

НУБІП України

**МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

12.05 – МКР. 1915 “С” 2022.12.29. 011 ПЗ

**ПЕЧЕНЮКА ТАРАСА ОЛЕКСАНДРОВИЧА**

**2023 р.**

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ  
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ

Факультет аграрного менеджменту

УДК 005.511(083.92)635.8

ПОГОДЖЕНО

Декан факультету аграрного  
менеджменту

ДОПУСКАЄТЬСЯ ДО  
ЗАХИСТУ

В.о. завідувача кафедри  
виробничого та інвестиційного  
менеджменту

Анатолій ОСТАПЧУК

(підпис)

(ПІБ)

2023 р.

Тетяна ВЛАСЕНКО

(підпис)

(ПІБ)

2023 р.

МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему «БІЗНЕС-ПЛАН З ВИРОБЛЮВАННЯ ПРИБІВ»

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.е.н., доцент

Тетяна ВЛАСЕНКО

(підпис)

(ПІБ)

Виконав

Тарас ПЕЧЕНЮК

(підпис)

(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 ДІСЛИН

(підпис)

2022 року

ЗАВДАННЯ

ДО ВИКОНАННЯ МАГІСТЕРСЬКОЇ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ  
СТУДЕНТУ

Печенюку Тарасу Олександровичу

(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 «Бізнес-план вирощування грибів»  
затверджена наказом ректора НУБіП України від 29 грудня 2022 р. №1915 «С»

Термін подання завершеної роботи на кафедру 10 листопада 2023 р.

(рік, місяць, число)

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

Перелік питань, що підлягають дослідженню:

1. Теоретичні та практичні аспекти розвитку ринку грибів.
2. Розробка бізнес-плану вирощування грибів.
3. Надання пропозицій з реалізації бізнес-плану.

Дата видачі завдання «30» грудня 2022 р.

Керівник магістерської кваліфікаційної роботи

Тетяна ВЛАСЕНКО

(підпис)

(прізвище та ініціали)

Завдання прийняв до виконання

Тарас ПЕЧЕНЮК

(підпис)

(прізвище та ініціали студента)

**РЕФЕРАТ**

магістерської кваліфікаційної роботи  
Печенюка Тараса Олександровича

**на тему: «Бізнес-план з вирощування грибів»**

Кваліфікаційна магістерська робота складається з вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Вона містить 63 сторінки комп'ютерного тексту, 3 рисунки, 14 таблиць, 42 джерела.

В першому розділі розглянуто особливості розвитку світового ринку грибів, описано сучасний стан та перспективи розвитку ринку грибів в Україні та проаналізовано особливості вирощування та продажу грибів.

У другому розділі складено резюме проекту та загальну характеристику бізнесу, проаналізовано ринок і конкуренцію та особливості цільової аудиторії, описана маркетингова стратегія та складено організаційно-виробничий план, надано фінансову оцінку проекту та зазначені джерела фінансування проекту; складено матрицю управління ризиками проекту.

У третьому розділі надано пропозиції з реалізації бізнес-плану.

Висновки містять рекомендації для створення ефективно діючого підприємства з вирощування грибів.

Ключові слова: бізнес-проект, гриби, виробництво, планування, управління.

## ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ РИНКУ ГРИБІВ .....	9
1.1. Особливості розвитку світового ринку грибів .....	9
1.2. Сучасний стан та перспективи розвитку ринку грибів в Україні .....	12
1.3. Особливості вирощування та продажу грибів .....	15
РОЗДІЛ 2. БІЗНЕС-ПЛАН ВІДКРИТТЯ ПІДПРИЄМСТВА З ВИРОЩУВАННЯ ГРИБІВ .....	22
2.1. Резюме проекту .....	22
2.2. Загальна характеристика бізнесу .....	24
2.3. Аналіз ринку і конкуренції. Особливості цільової аудиторії .....	26
2.4. Маркетингова стратегія .....	29
2.5. Організаційно-виробничий план .....	32
2.6. Фінансова оцінка проекту .....	39
2.7. Джерела фінансування проекту .....	44
2.8. Управління ризиками проекту .....	45
РОЗДІЛ 3. ПРОПОЗИЦІЇ З РЕАЛІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ПЛАНУ .....	50
ВИСНОВКИ .....	57
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....	61

## ВСТУП

**НУБІП України**

*Актуальність теми.* В останні десятиріччя переконливо доведена висока біологічна цінність грибів, як харчового продукту, що включає унікальний комплекс поживних та лікарських речовин. Великий інтерес до грибів

**НУБІП України**

пояснюється тим, що вони значно безпечніші, ніж дикорослі. Особлива цінність грибовництва полягає в тому, що гриби успішно ростуть на субстратах, приготованих з відходів сільськогосподарського виробництва і промисловості побутових решток. Бізнес з вирощування грибів відрізняється високою

**НУБІП України**

рентабельністю – близько 40% і більше, а щорічний світовий приріст обсягів виробленої продукції становить 6-8%. Однак для вирощування грибів необхідні площі і спеціальне обладнання, що тягне за собою певні капіталовкладення. Тому актуальним є дослідження процесу організації вирощування грибів як

**НУБІП України**

бізнесу, технології вирощування грибів та складання інвестиційного проєкту для реалізації даної бізнес-ідеї.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання створення і функціонування галузі грибовництва розкриті в наукових працях М. Алексєєва,

В. Блонської, А. Бовтік, А. Гісем, В. Грановська, І. Дудки, М.І. Кісіля, О. Б.

Коротич, Л. Лавріва, А. Линенко, В. Різника., Н. Різника, Г. Синициної, О.

Рачкован, Л. Шинкарук, В. Биховченко, Г. Власенко, Ю. Власенко та інші. Слід

зазначити, що недостатньо висвітленими залишаються питання бізнес-

планування з організації вирощування грибів. Необхідність теоретичних засад

розроблення бізнес-планів з вирощування грибів з врахуванням світового

досвіду та особливостей економіки України зумовлюють актуальність теми

дипломної роботи

**НУБІП України**

Мета дослідження – теоретичне та аналітичне дослідження планування та організації бізнес-діяльності, виявлення шляхів та реалізації планової діяльності

підприємства з вирощування грибів.

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

**НУБІП України**

– розглянути особливості розвитку світового ринку грибів;  
 – описати сучасний стан та перспективи розвитку ринку грибів в Україні;

– проаналізувати особливості вирощування та продажу грибів;  
 – скласти резюме проекту та загальну характеристику бізнесу;  
 – проаналізувати ринок і конкуренцію та особливості цільової аудиторії;

– описати маркетингову стратегію;  
 – скласти організаційно-виробничий план;

– надати фінансову оцінку проекту та визначити джерела фінансування проекту;  
 – описати управління ризиками проекту;

– надати пропозиції з реалізації бізнес-плану.

*Об'єктом дослідження* є процес планування та реалізації бізнес-плану розробки проекту відкриття підприємства з вирощування грибів.

*Предметом дослідження* є теоретичні, методологічні та практичні аспекти планування та організації бізнес-діяльності.

В процесі написання роботи було використано сукупність загальноприйнятих методів і прийомів наукового пізнання. Теоретичною і методичною основою досліджень стали наукові праці вітчизняних вчених з проблем теорії і практики планування та організації бізнес-діяльності, законодавчі та нормативні акти.

У процесі дослідження використані такі методи економічних досліджень: абстрактно-логічний (теоретичні узагальнення і формування висновків), статистико-економічний (сучасний стан та перспективи грибоного бізнесу в Україні), розрахунково-конструктивний та експериментальний (бізнес-план відкриття підприємства з вирощування грибів) та інші.

Інформаційною базою дослідження були законодавчі та нормативні акти Верховної Ради та Уряду України, офіційні матеріали Державного комітету статистики України, наукові літературні джерела.

Результати магістерського дослідження доповідалися та обговорювалися на VI міжнародній науково-практичній конференції (17-18 листопада 2022 р.) «Інклюзивний розвиток національної економіки: глобальні тенденції, можливості України та роль агропродовольчого сектору», що підтверджено тезами, стр. 81-83.

Обсяг і структура магістерської роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел.

Загальний обсяг роботи – 63 сторінки комп'ютерного тексту, в тому числі 3 рисунка, 13 таблиць, 35 джерел використаної літератури



## РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ РИНКУ ГРИБІВ

# НУБІП УКРАЇНИ

### 1.1. Особливості розвитку світового ринку грибів

Вирощування грибів має вже понад 2000-річну історію. Навіть в давньоримський період, ще в I столітті до нашої ери, в країнах Південно-Східної Азії проводили вирощування дереворуйнівного гриба шиїтаке. На сьогоднішній день у всьому світі в штучних умовах вирощують близько 13 видів макроміцетів.

З початку другої половини двадцятого століття в даний час спостерігається швидкий розвиток науки, техніки та технологічних процесів, постійне зростання інтелектуального рівня та інтенсивності людської праці. За прогнозами вчених, ця тенденція буде продовжуватися. Для підтримки здоров'я людини і підтримання її біологічно активного стану, необхідні постійні зміни в її харчуванні.

Тут основними факторами стають не лише кількість калорій або загальна кількість білків, але і важливість підвищеного рівня амінокислот, легкоусвоюваних білків, харчових волокон, вітамінів, мінералів і багато інших факторів. При цьому важливо забезпечувати повноту та збалансованість харчування протягом всього року.

Овочі та фрукти є незамінними складовими, але також важливо враховувати свіжі гриби в раціоні.

У багатьох країнах світу гриби, які ростуть у лісах, не збирають узагалі. Це не зайва пересторога — на сторінках газет чимало повідомлень про те, що до найгостріших отруєнь призвело вживання отруйних грибів.

В країнах Європи щорічно вирощують близько 1 млн. т грибів, з яких третина становить експортно-імпортні обсяги. Інтенсивний розвиток світового промислового виробництва їстівних грибів зумовлений наступними обставинами:

1. Висока продуктивність їстівних грибів, що містять значну кількість протеїну.

# НУБІП УКРАЇНИ

2. Для їстівних грибів використовують субстрати, виготовлені із доступних матеріалів (солома злакових рослин, соняшникове лушпиння, відходи переробки винограду, тирса деревини, курячий послід, кіньський гній та ін.).

3. Для штучного вирощування грибів можуть бути використані, крім спеціальних, різні приміщення, що не експлуатуються за прямим призначенням (склади, овочесховища, ферми, підвали, відпрацьовані вугільні виробки тощо).

4. Технологія вирощування їстівних грибів є екологічно чистою та безвідходною, тому що субстрат після їх вирощування можна використовувати як цінне добриво або кормові добавки до раціону сільськогосподарських тварин і птиці.

У світовому масштабі виробництво грибів досягло понад 11 млн. т, з яких майже 80 % за останні 10 років збільшилось удвічі та (8,67 млн. т) вирощують у Китаї (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

## Виробництво грибів у деяких країнах світу

Вид грибу	Основні регіони виробництва	Приблизне річне виробництво, тис. т
Печериця двоспорова	Америка, Азія, Європа	2100
Шиїтаке	Східна Азія	1100
Глива Євразія	Південна Африка	1000
Хей-Му-ер (деревне вухо)	Північно-Східна Азія	350
Вольварієлла	Південно-Східна та Південна Азія	200
Дрожалка (срібне вухо)	Східна Азія	100
Опеньок зимовий	Північно-Східна Азія	50
Намеко	Східна Азія	50
Опеньок літній	Європа	20
Іниї (кільцевик, гриб-баран, чорний трюфель, білий та ін.)	Європа, Азія	30

Джерело: сформовано на основі [29]

У багатьох країнах світу (Японія, Китай, Південна Корея, КНДР, США та ін.) гриби використовуються не лише як продукт харчування, але і як цінна

сировина для виробництва лікувально-профілактичних і лікарських речовин із широким спектром дії [14].

Отже, розвиток галузі грибовництва в усьому світі, значна ступінь техногенного та радіоактивного забруднення території України та потужний розвиток вітчизняного АПК дають підстави стверджувати, що використання при штучному вирощуванні їстівних грибів відходів сільського і лісового господарства, переробної промисловості дає можливість отримувати екологічно чисту, високопоживну продовольчу продукцію. Крім цього, вирощування їстівних грибів у промислових масштабах дозволяє частково усунути загрозу щорічного масового отруєння населення, яке збирає гриби в природних умовах.

За даними Міністерства охорони здоров'я України опитування населення показало, що 57% респондентів систематично використовують у їжу дикорослі гриби. При цьому 82% опитаних знають про небезпеку отруєння ними, тобто населення отримує інформацію з питань грибних отруєнь, але, очевидно, вона не є для них переконливою [32].

Великий інтерес до грибів пояснюється тим, що вони значно безпечніші, ніж дикорослі. Крім того, макроміцети містять багато білка (до 5-7%), незамінні амінокислоти, вуглеводи, ліпіди, майже всі вітаміни, інші органічні сполуки.

Причому, вміст зазначених речовин у плодових тілах, вирощених в штучних умовах на сприятливих за складом середовищах, вищий, ніж у картофорах тих же видів, що ростуть у природі. Базиціальні гриби в спорах отримують протягом року, незалежно від ґрунтових і кліматичних умов, збираючи врожай до 11 тис. ц/га в рік. При цьому вихід білка досягає 33 ц/га, тоді як при сучасній системі виробництва яловичини - не більше 70 кг/га. Гриби мають чудові смакові якості та лікувально-профілактичне значення. В них є біологічно-активні речовини, які мають протипухлинні, кровотворні, анти-алергійні, антиоксидантні, антиснідні властивості, знижують рівень холестерину в крові, сповільнюють розвиток атеросклерозу тощо. Нині закордонні фірми виробляють цілу низку лікарських препаратів з вищих грибів, причому плодові тіла або міцелій майже всіх їх вирощують у штучній культурі.

Особлива цінність грибівництва полягає в тому, що гриби успішно ростуть на субстратах, приготованих з відходів сільськогосподарського виробництва і промисловості, побутових решток. Результати досліджень, що проводяться в усьому світі, дають підстави вважати, що в майбутньому асортимент матеріалів для виготовлення грибних субстратів значно розшириться. Це дасть змогу шляхом утилізації відходів вирішувати проблему очищення оточуючого середовища. Субстрати після вирощування грибів можна використовувати як цінне органічне добриво для багатьох сільськогосподарських культур і високобілкову добавку до корму тварин.

Цікаво відзначити що у країнах Європейського Союзу, зокрема Німеччини, Нідерландів, Франції та багатьох інших, із запровадженням карантину попит на гриби збільшився. Населення перестало відвідувати ресторани, але попит на гриби у супермаркетах зріс більше, ніж знизився у закладах громадського харчування. Це сталося за рахунок того, що населення почало готувати вдома. Ферми в Європі відчували, і досі відчувають підвищений попит на гриби, а основні проблеми, які їм приніс карантин, лежали у площині трудових ресурсів та логістики [10].

Досвід польських фермерів, що наглядно показує можливість вирощування їстівних грибів у пристосованих приміщеннях Совочесховища, колишні тваринницькі ферми й птахофабрики, складські приміщення та ін. у без значних капіталовкладень надає поштовх до створення і розвитку малих та середніх грибовницьких ферм в Україні.

## 1.2. Сучасний стан та перспективи розвитку ринку грибів в Україні

До середини 90-х років ХХ ст. виробництво грибів в Україні було прерогативою лише дрібних приватних господарств, які вирощували менше ніж 500 т грибів у рік, що не задовольняло існуючий в Україні попит на цю продукцію. При середньорічній нормі споживання 2 кг на людину потреба України в їстівних грибах становить близько 95 тис. т. Починаючи з 2000 р.,

обсяги виробництва грибів почали значно зростати, завдяки збільшенню інвестицій у галузь. Таке зростання валового збору промислово вирощених грибів позитивно вплинуло на покращення раціону харчування населення України.

Ціни на грибну продукцію є дуже нестабільними. За період з початку 2020 року мінімальна та максимальна ціна відрізнялися майже втричі. Однією з основних причин коливання цін є ситуація на ринку, коли продається вже вирощений гриб. Ціна та обсяг визначається «на сьогодні» або «на завтра» конкретним продавцем та покупцем. Тому якщо пропозиція гриба виявилася надмірною – ціни можуть обвалюватися дуже швидко, а якщо недостатньою – так само швидко зрости. На такому ринку складно робити стабільний та прогнозований бізнес [34].

Останніми роками спостерігається спеціалізація українських грибних фірм за напрямками діяльності: виробники грибів, виробники компосту для вирощування грибів і виробники міцелію (грибниць). Це, у свою чергу, зумовлює розміщення грибних виробництв: підприємства, які спеціалізуються на виготовленні компосту, розміщуються поблизу птахофабрик, оскільки для виробництва їм необхідний послід бройлерів (у випадку приготування компосту для шампіньйонів). У свою чергу, навколо цих підприємств концентруються виробники грибів, хоча деякі з них можуть розміщуватись і на досить значній відстані - ближче до споживачів [34].

За останні кілька років збільшилися витрати на виробництво. Витрати персонал зросли на 20-50%, вартість електрики на 20-30%, вартість газу та інших енергоносіїв на 20-50%, а вартість компосту загалом на 30%. У 2022 році зростання цін на сировину та енергоносії продовжилось. Для тих господарств, які використовують для обігріву газ, це збільшення собівартості приблизно на 2 грн/кг [10].

Не дивлячись на мінливість ринку, зацікавлення виробництвом грибів зростає. На полицях магазинів у країні найбільше продуктів представлено дві торгові марки – це «Верес» та «RIO». Саме вони задають тон вітчизняному

грибному бізнесу. Вони займаються не тільки вирощуванням, але й переробляють продукцію. У часи пандемії спостерігалось за зменшенням об'ємів вирощування грибів серед малих виробників. Але після того, як вони побачили як зростає ціна на шампіньйони, вирішили «підзаробити» та заклали більші об'єми компосту. На ринку з'явилося перевиробництво продукції. Сьогодні великі виробники, які чесно платять податки, знаходяться у більш не вигідних умовах, ніж невеликі виробники, які можуть у певних моментах «схактурити» на цьому. Зараз невеликих і середніх виробників стало більше, кількість грибів також виросла, відповідно ціна впала, тому великі виробники отримують збитки.

Найбільшим ринком імпорту для України був і залишається ЄС, тільки не усі фермери змогли потрапити на цей ринок. Основні проблеми – відсутність сертифікації продукції, тара, невеликі та нестабільні пропозиції, недостатній маркетинг на ринках ЄС. Хоча в останні роки експорт у країні ЄС можна сказати, що нульовий. Хочу відзначити успіхи у експорті однієї з компаній, яка працює у Західній Україні, яка вирощує шіітакє. Саме вони одразу орієнтувались на зовнішній ринок і всю свою продукцію відправляли в країни Західної Європи [35].

Отже, найбільшим ринком для України був і залишається Європейський Союз, але цю можливість українські фермери поки що не змогли використати. На шляху ефективного постачання, як і раніше: сертифікація, тара, невеликі та нестабільні пропозиції, недостатній маркетинг на ринках ЄС. Експорт до країн ЄС печериці з України останніми роками дуже стабільний і дорівнює нулю.

Український ринок залишається надійно захищеним від імпорту найнижчими внутрішніми цінами. Імпорт печериці в 2021 році становив трохи більше 1 тонни – в основному це поставки до 100 кг за раз, завезені компаніями разом з асортиментом овочів.

Отже, розвиток галузі грибівництва в усьому світі, значна ступінь техногенного та радіоактивного забруднення території України та потужний розвиток вітчизняного АПК дають підстави стверджувати, що використання при штучному вирощуванні їстівних грибів відходів сільськогосподарського і лісового

господарства, переробної промисловості дає можливість отримувати екологічно чисту, високопоживну продовольчу продукцію. Крім цього, вирощування їстівних грибів у промислових масштабах дозволяє частково усунути загрозу щорічного масового отруєння населення, яке збирає гриби в природних умовах.

Проте в умовах ринкових відносин стабільно почувають себе лише ті господарства, де процесу виробництва грибів приділяють особливої уваги, грамотно та науково обгрунтовано підходять до вирішення всіх питань, що виникають на будь-яких етапах технологічного процесу, впроваджують сучасні розробки, програми, автоматизацію управління виробництвом. Важливою є турбота і підготовка власних кадрів та розумна маркетингова політика, що надасть змогу підприємству впевнено почувати себе на ринку грибів навіть в умовах сучасної економічної кризи.

### 1.3. Особливості вирощування та продажу грибів

Україна належить до країн, у яких дикорослі їстівні гриби є традиційним компонентом харчового раціону населення. Гриби справедливо називають «лісовим м'ясом», бо за своєю поживністю вони не набагато поступаються м'ясу сільськогосподарських тварин.

Прискорений розвиток грибництва – один з ефективних шляхів розв'язання проблеми нестачі повноцінних продуктів харчування, одержання нових лікарських речовин, зменшення забруднення навколишнього середовища за рахунок утилізації різноманітних відходів сільськогосподарства й переробної промисловості. Доведена можливість вирощування для 100 видів їстівних грибів (з відомих у світі 2 тисяч видів), а 35 видів уже вирощують на комерційній основі. Окремі види грибів, приміром, шиїтаке, їудине вухо, зимовий гриб та інші вирощують у Китаї, починаючи з 600-900 рр. нашої ери.

Розквіт промислового грибництва, що спостерігається в останні тридцять-сорок років, ґрунтується на сучасних технологіях, що дають змогу контролювати

найважливіші функції грибного організму і забезпечувати одержання високих урожаїв плодівих тіл [11].

В останні десятиріччя переконливо доведена висока біологічна цінність грибів як харчового продукту, що містить унікальний комплекс поживних і лікарських речовин. Гриби є унікальним рослинним джерелом вітамінів та мінералів, що несуть користь організму людини. Завдяки високому вмісту клітковини, антиоксидантів та вітаміну D3 гриби користуються популярністю у вегетаріанців, людей, що ведуть здоровий образ життя та і просто у поціновувачів смачних грибних страв, адже у цих рослин великий спектр видів, що мають широку смакову гамму.

Їстівні гриби, які вирощують на рослинних залишках (глива, печериця та ін.), містять понад 35% протеїну (білку), всі незамінні для харчування людини амінокислоти, ненасичені жирні кислоти, вітаміни, найважливіші макро- та мікроелементи. Особливо багаті гриби на лізин, триптофан і треонін, яких мало в рослинах, а також на залізо і кобальт. Гриби є джерелом вітамінів С, D, E, групи В, містять антиоксидантний комплекс, біологічно активні сполуки. Гриби цінуються як дієтичний продукт через малу кількість калорій, жирів, натрію, а також відсутність холестерину, нітратів і нітритів. У багатьох країнах (Японія, Китай, Корея, США, Канада, Франція й ін.) їстівні гриби використовуються не лише як продукти харчування, а й як цінна сировина для виробництва лікувально-профілактичних і лікарських речовин із широким спектром дії. Світове виробництво ліків з грибів приносить щорічний прибуток у сумі 1,2 млрд. американських доларів [11].

Нині встановлено, що речовини, які продукують багато видів грибів, мають онкостатичну, антисклеротичну і антиоксидантну дію, здатні підвищувати імунітет до вірусних захворювань, підвищувати радіорезистентність організму, знижувати шкідливий вплив променевої фізіотерапії. Так, препарати, одержані з грибів шиїтаке, змінюють серцевий м'яз, знижують рівень холестерину в крові. Імуномодулятори грибною походження, одержані з гливи і шиїтаке – це полісахариди, які мають



специфічні глюкозидні зв'язки, що викликає протипухлинну дію. Ефективну фармакологічну дію мають також сухий порошок гриба (у вигляді капсул, чаю) і спиртові настої.

Незважаючи на численні переваги штучного вирощування їстівних грибів, в Україні їх широкомасштабного виробництва довго не існувало. Водночас сировинна база України для приготування субстрату (солома злакових культур, костриця льону, лушпиння соняшнику, стебла кукурудзи, відходи переробки винограду тощо) дозволяє значно розширити обсяги виробництва різних видів цінних їстівних грибів. Так, з 1 т соломи і 1 т пташиного посліду з відповідними домішками можна отримати 3-3,5 т компосту, на якому можна одержати понад 700 кг шампіньйонів, з 1 т соломи або інших рослинних відходів – до 300-400 кг гливи або шиїтаке. Середня урожайність печериць на грибних фермах – 22-25 кг з одного квадратного метра (тобто співвідношення ваги вироблених грибів та необхідного для цього виробництва компосту дорівнює близька 0,25), площі для виробництва потрібні відносно невеликі, немає сезонності гриби ростуть круглий рік.

Гриби печериці, відомі також як шампіньйони, вважаються одними з найбільш бюджетних у вирощуванні, але водночас їх вирощування вимагає великої уваги та контролю. Ці гриби досить чутливі до коливань температури і інфекційних захворювань, що робить процес вирощування важким завданням. На великій перспективі, вирощування печериць може відкрити широкий ринок для споживачів, оскільки ці гриби є надзвичайно популярними в Україні. Однак ключовим фактором успіху у цій справі є якість компосту, виготовленого з соломи та органічних харчових відходів для вирощування міцелію.

Щодо грибів шиїтаке, їх вирощують двома способами: природним та штучним. У природному методі міцелій засівають на стовбурах дерев та пеньках, що сприяє найвищій концентрації корисних речовин у грибах. Інша опція - це штучний метод вирощування в умовах теплиці або підвалу. Для створення субстрату рекомендується використовувати тирсу, солому та кору дерев твердих

порід. Зволожений субстрат потребує приблизно два місяці на розвиток, і після цього періоду гриби будуть готові до збору приблизно раз на місяць.

Глива, також відома як вешенка, є ще одним популярним грибом для вирощування в Україні. За вітаїно-мінеральним складом вона подібна до м'яса та вирощується високо продуктивно та швидко. Для створення субстрату для гливи використовують дрібно подрібнену пшеничну солому високої якості, додаванням мінеральних речовин при наявності якісного освітлення та свіжого повітря. Подібно до печериць, вешенки також чутливі до інфекції та плісняви, тому для дезінфекції субстрату необхідний під час висадки.

Білий гриб, відомий також як боровик, виділяється своїми великими розмірами та м'ясистим тілом. Він дуже цінується серед любителів грибів за свій ніжний аромат та насичений смак. В Карпатах та Закарпатті продаж сушених та свіжих білих грибів став важливим джерелом доходу для місцевих жителів. Для вирощування боровиків у приміщенні ідеально підходить підвал, оскільки ці гриби потребують прохолодного та вологого середовища з приглушеним освітленням.

Опеньки це це гриби, які активно виходять на "полювання" восени, коли вони перебувають у фазі активного росту. Проте існує настільки багато видів опеньків, що потрібно бути досвідченим грибником, щоб правильно розрізнати отруйні гриби від безпечних. Осінні опеньки використовуються для створення смачних страв і закуток, а їх грибниця навіть світиться у темряві. Вирощування опеньків можливе як на дачній ділянці на пеньках та цурках, так і вдома, використовуючи банки або квіткові горщики. Важливо пам'ятати, що гриби, які заражені міцелієм, почнуть родити лише через рік.

Інтенсивний розвиток виробництва їстівних грибів зумовлений [11]:

- 1) високою продуктивністю (до 50-60 кг з кв.м за 4 тижні);
- 2) можливістю використання субстратів, непридатних для інших цілей (солома злакових, лушпиння соняшнику, деревна тирса, курячий послід і т.ін.);

3) тією обставиною, що для штучного вирощування грибів можуть бути пристосовані різноманітні неспеціалізовані помешкання – склади, підвали, овочесховища;

4) безвідхідністю виробництва, оскільки після збирання грибів субстрати можна використовувати як добрива і кормові добавки у тваринництві.

Нинішня ситуація на споживчому ринку змінюється на користь екзотичних грибів. Ціна за кілограм коливається від приблизно 70 грн/кг за звичайні печериці та до 300-400 грн/кг за українські білі гриби. Окрім них, існує багато делікатесних видів, які коштують тисячі гривень за кілограм.. Щоб динаміка

вартості була позитивною, а також не відбувалося цінових коливань протягом сезону, треба поліпшувати товарний вигляд продукції, розширювати її асортимент, дбати про привабливість упакування і найпростішу переробку тощо.

Наразі розвиток грибівництва має відбуватися за участю спеціалізованих господарств, які спроможні залучати значні інвестиції для отримання якісної продукції, приваблювати споживача за рахунок встановлення конкурентоспроможної ціни й зосереджувати продукцію в спеціалізованих магазинах чи супермаркетах.

Для створення таких господарств є необхідним:

- введення в дію нових технологічних споруд;
- створення високоврожайних штамів та гібридів;
- вироблення якісного посівного матеріалу в необхідних обсягах,
- здешевлення витрат на електроенергію, газ, воду;
- активізація роботи маркетингової служби підприємства.

Виробнича діяльність таких підприємств поступово витіснить стихійні ринки з продукцією, що не відповідає вимогам національних та міжнародних стандартів, системі вітчизняної сертифікації, а спеціалізовані магазини чи супермаркети будуть забезпечуватись значними обсягами екологічно чистої продукції грибівництва.

Пошук каналів збуту продукції грибівництва є важливим завданням підприємств даного виду. Основна вимога споживачів до продукції грибівництва

свіжість, яка визначає якість. Розташування грибних ферм від місця реалізації має створювати умови для організації транспортування продукції на власному транспорті без втрат для якості. Збут грибів в основному відбувається в супермаркети, ресторани та кафе. Крім того, їх можна реалізовувати такими способами [8]:

– здати оптом для подальшої реалізації, при цьому втративши частину прибутку, але зберігши час;

– продавати на продуктових ринках, що вимагає багато часу, але прибуток в цьому випадку буде вище;

– поширювати товар через мережеві комунікації в Інтернеті, користуючись соціальними мережами або власним сайтом тощо.

### Висновок розділу 1

Отже, вирощування грибів має більш ніж 2000-річну історію та зараз відбувається у штучних умовах для більше ніж 13 видів макроміцетів у різних країнах світу. У багатьох регіонах не збирають дикорослі гриби з лісів. У країнах Європи щороку вирощують близько 1 мільйона тонн грибів, і третина цієї кількості експортується. Розвиток промислового вирощування їстівних грибів обумовлений кількома факторами: високою продуктивністю їстівних грибів, які містять значну кількість білка; використанням субстратів, виготовлених з доступних матеріалів, для вирощування грибів; можливою використовувати для цього різні приміщення, які не призначені спеціально для цієї цілі; технологія вирощування їстівних грибів є екологічно чистою та майже безвідходною, оскільки субстрат після вирощування можна використовувати як цінне добриво або додаток до раціону для сільськогосподарських тварин і птиці.

Розвиток галузі грибівництва в усьому світі, спричинений значним техногенним та радіоактивним забрудненням території України, а також потужним розвитком вітчизняного аграрного сектору, дає підставу вважати, що використання в процесі штучного вирощування їстівних грибів відходів сільського та лісового господарства, а також переробної промисловості, може

призвести до створення екологічно чистої та високоякісної продукції для харчування. Крім того, масштабне вирощування їстівних грибів може частково зменшити загрозу масового отруєння населення, яке збирає гриби у природних умовах.

Але в умовах ринкової конкуренції стабільно успішні лише ті сільськогосподарські господарства, які надають особливу увагу процесу виробництва грибів, застосовують науково обґрунтовані підходи на всіх етапах технологічного процесу, впроваджують сучасні розробки та автоматизоване управління виробництвом. Важливим є також підготовка та набір власних кадрів

і розумна маркетингова стратегія, що дозволить підприємству успішно функціонувати на ринку грибів навіть в умовах сучасної економічної нестабільності.

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

## РОЗДІЛ 2. БІЗНЕС-ПЛАН ВІДКРИТТЯ ПІДПРИЄМСТВА З ВИРОЩУВАННЯ ГРИБІВ

# НУБІП України

### 2.1. Резюме проекту

Ідея проекту полягає у створенні підприємства з вирощування грибів «Живе» у місті Бершадь, Вінницька область, з метою надання місцевому населенню доступу до свіжих та якісних грибів, а також сприяння розвитку сільського господарства та створенню нових робочих місць.

Таблиця 2.1

### Показники ефективності проекту

Показники основної діяльності	Середні значення за проектом
Середній обсяг реалізації продукції грн/міс.	207 943
Середній обсяг поточних витрат, грн/міс.	174 654
EBITDA, грн/міс.	33 289
Чистий прибуток, грн/міс.	20 441
Грошовий потік, грн/міс.	22 741
Точка беззбитковості, % реалізації продукції	89%
Точка беззбитковості, грн реалізації продукції	11 076 299
Точка беззбитковості, грн в середньому на міс.	184 605
Величина операційного важеля	92%
Рентабельність реалізації продукції по чистому прибутку	11%
Рентабельність реалізації продукції по EBITDA	15%
Рентабельність активів	158,3%
Оборотність	14,37
Термін прогнозу, міс.	60
Ставка дисконтування	15,0%
IRR (Внутрішня норма доходності), % на рік	174,6%
Загальний обсяг фінансування проекту	71 800
Чистий грошовий потік	1 250 452
NPV (Чистий дисконтований дохід)	791 850
NPV (Чистий дисконтований дохід) з урахуванням вартості бізнесу	1 502 792
Термінальна вартість бізнесу	710 943
PB (Простий термін окупності), роки	0,5
DPB (Дисконтований термін окупності), роки	0,5
PI (Індекс доходності за проектом)	12,16

Джерело: сформовано автором

# НУБІП України

Ціль проекту – створити стійкий та прибутковий бізнес, який відповідає всім стандартам якості та безпеки продукції.

Головними завданнями проекту є:

- організація виробництва в контрольованих умовах для досягнення максимальної продуктивності та якості грибів.

- забезпечення екологічно чистої і безпечної продукції, дотримуючись всіх стандартів та норм щодо якості та безпеки.

- розробка і впровадження ефективної системи управління виробництвом, включаючи відстеження росту та розвитку грибів, регулювання мікроклімату, контроль якості ґрунту та субстратів.

- вивчення ринкових тенденцій і розробка маркетингової стратегії для успішної реалізації грибної продукції.

- підготовка та набір кваліфікованих кадрів для забезпечення ефективної роботи підприємства.

- розвиток довгострокових партнерських відносин з клієнтами та партнерами в галузі грибівництва.

Переваги проекту:

- зацікавленість споживачів у свіжих грибах широка, але їхнє постачання в місті Бершадь обмежене. Проект передбачає задоволення цієї попиту, забезпечуючи якісні та свіжі гриби вітчизняного виробництва;

- будуть використовуватись сучасні технології та обладнання для вирощування грибів, включаючи контрольовані умови середовища та оптимальну гідро- і температурну регуляцію;

- планується розширення асортименту продукції, включаючи різні сорти грибів, сушені та консервовані гриби, що дозволить підприємству пропонувати різноманітні продукти на ринку;

- реалізація грибів через різні канали продажу, включаючи місцеві магазини, ресторани та онлайн-платформи.

Для реалізації проекту потрібне фінансування, яке буде задучено через кредити або гранти та власні кошти приватного підприємця.

Проект планує досягнути прибутковості в короткостроковій та довгостроковій перспективі, забезпечуючи стійкий розвиток бізнесу в галузі вирощування грибів та відмінний сервіс для споживачів.

## 2.2. Загальна характеристика бізнесу

Організаційно-правовою формою реалізації проекту стане неюридична особа, приватне підприємство. Приватний підприємець є платником єдиного податку.

Концепція бізнес-проекту – створення прибуткового підприємства з вирощування гливи та печериць і розвитку цивілізованої торгівлі грибами. В майбутньому планується розширити обсяги виробництва та межі збуту продукції, а також збільшити кількість робочих підприємств.

Мета даного бізнес-плану полягає в забезпеченні своїх клієнтів-замовників якісними грибами. Пропонований продукт буде вирощений екологічно чистим і високопродуктивним методом.

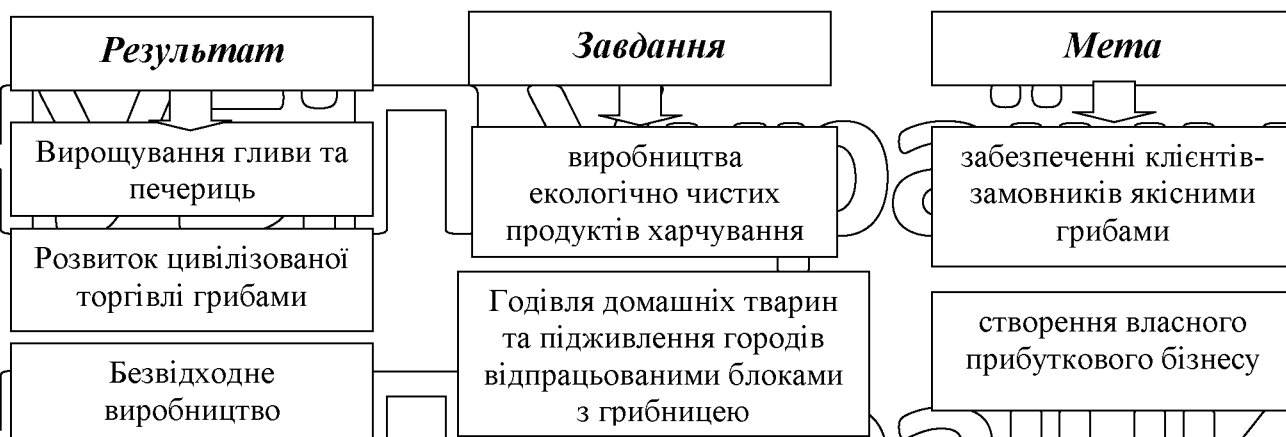


Рис. 2.1. Дерево цілей

Джерело: сформовано автором

Гриби – традиційний для України продукт. У зв'язку із екологічними питаннями збирання грибів у лісах зменшується, натомість, споживання грибів, вирощених промисловим способом, поступово зростає.



Переконливо доведено високу біологічну цінність грибів, як харчового продукту, що містить унікальний комплекс поживних і лікарських речовин. Їстівні гриби, які вирощують на рослинних рештках (глива, печериця та ін.), містять більше 35% протеїну (білка), майже всі незамінні для харчування людини амінокислоти, ненасичені жирні кислоти, вітаміни, найважливіші макро- і мікроелементи.

Бізнес-проект передбачає організацію вирощування гливи та печериць та їх реалізацію. Продаж відпрацьованих грибних блоків розглядається як супутній вид діяльності.

Оптимальною моделлю бізнесу вирощування грибів у місті Бершадь, Вінницька область.

Основна операційна діяльність полягає в вирощуванні гливи та печериць. Це бути виконано у спеціалізованих умовах, з контрольованим кліматом, які забезпечують оптимальні умови для росту грибів. Пропонування різних видів грибів, таких як глива, печериця, дозволить розширити асортимент продукції та задовольнити різні смаки клієнтів. Також може бути розглянуто сушені та консервовані гриби для реалізації під власною торговою маркою. Враховуючи зростаючий попит на екологічно чисті продукти, можна розглянути вирощування грибів на основі органічних методів. Це може привернути більше клієнтів, які цінують сталість ресурсів та безпечність продукції.

Визначення цін та врахування витрат на вирощування грибів допоможе забезпечити прибутковість бізнесу. Реклама, присутність на соціальних мережах та участь у місцевих ярмарках можуть допомогти просунути продукцію. Також, бізнес може розглядати можливості онлайн-продажу та доставки до дому. Організація надійної логістики для поставок свіжих грибів до місцевих магазинів, ресторанів та інших точок продажу є критично важливою частиною бізнес-моделі. Ефективний ланцюг постачання допоможе зберегти якість продукції.

Для запуску та розвитку бізнесу буде необхідне фінансування, яке буде здійснено за рахунок власних заощаджень та через кредити або гранти,

враховуючи витрати на обладнання, будівництво та персонал. Вирощування грибів вимагає високого рівня фаховості. Тому важливо мати кваліфікований персонал, який володіє необхідними навичками у галузі грибовництва. Постійний аналіз ринку та пошук можливостей для розширення або впровадження нових технологій та методів вирощування можуть забезпечити сталість розвитку бізнесу.

### 2.3. Аналіз ринку і конкуренції. Особливості цільової аудиторії

При реалізації проекту найважливішим елементом є аналіз ринку, який проводиться за основним видом діяльності. Дослідження ринку передбачає збір, аналіз та обробку інформації про попит на гриби шаміцїньони, покупців і конкурентів. Отримані дані дозволять визначити коло потенційних споживачів, визначити стратегію просування продукції до початку підприємницької діяльності.

Фактичні обсяги вирощування грибів в Україні – приблизно 1 000 000 т/рік. Це при тому, що можливості збуту грибів практично не обмежені – пропозиція зовсім не задовольняє зростаючий попит. Сьогодні реальна потреба в продукції потенційних покупців становить мінімум – 25 тонн свіжого гриба гливи на місяць, в у святкові дні цей об'єм збільшується в 1,5 рази.

Основними конкурентами будуть фермерське господарство «Гриби Поділля» та ТОВ «Жмеринський «Агромаш»» (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

#### Основні конкуренти по вирощуванню грибів у Вінницькій області

Назва підприємства	Адреса
Фермерське господарство «Гриби Поділля»	Україна, 24815, Вінницька обл., Чечельницький р-н, село Рогізка, вул. Котовського, буд. 115
ТОВ «Жмеринський «Агромаш»»	Україна, 23100, Вінницька обл., місто Жмеринка, вул. Кірова, буд. 169

Джерело: сформовано автором

Отже, ринок вирощування та реалізації свіжих печериць у Вінницькій області є не надто розвиненим та багато-конкурентним. Існує лише декілька великих виробників, які постійно ведуть боротьбу за кращу якість своєї продукції, за привернення переважної маси споживачів до своєї марки, а також між собою. Тому поява нових виробників у Вінницькій області буде перспективною.

Вивчення діяльності конкурентів дозволить отримати інформацію про ціни на аналогічну продукцію, рекламу, ринках збуту. Також основними конкурентами будуть жителі населених пунктів, які продають зібрані лісові гриби в пункти здачі грибів, продавці на місцевих ринках і постачальники привізних грибів.

Головними клієнтами стануть – клієнти-замовники – ресторани, кафе, бари, магазини, піцерії з якими попередньо буде укладено договір. Постійним клієнтам надаватимуться знижки, а доставка в межах міста для них буде безкоштовна. При наявності попиту на гливу і вироблену з них продукцію підприємство планує реалізовувати гриби переробним підприємствам, торговельним організаціям (магазинам, супермаркетам), ресторанам в найближчих населених пунктах і великих містах, а також на ринках,

орієнтуючись в основному на оптовий збут продукції. У малих містах (з населенням до 30 тис. осіб) є імовірно одне переробне підприємство і кілька ресторанів, у великих містах їх кількість збільшується.

Для досягнення конкурентоспроможності продукції підприємству слід основну увагу приділити якості продукції та її ціною, яка не повинна перевищувати ціни конкурентів. На ринку України працює близько 300 виробників печериць і 100 – виробників гливи та шийтаке. Проте можна виокремити лише 15-20 компаній, які виробляють від 1,5 до 5 тис тонн грибів на рік, 10-15 виробників – близько тисячі тонн грибів рік, а решта приблизно 55% ринку – це виробники, які виробляють менше тисячі тонн грибів на рік. Не буду робити рекламу виробникам грибів, що не є членами нашої асоціації, серед членів асоціації може назвати таких виробників як «Грико», «Органік

Машрум», «Українські печериці», «Фортекс». Головні регіони вирощування грибів в Україні – це Київська, Черкаська, Одеська, Харківська, Донецька, Дніпропетровська та Львівська області.

Перед прийняттям рішення про закупівлю мицелію слід вивчити пропозиції різних постачальників і визначити постачальника мицелію з найбільш вигідною ціною і високою якістю.

Складемо SWOT-аналіз підприємства з вирощування грибів «Живе»

Таблиця 2.3

### SWOT аналіз підприємства з вирощування грибів «Живе»

Можливості (Opportunities)	Сильні сторони
<ul style="list-style-type: none"> <li>- розширення ринку;</li> <li>- експорт;</li> <li>- інновації у вирощуванні.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- природні умови;</li> <li>- якість продукції;</li> <li>- зростаючий попит;</li> <li>- можливості для розширення.</li> </ul>
Загрози (Threats)	Слабкі сторони (Weaknesses)
<ul style="list-style-type: none"> <li>- велика конкуренція закладів схожого типу;</li> <li>- зміна смаків і потребностей споживачів,</li> <li>- зміна економіки країни, яка може вплинути на цінову політику продукції;</li> <li>- коронавірус;</li> <li>- падіння попиту по причині зниження доходів населення.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- підприємство потребує початкових інвестицій;</li> <li>- конкуренція;</li> <li>- залежність від природних факторів.</li> </ul>

*Джерело: сформоване автором*

Сильні сторони:

1. Вінницька область має сприятливий клімат для вирощування грибів, зі змінними сезонами, що створює можливості для вирощування грибів протягом року.

2. Можливість вирощування органічних грибів або грибів, які вирощуються на природному підстилці, може привернути клієнтів, які цінують якість та екологічну стійкість.

3. Інтерес споживачів до свіжих грибів зростає завдяки підвищеному інтересу до здорового способу життя та збалансованого харчування.

4. Зростаючий попит на гриби може сприяти розширенню асортименту та розширенню ринку.

Слабкі сторони:

1. Побудова грибниці та закупка обладнання може вимагати значних інвестицій, що є потенційною слабкою стороною проекту.

2. Існує конкуренція на ринку грибів, яка вимагає ретельного маркетингу та якісної продукції.

3. Вирощування грибів може бути вразливим до природних катастроф або кліматичних змін, які можуть вплинути на врожай.

Можливості:

1. Регіональний та національний ринок грибів може бути розширений через маркетинг та рекламу.

2. Якщо продукція відповідає міжнародним стандартам, існують можливості для експорту грибів на зовнішні ринки.

3. Впровадження сучасних технологій та методів вирощування може збільшити врожайність та якість грибів.

Загрози:

1. Дешеві імпортні гриби можуть конкурувати з місцевою продукцією.

2. Зміни в законодавстві, що стосуються сільськогосподарської продукції, можуть вплинути на умови діяльності підприємства.

3. Негативні кліматичні явища можуть вплинути на вирощування грибів та знизити врожай.

SWOT-аналіз допомагає ідентифікувати ключові фактори, які можуть вплинути на успіх бізнес-проекту з вирощування грибів у Вінницькій області, і розробити стратегії для максимізації переваг та зменшення негативних аспектів.

#### 2.4. Маркетингова стратегія

Маркетингова стратегія є ключовим елементом успішного проекту вирощування та реалізації грибів. Маркетингова стратегія має бути гнучкою та

адаптивною, а також постійно вдосконалюватися відповідно до змін на ринку та потреб споживачів.

Проведення глибокого аналізу ринку, включаючи визначення цільової аудиторії, конкурентів, тенденцій попиту та ціноутворення, є першим кроком. Це допоможе зрозуміти потреби споживачів та особливості ринку грибів.

Розробка сильного бренду та логотипу допоможе відокремитися від конкурентів та створити унікальний образ. Чітка ідентифікація продукції є важливою для створення відмінності на ринку.

Забезпечення високої якості та безпеки грибів є пріоритетом. Необхідно використовувати контроль якості та сертифікацію, щоб підтвердити відповідність стандартам.

Продукція, яку планується реалізовувати у Вінницькій області на ринках та у магазинах, буде складатися в основному зі свіжого якісного гриба різних штамів, а в перспективі сушеного, консервованого та маринованого домашнього. Крім цього для зацікавлення споживача у придбанні грибів буде пропонуватися добірка рецептів різноманітних страв з грибів. На території Бершадського району вирощуванням гливи практично ніхто не займається, так як складові для вирощування гриба потрібно завозити з інших областей (компост

Одеська або Черкаська області, торф – Київська, Житомирська). Свіжий гриб привозять з оптових баз Вінниці, Херсону.

Продукція підприємства повинна мати конкурентоспроможні ціни, які враховують витрати на вирощування, але також дозволяють отримувати прибуток. Ціна відіграє важливу роль в оцінці можливостей продажу. Ціна є засобом суперечки для покупця, тому багато в чому визначається співвідношенням попиту і пропозиції на ринку. Ціни в ціновій політиці велике значення мають функціональні характеристики товарів, тобто ті переваги (вигоди), які вони здатні надати. Тому найважливішою проблемою є встановлення правильної ціни на послугу з урахуванням тарифного та нетарифного факторів.

Ціна може бути зафіксована трьома методами: фіксація ціни шляхом

додавання певної націнки до загальної вартості; встановити ціну з урахуванням попиту на товар; ціноутворення відповідно до рівня цін конкурентів.

Широкої популярності гриб-глива набув останні 7-10 років. Цьому сприяли відсутність природного гриба через несприятливі погодні умови протягом останніх років, безпечність вживання гриба, легкість приготування, ціна на продукт та можливість ласувати свіжими грибами протягом року, особливо в період релігійних постів. За останніми даними один українець споживає 2 кг грибів на рік. Середня ціна на гриб в районі 150 грн за кілограм.

Попит на гриби (печериці, гливи) останнім часом зростає. Цьому є ряд пояснень (табл. 2.4).

Таблиця 2.4  
Нецінові детермінанти на гриби

	Чинники	Вплив
1	Несприятливі погодні умови для забезпечення потреб споживача природним грибом	Практично відсутність на ринку природного гриба у свіжому вигляді
2	Висока ціна на природний гриб 150 грн/кілограм	Різниця в ціні 30-40 грн
3	Безпечність вживання продукту	Легкість та безпечність в приготування
4	Можливість вживати свіжий гриб протягом року	

*Джерело: сформовано автором*

Варто зауважити, що існує сезонність споживання грибів, тож середня рентабельність розподіляється на весь рік. Для визначення ціни на продукцію необхідно врахувати витрати енергії у зимовий період, вартість міцелію, логістику готової продукції, інші витрати. Середня рентабельність виробництва грибів в Україні становить від 15 до 40%. Середня вартість за 1 кг продукції: глива – 90 грн., печериці – 101 грн.

З метою реалізації грибів варто організувати співпрацю з ресторанами, гуртовими та роздрібними мережами, а також доставкою до дому, щоб забезпечити доступність продукції для клієнтів.

Враховуючи те, що підприємство не передбачає високих витрат на рекламу, стратегія просування виробленої продукції передбачає підготовку комерційної пропозиції грибною продукції потенційним споживачам, в якому мають бути відображені умови поставки (обсяг, ціна продукції).

Можлива поштова або Інтернет – розсилка комерційних пропозицій при реалізації грибів переробним підприємствам, ресторанам у великих містах; реклами в місцевих друкованих виданнях, а також у періодичних виданнях країни; на спеціалізованих сайтах в мережі Інтернет;

– видання рекламних буклетів, що містять інформацію про гриби шампінйони, візитних карток і інформаційних листівок, плакатів для розміщення в магазинах та пунктах харчування; проведення рекламних акцій в магазинах або великих універсамах з метою залучення покупців.

При високому попиті на гриби глива підприємство розширить виробництво і збільшить витрати на рекламу.

## 2.5. Організаційно-виробничий план

Гливи та печериці представляють великий інтерес для вирощування з-за високої врожайності і відмінних смакових якостей. При цьому не потрібні великі площі, матеріальні витрати мінімальні при високій рентабельності круглий рік.

Основа субстрату відходи с/х виробництва і лісопереробки (лушпиння соняшнику, відходи деревини та тирса) Відпрацьований субстрат після вирощування гливи використовується як цінне органічне добриво.

Існує два основних способи вирощування гливи та печериць: інтенсивний і екстенсивний. У першому випадку гриби вирощуються в спеціально призначених для цього приміщеннях з регульованими параметрами мікроклімату. Досвідченим грибникам навіть вдається домогтися цілодобового збору грибів з високою врожайністю, для чого використовуються різні субстрати. Тривалість «виробничого циклу» становить близько двох місяців.



В якості сировини для вирощування грибів виступає субстрат (це те, на чому вирощуються культури), а також міцелій (власне те, з чого їх вирощують). Субстрат грибники готують самостійно з пшеничної, житньої, або ячмінної соломи, льону, качанів і стебел кукурудзи, або купують у фірм, які займаються його виробництвом. В останньому випадку виробники субстратів, як правило, дають гарантію, що при дотриманні умов вирощування грибів можна отримати з 10 кг субстрату не менше 2 кг грибів. Вартість 10 кг готового субстрату оцінюється в розмірі оптової ціни 1 кг гливи на момент продажу.

Екстенсивний спосіб являє собою розведення грибів в умовах, близьких до природних. В цьому випадку міцелієм заражають не субстрат в мішках, а пні зрубаних дерев листяних порід. До їхнього вибору варто підходити дуже уважно, віддаючи перевагу відносно молодим пням, що не заражені іншими грибовими культурами. Замість пнів також використовуються так звані зруби, виготовлені зі стовбурів листяних дерев. Зруби заражаються міцелієм і витримуються при підвищеній вологості до тих пір, поки не обростуть грибницею. Після цього зруби висаджуються в землю, яка постійно зволожується.

Екстенсивний спосіб вирощування грибів використовується вкрай рідко, оскільки протягом 3-4 років після зараження «урожай» буде становити не більше 10% від маси пня, або зрубу. Тому на високу продуктивність в даному випадку розраховувати не доводиться.

Після процесу пастеризації субстрату його засівають міцелієм гливи та печериць з розрахунку 30-50 кг на 1 тону субстрату. Потім субстрат укладають в поліетиленові мішки по 10-12 кг. У нижній частині мішка проробляються отвори для видалення надлишку води, що накопичується при поливі, після чого їх поміщають в камеру для пророщування. Температура в такій камері не повинна перевищувати 24°C, а відносна вологість повітря повинна складати близько 60-65%.

Грибниця пророщується протягом 1,5-2,5 тижнів, після чого мішки переносяться в камеру плодоношення. Тут температура підтримується на рівні 12-18°C, а відносна вологість — в межах 80-85%. Для забезпечення високої

вологості бувалі, грибники рекомендують використовувати системи поливу: для цього над мішками прокладають труби, в яких робляться отвори малого діаметра для розбризкування води, або ж форсунки. Камера плодоношення повинна висвітлюватися природним світлом, або ж за допомогою штучного люмінесцентного освітлення.

Якщо всі умови дотримані належним чином, то вже через 1-2 тижні на поверхні міцелію повинні з'явитися зародки плодових тіл, з яких згодом виростуть гона грибів. Урожай «дозріває» хвилеподібно тривалістю по 5-7 днів з інтервалом в 10-14 днів між ними. Як правило, урожай збирають від перших

трех хвиль, а потім мішки зі старим міцелієм замінюють на нові.

Також необхідно врахувати, що вирощування грибів як бізнес дуже чутливе до правильної організації логістики, систему логістики варто заделегіть продумати. Враховуючи це виробництво планується розташувати в межах міста, для того щоб витрати на транспортування грибів не збільшили собівартість продукції і тим самим не зменшили прибуток.

Початкові капіталовкладення в бізнес на грибах кардинально різнитимуться від того, які види грибів планується вирощувати, в яких умовах та об'ємах. У проекті, якій розглядається, планується вирощувати гливу обсягом 1

т/міс.

Спочатку необхідно зважити перспективи вирощування грибів як бізнесу. Вкладені інвестиції підуть здебільшого на створення та облаштування спеціальної теплиці, а також на закупівлю міцелію, добрив та інших витратних матеріалів. Досвідчені грибники використовують камери, які забезпечують постійний мікроклімат і оптимальний вміст вуглекислого газу в повітрі протягом певних фаз розвитку грибів. Від правильного вибору приміщень і грамотного їх облаштування безпосередньо залежить успіх підприємства і прибуток.

Загалом, на всі підготовчі роботи та безпосередню реалізацію треба закласти приблизно два місяці. А перший врожай очікується вже за 40-50 днів з моменту посадки грибного матеріалу. Грибний «сезон» зазвичай триває з жовтня по квітень — відповідно, термін окупності з моменту старту продажів

становитиме вісім-дев'ять місяців.

Одним з перших етапів – є вибір приміщення, де будуть вирощуватись гриби, яке необхідно обладнати системами вентиляції і опалення. У приміщенні повинна підтримуватися певна температура і вологість. Розмір витрат на облаштування залежить від площі приміщення, його призначення і стану, планованих обсягів виробництва і виду грибів. Треба зауважити, що глина не надто чутлива до таких параметрів, як відносна вологість повітря, освітленість і коливання температури, то обладнання приміщень для вирощування цих грибів пов'язане з меншими витратами.

Для вирощування гливи можна використовувати практично будь-які наземні споруди (сарай, овоче- і картоплесховища, теплиці, споруди для утримання тварин тощо). У проекті, якій розглядається, буде використовуватись теплиця. Для захисту від прямих сонячних променів і надмірного нагріву при використанні звичайної теплиці можна просто пофарбувати її скло білою фарбою. Якщо в теплиці постійно знаходиться великий запас мішків з субстратами, то навіть взимку при температурі нижче  $-10, -15^{\circ}\text{C}$  в самій теплиці температура не падає нижче нуля. При таких умовах, правда, гриби не ростуть, але грибниця зберігає свою життєздатність.

Теплицю планується орендувати. Для зберігання соломи (з якої готується субстрат) згодиться сухий сарай. Пастеризація субстрату здійснюється в спеціальних смістях, або камері. Під камеру можна використовувати практично будь-яке приміщення. Крім того необхідно виділити місце для різання соломи. Для витримання субстрату в гарячій воді потрібно буде викопати спеціальні ями, або придбати контейнери.

На особливу увагу заслуговує питання вибору міцелію, адже від нього безпосередньо залежить як «урожай», так і якість вирощуваних грибів. Міцелій можна вирощувати самостійно, або купувати його у спеціалізованих фірм. В першому випадку необхідно буде оформити відповідні документи на посівний матеріал. Крім того, вирощування міцелію пов'язане з певними часовими витратами і труднощами, тому багато грибників вважають за краще не займатися

ним самостійно, а купувати вже готовий матеріал. Вирощування міцелію може саме по собі стати прибутковим бізнесом, але це заняття вимагає більшого досвіду і знань, ніж вирощування грибів. Для цього буде потрібна маткова культура, яку потрібно час від часу обновляти, щоб гриб «не виродився».

При виборі постачальника необхідно звертати увагу на наявність документів і на якість продукту. Якісна культура повинна мати білий колір без плям і приємно пахнути грибами. При самостійному виготовленні субстрату варто приділити увагу його якості та екологічній чистоті. На субстраті з високим вмістом шкідливих хімічних речовин і добрив, як заявляють професійні грибники, гриби не виростуть. Як добавки, які допомагають трохи збільшити врожайність, використовуються тирса, стружки, кора дерев, солома та інші відходи рослинного походження. Солому краще закуповувати безпосередньо на полях зі своїм транспортом.

При замовленні доставки соломи з використанням техніки постачальника вартість сировини зростає в кілька разів. Навіть чиста солома все одно потребує попередньої обробки, оскільки на її поверхні міститься велика кількість мікроорганізмів. Для їх знищення застосовується термічна обробка: сировину занурюють у велику ємність, заливають водою, доведеною до температури кипіння, і залишають на добу. Для збільшення показників врожайності використовуються спеціальні камери для пастеризації.

Вирощування грибів - це особливі умови, дотримання відповідної температури та вологості на різних етапах вирощування. Для забезпечення технологічних умов потрібно відповідне обладнання та устаткування. Для облаштування приміщення теплиці знадобляться зволожувач повітря, обігрівач, парогенератор, дробарка молоткова, вентилятор, контейнер для пастеризації та інші витратні матеріали. Для проведення розрахунків необхідним є касовий апарат і термінал (табл 2.5).

Таблиця 2.5

### Витрати на облаштування підприємства з вирощування грибів

Стаття витратків	Кількість, од.	Сума, грн
------------------	----------------	-----------

Зволожувач повітря	1	2000
Обігрівач	1	1000
Парогенератор	1	8000
Дробарка молоткова	1	6500
Вентилятор витяжний	1	1000
Контейнер для пастеризації	2	2600
Мішок поліетиленовий 350x750, мм	3	1500
Вида	3	300
Розчин формаліну, кг	2	30
Ящик	10	250
Супутні витрати, 10%		2 323
<b>Разом:</b>		<b>23000</b>

*Джерело: сформовано автором*

Найбільше складнощів в грибному бізнесі викликає пошук працівників для такого господарства. Вирощування грибів як бізнес не матиме успіху без професійних працівників. Хороших спеціалістів знайти дуже складно.

Спеціальної освіти в цій галузі немає, і всі премудрості цієї справи доводиться осягати самостійно на власних помилках. Справжні експерти будуть вимагати заробітну плату вони попросять відповідну своїм навичкам і знанням. Їх оплата праці може прямо залежати від обсягів виробленої продукції, що дозволить створити кращу мотивацію.

Кількість працівників в грибному господарстві залежить від його розміру. Для вирощування 50-100 кг гливи в день достатньо двох осіб. При цьому приготуванням субстрату і організацією збуту повинні займатися інші люди.

Таким чином загальний «штат» підприємства складе сім чоловік, включаючи робітників, керуючого, бухгалтера, менеджера зі збуту (табл. 2.6)

Отже, за місяць фонд заробітної плати складе 148200 грн. Пошук персоналу можливий через службу зайнятості, на сайтах з пошуку вакансій. Прийом буде проводитися шляхом співбесіди, можливо з випробувальним терміном. Для кожного робітника обов'язкові такі характеристики: сумлінність; дисциплінованість; порядність; чесність.

Таблиця 2.6

**Штат підприємства з вирощування грибів**

Посада	Заробітна плата чиста	Заробітна плата із податком	Кількість працівників	Оплата праці, всього	ЄСВ
Робітники	15 000	18 525	4	74 100	16302
Менеджер зі збуту	15 000	18 525	1	18 525	4075,5
Бухгалтер	15 000	18 525	1	18 525	4075,5
Керуючий	30 000	37 050	1	37 050	8151
<b>Разом:</b>	<b>75000</b>	<b>92625</b>	<b>7</b>	<b>148200</b>	<b>32604,00</b>

*Джерело: сформовано автором*

Витрати на утримання і експлуатацію обладнання та приміщення включають амортизаційні відрахування від вартості обладнання, амортизаційні відрахування від вартості приміщення, витрати на ремонт та утримання обладнання. При врахуванні амортизаційних відрахувань у розрахунку результатів варто мати на увазі таке. По-перше, вони є «негрошовою» позицією в складі притоку коштів проекту, за ними не стоять які-небудь реальні грошові угоди – це усього лише відбиток в розрахунку процесу зниження вартості довгострокових видів активів. Необхідно виключити амортизаційні відрахування з операційного відтоку – вони вважаються врахованими в складі початкових інвестиційних витрат.

Для розрахунку амортизації обладнання і устаткування, використовуємо метод лінійної амортизації. Припустимо, що термін служби цього обладнання – 5 років. Порахуємо річну амортизацію:

$$\text{Річна амортизація} = (\text{Вартість обладнання}) / (\text{Термін служби})$$

$$\text{Річна амортизація} = 23000 / 5 = 4600 \text{ грн}$$

$$\text{Амортизація на 1 міс} = 4600 / 12 = 383 \text{ грн}$$

Точні витрати і амортизація будуть визначатися конкретними обставинами і стратегією підприємства.

Розрахуємо загальні інвестиції, необхідні для відкриття підприємства з вирощування грибів (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

## Інвестиції, необхідні для відкриття підприємства з вирощування грибів

Статі витрат пов'язані з реалізацією проекту	Сума, грн
Закупівля сировини	12 000
Придбання майна для здійснення діяльності	23 000
Оплата праці	92 625
ЄСВ	32 604
Витрати на оренду	10 000
Транспорт і доставка	5 000
Комунальні послуги (світло, вода)	5 000
Маркетинг та реклама	10 000
Охорона	6 800
Амортизація	383
<b>Всього</b>	<b>197 412</b>

Джерело: сформовано автором

Річна амортизація для капітальних витрат складає 4600 грн, а амортизація у місяць буде складати 383 грн. Для запуску бізнесу з вирощування грибів знадобиться від 197412 тис грн. Більше половини цих капіталовкладень піде на обладнання, на створення самої плодородної грибниці, а решта – на заробітну плату працівників.

## 2.6. Фінансова оцінка проекту

Комерційною метою проекту, зрозуміло, є отримання прибутку від діяльності з вирощування та реалізації гриба – печериці як у свіжому вигляді так і сушених, консервованих та маринованих по-домашньому. Обладнати виробництво необхідним устаткуванням, довести відсоток урожайності гриба з 22% до 35%, що дасть можливість зробити продукт більш доступним для всіх верств населення. В перспективі планую урізноманітнити асортимент продукції, а саме різні види гриба, – глива, шиї таке тощо, – невеликими партіями для задоволення потреб споживача саме на ці види грибів.

Прогноз витрат для відкриття підприємства з виробництва та реалізації

грибів наведено у табл. 2.8.

# НУБІП УКРАЇНИ

Таблиця 2.8  
Прогноз витрат для відкриття підприємства з виробництва та реалізації грибів

Статті витрат	Разом	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік
<b>Змінні витрати</b>	<b>1023000</b>	<b>207000</b>	<b>204000</b>	<b>204000</b>	<b>204000</b>	<b>204000</b>
Закупівлі сировини	882 000	162000	180000	180000	180000	180000
Обладнання	141 000	45000	24000	24000	24000	24000
<b>Постійні витрати</b>	<b>9456240</b>	<b>1894848</b>	<b>1890348</b>	<b>1890348</b>	<b>1890348</b>	<b>1890348</b>
Оплата праці	5 557 500	1111500	1111500	1111500	1111500	1111500
ЄСВ	1 956 240	391248	391248	391248	391248	391248
Витрати на оренду	600 000	120000	120000	120000	120000	120000
Транспорт і доставка	34 500	10500	6000	6000	6000	6000
Комунальні послуги	300 000	60000	60000	60000	60000	60000
Маркетинг та реклама	600 000	120000	120000	120000	120000	120000
Охорона	408 000	81600	81600	81600	81600	81600
Амортизація	23 000	4600	4600	4600	4600	4600
<b>Всього</b>	<b>10479240</b>	<b>2101848</b>	<b>2094348</b>	<b>2094348</b>	<b>2094348</b>	<b>2094348</b>
<b>Всього з амортизац.</b>	<b>10502240</b>	<b>2106448</b>	<b>2098948</b>	<b>2098948</b>	<b>2098948</b>	<b>2098949</b>

Джерело: сформовано автором

# НУБІП УКРАЇНИ

З урахуванням цих особливостей термін окупності відкриття підприємства з виробництва та реалізації грибів біля 5 міс.

Споживання грибів зростає майже вдвічі під час релігійних постів до

Різдва та Великодня, зрозуміло і ціна на продукт суттєво зростає. Тому у роботі підприємця дуже важливим є зробити правильно розрахунки щодо строків появи його продукту на ринку, коли попит і ціна оптимальні. Основними перешкодами

на ринку гриба в нашій місцевості рахую зниження купівельної спроможності покупця. В дані ситуації потрібно знизити ціну на гриб, а більше уваги приділити збільшенню проценту урожайності, що компенсує занижену ціну.

Проаналізуємо план доходів майбутнього підприємства.

# НУБІП УКРАЇНИ

Таблиця 2.9  
План грошових надходжень підприємства з вирощування грибів



Стаття доходів	Разом	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік
Глива	<b>5 879 010</b>	1 109 260	1 105 080	1 185 144	1 221 191	1 258 335
Печериці	<b>6 597 555</b>	1 244 836	1 240 146	1 329 995	1 370 448	1 412 131
<b>Разом</b>	<b>12476565</b>	2 354 096	2 345 226	2 515 138	2 591 639	2 670 466

Джерело: сформовано автором

Динаміка виручки від реалізації продукції відображає зміну обсягу доходів, отриманих підприємством внаслідок продажу своїх товарів протягом певного періоду часу. Виручка може змінюватися внаслідок різних факторів, таких як зміна цін на товари або послуги, зміна обсягу продажів, впровадження нових продуктів або розширення ринків збуту. Динаміка виручки може бути представлена в формі графіка, що відображає залежність між часом і сумою отриманих доходів.

Динаміку виручки від реалізації грибів подано на рис. 2.2.

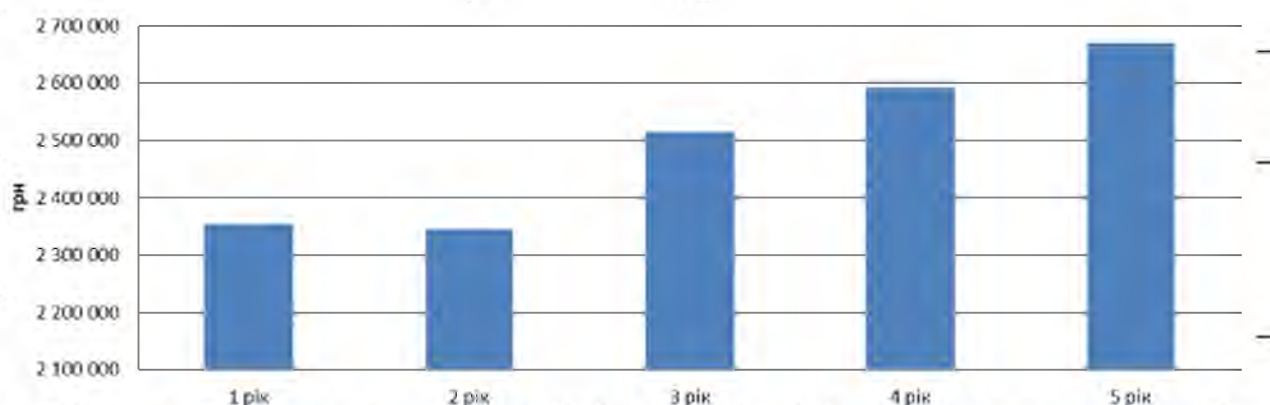


Рис. 2.2. Динаміка виручки від реалізації грибів

Джерело: сформовано автором

На ранніх етапах розвитку бізнесу, коли товари або послуги тільки починають входити на ринок, виручка може бути низькою або навіть відсутньою. Проте, зростання попиту, рекламні заходи та підтримка якості продукції можуть призвести до поступового збільшення виручки.

Розглянемо ефективність проекту відкриття підприємства з вирощування грибів. Оцінка ефективності бізнес-проекту вирощування грибів вимагає комплексного підходу і детального дослідження. Важливо ретельно

проаналізувати всі аспекти, описані вище, і зробити обґрунтоване рішення щодо вигідності та можливості успіху такого проекту.

Точка беззбитковості в бізнес-проекті вказує на рівень доходу, за якого витрати компенсуються, але прибутку ще не отримується. Це означає, що при досягненні точки беззбитковості бізнес-проект не зазнає втрат, але також не отримує чистий прибуток. У точці беззбитковості сума загальних витрат (включаючи постійні та змінні витрати) дорівнює сумі загальних доходів. Це означає, що прибуток дорівнює нулю. Це важлива позначка для бізнесу, оскільки після досягнення точки беззбитковості кожен додатковий дохід стає прибутковим.

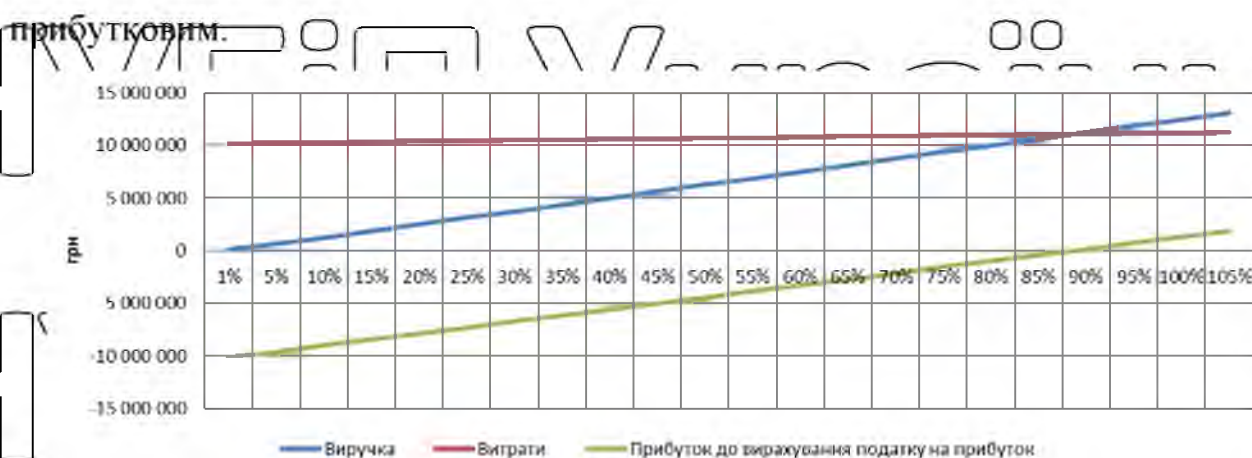


Рис. 2.3. Точка беззбитковості в бізнес-проекті

Джерело: сформовано автором

Точка беззбитковості реалізації продукції вказує на відсоток обсягу реалізації продукції, при якому досягається точка беззбитковості – коли витрати дорівнюють доходам і немає ні прибутку, ні збитків. У пропонуваному проекті в дкриття підприємства з вирощування грибів точка беззбитковості досягається при 88,8% реалізації продукції або при реалізації продукції на суму 10 303 824 гривень.

Точка беззбитковості в середньому на місяць вказує на середній грошовий обсяг реалізації продукції, при якому досягається точка беззбитковості впродовж місяця. Для проекту відкриття підприємства з вирощування грибів цей показник становить 184605 гривень на місяць.

Основні показники, які наведені у табл. 2.10, дозволяють оцінити фінансову продуктивність проекту.

Таблиця 2.10

## Показники ефективності проекту

Показник	Значення
Норма дисконту	15,0%
Ставка дисконту % на міс.	1,2%
PВ (Простий термін окупності), міс.	6
PВ (Простий термін окупності), роки	0,5
DPB (Дисконтований термін окупності), міс.	6
DPB (Дисконтований термін окупності), роки	0,5
PI (Індекс доходності за проектом)	12,16
Доходність за проектом	11,16
IRR (Внутрішня норма доходності), % на міс.	9,51%
IRR (Внутрішня норма доходності), % на рік	174,6%
NPV (Чистий дисконтований дохід)	791 850
NPV (Чистий дисконтований дохід) з урахув. вартості бізнесу	1 502 792
Термінальна вартість бізнесу	
Чистий грошовий потік, рік	194 066
Довготерміновий темп росту	1,0%
Термінальна вартість бізнесу	710 943
NPV (Чистий дисконтований дохід) з урахув. продажу бізнесу	1 502 792

Джерело: сформовано автором

Середній обсяг реалізації продукції грн/міс. вказує на середній обсяг продажів у гривнях за місяць. Проект відкриття підприємства з виробування грибів має середній обсяг реалізації продукції в розмірі 207 943 гривень на місяць. Середній обсяг поточних витрат складає 174 654 гривень на місяць.

EBITDA (прибуток до оплати відсотків, оподаткування, амортизації і амортизації) вказує на зиск проекту перед врахуванням витрат на фінансування, оподаткування та інших непрямих витрат. У проекті відкриття підприємства з виробування грибів EBITDA становить 33289 гривень на місяць.

Чистий прибуток після врахування всіх витрат і податків становить 20441 гривень на місяць. Сума грошових коштів, які надходять або витрачаються протягом місяця становить 22741 гривень на місяць.

Точка беззбитковості буде досягнута на 6 місяців з моменту відкриття бізнесу. Це доволі гарний показник. Досягнення точки беззбитковості є важливим кроком для бізнесу, оскільки після цього кожна додаткова одиниця продукції або послуги приносить прибуток. Після досягнення точки беззбитковості підприємство може зосередитися на збільшенні обсягів продажу, розширенні асортименту або підвищенні цін, що призведе до збільшення чистого прибутку.

Величина операційного важеля вказує, наскільки змінюється прибуток компанії відносно зміни обсягу реалізації продукції. Величина операційного важеля запропонованого проекту відкриття підприємства з вирощування грибів складає 92%.

Показники рентабельності реалізації продукції по чистому прибутку та EBITDA вказують на відсоток прибутку, який відноситься до відповідного показника – чистого прибутку (11%) або EBITDA (15%).

Показник оборотності вказує на ефективність використання активів у магазині декоративних квітів. У нашому випадку оборотність складає 14,37.

Важливо зазначити, що оцінка ефективності бізнес-проекту відкриття підприємства з вирощування грибів повинна базуватись на комплексному аналізі, включаючи ринкові умови, конкуренцію, маркетингову стратегію, фінансові показники та інші фактори. Зазначені показники є важливими, але їх слід розглядати в контексті всієї ситуації та ринкових умов.

## 2.7. Джерела фінансування проекту

Проаналізуємо потребу та джерела фінансування проекту магазину декоративних квітів. Згідно табл. 2.11. загальна потреба в фінансуванні становить 71 800 грн, з яких 50 260 грн будуть позичені.



# НУБІП УКРАЇНИ

Таблиця 2.11

## Джерела фінансування проекту

Потреба в фінансуванні	грн	%
Загальна потреба в фінансуванні	71 800	100%
Позичені гроші	50 260	70,0%
Власні кошти інвестора	21 540	30,0%

*Джерело: сформовано автором*

Таким чином, для реалізації проекту потрібно знайти додатково 50260 грн.

Цю суму можна спробувати залучити через інші джерела фінансування, такі як інвестори, гранти, краудфандинг або спонсорські угоди. Також можливо розглянути можливість збільшення власних коштів, якщо це можливо.

Плануючи залучення додаткового фінансування, варто ретельно прорахувати бізнес-план та впевнитися в ефективності та стабільності проекту.

## 2.8. Управління ризиками проекту

З можливих ризиків, які можуть виникнути при відкритті підприємства з вирощування та реалізації грибів, це комерційні ризики, які пов'язані з реалізацією продукції, перевезенням вантажів, зниженням попиту на дану продукцію, а також ризики пов'язані з одержанням товару покупцем чи клієнтом-замовником. Джерела виникнення ризиків:

недостатня інформація про попит на дану продукцію;

недостатній аналіз ринку;

спад попиту на цей товар

До основних ризиків відкриття підприємства з вирощування та реалізації грибів може супроводжуватися різними ризиками, які варто враховувати при плануванні та управлінні бізнесом.

1. Кліматичні ризики: погодні умови, екстремальні температури, вологість, засуха або зливи можуть негативно вплинути на врожай.

2. Ризики, пов'язані зі здоров'ям рослин. Гриби можуть заражатися шкідливими мікроорганізмами або шкідниками. Це може призвести до втрат врожаю та втрат витрат на захист рослин.

3. Вкладення коштів в обладнання, насіння, землю та інфраструктуру підприємства може призвести до фінансових ризиків, особливо якщо ринок грибів нестабільний або конкурентоспроможний.

4. Ринок грибів може бути сезонним, а також піддається коливанням в попиті та цінах. Конкуренція в цьому сегменті ринку також може становити виклик для нових підприємств.

5. Якість грибів важлива для залучення покупців. Забруднення, хвороби або неправильна обробка можуть призвести до втрати репутації та клієнтів.

6. Підприємство повинно відповідати всім вимогам та нормативам, пов'язаним із вирощуванням та реалізацією грибів. Проблеми з дозвільною документацією можуть призвести до припинення діяльності.

Для зменшення цих ризиків важливо ретельно планувати бізнес, дотримуватися стандартів якості та безпеки, проводити необхідні дослідження ринку та збирати інформацію про ризики та можливості вирощування грибів.

Також важливо розвивати стратегії управління ризиками та бути готовими до змін в умовах бізнесу.

Управління ризиками проекту є важливою частиною його успішної реалізації. Ризик – це можливість того, що небажані події, проблеми або невдачі можуть вплинути на проект та його цілі. Якщо ризики не враховані та не керуються, вони можуть призвести до перешкод у реалізації проекту, затримок та збільшення витрат. Управляти ризиками проекту можливо шляхом:

1. Ідентифікація ризиків: проведення аналізу потенційних ризиків, які можуть вплинути на проект, включаючи технічні, фінансові, організаційні та зовнішні чинники.

2. Оцінка ризиків – ймовірність та вплив кожного ризику на проект. Розгляньте, наскільки сильно ризик може вплинути на виконання проекту та його результати.

3. Розробка плану управління ризиками, в якому зазначено, як будуть керуватися та контролюватися ризики протягом життєвого циклу проекту. Визначення відповідальних осіб за кожний ризик та виробить стратегії мінімізації ризиків.

4. Вчасно реагувати на негативні зміни та виконувати заплановані заходи по управлінню ризиками.

Управління ризиками – це постійний процес, який вимагає уваги та планування. Для керування цими ризиками важливо розробити матрицю управління ризиками проекту (табл. 1.12).

Таблиця 2.12

Матриця управління ризиками проекту

Найменування ризику	Негативний вплив	Способи нейтралізації
Підвищення витрат на енергію	Збільшення виробничих витрат	Використання сонячних панелей для зменшення витрат на електроенергію; перехід на енергоефективне обладнання.
Погіршення якості врожаю	Зниження продуктивності грибів	Використання сучасних технологій вирощування, ретельний контроль параметрів клімату та ґрунту, вирощування грибів на органічних підстилках.
Конкуренція на ринку	Зменшення частки ринку та прибутку	Ретельна маркетингова стратегія, розробка унікальної торгової марки, розширення асортименту продукції.
Зміни в законодавстві	Втрата легальності діяльності, штрафи	Постійне відслідковування змін у законодавстві та адаптація до нових вимог, зв'язок із місцевими регульовальними органами.
Пошкодження обладнання та інфраструктури	Зупинка виробництва	Регулярна планова підтримка та технічне обслуговування обладнання, страхування майна.
Зміни в кліматі	Зменшення врожаю та якості грибів	Розробка плану адаптації до можливих змін в кліматі, використання клімат-контрольованих систем у грибницях.

Джерело: сформовано автором

Ця матриця допомагає ідентифікувати можливі ризики для проекту з вирощування грибів і визначити, як їх нейтралізувати або зменшити їх вплив на

бізнес. Реалізація проекту з вирощування грибів у Вінницькій області може стикнутися з різними ризиками. Основні ризики включають наступне:

1. Зміни в погодних умовах, такі як засухи, зливи або несприятливі температурні умови, можуть вплинути на вирощування грибів і призвести до зниження врожаю та погіршення якості продукції.

2. Вирощування грибів вимагає ретельного контролю над якістю ґрунту, води та кліматичних умов. Невідповідність цим параметрам може призвести до зменшення якості грибів.

3. Вже існуючі грибні ферми або імпорту продукції можуть створювати конкуренцію на ринку, що може вплинути на ціни і частку ринку для вашого продукту.

4. Попит на гриби може змінюватися в залежності від моди, сезону та споживчих уподобань. Погіршення споживчого попиту може вплинути на продажі.

5. Завдяки необхідності підтримувати оптимальні кліматичні умови у грибницях, витрати на електроенергію можуть підвищитися, особливо в холодну пору року.

6. Зміни в законодавстві, що стосуються сільського господарства, можуть вимагати внесення змін у виробничі процеси та умови діяльності.

7. Залежність від місцевих постачальників.

8. Потреба у початкових інвестиціях для побудови грибниці та закупівлі обладнання може становити фінансовий ризик, особливо в разі незабезпеченості фінансування.

9. Залежність від кваліфікованого персоналу для догляду за грибами може призвести до ризику втрати робочої сили або персональних проблем працівників.

Управління ризиками включає в себе прийняття заходів для запобігання, виявлення, оцінки та контролю ризиків з метою забезпечення сталого розвитку проекту. Наприклад, розробка плану адаптації до змін в кліматі, використання ефективних технологій вирощування та маркетингова стратегія для збільшення



конкурентоспроможності можуть бути корисними заходами для управління ризиками в цьому проєкті.

## Висновок розділу 2:

Отже, головними клієнтами стануть – клієнти-замовники – ресторани, кафе, бари, магазини, піцерії з якими попередньо буде укладено договір. Постійним клієнтам надаватимуться знижки, а доставка в межах міста для них буде безкоштовна. При наявності попиту на гливу і вироблену з них продукцію підприємство планує реалізовувати гриби переробним підприємствам, торговельним організаціям, ресторанам в найближчих населених пунктах і великих містах, а також на ринках, орієнтуючись в основному на оптовий збут продукції. У малих містах є імовірно одне переробне підприємство і кілька ресторанів, у великих містах їх кількість збільшується.

Продукція, яку планується реалізовувати у Вінницькій області на ринках та у магазинах, буде складатися в основному зі свіжого якісного гриба різних штамів, а в перспективі сушеного, консервованого та маринованого домашньому. Крім цього для зацікавлення споживача у придбанні грибів буде пропонуватися добірка рецептів різноманітних страв з грибів. На території Бершадського району вирощуванням гливи практично ніхто не займається, так як складові для вирощування гриба потрібно завозити з інших областей. Свіжий гриб привозять з оптових баз Вінниці.

Точка беззбитковості буде досягнута протягом 6 місяців з моменту відкриття бізнесу. Це доволі гарний показник. Досягнення точки беззбитковості є важливим кроком для бізнесу, оскільки після цього кожна додаткова одиниця продукції або послуги приносить прибуток. Після досягнення точки беззбитковості підприємство може зосередитися на збільшенні обсягів продажу, розширенні асортименту або підвищенні цін, що призведе до збільшення чистого прибутку.

### РОЗДІЛ 3. ПРОПОЗИЦІЇ З РЕАЛІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ПЛАНУ

Гриби це середньоризиковий бізнес в Україні. Існує залежність між рівнем ризику і прибутковістю: чим вище рівень прибутковості, тим вище пов'язаний з нею ризик. Ризиками можливо і потрібно управляти: правильно розставляти пріоритети, залучає фаховий персонал і т. ін. Завжди потрібно вміло керувати грошима, і реально оцінювати ситуацію на ринку.

SWOT-аналіз підприємства з вирощування грибів допоможе оцінити внутрішні і зовнішні аспекти бізнесу (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

#### SWOT-аналіз для підприємства з вирощування грибів

Сильні сторони (Strengths)	Слабкі сторони (Weaknesses)
<p>Доступ до ресурсів</p> <p>Екологічна дружність</p> <p>Попит на продукцію</p> <p>Технологічні інновації</p>	<p>Фінансові обмеження</p> <p>Залежність від погоди</p> <p>Конкуренція</p> <p>Сезонність</p>
<p>Можливості (Opportunities):</p> <p>Розширення асортименту продукції</p> <p>Експорт</p> <p>Здоровий споживчий попит</p> <p>Зниження витрат на допоміжні матеріали</p>	<p>Загрози (Threats):</p> <p>Зміни в законодавстві</p> <p>Цінова конкуренція</p> <p>Зміни в законодавстві</p> <p>Погодні катастрофи</p> <p>Зміни в смаках споживачів</p>

*Джерело: сформовано автором*

#### Сильні сторони (Strengths):

1. Можливість доступу до необхідних земельних ділянок та обладнання для вирощування грибів.
2. Гриби вважаються екологічно чистими продуктами, що може бути конкурентною перевагою на ринку.
3. Здорове харчування і вегетаріанство набирають популярність, що

може збільшити попит на гриби.

4. Використання сучасних технологій для вирощування та обробки грибів може підвищити продуктивність та якість продукції.

#### Слабкі сторони (Weaknesses):

1. Обладнання та інфраструктура для вирощування грибів може вимагати значних інвестицій, що можуть бути важкими для залучення.

2. Вирощування грибів може піддаватися кліматичним ризикам.

3. Конкуренція на ринку грибів може бути високою, особливо в регіонах з вже існуючими постачальниками.

4. Попит на деякі види грибів може бути сезонним, що може вплинути на прибуток.

#### Можливості (Opportunities):

1. Додавання різних видів грибів до асортименту може розширити цільовий ринок.

2. Можливість розгляду експорту грибів на зовнішні ринки.

3. Зростаючий інтерес до здорового харчування і вегетаріанства створює можливості для росту попиту на гриби.

4. Використання вторинних сировин та інноваційних методів може знизити витрати на вирощування.

#### Загрози (Threats):

1. Зміни в законодавстві, пов'язані з гігієною, безпекою або екологією, можуть вимагати додаткових витрат та дотримання стандартів.

2. Наявність численних постачальників може призвести до цінової конкуренції на ринку.

3. Негода або кліматичні катастрофи можуть вплинути на вирощування грибів і врожай.

4. Зміни в смаках та уподобаннях споживачів можуть вплинути на попит на певні види грибів.

Оцінка сильних та слабких сторін допоможе зрозуміти можливості та виклики, з якими може стикнутися підприємство з вирощування грибів. Важливо

ретельно спланувати свої дії, використовуючи сильні сторони для залучення клієнтів і мінімізуючи вплив слабких сторін на успішність бізнесу.

Як бачимо, у грибному бізнесі існує залежність між рівнем ризику і прибутковістю, а саме: чим вище рівень прибутковості, тим вище пов'язаний з нею ризик. У даному бізнес-плані слід враховувати наступні сильні та слабкі

сторони вирощування грибів, до сильних сторін відносимо: наявність попереднього досвіду вирощування грибів може значно полегшити старт проекту, гриби володіють величезною продуктивністю і завжди є попитом серед споживачів, можливість надавати знижки постійним та оптовим покупцям,

можливість вирощування різних видів грибів та їх подальшу обробку різними способами це може підвищити конкурентоспроможність підприємства. До слабких сторін можемо віднести: гриби мають обмежений термін зберігання, що може ускладнювати логістику і реалізацію; місцеве населення може мати низьку купівельну спроможність, що впливає на попит на продукцію.

Отже, вирощуванні грибів в Україні є ряд переваг, таких як відсутність сезонності та постійний попит, здатність грибів до високої продуктивності порівняно з іншими культурами. Однак для забезпечення надійної роботи підприємства рекомендується дотримуватися рекомендацій і активно вивчати

можливості розширення бізнесу шляхом виробництва продуктів на основі грибів, що може бути перспективним напрямком. Гриби мають великий потенціал для виробництва соусів, ліків, харчових добавок, косметики і інших продуктів, і ця ніша може відкривати нові можливості для підприємства та розширення його асортименту.

У запропонованому бізнес-плані практично не існує інвестиційної частини. Це пов'язано з тим, що не потрібно виконувати закупівлю якогось спеціального обладнання. Єдиною витратною частиною стане покупка мішка з відповідним наповненням, найчастіше в його якості використовується пшенична солома, і самої грибниці.

Для гарантування надійної роботи підприємства з вирощування та реалізації грибів рекомендується врахувати наступні аспекти.

1. Перед відкриттям підприємства провести аналіз ринку, визначити витрати та прибутковості. Це допоможе розрахувати ресурси та визначити стратегію розвитку.

2. Необхідно сформувати кваліфіковану команду, включаючи фахівців з вирощування грибів, менеджменту, маркетингу та фінансів. Забезпечення належного навчання та навичками для персоналу є важливим.

3. Ретельно обрати місце розташування підприємства, враховуючи доступність сировини, близькість до ринку, інфраструктуру та робочу силу.

4. Інвестувати в сучасне обладнання для вирощування грибів та контролю над умовами середовища. Це може підвищити продуктивність та якість продукції.

5. Дотримуватися всіх стандартів та вимог щодо якості та безпеки продукції. Виготовлення продукції відповідно до високих стандартів може підвищити довіру споживачів та відкрити доступ до нових ринків.

6. Варто розробити ефективну систему управління виробництвом, яка включає в себе відстеження і контроль всіх етапів виробництва, включаючи технологічні процеси, логістику і якість продукції.

7. Вкладення достатніх ресурсів на маркетинг та рекламу для просування продукції на ринку та залучення клієнтів.

8. Забезпечення достатніх фінансових резервів для покриття непередбачених витрат і подолання можливих труднощів.

Після закінчення терміну реалізації проекту з вирощування грибів, бізнес може розвиватися в різних напрямках, залежно від цілей та можливостей компанії. Можливі наступні потенційні напрямки розвитку:

1. Розширення асортименту продукції, вирощування та реалізація інших видів грибів, що популярні на ринку. Це розширить ваш асортимент і приверне більше клієнтів.

2. Обробка та консервування, виробництво продуктів на основі грибів, таких як консерви, сушені гриби, грибний соус і т. д. Це дозволить розширити асортимент та створити додаткові джерела доходу.

3. Органічне вирощування. Здорова і екологічно чиста продукція набуває все більшої популярності серед споживачів, отже таке рішення може привернути нових клієнтів та дозволить продавати продукцію за вищими цінами.

4. Можливість створення екологічних ініціатив, таких як переробка відходів або використання вторинних сировин для вирощування грибів.

5. Використання нових технологій та інновацій у галузі вирощування грибів, які можуть підвищити продуктивність та якість продукції.

6. Можливості для співпраці з іншими галузями, такими як сільське господарство, ресторанний бізнес, готельний господарства і т. д.

7. Виробництво добрив та субстратів для вирощування грибів, що може бути корисним для інших грибних ферм.

Вибір конкретного напрямку розвитку повинен базуватися на аналізі ринку, ресурсах компанії, конкурентному оточенні та цілях бізнесу.

У багатьох країнах світу на фермах на основі грибів виробляють соуси, ліки, харчові добавки, косметику, креми, маски тощо. Деякі з можливих способів розширення бізнесу включають:

- Виробництво ліків та біологічно активних добавок: гриби, такі як шиїтаке та кордицепс, відомі своїми корисними властивостями та потенціалом для підтримки здоров'я. Виробництво лікарських препаратів та добавок на основі грибів може стати додатковим джерелом доходу та дозволити підприємству використовувати ці корисні властивості.

- Косметичні продукти: використання грибів у виробництві косметичних засобів, таких як креми, маски та засоби для догляду за шкірою, може бути привабливим для споживачів, оскільки гриби містять корисні речовини для шкіри.

- Харчові добавки та продукти спеціального призначення: гриби можуть бути використані для виготовлення харчових добавок, які підтримують імунну систему, регулюють обмін речовин і забезпечують корисні мікроелементи для організму. Такі продукти можуть мати попит серед здорової і активної аудиторії.

– Спеціалізовані грибні продукти: Розробка та виробництво спеціалізованих грибних продуктів, таких як грибні соуси, сиропи чи маринади, може розширити асортимент і привернути нових клієнтів.

В Україні теж є компанія, яка розпочала виробляти лікувальні добавки на основі грибів. Для України ця ніша дуже перспективна, бо гриб наділений чудовими профілактичними якостями для багатьох хвороб. Гриби дійсно мають цінні властивості та можуть бути корисними для здоров'я людини. Таке розширення виробництва може вимагати додаткового дослідження та розробки нових технологій, але ця ніша може виявитися дуже перспективною для підприємства, оскільки вона відкриває нові можливості для розвитку та диверсифікації бізнесу, а також сприяє збільшенню доходів та популярності виробника.

В підсумку, бізнес-план для вирощування грибів виявив потенціал для створення успішного підприємства з урахуванням різноманітних чинників. Аналіз SWOT показав, що у проекті є сильні сторони, такі як доступ до ресурсів і здоровий попит на продукцію, але і слабкі сторони, такі як фінансові обмеження та залежність від погоди. Проте, можливості для розширення асортименту продукції, експорту та інших напрямків розвитку надають перспективи для успішної реалізації проекту. Розглянуто різні стратегії для розвитку бізнесу, враховуючи потреби ринку, конкурентну обстановку та здатність компанії пристосовуватися до змін. Важливо розробити детальний план дій, який враховує всі аспекти проекту і дозволить досягти поставлених цілей в галузі вирощування грибів.

### **Висновки до розділу 3:**

У вирощуванні грибів в Україні є ряд переваг, таких як відсутність сезонності та постійний попит, здатність грибів до високої продуктивності порівняно з іншими культурами. Однак для забезпечення надійної роботи підприємства рекомендується дотримуватися рекомендацій, які були наведені у

попередній відповіді, і активно вивчати можливості розширення бізнесу шляхом виробництва продуктів на основі грибів, що може бути перспективним напрямком. Гриби мають великий потенціал для виробництва соусів, ліків, харчових добавок, косметики і інших продуктів, і ця ніша може відкривати нові можливості для підприємства та розширення його асортименту.

Додаткові ресурси для заробітку на підприємстві з вирощування грибів. У багатьох країнах світу на фермах на основі грибів виробляють соуси, ліки, харчові добавки, косметику, креми, маски тощо. В Україні теж є компанія, яка розпочала виробляти лікувальні добавки на основі грибів. Таке розширення

виробництва може вимагати додаткового дослідження та розробки нових технологій, але ця ніша може виявитися дуже перспективною для підприємства, оскільки вона відкриває нові можливості для розвитку та диверсифікації бізнесу, а також сприяє збільшенню доходів та популярності виробника. Для України ця

ніша дуже перспективно, бо гриб наділений чудовими профілактичними якостями для багатьох хвороб.

НУБІП УКРАЇНИ

НУБІП УКРАЇНИ

НУБІП УКРАЇНИ

НУБІП УКРАЇНИ



## ВИСНОВКИ

# НУБІП УКРАЇНИ

За результатами матеріалу викладеному у дипломній роботі можливо зробити наступні висновки:

1. Вирощування грибів має більш ніж 2000-річну історію та зараз відбувається у штучних умовах для більше ніж 13 видів макроміцетів у різних країнах світу. У багатьох регіонах не збирають дикорослі гриби з лісів. У країнах Європи щороку вирощують близько 1 мільйона тонн грибів, і третина цієї кількості експортується. Розвиток промислового вирощування їстівних грибів обумовлений кількома факторами: високою продуктивністю їстівних грибів, які містять значну кількість білка; використанням субстратів, виготовлених з доступних матеріалів, для вирощування грибів; можливістю використовувати для цього різні приміщення, які не призначені спеціально для цієї цілі; технологія вирощування їстівних грибів є екологічно чистою та майже безвідходною, оскільки субстрат після вирощування можна використовувати як цінне добриво або додаток до раціону для сільськогосподарських тварин і птиці.

2. Розвиток галузі грибівництва в усьому світі, спричинений значним техногенним та радіоактивним забрудненням території України, а також потужним розвитком вітчизняного аграрного сектору, дає підставу вважати, що використання в процесі штучного вирощування їстівних грибів відходів сільського та лісового господарства, а також переробної промисловості, може призвести до створення екологічно чистої та високоякісної продукції для харчування. Крім того, масштабне вирощування їстівних грибів може частково зменшити загрозу масового отруєння населення, яке збирає гриби у природних умовах.

3. В умовах ринкової конкуренції стабільно успішні лише ті сільськогосподарські господарства, які надають особливу увагу процесу виробництва грибів, застосовують науково обгрунтовані підходи на всіх етапах технологічного процесу, впроваджують сучасні розробки та автоматизоване управління виробництвом. Важливим є також підготовка та набір власних кадрів

і розумна маркетингова стратегія, що дозволить підприємству успішно функціонувати на ринку грибів навіть в умовах сучасної економічної нестабільності.

4. Головними клієнтами стануть – клієнти-замовники – ресторани, кафе, бари, магазини, піцерії з якими попередньо буде укладено договір.

Постійним клієнтам надаватимуться знижки, а доставка в межах міста для них буде безкоштовна. При наявності попиту на гливу і вироблену з них продукцію підприємство планує реалізовувати гриби переробним підприємствам, торговельним організаціям (магазинам, супермаркетам), ресторанам в найближчих населених пунктах і великих містах, а також на ринках, орієнтуючись в основному на оптовий збут продукції. У малих містах (з населенням до 30 тис. осіб) є імовірно одне переробне підприємство і кілька ресторанів, у великих містах їх кількість збільшується.

5. Продукція, яку планується реалізовувати у Вінницькій області на ринках та у магазинах, буде складатися в основному зі свіжого якісного гриба різних штамів, а в перспективі сушеного, консервованого та маринованого домашньому. Крім цього для зацікавлення споживача у придбанні грибів буде пропонуватися добірка рецептів різноманітних страв з грибів. На території

Бершадського району вирощуванням гливи практично ніхто не займається, так як складові для вирощування гриба потрібно завозити з інших областей (коміост – Одеська або Черкаська області, торф – Київська, Житомирська). Свіжий гриб привозять з оптових баз Вінниці, Херсону.

6. Точка безбитковості буде досягнута на 6 місяці з моменту відкриття бізнесу. Це доволі гарний показник. Досягнення точки безбитковості є важливим кроком для бізнесу, оскільки після цього кожна додаткова одиниця продукції або послуги приносить прибуток. Після досягнення точки безбитковості підприємство може зосередитися на збільшенні обсягів продажу, розширенні асортименту або підвищенні цін, що призведе до збільшення чистого прибутку.

7. Гриби – це середньоризиковий бізнес в Україні, існує залежність між рівнем ризику і прибутковістю, а саме: чим вище рівень прибутковості, тим вище пов'язаний з нею ризик. У даному бізнес-плані слід враховувати наступні сильні та слабкі сторони вирощування грибів, до сильних сторін відносимо: наявність попереднього досвіду вирощування грибів може значно полегшити старт проекту, гриби володіють величезною продуктивністю і завжди є попитом серед споживачів, можливість надавати знижки постійним та оптовим покупцям, можливість вирощування різних видів грибів та їх подальшу обробку різними способами (сушені, консервовані, мариновані) це може підвищити конкурентоспроможність підприємства. До слабких сторін можемо віднести: гриби мають обмежений термін зберігання, що може ускладнювати логістику і реалізацію; Місцеве населення може мати низьку купивельну спроможність, що впливає на попит на продукцію.

8. У вирощуванні грибів в Україні є ряд переваг, таких як відсутність сезонності та постійний попит, здатність грибів до високої продуктивності порівняно з іншими культурами. Однак для забезпечення надійної роботи підприємства рекомендується дотримуватися рекомендацій, які були наведені у попередній відповіді, і активно вивчати можливості розширення бізнесу шляхом виробництва продуктів на основі грибів, що може бути перспективним напрямком. Гриби мають великий потенціал для виробництва соусів, ліків, харчових добавок, косметики і інших продуктів, і ця ніша може відкривати нові можливості для підприємства та розширення його асортименту.

9. Додаткові ресурси для заробітку на підприємстві з вирощування грибів. У багатьох країнах світу на фермах на основі грибів виробляють соуси, ліки, харчові добавки, косметику, креми, маски тощо. В Україні теж є компанія, яка розпочала виробляти лікувальні добавки на основі грибів. Таке розширення виробництва може вимагати додаткового дослідження та розробки нових технологій, але ця ніша може виявитися дуже перспективною для підприємства, оскільки вона відкриває нові можливості для розвитку та диверсифікації бізнесу, а також сприяє збільшенню доходів та популярності виробника. Для України ця

ніша дуже перспективно, бо гриб наділений чудовими профілактичними  
якостями для багатьох хвороб.

НУБІП Україна

НУБІП Україна

НУБІП Україна

НУБІП Україна

НУБІП Україна

НУБІП Україна

НУБІП Україна

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алексеева М.М. Планування діяльності фірми: навч. метод. посібник. К.: Фінанси і статистика, 2011. 248 с.
2. Берлач Н. А. Розвиток органічного напрямку у сільському господарстві України (адміністративно-правові основи): автореф. дис. на здобуття ступеня д-ра юрид. наук: спец. 12.00.07 «Адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право». К, 2010. 34 с
3. Блонська В.І. Обґрунтування та інвестиційне забезпечення проекту розвитку підприємства. Науковий вісник НЛТУ України. 2011. Вип. 21.1. С. 159-165.
4. Бовтік А. Бізнес-план як інструмент стратегічного управління. Круглий стіл, 2004. № 3 (16). с. 9-14.
5. Бойко С.О. Розвиток підприємств органічного сектора агробізнесу в контексті викликів глобалізації. Миколаїв: Дизайн та поліграфія, 2012. 172 с.
6. Всеукраїнська громадська організація «Асоціація грибовиробників України». URL: [www.gribindustry.com/missiya/136-2](http://www.gribindustry.com/missiya/136-2).
7. Вовчак А.В. Камишніков Р.В. Конкурентні переваги підприємства: сутність і класифікація. Маркетинг в Україні, 2005. №2. С. 50-53.
8. Писем А. Маркетингова діяльність у сфері збуту продукції грибовництва. URL <https://evnuir.vnu.edu.ua/bitstream/123456789/1917771/617-619.pdf>
9. Грановська В. Г. Механізми стимулювання розвитку підприємств органічного сектору: адаптація світового досвіду. Економіка і суспільство. 2017. Вип. 9. С. 384–390.
10. Грибний бізнес в Україні: виробництво зросло на 20%. URL: <https://agroexpert.ua/21426-2/>. (дата звернення: 22.09.2023)
11. Гриби їжа майбутнього. URL: [https://zn.ua/ukr/science/gribi\\_vizha\\_maybutnogo.html](https://zn.ua/ukr/science/gribi_vizha_maybutnogo.html). (дата звернення: 22.09.2023)

12. Губені Ю.Е. Основи підприємництва та агробізнесу: Навчальний посібник. Львів: Українські технології, 2002. 256 с.

13. Дудка І.О. Розробка наукових основ промислового грибівництва та їх практична реалізація в аграрному комплексі України. Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Достижения, проблемы и перспективы культивирования грибов. Современные технологии». Донецьк, 2006. С. 3-16.

14. Дудка І.О. Збір їстівних грибів в Україні – чи це пошкодження чи жорстока війна? Матеріали I Міжнародної конференції. Донецьк, 1997. С. 3-6.

15. Дубініна А. Розвиток грибівництва в Україні. Харчова і переробна промисловість. 2009. № 7-8. С. 8-9.

16. Інвестиційний менеджмент (Тестові та практичні завдання): навч. посібник. уклад.: Л.В. Шинкарук, І.В. Барановська. К., 2016. 58 с.

17. Косяк О. А. Розвиток світового ринку грибів і продуктів їх переробки. Економіка АПК. 2009. № 9. С. 146-149.

18. Кісіль М.І. Інвестиційне забезпечення розвитку аграрного виробництва та сільських територій. Менеджмент: Збірник наукових праць. К., 2009. № 11. 225 с.

19. Кирилов Ю. Є. Концептуальні засади конкурентоспроможного розвитку аграрного сектору економіки України в умовах глобалізації. Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2015. 420 с.

20. Коротич О. Б. Підприємництво як соціально-економічне явище. Теорія та практика державного управління. 2010. Вип. 4. С. 211–216.

21. Коротич О. Б. Спільне підприємництво: навч. посіб. Х.: УкрДАЗТ, 2004. 117 с.

22. Лаврів Л.А. Бізнес-планування у діяльності організації: базові процедури та основні методичні підходи. Інноваційна економіка. 2013. № 48. С. 109–110.

23. Лещенко Е.В. Организация адаптивного управления конкурентоспособностью предприятия. Финансово-кредитная деятельность: проблемы теории та практики. 2014. Вип. 1. С. 153-159.

24. Лещик І. Аграрне підприємство як об'єкт управління та виробничо-господарської діяльності. Палицький економічний вісник. 2011. № 3(32). С. 87-93.

25. Линенко А.В., Халтобіна Н.В. Особливості складання бізнес-плану. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво, 2007. № 2. с. 148-150.

26. Макаренко С.М. Бізнес планування: навчально-методичний посібник. Херсон: СТАР ЛТД, 2017. 224 с.

27. Маначинська Ю.А. Сутність і специфіка готельних послуг, класифікація засобів розміщення туристів. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. 2010. Вип. 4. С. 211-217.

28. Малік М. Й. Розвиток підприємництва в аграрному секторі економіки. Економіка АПК. 2006. № 4. С. 3-10.

29. Масловська М.В., Перевозчикова Н.О. Особливості процесу бізнес-планування в сучасних умовах розвитку України. Ефективна економіка. 2013. № 11. С. 1-3.

30. Менеджмент: навч. посібник для студ. спец. 122 «Комп'ютерні науки та інформаційні технології», 123 «Комп'ютерна інженерія», 073 «Менеджмент». Шинкарук Л.В., Мостенська Т.Л., Власенко Т.О.; Національний університет біоресурсів і природокористування України. К., 2017. 216 с.

31. Нестеренко Н. Виробництва та споживання культивованих грибів в Україні та світі. Товари і ринки. №2, 2011. С. 61-68.

32. Організація проєктної діяльності: навчальний посібник. Л.В. Шинкарук, В.П. Биховченко, Т.О. Власенко, Ю.Г. Власенко/ Київ: НУБіП України, 2021. 341с.

33. Печенюк Т. О., Власенко Т.О. Особливості вирощування грибів в Україні та за кордоном. Інклюзивний розвиток національної економіки: глобальні тенденції, можливості України та роль агропродовольчого сектору: зб. матеріалів VI міжнар. наук.-практ. конф. (17-18 листопада 2022 р.). Київ: НУБіП України, 2022. 258 с. С. 208-211.



34. Прохорова Т.П., Притиченко Т.І. Маркетингове обґрунтування бізнес-плану підприємства. Вісник НТУ «ХПІ». 2014. № 34. С. 31.

35. Різник В.В., Різник Н.А. Базові процедури, методологія бізнес-планування та його роль у стратегічному управлінні діяльністю підприємства.

36. Руженкова О. Органічне землеробство: минуле, сьогодення, перспективи. Аграрна справа. 2009. № 41. С. 9.

37. Сало І. А. Вплив економічної нестабільності на розвиток вітчизняного ринку плодів. АгроІнКом. 2011. № 1-3. С. 10-14.

38. Синицина Г.А., Рачкован О.Д. Основи бізнесу та підприємницької діяльності: конспект лекцій. Харків: ХДУХТ, 2019. 93 с.

39. Управління проектами: навч. посібник для організації самост. роб. для студентів за спеціальністю 073 «Менеджмент» (уклад Мостенська Т.Л., Лобунець Т.В.); Національний університет біоресурсів і природокористування України. К., 2017. 124 с.

40. Управління трудовими ресурсами: навчальний посібник для магістрів за спеціальністю 073 «Менеджмент» (спеціалізація «Управління навчальними закладами»). Уклад. Л.В. Шинкарук, Т.Л. Мостенська, Т.О. Власенко. К., 2016. 165 с.

41. Шреус Х. Україна в європейській грибній індустрії. Матеріали II Міжнародної конференції «Грибна індустрія - 2007». Київ, 2007. С. 16-18.

42. Офіційний сайт Agtavery.com. URL: <https://agtavery.com/> (дата звернення: 22.09.2023).

НУБІП України

НУБІП України