насіння. У таких випадках контактні препарати на основі тираму або флудіоксонілу можуть бути найбільш доцільними. Проте, якщо грибковий міцелій проникає всередину насіння, контактні препарати можуть бути менш ефективними.

Для боротьби з сажковими грибами найкраще підходять засоби на основі карбоксину і тираму, хоча вони менш ефективні проти фузаріозних гнилей. Триазольні препарати, такі як дифенконазол та інші, добре справляються з твердою сажкою. Бензimidазоли, такі як беноміл, показують відмінні результати у боротьбі зі сніговою пліснявою, хоча менше ефективні проти сажкових грибів.

З урахуванням тривалого впливу, бензimidазоли, триазолів та ціанопіролів (наприклад, флудіоксоніл) виявляються дуже ефективними у боротьбі з фузаріозними та гельмінтоспоріозними захворюваннями.

При виборі препарату також варто враховувати кліматичні умови. Триазольні препарати можуть спричиняти затримку сходів при високих температурах та низькій вологості, тому важливо правильно регулювати глибину сівби. Карбоксини і тирами можуть бути більш ефективними в таких умовах.

Проте, головним показником ефективності є реальний врожай. Для досягнення найкращих результатів важливо не лише правильно обробити насіння, але й суворо дотримуватися всіх технічних вимог під час вирощування культур і захисту рослин.

1.3. Аналіз пристроїв для надання послуг з мобільного протруювання насіння

Обладнання для передпосівної обробки насіння можна розділити на дві основні категорії: мобільні та стаціонарні. Вони також класифікуються за будовою робочих частин, методом нанесення активної інгредієнції та режимом роботи. Існують установки, які працюють безперервно, а також ті, що виконують обробку пакетами. Залежно від методу нанесення активних речовин, їх можна розділити на дві категорії: пристрої з безпосереднім нанесенням і ті, які використовують додаткові пристрої.

У залежності від технології протруювання, використовують різні типи пристроїв. Зокрема, шнекові та барабанні протруювачі стали найбільш популярними. Прості барабанні протруювачі є найбільш доступними, але мають обмежену продуктивність, і, отже, вони ідеально підходять для обробки невеликих партій насіння.

Пристрої типу "ПУ-ЗА" використовуються для різних методів протруювання, але вони можуть мати деякі недоліки, такі як недостатнє змішування та великі розміри.

Шнекові протруювачі забезпечують змішування насіння з розчином під час переміщення. Якість обробки залежить від параметрів шнека та інших факторів. Серед сучасних моделей виділяються "ГНШ-3" та "ПШ-5".



Рис. 1.4. Протруювач насіння шнековий ГНШ-3.

Протруювач "ПНШ 3" працює наступним чином: спершу готовий розчин наливається в спеціальний бак і перемішується. Зерно завантажується в бункер вручну або за допомогою шнека, регулюючи подачу зерна за допомогою шибера. Після встановлення необхідного обсягу витрати рідини, зерно поступає до шнека, де до нього додається раніше підготовлена робоча суміш. Шнек рівномірно розподіляє суміш по зерну. Готовий продукт збирається в мішках або за допомогою іншого шнека. Кількість наповнення мішків регулюється за допомогою перекидної заслінки. Слід відзначити, що ця машина має свої обмеження, такі як неідеальна якість обробки, можливість пошкодження зерна та обмежена продуктивність.

У пристрої камерного типу насіння піддається обробці за допомогою зволоження розведеною суспензією. До цієї категорії відносяться моделі, такі як "ПС-10АМ", "ПСК-15", "ПК-20", "ПС-20К-4". Модель "ПС-10АМ" активно використовується в Україні.



Рис. 1.5. Загальний вигляд протруювача ПС-10АМ.

Обробка насіння в пристрої ПС-10АМ розпочинається з завантаження чистого насіння в бункер, яке здійснюється за допомогою транспортера до досягнення відповідного рівня, що визначається датчиком. Коли датчик фіксує заповнення бункера, він надсилає сигнал до електромагніту, який активує дозатор для насіння та суспензії. Відповідно до рекомендацій, препарат додається згідно з установленими параметрами на регуляторах. Після цього

насіння переміщується з бункера до камери обробки завдяки відцентровим силам, потрапляючи в розподільники. Суспензія протруювача подається одночасно з насінням з відповідного резервуара через дозатор. Після завершення обробки, готове насіння вивантажується з пристрою за допомогою горизонтальних і вертикальних шнеків для вивантаження.

Щодо передсівної обробки насіння зернових рослин водними розчинами пестицидів, для цієї мети призначений камерний протруювач ПСК-15 (рисунок 1.6).



Рис. 1.6. Загальний вигляд протруювача ПСК 15 [20].

Камерний протруювач ПСК-20 набуває зростаючої популярності завдяки своєму передовому технологічному дизайну та високій продуктивності. Ця самохідна машина, що працює на електричному приводі, надає можливість автоматизованої обробки насіння.

Основні особливості конструкції включають:

- Легку триколісну структуру з передніми поворотними колесами для зручного маневрування.
- Вбудовані резервуари та системи для приготування та постачання робочої суміші.
- Інтелектуальну систему дозування та роторний камерний змішувач, який забезпечує оптимальне змішування насіння з препаратом.

- Шнекову систему для завантаження та вивантаження насіння, що спрощує процес обробки.

Однією з основних переваг цього пристрою є його ефективність та легкість у використанні. Його може обслуговувати одна людина, що значно зменшує витрати на робочу силу. Крім того, навчання використанню ПК-20 забирає мінімальний час.

Проте, як і в будь-якому іншому технологічному пристрої, існують деякі недоліки. Серед них можливе пошкодження насіння під час вивантаження за допомогою шнекового механізму, обмежений час обробки, який може вплинути на якість перемішування, та можлива нерівномірність обробки насіння. Ці питання потребують подальших досліджень і вдосконалень у дизайні та технології цієї машини.

Мобільна комплекс Dorez призначена для очищення, сортування та протруювання посівного матеріалу.



Рис. 1.7. Мобільний сортувально-протруювальний комплекс з пристроєм для очистки насіння Dorez RTB 354 (Франція).

Мобільний комплекс включає в себе основний елемент - причіп, на якому об'єднані всі ключові робочі механізми та передова панель управління.

Ця конструкція була спроектована з урахуванням максимальної зручності переміщення установки на великі відстані, що робить її ідеальним вибором для різних сільськогосподарських зон.

Варто відзначити особливу унікальність системи Dorez, яка надає можливість одночасної обробки насіння різними агентами завдяки вбудованим насосам і дозаторам. Її функція забезпечує досягнення оптимального ефекту обробки, незалежно від використовуваних речовин.

Серед ключових характеристик цього комплексу варто відзначити його високу мобільність. Конструкція, що базується на причепі, робить його ідеальним вибором для сільськогосподарських господарств, які потребують обробки насіння на різних ділянках. Фермери можуть з легкістю переміщувати це обладнання туди, де воно потрібне, і уникнути витрат часу на встановлення стаціонарних систем.

Покращення ефективності досягається завдяки застосуванню норій, які використовуються для переміщення насіння. Вони розроблені так, щоб мінімізувати травмування насіння, що дозволяє зберегти його якість та збільшити врожай.

Сучасна система аплікації розчину гарантує рівномірне покриття кожного зерна, що дозволяє оптимізувати використання препаратів та забезпечує високу якість обробки.

Однією з найважливіших переваг є можливість одночасної обробки насіння різними препаратами, відкриваючи нові можливості для комбінованої обробки та боротьби з різними шкідниками або хворобами.

Конструкція комплексу спроектована з метою максимальної спрощеності обслуговування, що забезпечує легкість очищення та переходу на інший сорт насіння, що є важливим для збереження сортової чистоти та якості обробленого матеріалу.

Універсальність цієї установки дозволяє виконувати широкий спектр завдань, від грубої очистки до високоточного сортування. Та налаштування

комплексу відбувається дуже швидко та інтуїтивно, що дозволяє фермерам ефективно пристосовуватися до різних умов роботи.

Спеціалісти в області селекції особливо високо цінують цей комплекс за його практичність. Легкість у чистці, швидке переключення між різними сортами та гарантована сортова якість насіння роблять цей комплекс незамінним інструментом у їхній роботі.

Додатковою перевагою є виразлива універсальність цієї установки, яка здатна виконувати широкий спектр завдань, починаючи від грубої очистки і закінчуючи високоточним сортуванням. Налаштування такого комплексу

відбувається надзвичайно швидко, що дозволяє аграріям зекономити час і ресурси.

НУБІП УКРАЇНИ

НУБІП УКРАЇНИ

НУБІП УКРАЇНИ

НУБІП УКРАЇНИ

РОЗДІЛ 2. БІЗНЕС ПЛАН ОРГАНІЗАЦІЇ СЕРВІСНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ АГРОВИРОБНИКІВ З МОБІЛЬНОГО ПРОТРУЮВАННЯ НАСІННЯ

2.1. Резюме проекту

Таблиця 2.1

Резюме проекту

Концепція проекту	Організація сервісного обслуговування агропромислових підприємств з мобільного протруювання насіння.	
Місцезнаходження	Україна, м. Київ, вул. Козацька, 120/4	
Власник	ФІЗИЧНА ОСОБА – ПІДПРИЄМЕЦЬ БОРТНИЦЬКИЙ ОЛЕКСАНДР ВОЛОДИМИРОВИЧ	
Групи послуг, які будуть надаватися	01.64 - Послуги щодо оброблення насіння для сівби 46.75 Оптова торгівля хімічними продуктами 46.21 Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин 70.22 Консультування з питань комерційної діяльності й керування	
Конкуренти	ТОВ «Сингента», ТОВ «КЕАРФІД», ПП «Бершадь Агроплюс» та інші сервісні компанії	
Споживачі	Агрокомпанії та фермерські господарства	
Графік реалізації проекту	Проектний період	3 роки
	Період необхідний для запуску проекту	2 місяці
Бюджет проекту	Загальний обсяг фінансування	3 413 421 грн
Джерела фінансування	Власні накопичення	
Прибутковість проекту	Чистий прибуток	33 294 грн/міс
Інвестиційна привабливість проекту	Ставка дисконту	15,0%
	DPB (дисконтований період окупності)	7 міс
	NPV (чиста приведена вартість)	2 404 950 грн
	IRR (внутрішня норма доходності)	845,3%
	PI (прибутковість вкладень)	1,71

Джерело: сформовано автором.

2.2. Поставлені цілі та вирішувані проблеми

Метою цього проекту є надання сервісного обслуговування аграрних виробників у сфері мобільного протруювання насіння. Передбачається запуск одного мобільного сортувально-протруювального комплексу, обладнаного пристроєм для очистки насіння Dorez RTB 354 (виробництво Франція). Реалізація цього проекту вважається доцільною, і цю думку підтверджує представлений нижче рисунок 2.1, де чітко визначені цілі та мета цієї бізнес-ідеї.

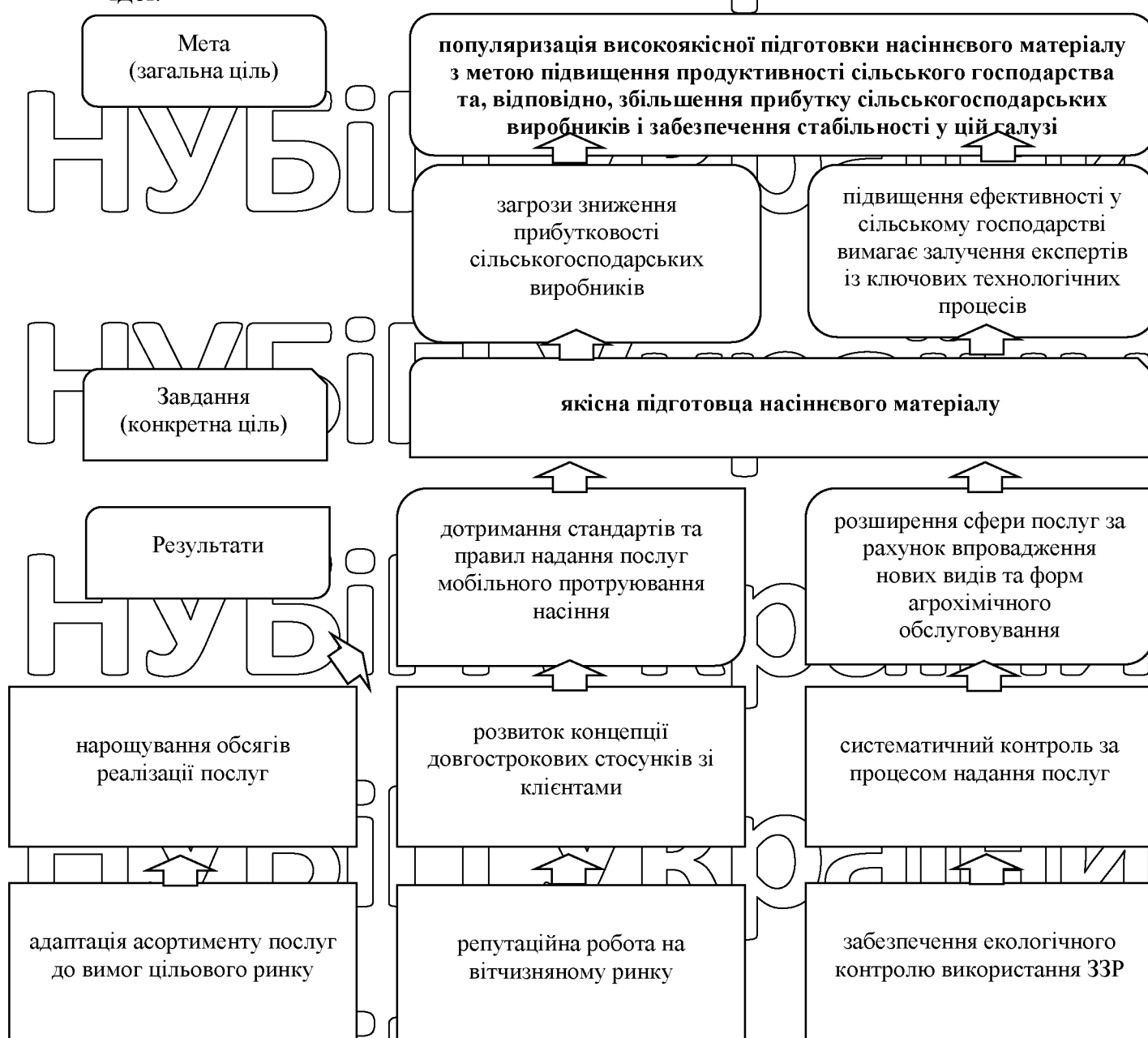


Рис. 2.1. Дерево цілей

Джерело: сформовано автором.

Головною ціллю надання сервісного обслуговування аграрних виробників у сфері мобільного протруювання насіння є задоволення потреб виробників сільськогосподарської продукції у якісній підготовці насіннєвого матеріалу та отримання прибутку завдяки збільшенню обсягів надання послуг, забезпеченню високої якості обслуговування та системній роботі із клієнтами.

Цю мету можна графічно представити за допомогою дерева проблем, яке подане на рисунку 2.2.

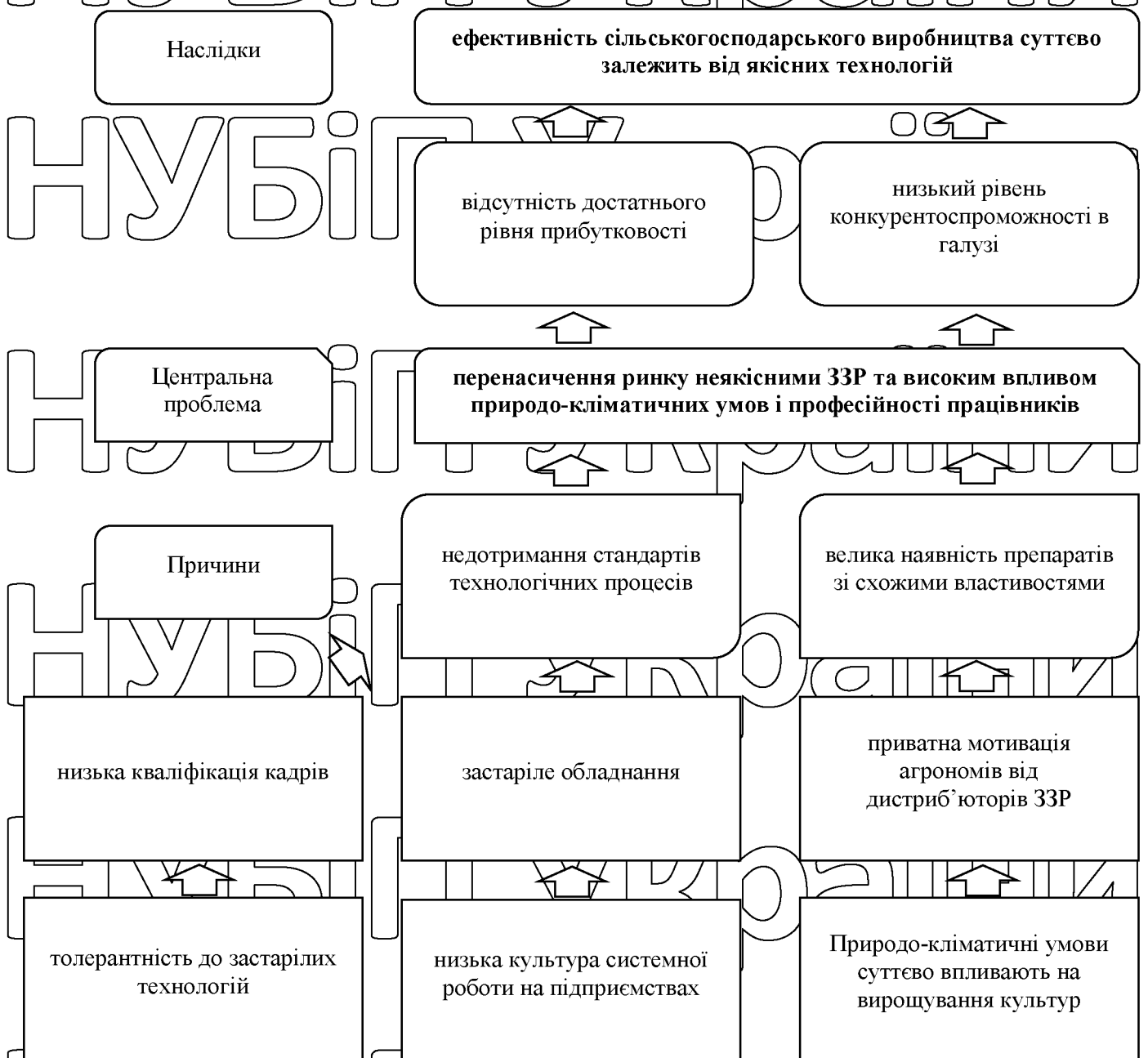


Рис. 2.2. Дерево проблем

Джерело: сформовано автором.

Забезпечення якості засобів захисту рослин, системна взаємодія з клієнтами та конкурентоспроможні ціни є критичними для успішної реалізації цього проекту. Отже, головною метою надання сервісного обслуговування аграрних виробників у галузі мобільного протруювання насіння є популяризація високоякісної підготовки насінневого матеріалу з метою підвищення продуктивності сільського господарства та, відповідно, збільшення прибутку сільськогосподарських виробників і забезпечення стабільності у цій галузі.

2.3. Основні характеристики бізнесу

Учасники з різноманітних секторів економіки сприяють формуванню конкурентного оточення на ринку мобільного протруювання насіння в Україні та сприяють розвитку галузі АПК. Ця конкуренція свідчить про велике значення інновацій та якості у сфері сільськогосподарських послуг.

Концепція проекту – надання сервісного обслуговування аграрних виробників у сфері мобільного протруювання насіння.

Головними завданнями даного проекту є:

запуск сервісного обслуговування з мобільного протруювання насіння для аграрних виробників.

забезпечення задоволення наявного попиту на послуги у сфері мобільного протруювання насіння.

здійснення діяльності з метою досягнення фінансової результативності для ініціатора проекту.

Згідно з поставленими завданнями, визначаються наступні цілі для розробки проекту:

аргументування ефективності та прибутковості сервісного обслуговування.

розкриття аспектів організації та виробництва в рамках сервісного обслуговування.

підтвердження інвестиційної привабливості та потенційної прибутковості проекту.

Забезпечення технологічної спільності та взаємодії між учасниками ринку агрохімічних послуг сприятиме ефективному розвитку аграрного сектору в цілому. Досвід країн з розвинутою ринковою економікою підтверджує, що при налагодженому механізмі функціонування ринкових інструментів сфера агрохімічних послуг відіграє значущу роль у формуванні обсягів та структури агровиробництва, а також у підвищенні ефективності розвитку як сфери агрохімічних послуг, так і сільського господарства, яке є важливою складовою сфери агробізнесу.

Запуск сервісного обслуговування з мобільного протруювання насіння для аграрних виробників повинен ґрунтуватися на правильному технологічному виконанні вимог щодо роботи з ЗЗР і на збалансованому підході до вибору обладнання та засобів захисту з метою забезпечення якості та ефективності процесу (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Переваги сервісного обслуговування агровиробників з мобільного протруювання насіння

Показник	Пояснення
Кваліфікація кадрів	Сприяє зосередженню виробничого та кадрового потенціалу сільськогосподарських підприємств на основній господарській діяльності
Ціни виконання технологічних операцій	Великий обсяг замовлення препаратів захисту рослин дозволяє домовитися на кращих умовах із дилерами агрохімічних компаній
Конкурентоспроможність продукції	Агрохімічна підготовка насіння впливає на загальні обсяги виробленої продукції, її якість та ціну.

Джерело: сформовано автором.

Сервісне обслуговування тісно пов'язане зі сферою сільського господарства, оскільки саме тут формується механізм організаційно-

економічних взаємодій, який визначає, чи є система агрохімічного сервісу виправданою з фінансової точки зору для виробників сільськогосподарської продукції.

У сучасних умовах ключовим чинником, що впливає на попит і пропозицію засобів хімізації та агрохімічних послуг, є їх цінова політика. При цьому рівень пропозиції залежить від різних факторів, таких як вартість агрохімічних засобів, технологій та обладнання, рівень оподаткування та державних субсидій, а також конкурентна ситуація на ринку.

Ціна визначає вибір сільськогосподарських товаровиробників і може бути обмежуючим фактором: за високих цін вони можуть зменшити обсяги закупівель послуг та намагатися виконувати роботи самостійно з використанням наявних ресурсів. Однак аграрний сектор має свої особливості, зокрема, щодо технологічних та економічних потреб у засобах хімізації та послугах. Технологічний попит відображає оптимальну потребу в агрохімічних засобах та послугах, яка відповідає вимогам науково обґрунтованої системи сільськогосподарського виробництва і використання добрив та інших агрохімічних засобів. Економічний попит визначається фінансовою можливістю сільськогосподарських товаровиробників придбати необхідні засоби хімізації та агрохімічні послуги.

З метою вивчення попиту сільськогосподарських товаровиробників на агрохімічні послуги, надаваних сервісними підприємствами, було проведено соціологічне опитування за допомогою спеціально розробленої анкети в рамках дослідження. Участь у опитуванні взяли 17 сільськогосподарських товаровиробників із Житомирської області. Респондентами були обрані керівники обстежених підприємств. Результати анкетного опитування надали можливість:

- охарактеризувати тенденції у формуванні попиту на агрохімічні послуги від агрохімічних структур;
- визначити чинники, які найбільше впливають на структуру різних агрохімічних послуг;

- виявити бажання та можливості виробників сільськогосподарської продукції використовувати послуги агрохімічних підприємств;
- дослідити переваги та недоліки використання послуг сервісних організацій та виконання агрохімічних заходів власними силами.

В результаті дослідження було встановлено, що переважна більшість респондентів (79,3 %) в даний час потребують агрохімічного обслуговування і вважають, що проведення агрохімічних заходів є вкрай необхідним у сучасних умовах господарської діяльності. Проте 17,3 % опитаних виражають потребу у окремих послугах, 9,4 % не мають чіткої відповіді на це питання, 1,3 % не виявляють потреби в агрохімічних роботах і вважають їх недоцільними.

Можливість сільськогосподарських товаровиробників здійснювати агрохімічне обслуговування залежить від різних внутрішніх факторів, таких як їхній фінансово-економічний стан, наявність спеціалізованої техніки та кваліфікованого персоналу, і тривалість функціонування підприємства. Вплив фінансово-економічного стану, який є одним із ключових внутрішніх чинників, що визначає здатність сільськогосподарських товаровиробників

Житомирської області проводити агрохімічні заходи, представлено в таблиці

2.3.

Таблиця 2.3

Вплив фінансово-економічного стану сільськогосподарських підприємств на потребу в агрохімічному обслуговуванні

Фінансово-економічний стан	Потребують агрохімічного обслуговування, %				Всього, %
	так	ні	окремі послуги	важко відповісти	
1	2	3	4	5	6
Успішний	10,7	2	1,3	0,7	14,7
Добрий	6	0,7	2	1,3	10
1	2	3	4	5	6
Задовільний	30	4,6	10,7	6	51,3

Продовження таблиці 2.3

Незадовільний	8	2	2	0,7	12,7
Важко відповісти	7,3	2	1,3	0,7	11,3
Всього	62	11,3	17,3	9,4	100

Джерело: сформовано автором.

Висновки з результатів опитування вказують на суттєвий вплив фінансово-економічного стану сільськогосподарських підприємств на їхню потребу в агрохімічних послугах. Зокрема, сільськогосподарські підприємства із задовільним фінансово-економічним станом мають більшу потребу в сторонньому агрохімічному обслуговуванні, оскільки вони зазвичай не мають власної ресурсної бази для проведення агрохімічних заходів. Натомість підприємства з успішним економічним станом інколи можуть задовольнити свої потреби в агрохімічних послугах власними ресурсами.

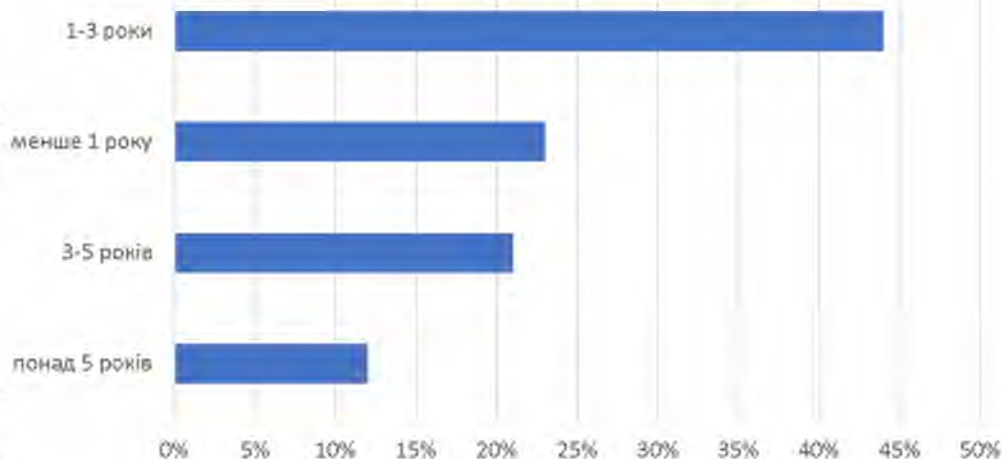


Рис. 2.3. Вплив терміну функціонування сільськогосподарських підприємств на потребу в агрохімічних послугах сервісних підприємств

Джерело: сформовано автором.

Також важливим фактором, що впливає на потребу в агрохімічних послугах, є термін функціонування сільськогосподарських підприємств. Результати дослідження показують, що сільськогосподарські підприємства з різним терміном функціонування виявляють різну потребу в агрохімічних послугах, причому новостворені підприємства виявляють більшу потребу у

таких послугах порівняно з довгодіючими сільськогосподарськими підприємствами (рис. 2.3.).

Дослідження показало, що найбільшу потребу в сторонній допомозі при проведенні агрохімічних заходів (44% та 23% відповідно) мають сільськогосподарські підприємства, які були створені недавно, а саме - від 1 до 3 років тому, та ті, що розпочинають свою діяльність (менше 1 року). Ця ситуація пояснюється тим, що на початку своєї діяльності більшість сільгоспідприємств не можуть відразу придбати необхідну техніку та обладнання для самостійного проведення агрохімічних робіт. Крім того, на початкових етапах діяльності необхідно концентрувати наявні ресурси на розвитку основної галузі і важко здійснювати роботи, що не пов'язані безпосередньо з сільським господарством, через відсутність необхідних ресурсів і кваліфікованого персоналу.

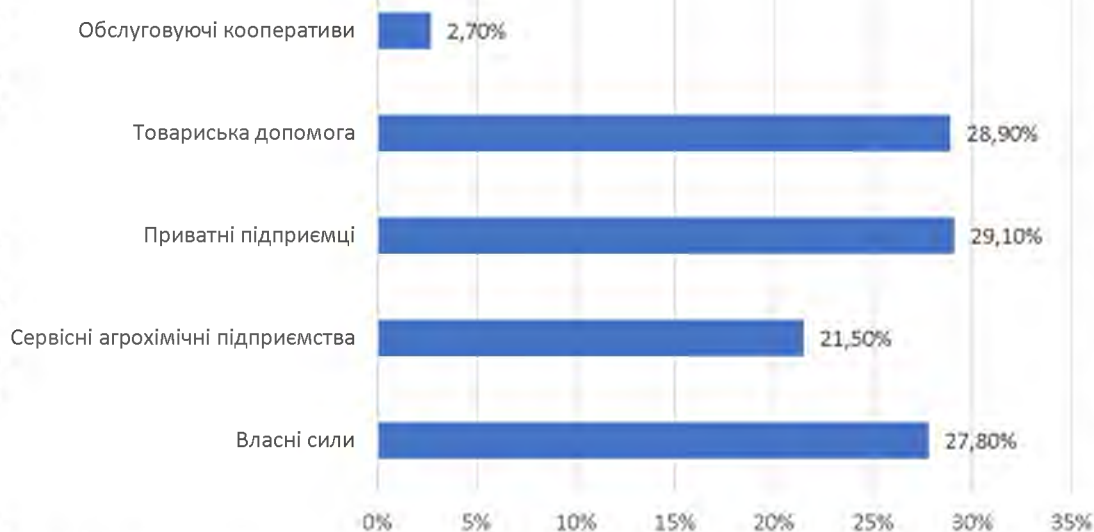


Рис. 2.4. Джерела отримання агрохімічних послуг сільськогосподарськими товаровиробниками

Джерело: сформовано автором.

Ураховуючи той факт, що ринок агрохімічних послуг включає структури різних форм власності, важливо визначити основні джерела, з яких сільськогосподарські товаровиробники отримують агрохімічні послуги (рис. 2.4).

Дослідження виявило, що 27,8% респондентів виконують агрохімічні роботи власноруч з використанням наявних ресурсів, а 28,9% звертаються до своїх товаришів для отримання допомоги. Проте значна кількість підприємств (50,6%) все ще користується послугами агрохімічних структур. Лише 2,7% респондентів виконують агрохімічні роботи та закупають засоби хімізації через кооперативні об'єднання, і це в основному через багатofункціональні кооперативи. Важливим етапом дослідження було також визначення найбільш необхідних агрохімічних послуг для сільськогосподарських товаровиробників (таблиця 2.4).

Таблиця 2.4

Ідентифікація найбільш необхідних для сільгосптоваровиробників агрохімічних послуг, %

Вид послуг	Частка респондентів*, %
1	2
Проведення агрохімічного аналізу (діагностики) ґрунту та рослин	89,7
Вапнування кислих ґрунтів	88,9
Механізовані роботи з агрохімічного захисту сільськогосподарських культур від шкідників та хвороб	72,1
Реалізація мінеральних добрив зі складу агрохімічного формування	52,1
Реалізація мінеральних добрив з доставкою господарству	44,2
Кваліфікована консультація фахівців у цій справі	42,7
Реалізація засобів захисту рослин зі складу агрохімічного формування	29,6
Внесення мінеральних добрив	29,1
Транспортування органічних добрив	27,1
Внесення органічних добрив	23,9

Продовження таблиці 2.4

1	2
Реалізація засобів захисту рослин з доставкою господарству	22,2
Приготування компостів	11,5
Гіпсування солонцюватих ґрунтів	11,1

Джерело: сформовано автором.

Сільськогосподарські товаровиробники вважають за найбільш доцільне користуватися послугами спеціалізованих агрохімічних структур для проведення таких видів робіт: агрохімічний аналіз (діагностика) ґрунту та рослин (89,7%); вапнування кислих ґрунтів (88,9%); механізовані роботи з агрохімічного захисту сільськогосподарських культур від шкідників та хвороб (72,1%). Також близько 22,2% - 52,1% респондентів позитивно відгукувалися на запитання про можливість придбання агрохімічних засобів безпосередньо в агрохімічних підприємствах, а 23,9% - 29,1% вважають доцільним використовувати послуги агрохімічних структур при транспортуванні та внесенні мінеральних і органічних добрив. Приблизно 42,7% респондентів бажають отримувати консультативні послуги фахівців з питань ефективного використання засобів хімізації та здійснення інших агрохімічних заходів.

Результати дослідження підтверджують, що економічна ситуація в країні, яка наразі характеризується як складна, впливає на думку респондентів щодо основних причин, які спонукають їх до самостійного задоволення потреби в агрохімічних послугах (таблиця 2.5).

Таблиця 2.5

Основні причини здійснення агрохімічних робіт власними силами

Варіант відповіді	Структура, %
1	2
Нестача коштів	45,4
Високі ціни на послуги сервісних структур	18,4
Власна ресурсна спроможність здійснення агрохімічних заходів	13,5

Продовження таблиці 2.5

1	2
Незадовільна якість послуг, наданих агрохімічними підприємствами	7,1
Негативний досвід співпраці із агрохімічним підприємством	5,7
Вузький асортимент послуг агрохімічних підприємств	5,0
Недостатня інформація про агрохімічне підприємство та пакет його послуг	3,5
Інші причини	1,4
Всього	100

Джерело: сформовано автором.

Найважливішими причинами, які спонукають сільськогосподарських товаровиробників до самостійного задоволення потреби у послугах, можна назвати, принаймні, дві основні: складний фінансово-економічний стан сільськогосподарських товаровиробників (45,4%) та висока ціна на послуги агрохімічних підприємств, як вважають респонденти (18,4%).

Також визначені в процесі дослідження причини, які спонукають сільськогосподарських товаровиробників звертатись за допомогою до спеціалізованих агрохімічних структур (таблиця 2.6).

Таблиця 2.6

Основні причини використання послуг агрохімічних підприємств

Варіант відповіді	Структура, %
1	2
Немає можливості здійснювати роботи з агрохімічного сервісу самостійно з таких причин:	57,3
- відсутність необхідної техніки та устаткування	18,8
- відсутність складів для зберігання хімпродукції	12,8
- відсутність необхідного набору засобів хімізації	11,1
- відсутність кваліфікованих спеціалістів	7,7
- бажання користуватися послугами фахівців	6,9
Якість обслуговування	10,3
Фінансова доцільність залучення сторонніх послуг	9,4
Партнерські відносини із агрохімічними підприємствами	7,7

Продовження таблиці 2.6

1	2
Потреба у зосередженні на основній діяльності	7,7
Асортимент послуг	6,0
Інше	1,6
Всього	100

Джерело: сформовано автором.

Серед причин цього рішення переважаючою є неможливість самостійного виконання агрохімічних робіт (57,3 %). З цієї групи респондентів 18,8 % не мають необхідної техніки та обладнання, а 12,8 % не мають спеціальних складів для зберігання хімічних речовин. Інші причини включають відсутність кваліфікованих спеціалістів (7,7 %) та бажання скористатися послугами професіоналів (6,9 % опитаних).

Близько 10,3 % респондентів відзначили високу якість наданих послуг, а приблизно 9 % вважають за розумне з фінансової точки зору використовувати зовнішню допомогу для проведення агрохімічних робіт. Ця позиція пояснюється передусім сезонністю потреби в агрохімічних послугах. Тому для більшості сільгосп підприємств виправданим є користування послугами агрохімічних структур, оскільки витрати на такі роботи вважаються змінними і можуть призвести до збільшення прибутку.

Партнерські відносини (7,7 %) також є причиною співпраці з агрохімічними підприємствами, оскільки це може призвести до отримання економічних вигід за рахунок відстрочки платежів та інших гнучких умов оплати. Додатково, 7,7 % опитуваних відзначили необхідність сконцентруватися на основній діяльності як ще одну причину для співпраці із агрохімічними підприємствами.

2.4. Аналіз конкурентного середовища

Слушно зауважити, що агрохімічний ринок швидко змінюється внаслідок технологічного прогресу, змін у регулюванні та процесів злиття та поглинання компаній.

Існують різні типи компаній, які надають послуги протруювання насіння. Ось кілька з них:

- Великі агрохімічні компанії: Зазвичай, ці компанії пропонують не лише продукти для обробки насіння, але і послуги з протруювання насіння. Приклади таких компаній включають BASF, Syngenta,

Corteva Agriscience та інші великі міжнародні гравці.

- Місцеві агрохімічні компанії та дистриб'ютори: Ці компанії можуть надавати послуги протруювання на місцевому рівні або співпрацювати з більшими міжнародними компаніями для надання цих послуг.

- Спеціалізовані компанії, які надають послуги протруювання насіння: Існують компанії, які спеціалізуються саме на послугах протруювання насіння та мають великий досвід у цій галузі.

- Аграрні підприємства: Деякі великі аграрні підприємства можуть мати власні обладнання та ресурси для протруювання насіння і надавати ці послуги іншим сільськогосподарським виробникам.

Кожен з цих типів компаній має свої переваги та може задовольняти різні потреби сільськогосподарських виробників у послугах з протруювання насіння.

Серед компаній, які мають репутацією в агросекторі України і мають потенціал для надання послуг з протруювання насіння, можна виділити наступні:

Компанія "Агроекспрес" спеціалізується на дистрибуції агрохімікатів, насіння та інших агроінгредієнтів, і має потенціал для надання послуг з протруювання насіння.

"BASF", незважаючи на свій глобальний статус, активно працює на українському ринку та може не лише постачати продукти для протруювання насіння, але й надавати послуги самого протруювання.

Компанія "Агроцентр "Україна"" пропонує різноманітні послуги для аграріїв, включаючи послуги з протруювання насіння.

"Агрія" - ще один учасник агросектору, який може надавати послуги з протруювання насіння.

"Syngenta" - міжнародна компанія, що активно діє на українському ринку і може пропонувати послуги з протруювання насіння.

"АгроКапітал Україна" - компанія, яка надає різноманітні послуги в агросекторі, включаючи протруювання насіння.

Для надання більш об'єктивного уявлення про ці компанії, проведемо порівняльний аналіз їх переваг і недоліків у формі таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Характеристика основних конкурентів у сфері протруювання насіння в Україні

Назва компанії	Переваги	Недоліки
1	2	3
Агроекспрес	<ul style="list-style-type: none"> Широкий асортимент продуктів. Доступність в різних регіонах України. Можливість отримання консультативних послуг 	<ul style="list-style-type: none"> Можлива більш висока ціна послуг порівняно з місцевими компаніями. Менший індивідуальний підхід до невеликих аграріїв.
BASF	<ul style="list-style-type: none"> Глобальний досвід та високі стандарти якості. Новітні технології та інновації Широка мережа дистрибуції в Україні 	<ul style="list-style-type: none"> Висока ціна на деякі продукти та послуги. Можлива спрямованість на великі агрохолдинги
Агроцентр "Україна"	<ul style="list-style-type: none"> Індивідуальний підхід до клієнта. Можливість отримання комплексних послуг 	<ul style="list-style-type: none"> Обмежена присутність в деяких регіонах України. Можливі обмеження в асортименті протруйників

Продовження таблиці 2.7

1	2	3
Агрія	<ul style="list-style-type: none"> Гнучкість у взаємодії з клієнтами. Можливість надання послуг під замовлення 	<ul style="list-style-type: none"> Можливі обмеження у технологічному обладнанні Менший досвід порівняно з глобальними гравцями
Syngenta	<ul style="list-style-type: none"> Світовий лідер у сфері агрохімії. Висока якість продуктів та послуг. Інноваційні рішення для аграріїв 	<ul style="list-style-type: none"> Висока вартість деяких продуктів. Можлива орієнтація на великі агрохолдинги
АгроКапітал Україна	<ul style="list-style-type: none"> Комплексний підхід до аграрного бізнесу. Широкий асортимент послуг 	<ul style="list-style-type: none"> Можливі обмеження у технологічному обладнанні. Обмежений присутність в деяких регіонах

Джерело: сформовано автором.

Серед переваг локальних учасників можна виділити:

- Глибше розуміння місцевого ринку: Місцеві компанії володіють більш глибокими знаннями щодо особливостей свого регіону, реальних потреб місцевих фермерів та аграріїв.
- Індивідуальний підхід: Зазвичай такі компанії можуть надавати більш індивідуалізований підхід до своїх клієнтів, враховуючи їхні потреби та умови.
- Гнучкість: Вони можуть оперативніше реагувати на зміни на ринку та адаптуватися до місцевих особливостей.
- Довіра споживачів: Місцева присутність сприяє підвищенню довіри місцевих фермерів та споживачів до компанії.

Серед недоліків локальних учасників можна виділити:

- Обмежені ресурси: В порівнянні з великими міжнародними компаніями, місцеві гравці можуть мати обмежені фінансові ресурси для інвестування в технології, дослідження або маркетинг.

- Обмежений асортимент: Вони можуть не мати такого широкого асортименту продуктів або послуг, як у великих гравців на ринку.
- Залежність від місцевого ринку: У випадку кризи або інших негараздів на місцевому ринку, діяльність місцевих компаній може суттєво постраждати.

Недосконалість регулятивних інструментів управління агрохімічним сектором призвела до порушення цілісності та недостатньої прозорості взаємодії між сільськогосподарськими виробниками та обслуговуючими агрохімічними підприємствами. Внаслідок ряду економічних труднощів більшість агрохімічних структур не змогла адаптуватися до нових умов ринку, що призвело до зміни їхньої господарської діяльності або навіть її припинення. У результаті основні активи агрохімічних підприємств вилучаються з обігу не за їхньою первісною метою, і процес їх відновлення та модернізації практично припиняється.

Наш проект має декілька ключових переваг:

- Використання сучасних технологій: Ми плануємо використовувати передове обладнання та сучасні технології для забезпечення високої якості обробки насіння.

- Висока кваліфікація персоналу: Наші співробітники мають глибокі знання в галузі агрономії, хімії та техніки безпеки, що є важливим для ефективного протруювання насіння.

- Партнерство з провідними виробниками агрохімікатів: Ми співпрацюємо з провідними виробниками протруйників, щоб забезпечити найкращий захист для насіння.

- Контроль якості: Наша компанія має власні лабораторії або співпрацює з ними, щоб забезпечити високу якість протруйованого насіння.

- Індивідуальний підхід: Ми надаємо консультаційні послуги, щоб допомогти клієнтам вибрати найкращі препарати та методи протруювання, враховуючи їхні унікальні потреби.

- **Екологічна відповідальність:** Ми дбаємо про дотримання стандартів екологічної безпеки, враховуючи вплив хімікатів на навколишнє середовище.

2.5. Маркетингові заходи з організації бізнесу

Маркетингова діяльність є важливою передумовою успішної функціонування підприємства в умовах ринкової економіки. Дослідження показали, що агрохімічні обслуговуючі підприємства у Житомирській області недостатньо приділяють уваги проведенню маркетингового аналізу та ефективному плануванню свого бізнесу. Зазвичай вони перекладають ці функції на маркетингові служби або відділи, але в більшості випадків (89,3%) такі підрозділи відсутні. У контексті даного дослідження, наявність таких структур також пояснюється необхідністю координації технологічного та економічного попиту на агрохімічні засоби та послуги. З цього погляду, розвиток маркетингової діяльності набуває важливого значення, і служба маркетингу має стати невід'ємною складовою структури підприємства.

Завдання маркетингу в межах агрохімічного сервісного підприємства повинні бути вирішені на два етапи:

- Перший етап включає в себе визначення потреб цільових споживачів у агрохімічних засобах та послугах.
- Другий етап передбачає формування інструментарію для імплементації організаційно-економічного механізму, який здатен задовольнити виявлені потреби.

Ефективне стратегічне планування визначає ключові компетенції агрохімічного сервісного підприємства, включаючи такі аспекти:

- Визначення спрямування діяльності та виявлення потреб сільськогосподарських товаровиробників у агрохімічних послугах.

• Розробка плану надання необхідних послуг та встановлення обґрунтованих цін на них.

• Створення окремого стратегічного господарського підрозділу з чіткою метою та координацією його діяльності.

• Ідентифікація сильних і слабких сторін підприємства та забезпечення відповідності між метою його діяльності й потенційними можливостями.

- Створення основи для раціонального розподілу ресурсів та інших аспектів.

Проблема стає особливо актуальною через відсутність чіткої стратегії розвитку підприємства, що може призвести до втрати позицій на ринку та виходу з нього.

На рисунку 2.5 наведено процес стратегічного планування діяльності

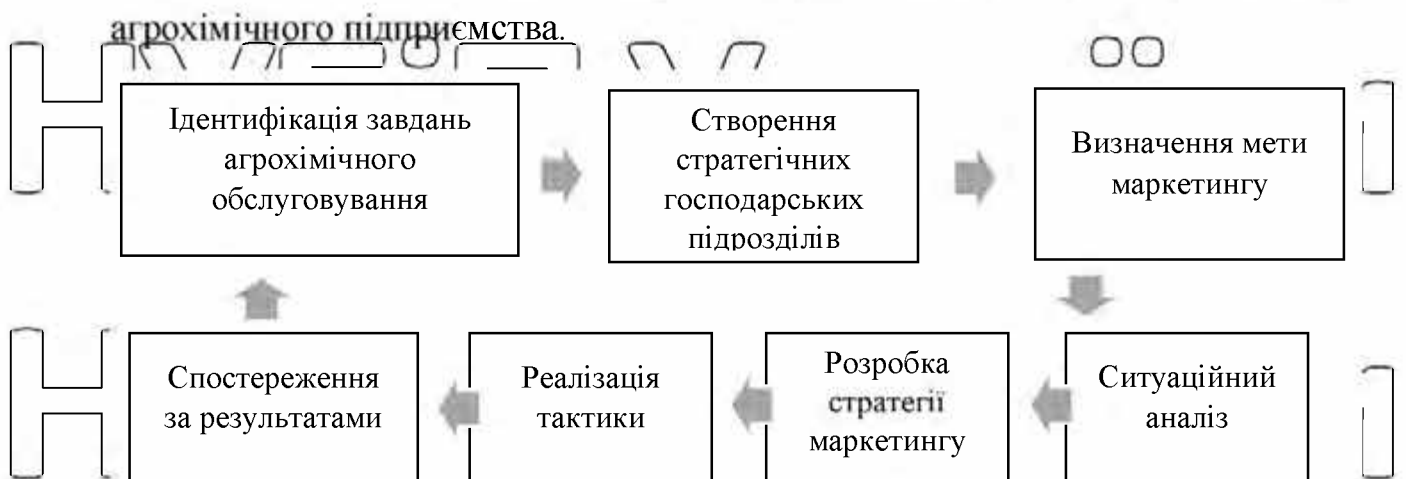


Рис. 2.5. Процес стратегічного планування діяльності агрохімічного підприємства

Джерело: сформовано автором.

Розглядаючи розвиток галузі агрохімічного сервісу, слід враховувати,

що існує велика кількість різноманітних чинників, які впливають на цей процес, і ці чинники мають різну природу та значущість. Така різноманітність та складність унеможливають проведення повноцінного аналізу впливу кожного з них окремо. Тому під час цього дослідження було обмеженося

оцінкою найбільш вагомих чинників. Результати проведеного SWOT-аналізу нададуть можливість з'ясувати, яку роль відіграє маркетинговий компонент у формуванні стратегічних орієнтацій підприємств, які працюють у галузі агрохімічного сервісу (Таблиця 2.8).

Таблиця 2.8

Матриця SWOT-аналізу формування конкурентних переваг проекту сервісного обслуговування агровиробників з мобільного протруювання насіння

Фактор	Можливості	Загрози
1	2	3
<p>Сильні сторони</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Досвід роботи на вітчизняному ринку; 2. Адаптація асортименту послуг до вимог цільового ринку; 3. Довгострокові стосунки зі споживачами; 4. Стабільні канали розподілу та збуту агрохімічних засобів та послуг; 5. Систематичний контроль за процесом надання послуг. 	<p>Як скористатися можливостями, використовуючи сильні сторони</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Збільшення місткості ринку, розширення сфери послуг за рахунок впровадження виключно нових видів та форм агрохімічного обслуговування; 2. Нарощування обсягів реалізації традиційних послуг; 3. Розвиток концепції довгострокових стосунків зі споживачами, пропозиція постійним клієнтам більш вигідних та економічно доцільних варіантів співпраці; 4. Можливості входження у нові сегменти ринку; 5. Забезпечення системності контролю за процесом надання послуг 	<p>За рахунок яких сильних сторін можливо нейтралізувати загрози</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Мінімізація сезонності за рахунок розширення сфери послуг, зокрема виконання робіт, пов'язаних з основним напрямом діяльності; 2. Гнучкі умови оплати послуг, зокрема надання їх з відстрочкою платежу; 3. Надання агрохімічних послуг кращої якості та за дешевшими цінами, ніж це роблять конкуренти; 4. Збільшення можливості залучення фінансових інвестицій при входженні у кооперативи та кластери.

Продовження таблиці 2.8

1	2	3
<p>Слабкі сторони</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Брак фінансових ресурсів; 2. Залежність від сезонного характеру надання агрохімічних послуг сільському господарству; 3. Обмеженість, а у більшості випадків – відсутність маркетингових досліджень; 4. Низький рівень менеджменту. 	<p>Які слабкі сторони можуть завадити скористатися можливостями</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Обмеженість коштів (проблема ліквідності) для завоювання більшого сегменту ринку, розширення асортименту послуг та їх реалізації; 2. Нездатність забезпечити зростаючий попит на послуги через технологічну неспроможність потужностей, оновлення яких потребує значних фінансових інвестицій; 3. Неспроможність в зимовий період розширювати ринок збуту; 4. Недостатність або відсутність маркетингових досліджень, неможливість прийняття обґрунтованих управлінських рішень для ефективного ведення бізнесу. 	<p>Яких загроз, ускладнених слабкими сторонами, необхідно уникати</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Скорочення попиту, звуження ринку агрохімічних послуг та загроза неспроможності профінансувати власну діяльність, що призводить до втрати стійкості на ринку; 2. Конкурентні атаки та зменшення обсягів реалізації послуг в період найнижчих грошових надходжень; 3. Недостатнє використання наявних виробничих потужностей, втрата клієнтів через пропозицію на ринку новітньої техніки та технологій надання послуг, що пропонують конкуренти. На придбання нової техніки у підприємств немає коштів; 4. Обмежений доступ до інформації про стан ринку агрохімічних послуг; 5. Неможливість проведення маркетингових досліджень через недостатнє їх фінансування; 6. Неспроможність прийняття дієвих управлінських рішень менеджментом щодо вирішення ключових

Джерело: сформовано автором.

У процесі проведення маркетингових досліджень важливим завданням є визначення тих видів послуг, які користуються найбільшим попитом серед сільськогосподарських товаровиробників. Це важливо, оскільки фермери, обмежені фінансовими можливостями, часто вибирають найбільш необхідні та фінансово доступні послуги, відмовляючись від інших.

Для визначення попиту на різні види послуг необхідно враховувати такі аспекти:

• Структура посівів сільськогосподарських культур: Розподіл площ під різні види культур визначає потребу у відповідних агрохімічних послугах.

- Можливості хімічної індустрії: Доступність необхідних хімікатів та агрохімічних засобів виробництва впливає на можливість надання певних послуг.

- Технологічні програми та норми внесення: Рекомендації щодо технології обробки полів та норм внесення агрохімічних засобів враховуються при визначенні попиту на послуги.

• Фінансові можливості споживачів: Споживачі обирають послуги відповідно до своїх фінансових можливостей.

- Інші фактори, такі як наявність власних ресурсів та робочої сили для самостійного здійснення агрохімічних заходів та географічне розташування обслуговуючих підприємств.

Враховуючи ці аспекти, можна визначити попит на конкретні види агрохімічних послуг серед різних груп споживачів.

Один з ключових аспектів успішного агрохімічного обслуговування - це створення системи стимулювання, яка б сприяла якості та своєчасності наданих послуг. Працівники, які проводять агрохімічні роботи, повинні бути зацікавлені в поліпшенні якості та вчасності їхніх послуг. Це досягається через впровадження системи матеріального стимулювання та контролю якості послуг як з боку виконавця, так і з боку клієнта. Ці аспекти мають бути чітко

визначені у договорах між агрохімічними структурами та сільськогосподарськими підприємствами.

Пропозиція на ринку агрохімічних послуг повинна враховувати платоспроможний попит з боку сільськогосподарських підприємств, але це може бути ускладнено через низьку фінансову спроможність фермерів. За даними дослідження, 45,4% респондентів зазначили, що їхні обмежені фінансові можливості змушують їх здійснювати агрохімічні роботи самостійно. Тому при вивченні попиту на послуги важливо аналізувати

фінансову спроможність сільськогосподарських підприємств. У випадку тимчасової неплатоспроможності може бути доцільним розглядати можливість надання послуг за більш гнучкими умовами оплати.

Також важливим фактором є сезонний характер функціонування сільськогосподарського виробництва. Це вимагає пошуку можливостей використання працівників та техніки протягом усього року. Один зі шляхів досягнення цього – розширення спектру наданих послуг.

Таким чином, забезпечення конкурентних переваг на ринку на довгострокову перспективу можливе при врахуванні умов, які представлені на

рисунку 2.6.



Рис. 2.6. Умови утримання конкурентних переваг підприємствами агрохімічного сервісу

Джерело: сформовано автором.

Зважаючи на те, що успішність діяльності підприємств на цільовому ринку визначається наявністю чіткої та ефективною стратегії, розглядається розробка етапів формування такої стратегії у рамках даного дослідження, з врахуванням маркетингового підходу (маркетингової складової). Кожен з цих етапів передбачає створення системи дій, які сприятимуть ефективному управлінню проектом.

Загальна стратегія розвитку проекту сервісного обслуговування агровиробників з мобільного протруювання насіння

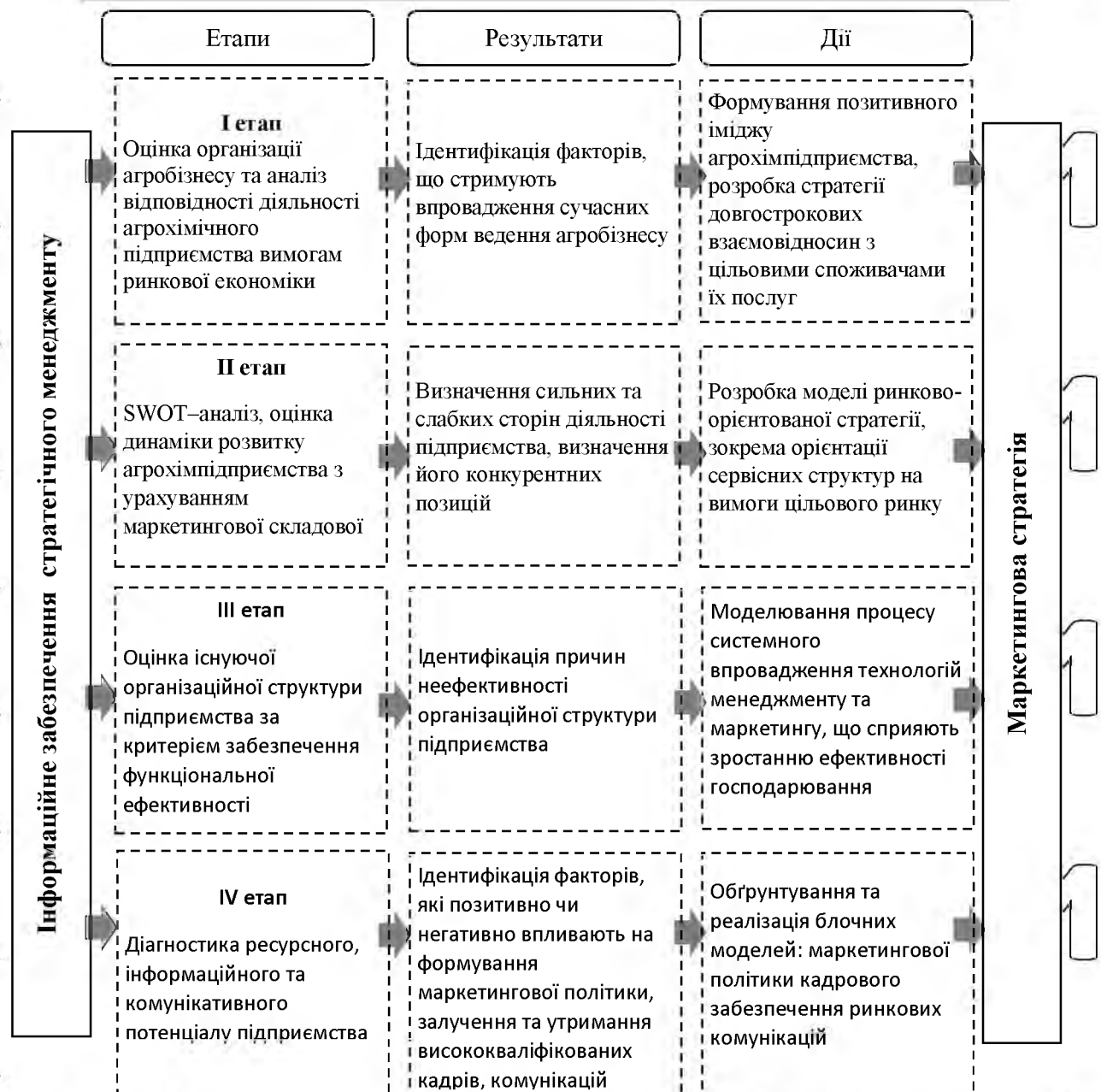


Рис. 2.7. Етапи розробки стратегії розвитку проекту

Джерело: сформовано автором.

В сучасних умовах господарювання маркетинговий підхід до управління підприємством, включаючи агрохімічні компанії, є надзвичайно важливим.

Дані, отримані в результаті маркетингових досліджень, дозволяють підприємствам раціонально планувати свої ресурси, розробляти стратегії на основі реальних ринкових умов і забезпечувати стабільність. Цей підхід також допомагає підприємствам адаптуватися до змін, які відбуваються на ринку, і підтримувати свої конкурентні позиції. Головною метою проекту є задоволення потреб аграрних виробників, забезпечуючи їх господарства якісними агрохімічними послугами. Ця стратегія відповідає основам ринкової економіки і принципам ефективного агробізнесу, допомагаючи агрохімічному сектору адаптуватися до змін у ринкових умовах.

2.6. Організаційно-виробничий план

Введення даного проекту в дію буде почато з етапу його реєстрації, обрання відповідної форми власності та визначення схеми оподаткування.

Першою передумовою є створення юридичної структури для цілей цього проекту.

З погляду організаційно-правової форми власності для даного проекту рекомендуємо встановити статус товариства з обмеженою відповідальністю (ТОВ). Обрана організаційно-правова форма надає певні переваги, зокрема стосовно обмеження відповідальності власників, що є важливим для забезпечення стабільності та захисту інтересів проекту [21].

У вибраній схемі оподаткування, яка базується на загальній системі, оподатковується прибуток підприємства, який обчислюється шляхом віднімання загальних витрат від доходів фірми. У 2022 році ставка податку на прибуток складає 18% [22], що слід враховувати при розрахунках та плануванні фінансових аспектів проекту.

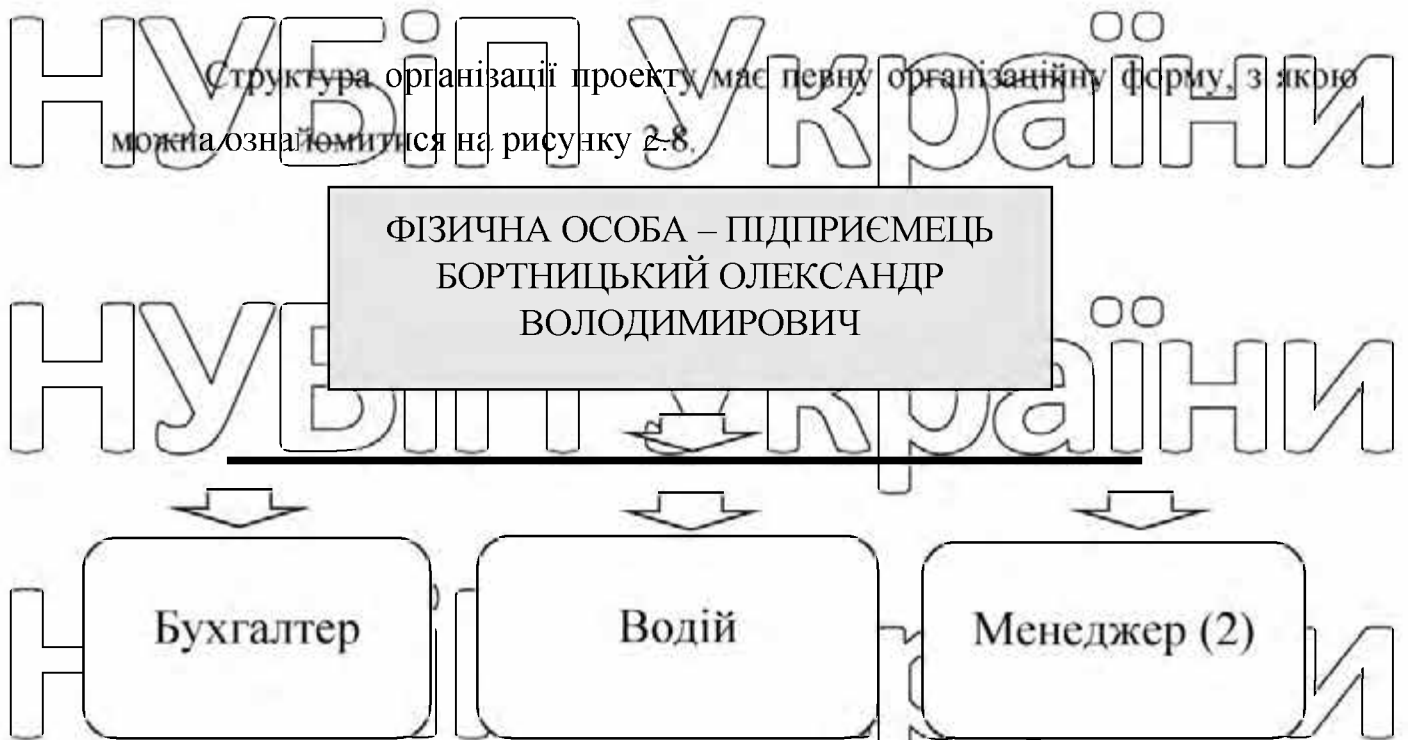


Рис. 2.8. Організаційна структура

Джерело: сформовано автором.

Для успішної реалізації даного проекту буде необхідний загальний персонал у кількості 4 осіб, кожна з яких відповідає за різні аспекти проекту.

Фізична особа – підприємець, яка фактично виступає власником, візьме на себе відповідальність за ризики проекту, а також ведення вибору кадрів і організацію роботи команди.

Головне завдання керівника буде спрямоване на встановлення довгострокових відносин з клієнтами на вигідних умовах для проекту.

Бухгалтер буде відповідати за всі аспекти бухгалтерського та податкового обліку, а також складання фінансової звітності.

Також для забезпечення ефективної роботи мобільного комплексу потрібно мати 2 менеджерів і 1 водія.

У таблиці 2.9 будуть представлені дані щодо заробітної плати для кожного з персоналу, що бере участь у проекті.

Розрахунок фонду оплати праці, грн.

Розрахунок ФОП				
Посада	Заробітна плата	Заробітна плата із податком	Кількість працівників	Оплата праці, всього
Менеджер	28 175	35 000	2	70 000
Водій	20 125	25 000	1	25 000
Бухгалтер	16 100	20 000	1	20 000
Усього	64 400	80 000	4	115 000

Джерело: сформовано автором.

Для запуску проекту, необхідно здійснити початкові інвестиційні витрати, які наведені у таблиці 2.10. Основними інвестиціями в проект будуть: мобільний комплекс Dorez RTB 354 та вантажівка для його переміщення. Загальна сума цих витрат складає 3 413 420 гривень. Із загальної суми, 1% (33 796 грн) виділяються на інші витрати, які можуть виникнути під час реалізації проекту.

Таблиця 2.10

Параметри інвестиційного плану проекту

№	Найменування	Кількість, шт	Ціна, грн	Всього, грн
1	Вартість комплексу Dorez RTB 354	1	2 340 000	2 340 000
2	Вартість вантажівки	1	900 875	900 875
3	Придбання офісної техніки та приладдя	-	-	138 749
4	Інші витрати, 1%	-	-	33 796
	Всього			3 413 420

Джерело: сформовано автором.

Для проекту також необхідно здійснити закупівлю офісної техніки, до якої входять принтери та комп'ютери, а також іншого необхідного обладнання. Крім цього, для оформлення робочого простору для співробітників потрібно закупити відповідні офісне приладдя.

Розрахунково-касове обладнання включає в себе POS-термінал, який об'єднує всі необхідні функціональні складові для місця касира. POS-термінал Detailk AIO1500-J19, сканер штрих-кодів Syble XB-5066R допомагають полегшити процес розрахунків та відстеження товарів. Принтер для чеків Xprinter XP-58iiL використовується для друку чеків та інших документів.

Детальний перелік необхідного обладнання та офісного приладдя наведений у таблиці 2.11.

Таблиця 2.11

Перелік необхідного обладнання по проекту

№	Найменування	Кількість, шт	Ціна, грн	Всього, грн
1	POS-термінал	2	14 781	29 562
2	Сканер штрих-кодів	1	1 850	1 850
3	Принтер чеків	1	3 677	3 677
4	Касовий апарат	2	6 499	12 998
5	Електронні ваги	2	1 815	3 630
6	Ноутбук	3	21 450	64 350
7	Принтер	2	11 341	22 682
Всього				138 749

Джерело: сформовано автором.

Розрахунки витрат для даного проекту передбачають розподілення на дві категорії: щомісячні постійні витрати та змінні витрати, які залежать від масштабу продажів. Ці дані наведено у таблиці 2.12 на період трьох років. Дані цієї таблиці відображають фінансовий план проекту і є ключовими для оцінки його прибутковості та ефективності.

Таблиця 2.12

Витрати по проекту у розрахунку на 3 роки, грн.

Статті витрат	Всього
1	2
Змінні витрати	30 671 98
Вартість ЗЗР	28 208 981
Зарплата робітників	1 260 000
ССВ	277 200

Продовження таблиці 2.12

1	2
Відрядження	237 600
Пальне	1 573 000
Електроенергія	74 290
Витратні матеріали	106 128
Постійні витрати	5 617 339
Оренда офісу	492 480
Професійний одяг	76 499
Придбання офісної техніки та приладдя	138 749
Оренда автомобіля	445 701
Зарплата	1 620 000
ЄСВ	356 400
Маркетинг	597 000
Амортизація	1 890 510
Всього	37 354 538
Всього з врахуванням амортизації	39 245 048

Джерело: сформовано автором.

Сировина (вартість ЗБР): 28 208 981 грн. Ця складова витрат є найбільшою у структурі змінних витрат, що пов'язана з наданням послуг з використанням мобільного комплексу. Оплата праці персоналу (зарплата + ЄСВ): 1 883 200 грн. Ця складова витрат є найбільшою у структурі постійних витрат і включає в себе оплату праці співробітників і внесок на соціальне страхування. Ця структура витрат дозволяє виділити ключові складові витрат і зрозуміти, на які аспекти проекту слід звернути особливу увагу при плануванні та управлінні фінансами. У вашому випадку, оплата праці персоналу є найбільшою постійною витратою, а сировина - найбільшою змінною витратою. Структура витрат наведена в таблиці 2.13.

Таблиця 2.13

Структура витрат, %

Структура затрат	грн	%
Змінні витрати	31 737 198	81%
Постійні витрати	5 617 339	14%
Амортизація	1 890 510	5%

Джерело: сформовано автором.

За даними проекту: Змінні витрати становлять 81% від загальних витрат.

Це означає, що більша частина витрат в проекті залежить від масштабу продажів та виробництва. Це важливо враховувати при розробці стратегії продажів та управлінні виробництвом.

Постійні витрати становлять 14% від загальних витрат. Ця складова менш змінюється в залежності від масштабу виробництва та продажів і, як правило, залишається стабільною у короткостроковому плані.

Амортизація становить 5% від витрат. Амортизація враховує знос та старіння обладнання та активів. Це важливий елемент, який допомагає враховувати витрати на обладнання та його оновлення у проекті.

Графічне представлення розподілу витрат по роках (рисунком 2.9) допомагає візуалізувати, як ці витрати змінюються з часом і які роки можуть бути найбільш витратними. Це важливо для планування фінансових ресурсів та оцінки прибутковості проекту на різних етапах.

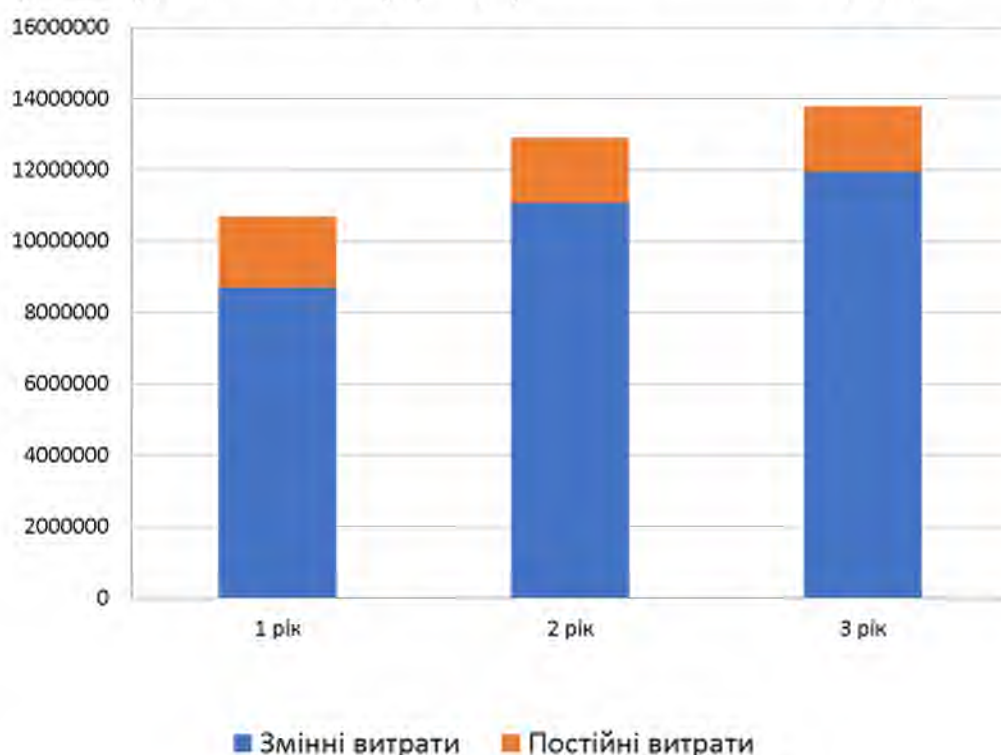


Рис. 2.9. Витрати по проекту, грн

Джерело: сформовано автором.

Проведемо аналіз тенденцій у прогнозі доходів, які очікується отримати від реалізації даного проекту. У таблиці 2.14 наведено основні складові доходів та об'єм виручки, що дозволить нам вивчити їхню динаміку та зміни протягом років.

Таблиця 2.14

Прогноз доходів на 3 роки, грн.

Статті доходів	Всього
Протруювання насіння (без вартості препаратів)	1 673 100
Первинна очистка	300 300
Калібрування (ділення на 2 фракції)	300 300
Продаж ЗЗР	40 298 544
Протруювання насіння (без вартості препаратів)	1 673 100
Виручка без ПДВ	42 572 244

Джерело: сформовано автором.

Важливо відзначити, що для досягнення окупності цього проекту необхідно працювати впродовж мінімум 3 років. За цей період доход від проекту становитиме 30 639 839 гривень. Вартість ПДВ складатиме 42 572 244 гривень.

Таблиця 2.15

Прогноз доходів по рокам, грн.

Статті доходів	Всього	1 рік	2 рік	3 рік
Протруювання насіння (без вартості препаратів)	1 673 100	463 320	579 150	630 630
Первинна очистка	300 300	83 160	103 950	113 190
Калібрування (ділення на 2 фракції)	300 300	83 160	103 950	113 190
Продаж ЗЗР	40 298 544	10 759 320	14 133 834	15 405 390
Виручка без ПДВ	42 572 244	11 388 960	14 920 884	16 262 400

Джерело: сформовано автором.

За результатами аналізу таблиці, можна відзначити наступне: всі статті доходів демонструють тривалу позитивну динаміку, що свідчить про стійкий ріст у виручці; у третьому році проекту загальний дохід без ПДВ досягає рівня

16 262 400 гривень, що є значущим показником; аналіз структури доходів вказує на те, що продаж ЗЗР є основною статтею доходу в рамках даного проекту. Ці деталізовані висновки допомагають краще розібратися в структурі та динаміці доходів проекту і є важливими при плануванні та управлінні проектом.

На рисунку нижче надано графічне відображення динаміки прогнозованої виручки (рис. 2.10). Виручка за роками розподіляється достатньо рівномірно та залежить від виробничих потужностей проекту.

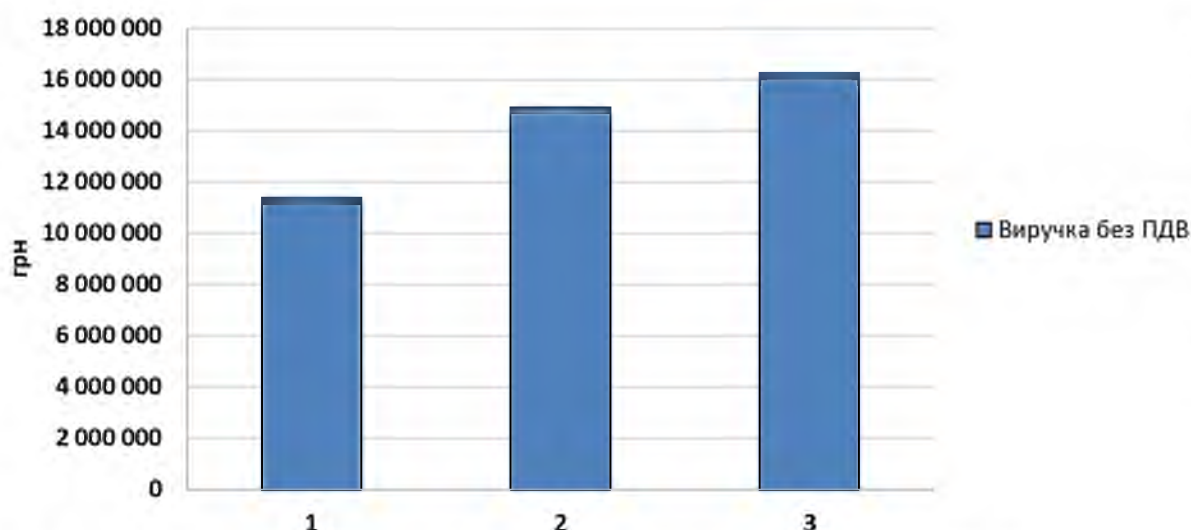


Рис. 2.10. Динаміка виручки по рокам, грн

Джерело: сформовано автором.

Загальна сума єдиного податку на 3 групі, сплачених у рамках даного проекту протягом трьох років, становить 2 128 612 гривень (Таблиця 2.16). Податки були розраховані відповідно до відповідних формул. Якщо цю суму розподілити на тривалість проекту у 3 роки, то отримаємо наступний розподіл:

- У перший рік - 569 448 гривень.
- У другий рік - 746 044 гривень.
- У третій рік - 813 120 гривень.

Таблиця 2.16

Розрахунок податків, грн

Податки	Всього	1 рік	2 рік	3 рік
ЄП, ФОП 3 група	2 128 612	569 448	746 044	813 120
Всього:	2 128 612	569 448	746 044	813 120

Джерело: сформовано автором.

Графічно наведено динаміку сплати єдиного податку на рис. 2.11.

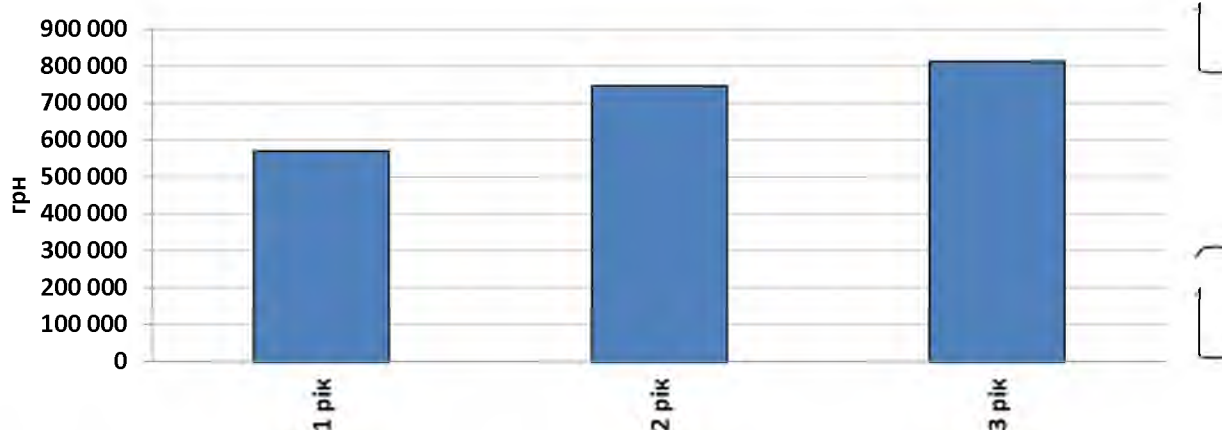


Рис. 2.11. Динаміка податкових виплат, грн

Джерело: сформовано автором.

Звідси видно, що розподіл податків за роками є неоднаковим. Це пояснюється тим, що розмір доходу змінюється від року до року. Оскільки податок обчислюється відповідно до доходу підприємця, то він також змінюється відповідно до цих коливань у доході.

Діаграми Ганта, це важливий інструмент для візуалізації графіку планування робіт по проекті. Вона дозволяє чітко відобразити послідовність та тривалість завдань і подій у проекті, що сприяє кращому управлінню проектом та плануванню ресурсів (рис.2.12).

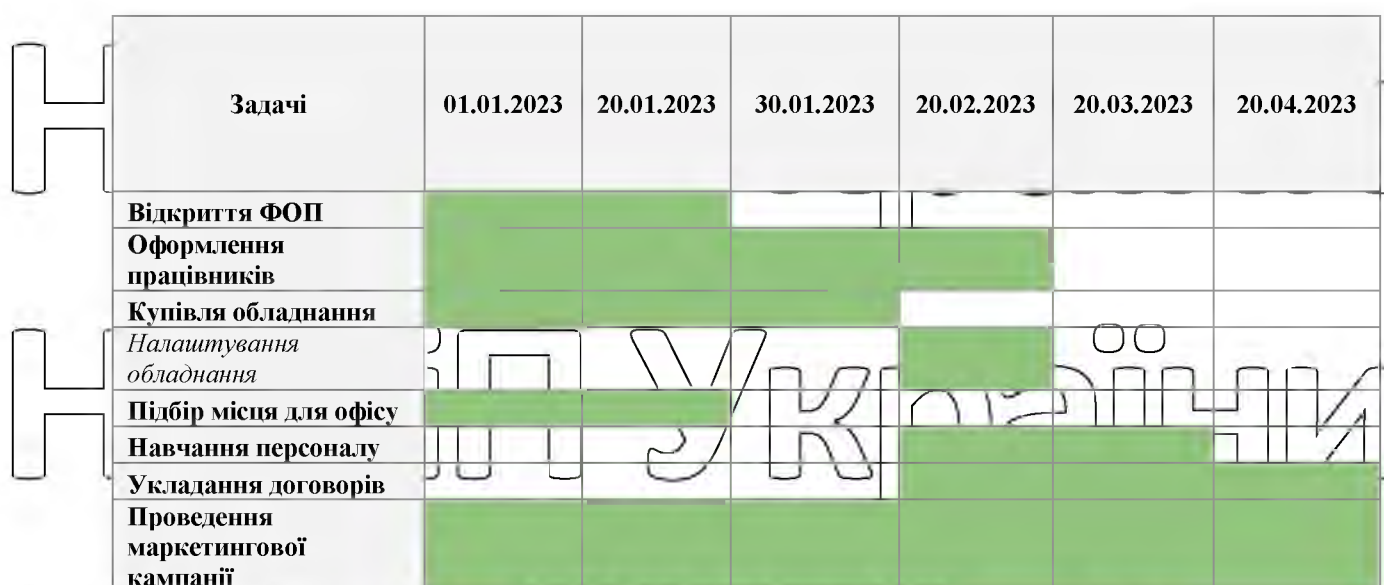


Рис. 2.12. Діаграма Ганта

Джерело: сформовано автором.

Діаграма Ганта, представлена на рис. 2.12, відображає послідовність та тривалість етапів реалізації проекту, який розпочався 01.01.2023 року і завершиться 20.04.2023 року. Процес виконання робіт буде включати як послідовні етапи, так і паралельні відповідно до вимог проекту. Наприклад, одночасне проведення робіт з пошуку місця для офісу, найму працівників та закупівлі обладнання дозволить зменшити тривалість проекту та оптимізувати витрати часу.

Ключовими факторами успіху цього проекту буде висока якість надання послуг нашими спеціалістами, високотехнологічне обладнання, якісні ЗР та здатність підтримувати конкурентоспроможні ціни. Ці аспекти відіграють важливу роль у досягненні успішної реалізації проекту.

2.7. Фінансова оцінка проекту

Розглянемо аналіз точки беззбитковості для нашого проекту. Всі необхідні параметри для цього розрахунку подані в таблиці 2.17.

Таблиця 2.17

Параметри розрахунку точки беззбитковості, грн

Параметри	Значення при планованій потужності
Виручка	42 572 244
Витрати	37 354 538
Постійні витрати	5 617 339
Змінні витрати	31 737 198
Прибуток до вирахування податку на прибуток	5 217 706

Джерело: сформовано автором.

Після врахування усіх наведених витрат, ми отримуємо наступні дані щодо точки беззбитковості, які представлені в таблиці 2.18.

Таблиця 2.18

Параметри розрахунку точки беззбитковості, грн

Показники	Значення точки беззбитковості:
Точка беззбитковості, % надання послуг	51,8%
Точка беззбитковості, грн надання послуг	22 071 226
Точка беззбитковості, грн в середньому на міс.	613 090
Величина операційного важеля	25,5%

Джерело: сформовано автором.

На основі даних з таблиці 2.18 видно, що для досягнення точки беззбитковості нам потрібно реалізувати продукцію на суму 22 071 226 гривень, що складає 52% від загального обсягу продукції. Це свідчить про високий рівень ефективності точки беззбитковості для нашого підприємства.

Візуальне представлення точки беззбитковості подано на рисунку 2.13.

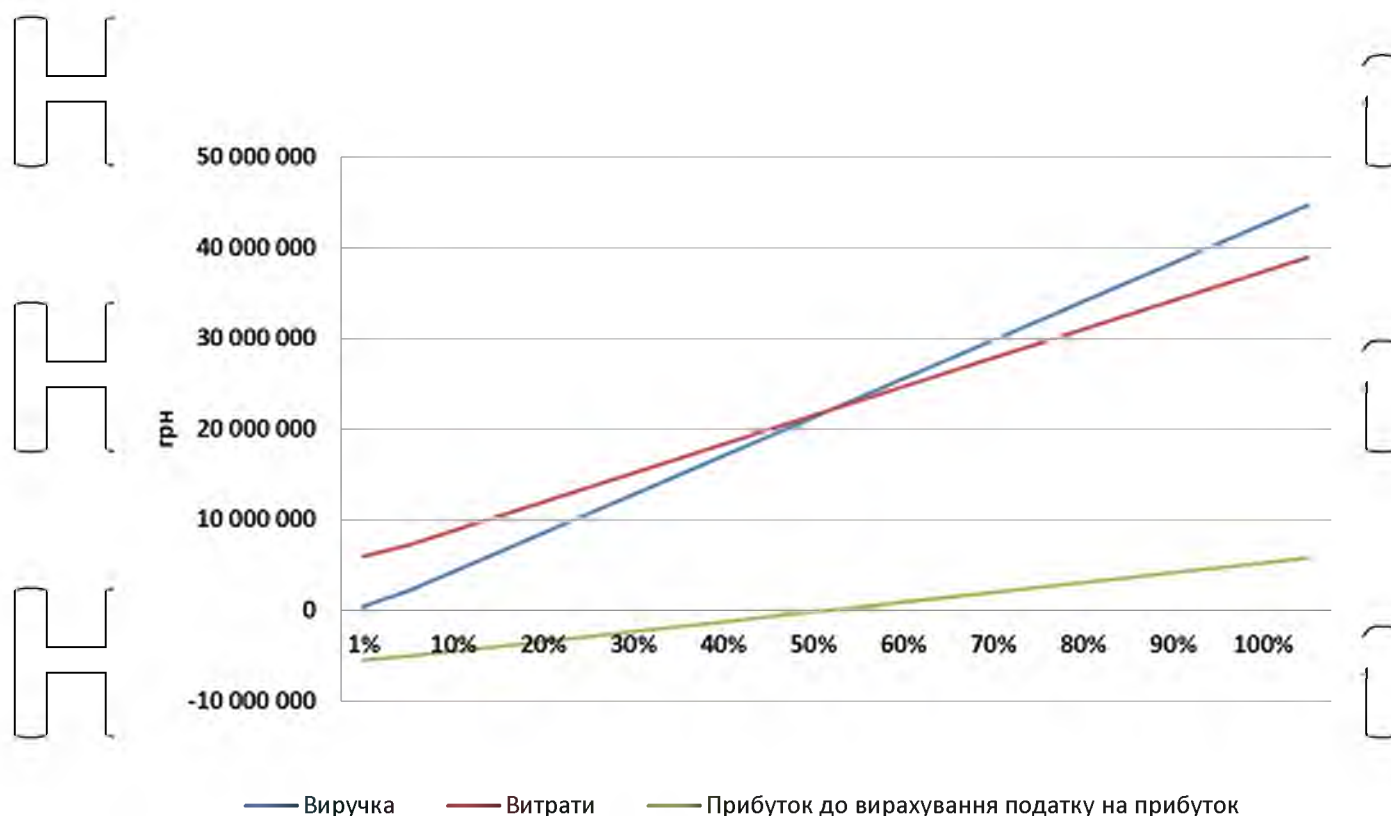


Рис. 2.13. Розрахунок точки беззбитковості

Джерело: сформовано автором.

Оцінка ефективності роботи нашого проекту та його здатність генерувати прибуток була проведена відповідно до міжнародної практики, включаючи основні показники, такі як чиста приведена вартість (NPV), внутрішня норма доходності (IRR) і термін окупності (DPB).

Додатково, важливо врахувати, що ставка дисконтування на період реалізації проекту складає 15%, що відображає вартість грошей у контексті часових факторів та ризиків.

Середньомісячний обсяг продажу продукції становить 182 562 гривень, при цьому чистий прибуток на місяць досягає 33 294 гривень, а загальний грошовий потік, який включає всі надходження та витрати, складає 180 625 гривень на місяць.

За результатами наших розрахунків, рентабельність надання послуг, визначена за чистим прибутком, становить 4%.

Таблиця 2.19

Показники ефективності проекту

Показники основної діяльності	Середні значення за проектом
Середній обсяг реалізації продукції грн/міс.	1 182 562
Середній обсяг поточних витрат, грн/міс.	1 037 626
EBITDA, грн/міс.	144 936
Чистий прибуток, грн/міс.	33 294
Грошовий потік, грн/міс.	180 625
Показники продаж	Значення за проектом
Точка беззбитковості, % реалізації продукції	52%
Точка беззбитковості, грн реалізації продукції	22 071 226
Точка беззбитковості, грн в середньому на міс.	613 090
Величина операційного важеля	25%
Показники рентабельності	Середні значення за проектом
Рентабельність реалізації продукції по чистому прибутку	4%
Рентабельність реалізації продукції по EBITDA	6%
Рентабельність активів	139,5%
Показники оборотності	Середні значення за проектом
Оборотність	7,70
Інвестиційні показники	Значення за проектом
Термін прогнозу, міс.	36
Ставка дисконтування	15,0%
IRR (Внутрішня норма доходності), % на рік	845,3%
Загальний обсяг фінансування проекту	3 413 421
Чистий грошовий потік	3 122 890
NPV (Чистий дисконтований дохід)	2 404 950
NPV (Чистий дисконтований дохід) з урахуванням вартості бізнесу	7 780 020
Термінальна вартість бізнесу	3 375 070
PВ (Простий термін окупності), роки	0,7
DPВ (Дисконтований термін окупності), роки	0,6
PI (Індекс доходності за проектом)	1,71
PВ (Простий термін окупності), міс.	8,00
DPВ (Дисконтований термін окупності), міс.	7,00

Джерело: сформовано автором

НУБІП України

Проект вважається прийнятним, коли розрахована внутрішня норма доходності (IRR) перевищує встановлену норму рентабельності, яка визначається інвестиційною політикою компанії.

Розрахована внутрішня норма доходності (IRR) для нашого проекту становить 845,3%, що свідчить про високу доходність проекту і відповідність реальної вартості грошових потоків реальним витратам на проект. Внутрішня норма доходності визначає максимальну вартість капіталу, яку можна залучити, при якій проект залишається прибутковим.

Чистий приведений дохід (NPV) в основній валюті (гривні) складає 2 404 950 гривень. Показник NPV підтверджує прибутковість проекту і підкреслює той факт, що всі грошові потоки, приведені до сучасної вартості, перевищують вкладені кошти в проект, що свідчить про ефективність інвестицій.

Показник IRR в нашому контексті не є визначальним, оскільки ми акцентуємо увагу на показниках NPV, рентабельності інвестицій і терміні окупності.

Загальна сума фінансування проекту складає 3 413 421 гривень, а чистий грошовий потік досягає 3 122 890 гривень. Дисконтований термін окупності проекту становить 7 місяців, що свідчить про те, що інвестиції повністю окупляться за цей період.

Отже, можна зробити висновок, що запропонований проект є прибутковим і забезпечує досягнення високих економічних показників.

Реалізація цього проекту дозволить створити ефективно діюче підприємство, яке задовольнятиме потреби споживачів і приноситьиме прибуток.

2.8. Джерела фінансування проекту

Вибір оптимального фінансування визначається різноманітними факторами, включаючи структуру підприємства, його фінансову політику, правовий статус та сферу діяльності.

При розширенні бізнесу або запуску нового проекту, підприємцю потрібно знайти джерела капіталу для втілення ідеї. Це може включати власні фінансові ресурси (особисті заощадження), залучення позикових коштів, або залучення інвестицій. Термін "позика" охоплює різні види кредитів, позик, а також емісію облігацій. На сьогодні існують також альтернативні джерела фінансування, такі як венчурні інвестиції, бізнес-ангели та краудфандинг. При виборі структури фінансування важливо враховувати специфіку конкретного проекту для досягнення максимальної ефективності.

Джерела фінансування малого бізнесу в Україні різноманітні. їх можна згрупувати за такими категоріями:

- Особисті заощадження: Багато підприємців починають свій бізнес за рахунок особистих заощаджень.
- Банківські кредити: Багато банків в Україні пропонують кредитні програми, спеціально розроблені для малого бізнесу.
- Мікрофінансові організації: Ці організації часто пропонують кредити на менш жорстких умовах, ніж традиційні банки.
- Державні програми: Уряд України іноді запускає програми підтримки малого бізнесу, які можуть надавати субсидії, кредити або гранти.
- Гранти від міжнародних організацій: Різні міжнародні організації час від часу надають гранти для розвитку підприємництва в Україні.
- Венчурний капітал та ангельські інвестори: Хоча ринок венчурного капіталу в Україні ще розвивається, існують інвестори, готові фінансувати перспективні стартапи.
- Краудфандинг: Платформи краудфандингу, такі як Kickstarter або інші локальні аналоги, дозволяють підприємцям залучати кошти від широкої аудиторії.
- Лізинг: Це відмінний спосіб фінансування для підприємців, яким потрібно придбати обладнання або транспортні засоби.

- Торговий кредит: Постачальники можуть надавати відстрочку платежу, дозволяючи малому бізнесу отримати товари або послуги зараз та оплатити їх пізніше.

- Партнерства: Іноді підприємці об'єднуються з партнерами, щоб залучити додатковий капітал або ресурси.

При виборі джерела фінансування важливо ретельно обмірковувати умови, а також враховувати всі можливі ризики.

У нашому плані фінансування ми передбачаємо використання власних ресурсів, а також залучення грантових коштів.

Гранти є одним із привабливих джерел фінансування для бізнесу, оскільки вони, як правило, не потребують повернення. Основною перевагою грантів перед іншими видами фінансування є те, що їх надають на конкурсній основі з чіткими умовами.

У виборі грантової підтримки ми розглянули різні варіанти і вибрали грант від уряду "єРобста". Ця програма надає фінансування для створення власного бізнесу. За її умовами, підприємець зобов'язується працювати протягом не менше 3 років, вести чесну діяльність та сприяти створенню робочих місць. Таким чином, гроші, виділені підприємцю, поступово повертаються до держави у формі податків.

Для подачі на отримання гранту, необхідно:

- подати заявку на програму на порталі Дія,
- додати бізнес-план створення нового або розвитку наявного бізнесу, план закладання саду чи проект будівництва теплиці;
- підписати електронним підписом.

Державний центр зайнятості розглядає її протягом 10 робочих днів після завершення кінцевого строку подання. Рішення приймається на підставі висновків банку: оцінки бізнес-плану, співбесіди та результатів перевірки ділової репутації.

Для реалізації проекту необхідно виділити загальну суму в розмірі 3 413 420 грн. Для підготовки та запуску проекту передбачається витратити 3

місяці. Протягом цього часу планується виконати наступні кроки: оформити необхідну документацію, вибрати приміщення, провести навчання працівників, налаштувати комплекс для надання послуг.

Структура інвестиційних витрат наведена на рисунку 2.14.

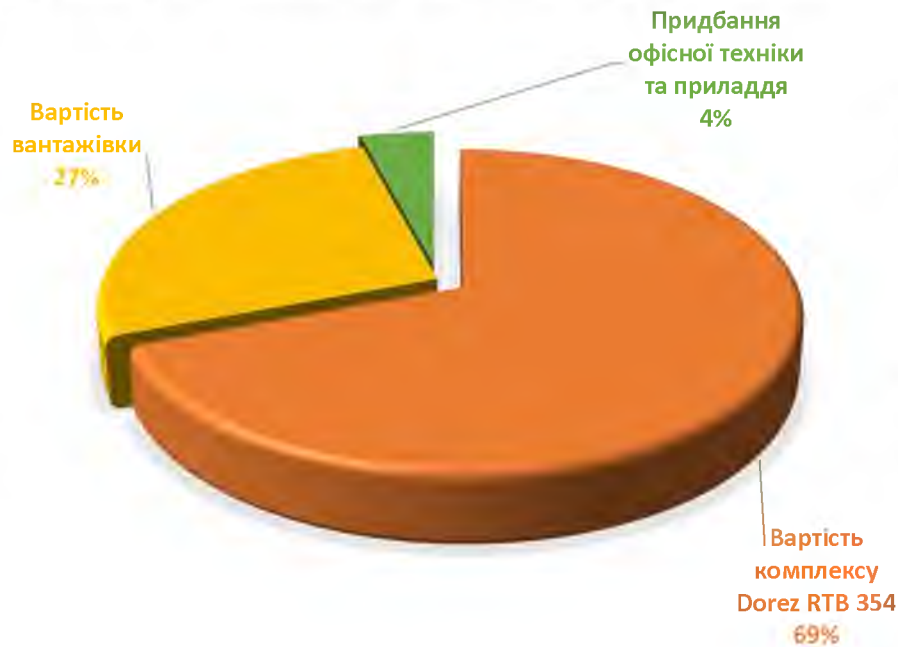


Рис. 2.14. Структура інвестиційних витрат по проекту

Джерело: сформовано автором.

Подана діаграма відображає, що найбільша частка інвестиційних витрат спрямована на придбання мобільного комплексу та вантажівки, за ними слідує витрати на придбання офісної техніки та приладдя. Отже, структура інвестицій залежить від різних факторів, таких як форма власності, фінансова політика підприємства його організаційно-правова форма.

2.9. Управління ризиками проекту

Послуга є продуктом сервісної діяльності, на виробництво якої витрачається жива праця та матеріальні ресурси. Вона розглядається як епоживча вартість, створена безпосередньо працівниками обслуговуючих

структур. З огляду на це, окремі дослідники ідентифікують обслуговуюче підприємство як таке, що власне «перетворює» ресурси у послуги. Останні ж таким чином є невидимою формою продукту [32, с. 554]. Враховуючи зазначене послуги виступають об'єктом ринкових відносин, оскільки, маючи свою вартість, стають товаром. Агрохімічні послуги мають специфічні особливості та пов'язані із цим ризики, ідентифікація яких дозволяє визначити напрями нейтралізації, або мінімізації їх впливу (рис. 2.15).

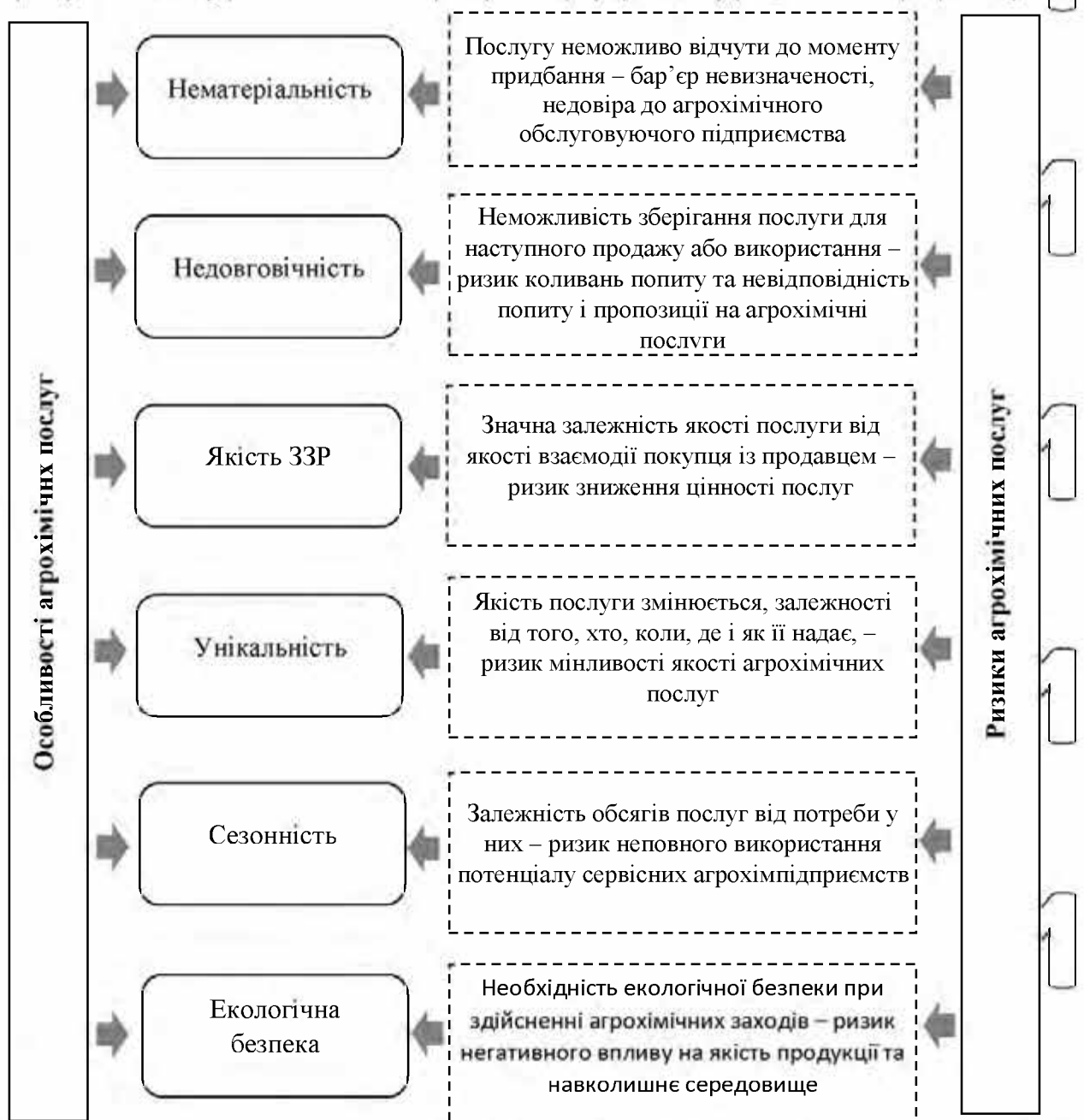


Рис. 2.15. Особливості та ризики агрохімічних послуг

Джерело: сформовано автором.

НУБІП України

Дійсно, у сфері агрохімічних послуг зберігання не може бути реалізовано так само, як у виробництві товарів, оскільки послуги надаються і споживаються одночасно. Ця особливість акцентує увагу на важливості взаємодії попиту та пропозиції в маркетинг-менеджменті агрохімічних послуг.

НУБІП України

Для вирішення цього завдання можуть бути використані наступні стратегії:

- Знижки в періоди зниженого попиту: Надання знижок чи спеціальних умов під час періодів, коли попит на агрохімічні

НУБІП України

послуги зазвичай менший, може стимулювати споживачів здійснювати покупки.

- Спеціальні пропозиції для різних сегментів ринку: Підходящий маркетинг може враховувати різні сегменти цільового ринку і

НУБІП України

надавати пропозиції, які відповідають їхнім потребам та можливостям.

- Довготривала співпраця: Встановлення стабільних та тривалих відносин із сільськогосподарськими товаровиробниками може сприяти постійному попиту на послуги.

НУБІП України

- Системи попередніх замовлень: Запровадження системи, де сільськогосподарські товаровиробники роблять попередні замовлення на агрохімічні товари та послуги, може сприяти збалансованій попит-пропозиція.

НУБІП України

- Створення обслуговуючих кооперативів: Формування кооперативів, які надають агрохімічні послуги, може сприяти спільному збору замовлень і оптимізації використання ресурсів.

НУБІП України

- Участь у кластерах: Приєднання до кластерів агропідприємств та агрохімічних структур може сприяти спільній роботі та обміну ресурсами для підвищення ефективності.

Ці стратегії допоможуть підприємству більш ефективно керувати попитом та пропозицією і забезпечити стійку та прибуткову діяльність на ринку.

Для оцінки впливу ризиків скористаємося діаграмою Ісікави. Діаграма дозволяє виявити ключові взаємозв'язки між різними факторами та отримати більш глибоке розуміння досліджуваного процесу. Вона допомагає визначити основні фактори, які мають найбільший вплив на розвиток розглянутої проблеми та може бути використана для попередження або вирішення впливу цих факторів.



Рис. 2.16. Діаграма Ісікави проекту

Джерело: сформовано автором на основі [22].

Серед особливостей послуги з мобільного протруювання насіння важливо відзначити мінливість її якості, що залежить від різних факторів, таких як виробники, час і місце надання послуги, індивідуальні особливості та досвід споживачів. Цей ризик можна знизити, приділяючи особливу увагу кожному клієнту, стандартизуючи процес надання агрохімічних послуг та залучаючи сільськогосподарських виробників до спостереження за процесом надання послуги (спостереженням за процесом надання послуги) [24, с. 37].

Послуги агрохімічних підприємств мають свої специфічні риси, такі як сезонність і вимоги до екологічної безпеки, що обумовлені особливостями сільськогосподарського виробництва. У нашому дослідженні акцент зроблено на агрохімічних послугах, надання яких сприяє покращанню якісних характеристик насіння, що призводить до зростання обсягів виробництва та якості сільськогосподарської продукції і сприяє зміцненню рівня продовольчої безпеки країни.

Таблиця 2.20

Матриця оцінки ризиків виконання робіт проекту

Подія	Ймовірність	Степінь серйозності	Важкість виявлення	Етап
Якість наданих ЗЗР	Висока	Висока	Висока	Стандарт постачальника
Екологічна безпека	Висока	Середня	Середня	Правила роботи із ЗЗР
Погана робота обладнання	Низька	Висока	Висока	Встановлення та налагодження

Джерело: сформовано автором на основі [32].

Отже, сільськогосподарські товаровиробники ставлять до агрохімічних послуг ряд вимог, серед яких важливі такі яккість, надійність, зручність, безпека (включаючи екологічну), своєчасність та доступна ціна. Забезпечення виконання цих вимог дозволить агрохімічному підприємству надавати послуги, які вирізняються серед аналогічних послуг, що надаються на ринку.

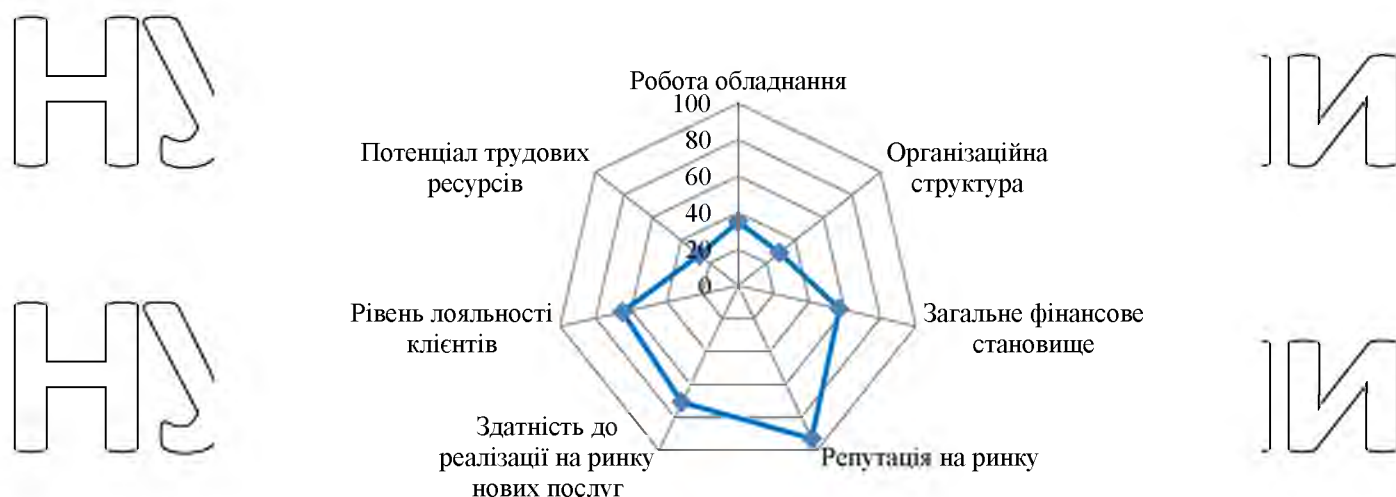


Рис. 2.17. Спайдер-діаграма результатів оцінки ризиків проекту

На підставі результатів проведених досліджень можна зробити висновок, що агрохімічні обслуговуючі підприємства мають приділяти більше уваги маркетинговому аналізу та стратегічному плануванню своєї діяльності. Це сприяє покращенню розуміння факторів, що впливають на лояльність клієнтів та підвищенню ефективності проекту. Більшість агрохімічних обслуговуючих підприємств не має маркетингових служб або відділів, що є важливими компонентами ефективного управління в умовах конкурентного ринку. Взаємодія між аграрними товаровиробниками і обслуговуючими агрохімічними структурами відбувається в основному шляхом надання послуг, які є важливими для сільськогосподарського виробництва. Для сервісних підприємств маркетингові дослідження стають критичними, оскільки попит на їхні послуги залежить від потреб споживачів. Ця потреба обумовлена не лише ринковою кон'юнктурою, але і системним аналізом важливої інформації, отриманої в результаті досліджень. Засновані на маркетингових дослідженнях аналіз і прогноз розвитку ринку агрохімічних послуг дозволяють підприємствам отримати об'єктивний огляд економічної ситуації та зробити ефективні стратегічні рішення щодо майбутньої діяльності на ринку.

РОЗДІЛ 3. ПРОПОЗИЦІЇ З РЕАЛІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ПЛАНУ

НУБІП України

Маркетингова служба повинна координувати попит на агрохімічні засоби та послуги з позицій технологічних і економічних аспектів. Це є важливою основою для розробки перспективних моделей організації агрохімічного обслуговування. Важливим аспектом є врахування строків застосування агрохімічних засобів, оскільки вони впливають на організацію виробництва із сільськогосподарської діяльності. Забезпечення сільськогосподарських товаровиробників, включаючи агрохімічне обслуговування, матеріально-технічними ресурсами має свої особливості та проблеми, такі як:

- різnorodність виконання робіт, залежно від агрохімічних характеристик полів.
- забезпечення єдності технологічного процесу, який включає підготовку поля, транспортування та внесення добрив і агрохімікатів.
- всі технологічні операції потребують точного виконання строків у поєднанні з безпосереднім впливом на ефективність використання агрохімічних засобів.
- використання різних машин та механізмів на одному полі одночасно тощо.

Крім того, погодні умови часто впливають на терміни проведення агрохімічних робіт, що може призводити до додаткових витрат на зберігання та створювати напруження в періоди інтенсивного використання спеціалізованої техніки. У зв'язку з цим, розширення маркетингової діяльності агрохімічних обслуговуючих підприємств стає необхідним кроком для адекватної оцінки їх стратегічної спрямованості.

Створення автоматизованої інформаційної системи в «SeedProFarm» дозволить клієнтам і потенційним споживачам приймати обґрунтовані

управлінські рішення щодо хімізації на основі своєчасної, повної і актуальної інформації.

Разом з тим, створення нових організаційних форм агрохімічного обслуговування обумовлено тим, що не всі підприємства, особливо невеликі за розмірами, можуть укласти прями угоди безпосередньо з виробниками агрохімічних засобів, які часто є великими учасниками бізнесу. Використання інтеграційного підходу у формі агрохімічного обслуговування сприяє підвищенню його ефективності завдяки ефекту синергії (масштабу).

Завдяки автоматизованій системі "SeedProFarm" значні економії при закупівлі агрохімічних матеріалів можливі через те, що проект, використовуючи попередні замовлення своїх членів, здатний закуповувати необхідний обсяг товарів безпосередньо від виробників або дистрибуторів за оптовими цінами і поставляти їх своїм членам за ціною, близькою до оптової закупівлі. В результаті ціна за одиницю продукції, придбана через проект, становитиме значно менше для його членів, ніж при індивідуальних закупках через посередників, які отримують значний прибуток від цього. Крім того, завдяки спільним поставкам агрохімічних засобів, сільськогосподарські підприємства зможуть зекономити час і кошти, які витрачаються на пошук надійних постачальників, і отримувати необхідні високоякісні засоби безпосередньо від виробників. Не слід також забувати про те, що аграрії будуть захищені від підробок, які в даний час є серйозною проблемою на ринку.

Загалом, під синергетичним ефектом слід розуміти порівняння результатів, які можуть виникнути при організації агрохімічного обслуговування на партнерських засадах та при самостійному господарюванні сільськогосподарських підприємств та обслуговуючих структур. Переваги створення автоматизованої системи "SeedProFarm" включають:

- Для сільськогосподарських товаровиробників: синергія в економії витрат на закупівлю засобів хімізації та витрат на оплату виробничих послуг агрохімічного напрямку, синергія від

розширення контролю в сфері постачання засобів хімізації та виробничих послуг агрохімічного напрямку; синергія в економії трансакційних витрат; синергія від об'єднання капіталів;

- Для агрохімічного обслуговуючого підприємства: синергія завдяки повному завантаженню виробничих потужностей, синергія в економії трансакційних витрат, синергія від об'єднання капіталів.

Отже, організація агрохімічного обслуговування сільськогосподарських товаровиробників на партнерських засадах можна вважати економічно вигідною з точки зору отримання економічних вигід для обох суб'єктів цільового ринку. Звісно, створення агрохімічного обслуговуючого проекту не вирішить всі проблеми, які характерні для сучасного ринку агрохімічних послуг, але матиме суттєвий вплив на зменшення цих проблем та буде економічно обґрунтованим.

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

ВИСНОВКИ

НУБІП УКРАЇНИ

У маркетинговій роботі було обґрунтовано розроблення бізнес-плану з організації сервісного обслуговування агровиробників з мобільного протруювання насіння. Результати дослідження дозволяють сформувати наступні висновки:

НУБІП УКРАЇНИ

1. Загалом, моделі агрохімічного обслуговування можуть відрізнятися в кожній країні, але спільною є тенденція до інтеграції та розвитку різних аспектів обслуговування сільськогосподарських господарств.

НУБІП УКРАЇНИ

2. Проведення протруювання насіння вимагає великої уваги до деталей та точності. Правильний вибір та використання препаратів для протруювання, разом з використанням якісного посівного матеріалу, можуть забезпечити максимальний захист насіння та сприяти збільшенню шансів на отримання високого врожаю.

НУБІП УКРАЇНИ

3. Можливість системи Dogez одночасної обробки насіння різними засобами забезпечує досягнення оптимального ефекту обробки.

4. Основними завданнями проекту є:

- запуск сервісного обслуговування з мобільного протруювання насіння для аграрних виробників.
- забезпечення задоволення наявного попиту на послуги у сфері мобільного протруювання насіння.
- здійснення діяльності з метою досягнення фінансової результативності для ініціатора проекту.

НУБІП УКРАЇНИ

5. Реалізація даного проекту розпочнеться з його реєстрації, вибору форми власності і схеми оподаткування.

6. Головним чинником успішної реалізації проекту буде правильно сформована концепція, яка буде відповідати сучасним вимогам конкуренції на ринку АПК.

НУБІП УКРАЇНИ

7. У сучасних умовах ключовим чинником, що впливає на попит і пропозицію засобів хімізації та агрохімічних послуг, є їх цінова політика. При

цьому рівень пропозиції залежить від різних факторів, таких як вартість агрохімічних засобів, технологій та обладнання, рівень оподаткування та державних субсидій, а також конкурентна ситуація на ринку. Ціни на послуги проекту будуть відповідати ринковим цінам та формуватиметься знижка для постійних клієнтів із врахуванням обсягу замовлення.

8. Висновки з результатів опитування вказують на суттєвий вплив фінансово-економічного стану сільськогосподарських підприємств на їхню потребу в агрохімічних послугах. Зокрема, сільськогосподарські підприємства із задовільним фінансово-економічним станом мають більшу потребу в сторонньому агрохімічному обслуговуванні, оскільки вони зазвичай не мають власної ресурсної бази для проведення агрохімічних заходів.

9. У процесі проведення маркетингових досліджень важливим завданням є визначення тих видів послуг, які користуються найбільшим попитом серед сільськогосподарських товаровиробників. У проекті було обрано дві культури: озима пшениця та соя.

10. Розроблений організаційно-виробничий план проекту показав, що у структурі витрат найбільша частка припадає на змінні витрати (вартість ЗЗР та витрати на зарплату працівників). Аналіз структури доходів вказує на те, що продаж ЗЗР є основною статтею доходу в рамках даного проекту..

11. При виборі джерела фінансування перевагу було надано грантовій підтримці від уряду "єРобота".

12. Реалізація даного проекту є вигідною з фінансової точки зору, і показники його ефективності є дуже привабливими.

13. У межах дослідження було виявлено та проаналізовано основні ризики, пов'язані з реалізацією проекту. Серед них можна виділити ризики, пов'язані з можливим недосягненням запланованого рівня прибутку, проблемами щодо якості застосованих засобів захисту рослин, аспектами екологічної безпеки, можливими несправностями у роботі обладнання. Крім того, також був розглянутий ризик втрати бізнесу, особливо в контексті воєнного стану в країні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Shynkaruk L., Ivanchenkova L., Kuchko I., Kartashova C., Melnyk Yu., Ovcharenko. Managing the economy's investment attractiveness of the state as a component of international business development. International Journal of Management (IJM) Volume 11, Issue 5, May 2020, pp. 240-251, Article ID: IJM 11 05 024. (SCOPUS) URL: <http://www.iaeme.com/ijm/issues.asp?JType=IJM&VType=11&IType=5> (last accessed: 03.10.2022).
2. Аграрний сектор України на шляху до Євроінтеграції: монографія / [авт. кол.: М. Бетлій, О. Бородина, С. Бородин та ін.]; за ред. О. М. Бородино. - Ужгород: ІВА, 2006. - 496 с.
3. Андрійчук В. Г. Постійні і змінні витрати: підручник. 2-ге вид., доп. і перероблене. Київ: КНЕУ, 2002. 624 с. URL: <https://buklib.net/books/24703/> (дата звернення: 02.05.2022).
4. Андрющенко А. М. Розвиток сільськогосподарської кооперації в США / А. М. Андрющенко // Економіка АПК. - 2004. - № 4. - С. 144-147.
5. Вітлінський В. В. Аналіз, моделювання та управління економічними ризиками: навч.-метод. посібник для сам. вивчення. Київ: КНЕУ, 2000. 292 с.
6. Внесення мінеральних та органічних добрив під урожай сільськогосподарських культур у 2010 році в Житомирській області: стат. бюлетень / за ред. Ж. І. Мостепанюк; Гол. упр. статистики у Житомир. обл. - Житомир, 2011. - 50 с.
7. Гаврилюк В. П., Гончар С. Г. Особливості бізнес-планування вирощування насіння кукурудзи: зб. матеріалів VI міжнар. наук.-практ. конф. «Інклюзивний розвиток національної економіки: глобальні тенденції, можливості України та роль агропродовольчого сектору». м. Київ, 17-18 лист. 2022 р. Київ: НУБІП України, 2022. С. 52.

8. Голованенко М.В., Шегда А.В. Ризики в підприємстві: оцінювання та управління. Київ: «Знання», 2008. 271 с.
9. Городній М. М. Агрохімія: підручник / М. М. Городній. - 4-те вид., перероб. та доп. - К.: Арістей, 2008. - 936 с.
10. Гріфін Р. Основи менеджменту: підруч. / Р. Гріфін, В. Яцура; за ред. В. Яцури, Д. Олесевича. - Львів: БАК, 2008. - 624 с.
11. Гродський В. Пестициди: успіхи та невдачі / В. Гродський // Пропозиція. - 2005. - №1. - С. 78-80.
12. Деревець І. С. Сервісна база дилерських підприємств у системі МТЗ АПК України / І. С. Деревець // Економіка АПК. - 2007. - № 4. - С. 23-27.
13. Економіка і організація аграрного сервісу / П. О. Мосіюк, О. В. Крисальний, В. А. Сердюк [та ін.]; за ред. П. О. Мосіюка. - К.: ІАЕ УААН, 2001. - 345 с.
14. Івченко І.Ю. Моделювання економічних ризиків і ризикових ситуацій: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2007. 344 с.
15. Марчук І. Сучасні добрива на варті врожаю / І. Марчук // Пропозиція. - 2009. - № 4. - С. 42-45.
16. Мельник О. Утилізують отрутохімікати / О. Мельник // Урядовий кур'єр. - 2009. - 1 вересня.
17. Михайлов Ю. Ринок засобів захисту рослин в Україні / Ю. Михайлов // Економіка АПК. - 2001. - № 3. - С.107-111.
18. Непереможний союз - «Байер КропСайенс» і партнери // Пропозиція. - 2006. - №1. - С. 18-19.
19. Особливості аграрної реформи в Україні / за ред. П. Т. Саблука, - К.: ЗАТ «Ніч лава», 1997. - 304 с.
20. Рогач С.М. Економіка підприємства: навч. посіб. Київ: Компринт, 2018, 391 с.
21. Рослинництво Житомирської області за 2007 р.: стат. зб. / за ред. Г. А. Папинської; Гол. упр. статистики в Житомир. обл. - Житомир, 2007. - 200 с.
22. Саблук П. Т. Кластеризація як механізм підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості аграрної економіки / П. Т. Саблук, М. Ф. Кропивко // Економіка АПК. - 2010. - № 1. - С. 3-12.
23. Саблук П. Т. Ціноутворення в період ринкового формування в АПК: монографія / П. Т. Саблук. - К.: ІНЦРАЕ, 2006. - 440 с.

24. Семенов Г. А. Кластери підприємств як передумова активізації розвитку регіональної економіки / Г. А. Семенов, О. С. Богата // Економіка та держава. - 2006. - № 4. - С. 11-13.

25. Ставки податку на прибуток встановлені НКУ: офіційний сайт

Покровської міської Ради Дніпропетровської області. URL:

<https://pkry.dp.gov.ua/news/yaki-stavku-podatku-na-prubutok->

[vstanovleni-podatkovum-kodeksom-ukrayini-6543](https://pkry.dp.gov.ua/news/yaki-stavku-podatku-na-prubutok-vstanovleni-podatkovum-kodeksom-ukrayini-6543) (дата звернення:

02.05.2022).

26. Талавиря М. П., Ващенко В. В. Вплив державного резерву на розвиток економіки України: колективна монографія. Ніжин, 2016.

254 с.

27. Чеботар С.І., Ларіна Я.С., Луцій О.П., Шевчик М.Г., Буряк Р.І., Боняр С.М., Рябчик А.В., Прус О.М., Рафальська В.А. Маркетинг :

навчальний посібник. Київ: «Наш час», 2007. 504 с.

28. Що обрати ФОП чи ТОВ? «Будуй своє»: програма підтримки підприємства створена Одещобанком. URL:

<https://buduysvoe.com/publications/sheho-obraty-fop-chy-fov> (дата

звернення: 02.05.2022).