

НУБІП України

НУБІП України

МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

12.05 – МКР. 1915 “С” 2022.12.29. 017 ПЗ

ХЛЯКІНА МАРКА СЕРГІЙОВИЧА

2023 р.

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ

Факультет аграрного менеджменту

УДК 631.164.23:631.11

ПОГОДЖЕНО

Декан факультету аграрного
менеджменту

ДОПУСКАЄТЬСЯ ДО

ЗАХИСТУ
Б.о. завідувача кафедри
виробничого та інвестиційного
менеджменту

Анатолій ОСТАПЧУК

(підпис)

(ПІБ)

Тетяна ВЛАСЕНКО

(підпис)

(ПІБ)

“ ” 2023 р.

“ ” 2023 р.

МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему «ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПЛАН РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКОГО
ГОСПОДАРСТВА»

Спеціальність 073 «Менеджмент»

Освітня програма Управління інвестиційною діяльністю та міжнародними
проектами

Орієнтація освітньої програми освітньо-професійна

Гарант освітньої програми

д.е.н., професор

Лідія ШИНКАРУК

(підпис)

(ПІБ)

Керівник магістерської кваліфікаційної роботи

к.держ.упр., доцент

Катерина АЛЕКСЕЄВА

(підпис)

(ПІБ)

Виконав

(підпис)

Марк ХЛЯКІН

(ПІБ студента)

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

ЗАВДАННЯ

ДО ВИКОНАННЯ МАГІСТЕРСЬКОЇ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТУ

Хлякіну Марку Сергійовичу

(прізвище, ім'я, по батькові)

Спеціальність 073 «Менеджмент»

(код і назва)

Освітня програма «Управління інвестиційною діяльністю та міжнародними проектами»

(назва)

Орієнтація освітньої програми освітньо-професійна

(освітньо-професійна або освітньо-наукова)

Тема магістерської кваліфікаційної роботи «Інвестиційний план розвитку фермерського господарства»

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

Термін подання завершеної роботи на кафедру 10 листопада 2023 р.

(дні, місяць, число)

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. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ
2. БІЗНЕС-ПЛАН ВІДКРИТТЯ ФЕРМЕРСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ПО ВИРОЩУВАННЮ КУРЕЙ-БРОЙЛЕРІВ
3. УДОСКОНАЛЕННЯ РОБОТИ ФЕРМЕРСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА.

Дата видачі завдання “30” грудня 2022 р.

Керівник магістерської кваліфікаційної роботи

(підпис)

Катерина АЛЕКСЕЄВА

(прізвище та ініціали)

Завдання прийняв до виконання

(підпис)

Марк ХЛЯКІН

(прізвище та ініціали студента)

РЕФЕРАТ

НУБІП України

Структурно магістерська кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, містить таблиці з розрахунками про проекту, список використаних джерел. Робота викладена на 94 сторінках.

У першому розділі досліджено теоретико-методологічні основи розвитку фермерських господарств.

У другому розділі розроблено бізнес-план фермерського господарства по вирощуванню курей-бройлерів.

У третьому розділі наведено шляхи удосконалення розвитку фермерського господарства.

Ключові слова: бізнес-план, інвестиційний план, кури-бройлери, фермерське господарство.

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ	9
1.1. Особливості розвитку фермерських господарств.....	9
1.2. Аналіз світового ринку фермерських господарств.....	15
1.3. Особливості технології вирощування курей-бройлерів на фермерському господарстві.....	21
РОЗДІЛ 2. БІЗНЕС-ПЛАН ВІДКРИТТЯ ФЕРМЕРСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ПО ВИРОЩУВАННЮ КУРЕЙ-БРОЙЛЕРІВ	25
2.1. Резюме.....	25
2.2. Постановка проблеми (дерево проблем, дерево цілей).....	27
2.3. Визначення цільової аудиторії.....	30
2.4. Аналіз конкурентного середовища.....	34
2.5. Характеристика бізнес-ідеї, цілі, сильні та слабкі сторони проекту.....	39
2.6. Організаційно-виробничий план.....	46
2.7. Економічна сутність та класифікація капіталу підприємства.....	63
2.8. Функції і механізм управління капіталом підприємства.....	67
2.9. Методика аналізу ефективності використання капіталу підприємства.....	73
РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ РОБОТИ ФЕРМЕРСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА	78
3.1. Розширення маркетингових заходів щодо стимулювання попиту на продукцію фермерського господарства.....	78
3.2. Удосконалення цінової стратегії щодо реалізації продукції фермерського господарства.....	84
ВИСНОВКИ	90
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	92

ВСТУП

Актуальність теми. В умовах посилення динамічності та складності ринкового середовища кардинально змінюються принципи, методи й моделі управлінського впливу на підприємство задля забезпечення його довгострокового успіху. Це актуалізує науковий пошук адекватних інструментів та управлінських концепцій забезпечення сталого розвитку сучасних підприємств. В управлінській практиці однією з найпоширеніших залишається методологія управління проєктами. Актуальність дослідження зумовлена вирішенням ключових проблем щодо формування стратегії розвитку фермерського господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-прикладні аспекти інвестиційного планування та управління процесами розвитку фермерських господарств набули розвитку в дослідженнях видатних вчених і практиків, таких як Р. Арчібальд, О. Баженов, З. Гальперін, І. Мазур, Д. Клеланд, В. Ліберзон, Є. Ліщенко, С. Нікешин, В. Рач, Л. Стакенбрук, А. Товба, Г. Ціпес, В. Шапір, Л. Шинкарук та інших дослідників.

Теоретичні та практичні аспекти управління процесами розвитку фермерського господарства розроблені недостатньо та потребують уточнення і подальшого розвитку в сучасних умовах.

Мета дослідження – розширення та поглиблення теоретичних положень щодо розробки інвестиційного плану розвитку в управлінні фермерським господарством, а також практичних рекомендацій щодо розробки проєкту розвитку фермерського господарства та обґрунтування джерел його фінансування.

Реалізація поставленої мети зумовила потребу у розв'язанні таких завдань дослідження:

- дослідити теоретичну сутність та ознаки інвестиційного планування розвитку фермерського господарства;

НУБІП України

- розглянути проєкт формування та впровадження інвестиційного плану розвитку фермерського господарства;

- вивчити методику оцінки ефективності інвестиційного проєкту розвитку фермерського господарства;

- дати загальну характеристику фермерського господарства "Нива-1";

- розглянути особливості інвестиційної активності фермерського господарства "Нива-1";

- оцінити управління проєктами розвитку господарства "Нива-1";

- розробити інвестиційний план розвитку "Нива-1";

- оцінити ефективність інвестицій у розвиток фермерського господарства "Нива-1".

Об'єктом дослідження є процес управління проєктом розвитку фермерського господарства "Нива-1".

Предметом дослідження є теоретичні, методологічні та практичні аспекти інвестиційного планування та управління процесами розвитку фермерського господарства "Нива-1".

У процесі написання роботи використано всю сукупність методів і прийомів наукового пізнання. Теоретичною і методологічною основою досліджень виступають наукові праці вчених з проблем теорії і практики інвестиційного планування та управління розвитком фермерських господарств.

У процесі дослідження використовуватимуться такі методи економічних досліджень: абстрактно-логічний (теоретичні узагальнення і формування висновків), статистико-економічний (показників інвестиційної активності фермерського господарства "Нива-1"), розрахунково-конструктивний та експериментальний (розробка інвестиційного плану розвитку та обґрунтування джерел його фінансування) та інші.

НУБІП України

Інформаційною базою дослідження є наукові літературні джерела та фінансова звітність фермерського господарства "Нива-1"

Практичне значення одержаних результатів полягає в можливості використання теоретико-методичних розробок та практичних рекомендацій щодо розробки інвестиційного плану розвитку фермерського господарства "Нива-1".

Структура та обсяг роботи. Магістерська кваліфікаційна робота викладена на 100 сторінках, містить три розділи, вступ, висновки та список використаних джерел.

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

РОЗДІЛ 1. ТЕОРИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

1.1. Особливості розвитку фермерських господарств

Фермерські господарства в сучасному світі є важливим елементом сільського господарства та відіграють значущу роль у виробництві якісних та екологічно чистих продуктів. Основною особливістю розвитку фермерських господарств є їхнє невелике масштабування порівняно з великими сільськогосподарськими підприємствами. Це означає, що фермерські господарства зазвичай ведуть виробництво на обмеженій площі землі та з використанням обмежених ресурсів.

Однією з ключових особливостей є самостійність та самодостатність фермерських господарств. Вони зазвичай є сімейними або малими підприємствами, де сім'я відіграє важливу роль у виробництві та прийнятті управлінських рішень. Це надає їм гнучкість у виборі виробничих методів та стратегій, а також дозволяє швидко реагувати на зміни у попиту та умовах ринку.

Іншою важливою особливістю є акцент на виробництві якісних та натуральних продуктів. Фермерські господарства часто зосереджуються на вирощуванні органічної та екологічно чистої продукції, що відповідає сучасним тенденціям споживчої поведінки та попиту на здорову їжу. Вони зазвичай використовують менше хімічних добрив та пестицидів, а також дотримуються високих стандартів щодо тваринного господарства та відповідності екологічним стандартам.

Крім того, фермерські господарства можуть бути спеціалізованими в певних галузях сільськогосподарського виробництва, таких як вирощування птахів, винограду, овочів тощо. Це дозволяє їм вдосконалювати свої навички та експертизу в конкретних галузях та забезпечує різноманітність сільськогосподарської продукції на ринку.

Важливо враховувати, що фермерські господарства, особливо початкові, можуть стикатися з фінансовими викликами та обмеженими ресурсами. Тому питання інвестицій та підтримки є критичними для їхнього розвитку.

В цілому, фермерські господарства відіграють важливу роль у забезпеченні продовольства та розвитку сільськогосподарського сектору, проте їхні особливості потребують уваги та підтримки для досягнення сталості та конкурентоспроможності. Слід зазначити, що фермерські господарства також мають особливості у відносинах зі споживачами та ринком. Один із ключових аспектів полягає у встановленні прямого зв'язку між фермерами та споживачами. Фермерські господарства часто використовують прямий маркетинг, такий як фермерські ринки, системи підписки на постачання продукції, або онлайн-продажі, щоб легко взаємодіяти зі своїми клієнтами [1]. Це сприяє встановленню довіри між виробниками та споживачами, а також може забезпечити вищий рівень прозорості.

Ще однією особливістю розвитку фермерських господарств є їхня здатність до інновацій та експериментів. Більші фермерські господарства можуть випробовувати нові технології та методи вирощування, які можуть бути менш доступними для великих підприємств, і швидше адаптуватися до змін на ринку. Це сприяє інноваційному розвитку сільськогосподарської галузі в цілому.

Важливо відзначити, що фермерські господарства часто стикаються з викликами, пов'язаними з доступом до ресурсів, землі, капіталу та підтримки. Тому державні програми та ініціативи, спрямовані на підтримку фермерських господарств, можуть відігравати важливу роль у їхньому сталому розвитку [2].

Отже, особливості розвитку фермерських господарств включають невеликий масштаб виробництва, самостійність та самодостатність, акцент на якості та екологічній чистоті продукції, спеціалізацію та інноваційність у виробництві, а також прямі відносини зі споживачами та виклики, пов'язані з доступом до ресурсів та підтримкою. Враховуючи ці особливості, фермерські господарства можуть відігравати важливу роль у розвитку сільського господарства та забезпеченні якісної та екологічно чистої продукції. Ще однією важливою особливістю розвитку фермерських господарств є їхня здатність до регіонального розвитку та підтримки

місцевої економіки. Фермерські господарства зазвичай розташовані в сільських та віддалених районах, де вони створюють робочі місця, сприяють розвитку маленьких місцевих підприємств та підтримують місцеву споживчу базу. Це може мати позитивний вплив на підтримку і зміцнення рівнів життя в сільських районах.

Крім того, фермерські господарства зазвичай забезпечують різноманітність сільськогосподарської продукції, зокрема виробляють місцеві сорти та види рослин і тварин, які відповідають місцевим кліматичним та природним умовам. Це може зменшити залежність від імпорту та сприяти сталому розвитку сільськогосподарського сектору в конкретному регіоні.

Особливості розвитку фермерських господарств також включають в себе потребу у навчанні та підтримці. Оскільки фермери зазвичай працюють на невеликому масштабі та можуть бути менш знайомі з сучасними технологіями та управлінськими методами, надання їм доступу до навчання та консультацій може бути важливим для підвищення їхньої ефективності та конкурентоспроможності.

Для підтримки розвитку фермерських господарств і врахування їхніх особливостей, держави та місцеві органи влади можуть впроваджувати програми фінансової підтримки, забезпечення доступу до ринків, підтримки органічного виробництва, та надавати консультативну допомогу.

Загалом, розвиток фермерських господарств важливий для забезпечення якісної та стійкої продукції, підтримки місцевих економік та створення робочих місць в сільських районах. Однак це вимагає спеціальної уваги до їхніх особливостей та підтримки з боку держави та громадських організацій. Розглянемо ще одну важливу особливість розвитку фермерських господарств - це їхня здатність до розвитку сільського туризму та агротуризму. Фермерські господарства можуть стати привабливими місцями для відпочинку та навчання для місцевих та туристів. Вони можуть запропонувати екскурсії на ферму, участь в сільськогосподарських роботах, дегустації свіжих продуктів та інші розважальні та освітні програми. Це може сприяти додатковому доходу для фермерських господарств та сприяти розвитку

туристичного сектору в регіоні.

Окрім того, фермерські господарства мають можливість диверсифікувати свою продукцію та послуги. Наприклад, вони можуть вирощувати не лише сільськогосподарські культури, але й виноград, фрукти, лікарські рослини або виготовляти сировину для ремесел. Це дозволяє розширити продуктивний асортимент та забезпечити більшу стійкість до коливань на ринку.

Ще однією особливістю розвитку фермерських господарств є їхня здатність до виробництва локальних та традиційних продуктів, які відображають культурну спадщину та смакові вподобання регіону. Це може бути важливим фактором в підтримці місцевої ідентичності та культурної спадщини.

Важливо зазначити, що розвиток фермерських господарств також може бути пов'язаний із викликами та обмеженнями, такими як кліматичні зміни, конкуренція на ринку та доступ до ресурсів. Однак, з правильною стратегією, підтримкою та інноваціями фермерські господарства можуть стати важливими гравцями у сталому розвитку сільського господарства та регіональної економіки. Ще однією важливою особливістю розвитку фермерських господарств є їхній внесок у збереження біорізноманіття та природних ресурсів. Фермерські господарства, які практикують органічне та стале виробництво, зазвичай роблять акцент на збереженні ґрунтів, водних ресурсів та біорізноманіття. Вони можуть використовувати методи вирощування, які не завдають шкоди навколишньому середовищу, та сприяють розвитку живої природи на своїй території.

Крім того, фермерські господарства можуть бути основними учасниками програм з агролісопосадження та лісгосподарського виробництва, що сприяють збереженню лісів та боротьбі з вирубкою лісів. Вони можуть вирощувати лісові культури, створювати лісові заповідники та бути ключовими учасниками у відновленні лісового покриву.

Окрім збереження природи, фермерські господарства можуть відігравати важливу роль у підтримці місцевої споживчої бази та зменшенні транспортних

викидів. Вони можуть постачати свою продукцію на локальні ринки та ресторани, що дозволяє зменшити відстань між виробниками та споживачами та знизжує вплив транспорту на довкілля.

Важливо зазначити, що розвиток фермерських господарств може вимагати підтримки та стимулювання з боку держави та місцевих органів влади для впровадження сталих практик та збереження природних ресурсів. Але цей внесок у збереження навколишнього середовища може бути важливим для сталого розвитку і збереження природної різноманітності.

Ще однією важливою аспектом розвитку фермерських господарств є їхня соціальна роль у місцевому співтоваристві та підтримка розвитку сільських районів. Фермерські господарства створюють робочі місця для місцевого населення та сприяють зменшенню безробіття в сільських районах. Це може позитивно вплинути на якість життя місцевого населення та зменшити міграцію до міст.

Фермерські господарства також можуть виконувати важливу соціальну функцію шляхом підтримки місцевих співтовариств та заходів спільного співробітництва. Вони можуть організовувати заходи для місцевих жителів, сприяючи культурному обміну та спільним заходам.

Крім того, фермерські господарства можуть бути важливими учасниками у вирішенні соціальних проблем та забезпеченні безпеки харчування в кризових ситуаціях, таких як природні катастрофи чи економічні спади. Це може включати надання допомоги у вигляді продуктів харчування та ресурсів для місцевих громад.

Завдяки своїм соціальним та економічним функціям, фермерські господарства можуть стати каталізаторами для сталого розвитку сільських районів та підтримки місцевого співтовариства. Однак для досягнення цього мети важливо створити сприятливі умови для їхнього розвитку, включаючи доступ до кредитів, навчання та підтримку від держави та громадських організацій. Загальною особливістю розвитку фермерських господарств є їхня роль у забезпеченні продовольчої безпеки на місцевому та національному рівнях. Фермерські господарства часто спеціалізуються

на вирощуванні продуктів харчування, таких як зерно, овочі, фрукти, м'ясо, молоко та інші продукти, які є основними складовими раціону населення. Вони можуть грати важливу роль у забезпеченні стабільного постачання якісних та безпечних продуктів харчування.

Фермерські господарства, зокрема ті, які практикують органічне виробництво або вирощують традиційні та рідкісні сорти культур, можуть сприяти збереженню та різноманіттю сортів рослин і тварин, що є важливим для забезпечення різноманітності харчових продуктів та підтримки стійкості сільськогосподарської системи.

Крім того, фермерські господарства можуть грати важливу роль у забезпеченні продовольчої безпеки в кризових ситуаціях, таких як глобальні пандемії чи природні катастрофи. Їхні запаси та можливість продовжувати виробництво незалежно від зовнішніх факторів можуть забезпечити доступ до продуктів харчування у важкі часи.

Однак для забезпечення продовольчої безпеки, фермерські господарства також повинні бути стійкими до викликів, таких як погодні катаклізми, шкідники та хвороби рослин і тварин, а також мати доступ до необхідних ресурсів, включаючи належну технологію та підтримку з боку держави та громадських організацій. У міні-висновку до розділу про особливості розвитку фермерських господарств можна відзначити наступне:

Фермерські господарства відіграють кілька важливих ролей у сучасному сільському господарстві та суспільстві в цілому. Вони забезпечують стабільну поставку якісних та безпечних харчових продуктів, сприяють збереженню біорізноманіття та природних ресурсів, підтримують місцеве співтовариство та грають важливу роль у забезпеченні продовольчої безпеки.

Таблиця 1.1

Динаміка поголів'я птиці за 2005-2020 рр. в Київській області

Роки	Поголів'я птиці на 1 січня, тис. голів	Абсолютне відхилення	Темп росту, %	Темп приросту, %
2010	20346,5	-	-	-
2011	21495,5	1149	105,65	5,65
2012	22207,4	711,9	103,31	3,31
2013	25640,7	3433,3	115,46	15,46
2014	25779,2	138,5	100,54	0,54
2015	27336,1	1556,9	106,04	6,04
2016	28148,6	812,5	102,97	2,97
2017	27517,9	-630,7	97,76	-2,24
2018	29508,6	1990,7	107,23	7,23
2019	28389,2	-1119,4	96,21	-3,79
2020	31387,7	2998,5	110,56	10,56
2021	23525,3	-7862,4	74,95	-25,05
Середнє значення	-	288,98	101,46	

Збільшення ролі фермерських господарств вимагає уваги до їхніх особливостей та підтримки з боку держави та громадських організацій. Це може включати фінансову підтримку, навчання та доступ до ринків. Враховуючи важливість фермерських господарств для сталого розвитку, необхідно сприяти їхньому зростанню та успіху в майбутньому.

1.2. Аналіз світового ринку фермерських господарств

Аналіз світового ринку фермерських господарств є важливою складовою для розуміння контексту та можливостей розвитку фермерських господарств.

Поглянемо на деякі ключові аспекти цього аналізу:

Глобальний обсяг ринку: Фермерські господарства є важливим гравцем на світовому ринку продуктів харчування. За даними Всесвітньої організації земельних ресурсів та продовольства (FAO), сільське господарство забезпечує близько 80% продуктів харчування, споживаних на світі. Отже, фермерські господарства мають значний вплив на глобальну економіку та продовольчу безпеку.

Тенденції ринку: Світовий ринок фермерських господарств піддається впливові

різних тенденцій. Однією з них є зростання попиту на органічну та сталу продукцію, оскільки споживачі все більше цінують якість та екологічну безпеку продуктів харчування. Іншою тенденцією є розширення міжнародної торгівлі сільськогосподарською продукцією, що створює нові можливості для експорту та імпорту.

Конкурентність: Фермерські господарства конкурують на світовому ринку з іншими гравцями, такими як великі агропромислові компанії та холдинги. Вони повинні бути конкурентоспроможними в аспектах якості продукції, цін, інновацій та доступу до ринків.

Регулювання та стандарти: Світовий ринок фермерських господарств регулюється численними національними та міжнародними стандартами та правилами. Наприклад, Всесвітня торговельна організація (WTO) встановлює правила торгівлі сільськогосподарською продукцією між країнами [4]. Також існують стандарти щодо якості та безпеки продуктів харчування, які впливають на можливості експорту.

Технологічний аспект: Розвиток технологій має значний вплив на фермерські господарства. Використання сучасних сільськогосподарських технологій, таких як сільськогосподарська автоматизація, інтернет речей (IoT), та аналітика даних, може підвищити продуктивність та ефективність фермерських господарств [5].

Аналіз світового ринку фермерських господарств є важливим етапом для розроблення інвестиційного плану розвитку фермерського господарства, оскільки він допомагає зрозуміти потенційні можливості та виклики, з якими можуть зіткнутися фермери. Розглянемо певні аспекти аналізу світового ринку фермерських господарств більш детально:

Попит і споживання: Розуміння попиту на продукцію фермерських господарств є важливим для розвитку стратегій виробництва та маркетингу. Споживачі в різних країнах можуть мати різні вимоги щодо якості, смакових властивостей та екологічних характеристик продуктів. Аналіз споживчих попереджень і

національних харчових тенденцій може допомогти визначити, які продукти можуть мати попит на світовому ринку.

Торговельні угоди та тарифи: Міжнародні торговельні угоди та тарифи мають значний вплив на доступ до світових ринків для фермерських господарств. Деякі країни можуть мати переваги завдяки торговельним угодам, тоді як інші стикаються з обмеженнями. Зрозуміння торговельних умов може визначити можливості для експорту та імпорту продукції.

Кон'юнктура ринку: Ринкова кон'юнктура фермерських господарств може піддаватися змінам через фактори, такі як погода, пандемії, політичні кризи та інші події. Зрозуміння та адаптація до цих змін є ключовими для успіху фермерських господарств на світовому ринку.

Інновації та технології: Світовий ринок фермерських господарств також визначається інноваціями та новими технологіями. Розвиток сучасних агротехнологій, таких як точне землеробство, біологічне виробництво та використання даних для прийняття рішень, може покращити ефективність виробництва та конкурентоспроможність на світовому ринку.

Сільські райони та регіональний аспект: Ринок фермерських господарств має важливий регіональний аспект. Розвиток фермерських господарств може сприяти економічному піднесенню сільських районів та підтримці місцевих громад. Розуміння регіональних особливостей ринку є важливим для успішного планування та розвитку фермерських господарств.

Аналіз світового ринку фермерських господарств вимагає систематичного дослідження та врахування численних факторів, які впливають на нього. Це допомагає фермерам та інвесторам приймати обгрунтовані рішення щодо розвитку та інвестицій у цей сектор. Соціальна відповідальність та сталість: Однією з суттєвих тенденцій на світовому ринку фермерських господарств є зростання інтересу споживачів та інвесторів до соціальної відповідальності та сталого виробництва. Фермерські господарства, які дотримуються принципів сталого розвитку та дбають

пре добробут співробітників, можуть мати конкурентну перевагу на ринку.

Глобальні виклики: Світовий ринок фермерських господарств також стикається з глобальними викликами, такими як зміна клімату, водопостачання та біорізноманіття. Фермерські господарства повинні адаптуватися до цих викликів та розробляти стратегії для зменшення негативного впливу на навколишнє середовище.

Підтримка та фінансування: Доступ до фінансування та підтримки є ключовими для розвитку фермерських господарств. Держави, міжнародні організації та фінансові установи можуть грати роль у наданні фінансової підтримки та консультацій для фермерів.

Аналіз світового ринку фермерських господарств вимагає постійного оновлення та врахування різноманітних факторів, що впливають на цей сектор. Цей аналіз допомагає фермерам та інвесторам визначити перспективи та можливості для розвитку та вдосконалення фермерських господарств. Біорізноманітність та збереження ресурсів: Збереження біорізноманітності та ефективне використання природних ресурсів є ключовими факторами на світовому ринку фермерських господарств. Фермерські практики, спрямовані на збереження родючості ґрунтів, водних ресурсів та біорізноманітності, можуть бути привабливими для споживачів та інвесторів, які дбають про екологічну сталість.

Глобальні ланцюги постачання та логістика: Розвиток глобальних ланцюгів постачання та удосконалення логістичних процесів грають важливу роль у світовому ринку фермерських господарств. Ефективний транспорт та логістика дозволяють фермерам доставляти свою продукцію до різних ринків та споживачів.

Етичні та соціальні стандарти: Соціальна відповідальність та етичні стандарти стають все більш важливими на світовому ринку фермерських господарств. Фермерські господарства, які дотримуються високих етичних норм та стандартів соціальної відповідальності, можуть здобувати підтримку споживачів та інвесторів.

Ефективність та конкурентоспроможність: Спроможність фермерських

господарств бути ефективними та конкурентоспроможними є критично важливою на світовому ринку. Це включає в себе ефективне використання ресурсів, оптимізацію процесів та впровадження сучасних технологій.

Аналіз світового ринку фермерських господарств відображає складну та динамічну природу цього сектору. Фермери та інвестори повинні бути готові адаптуватися до змін на ринку та розробляти стратегії, щоб використовувати можливості та вирішувати виклики. Інтернет та е-комерція: З розвитком інтернету та е-комерції відкриваються нові можливості для фермерських господарств на світовому ринку. Вони можуть прямо взаємодіяти зі споживачами та роздрібними мережами через онлайн-платформи, що дозволяє зменшити посередників та отримати доступ до більшого ринку.

Маркетинг та брендуння: Успішні фермерські господарства на світовому ринку нерідко активно працюють над маркетингом та розвитком бренду. Вони створюють унікальність своєї продукції, що допомагає їм залучити та утримати споживачів.

Глобальні кризи та ризики: Світовий ринок фермерських господарств також піддається впливу глобальних криз, таких як пандемії, глобальні конфлікти та економічні спади. Фермерські господарства повинні розробляти стратегії для управління ризиками та адаптації до таких негативних подій.

Інвестиції та фінансова стійкість: Для розвитку фермерських господарств на світовому ринку необхідні інвестиції та фінансова стійкість. Інвестори можуть бути зацікавлені в розвитку сільського господарства як ефективного та зростаючого сектору.

Аналіз світового ринку фермерських господарств включає в себе багато факторів, які варто розглядати при плануванні та розвитку фермерського бізнесу.

Цей аналіз допомагає фермерам та інвесторам розуміти глобальний контекст та приймати обґрунтовані рішення. Кадровий потенціал та освіта: Успішні фермерські господарства на світовому ринку часто мають кваліфікований персонал та

інвестують у навчання своїх працівників. Освічений персонал може забезпечити більшу продуктивність та якість продукції.

Доступ до технологій та інновацій: Фермерські господарства, які мають доступ до сучасних технологій та інновацій, можуть бути більш конкурентоспроможними на світовому ринку. Це може включати в себе використання дронів, сучасних систем поливу, аналітики даних та інше.

Партнерські відносини та співпраця: Успішні фермерські господарства можуть розвивати партнерські відносини з іншими фермерами, постачальниками, ресторанами та іншими гравцями на ринку. Співпраця може допомогти забезпечити стапу популярність та збут продукції.

Політичні та правові фактори: Політична стабільність, правова система та регулювання мають важливий вплив на фермерські господарства на світовому ринку. Зміни в законодавстві, тарифах та регуляціях можуть створювати як позитивні, так і негативні впливи на господарства.

Аналіз цих додаткових аспектів світового ринку фермерських господарств допомагає розглянути більш широкий спектр факторів, що впливають на цей сектор. Розуміння цих факторів дозволяє фермерам та інвесторам приймати обгрунтовані рішення та розробляти стратегії розвитку. Географічні та кліматичні умови: Географічний розташунок та кліматичні умови можуть впливати на види культур та тварин, які можна вирощувати на фермерському господарстві. Наприклад, деякі регіони більше підходять для вирощування певних культур, таких як виноград або кава, через свої кліматичні особливості.

Соціокультурні та релігійні фактори: Релігійні та культурні переконання можуть впливати на обрані практики та продукцію фермерського господарства. Наприклад, деякі продукти можуть бути заборонені з релігійних міркувань, тоді як інші можуть мати особливий значення в культурі.

Пандемії та глобальні кризи здоров'я: Пандемії та інші глобальні кризи здоров'я можуть мати серйозний вплив на фермерські господарства, зокрема на ланцюг

постачання та доступ до робочої сили. Вони можуть також змінити попит на певні види продукції.

Екологічні проблеми та сталість: Фермерські господарства повинні уважно враховувати екологічні проблеми та долати їх. Це включає в себе управління водними ресурсами, захист біорізноманітності та зменшення негативного впливу на навколишнє середовище.

Політика та регуляція: Урядова політика та регулювання можуть мати великий вплив на фермерські господарства. Субсидії, податки, тарифи та інші політичні рішення можуть створювати як позитивні, так і негативні впливи на сектор.

Аналіз цих додаткових аспектів допомагає фермерам та інвесторам розглянути комплексний спектр факторів, що впливають на їх діяльність на світовому ринку фермерських господарств. Це сприяє більш глибокому розумінню контексту та дозволяє приймати обгрунтовані рішення для розвитку сектору.

1.3. Особливості технології вирощування курей-бройлерів на фермерському господарстві

Вирощування курей-бройлерів на фермерському господарстві є однією з важливих галузей птахівництва, яка вимагає специфічних підходів та технологій для успішної реалізації. Ця галузь вирощування птиці орієнтована на отримання якісної м'ясної продукції, зазвичай м'яса бройлерів, яке має бути доступним та конкурентоспроможним на ринку.

Селекція та генетика: Успішне вирощування бройлерів починається з правильного вибору генетичного матеріалу. Сучасні генетичні лінії бройлерів спеціально відібрані для швидкого приросту ваги та високої конверсії корму в м'ясо. Це дозволяє досягти швидкого зростання птахів та високої м'ясної якості.

Умови утримання: Один з ключових аспектів вирощування бройлерів - це створення оптимальних умов утримання. Вони повинні мати доступ до свіжої води, якісного корму та відповідного місця для життя. Це може включати в себе використання кліток, вільних просторів або інших систем утримання.

Харчування та годівля. Бройлери потребують раціону, який містить правильне співвідношення білків, жирів, вуглеводів та мінералів. Годівля може бути в автоматичному режимі, що дозволяє точно контролювати харчування птахів.

Санітарія та гігієна: Забезпечення санітарних умов та гігієни у господарстві є обов'язковим для запобігання захворюванням та забезпечення здоров'я птахів. Це включає в себе регулярну очистку та дезінфекцію приміщень та обладнання.

Управління виробництвом: Вирощування бройлерів вимагає добре організованого управління виробництвом. Це включає в себе планування виробництва, контроль за зростанням та здоров'ям птахів, а також управління запасами кормів та іншими ресурсами [6].

Враховуючи вищезазначені особливості, вирощування курей-бройлерів на фермерському господарстві стає складним та відповідальним процесом, який вимагає великої уваги до деталей та дотримання високих стандартів якості.

Особливості технології вирощування курей-бройлерів на фермерському господарстві підкреслюють важливість точної генетичної селекції, належних умов утримання, збалансованого харчування, санітарії та гігієни, а також ефективного управління виробництвом. Ці аспекти допомагають досягти високої продуктивності та якості продукції, яка відповідає вимогам сучасного ринку.

Важливо відзначити, що вирощування бройлерів може відрізнятися залежно від регіону, наявності доступних ресурсів та технологічних можливостей фермерського господарства. Тому важливо враховувати конкретні умови та ресурси при розробці технологічних процесів вирощування.

Бройлерне вирощування також може бути піддане технологічним інноваціям та вдосконаленням для підвищення ефективності та сталості продукції.

Використання автоматизованих систем: У сучасному бройлерному вирощуванні використовуються автоматизовані системи для контролю температури, вологості, освітлення та годівлі. Це дозволяє забезпечити оптимальні умови для росту та розвитку птахів.

Здоров'я та ветеринарний догляд: Здоров'я бройлерів є критичним аспектом вирощування. Регулярний ветеринарний догляд, вакцинація та профілактичні заходи допомагають запобігти захворюванням та забезпечити високу якість продукції.

Екологічні стандарти: Фермери також повинні дотримуватися екологічних стандартів та норм щодо обробки відходів та захисту навколишнього середовища. Це стає все важливішим у світлі зростаючого інтересу до сталості та екологічної відповідальності.

Моніторинг та аналіз даних: Збір та аналіз даних щодо росту, ваги та харчування бройлерів може допомогти у вдосконаленні процесів вирощування та прийнятті обґрунтованих управлінських рішень.

Усі ці аспекти та інновації сприяють підвищенню ефективності та конкурентоспроможності фермерського господарства в галузі бройлерного вирощування.

Використання альтернативних джерел енергії: Деякі фермерські господарства вирішують використовувати альтернативні джерела енергії, такі як сонячні батареї або біогазові установки, для забезпечення енергії у господарстві та зменшення впливу на навколишнє середовище.

Органічне вирощування: Деякі фермери вибирають органічне вирощування бройлерів, що передбачає використання органічних кормів, відсутність хімічних добрив та пестицидів, та дотримання строгих стандартів щодо тваринного догляду.

Стратегії маркетингу та реалізації: Успішні фермерські господарства також враховують стратегії маркетингу та реалізації продукції. Це може включати в себе створення бренду, участь у фермерських ринках, онлайн-продажі та співпрацю з ресторанами та магазинами.

Сталість та ефективність: Фермери постійно вдосконалюють свої процеси для зменшення витрат та підвищення ефективності. Це може включати в себе оптимізацію раціонів, зниження витрат на енергію та воду, а також управління

відходами.

Диверсифікація продукції: Деякі фермери розглядають можливості диверсифікації продукції, додавши до бройлерного вирощування інші агрокультури або види тварин, що може сприяти сталій прибутковості.

Ці інновації та стратегії допомагають фермерам у підтримці конкурентоспроможності на ринку фермерських господарств і враховувати зміни в споживчому попиті, екологічних стандартах та технологічних можливостях.

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

РОЗДІЛ 2. БІЗНЕС-ПЛАН ВІДКРИТТЯ ФЕРМЕРСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ПО ВИРОЩУВАННЮ КУРЕЙ-БРОЙЛЕРІВ

2.1 Резюме

Розширений опис проекту з вирощування курчат-бройлерів:

Важливим аспектом підвищення інвестиційної привабливості та залучення уваги інвесторів до нашого підприємства є продуктова і ринкова диверсифікація. Ця стратегія передбачає розробку нового типу продукту або вихід на нові ринки. Збільшення виробничо-економічної активності є важливим показником успішного підприємства, що має значні можливості і ресурси для розширення виробництва.

Пропонується розробити проект з вирощування курчат-бройлерів в Київській області. Розведення і вирощування курчат-бройлерів - важливе джерело збільшення виробництва м'яса в Україні і розширення його асортименту. Годування бройлерів в промислових умовах рентабельно. Основним резервом збільшення виробництва м'яса є виробництво м'яса бройлерів. Бройлер - це м'ясний гібрид курчат 49-60-денного віку незалежно від статі, який відрізняється інтенсивним зростанням, високою м'ясною скоростиглістю, гарними м'ясними якостями.

Розвиток бройлерної індустрії пов'язаний як з високими дієтичними та харчовими якостями, так і з економічними перевагами в порівнянні з виробництвом інших видів домашньої птиці. Бройлери відрізняються скоростиглістю, ефективним використанням кормів, відносно низькими витратами на корм на одиницю продукції, швидкою окупністю оборотних коштів і високою рентабельністю виробництва.

Основою виробництва м'яса бройлерів є великі птахофабрики-бройдери на 3-6 млн голів птиці на рік. Більшість з них працюють із замкнутим виробничим циклом, коли всі вікові групи птахів зосереджені на обмеженій території. В середньому за показниками спеціалізованих птахофабрик України жива маса бройлерів в 7-тижневому віці досягає 3338 г., збереження поголів'я - 93%, витрати кормів - 3,67% на 1 кг приросту. [7]

У сучасному бройлерному господарстві надзвичайно важливо дотримуватися раціональної, науково обгрунтованої технологічної практики вирощування і утримання бройлерів. Тільки за цієї умови забезпечується отримання високих виробничих показників птахівництва з мінімальними витратами матеріальних і трудових ресурсів.

Інвестиційний проект з вирощування курчат-бройлерів передбачає створення сучасного комплексу для господарського виробництва. Основними етапами проекту будуть:

Підготовчий етап: вибір місця розташування комплексу, отримання всіх необхідних дозвільних документів, придбання та облаштування земельної ділянки.

Будівельний етап: будівництво сучасних приміщень для вирощування курчат-бройлерів, облаштування систем вентиляції, опалення та інфраструктури

Закупівля обладнання: закупівля необхідного обладнання для вирощування та утримання бройлерів, встановлення систем автоматизації і контролю.

Старт виробництва: отримання перших партій курчат-бройлерів і початок їх вирощування відповідно до сучасних технологічних стандартів.

Маркетинг та реалізація: розробка маркетингової стратегії, укладання договорів з потенційними покупцями м'яса бройлерів.

Проект враховує всі необхідні фінансові аспекти, включаючи витрати на будівництво, закупівлю обладнання, заробітну плату працівникам, витрати на корм та інші матеріали. Прогнозований дохід від реалізації м'яса бройлерів, при відповідному веденні господарства, обіцяє стабільний прибуток та віддачу вкладених коштів.

Завершуючи, інвестиційний проект з вирощування курчат-бройлерів є перспективним та обіцяючим напрямком для розвитку агропромислового сектору в Україні. Сучасні технології та наукові підходи дозволяють досягти високої продуктивності та рентабельності в цій галузі. Проект розрахований на довгостроковий успіх і вигідний вклад для інвесторів.

2.2. Постановка проблеми (дерево проблем, дерево цілей)

Дерево цілей

Основна ціль: Стати провідним виробником високоякісного м'яса курей-бройлерів на ринку.

Досягнення: Запуск ефективної виробничої лінії, що забезпечує оптимальні умови годівлі та утримання птахів. Підвищення виробничої потужності ферми та забезпечення стійкого постачання продукції.

Збільшити обсяг вирощування курей-бройлерів.

Досягнення: Модернізація існуючих господарських приміщень та обладнання для збільшення виробничої потужності. Розширення вольєрів та додаткова інвестиція у птахоферму.

Знизити витрати на виробництво.

Досягнення: Підвищення ефективності у використанні ресурсів, зокрема кормів та води. Забезпечення оптимальних умов для здоров'я птахів та уникнення непродуктивних витрат.

Забезпечити високу якість м'яса курей-бройлерів.

Досягнення: Дотримання найвищих стандартів гігієни та безпеки при вирощуванні та забої птахів. Впровадження контролю якості на кожному етапі виробництва.

Розширити ринкову присутність та збільшити обсяги продажів.

Досягнення: Розвиток дистрибуційних мереж та широкій охоплення ринку. Проведення активної маркетингової кампанії для повертання нових клієнтів та збереження існуючих.

Забезпечити стійкий прибуток та високий рівень рентабельності.

Досягнення: Аналіз фінансових показників та вчасне реагування на зміни. Оптимізація витрат та пошук нових джерел доходів.

Дерево проблем (і шляхи їх вирішення):

Високі витрати на корми та інші ресурси.

Вирішення: Провести дослідження щодо оптимального харчування курей-бройлерів з метою зниження витрат на корма. Розвивати власне виробництво кормів на базі ферми або укладати довгострокові контракти з надійними постачальниками кормів.

Ризик захворювань та втрат поголів'я.

Вирішення: Розробити систему профілактичних заходів та контролю за здоров'ям птахів. Вдосконалити умови утримання для забезпечення оптимального здоров'я тварин. Проводити регулярні медичні обстеження птахів та застосовувати профілактичні препарати.

Конкуренція на ринку м'яса птахів.

Вирішення: Виявити сегмент ринку, який має потенціал забезпечити стабільний попит на продукцію. Розробити унікальну стратегію маркетингу та реклами, що дозволить виділитися серед конкурентів. Запровадити програму лояльності для постійних клієнтів.

Дані дерева проблем і цілей допоможуть нашому підприємству розробити стратегію розвитку та визначити конкретні кроки для досягнення успіху в галузі вирощування курей-бройлерів. План дій, спрямований на досягнення цілей та вирішення проблем, допоможе зберегти конкурентну перевагу та забезпечити стійкий розвиток підприємства.

Забезпечити стійкий прибуток та високий рівень рентабельності.

Досягнення: Аналіз фінансових показників та вчасне реагування на зміни.

Оптимізація витрат та пошук нових джерел доходів.

Це дерево проблем і цілей відображає основні аспекти розвитку бізнесу з вирощування курей-бройлерів на базі існуючого фермерського господарства. Ці цілі та шляхи їх досягнення допоможуть створити ефективний та стабільний бізнес-план для успішного розвитку проекту. Впровадження даного дерева проблем і цілей допоможе підприємству забезпечити успішний розвиток вирощування курей-бройлерів, зберегти конкурентну перевагу на ринку та досягти статусу провідного

гравця в галузі птахівництва.

Забезпечити стабільність постачання на ринок та розвиток дистрибуційних мереж.

Досягнення: Розширення дистрибуційних мереж та широкій охоплення ринку.

Проведення активної маркетингової кампанії для привертання нових клієнтів та збереження існуючих.

Забезпечити стійкий рівень якості м'яса курей-бройдерів.

Досягнення: Дотримання найвищих стандартів гігієни та безпеки при вирощуванні та забої птахів. Впровадження контролю якості на кожному етапі виробництва.

Забезпечити стабільний прибуток та високий рівень рентабельності.

Досягнення: Аналіз фінансових показників та вчасне реагування на зміни. Оптимізація витрат та пошук нових джерел доходів.

Дерево проблем і шляхи їх вирішення:

Високі витрати на будівництво та обладнання ферми.

Вирішення: Провести детальний аналіз ринку обладнання та матеріалів для будівництва з метою знаходження найоптимальніших постачальників та матеріалів за доступною ціною. Розглянути можливість отримання субсидій або дотацій для сільськогосподарських проектів.

Високі витрати на корми та інші ресурси.

Вирішення: Провести дослідження щодо оптимального харчування курей-бройлерів з метою зниження витрат на корма. Розвивати власне виробництво кормів на базі ферми або укласти довгострокові контракти з надійними постачальниками кормів.

Ризик захворювань та втрат поголів'я.

Вирішення: Розробити систему профілактичних заходів та контролю за здоров'ям птахів. Вдосконалити умови утримання для забезпечення оптимального здоров'я тварин. Проводити регулярні медичні обстеження птахів та застосовувати профілактичні препарати.

Конкуренція на ринку м'яса птахів.

Вирішення: Виявити сегмент ринку, який має потенціал забезпечити стабільний попит на продукцію. Розробити унікальну стратегію маркетингу та реклами, що дозволить виділитися серед конкурентів. Запровадити програму лояльності для постійних клієнтів.

Ця інформація допоможе створити більш докладний інвестиційний план і бізнес-стратегію для проекту з вирощування курей-бройлерів, враховуючи всі можливі проблеми та шляхи їх вирішення.

2.3. Визначення цільової аудиторії

Зважаючи на різноманітність цільової аудиторії для бізнес-плану по вирощуванню курей-бройлерів, деталізуємо інформацію про кожну з груп.

Оптові та роздрібно-торгові компанії:

Потреби: Оптові компанії шукають надійного постачальника високоякісного м'яса курей-бройлерів для подальшої реалізації на ринку.

Очікування: Оптові постачальники очікують стабільних обсягів поставок та конкурентоспроможних цін на продукцію.

Партнерство: Співпраця з такими компаніями може включати укладання довгострокових угод та вигідних умов поставок.

Мережі роздрібних магазинів та супермаркетів:

Потреби: Мережі магазинів шукають постачальника свіжого та якісного м'яса для задоволення попиту споживачів.

Очікування: Очікується поставка продукції вчасно та відповідно до встановлених стандартів якості.

Партнерство: Співпраця може включати розробку спеціальних пропозицій для мереж, акцій та рекламні заходи.

Ресторани та готелі:

Потреби: Гастрономічні заклади шукають надійного постачальника м'яса для готування страв високої якості та задоволення смакових потреб клієнтів.

Очікування: Очікується поставка свіжого м'яса в необхідних обсягах та готовність до співпраці при розробці меню.

Партнерство: Спільна робота може включати консультації щодо приготування страв, обробки та зберігання м'яса.

Споживачі:

Потреби: Споживачі ставлять акцент на якість та походження продуктів харчування, шукають натуральні та безпечні продукти.

Очікування: Споживачі очікують наявності сертифікатів якості, відкритості щодо виробництва та можливості придбати продукцію в магазинах та онлайн.

Партнерство: Важлива взаємодія з клієнтами, збільшення свідомості про продукцію та відповідь на їхні запити.

Сільські господарства та підприємці:

Потреби: Сільські господарства можуть шукати постачальника курчат-бройлерів як сировини для інших продуктів або устаткування для господарства.

Очікування: Очікується співпраця у формі поставок або технічної підтримки.

Партнерство: Можливість співпраці в галузі обміну ресурсами та знаннями.

Інвестори та банки:

Потреби: Інвестори та банки шукають інноваційні та прибуткові проекти для інвестування та фінансування.

Очікування: Очікується представлення якісного бізнес-плану, показників рентабельності та ризиків проекту.

Партнерство: Можлива фінансова підтримка та спільна робота над розвитком проекту.

Розуміння потреб та очікувань кожної з груп цільової аудиторії є ключовим для успішного впровадження та розвитку бізнесу з вирощування курей-бройлерів.

Адаптація стратегій маркетингу та співпраці залежно від потреб кожного сегмента аудиторії допоможе збільшити конкурентоспроможність та залучити нових клієнтів. Наприклад, для оптових торгових компаній можна пропонувати

спеціальні умови онтових закупівель, а для ресторанів - консультації щодо готування страв. Для інвесторів та банків важливо підкреслити потенціал прибутковості та фінансової стійкості проекту.

Паралельно з розробкою стратегій співпраці з різними сегментами цільової аудиторії, важливо враховувати маркетингові інструменти, такі як реклама, PR-кампанії та дигітальний маркетинг, які допоможуть привернути увагу та підтримку від потенційних партнерів та клієнтів.

Доцільно провести додатковий аналіз і дослідження, щоб визначити точні потреби та інтереси цільової аудиторії, оцінити конкурентну обстановку на ринку та розробити стратегії, які найкраще відповідають цим потребам. Це допоможе підприємству досягти успіху у вирощуванні курей-бройлерів та забезпечити стійкий розвиток проекту.

Успішна комунікація з цільовою аудиторією також передбачає активний залучення до співпраці соціальних мереж, які можуть використовувати як засіб просування, так і інструмент взаємодії з клієнтами та партнерами. Наприклад, створення корпоративної сторінки в соціальних мережах дозволить підприємству вести активну інформаційну кампанію, проводити консультації зі споживачами та надавати їм актуальну інформацію про продукцію і послуги.

Для залучення інвесторів та банків до проекту важливо ретельно розробити бізнес-план, в якому обґрунтується рентабельність та фінансова стійкість підприємства. Також варто активно співпрацювати з фінансовими консультантами та експертами для забезпечення позитивного фінансового прогнозу проекту.

Загалом, розуміння і ефективна комунікація з різними сегментами цільової аудиторії є ключовими факторами успіху в розвитку бізнесу з вирощування курей-бройлерів. Тільки шляхом відповідної стратегії та співпраці можливо досягти стабільного росту та визнання на ринку. Додатковою стратегією для залучення цільової аудиторії може бути активна участь у виставках, ярмарках та інших заходах, пов'язаних із сільським господарством, харчовою промисловістю і

м'ясопереробкою. Такі заходи надають можливість продемонструвати якість продукції, побудувати контакти з потенційними клієнтами і партнерами, а також отримати важливий відгук від споживачів.

Крім того, створення програми лояльності для постійних клієнтів може стимулювати збільшення обсягів продажів і підтримувати відносини з ними на довгостроковій основі. Ця програма може включати знижки, бонуси, подарунки та інші переваги для тих, хто регулярно покупає продукцію вашого підприємства.

Крім цього, важливо враховувати потреби та очікування цільової аудиторії щодо якості, безпеки і сталості продукції. Розробка та впровадження системи контролю якості на кожному етапі виробництва може підвищити довіру споживачів і забезпечити високу якість продукції.

Зокрема, стосовно інвесторів і банків, важливо мати докладний фінансовий план і стратегію залучення фінансових ресурсів для реалізації проекту. Це може включати пошук інвестиційних партнерів, подачу заявок на фінансову підтримку від урядових програм або банківських кредитів.

Враховуючи ці стратегії та підходи до залучення цільової аудиторії, ваше підприємство з вирощування курей-бройлерів матиме більше можливостей для успішного розвитку і конкурентної переваги на ринку.

2.4. Аналіз конкурентного середовища

Аналіз конкурентного середовища важливий для розуміння позиціонування вашого проекту на ринку вирощування курей-бройлерів в Київській області. Давайте розширимо цей пункт:

Основні конкуренти:

ТОВ «МОРОЗІВСЬКА ПТАХОФАБРИКА» (104127 голів): Одна з провідних компаній на ринку з великим обсягом виробництва.

ТОВ «АГРОМИР ПЛЮС» (84214 голів): Ще один великий гравець у галузі.

ТОВ «РУДНИЦЬКИЙ ЕКОПРОДУКТ» (24793 голів): Можливо, спеціалізується на органічній продукції, подібно до вашого проекту.

ТОВ «ГРЕБЛЯ» (15418 голів): Інший гравець на ринку, який слід враховувати в аналізі конкурентів.

ТОВ «АГРОПРОМИСЛОВА ФІРМА "РОДНИК ПЛЮС"» (14100 голів): Ще одна компанія, яка може бути вашим конкурентом.

ФГ «МРІЯ –Ц» (7293 голів): Важливо враховувати навіть менших гравців на ринку, оскільки вони також можуть мати свою аудиторію і ресурси.

Сегменти ринку:

Ринок вирощування курчат-бройлерів в Київській області поділяється на два основних сегменти: масове вирощування на промислових птахофермах та вирощування органічної продукції на невеликих фермах. Ваш проект спрямований на вирощування органічної продукції, що може дати вам конкурентну перевагу в цьому сегменті.

Обсяг виробництва:

Ринок Київської області має обсяг виробництва приблизно 250 тисяч голів курей бройлерів. Ваш проект розрахований на виробництво приблизно 100 тисяч голів щорічно. Оціночна частка на ринку становитиме приблизно 28,6%.

Склад клієнтури:

Ваша клієнтура включає роздрібні магазини, супермаркети, ресторани та інші заклади громадського харчування, а також приватних клієнтів, які цінують якість та натуральність продуктів. Важливо буде розробити стратегію маркетингу, спрямовану на кожну з цих категорій клієнтів.

Вплив конкуренції:

Конкуренція на ринку вирощування курей-бройлерів значна, але ваша орієнтація на органічну продукцію та відповідність стандартам якості та безпеки може стати конкурентною перевагою і привернути клієнтів, які цінують ці аспекти.

Розглянутий аналіз конкурентного середовища допоможе вам у формуванні стратегії розвитку вашого проекту та визначенні шляхів досягнення конкурентної переваги на ринку вирощування курей-бройлерів в Київській області. Можливості і

загрози:

Можливості: Ваш проєкт спрямований на вирощування органічної продукції, що відповідає сучасним тенденціям споживачів, які обирають більш здорову та екологічно чисту їжу. Це може дати вам можливість залучити цю аудиторію та розвивати споживчі мережі, які спеціалізуються на органічних продуктах. Також важливо використовувати позитивний екологічний образ у маркетингових кампаніях.

Загрози: У зв'язку з великою конкуренцією на ринку і високими вимогами до якості та безпеки, важливо буде стежити за підтриманням високих стандартів.

Можливість виникнення захворювань птахів або інших проблем зі здоров'ям тварин може вплинути на виробництво та репутацію підприємства. Також важливо враховувати можливість змін у законодавстві, що регулює галузь сільського господарства.

Стратегія конкурентної переваги:

Орієнтація на органічну продукцію та дотримання високих стандартів якості та безпеки можуть стати вашою основною стратегією конкурентної переваги. Також важливо розвивати маркетингові та рекламні кампанії, які підкреслюють переваги вашої продукції перед конкурентами.

Партнерство та співпраця:

Враховуючи конкурентне середовище, можливо, варто розглянути можливість партнерства з іншими сільськогосподарськими підприємствами або організаціями, що спеціалізуються на органічному вирощуванні. Це може допомогти об'єднати ресурси та спільно розвивати ринок.

Маркетингова стратегія:

Важливо буде розробити маркетинговий план, який включатиме рекламні кампанії, участь у виставках та ярмарках, роботу з соціальними мережами та інші маркетингові інструменти для привертання уваги клієнтів.

Споживча тенденція та попит:

Важливо слідкувати за змінами в споживчих тенденціях та попиті на органічну продукцію. Збільшення свідомості споживачів про переваги органічних продуктів може сприяти зростанню попиту.

Залучення інвестицій та фінансування:

З огляду на конкурентну природу галузі, можливо, варто розглянути можливості залучення інвестицій та фінансування для розвитку проекту, включаючи можливість отримання субсидій або дотацій для сільськогосподарських проектів. Це може допомогти підтримати розвиток вашого підприємства та підвищити конкурентоспроможність.

Інновації та технології:

Слід розглянути можливості використання сучасних технологій та інновацій у виробництві та управлінні фермою. Це може покращити ефективність та продуктивність вашого бізнесу, зменшити витрати та підвищити якість продукції.

Збільшення обсягу виробництва:

З часом, залежно від розвитку підприємства та попиту на продукцію, можливо розглянути можливість збільшення обсягів виробництва. Це може допомогти зайняти більшу частку ринку та збільшити прибуток.

Розвиток дистрибуційних каналів:

Важливо розробити ефективну систему дистрибуції продукції до роздрібних магазинів, супермаркетів, ресторанів та інших клієнтів. Партнерство з логістичними компаніями та розширення мережі пунктів продажу може допомогти забезпечити широкий охоплення ринку.

Кадровий потенціал:

Важливо мати команду професіоналів, які розуміють сучасні підходи до вирощування курей-бройлерів та дотримуються високих стандартів якості та безпеки. Інвестування в навчання та розвиток персоналу може бути ключовим чинником успіху.

Ризики та кризове управління:

Важливо провести аналіз можливих ризиків та розробити план кризового управління для ефективного реагування на негативні події, такі як захворювання птахів, зміни на ринку або інші фактори, що можуть вплинути на діяльність підприємства.

Сталість та сталість цін:

Важливо управляти витратами та забезпечити сталість цін на продукцію, особливо в умовах конкурентного ринку. Аналіз витрат та пошук способів їх оптимізації може допомогти зберегти конкурентоспроможність вашого бізнесу.

Моніторинг та оцінка результатів:

Важливо встановити систему моніторингу та оцінки результатів діяльності підприємства. Постійний аналіз фінансових показників, ринкових тенденцій та задач, що були визначені в бізнес-плані, може допомогти коригувати стратегію та досягати успіху в умовах конкуренції.

Екологічна відповідальність:

З огляду на сучасні екологічні та соціальні вимоги, важливо бути екологічно відповідальним підприємством. Дотримання стандартів екологічної безпеки та робота над зменшенням негативного впливу на навколишнє середовище може бути важливим аспектом успішної діяльності.

Ці пункти допоможуть вам розширити аналіз конкурентного середовища та розробити більш детальну стратегію для вашого проекту з вирощування курей-бройлерів в Київській області.

Споживчі тенденції та попит:

Вивчення споживчих тенденцій та змін у попиті на продукцію курей-бройлерів є важливим для адаптації вашого бізнесу до змін на ринку. Розуміння попиту на органічні продукти, здорову їжу та вегетаріанські альтернативи може впливати на вашу стратегію вирощування та маркетингу.

Ринкові та торгові бар'єри:

Варто вивчити наявні ринкові та торгові бар'єри, які можуть впливати на ваш

бізнес. Не можуть бути тарифи, обмеження на імпорт, нормативи щодо якості продукції, а також правила щодо маркування та сертифікації органічної продукції.

Сезонність та пікові обсяги:

Розгляньте можливі сезонність та пікові обсяги виробництва та попиту на продукцію. Плануйте роботу ферми та стратегії зберігання продукції відповідно до цих факторів.

Міжнародний ринок

Розгляньте можливість розширення вашого бізнесу на міжнародний ринок.

Експорт або співпраця з іноземними партнерами може відкрити нові можливості для вашого підприємства.

Співпраця та партнерство:

Розгляньте можливості співпраці та партнерства з іншими сільськогосподарськими підприємствами, фермерськими кооперативами, дистриб'юторами та іншими гравцями на ринку. Це може допомогти об'єднати ресурси та зменшити конкуренцію.

Зміни у законодавстві:

Слід стежити за змінами у законодавстві, які можуть вплинути на ваш бізнес.

Це можуть бути зміни у правилах щодо органічного виробництва, тарифах на електроенергію або інші аспекти, які варто враховувати в стратегії розвитку.

Інтернет-присутність та маркетинг:

Розгляньте можливості розвитку інтернет-присутності та цифрового маркетингу для вашого бізнесу. Онлайн-продажі, соціальні медіа та інші цифрові інструменти можуть допомогти привернути нових клієнтів та підтримати існуючих.

Ці аспекти аналізу конкурентного середовища допоможуть вам ретельно вивчити ринок та визначити можливості та виклики, з якими стикається ваш бізнес у сфері вирощування курей-бройлерів в Київській області.

2.5. Характеристика бізнес-ідеї, цілі, сильні та слабкі сторони проекту

Технологічний потенціал:

Використання сучасних технологій у вирощуванні та управлінні фермою може зробити ваш бізнес більш ефективним та конкурентоздатним. Впровадження автоматизованих систем контролю та моніторингу допоможе покращити якість продукції та знизити витрати.

Різноманітний асортимент продукції:

Здатність до вирощування різних сортів та типів курей-бройлерів може розширити ваш асортимент продукції та задовольнити різний попит на ринку. Органічні, відгодовані на натуральному кормі, та продукція з використанням спеціальних рецептів можуть бути популярними серед різних груп споживачів.

Стратегічне розташування:

Розташування вашої ферми у Київській області, де є попит на якісне м'ясо, може забезпечити близькість до ключових ринків та зменшити витрати на транспортування продукції.

Використання зелених технологій:

Перехід до екологічно чистих технологій вирощування та управління фермою може залучити екологічно свідомих споживачів та сприяти створенню стійкого іміджу бренду.

Високий рівень попиту на органічні продукти:

Зростання попиту на органічну продукцію та натуральні продукти відкриває нові можливості для вашого бізнесу. Органічні продукти можуть командувати вищими цінами на ринку.

Підтримка держави:

Враховуючи популярність органічних продуктів, держава може надавати підтримку сільським господарствам, що вирощують органічну продукцію, через субсидії, дотації.

Вивчені та розроблені стратегії маркетингу:

Розроблені стратегії маркетингу, які враховують споживчі тенденції та попит на органічну продукцію, можуть допомогти залучити клієнтів та розширити ринкову

присутність.

Органічна сертифікація:

Отримання сертифікату органічного виробництва може додати додаткової цінності вашому продукту та забезпечити довіру споживачів.

Зростання усвідомленості споживачів:

Зростаюча усвідомленість споживачів щодо якості та походження продуктів може створити попит на вашу органічну продукцію.

Залучення фахівців та консультантів:

Можливість залучити висококваліфікованих фахівців та консультантів у галузі сільського господарства та органічного виробництва може сприяти ефективному розвитку вашого проекту.

Співпраця та партнерство:

Установлення співпраці та партнерства з іншими гравцями на ринку, такими як дистриб'ютори, ресторани та магазини, може забезпечити розширення збутових каналів та збільшення обсягів продажів.

Потенційні інвестиції та фінансова підтримка:

Інтерес інвесторів та можливість отримання фінансової підтримки можуть допомогти здійснити масштабний розвиток проекту та впровадження новітніх технологій.

Відкритий доступ до ринків:

З розвитком інтернет-торгівлі та електронних платформ, ви маєте можливість розширити свої ринки та привернути клієнтів як на локальному, так і на міжнародному рівні.

Органічний підхід до господарювання:

Ваша органічна філософія та добіливе ставлення до навколишнього середовища може привертати екологічно свідомих споживачів.

Спільно з цими сильними сторонами необхідно урахувати слабкі сторони та можливі загрози для вашого проекту, щоб ефективно розробити стратегію розвитку

та ризик менеджменту. Слабкі сторони (продовження):

Сезонність попиту: Ринок курей-бройдерів може мати сезонний характер, зі збільшеним попитом під час святкових та великих подій. Це може впливати на стабільність обсягів продажу та планування виробництва.

Висока залежність від ринкових коливань: Ціни на м'ясо та корм можуть піддаватися коливанням на світовому та регіональному ринку, що може впливати на витрати та прибутковість вашого проекту.

Необхідність в ефективному управлінні ресурсами: Для забезпечення стабільності та рентабельності проекту, потрібно ефективно управляти ресурсами, такими як корм, вода, електроенергія та робоча сила. Неадекватне управління може призвести до витрат та збитків.

Ризик захворювань та епідемій: Птахи піддаються ризику захворювань та епідемій, що може призвести до втрат поголів'я та великих втрат.

Залежність від зовнішніх постачальників: Якщо ваша ферма залежить від зовнішніх постачальників кормів або інших ресурсів, це може створити ризик від постачальницької нестабільності або зростання вартості сировини.

Загрози :

Зміни в законодавстві: Зміни в правовому середовищі, такі як нові вимоги до якості та безпеки продукції, можуть вимагати додаткових витрат на виконання стандартів та сертифікацію.

Погіршення екологічної ситуації: Забруднення навколишнього середовища або погіршення якості води та повітря можуть мати негативний вплив на здоров'я та якість птахів, що може вплинути на продуктивність та якість м'яса.

Високий ризик цінової конкуренції: На ринку може існувати висока цінова конкуренція з боку інших гравців, що може обмежити можливість підвищення цін на продукцію.

Зростаючі витрати на енергетичні ресурси: Зависокі витрати на енергію та інші ресурси можуть підвищити загальні витрати на виробництво та вплинути на

прибутковість.

Геополітичні ризики: Зміни в геополітичних умовах, такі як торговельні обмеження або санкції, можуть вплинути на доступ до зовнішніх ринків та ресурсів.

Зміни в споживчих уподобаннях: Зміни в смаках та уподобаннях споживачів можуть вимагати адаптації асортименту продукції та маркетингових стратегій.

Публічні ризики та репутаційні втрати: Негативні події, такі як скандали у сфері безпеки харчових продуктів або екологічні аварії, можуть завдати шкоди репутації вашого бренду та вплинути на довіру споживачів.

Ризики щодо здоров'я та безпеки: Забезпечення безпеки та якості продукції є важливим аспектом у галузі вирощування курей-бройлерів. Випадки захворювання або невідповідності стандартам можуть призвести до серйозних наслідків для бізнесу.

Демографічні та соціокультурні зміни: Зміни в демографічних та соціокультурних трендах можуть вплинути на попит та споживчу поведінку споживачів.

Загрози та слабкі сторони проекту потрібно уважно враховувати при розробці бізнес-плану та стратегії розвитку. Це допоможе підготуватися до можливих проблем та знизити ризики для бізнесу.

Слабкі сторони:

Сезонність попиту: Ринок курей-бройлерів може мати сезонний характер, зі збільшеним попитом під час святкових та великих подій. Це може впливати на стабільність обсягів продажу та планування виробництва.

Висока залежність від ринкових коливань: Ціни на м'ясо та корм можуть піддаватися коливанням на світовому та регіональному ринку, що може впливати на витрати та прибутковість вашого проекту.

Необхідність в ефективному управлінні ресурсами: Для забезпечення стабільності та рентабельності проекту, потрібно ефективно управляти ресурсами, такими як корм, вода, електроенергія та робоча сила. Неадекватне управління може

призвести до витрат та збитків.

Ризик захворювань та епідемій: Птахи піддаються ризику захворювань та епідемій, що може призвести до втрат поголів'я та великих витрат.

Залежність від зовнішніх постачальників: Якщо ваша ферма залежить від зовнішніх постачальників кормів або інших ресурсів, це може створити ризик від постачальницької нестабільності або зростання вартості сировини.

Загрози (продовження)

Зміни в законодавстві: Зміни в правовому середовищі, такі як нові вимоги до якості та безпеки продукції, можуть вимагати додаткових витрат на виконання стандартів та сертифікацію.

Погіршення екологічної ситуації: Забруднення навколишнього середовища або погіршення якості води та повітря можуть мати негативний вплив на здоров'я та якість птахів, що може вплинути на продуктивність та якість м'яса.

Високий ризик цінової конкуренції: На ринку може існувати висока цінова конкуренція з боку інших гравців, що може обмежити можливість підвищення цін на продукцію.

Зростаючі витрати на енергетичні ресурси: Зависокі витрати на енергію та інші ресурси можуть підвищити загальні витрати на виробництво та вплинути на прибутковість.

Геополітичні ризики: Зміни в геополітичних умовах, такі як торговельні обмеження або санкції, можуть вплинути на доступ до зовнішніх ринків та ресурсів.

Зміни в споживчих уподобаннях: Зміни в смаках та уподобаннях споживачів можуть вимагати адаптації асортименту продукції та маркетингових стратегій.

Публічні ризики та репутаційні втрати: Негативні події, такі як скандали у сфері безпеки харчових продуктів або екологічні аварії, можуть завдати шкоди репутації вашого бренду та вплинути на довіру споживачів.

Ризики щодо здоров'я та безпеки: Забезпечення безпеки та якості продукції є важливим аспектом у галузі вирощування курей-бройлерів. Випадки захворювання

або невідповідності стандартам можуть призвести до серйозних наслідків для бізнесу.

Демографічні та соціокультурні зміни: Зміни в демографічних та соціокультурних трендах можуть вплинути на попит та споживчу поведінку споживачів.

Загрози та слабкі сторони проєкту потрібно уважно враховувати при розробці бізнес-плану та стратегії розвитку. Це допоможе підготуватися до можливих проблем та знизити ризики для бізнесу.

Загрози:

Зміни у законодавстві: Законодавчі зміни, пов'язані з сільським господарством, гігієною харчування або торговельними вимогами, можуть вимагати додаткового витрат та відповідності новим нормативам.

Екологічні загрози (продовження): Зміни в екологічних умовах, такі як природні катастрофи, забруднення навколишнього середовища або втрати біорізноманіття, можуть вплинути на умови вирощування та якість продукції.

Залежність від постачальників і ресурсів: Якщо ваш бізнес сильно залежить від конкретних постачальників кормів, обладнання або інших ресурсів, то їхні проблеми можуть негативно вплинути на вашу виробництво.

Геополітичні ризики: Політичні конфлікти, міжнародні санкції та інші геополітичні події можуть вплинути на доступ до зовнішніх ринків та ресурсів.

Внутрішні загрози:

Фінансові обмеження: Недостатність фінансових ресурсів для розвитку та модернізації може обмежити потенційний ріст бізнесу.

Кадрові проблеми: Недостатність кваліфікованих працівників або проблеми з управлінням персоналом можуть вплинути на ефективність виробництва.

Технічні неполадки: Витрати на ремонт та заміну обладнання, а також можливі простої виробництва через технічні проблеми.

Ризики управління: Недодержання або неефективне використання систем

управління може вплинути на прийняття стратегічних рішень та оптимізацію виробництва.

Фінансова нестійкість : Недофінансування або неправильний фінансовий управління може призвести до фінансових проблем та нерентабельності.

Завдяки врахуванню всіх цих можливостей та загроз, ваш бізнес-план може бути більш обґрунтованим і відповідати реальним умовам та викликам, з якими стикається галузь вирощування курей-бройлерів. Врахування цих аспектів допоможе вам розробити стратегії для мінімізації загроз та використання можливостей для успішного розвитку проекту.

У розділі "Характеристика бізнес-ідеї, цілі, сильні та слабкі сторони проекту" були визначені ключові аспекти вашої бізнес-ідеї з вирощування курей-бройлерів. Ви врахували високий попит на м'ясо цих птахів на ринку, а також переваги та недоліки вашого проекту. Важливою частиною цього розділу є ідентифікація можливостей для росту та загроз, які можуть вплинути на ваш бізнес. Для подальшого успішного розвитку проекту важливо розробити стратегії для мінімізації загроз та максимізації можливостей.

Розрахунок виробництва м'яса курчат-бройлерів на виробничих потужностях бройлерного комплексу Сквирського району, с. Нова Пустоварівка, в рік

Таблиця 2.1

Розрахунок виробництва м'яса курчат-бройлерів на виробничих потужностях бройлерного комплексу Сквирського району

Показники	Значення показників
Потужність одноразової посадки, тис. гол.	17
Кількість днів одного обороту – всього	63
у т.ч. період вирощування	49
період профілактичної перерви	14
Оборотність одного птахомісця, разів	5,8

План посадки на вирощування, тис. гол. (2-х ярусна система боксів)	102
Збереженість поголів'я, %	96
Планується до забою на м'ясо, тис. гол.	97,92
Середня жива вага 1 голови, яка реалізується на м'ясо (за нормативом), кг	3,4
у т.ч. вага добового курчати, кг	0,05
отриманий приріст, кг	3,35
Середньодобовий приріст, г	69,4
Обсяг виробництва м'яса за нормативом (жива вага), тон	332,928
Виробництво м'яса забійною вагою (коєф. виходу 0,75), тон	249,696

2.6. Організаційно-виробничий план

Найважливіше при започаткуванні даного виду бізнесу – це приміщення. Розмір майбутньої ферми визначається, виходячи із планового поголів'я та густоти посадки бройлерів. На 1 м² площі рекомендується розміщувати 10–12 курчат бройлерів. Недотримання рекомендованих норм може спричинити підвищену смертність молодих курчат.

Наявний бройлерний комплекс в Сквирському районі вартістю 30 000\$ площею 1000 м² підлягає модернізації. Проведемо розрахунок поголів'я птиці, яку можна розмістити на даній виробничій площі. Площа приміщення становить 1000 м², проте досягнути повного використання даної площі неможливо, оскільки потрібно врахувати площу, яка повинна відводитись на проходи для працівників, розміщення насосної станції, електропроводки, газових і водних труб, каналізації і т.д. Корисне використання площі беремо 0,85. Таким чином, корисна площа становить 850 м² (1000*0,85). Норматив розміщення курей на 1 м² < 10 шт. Система боксів буде двох'ярусною, тобто загальна потужність одноразової посадки складає: 850 * 10 * 2 = 17 тис. шт. Період вирощування курчати складає 49 днів, профілактичний період – 14 днів. Тривалість циклу = 49 + 14 = 63 дні. За рік оборотність одного птахомісця

становить: $365/63 \approx 6$.

Отже, план посадки бройлерів на вирощування становить: $17 * 6 = 102$ тис. шт.
Відсоток збереження поголів'я – 96%. Планується до забою: $102 * 0,96 = 97,92$ тис. шт.

Згідно із даними додатку, маса бройлера на 49 день становитиме 3,4 кг. Отже, обсяг виробництва м'яса за заданим нормативом складає: $97,92 * 3,4 = 332,928$ тон.
Коефіцієнт виходу становить 0,75, виробництво м'яса забійною вагою = $332,928 * 0,75 = 249,696$ тон.

Отримані результати зведемо у вигляді табл. 2.2.

Далі необхідно детально описано витрати на реалізацію запропонованого проекту. Витрати розділяються на 3 категорії: капітальні (інвестиційні), постійні та змінні. До інвестиційних витрат зазвичай відносять витрати на купівлю споруд, земельних ділянок, устаткування, обладнання, витрати на капітальний ремонт приміщень, внутрішні (оздоблювальні) та зовнішні ремонтні роботи та інші. Ці витрати не входять в структуру собівартості продукції.

Таблица 2.2

Розрахунок виробництва м'яса курчат-бройлерів на виробничих потужностях бройлерного комплексу Сквирського району, с. Нова Пустоварівка, в рік

Показники	Значення показників
Потужність одноразової посадки, тис. гол.	17
Кількість днів одного обороту – всього	63
у т.ч. період вирощування	49
період профілактичної перерви	14
Оборотність одного птахомісця, разів	5,8
План посадки на вирощування, тис. гол. (2-х ярусна система боксів)	102
Збереженість поголів'я, %	96
Планується до забою на м'ясо, тис. гол.	97,92
Середня жива вага 1 голови, яка реалізується на м'ясо (за нормативом), кг	3,4
у т.ч. вага добового курчати, кг	0,05

отриманий приріст, кг	3,35
Середньодобовий приріст, г	69,4
Обсяг виробництва м'яса за нормативом (жива вага), тон	332,928
Виробництво м'яса забійною вагою (коэф. виходу 0,75), тон	249,696

До постійних витрат належать ті, які залишаються незмінними незалежно від об'ємів виробництва продукції. Сюди відносять орендну плату, витрати на опалення та електроенергію, заробітна плата працівників, які не приймають безпосередньої участі у виробничому процесі, страхові платежі, амортизація обладнання та споруд, податки.

Змінні витрати безпосередньо залежать від обсягів виробництва продукції. Сюди входять витрати на сировину та матеріали, комплектуючі, напівфабрикати, заробітна плата виробничого персоналу.

Розглянемо детально структуру витрат для нашого інвестиційного проекту:

1) інвестиційні витрати:

- купівля приміщення (ферми) – середні ціни на ринку Київської області на нежитлові приміщення із приблизною площею 1000 м² складають біля 30000\$. При поточному курсі 28,3 грн./дол. США витрати на купівлю приміщення складатимуть 849 000 грн.;

- витрати на бокси (клітки) для курей. Розрахунок даного виду витрат слід розпочинати з виробничої площі, на якій розміщуватимуться бокси. Середня площа промислових боксів для бройлерів складає 2 м². Отже, необхідна кількість боксів становить $850/2 = 425$ шт. Середня ціна такого боксу 2500 грн. Загальні витрати на бокси для бройлерів складають $425 * 2500 = 1\,062\,500$ грн.;

- купівля обігрівальних ламп – для росту та набору маси бройлерам потрібна висока температура повітря. Для цього використовують інфрачервоні обігрівальні лампи. Кількість ламп береться в розрахунку із кількості боксів, тобто 425 шт.; середня ціна таких ламп на ринку для оптових покупців орієнтовно 150 грн. (200 Вт).

Отже витрати на лампи складають $150 * 425 = 63\,750$ грн.;

- витрати на облаштування та ремонт ферми. Враховуючи те, що ферма знаходиться не в найкращому стані, і потрібно потратити досить багато коштів на її ремонт та облаштування, прийmemo орієнтовну цифру в 500 000 грн.;

- витрати на погашення кредиту. Сума кредиту – 1950 тис. грн., термін погашення – 4 роки, відсоткова ставка – 5% (державна програма кредитування бізнесу «5-7-9»). Щорічні витрати на погашення кредиту: 1 рік - 573828,13 грн., 2 рік - 549453,12 грн., 3 рік - 525078,13 грн., 4 рік - 500703,12 грн., (див. додаток В).

Загальні інвестиційні витрати (без врахування витрат на погашення кредиту) становлять 2475250 грн.

2) постійні витрати:

- заробітна плата працівників ферми (обслуговуючий персонал). Необхідна кількість працівників для обслуговування подібної ферми становить 5 чоловік.

Розмір середньої заробітної плати приймаємо на рівні 12000 грн.. Розмір річного фонду оплати праці становить $5 * 12 * 12000 = 720\,000$ грн.;

- додаткова заробітна плата – 10% від основної – 72 000 грн.;

- єдиний соціальний внесок – 22% від загальної суми основної та додаткової заробітної плати: $0,22 * (720\,000 + 72\,000) = 174\,240$ грн.;

- витрати на утримання і експлуатацію устаткування – являють собою витрати на оновлення устаткування (амортизацію). До категорії устаткування в нашому випадку належать бокси (термін експлуатації – 4 роки) та обігрівальні лампи (термін експлуатації – 2 роки). Ліквідаційну вартість даного устаткування приймаємо за 0.

Річні витрати становитимуть: $1\,062\,500 / 4 + 63\,750 / 2 = 297\,500$ грн.;

- витрати на газ. Курчатам потрібне тепло, тому, виходячи із нормативу опіщення (4-х кратне відносно площі приміщення), середнє споживання газу в місяць становитиме 4000 куб. м. Тривалість опалювального сезону з урахуванням середньодобової температури становить 9 місяців. Від них віднімаємо тривалість профілактичного періоду, протягом якого приміщення опалюватись не буде (84 дні ≈ 3 місяці). Отримаємо 6 місяців. Середня ціна на газ для підприємств за період

квітень 2019 р. – червень 2020 р. становить 7500 грн. за 1000 куб. м. Витрати на газ становлять: $4*6*7500 = 180\ 000$ грн.

- витрати на електроенергію. Час використання ламп для обігріву добових курчат-бройлерів становить 2 тижні в циклі. Є 6 циклів в році, отже, потрібно 12 тижнів використовувати лампи обігріву. 12 тижнів – це 84 дні. Обігрівати курчати потрібно цілодобово, тому час обігріву в годинах становить 2016 годин. Потужність лампи – 200 Вт. Витрати електроенергії – $2016 * 200 = 403200$ Вт-год = 403,2 КВт-год. Тариф для підприємців при такому споживанні електроенергії становить 1,12 грн. за 1 КВт-год. Загальні витрати на електроенергію становлять: $403,2*1,12*425 = 191\ 923,2$ грн.

Загальна сума постійних витрат складає 1635663,2 грн.

3) змінні витрати:

- витрати на купівлю курчат-бройлерів. Середня ціна 1 курчати-бройлера становить 16 грн. Планова виробнича програма – 102 тис. шт. Загальні витрати на закупівлю курчат: $16*102000 = 1\ 632\ 000$ грн.

- витрати на комбікорм. Ця стаття витрат є найбільш вагомою. Згідно із даними додатку Б споживання комбікорму 1 курчати протягом 49-денного періоду становить 6,341 кг. Помножимо це значення на планову виробничу програму і на середню ціну за 1 кг. (12 грн.): $6,341*12*102000 = 7\ 761\ 384$ грн.;

— водопостачання (обсяг спожитої води напряму залежить від поголів'я птиці) 94 174,29 грн. (див. нижче).

Загальна сума змінних витрат складає 9487558,29 грн.

Сума кредиту розрахована наступним чином. Загальна сума капітальних інвестицій становить 2475250 тис. грн. Для того, щоб запуснути виробництво необхідно закупити курчат-бройлерів та комбікорм для одного виробничого циклу. Згідно з розрахунками, річні витрати на закупівлю курчат складають 1632000 грн., витрати на комбікорм – 7761384 грн. Для одного виробничого циклу необхідні кошти в розмірі: $(1632000 + 7761384) / 6 = 1565564$ грн.

Додавши це значення до суми капітальних інвестицій, отримаємо:

$$2475250 + 1565564 = 4040814 \text{ грн.}$$

Отже, загальна сума інвестицій, необхідних для запуску проекту складася, 4040,81 тис. грн. Підприємство ФГ «Нива-1» володіє власними коштами в сумі 2108,6 тис. грн. (нерозподілений прибуток + чистий прибуток). Віднявши від суми необхідних інвестицій власні кошти підприємства отримаємо: $4040,81 - 2108,6 = 1932,21$ тис. грн.

Визначимо постійні та змінні витрати на виробництво курей-бройлерів через калькуляцію собівартості (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Калькуляція собівартості виробів і розподілу постійних та змінних витрат

Статті витрат	Витрати на один виріб, грн.			Витрати на річну програму виробництва, грн.		
	Всього	Зокрема		Всього	Зокрема	
		постійні	змінні		постійні	змінні
Сировина і матеріали	16,67	0	16,67	163200	0	1632000
Куповані напівфабрикати і комплектуючі вироби	79,26	0	79,26	7761384	0	7761384
Паливо і енергія на технологічні цілі, з них:	3,80	3,80	0	371923,20	371923,2	0
електроенергія	1,96	1,96	0	191923,2	191923,2	0
газ	1,84	1,84	0	180000	180000	0
Основна заробітна плата	7,35	7,35	0	720000	720000	0
Додаткова заробітна плата	0,74	0,74	0	720000	72000	0
Єдиний соціальний внесок (%)	1,78	1,78	0	174240	174240	0
Витрати на утримання і експлуатацію устаткування	3,04	3,04	0	297500	297500	0
Загальновиробничі витрати	112,63	16,70	95,93	11029047,2	1635663,2	9393384
Інші виробничі витрати	0,96	0,96	0	94174,29	0	94174,29

Разом	113,59	17,67	95,93	11123 221,49	163 5663,2	9487 558,29
-------	--------	-------	-------	-----------------	---------------	----------------

Середні показники споживання води курчатами-бройлерів:

- в перший тиждень життя 100 курчат повинні випивати кожну добу 2,8 л води;

- на другому тижні потрібно вже 7,5 л щодоби;

- в третій тиждень відгодовлі ті ж 100 курчат повинні пити 10,8 л води на добу;

- в 4-й тиждень – 15 л/ 100 курчат;

- в 5-й тиждень – 19 л/ 100 курчат;

- в 6-й тиждень – 23 л/ 100 курчат;

- в 7-й тиждень – 27 л/ 100 курчат.

Обсяги щотижневого споживання води наведено в табл. 3.8.

Таблиця 2.4

Графік споживання води курчатами-бройлерами

Тижні	Добове споживання на 100 курчат	Тижневе споживання на 100 курчат (л)	Тижневе споживання на 1 курча (л)
1	2,8	19,60	0,20
2	7,5	52,50	0,53
3	10,8	75,60	0,76
4	15,0	105,23	1,05
5	19,0	133,23	1,33
6	23,0	161,23	1,61
7	27,0	189,23	1,89
Разом	-	736,63	7,37

Сукупне споживання води одним курчат протягом усього періоду вирощування становить 7,37 л. Помножимо це значення на 97920 од. бройлерів (планується до забою), на тариф (21,76 грн. за 1000 куб. м) і на 6 виробничих циклів протягом року:

$$6 * 7,37 * 21,76 * 97920 / 1000 = 94174,29 \text{ грн.}$$

Ціна реалізації 1 бройлера масою 3,4 кг з коефіцієнтом виходу (при середньоринковій ціні за 1 кг 65 грн.) становить:

$$0,75 * 3,4 * 65 = 165,75 \text{ грн.}$$

Плановий обсяг дозубою на м'ясо становить 97920 шт.

Доход від реалізації = $165,75 * 97920 = 16230240$ грн. = 16230,24 тис. грн.

Собівартість реалізованої продукції = 11123221,49 грн. = 11123,22 тис. грн.

До адміністративних витрат належать інші комунальні платежі – каналізація, вивіз сміття, дератизація, дезінфекція, дезінсекція – 10000 грн. До збутових витрат входять витрати на рекламу та маркетинг. Основні заходи маркетингу відображені у річному бюджеті (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Річний бюджет маркетингу

№ п / п	Статті витрат	Сума, грн.
1	Реклама в засобах масової інформації	20000
2	Адресна реклама	3000
3	Участь у ярмарках, виставках та інших заходах	10000
4	Презентація заводу	6000
5	Організаційні витрати, пов'язані із залученням покупців	5000
6	Організація пропагандистських заходів (серія статей у газетах)	10000
7	Витрати на сувенірну й поліграфічну продукцію	7000
8	Створення та підтримка WEB сайту компанії	35000
9	Інші	2000
	Разом	98000

Загальні витрати на збут становлять 98 тис. грн.

Складемо звіт про прибутки та збитки на основі складеного плану виробництва та калькуляції собівартості (табл. 2.4).

Таблиця 2.6

Звіт про прибутки та збитки

№ п/п	Статті	Сума, тис. грн.
1	Доход від реалізації продукції	16230,24
2	Податок на додану вартість (20%)	3246,05
3	Чистий дохід (3 = 1 - 2)	12984,19
4	Собівартість реалізованої продукції	11123,22
5	Валовий прибуток (5 = 3 - 4)	1860,97
6	Адміністративні витрати	10,00
7	Інші операційні доходи	0,00

8	Збутові витрати	98,00
9	Інші операційні витрати	0,00
10	Прибуток від операційної діяльності (10=5-6+7-8-9)	1752,97
11	Витрати від участі в капіталі	0,00
12	Доходи від участі в капіталі	0,00
13	Інші фінансові доходи	0,00
14	Інші доходи	0,00
15	Прибуток від звичайної діяльності	1752,97
16	Податок на прибуток (18%)	315,53
17	Чистий прибуток (17=15-16)	1437,44

Отже, в перший рік реалізації проекту, чистий прибуток становитиме 1437,44 тис. грн. Рентабельність реалізації проекту становить $1437,44/12984,19 * 100 = 11,07\%$, що робить його значно прибутковішим, аніж поточна діяльність підприємства (3,43% в 2018 році). Якщо відняти від цієї суми виплати по кредиту (573,83 тис. грн.), отримаємо 863,61 тис. грн. прибутку, проте ці кошти відносяться до капітальних затрат, тому вони не входять до собівартості продукції і не дисконтуються в майбутніх періодах.

Точка беззбитковості проекту відповідає обсягу реалізації, починаючи з якого випуск продукції повинен приносити прибуток. Розрахований обсяг реалізації виготовленої продукції повинен порівнюватись з проектною виробничою потужністю підприємства.

Точка беззбитковості розраховується як співвідношення величини постійних витрат до різниці ціни продукції і величини змінних витрат на одиницю продукції.

$T_{\text{беззбит.}}$ – точка беззбитковості в шт.;

FC – постійні витрати;

P – ціна продукції;

VC – змінні витрати на одиницю продукції.

Постійні витрати – витрати, величина яких не змінюється залежно від зміни обсягу випуску продукції і які підприємство повинне сплачувати навіть тоді, коли вона нічого не виготовляє. До них належать грошові витрати на експлуатацію

будівель, споруд і обладнання, орендна плата, виплата відсотків за кредитом, заробітна плата апарату управління, витрати на охорону.

Змінні витрати – витрати, величина яких змінюється залежно від зміни обсягу виробництва. Динаміка їх нерівномірна: починаючи з нуля, вони спочатку зростають дуже швидко разом зі зростанням виробництва. З подальшим розширенням обсягів виробництва виникає фактор економії, і змінні витрати зростають повільніше, ніж збільшується обсяг продукції.

Постійні витрати підприємства на рік становлять 1635663,2 грн. Сума змінних витрат на одного бройлера складає 96,89 грн. Реалізаційна ціна одного бройлерів становить 165,75 грн. Точка беззбитковості:

В табл. 2.7 наведемо вхідні дані, які потрібно для того, щоб побудувати графік беззбитковості вирощування курчат бройлерів.

Таблиця 2.7

Вхідні дані для побудови графіка беззбитковості інвестиційного проекту

Q	Виручка від реалізації	Постійні витрати	Змінні витрати	Загальні витрати	Прибуток
0	0	1636	0	1636	-1636
5000	828,75	1636	484	2120	-1291
10000	1657,5	1636	969	2605	-947
20000	3315	1636	1938	3573	-258
30000	4972,5	1636	2907	4542	430
40000	6630	1636	3876	5511	1119
50000	8287,5	1636	4845	6480	1807
60000	9945	1636	5813	7449	2496
70000	11602,5	1636	6782	8418	3184
80000	13260	1636	7751	9387	3873
90000	14917,5	1636	8720	10356	4562
100000	16575	1636	9689	11325	5250

Відобразимо графічно точку беззбитковості на рис. 2.1

Отже, беззбиткове вирощування курчат-бройлерів буде досягатись при утриманні 23754 голів птиці.

Складемо таблицю грошових потоків для визначення чистих грошових потоків через дисконтування. Завдяки цьому ми зможемо знайти термін окупності проекту та індекс прибутковості. Зведемо дані у табл. 3.12.

Візьмемо за умову, що грошові надходження та поточні витрати на виробництво продукції, будуть зростати на 10% кожного наступного року.

На перший прогнозний рік чистий дохід становить 12984,19 тис. грн. (див. табл. 3.9). Сума інвестицій становить 2475,25 тис. грн., тобто необхідна сума активів для започаткування бізнесу. Ставка дисконту рівна сумі річного темпу інфляції та вартості позикового капіталу (5,9% – згідно з прогнозом Кабінету Міністрів України даними Державного комітету статистики України) – 10,9%. Сума амортизації становить 297,5 тис. грн. (див. табл. 2.8).

Також сформуємо оптимістичний та песимістичний прогнози грошових надходжень та витрат (+/- 20% від основної суми).

Таблиця 2.8

Дисконтовані грошові потоки

Показники (параметри)	Роки				
	2021	2022	2023	2024	2025
Початкові інвестиції (грн.)	2475,2	5			
Грошові надходження від реалізації продукції та відповідних станів економіки, грн.:	12984,2	14282,6	15710,9	17282,0	19010,2
• оптимістичний (ймовірність 10%)	15581,0	17139,1	18853,0	20738,4	22812,2
• реальний (ймовірність 70%)	12984,2	14282,6	15710,9	17282,0	19010,2
• песимістичний (ймовірність 20%)	10387,4	11426,1	12568,7	13825,6	15208,1

Очікувані грошові надходження від реалізації продукції	12724,5	13997,0	15396,7	16936,3	18630,0
Поточні витрати на виробництво продукції за відповідних станів економіки, грн.:	11231,2	12354,3	13589,8	14948,8	16443,6
• оптимістичний (ймовірність 10%)	8985,0	9883,5	10871,8	11959,0	13154,9
• реальний (ймовірність 70%)	11231,2	12354,3	13589,8	14948,8	16443,6
• песимістичний (ймовірність 20%)	13477,5	14825,2	16307,7	17938,5	19732,4
Очікувані поточні витрати на виробництво продукції	11455,8	12601,4	13861,6	15247,7	16772,5
Очікуваний прибуток до оподаткування, грн.	1268,7	1395,5	1535,1	1688,6	1857,4
Очікуваний чистий прибуток, грн.	1040,3	1144,3	1258,8	1384,6	1523,1
Амортизаційні відрахування	297,5	297,5	297,5	297,5	297,5
Відсотки за кредит	573,8	549,8	525,1	500,7	0
Очікуваний чистий грошовий потік, грн.	764,0	892,4	1031,2	1181,4	1820,6
Дисконтований чистий грошовий потік	688,9	725,6	756,0	781,1	1085,3
Кумулятивний дисконтований грошовий потік	688,9	1414,5	2170,5	2951,6	4036,9

Проведемо розрахунок показників інвестиційної ефективності проекту, в тому

числі:

- 1) чиста приведена вартість (NPV);
- 2) індекс прибутковості;
- 3) термін окупності.

Розрахунок даних показників буде проводитись за 4 роки, оскільки саме на такий термін підприємство взяло кредит.

NPV більше нуля і рівний 476,32 тис. грн., отже, проект доцільно реалізовувати. Індекс прибутковості розраховується за такою формулою:

Значення $PI > 1$, тому дане вкладення капіталу є ефективним. Розрахунок періоду окупності наведений в табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Дані для розрахунку періоду окупності

Період	Дисконтований грошовий потік (ГП), тис. грн.	Кумулятивний Дисконтований ГП, тис. грн.	Баланс ГП на початок року	Баланс ГП на кінець року
2021	688,9	688,9	- 2475,25	-1 786,36
2022	725,6	1414,5	- 1786,36	-1 060,78
2023	756,0	2170,5	- 1060,78	- 304,74
2024	781,1	2951,6	-304,74	476,32
2025	1085,3	4036,9	476,32	1 561,64

Проект окупується в 2024 році.

Місяць окупності проекту:

$$M_{ок} = 12 * (2475,25 - (688,9 + 725,6 + 756,0)) / 781,1 = 4,7 = 4 \text{ місяці і } 21 \text{ день}$$

Період окупності:

$$ПО = 3 \text{ роки } 4 \text{ місяці } 21 \text{ день}$$

Отже, 21 квітня 2024 року даний проект окупується.

Графічна динаміка грошових потоків за проектом відображається у вигляді фінансового профілю проекту. Даний графік будується за значенням кумулятивного грошового потоку. За необхідності потрібно вказати наступні показники ефективності проекту. Значення інтегрального економічного ефекту (NPV), термін реалізації проекту (t), період окупності (ПО), максимальний грошовий відтік найменше значення кумулятивного грошового потоку – витрати мах.

Приведений графік фінансового профілю інвестиційного проекту найбільш

повно відображає розвернуту характеристику проекту. На графіку масштаб та розраховані показники відповідають отриманим результатам.

І так, після всіх проведених розрахунків, висновок такий, що інвестиційний проект створення ферми по вирощуванню курей-бройлерів є вигідним для вкладених і його варто реалізувати. Цьому висновку послужили наступні показники: $NPV > 0$ і рівний 476,32 тис. грн. Період окупності більший, ніж термін реалізації проекту. Період окупності рівний 3 роки 17 місяців. Індекс прибутковості складає 1,192, що більше одиниці, отже, дане вкладення капіталу є ефективним. Проект варто реалізувати.

Організаційно-виробничий план включає в себе стратегічний огляд того, як планується організувати та виробляти продукцію курей-бройлерів на фермі. Організаційно-виробничий план визначає всі необхідні етапи та процедури, необхідні для запуску та успішної роботи підприємства.

Основні кроки та етапи організаційно-виробничого плану включають:

Вибір місця розташування: Важливо визначити найбільш відповідне місце для розташування ферми, враховуючи доступ до ресурсів, транспортну інфраструктуру та інші фактори. Можливо, буде корисно провести SWOT-аналіз місця розташування.

Будівництво та інфраструктура: Розробити план будівництва необхідних споруд, таких як годівельні будівлі, вольєри, сховища для кормів і обладнання, системи вентиляції та опалення.

Технології та обладнання: Визначити необхідне обладнання для годівлі та догляду за курчатами-бройлерами, включаючи автоматизовані системи годування та поїння.

Закупівля інвентарю: Розробити план для закупівлі всього необхідного

Управління ресурсами: Визначити, як будуть управлятися ресурсами, включаючи кади, фінанси, постачання та інші аспекти управління підприємством.

Санітарія та безпека: Розробити план санітарії та безпеки для забезпечення

здоров'я птахів та персоналу.

Графік виробництва: Встановити графік виробництва, включаючи час годування, росту та забою птахів.

Якість продукції: Визначити стандарти якості та безпеки продукції та розробити систему контролю якості на кожному етапі виробництва.

План маркетингу та продажів: Розробити стратегію маркетингу та продажів для залучення клієнтів та реалізації продукції.

План фінансування: Визначити потреби у фінансуванні для запуску та фінансування ферми, включаючи джерела капіталу та фінансові прогнози.

Кадровий склад: Визначте необхідний персонал для ферми, включаючи годівників, медичний персонал для ветеринарного обслуговування, операторів обладнання та інший персонал. Розробіть план набору, навчання та розвитку працівників.

Організація логістики: Розробіть стратегію доставки продукції до клієнтів. Врахуйте логістику як в місцевому, так і в дистанційному розподілі продукції.

Ведення обліку і фінансовий контроль: Створіть систему обліку фінансів та виробництва, яка дозволить вам вести контроль над витратами, прибутками та іншими фінансовими аспектами підприємства.

Стратегія розвитку: Розробіть довгострокову стратегію розвитку ферми, включаючи можливості розширення обсягів виробництва, впровадження новітніх технологій та розширення асортименту продукції.

Екологічні стандарти: Дотримуйтеся екологічних стандартів та вимог щодо збереження навколишнього середовища. Розробіть план для впровадження екологічних практик на фермі.

Інновації та дослідження: Врахуйте можливості для впровадження новітніх технологій та проведення досліджень щодо покращення якості та ефективності виробництва.

Ризиковий управління: Розробіть план управління ризиками, включаючи

заходи щодо запобігання епідеміям та іншим негативним ситуаціям.

Співпраця із зацікавленими сторонами. Встановіть співпрацю з локальними органами влади, ветеринарними службами, потенційними інвесторами та іншими зацікавленими сторонами для підтримки та розвитку вашого підприємства.

Маркетинг та продажі: Розробіть маркетингову стратегію, включаючи позиціонування бренду та способи просування продукції. Вивчіть потреби та попит ринку, а також розробіть плани залучення клієнтів і партнерів.

Контроль якості: Встановіть систему контролю якості продукції на кожному етапі виробництва, від годування птахів до упаковки продукції. Забезпечте дотримання всіх стандартів безпеки та якості.

Сертифікація органічності: Якщо ваша продукція органічна, розробіть план для отримання відповідних сертифікатів, які підтверджують її якість та безпеку.

Партнерські відносини: Розгляньте можливості для співпраці з іншими сільськогосподарськими підприємствами, дистрибуторами, ресторанами та іншими партнерами для сприяння розвитку та збуту продукції.

Ефективність виробництва: Впроваджуйте новітні технології та методи виробництва, щоб підвищити продуктивність та знизити витрати. Спостерігайте за ринковими тенденціями та вдосконалюйте процеси виробництва.

Фінансова стратегія: Розробіть стратегію фінансового управління, включаючи планування бюджету, прогнози прибутків і витрат, а також стратегію залучення фінансових ресурсів для розвитку бізнесу.

Моніторинг та оцінка: Встановіть систему моніторингу та оцінки результатів ферми, щоб вчасно виявляти проблеми та реагувати на них. Проводьте регулярний аналіз фінансових показників та результатів виробництва.

Розвиток бізнесу: Постійно шукайте можливості для розширення та розвитку бізнесу, включаючи нові ринки, продукти та послуги.

Управління ризиками: Визначте потенційні ризики, які можуть виникнути під час виробництва, і розробіть план їхнього управління. Ризики можуть включати

епідемії серед птахів, зміни в цінах на корми або енергію, а також негативний вплив навколишнього середовища.

Екологічна відповідальність: Дотримуйтеся екологічних стандартів та впроваджуйте практики, спрямовані на збереження природи та навколишнього середовища. Це може позитивно вплинути на імідж вашого бренду та відповідати сучасним вимогам ринку.

Соціальна відповідальність: Враховуйте соціальні аспекти виробництва, забезпечуючи гідні умови для робочої сили та дотримання прав споживачів.

Залучення місцевого населення та сприяння розвитку спільноти може бути корисним для бізнесу.

Інновації та дослідження: Вкладайте у дослідження та розвиток нових методів виробництва, що можуть підвищити продуктивність та знизити витрати.

Співпрацюйте з науковими установами та спеціалістами у сфері сільського господарства.

Кадровий потенціал: Розгляньте питання підготовки та розвитку персоналу для забезпечення ефективного управління фермою. Інвестуйте в навчання та розвиток свого персоналу.

Інвестиції та фінансування: Розгляньте можливості для привлечення інвестицій та фінансування для реалізації проекту. Можливі джерела фінансування можуть включати банки, інвесторів, субсидії або гранти.

Стратегія виходу на ринок: Розробіть план для майбутнього виходу на ринок та можливого продажу бізнесу, якщо це буде актуальним в майбутньому. Розгляньте можливості для розширення та залучення інвесторів.

2.7. Економічна сутність та класифікація капіталу підприємства

Економічна сутність підприємства з вирощування курей-бройлерів полягає в тому, щоб забезпечити виробництво високоякісного м'яса птахів з максимальною ефективністю та прибутковістю. Для досягнення цієї мети потрібний капітал, який може бути класифікований наступним чином:

Основний капітал: Це вкладення в основний фонд підприємства, такий як будівлі, обладнання, вольєри для птахів, системи вентиляції, системи живлення, інфраструктура тощо. Основний капітал є важливим для створення необхідних умов для виробництва та може бути використаний на протязі багатьох років. Витрати на будівництво та придбання обладнання можуть бути значними.

Оборотний капітал: Цей вид капіталу включає в себе грошові кошти, які використовуються для забезпечення поточних операцій підприємства, таких як закупка кормів, зарплати, оплата комунальних послуг, податків тощо. Оборотний капітал дозволяє підтримувати безперебійну діяльність ферми та забезпечує рух коштів в процесі виробництва.

Фінансовий капітал: Це грошові активи, які використовуються для інвестицій та фінансування проекту. Фінансовий капітал може бути залучений від інвесторів, банків, а також може включати в себе прибуток, що генерується від операцій ферми.

Інтелектуальний капітал: Це знання та експертиза, які володіє команда управління підприємством. Від правильного використання інтелектуального капіталу залежить ефективність управління, вдосконалення процесів виробництва, а також розробка інноваційних підходів до вирощування курей-бройлерів.

Сукупний капітал: Це загальна вартість всіх видів капіталу, що залучені до діяльності підприємства. Сукупний капітал визначає фінансову стійкість та здатність підприємства до виробництва та розвитку.

Економічна сутність підприємства вирощування курей-бройлерів ґрунтується на раціональному використанні різних видів капіталу, включаючи основний, оборотний, фінансовий та інтелектуальний капітал. Це допомагає створити ефективну систему виробництва, забезпечити поточну діяльність ферми та здійснювати інвестиції у розвиток бізнесу.

Для більш детального розуміння економічної сутності та класифікації капіталу підприємства вирощування курей-бройлерів, розглянемо кожен вид капіталу більш докладно:

Основний капітал: Основний капітал включає в себе різноманітні активи, необхідні для виробництва курей-бройлерів. Це можуть бути будівлі і споруди для утримання та годування птахів, обладнання для переробки та зберігання м'яса, системи автоматизації та контролю у виробничому процесі. Інвестиції в основний капітал є ключовими для забезпечення продуктивності та конкурентоспроможності ферми.

Оборотний капітал: Оборотний капітал складається з грошових коштів та ресурсів, які використовуються для підтримки поточних операцій ферми. Сюди входять витрати на закупку кормів, лікарських засобів для птахів, оплату праці працівників, оплату комунальних послуг та податків. Ефективне управління оборотним капіталом дозволяє уникнути фінансових проблем та забезпечити стабільну діяльність підприємства.

Фінансовий капітал: Фінансовий капітал включає в себе грошові ресурси, які необхідні для розвитку та фінансування бізнесу. Це можуть бути власні інвестиції власників ферми, кредити від банків, інвестиції від партнерів чи інвесторів. Фінансовий капітал важливий для розширення ферми, модернізації устаткування та забезпечення росту обсягів виробництва.

Інтелектуальний капітал: Інтелектуальний капітал включає в себе знання, експертизу та навички команди управління фермою. Це важливий ресурс, оскільки від нього залежить ефективність управління виробництвом, вдосконалення процесів та впровадження інновацій. Інтелектуальний капітал може бути залучений шляхом навчання персоналу, впровадження новітніх технологій та розробки стратегій управління.

Сукупний капітал: Сукупний капітал ферми представляє собою загальну вартість усіх видів капіталу, які залучені до її діяльності. Це включає в себе суму всіх інвестицій, грошові ресурси, активи та знання, які створюють економічну вартість підприємства.

За зазначеними джерелами та розглянутими видами капіталу можна зробити

наступні висновки щодо економічної сутності та класифікації капіталу підприємства вирощування курей-бройлерів:

Раціональне управління капіталом: Успішне господарювання ферми ґрунтується на раціональному використанні різних видів капіталу. Основний капітал необхідний для створення інфраструктури та утримання птахів, оборотний капітал забезпечує поточні операції, фінансовий капітал дозволяє розширювати бізнес, а інтелектуальний капітал важливий для ефективного управління та інновацій.

Баланс між ризиком і доходом: Ферма повинна управляти різними видами капіталу з урахуванням ризиків та потенційних доходів. Наприклад, інвестиції в основний капітал можуть бути великими, але вони пов'язані з можливістю високого доходу в майбутньому. З іншого боку, оборотний капітал необхідний для забезпечення поточних витрат і може бути менш прибутковим, але менш ризикованим.

Фінансова стійкість: Наявність достатнього фінансового капіталу допомагає забезпечити стійкість ферми в умовах економічної нестабільності або непередбачуваних обставин, таких як погодні катастрофи або епідемії серед птахів.

Інновації та розвиток: Інтелектуальний капітал грає важливу роль у забезпеченні інновацій та постійному розвитку ферми. Він дозволяє впроваджувати нові технології, вдосконалювати процеси виробництва та адаптуватися до змін на ринку.

Диверсифікація джерел капіталу: Ферма може розглядати різні джерела капіталу, такі як інвестиції від власників, кредити від банків, публічне фінансування або партнерства з іншими сільськогосподарськими підприємствами. Диверсифікація джерел допомагає розподілити ризики та забезпечити доступ до різних ресурсів.

В цілому, ефективне управління та збалансована класифікація капіталу є важливими аспектами економічної стійкості та розвитку підприємства вирощування курей-бройлерів.

При веденні бізнесу в галузі вирощування курей-бройлерів існують різні види

ризиків, які можуть впливати на ферму. Деякі з них вже були згадані в попередніх розділах, але давайте розглянемо їх більш детально та способи їх зменшення:

Ризик захворювань птахів: Епідемії та захворювання серед птахів можуть призвести до масового загибелі поголів'я та великих втрат. Для зменшення цього ризику ферма повинна дотримуватися високих стандартів гігієни та безпеки, включаючи регулярні медичні обстеження птахів і вакцинацію.

Ризик зміни цін на корми і енергетичні ресурси: Високі витрати на корми та енергію можуть вплинути на вартість продукції. Для зменшення цього ризику ферма може укласти довгострокові контракти з постачальниками кормів та використовувати енергоефективні технології.

Ризик зміни попиту на продукцію: Зміни в споживчих смаках або економічній ситуації можуть призвести до зміни попиту на м'ясо курей-бройлерів. Ферма повинна розробити стратегію маркетингу та продажу, щоб адаптуватися до змін на ринку.

Ризик екологічних проблем: Забруднення навколишнього середовища або погіршення якості ґрунту та води може вплинути на якість продукції та призвести до проблем з органічністю продукції. Ферма повинна використовувати екологічно чисті методи вирощування та моніторинг якості довкілля.

Ризик фінансових проблем: Недостатність фінансових ресурсів або непередбачувані витрати можуть призвести до фінансових проблем. Ферма повинна мати резервний фінансовий запас та відповідну фінансову стратегію для управління цим ризиком.

Ризик зміни законодавства: Зміни в законодавстві, особливо в галузі здоров'я та безпеки продукції, можуть вимагати додаткових витрат або змін у виробничих процесах. Ферма повинна слідкувати за змінами в законодавстві та вчасно адаптуватися до них.

2.8. Функції і механізм управління капіталом підприємства

Управління капіталом є критично важливою складовою успішного бізнесу в

галузі вирощування курей-бройлерів. Капітал підприємства включає в себе всі фінансові ресурси, необхідні для здійснення операцій та досягнення поставлених цілей. Основними функціями та механізмами управління капіталом є:

Формування капіталу: Першим етапом є формування необхідного капіталу для запуску та функціонування підприємства. Це включає в себе пошук інвесторів, прийняття рішень про власний капітал та залучення фінансування від банківських установ чи інших джерел.

Розподіл капіталу: Одним з ключових аспектів є розподіл капіталу на різні сфери діяльності підприємства. Це включає в себе призначення коштів на закупівлю обладнання, будівництво приміщень, закупівлю кормів, заробітну плату працівників та інші видатки.

Моніторинг і аналіз використання капіталу: Підприємство повинно постійно моніторити, як використовується капітал. Це включає в себе аналіз ефективності інвестицій, вимірювання рентабельності та визначення фінансової стійкості підприємства.

Управління ризиками: Ризики можуть вплинути на використання та доступність капіталу. Підприємство повинно враховувати різні види ризиків, такі як фінансові, ринкові, оперативні та інші, та розробляти стратегії для їх зменшення.

Оптимізація капіталу: Підприємство повинно постійно шукати шляхи оптимізації використання капіталу, зменшення витрат та підвищення рентабельності.

Забезпечення фінансової стійкості: Збалансоване використання капіталу та створення резервів допомагає підприємству забезпечити фінансову стійкість та відсутність фінансових криз.

Джерела капіталу: Для формування та залучення капіталу підприємство може використовувати різні джерела, такі як власні кошти власників, банківські кредити, інвестиції від партнерів або інвесторів, а також можливість отримання грантів або дотацій від урядових органів чи фондів.

Стратегія маркетингу та продажів

Доцільне та ефективне управління капіталом допомагає підприємству досягти стабільності та забезпечити успішну реалізацію бізнес-плану вирощування курей-бройлерів.

Стратегія маркетингу та продажів є ключовою складовою бізнес-плану для вирощування курей-бройлерів, оскільки вона визначає, як продукція буде представлена на ринку та яким чином будуть залучатися клієнти. Основні елементи стратегії включають:

Сегментація ринку: Розділення ринку на підгрупи за певними ознаками, такими як географія, демографія, поведінка споживачів тощо. Наприклад, роздрібні магазини, ресторани та приватні клієнти можуть бути окремими сегментами.

Позиціонування продукції: Визначення унікальних переваг продукції і виділення її на ринку. Органічність та висока якість продукції можуть бути ключовими елементами позиціонування.

Ціноутворення: Встановлення конкурентоспроможних цін на продукцію. Це включає в себе розрахунок собівартості та врахування ринкових цін.

Продажі та реклама: Розроблення стратегії продажів та рекламних кампаній для привертання клієнтів. Це може включати в себе використання онлайн-маркетингу, соціальних медіа, участь у виставках та інші методи просування продукції.

Дистрибуція: Розроблення стратегії постачання продукції до клієнтів. Це може включати в себе організацію власної доставки або співпрацю з логістичними компаніями.

Сервіс та післяпродажне обслуговування: Розроблення плану щодо надання клієнтам якісного обслуговування після придбання продукції, вирішення скарг та повернень.

Моніторинг та аналіз: Постійний моніторинг ефективності маркетингових заходів та продажів, а також аналіз реакції ринку та конкурентів. Зміни в стратегії можуть вноситися на основі цих даних.

Ризики та заходи щодо їх управління

У будь-якому бізнесі існують ризики, які можуть вплинути на його успішність. Основні ризики, які можуть виникнути в проєкті з вирощування курей-бройлерів, включають:

Ризик захворювань птахів: Епідемії та захворювання серед птахів можуть призвести до великих втрат та негативно вплинути на виробництво. Для управління цим ризиком планується регулярний моніторинг здоров'я птахів, профілактичні заходи та співпраця з ветеринарними службами.

Підвищення цін на корми та енергію: Зміни в цінах на корми та енергетичні ресурси можуть призвести до збільшення собівартості продукції. Для зменшення цього ризику планується укладання довгострокових контрактів з постачальниками та пошук альтернативних джерел енергії.

Конкуренція на ринку: Висока конкуренція може призвести до тиску на ціни та важкощів у проникненні на ринок. Для зменшення цього ризику планується акцент на якість та органічність продукції, а також розробка унікальних маркетингових стратегій.

Екологічні ризики: Забруднення навколишнього середовища або погіршення екологічної ситуації може вплинути на якість продукції та стати загрозою для здоров'я споживачів. Для управління цим ризиком планується дотримання екологічних стандартів та впровадження заходів щодо охорони навколишнього середовища.

Ризик змін в законодавстві: Зміни в законодавстві, зокрема в галузі ветеринарних та санітарних норм, можуть вплинути на виробництво та продаж продукції. Для управління цим ризиком планується постійний моніторинг законодавства та відповідність йому.

Ризик валютних коливань: Якщо планується експорт продукції, коливання валютних курсів можуть вплинути на прибутковість. Для зменшення цього ризику планується укладання угод на захист від валютних ризиків.

Маркетингова стратегія

Маркетингова стратегія для проекту з вирощування курей-бройлерів включає в себе наступні ключові елементи:

Позиціонування продукції: Проект планується позиціонувати як виробника органічної та натуральної продукції високої якості. Це дозволить привернути споживачів, які цінують якість та безпеку продуктів харчування.

Цільова аудиторія: Головною цільовою аудиторією є роздрібні магазини, супермаркети, ресторани та заклади громадського харчування, які шукають постачальника натурального м'яса. Також, планується залучення приватних клієнтів, які цінують якість продукції.

Продуктова лінія: Вирощування курей-бройлерів здійснюватиметься відповідно до вимог органічного виробництва. Важливою частиною продуктової лінії буде відповідність стандартам безпеки та якості.

Маркетинг і реклама: Планується впровадження маркетингових кампаній, спрямованих на підвищення обізнаності проекту серед цільової аудиторії. Це може включати в себе рекламу в місцевих ЗМІ, участь у ярмарках та виставках, а також використання соціальних медіа.

Дистрибуція: Планується розширення мережі дистрибуції, співпраця з логістичними компаніями та забезпечення широкого охоплення ринку.

Ціноутворення: Ціни на продукцію будуть конкурентоспроможними та відображатимуть якість та органічний характер продукції. Для залучення першокласних клієнтів можуть також впроваджуватися акції та знижки.

Контроль якості: Забезпечення високої якості продукції та відповідність стандартам безпеки гратиме важливу роль у маркетинговій стратегії.

Ця маркетингова стратегія має на меті забезпечити успішний запуск проекту та зростання його обсягів продажів в майбутньому.

План впровадження

План впровадження проекту з вирощування курей-бройлерів включає наступні

етапи:

Підготовчий етап:

Закупівля обладнання та інвентарю для ферми.

Організація робочої команди, навчання персоналу з органічного виробництва та стандартів безпеки.

Отримання всіх необхідних дозволів та ліцензій для фермерської діяльності.

Будівництво та облаштування ферми:

Реконструкція та обладнання приміщень для утримання курей-бройлерів.

Встановлення системи вентиляції, опалення та автоматизації процесів у фермі.

Забезпечення водопостачання та качалізації на фермі.

Закупівля птахів та початок вирощування.

Закупівля високоякісних птахів-бройлерів.

Початок процесу годівлі та утримання птахів відповідно до стандартів органічного виробництва.

Маркетинг та продажі.

Розробка та запуск маркетингових кампаній.

Пошук та встановлення партнерських відносин з роздрібними магазинами, ресторанами та іншими клієнтами.

Впровадження системи контролю якості продукції.

Розвиток та оптимізація:

Поступове збільшення обсягів вирощування та розширення ферми.

Впровадження новітніх технологій для зниження витрат та підвищення продуктивності.

Пошук можливостей для розширення ринків збуту.

Фінансовий контроль:

Постійний моніторинг фінансової діяльності підприємства.

Аналіз показників ефективності та рентабельності.

Розробка бюджетів та фінансових прогнозів.

Управління ризиками.

Виявлення та аналіз потенційних ризиків, пов'язаних з епідеміями, витратами або змінами на ринку.

Розробка планів мінімізації ризиків та дії у випадку їх реалізації.

Звітність та аналіз результатів:

Підготовка фінансової та операційної звітності.

Аналіз результатів та прийняття рішень для подальшого розвитку проекту.

У розділі "План впровадження" детально розглянуто послідовність кроків та етапів, які необхідно виконати для успішного впровадження проекту з вирощування курей-бройлерів. Він охоплює підготовчий етап, будівництво та облаштування ферми, закупівлю та вирощування птахів, маркетинг та продажі, розвиток та оптимізацію, фінансовий контроль, управління ризиками, а також звітність та аналіз результатів.

Цей план допоможе забезпечити системний та ефективний підхід до реалізації проекту, контролю фінансових показників, управління ризиками та постійного вдосконалення бізнес-процесів. Реалізація кожного етапу має свої завдання та цілі, які спрямовані на досягнення загальних цілей проекту.

2.9 Методика аналізу ефективності використання капіталу підприємства

Аналіз ефективності використання капіталу підприємства є ключовим аспектом фінансового управління і допомагає оцінити, наскільки результативно підприємство використовує свої фінансові ресурси для досягнення своїх цілей та завдань. Для аналізу ефективності використання капіталу можна використовувати різні методи та показники. Основні методи та їх опис наведено нижче:

Показник оборотності капіталу (ROA - Return on Assets): Цей показник вимірює, скільки прибутку генерується з кожного гривні капіталу, вкладеного в активи підприємства. Вираховується за формулою: $ROA = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Загальні активи}}$. Високий показник ROA свідчить про ефективне використання активів підприємства.

Показник оборотності власного капіталу (ROE - Return on Equity): Цей показник

визначає, як ефективно підприємство використовує власний капітал для заробітку. Вираховується за формулою: $ROE = \text{Чистий прибуток} / \text{Власний капітал}$. Високий показник ROE свідчить про здатність підприємства генерувати прибуток для акціонерів.

Показник оборотності оборотних засобів (Asset Turnover): Цей показник визначає, наскільки ефективно підприємство використовує свої оборотні засоби для генерації прибутку. Вираховується за формулою: $\text{Asset Turnover} = \text{Чистий прибуток} / \text{Оборотні активи}$. Високий показник Asset Turnover вказує на ефективне використання активів.

Показник капіталоозброєння (Capital Intensity): Цей показник оцінює, скільки капіталу вкладено в кожен долар обороту підприємства. Вираховується за формулою: $\text{Capital Intensity} = \text{Загальний капітал} / \text{Валовий дохід}$. Зменшення цього показника може вказувати на підвищення ефективності використання капіталу.

Аналіз ROI (Return on Investment): Цей метод дозволяє оцінити, який прибуток отримано в результаті інвестицій в конкретний проект або активи. ROI вираховується за формулою: $ROI = (\text{Прибуток від інвестиції} - \text{Вартість інвестиції}) / \text{Вартість інвестиції}$. Цей показник допомагає визначити, чи є інвестиція вигідною.

Для більш детального розуміння ефективності використання капіталу підприємства, важливо розглянути кілька аспектів:

1. Фінансовий аналіз: Проведення комплексного фінансового аналізу допомагає визначити, як капітал вкладений в різні види активів, такі як обладнання, запаси, нерухомість і інші. Фінансовий аналіз дозволяє виявити, чи виникають проблеми з ліквідністю, оптимізувати розподіл капіталу та знизити зайві витрати.

2. Аналіз оборотності активів: Важливо вивчити, наскільки швидко підприємство здатне перетворювати свої активи в грошові кошти. Висока оборотність активів свідчить про ефективне використання капіталу.

3. Показники рентабельності: Рентабельність дозволяє визначити, як ефективно вкладений капітал приносить прибуток. Показники, такі як чистий прибуток до

загальних активів (ROA) і до власного капіталу (ROE), вказують на рентабельність і здатність генерувати прибуток.

4. Витрати капіталу. Важливо слідкувати за витратами капіталу на проценти, дивіденди та інші видатки, пов'язані з фінансуванням. Великі витрати можуть вплинути на загальну прибутковість.

5. Співставлення з іншими підприємствами: Порівняння з показниками інших підприємств в тій же галузі допомагає визначити, наскільки ефективно використовується капітал у порівнянні з конкурентами.

6. Співвідношення між різними видами капіталу: Аналіз співвідношення між власним капіталом та запозиченими коштами допомагає визначити оптимальну структуру капіталу, яка забезпечує найбільшу ефективність. Загалом, методика аналізу ефективності використання капіталу полягає в ретельному вивченні фінансових показників та їх аналізі для прийняття рішень щодо оптимізації капіталу підприємства та покращення його фінансової продуктивності.

7. Аналіз рентабельності проекту: Для оцінки ефективності використання капіталу важливо провести аналіз рентабельності проекту. Це може включати в себе розрахунок таких показників, як NPV (чиста поточна вартість), IRR (внутрішня норма прибутку) і рентабельність інвестицій.

8. Аналіз обсягів продажів і виручки: Слід враховувати, наскільки ефективно використовується капітал для збільшення обсягів продажів і виручки. Аналіз динаміки зростання продажів може вказувати на успішність використання капіталу в маркетингових і рекламних заходах.

9. Моніторинг та адаптація: Важливо регулярно моніторити ефективність використання капіталу та вчасно адаптувати стратегії управління капіталом на основі отриманих даних та аналізу.

10. Ризики та стрес-тести: Проведення аналізу ризиків та стрес-тестів допомагає визначити, як капітал може бути використаний для зменшення фінансових ризиків та забезпечення стійкості підприємства у негативних сценаріях.

11. Фінансове планування і бюджетування: Ретельне фінансове планування і бюджетування допомагають оптимізувати використання капіталу, визначити необхідність фінансування і ресурсів.

12. Залучення додаткового капіталу: Якщо потрібно, підприємство може розглядати можливості залучення додаткового капіталу через емісію акцій, банківське фінансування або інші джерела, щоб підтримати розвиток і вирішити фінансові завдання.

13. Оптимізація структури капіталу: Проведення аналізу структури капіталу та можливостей оптимізації її складових, таких як власний капітал, запозичений капітал і інші джерела, може сприяти підвищенню ефективності.

14. Диверсифікація інвестицій: Розгляд можливостей диверсифікації інвестицій допомагає зменшити ризики та забезпечити більш ефективне використання капіталу у різних сферах діяльності підприємства.

15. Аналіз ризиків капіталовкладень: Важливо провести оцінку ризиків, пов'язаних з інвестиціями капіталу, і визначити стратегії для їх зменшення або управління.

16. Реінвестування прибутку: Розгляд можливостей реінвестування отриманого прибутку в нові проекти або розвиток існуючих, щоб максимізувати прибутковість капіталу.

17. Відстеження фінансових показників: Постійне відстеження фінансових показників, таких як ROI (показник рентабельності інвестиції), ROE (показник рентабельності власного капіталу) і ROS (показник рентабельності продажів), допомагає визначити ефективність використання капіталу.

18. Підвищення ліквідності: Збільшення ліквідності допомагає забезпечити стійкість фінансового стану підприємства і знизити ризики неплатоспроможності.

19. Партнерства та співпраця: Розгляд можливостей укладання партнерських угод або співпраці з іншими компаніями для спільного використання капіталу і ресурсів.

20. Фінансовий аналіз конкурентів: Вивчення фінансового стану конкурентів

допомагає зрозуміти їхні стратегії управління капіталом і знайти можливість покращити власний підхід.

21. Дивідендна політика: Визначення дивідендної політики, включаючи частоту та розмір виплати дивідендів, допомагає зберегти баланс між реінвестуванням прибутку і задоволенням потреб акціонерів.

22. Робота з борговим капіталом: Оптимізація використання боргового капіталу може бути важливою стратегією для зниження загальних витрат капіталу.

23. Використання фінансових інструментів: Використання фінансових інструментів, таких як форварди, опціони та інші деривативи, може допомогти зменшити ризики та оптимізувати використання капіталу.

24. Диверсифікація інвестицій: Розподіл капіталу між різними видами інвестицій допомагає зменшити ризики, пов'язані з коливаннями в певних галузях чи ринках.

25. Резервні фонди: Створення резервних фондів або аварійних фондів може забезпечити фінансову безпеку підприємства в разі несподіваних подій або кризових ситуацій.

26. Оцінка вартості активів: Регулярна оцінка вартості активів допомагає визначити їхню поточну ринкову вартість і використовувати цю інформацію для прийняття рішень щодо їх обслуговування, продажу або реінвестування.

27. Стратегія залучення капіталу: Визначення стратегії для залучення нового капіталу, такого як емісія акцій, придбання боргових інструментів або залучення інвесторів, які можуть внести капітал у підприємство.

28. Фінансовий аудит: Проведення фінансового аудиту для виявлення потенційних проблем і вдосконалення управління капіталом.

29. Планування подій інвестування: Визначення часового горизонту інвестування, розподіл капіталу в часі для оптимізації доходів та ризиків.

30. Пошук нових джерел капіталу: Активний пошук можливостей для привертання додаткового капіталу через інвесторів, боргові інструменти, гранти чи

публічні фонди

31. Моніторинг і контроль: Систематичний моніторинг та контроль за використанням капіталу для забезпечення відповідності стратегії і планам.

32. Оптимізація фінансових операцій: Оцінка і оптимізація фінансових операцій, таких як управління оборотним та основним капіталом, для забезпечення ефективного використання капіталу.

33. Забезпечення фінансової стійкості: Розроблення стратегій для забезпечення фінансової стійкості підприємства в умовах економічних коливань та негативних зовнішніх впливів.

34. Спеціалізовані фінансові інструменти: Використання спеціалізованих фінансових інструментів, таких як фінансові деривативи, для управління ризиками та оптимізації фінансового стану.

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ РОБОТИ ФЕРМЕРСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

3.1 Розширення маркетингових заходів щодо стимулювання попиту на продукцію фермерського господарства

Для досягнення успішної реалізації продукції фермерського господарства "Нива-1" та забезпечення стабільного попиту на нашу продукцію, необхідно розширити маркетингові заходи та стратегії для привертання нових клієнтів, збереження існуючих та підвищення лояльності споживачів. Нижче розглянуті ключові елементи цієї стратегії.

Розробка індивідуального бренду

Розробка бренду є важливою для розрізнення нашої продукції серед конкурентів та створення позитивного сприйняття серед споживачів. Ми плануємо співпрацювати з професійними маркетологами та дизайнерами для створення унікального бренду, який асоціюється з натуральністю та якістю нашої продукції.

Розширення асортименту продукції

Розширення асортименту дозволить нам задовольняти різноманітні потреби клієнтів. Ми плануємо випускати нові види продукції, такі як домашні яйця, курчата-курочки, а також оброблену продукцію, наприклад, курячі ковбаски або курячий фарш, яка відповідає попиту на ринку.

Розвиток інтернет-продажів є ключовим в сучасному маркетинговому середовищі. Ми створимо ефективний веб-сайт та інтернет-магазин, де клієнти зможуть легко замовляти нашу продукцію з доставкою. Також розглядаємо можливість використання платформ соціальних медіа для просування та продажу наших товарів.

Участь у фермерських ринках та ярмарках. Участь у фермерських ринках та ярмарках дозволить нам бути на прямому зв'язку зі споживачами. Ми збираємося брати участь в регулярних регіональних та місцевих ярмарках, де будемо продавати нашу продукцію, знайомлячи клієнтів з якістю та користю наших товарів.

Підтримка та розвиток програми лояльності

Програма лояльності допоможе залучити постійних клієнтів та зберегти їхню відданість. Ми розглядаємо можливість впровадження системи бонусів та знижок для постійних клієнтів, а також організацію спеціальних заходів та акцій для них.

Ці стратегії та маркетингові заходи допоможуть нам підвищити обіг та попит на продукцію фермерського господарства "Нива-1", забезпечити стабільність та прибутковість підприємства, а також позиціонувати наш бренд як надійного постачальника натуральних та якісних продуктів.

Оптимізація виробництва та витрат

Для досягнення більшої ефективності та контролю над витратами на виробництво курей-бройлерів, ми розглядаємо кілька ключових аспектів оптимізації.

Модернізація обладнання та технологій

Модернізація господарства та виробничих процесів є важливим етапом у зниженні витрат та підвищенні продуктивності. Ми плануємо інвестувати в сучасне обладнання для годівлі та утримання птахів, а також використовувати новітні технології.

Ефективне використання ресурсів

Важливим аспектом оптимізації є ефективне використання ресурсів, зокрема кормів та води. Ми плануємо проводити аналіз і оптимізацію раціону курей-бройлерів, а також впроваджувати системи контролю та автоматизації для ефективного використання води та енергії.

Здоров'я та профілактика

Забезпечення здоров'я птахів та профілактика захворювань є ключовими для зменшення втрат та витрат. Ми плануємо розвивати систему профілактичних заходів та регулярно контролювати стан здоров'я птахів.

Вирощування власних кормів

Для зниження витрат на корми, ми розглядаємо можливість вирощування

деяких кормових культур на власних полях. Це дозволить нам не тільки зекономити кошти, але й контролювати якість кормів.

Використання відходів

Ми плануємо використовувати відходи виробництва, такі як птичий послід, як добриво для власних полів, що зменшить витрати на придбання мінеральних добрив.

Ці заходи спрямовані на оптимізацію виробництва, зниження витрат та підвищення прибутковості підприємства ФГ "Нива-1".

Розширення ринкової присутності

Для досягнення стійкого зростання та розширення ринкової присутності ми розглядаємо наступні стратегії та заходи.

Розвиток дистрибуційних мереж

Один з ключових аспектів розширення ринкової присутності - це розвиток дистрибуційних мереж. Ми плануємо встановити партнерські відносини з різними роздрібними магазинами, супермаркетами та ресторанами для забезпечення наявності нашої продукції в них.

Маркетингова кампанія

Для привертання нових клієнтів та збереження існуючих ми плануємо провести активну маркетингову кампанію. Це включатиме в себе рекламні заходи в місцевих ЗМІ, участь у сільських ярмарках та фестивалях, а також використання соціальних мереж для популяризації наших продуктів.

Програма лояльності

Для збереження і привертання постійних клієнтів, ми плануємо впровадити програму лояльності, яка дозволить нам надавати знижки та бонуси нашим постійним покупцям.

Розширення асортименту

Ми розглядаємо можливість розширення асортименту продукції, включаючи не тільки м'ясо курей-бройлерів, але й інші продукти, такі як яйця, птиця для салатів та інше.

Експорт

З метою розширення ринкової присутності та збільшення обсягів продажів, ми також розглядаємо можливість експорту нашої продукції до інших регіонів та країн.

Ці стратегії та заходи спрямовані на розширення ринкової присутності ФГ "Нива-1" та забезпечення стійкого попиту на нашу продукцію.

Оптимізація виробництва та витрат

Для забезпечення стійкої прибутковості та ефективного використання капіталу підприємства, ми розглядаємо наступні стратегії та заходи з оптимізації виробництва та витрат.

Ефективне використання ресурсів

Ми плануємо провести аналіз ефективності використання ресурсів, зокрема кормів та води, щоб зменшити витрати та підвищити ефективність годівлі та утримання птахів.

Використання новітніх технологій

Ми розглядаємо можливість впровадження новітніх технологій у виробничому процесі, таких як автоматизація годівлі та контроль якості на кожному етапі виробництва, для зниження витрат та підвищення продуктивності.

Диверсифікація постачальників

Ми плануємо розглянути можливість укладання довгострокових контрактів з різними постачальниками кормів та інших необхідних ресурсів для зменшення ризику коливань цін.

Енергоефективність

Ми також плануємо впровадити заходи щодо зменшення витрат на енергетичні ресурси, включаючи використання енергоефективного обладнання та технологій.

Регулярний аналіз витрат

Ми плануємо вести регулярний аналіз фінансових показників та витрат для вчасного реагування на зміни та оптимізації витрат.

Ці стратегії та заходи допоможуть нам оптимізувати виробництво та витрати,

щоб забезпечити стійку прибутковість та ефективне використання капіталу підприємства.
 Забезпечення якості продукції

Забезпечення високої якості продукції є ключовим аспектом успішної діяльності фермерського господарства. Ми плануємо використовувати ряд методів та стратегій для забезпечення якості нашої продукції.

Дотримання стандартів гігієни та безпеки

Ми будемо суворо дотримуватися всіх стандартів гігієни та безпеки у виробничому процесі, починаючи з умов годівлі та утримання птахів і закінчуючи процесом забою та переробки продукції.

Контроль якості на кожному етапі

Ми плануємо впровадити систему контролю якості на кожному етапі виробництва, включаючи перевірку якості кормів, води, та медичний контроль за здоров'ям птахів.

Співпраця з лабораторіями та експертами

Ми також плануємо співпрацювати з лабораторіями та експертами, які можуть проводити аналізи якості продукції та надавати рекомендації щодо її покращення.

Навчання персоналу

Ми будемо здійснювати навчання та підвищення кваліфікації нашого персоналу з питань якості та стандартів гігієни, щоб забезпечити їхнє розуміння та дотримання цих норм.

Зворотній зв'язок від клієнтів

Ми будемо активно збирати зворотній зв'язок від наших клієнтів щодо якості продукції та їхніх потреб, щоб постійно вдосконалювати нашу продукцію та відповідати їхнім очікуванням.

Забезпечення високої якості продукції є важливим завданням, яке допоможе залучити та утримати клієнтів, а також підвищити конкурентоспроможність на ринку.

Оптимізація виробничих процесів

Оптимізація виробничих процесів є важливим елементом підвищення ефективності та прибутковості фермерського господарства. Ми розглядаємо кілька ключових аспектів оптимізації:

Автоматизація процесів годівлі та утримання птахів

Для підвищення продуктивності та зниження витрат робочої сили ми розглядаємо можливість впровадження автоматизованих систем годівлі та утримання курей-бройлерів.

Ефективне використання ресурсів

Ми будемо докладати зусиль для ефективного використання ресурсів, таких як корми та вода, з метою зниження витрат та підвищення рентабельності.

Моніторинг та аналіз даних

Впровадження системи моніторингу та аналізу даних дозволить нам стежити за різними аспектами виробництва, виявляти ефективність процесів та вчасно реагувати на можливі проблеми.

Використання сучасних технологій

Ми розглядаємо можливість використання сучасних технологій у виробничому процесі, таких як системи контролю та управління, щоб підвищити ефективність та точність операцій.

Навчання персоналу

Навчання та підвищення кваліфікації персоналу є важливим аспектом оптимізації, оскільки вони повинні бути озброєні знаннями та навичками для впровадження нових методів та технологій.

Оптимізація виробничих процесів дозволить нам забезпечити ефективне використання ресурсів, знизити витрати та підвищити загальну продуктивність фермерського господарства.

3.2. Удосконалення цінової стратегії щодо реалізації продукції

Фермерського господарства

Удосконалення цінової стратегії є важливим кроком для забезпечення прибутковості та конкурентоспроможності фермерського господарства. Нижче розглянемо кілька ключових аспектів удосконалення цінової стратегії:

Аналіз ринкових цін

Важливо провести детальний аналіз цінової політики конкурентів на ринку курчат-бройлерів в Київській області. Слід вивчити цінові діапазони, які інші господарства встановлюють для своєї продукції.

Визначення собівартості

Важливо точно визначити собівартість продукції, включаючи витрати на годівлю, утримання, корми, воду, енергію та інші складові. Це допоможе зрозуміти, скільки коштує виробництво одиниці продукції.

Врахування попиту та сезонності

Слід аналізувати сезонність та коливання попиту на м'ясо курей-бройлерів. Встановлення більших цін під час пікового попиту і зниження їх під час зниження попиту може забезпечити оптимальний рівень прибутку.

Гнучка ціноутворення

Важливо мати гнучку систему ціноутворення, яка дозволить реагувати на зміни на ринку. Наприклад, можна встановити спеціальні ціни для великих оптових замовлень або для постійних клієнтів.

Маркетингові акції та знижки

Розгляд можливостей проведення маркетингових акцій, знижок та спеціальних пропозицій для привертання нових клієнтів та збереження існуючих. Це може стимулювати попит на продукцію.

Удосконалення цінової стратегії допоможе збільшити прибутковість та ефективність реалізації продукції фермерського господарства. Правильно налаштована цінова політика сприяє залученню клієнтів та забезпечує сталість прибутку підприємства.

Розширення дистрибуційної мережі

Розширення дистрибуційної мережі є важливою складовою стратегії стимулювання попиту на продукцію фермерського господарства. Це передбачає розробку та впровадження нових каналів постачання та реалізації продукції. Деякі кроки для досягнення цієї мети включають:

Для аналізу можливостей розширення дистрибуційної мережі, можна вивчити досвід інших фермерських господарств та агропідприємств, які успішно розвивають свою дистрибуційну інфраструктуру.

Співпраця з новими роздрібними магазинами та супермаркетами

Співпраця з новими роздрібними магазинами та супермаркетами може допомогти розширити зону покриття продукції. Фермерське господарство може встановити довгострокові партнерські відносини з цими точками продажу та надавати їм переваги в обмін на виставлення своєї продукції на полицях.

Впровадження онлайн-продажів

Створення онлайн-платформи для продажу продукції може забезпечити доступ до нових клієнтів та ринків. Реалізація продукції через інтернет дозволить привертати покупців, які шукають органічну та натуральну продукцію.

Розвиток співпраці з ресторанами та готелями

Співпраця з ресторанами та готелями може стати додатковим каналом реалізації для фермерського господарства. Укладення договорів на постачання м'яса курей-бройлерів для цих закладів може забезпечити сталість попиту та збільшення обсягів продажів.

Виступ на ринках споживчої кооперації

Розгляд можливостей для участі у ринках споживчої кооперації або сільських ярмарках може забезпечити прямий доступ до кінцевих споживачів та популяризацію продукції.

Реклама та маркетинг

Спрямована на цільову аудиторію реклама та маркетингові заходи можуть

підтримати розширення дистрибуційної мережі. Важливо вивчити переваги кожного нового каналу постачання та підкреслити їх у маркетингових кампаніях.

Розширення дистрибуційної мережі дозволить досягти нових клієнтів та збільшити обсяги продажів, що в свою чергу сприятиме стимулюванню попиту на продукцію фермерського господарства.

Розробка нових продуктів та вдосконалення існуючих

Розробка нових продуктів та вдосконалення існуючих може стимулювати попит на продукцію фермерського господарства, забезпечуючи більш широкий асортимент та відповідність змінюваним потребам споживачів. Ключові кроки в цьому напрямку:

Проведення досліджень споживчих смаків та потреб ринку для розробки продуктів, які відповідають попиту.

Розробка органічних продуктів

Розробка нових продуктів, які відповідають критеріям органічної та натуральної їжі, може привертати увагу споживачів, які активно дотримуються здорового способу життя та віддають перевагу органічним продуктам.

Упаковка та брендування

Розробка привабливої упаковки та брендування продукції може підсилити її конкурентоспроможність на ринку. Ефективна упаковка привертає увагу покупців і може відділити продукцію фермерського господарства від конкурентів.

Збагачення продуктового асортименту

Розширення асортименту продукції, включаючи нові види м'яса, додаткові обробки чи упаковку, може дозволити фермерському господарству привернути увагу різних сегментів ринку.

Акції та промо-події

Проведення акцій та промо-подій для презентації нових продуктів або вдосконалених варіантів може сприяти їхньому популяризації та підвищенню попиту.

Вивчення конкурентів

Слід постійно вивчати конкурентів і аналізувати їхні новинки та стратегії розвитку продуктового асортименту. Це дозволить адаптувати власні пропозиції до змін на ринку.

Розробка та вдосконалення продуктів допоможе привернути нових споживачів, задовольнити потреби існуючих та підвищити загальний інтерес до продукції фермерського господарства.

Розвиток дистрибуційних мереж та реклама

Зростання популярності та попиту на продукцію фермерського господарства вимагає розвитку ефективних каналів постачання і рекламних кампаній.

Розширення мережі роздрібних магазинів та супермаркетів

Співпраця з мережами роздрібних магазинів та супермаркетів дозволить розширити доступність продукції фермерського господарства для широкого кола споживачів.

Партнерство з ресторанами та готелями

Співпраця з ресторанами та готелями може стати додатковим каналом збуту, де буде використовуватися продукція фермерського господарства для готування страв високої якості.

Електронна комерція

Розширення електронної присутності та можливість онлайн-замовлень може спростити процес придбання продукції фермерського господарства для клієнтів.

Рекламні кампанії

Проведення рекламних кампаній в місцевих медіа, соціальних мережах та інших каналах дозволить підвищити обізнаність споживачів про продукцію фермерського господарства та створити попит.

Участь у виставках та ярмарках

Участь у місцевих виставках та ярмарках сільськогосподарської продукції може стати додатковою можливістю презентації продукції та залучення нових клієнтів.

Розширення дистрибуційних мереж та активна рекламна діяльність допоможуть підняти свідомість про продукцію фермерського господарства та збільшити попит на неї серед різних груп споживачів.

Розширення асортименту продукції

Розширення асортименту продукції фермерського господарства може бути важливим кроком для привертання нових клієнтів і задоволення різних потреб споживачів.

Введення нових видів продукції

Проведення досліджень і розвиток нових видів продукції, таких як органічні яйця, курчата-квільці, курчата-фараони тощо, може привернути увагу споживачів, які шукають різноманітні продукти.

Поширення лінійки органічних продуктів

Збільшення обсягів виробництва та асортименту органічних продуктів може відкрити нові ринки для фермерського господарства, оскільки споживачі все більше обертаються в бік здорової та екологічно чистої їжі.

Сезонні та унікальні продукти

Вирощування сезонних та унікальних продуктів, які не доступні на ринку цілий рік, може створити попит на вашу продукцію в конкретний період часу.

Порівняльна перевага

Використання конкурентної переваги, такої як вирощування рідкісних сортів курей-бройлерів, які мають особливий смак чи корисні властивості, може привернути увагу гурманів та цінителів вишуканої їжі.

Задоволення попиту різних сегментів

Розробка продукції, яка відповідає попиту різних сегментів ринку, включаючи вегетаріанців, веганів, людей зі специфічними дієтичними обмеженнями, може розширити аудиторію вашої продукції.

Розширення асортименту продукції може зробити фермерське господарство більш конкурентоспроможним і привабливим для різних сегментів споживачів, що

сприятиме збільшенню обсягів продажів та прибутковості.

Розширення асортименту продукції є важливим стратегічним кроком для фермерського господарства "Нива-1". Це дозволить привернути більше клієнтів,

задовольнити різноманітні потреби споживачів і збільшити

конкурентоспроможність на ринку. Введення нових видів продукції, поширення

лінійки органічних продуктів, вирощування сезонних та унікальних продуктів, а

також задоволення попиту різних сегментів ринку можуть призвести до збільшення

обсягів продажів і доходів фермерського господарства. Такий підхід дозволить

розширити аудиторію клієнтів і забезпечити стійкий розвиток підприємства.

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

ВИСНОВКИ

У даній магістерській кваліфікаційній роботі розроблено інвестиційний план розвитку фермерського господарства. За результатами викладеного в роботі матеріалу можна зробити такі висновки:

1. Робота організації пов'язана з проектами та процесами. Проект — це кожного разу виконання нового або подібного завдання, але в нових умовах, тобто певна унікальна активність. Суть проекту розвитку компанії — цінка організація, спрямована на досягнення єдиного правильного рішення. Щоб отримати вигоду від реалізації проекту, потрібна ефективна координація та управління, які можуть забезпечити прийняття необхідних рішень у потрібний час і з повним усвідомленням наслідків.

2. Імплементация в практичну діяльність комплексу теоретико-методичних положень щодо управління проектами інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств сприятиме підвищенню їх конкурентоспроможності на ринку та дозволить зменшити ймовірність розвитку та впровадження неефективного менеджменту, мінімізації рішень і проектів, а також оптимізувати терміни обґрунтування та реалізації інноваційної стратегії розвитку компаній, вибрати оптимальні альтернативні варіанти, порівняти цілі інноваційного розвитку кожної компанії із загальною стратегією її розвитку.

3. В роботі розроблено бізнес-план розвитку фермерського господарства бізнес-плані "Нива-1" з фокусом на вирощуванні органічних курей-бройлерів. Для цього зроблено аналіз сучасного стану галузі, проведено аналіз ринку птахівництва в Київській області, визначено конкурентів та сегменти ринку, встановлено попит на органічну продукцію та підтримку соціальних та екологічних трендів.

4. Також зроблено опис бізнесу та цілей, тобто сформульована бізнес-ідея, основні цілі та завдання фермерського господарства "Нива-1", включаючи розширення асортименту продукції та підвищення якості. В організаційно-виробничому плані подано докладний опис виробничого процесу, включаючи умови

утримання курей-бройлерів, вибір обладнання та технологій, та заплановано розширення виробництва. У фінансовому плані визначено джерела фінансування та стратегію залучення капіталу. Проведено аналіз рентабельності та інші фінансові обчислення.

5. У роботі розроблено маркетинговий план, включаючи розширення маркетингових заходів та стратегії ціноутворення. Проведено SWOT-аналіз, визначено сильні та слабкі сторони проекту, можливості та загрози. Оцінено ризики та можливості їх управління.

6. У магістерській кваліфікаційній роботі запропоновано рекомендації для успішного розвитку фермерського господарства "Нива-1" та підсумовано ключові аспекти бізнес-плану.

7. Даний бізнес-план може слугувати інструментом для реалізації ідеї вирощування органічних курей-бройлерів та слугувати основою для привернення інвесторів та розвитку успішного птахофермерського бізнесу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ареф'єва О.В., Мязких І.М., Соловей Н.Б. Вплив інвестиційного клімату та фінансового аналізу в прийнятті інвестиційних рішень. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія Економічні науки*. 2018.

№ 6 (129). С. 143-152.

2. Багров В.П., Багрова І.В. Економічний аналіз навч. посіб. К.: Центр навчальної літератури, 2016. 160 с.

3. Бланк І.А. Інвестиційний менеджмент: початковий курс. 2-е вид., перероб. і доп. К.: Ельга, Ника-Центр) 2006. 552 с.

4. Бутко М.П., Акименко С.Ю. Генезис теорії інвестицій у процесі еволюції економічної думки. *Інвестиції: практика та досвід*. 2007. № 6. С. 4–10.

5. Вовк О.М., Мельник К.О. Проблеми фінансування інвестиційної діяльності: структурний підхід. *Матеріали науково-практичної конференції «Перспективи розвитку сучасної науки»*. К.: МЦНД. 2018. С. 11-13. URL: <http://www.mcmd.ltchua>

6. Вовк О.М., Щелкунов В.І. Формалізація методичного забезпечення управління інвестиційними ресурсами підприємства. *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури*: зб. наук. праць. Вип. 31. К.: НАУ. 2011. С. 41–48.

7. Єршова Н. Ю., Портна О. В. Аналіз господарської діяльності: теорія та практикум. Навч. посіб. Львів: Магнолія 2006, 2017. 312 с.

8. Іваненко В.О., Новіченко Л.С. Аналіз господарської діяльності: практикум. В.О. Іваненко, К.: ТОВ “Август Трейд”, 2016. 164 с.

9. Кіндрацька Г. І., Загородній А. Г., Кулиняк Ю. І. Аналіз господарської діяльності: посібник. Львів: ЗУКЦ, 2017. 310 с.

10. Кісіль М. І., Гарбар В. В. Теоретичні та практичні аспекти формування стратегій сталого розвитку фермерських господарств. *Економіка АПК*. 2015. № 12. С. 35-43.

11. Кремень В.М., Щепетков С.Я. Оцінка фінансової стійкості підприємства.

Актуальні проблеми економіки. 2013. № 1. С. 107–116.

12. Кропивко М. Ф. Напрями реформування системи управління аграрним сектором в умовах децентралізації влади та розвитку євроінтеграційних процесів.

Економіка АПК. № 6. 2016. С. 26-36.

13. Ляхович Л. А. Інвестиційна стратегія підприємства в кризових умовах господарювання. *Сталий розвиток економіки*. 2011. № 1. С. 167-171.

14. Малік М. Й., Шпикуляк О. Г., Мамчур В. А. Інституційна формалізація розвитку сімейних фермерських господарств в Україні. *Економіка АПК*. 2018. С. 47-

51.

15. Нікаренко І. А. Проектний підхід як один із засобів підвищення ефективності діяльності. Теорія та практика державного управління. Вип. 9. Державне управління та місцеве самоврядування. Тези IV міжнар. наук. конгресу, 26 лют. 2014 р. Х.: Вид-во ХРІДУ НАДУ “Магістр”, 2014. С. 24-26

16. Шинкарук Л.В., Деліні М.М., Суханова А.В., Алексеєва К.А. Управління бізнес-проектами: навчальний посібник для студентів зі спеціальності 073 «Менеджмент». Київ. НУБіП, 2021. 325 с. URL: https://nubip.edu.ua/sites/default/files/u317/2021_posibnik_ubp.pdf

17. Шумаєва О. О. Малярчик Використання моделювання ситуацій для оцінки ризику та ефективності інвестиційних вкладень. Наукові праці ДонНТУ. 2011. Вип. 21 (183). С. 143–149.

18. Язлик Б. О. Теорія і практика економічної ефективності інвестиційно-інноваційного бізнес – портфеля. Вісник ЖДТУ. Економічні науки. 2011. № 1 (55).

С. 199–202.

19. Espinoza R., Presbitero A. F. Delays in public investment projects. *International Economics*, 172, 2022. P. 297–310. URL: <https://doi.org/10.1016/j.inteco.2021.10.002>

20. Grzeszczyk T. A., Waszkiewicz M. Sustainable investment project evaluation. *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 7(3), 2020. P. 2363–2381. URL: [https://doi.org/10.9770/jesi.2020.7.3\(60\)](https://doi.org/10.9770/jesi.2020.7.3(60))

21. Matrokhina K. V., Trofimets V. Y., Mazakov E. B., Makhovikov A. B., Khaykin, M. M. Development of methodology for scenario analysis of investment projects of enterprises of the mineral resource complex. *Journal of Mining Institute*, 259, 2023. P. 112–124. URL: <https://doi.org/10.31897/PMI.2023.3>

22. Pereira L., Dias Á., Da Costa R. L., Gonçalves R. How to improve performance in public investment projects. *International Journal of Procurement Management*, 15(2), 2022. P. 219–235. URL: <https://doi.org/10.1504/IJPM.2022.121182>

23. Shynkaruk L., Alekseieva K., Tsokol O. Directions of activation of investment activity of small and medium enterprises of the agricultural sector. *Bioeconomics and Agrarian Business*. 2021. URL: <http://journals.nubip.edu.ua/index.php/Bioeconomy/article/view/15423>

24. Shynkaruk L., Dielini M., Alekseieva K., Artiukh T., Sukhanova A. Project management: study guide of the specialty 073 “Management”. Kyiv: NULES of Ukraine, 2022. 318 p. URL: <https://drive.google.com/file/d/14zCR3RNua6uPJz0tmCYZcDSluJILfPI0/view?usp=sharing>

25. Shvetsova O. A., Rodionova E. A., Epstein M. Z. Evaluation of investment projects under uncertainty: Multi-criteria approach using interval data. *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 5(4), 2018. P. 914–928. URL: [https://doi.org/10.9770/jesi.2018.5.4\(15\)](https://doi.org/10.9770/jesi.2018.5.4(15))

НУБІП України

НУБІП України