

МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

12.05 – МКР. 2228 “С” 2023.12.07. 004 ПЗ

КОЦУПЕРИ СВІТЛАНИ ОЛЕКСАНДРІВНИ

2024 р.

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ

Факультет аграрного менеджменту

УДК 658.152:658.114:633.15

ПОГОДЖЕНО

Декан факультету аграрного
менеджменту

_____ **Анатолій ОСТАПЧУК**
(підпис) (ПІБ)

“ _____ ” _____ 2024 р.

ДОПУСКАЄТЬСЯ ДО
ЗАХИСТУ

Завідувач кафедри виробничого
та інвестиційного менеджменту

_____ **Тетяна ВЛАСЕНКО**
(підпис) (ПІБ)

“ _____ ” _____ 2024 р.

МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему «ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПРОЕКТ ЗАВОДУ З ВИРОБНИЦТВА НАСІННЯ
КУКУРУДЗИ»

Спеціальність 073 «Менеджмент»

Освітня програма Управління інвестиційною діяльністю та міжнародними
проектами

Орієнтація освітньої програми освітньо-професійна

Гарант освітньої програми

д.е.н., професор

_____ (підпис)

Лідія ШИНКАРУК
(ПІБ)

Керівник магістерської кваліфікаційної роботи

д.е.н., професор

_____ (підпис)

Лідія ШИНКАРУК
(ПІБ)

Виконала

_____ (підпис)

Світлана КОЦУПЕРА
(ПІБ студента)

КИЇВ – 2024
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ
Факультет аграрного менеджменту

ЗАТВЕРДЖУЮ

**В.о. завідувача кафедри виробничого та
інвестиційного менеджменту**

к.е.н., доцент _____ Тетяна ВЛАСЕНКО
(підпис)

“ _____ ” _____ 2023 року

З А В Д А Н Н Я

**ДО ВИКОНАННЯ МАГІСТЕРСЬКОЇ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ
СТУДЕНТУ**

Коцупери Світлани Олександрівни
(прізвище, ім'я, по батькові)

Спеціальність 073 «Менеджмент»
(код і назва)

Освітня програма «Управління інвестиційною діяльністю та міжнародними проектами»

Орієнтація освітньої програми освітньо-професійна
(назва)
(освітньо-професійна або освітньо-наукова)

Тема магістерської кваліфікаційної роботи «Інвестиційний проект заводу з виробництва насіння кукурудзи»

затверджена наказом ректора НУБіП України від 07 грудня 2023 р. №2228 «С»

Термін подання завершеної роботи на кафедрі 29 листопада 2024 р.
(рік, місяць, число)

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

Перелік питань, що підлягають дослідженню:

1. Характеристика сучасного ринку виробництва насіння кукурудзи.
2. Розробка бізнес плану виробництва насіння кукурудзи.
3. Надання пропозицій з реалізації інвестиційного проекту.

Дата видачі завдання “15” грудня 2023 р.

Керівник магістерської кваліфікаційної роботи _____ Лідія ШИНКАРУК
(підпис) (прізвище та ініціали)

Завдання прийняв до виконання _____ Світлана КОЦУПЕРА
(підпис) (прізвище та ініціали студента)

РЕФЕРАТ

магістерської кваліфікаційної роботи

Коцупери Світлани Олександрівни

на тему: «Інвестиційний проект заводу з виробництва насіння кукурудзи»

Дипломна робота магістра на тему «Інвестиційний проект заводу з виробництва насіння кукурудзи» складається з титульної сторінки, змісту, вступу, трьох розділів, висновків і списку використаних джерел. В роботі представлено 27 ілюстративних матеріалів (15 таблиць і 12 рисунків). Список літератури містить 34 джерела. Загальний обсяг роботи становить 64 сторінки.

У першому розділі досліджено характеристики сучасного ринку виробництва насіння кукурудзи, зокрема аналізується зовнішній та внутрішній ринок виробництва вищезазначеної культури. Також розглянуто особливості технології виробництва насіння кукурудзи.

Другий розділ присвячено розробці бізнес-плану виробництва насіння кукурудзи. У ньому визначено концепцію, цілі та завдання проекту, складено організаційно-виробничий план, а також проведено аналіз цільового ринку та розроблено маркетингову стратегію просування продукції. Крім того, здійснено розрахунки фінансової оцінки та проаналізовано джерела фінансування проекту.

У третьому розділі наведено економічну оцінку проекту на основі зібраної інформації, ідентифіковано потенційні ризики, пов'язані з організацією виробництва насіння кукурудзи, а також пропонує методи управління ними.

Ключові слова: інвестиційний план, інвестиційне проектування, виробництво насіння кукурудзи, селекційний матеріал, управління ризиками.

ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. ХАРАКТЕРИСТИКА СУЧАСНОГО РИНКУ ВИРОБНИЦТВА НАСІННЯ КУКУРУДЗИ	9
1.1. Аналіз закордонного досвіду виробництва насіння кукурудзи.....	9
1.2. Внутрішній ринок виробництва насіння кукурудзи.....	11
1.3. Особливості технології виробництва насіння кукурудзи	16
РОЗДІЛ 2. БІЗНЕС-ПЛАН ВИРОБНИЦТВА НАСІННЯ КУКУРУДЗИ.....	19
2.1. Концепція та цілі бізнес-проекту.....	19
2.2 Загальна характеристика бізнесу та аналіз цільової аудиторії.....	21
2.3. Аналіз конкурентного середовища та маркетингові заходи проекту	Error!
Bookmark not defined.	
2.4. SWOT-аналіз заводу з виробництва насіння кукурудзи	Error! Bookmark not defined.
defined.	
2.5. Загальна характеристика організаційно-виробничої діяльності	Error!
Bookmark not defined.	
2.6. Фінансовий план та джерела фінансування	Error! Bookmark not defined.
РОЗДІЛ 3. ПРОПОЗИЦІЇ З РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЄКТУ	Error!
Bookmark not defined.	
3.1. Оцінка економічної ефективності проекту.....	Error! Bookmark not defined.
3.2. Управління ризиками проекту	Error! Bookmark not defined.
ВИСНОВКИ.....	Error! Bookmark not defined.
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	Error! Bookmark not defined.

ВСТУП

Актуальність. Кукурудза – найпопулярніша зернова культура у багатьох країнах світу. Україна теж не виняток, адже знаходиться у першій десятці виробників кукурудзи у світі, водночас забезпечуючи внутрішній ринок і експортуючи кукурудзу на зовнішній.

Україна має значний потенціал для саме успішного вирощування цієї культури, адже клімат і родючі ґрунти є сприятливими для неї. Кукурудза використовується для широкого спектру цілей, включаючи зокрема харчову промисловість, виробництво кормів для тварин та виробництво різного роду напівфабрикатів.

Виробництво насіння кукурудзи є ключовим елементом сільськогосподарської галузі та грає важливу роль у забезпеченні продуктивності. Інвестиційне проектування заводу для виробництва насіння кукурудзи стає актуальним завдяки зростанню попиту на цей вид продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Виробництво якісного насіння може забезпечити більш високі врожаї та забезпечити фермерів та виробників продукції агро промислового комплексу вчасним постачанням.

Питання розвитку ринку зерна, забезпечення конкурентоспроможності, економічної ефективності його виробництва і продовольчої та енергетичної безпеки, формування експортного потенціалу зернової галузі посідають чільне місце в наукових дослідженнях і широко представлені в спеціальній літературі. Дану тематику досліджували такі автори як: А. Скрипник, В. Євтушенко, Н. Клименко, І. Сахно, Л. Діброва, А. Дібров, М. Ільчук, Д. Шиян . Слід окремо виділити наукові роботи Л. Шинкарук, М. Деліні, О. Попової, Т. Власенко, М.Талавирі сферою дослідження яких є бізнес-планування та інвестиційна діяльність, а також залучення інвестиційного капіталу.

Метою магістерської роботи є розробка та обґрунтування інвестиційного проекту з заводу з виробництва насіння кукурудзи.

Об'єктом дослідження є процес створення інвестиційного проекту заводу з виробництва насіння кукурудзи.

Предметом дослідження виступають теоретичні, методичні та прикладні засади розробки інвестиційного проекту заводу виробництва насіння кукурудзи.

Завданнями магістерської роботи є:

- дослідити зовнішній та внутрішній ринок виробництва насіння кукурудзи;
- розглянути особливості технології виробництва насіння кукурудзи;
- надати концепцію та цілі бізнес-проекту;
- охарактеризувати бізнес та провести аналіз цілбової аудиторії;
- розробити SWOT-аналіз заводу з виробництва насіння кукурудзи;
- охарактеризувати організаційно-виробничу діяльність заводу;
- розробити фінансовий план та проаналізувати джерела фінансування;
- оцінити економічну ефективність проекту;
- дослідити ризики інвестиційного проекту заводу з виробництва насіння кукурудзи.

Методи дослідження. Для дослідження інвестиційного проекту заводу з виробництва насіння кукурудзи було використано комплекс методів, що забезпечило глибоке розуміння ринку та оптимальне планування. Метод узагальнення та систематизації допоміг виявити основні тенденції галузі й створити стратегічну основу для проекту. Порівняння дозволило проаналізувати різні підходи до організації виробництва і вибрати найбільш ефективні рішення. Завдяки моделюванню було створено фінансову модель, що допомогло побудувати стійкий і обґрунтований бізнес-план для успішного запуску заводу.

Практичне значення результатів, які отримали під час дослідження, полягає у формуванні рекомендацій щодо реалізації інвестиційного проекту заводу з виробництва насіння кукурудзи.

Інформаційною базою дослідження слугували законодавчі і нормативно-правові акти України, статистичні дані Державної служби статистики України та міжнародних організацій, як ФАОСТАТ та УКРДЕРЖСТАТ, наукові праці вітчизняних і зарубіжних дослідників, дослідження аналітичних центрів, а також матеріали періодичних та інтернет видань.

Апробація результатів. Дослідження було представлено на засіданні наукового гуртка кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту «Менеджмент і сьогодення». Також за матеріалами магістерської роботи опубліковано тези: «Особливості застосування SWOT-аналізу при розробці інвестиційної стратегії для аграрних проєктів» у матеріалах VII Міжнародної науково-практичної конференції «Інклюзивний розвиток національної економіки: глобальні тенденції, можливості для України та роль агропродовольчого сектору» та тези: «Проектна пропозиція забезпечення України посівним матеріалом кукурудзи високоякісної селекції» у матеріалах VIII Міжнародної науково-практичної конференції здобувачів вищої освіти, аспірантів і молодих вчених «Роль молоді у розвитку АПК України».

Магістерська робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та списку використаних джерел, який налічує 34 найменувань. Загальний обсяг роботи 64 сторінки.

РОЗДІЛ І. ХАРАКТЕРИСТИКА СУЧАСНОГО РИНКУ ВИРОБНИЦТВА НАСІННЯ КУКУРУДЗИ

1.1. Аналіз закордонного досвіду виробництва насіння кукурудзи

Виробництво гібридного насіння кукурудзи за кордоном є важливим аспектом розвитку сільського господарства, що впливає на глобальну продовольчу безпеку та економічне зростання.

Гібридне насіння кукурудзи є результатом схрещування двох різних сортів кукурудзи для створення рослин з бажаними характеристиками, такими як вища врожайність, стійкість до хвороб або краща пристосованість до різних умов навколишнього середовища. Цей процес, як правило, здійснюється на спеціалізованих підприємствах і фермах, що займаються насінництвом [19].

Виробництво гібридного насіння кукурудзи, як у світі в цілому, так і в Україні окремо, має спільні риси. От як спільна технологія. Основні передбачають схрещування різних сортів для створення гібридів з бажаними ознаками. Цей процес включає контрольоване запилення та відбір конкретних рослин [12]. Як світове, так і українське виробництво має на меті створення гібридів, які демонструють такі риси, як висока врожайність, стійкість до хвороб, пристосованість до конкретних кліматичних умов та інші агрономічно сприятливі характеристики. І світові, і вітчизняні масштаби виробництва значною мірою покладаються на наукові дослідження та розробки для постійного покращення якості насіння та його властивостей, використовуючи досягнення біотехнології та генетики.

Проте є і відмінності. У багатьох країнах виробництво гібридного насіння кукурудзи відбувається у великих масштабах, у ньому беруть участь численні

країни та великі насіннєві компанії, що задовольняють різноманітні потреби сільського господарства. Хоча Україна і виробляє гібридне насіння кукурудзи, масштаби виробництва менші, порівняно з основними світовими гравцями, і все ж, воно потенційно більше зосереджене на регіональних своє власне законодавство, що стосуються виробництва, продажу та імпорту/експорту насіння. В Україні існує своя специфічна нормативно-правова база, яка впливає на виробництво та розповсюдження гібридного насіння кукурудзи.

Специфічні сільськогосподарські практики та клімат України можуть впливати на ознаки, яким виробники насіння надають перевагу. До прикладу, акцент на посухостійкість або холодостійкість може бути більш помітним у насінні, виробленому в Україні, порівняно з насінням, виведеним у країнах з іншими кліматичними умовами.

Аби краще дослідити закордонний досвід виробництва гібридного насіння кукурудзи, наводяться приклади окремих країн, що демонструють їх підходи до виробництва.

США є основним виробником гібридного насіння кукурудзи. Такі компанії, як Monsanto (зараз входить до складу Bayer) та DuPont Pioneer (Corteva Agriscience) використовують передові технології. Вони мають розгалужену дослідницьку базу, де перехресно запилюють різні сорти кукурудзи для створення гібридів. Для виробництва насіння використовуються великі фермерські господарства по всьому кукурудзяному поясу, включаючи Айову, Іллінойс та Індіану. Ці компанії наголошують на суворих заходах контролю якості, щоб забезпечити генетичну чистоту та високу врожайність свого гібридного насіння [1].

Бразилія, важливий гравець у світовому сільському господарстві, має свій підхід до виробництва гібридного насіння кукурудзи. У Бразилії працюють такі компанії, як Embrapa, та транснаціональні корпорації, такі як Syngenta і Monsanto. Вони зосереджуються на розробці гібридів, які добре пристосовані до тропічного клімату, і наголошують на таких рисах, як стійкість до хвороб, висока

врожайність і пристосованість до місцевих ґрунтових умов. Виробництво насіння відбувається в різних регіонах країни, часто в більш теплому кліматі [1].

Китай є ще одним великим виробником гібридного насіння кукурудзи. Такі компанії, як Longping High-Tech та China National Seed Group, проводять масштабні дослідження та виробництво. Виробництво насіння в Китаї часто передбачає поєднання передових технологій і традиційних методів селекції. Основна увага приділяється високій врожайності та стійкості до шкідників, враховуючи значний попит на кукурудзу в країні як на продукти харчування для людей, так і на корми для тварин [5].

Аргентина зосереджена на створенні гібридів, придатних для різних кліматичних умов по всій країні, включаючи регіони з помірними, субтропічними і навіть напівзасушливими умовами. Особлива увага приділяється таким рисам, як жаростійкість, пристосованість до різних типів ґрунтів і стійкість до специфічних хвороб, поширених у регіоні [2].

У Південній Африці такі компанії, як Pannar Seed і Klein Karoo Seed Marketing, зосереджені на виробництві гібридного насіння кукурудзи, пристосованого до різноманітних кліматичних і ґрунтових умов країни. Їхні гібриди часто розроблені таким чином, щоб протистояти посухам та шкідникам, враховуючи різноманітність сільськогосподарських ландшафтів Південної Африки. Основна увага приділяється розробці гібридів, придатних як для субтропічних, так і для більш помірних регіонів, забезпечуючи адаптивність до різноманітних умов ведення сільського господарства [2].

Спільною рисою цих підходів є зосередженість на підвищенні врожайності, стійкості до хвороб і пристосованості до місцевих умов, тоді як методи і конкретні ознаки, на які спрямовані ці підходи, можуть відрізнятися залежно від унікальних вимог і досвіду кожної країни.

1.2. Внутрішній ринок виробництва насіння кукурудзи

Як відомо, Україна є своєрідним аграрним плацдармом світу.

Завдяки наявності родючих ґрунтів, сприятливого клімату, високій спеціалізації агрономів, Україна щорічно збирає високі врожаї зернових та олійних культур, який потім постачається у ряд світових держав. (рис.1.1.)

Згідно даних ФАОСТАТу можна побачити, що ключовою культурою у структурі експорту України є саме кукурудза, що становила у 2020 році 15% від світового експорту.

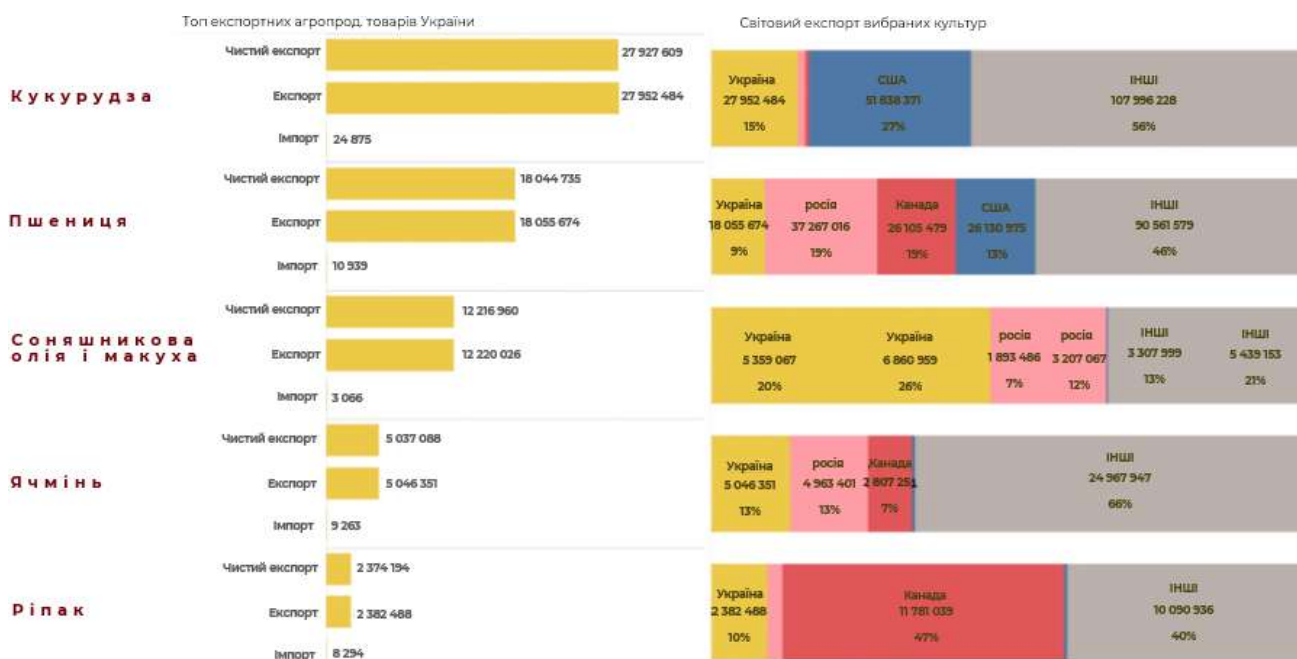


Рис 1.1. Світовий експорт основних агропродовольчих товарів.

Джерело: ФАОСТАТ 2020

Кукурудза представляє економічну вигоду у вирощуванні в Україні. Ця культура не лише забезпечує роботу багатьох господарств, а й стає рушійною силою для їхнього розвитку. Собівартість її вирощування для внутрішніх сільгоспвиробників є економічно доцільною [19]. Крім того, за рахунок зміни клімату, яке призвело до збільшення теплотозабезпечення, всі регіони України тепер придатні для вирощування кукурудзи. Якщо, до прикладу, раніше зерно не могло дозріти в західних регіонах, то сьогодні ця проблема зникла [9].

Українські фермери досягли ефективного балансу виробництва завдяки вдосконаленим технологіям та ретельному, а головне, вірному виборі гібридів.

Це відображається у високій урожайності при мінімальному зростанні земельних площ, призначених для вирощування цієї культури.

В радянські часи відбувалася активна експансія посівів кукурудзи за рахунок розорювання цілини. Основний акцент робився не на врожайності, а на збільшенні площі засіяною даною культурою. У 2021 році Україна досягла рекордної площі в 5 мільйонів гектарів, де культивувалася кукурудза, що призвело до встановлення нових показників у врожайності. Ця культура стала провідною для експорту, і в 2021 році відзначено знову рекордну середню врожайність кукурудзи в Україні. За рахунок зміни клімату, яке призвело до збільшення теплозабезпечення, всі регіони України тепер придатні для вирощування кукурудзи. Якщо, до прикладу, раніше зерно не могло дозріти в західних регіонах, то сьогодні ця проблема зникла [17].

З початком війни в Україні, з'явилися багато додаткових чинників, які впливають на рішення агрономів при виборі культури, якою засіватиметься площа господарства. Зокрема це [26]:

- наукова складова (відповідність сівозміни, застосування оптимальних гібридів і добрив тощо);
- маркетингова складова — попит на внутрішньому та світовому ринках;
- військові дії — території, розташовані безпосередньо на кордоні, є ризиковими, тому там потрібно сіяти
- невибагливі культури, які потребують мінімального догляду.

Хоча деякі фермери відмовилися від вирощування кукурудзи через підвищення цін на сушіння зерна та цін на добрива, замінити кукурудзу іншими культурами економічно не вигідно, а збільшення площ під соєю чи соняшником матиме інші негативні наслідки. Крім того, кукурудза наразі є найбільшим джерелом органічної речовини в ґрунті, що особливо помітно за відсутності органічних добрив. Якщо кукурудза відсутня в сівозміні два роки з п'яти, врожайність інших культур знижується на 10-15% [9].

Фермери у своєму виборі частіше схиляються до гібридів кукурудзи замість традиційних її сортів [19].

По-перше, гібриди кукурудзи відзначаються вищою урожайністю порівняно зі звичайними сортами. Це є результатом їхньої покращеної генетики та спадкових властивостей, що дозволяє досягати більш високих врожаїв. Додатково, гібриди можуть мати покращену стійкість до стресових умов, таких як посуха чи хвороби, що дозволяє зменшити ризики втрат урожаю та забезпечити стабільність виробництва.

Однорідність врожаю також є важливою перевагою гібридів. Вони надають більш однорідний врожай, що дозволяє ефективніше управляти виробництвом та прогнозувати урожайність. Гібриди можуть виявити ефект гетерозису, коли поєднання генів з батьківських рослин приводить до більш сильних та витривалих нащадків, що сприяє покращенню якості та врожайності.

На ринку України в основному домінує іноземна селекція польових культур. Тому кукурудза не виключення.

Протягом останніх 15 років іноземні компанії успішно розширювали свою присутність в Україні, при цьому активно розвиваючи свою інфраструктуру, розширюючи мережі збуту, та створюючи дилерські мережі. Вони володіють сучасними заводами з доробки насіння, складськими приміщеннями, агроцентрами з демонстраційними полігонами та інформаційно-маркетинговими службами [10].

На самому початку свого проникнення на український ринок насіння, іноземні компанії ввозили готовий селекційний матеріал, не здійснюючи його обробку на теренах України. Тобто весь процес підготовки до продажу відбувався у країнах походження насіння. Пізніше, завдяки розвиненій інфраструктурі, вони змогли почати вирощувати насіння безпосередньо в Україні. Деякі компанії розпочали реєстрацію та імпорт батьківських компонентів для вирощування гібридів вже у 2009 році, практично через 10 років з моменту початку їхньої присутності на ринку [13].

Отже, фермери надають перевагу гібридам насінню іноземної селекції, яке активно дороблюється вже в Україні. Проте, існує проблема в кількості посівного матеріалу. На ринку представлено більше 10 іноземних насінневих компаній і у кожного сформувалася своя база клієнтів та прихильників її селекції. Проте не кожна компанія має можливість доробляти та виробляти посадковий матеріал в Україні і тоді, вона імпортує його з-закордону [31]. В таких випадках, клієнти часто стикаються із затримкою поставок із закордону, внаслідок тих чи інших обставин. Потім, в них формується негативний досвід, відбувається відтермінування посівів і, в підсумку, клієнт переходить до конкурента, який має відповідну інфраструктуру та може забезпечити його вчасно насінням. Такі компанії приведені у таблиці 1.1.

Таблиця 1.1.

Найбільші насінневі компанії з виробничими потужностями в Україні

Назва компанії	Місце знаходження потужностей	Рік відкриття	Сезонна потужність (кукурудза)
КОРТЕВА АГРІСАЄНС	Полтавська обл., с.Стасі	2013	500 000 п.о.
КВС – УКРАЇНА	Хмельницька обл., м. Кам'янець- Подільський	2016	300 000 п.о.
МАС СІДС	Дніпропетровська обл., с. Царичанка	2010	900 00 п.о.
БАЄР УКРАЇНА	Житомирська обл., с. Почуйки	2018	1 000 000 п.о.
ЄВРАЛІС УКРАЇНА	Черкаська обл. с. Білозір'я	2007	400 000 п.о.

Джерело: створено на основі власного дослідження

Зокрема, на внутрішньому ринку представлені й інші вітчизняні компанії, які надають послуги з виробництва насіння.

У 2020 році збільшилася кількість суб'єктів господарювання, які надали інформацію про площі, де вирощували насінневу кукурудзу для включення до Реєстру сертифікатів насіння та садивного матеріалу – їх було 106 (101 у 2019 році) [18].

1.3. Особливості технології виробництва насіння кукурудзи

Виробництво гібридного насіння кукурудзи на заводі передбачає низку етапів і технологій для забезпечення ефективного та послідовного виробництва високоякісного посівного матеріалу.

Отже, спочатку відбувається прийом кукурудзи в початках. Коли кукурудзяні качани прибувають на завод, їх збирають у спеціальні контейнери для подальшої обробки. Цей етап, власне, і визначає початок виробничого процесу [11].

Далі, з кожного початка-качана відбирають зразок для оцінки якості. Вона включає в себе аналіз розміру, форми та ступеня дозрівання насіння і проводиться аби забезпечити високу якість сировини для наступних етапів виробництва.

Після відбору насіння у качанах подається у приймальну яму, для забезпечення подальшої логістичної підготовки сировини для обробки.

За допомогою спеціальних сортуючих конвеєрів проводиться відокремлення початків за визначеними характеристиками, щоб гарантувати однорідність насінневого матеріалу. Опісля, так званого, конвеєрного сортування проводиться ручна доочистка початків від обгортки, а також відсіювання нетипових, уражених хворобами чи недозрілих початків, аби уникнути потрапляння неякісної сировини у подальші етапи виробництва.

Згодом, відбувається фінальний етап очистки початків на спеціальному обладнанні, таке як хаскер. Він включає видалення залишкової обгортки та інших непотрібних елементів качана.

Початки, після доочистки, переміщуються по конвеєру в камери сушарки. Процес сушіння допомагає знизити вологість насіння. Тоді насіннєвий матеріал має тривалий термін зберігання та високу якість. Паралельно, на даному етапі виробництва, тобто під час сушіння насіння, береться середній зразок для визначення його вологості. Отриманий результат регулює даний процес для досягнення оптимального рівня вологості в кожній партії насіння [8].

Обсушені качани направляються на обмолот на шеллер, де відбувається вилучення насіння. Основна мета цього етапу - відокремити насіння від качана.

Коли обмолот завершено, насіння кукурудзи піддається первинній очистці на решітному очиснику. Використовуються спеціальні решета для відсіювання різних домішок, залишків обгортки та інших непотрібних елементів, що можуть знаходитися в сировині.

Почищене насіння упаковується в біг-беги або контейнери для подальшого зберігання на складі. На цьому етапі, насіння готується до наступних операцій, таких як аналізи та калібрування, а також визначає форму його подальшого зберігання.

Після отримання всіх аналізів обмолоченої сировини насіння (через 1-1,5 міс) визначені партії обмолоченого насіння направляються на етап очистки і калібрування за допомогою решітного очиснику типу "дельта 10". Видаляються залишкові домішки, тим самим забезпечуючи однорідність насіння. Під час калібрування насіння розподіляється на фракції за розміром (великі і маленькі). Також проводиться сортування за формою, визначаючи, наприклад, круглі чи плоскі зерна.

Аби гарантувати високу якість насіння, використовується вібро стіл для ретельної очистки відкаліброваного насіння. Спеціальні вібрації допомагають відділити домішки в залежності від їхньої питомої ваги. Частина очищеного насіння направляється на склад для зберігання до моменту отримання замовлення на упаковку. Інша частина насіння піддається процесу протравлення, використовуючи розчин із стимуляторами росту (наприклад, cc50-100), після чого його упаковують для подальшої реалізації [15].

Упаковане та оброблене насіння поміщається на палети та замотується стрейч-плівкою, що надає захист під час транспортування та зберігання, а також полегшує процес реалізації.

Після завершення виробничого процесу, відбираються зразки готового насіння для подальшої сертифікації: збір представницьких зразків, які будуть проаналізовані в лабораторії для підтвердження відповідності встановленим стандартам та критеріям якості. Коли лабораторні аналізи зразків насіння підтверджують відповідність, отримуються сертифікати, що підтверджують якість та чистоту насіння. Після їх отримання, насіння стає готовим до реалізації на ринку та використання сільськогосподарськими виробниками для вирощування культур. Сертифікація гарантує клієнтам високий ступінь надійності та якості продукції [6].

РОЗДІЛ 2. ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПРОЕКТ ЗАВОДУ З ВИРОБНИЦТВА НАСІННЯ КУКУРУДЗИ

2.1. Концепція та цілі інвестиційного проекту

Ідея даного проекту передбачає відкриття в Черкаській області заводу з виробництва насіння кукурудзи..

Концепція проекту полягає у створенні сучасного заводу з виробництва насіння кукурудзи в Україні, оснащеного високоякісним обладнанням та з дотриманням найвищих стандартів якості, що забезпечить українських фермерів насінням кукурудзи іноземної селекції, яка наразі користується підвищеним попитом.

Метою проекту є відкриття сучасного заводу з виробництво якісного насіння гібридів кукурудзи на території Черкаської області.

Ініціатива сприятиме підвищенню врожайності кукурудзи, забезпеченню фермерів якісним насінням та матиме внесок у розвиток сільськогосподарського сектора країни.

Основні завдання при реалізації проекту:

- Розробка стратегії маркетингу, визначення цільових ринків та аналіз потенційних партнерів.
- Вибір та закупівля сучасного обладнання для переробки кукурудзи, а також розробка технологічних процесів виробництва, включаючи етапи очищення, сортування та упаковки.
- Визначення оптимального місцезнаходження заводу з урахуванням доступності до сировини, транспортної логістики та ринків збуту
- Розробка інфраструктури, включаючи електропостачання, водопостачання та водовідведення.

- Укладення контрактів із сільськогосподарськими виробниками для вирощування та постачання якісної сировини.
- Розробка системи контролю якості продукції відповідно до національних та міжнародних стандартів.
- Відбір та навчання кваліфікованого персоналу для роботи на заводі.
- Розробка фінансового плану та оцінка потреб у капіталі для запуску та подальшого розвитку проекту.
- Врахування соціальних аспектів проекту, таких як створення робочих місць, підтримка місцевих громад та економічний вплив на регіон.

Центральною проблемою, яку може вирішити даний проект – це нестача посівного матеріалу кукурудзи іноземної селекції.

Для кращої демонстрації проблеми було сформоване дерево проблем рис.

2.1.

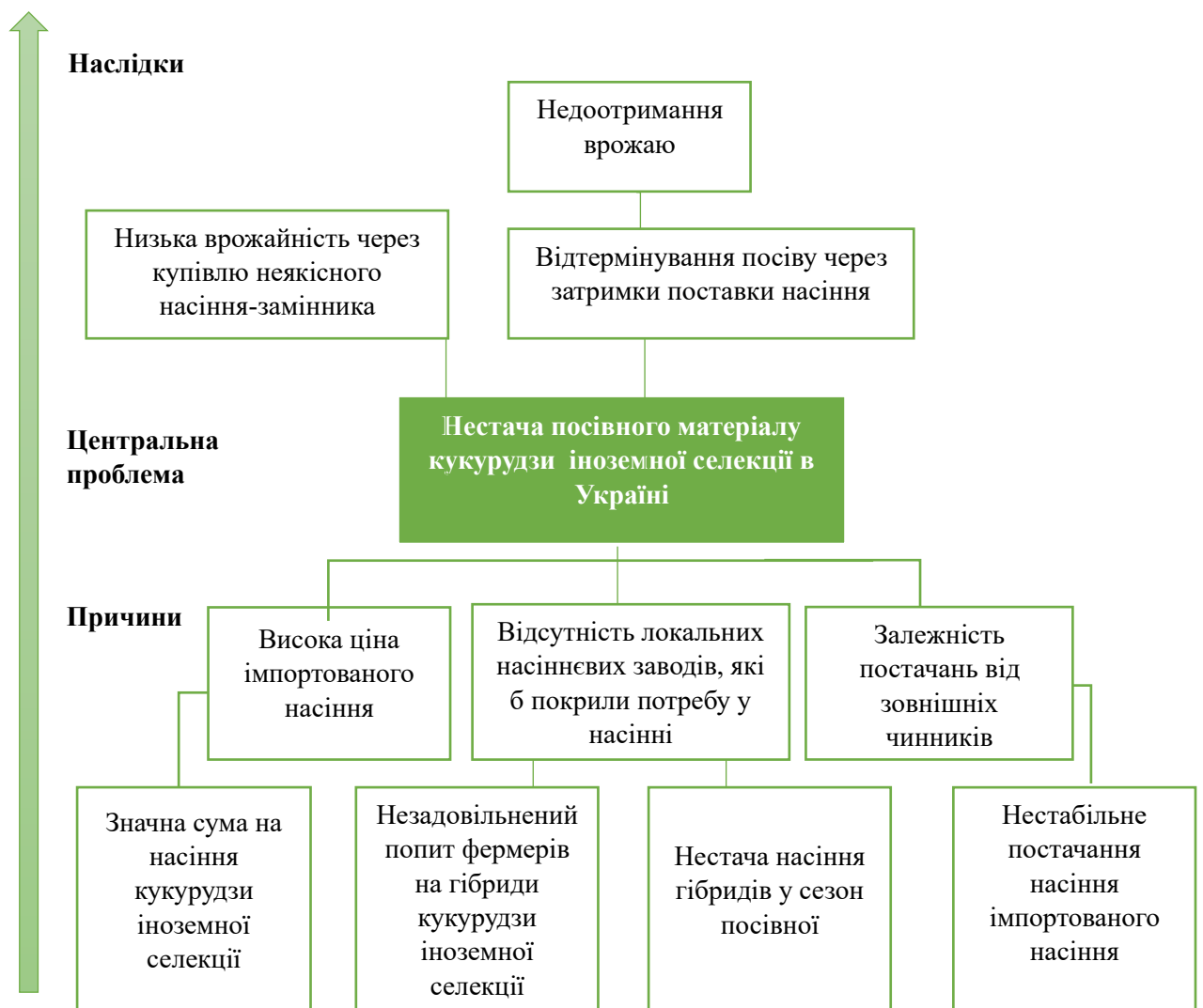


Рис. 2.1. Дерево проблем

Джерело: створено на основі власного дослідження

Для кращого розуміння плану дій було сформовано дерево цілей рис. 2.2, де схематично зображені результати, завдання та мета діяльності.

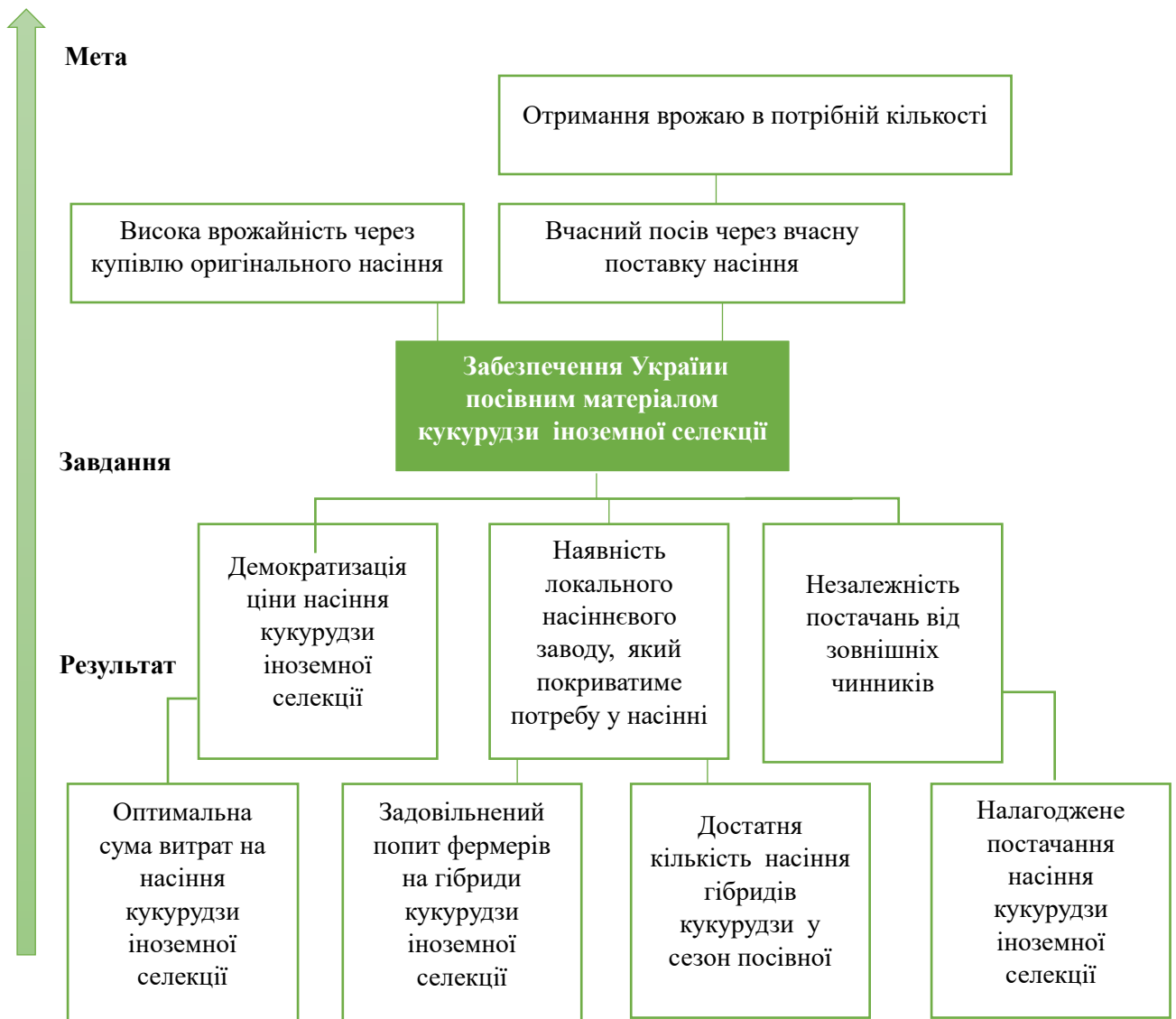


Рис. 2.2. Дерево цілей

Джерело: створено на основі власного дослідження

2.2 Загальна характеристика бізнесу та аналіз цільової аудиторії

Проект передбачає будівництво заводу, оснащеного сучасним обладнанням, що дозволить забезпечити високу продуктивність і дотримання всіх стандартів якості. Виробництво включатиме кілька стадій: відбору і

підготовки насіння, його обробки, фасування та зберігання готової продукції. Основною метою проекту є створення стабільного джерела якісного насіння для аграрного сектору, що сприятиме підвищенню врожайності кукурудзи і розвитку місцевого сільського господарства.

Даний проект реалізується в кілька етапів (таблиця 2.1).

Таблиця 2.1

Етапи реалізації проекту

№	Етапи проекту	Час початку етапу, дні	Тривалість, дні
1.	Реєстрація та створення Товариства з Обмеженою Відповідальністю	0	20
2.	Купівля, оформлення земельної ділянки	10	30
3.	Будівництво приміщення заводу та прилежних споруд	40	122
4.	Пошук та купівля необхідного обладнання	70	31
5.	Пошук постачальників сировини та укладання угод про співпрацю	100	30
6.	Установка обладнання	162	20
7.	Підбір та найм персоналу	175	30
8.	Технічне випробування	190	20
9.	Старт виробництва	210	15
10.	Розробка та запуск маркетингової кампанії	190	60

Джерело: створено на основі власного дослідження

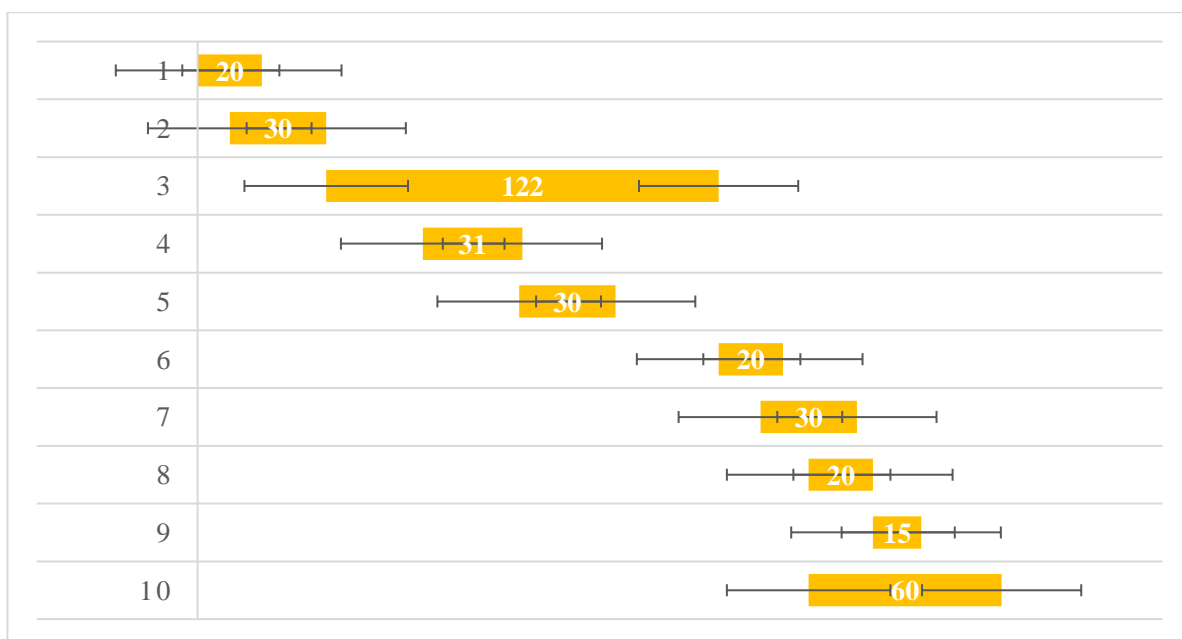


Рис. 2.3. Діаграма Ганта

Джерело: створено на основі власного дослідження

Визначення цільової аудиторії для заводу є важливим етапом інвестиційного проектування заводу з виробництва кукурудзи. Сюди входить ретельне вивчення характеристик потенційних споживачів та визначення тих груп, які найбільше вигідно обслуговувати. В даному випадку, де йдеться про виробництво насіння кукурудзи на заводі.

По-перше, слід аналізувати агропромислову галузь та ідентифікувати фермерські господарства, які висловлюють потребу у високоякісних насінневих матеріалах для вирощування кукурудзи.

Основні сегменти споживачів насіння кукурудзи можна класифікувати відповідно до різних критеріїв (табл 2.2).

Таблиця 2.2.

Основні сегменти споживачів насіння кукурудзи

Сегмент споживача	Характеристика	Потреба
Малі фермерські господарства	Малий обсяг землі, оброблюваної однією	Доступність та економічність насіння, пристосованого до

	сім'єю або невеликим колективом	конкретних умов свого господарства
Агрохолдинги	Великі аграрні компанії, які обробляють великі площі землі	Високі стандарти врожайності та якості, технологічно передові гібриди, можливість масштабного вирощування
Органічні Виробники	Господарства, що ведуть органічне виробництво без використання синтетичних добрив та пестицидів	Екологічно чисті та нетоксичні гібриди, стійкість до хвороб без використання хімікатів
Фермери-Новатори	Господарства, які приймають і впроваджують нові технології та методи вирощування	Інноваційні гібриди, підтримка та консультації щодо новітніх агротехнік
Експортери	Господарства, які вирощують кукурудзу для експорту на світові ринки.	Гібриди, що відповідають стандартам міжнародної якості, врахування специфічних вимог країн-імпортерів.

Джерело: створено на основі власного дослідження

Другий аспект - розгляд ринкових та кліматичних особливостей. Зернові культури, такі як кукурудза, можуть бути популярні в різних регіонах. Тому важливо визначити географічні області, де попит на насіння кукурудзи є найвищим та визначити, які гібриди там потрібні.

- У західних (Львівська, Волинська, Рівненська, Тернопільська, Чернівецька, Івано-Франківська) областях, зазвичай, достатня кількість опадів, і обмежувальним чинником для кукурудзи є тепло. Хоча й цей регіон періодично потерпає від сильних посух, для цього регіону варто використовувати холодостійкі на початкових етапах гібриди з ФАО 210-290, яким потрібна сума ефективних температур вище 6 °С від 1680 до 1750.

- У Хмельницькій, Вінницькій, Житомирській, Київській та Черкаській, Полтавській областях. Для цієї зони важливо мати у виробництві гібриди різних груп стиглості.

- Північні (Чернігівська і Сумська) області також мають свої особливості. Є проблеми з визріванням та вологовіддачею гібридів.

- На Південному Сході України (Харківська, Дніпропетровська, Кіровоградська, Миколаївська, Одеська області) погодно-кліматичні умови малосприятливі для цієї культури. Потрібні гібриди з високою толерантністю до посухи, невибагливі до обробітку ґрунту, удобрення та інших елементів технології вирощування, з раннім цвітінням та досяганням зерна, а також — можливістю формування запланованого рівня урожайності за сівби зрідженими нормами (45–65 тис./га)

Варто відмітити, що деякі іноземні насінневі компанії не мають власного заводу і змушені імпортувати насіннєвий матеріал для реалізації в Україні.

Такі компанії часто стикаються із затримками поставок, обмеженою кількістю поставленого насіння, відповідно, вони втрачають клієнтів та псують свою репутацію, не поставляючи товар згідно термінів, які відіграють у агро сфері величезну роль.

Тому, даний проект заводу може прийти на допомогу таким компаніям, виробляючи на замовлення насіння кукурудзи у потрібній кількості. Це може бути як і вирощування гібридів, так і доробка імпортованого посівного матеріалу. Слід зазначити, що в Європі заборонене протруювання насіння, в той час як в Україні такої заборони немає [7].

Отже, зважаючи на ці аспекти, можна окреслити цільову аудиторію заводу як фермерські господарства, агрохолдинги розташовані в сприятливих для вирощування кукурудзи областях України, які потребують широкого асортименту гібридів кукурудзи. За наявності унікальних характеристик гібридів, цей завод може також привертати увагу тих, хто цінує інновації та високий ступінь якості в агропромисловому виробництві, а також іноземних селекційних компаній, які мають потребу у локальній наявності насіння власної селекції.

2.3 Аналіз конкурентного середовища та маркетингові заходи проекту

Якщо розглянути суб'єкти господарювання, які вносили дані про площі вирощування насінневої кукурудзи до Реєстру сертифікатів на насіння та/або садивний матеріал, то у 2020 році їхня кількість збільшилася до 106 (101 у 2019 р.).

Частка ТОП-10 суб'єктів господарювання у загальному виробництві насіння кукурудзи у 2020 році склала 73%. Зокрема, до вказаного рейтингу за посівними площами ввійшли такі компанії (рис 2.4.).

Аналогічний рейтинг у 2019 році доповнювали такі суб'єкти господарювання, як ТОВ «Агропромислова компанія «Маїс» (2062 га), ПП «Агропостач-2008» (1319 га) та ПП «Союз К» (574 га), які вибули з ТОПу в 2020-му.

Однак, якщо розглянути подібний рейтинг за кількістю вирощуваних сортів та гібридів насіння кукурудзи, то відповідний ТОП суб'єктів господарювання виглядатиме таким чином (рис 2.)

Сім із десяти компаній у 2020 році дещо збільшили різновид сортів та гібридів, які після доопрацювання будуть постачатися фермерам для подальшого вирощування. Подібні зміни у структурі посівів означають те, до виробники

підлаштовуються під ринок і під настрої та вподобання своїх кінцевих споживачів у різних регіонах країни, а також за її межами.

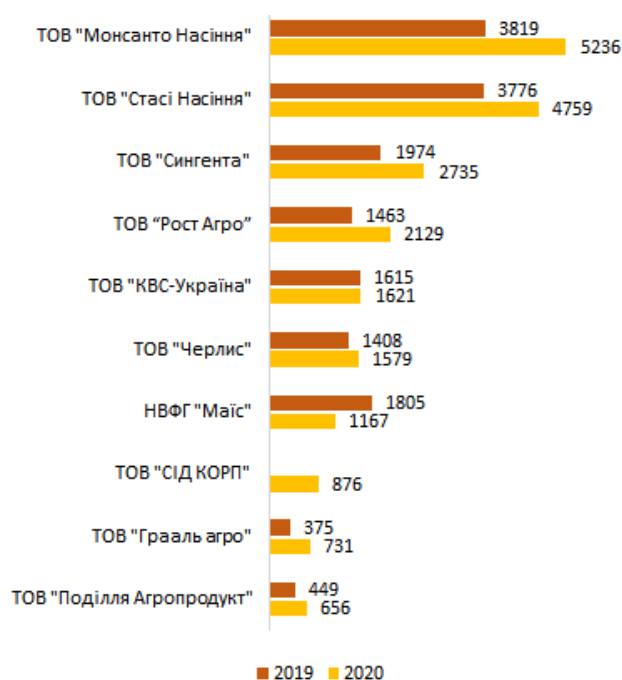


Рис. 2.4. ТОП-10 виробників кукурудзи на насіння в Україні за посівними площами

Джерело: сформовано автором на основі [17]

Аналогічний рейтинг у 2019 році доповнювали такі суб'єкти господарювання, як ТОВ «Агропромислова компанія «Маїс» (2062 га), ПП «Агropостач-2008» (1319 га) та ПП «Союз К» (574 га), які вибули з ТОПу в 2020-му.

Однак, якщо розглянути подібний рейтинг за кількістю вирощуваних сортів та гібридів насіння кукурудзи, то відповідний ТОП суб'єктів господарювання виглядатиме таким чином (рис 2.5)

Сім із десяти компаній у 2020 році дещо збільшили різновид сортів та гібридів, які після доопрацювання будуть постачатися фермерам для подальшого вирощування. Подібні зміни у структурі посівів означають те, що виробники підлаштовуються під ринок і під настрої та вподобання своїх кінцевих споживачів у різних регіонах країни, а також за її межами.

До речі, щодо регіонів: основними з вирощування насіннєвої кукурудзи у 2020 році стали Черкаська, Полтавська, Дніпропетровська, Київська та Вінницька області, які також входять до числа найбільших виробників товарної кукурудзи.

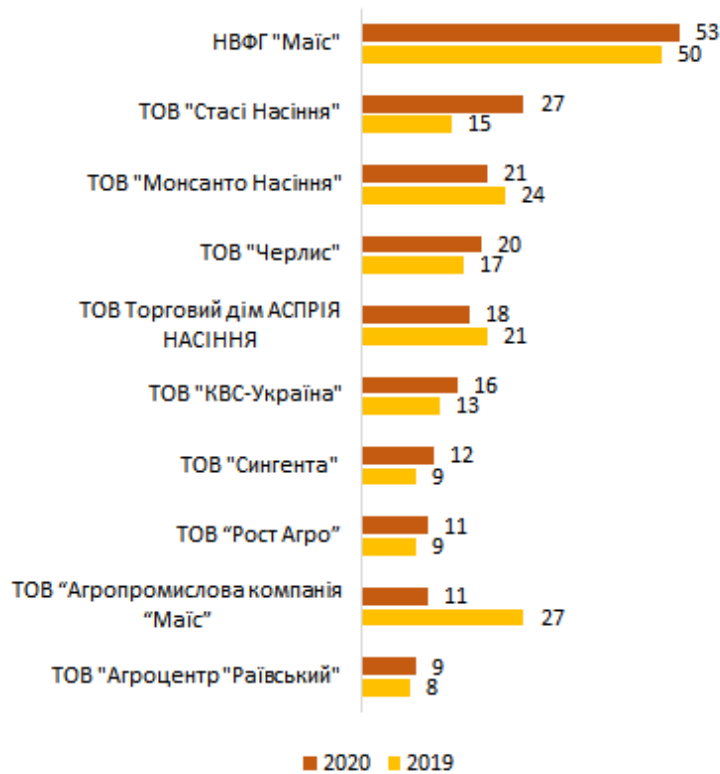


Рис. 2.5. ТОП-10 виробників кукурудзи на насіння в Україні за посівними площами

Джерело: сформовано автором на основі [17]

Отож, проаналізуємо основних конкурентів саме для нашого заводу, потужність якого планується розміром у 5 000 т. на рік .

Як відомо, даний об'єкт планується побудувати у Черкаській області. Тому необхідно зробити аналіз схожих об'єктів на даній території та підприємств з подібною потужністю.

В десятку найбільших насіннєвих заводів України входять і три, які розташовані на території Черкаської області, а саме:

- Завод компанії «**Маїс**», побудований у місті Черкаси. Його потужність - 900 тисяч посівних одиниць на рік та 10 тисяч тонн насіння сої, пшениці, ячменю, ріпаку та інших зернових культур.

- Завод «**Черлис**», компанії «Євраліс Семенс Україна», побудований у селі Білозір'я, Черкаської області. Потужність - 650 тисяч посівних одиниць на рік. На сьогодні завод виготовляє 400 тис. посівних одиниць кукурудзи, 200 тис. посівних одиниць соняшнику та 50 тис. посівних одиниць сої.

- «**Лебединський Насіннєвий Завод**», компанії «LNZ», побудований у селі Лебедин, Шполянського району, Черкаської області. На підприємстві діє два заводи: спеціалізований, що випускає насіння кукурудзи, та багатофункціональний, що може випускати насіння пшениці, ячменю, гороху, сої, соняшника, льону, коріандру, спельти та інших культур. Потужність багатофункціонального заводу складає 225-275 тонн на добу. Потужність спеціалізованого заводу складає 330 тонн на добу.

В таблиці 2.2. представлений SWOT-аналіз сильних та слабких сторін вище перелічених конкурентів.

Таблиця 2.3.

SWOT-аналіз основних конкурентів

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ul style="list-style-type: none"> • Напрацьована база клієнтів • Широкий асортимент продукції • Ефективна мережа дистрибуції • Власні Торгові Марки насіння • Виготовлення насіння кількох культур 	<ul style="list-style-type: none"> • Низька маркетингова активність • Залежність від одного постачальника • Застаріла техніка для виробництва
Можливості	Загрози
<ul style="list-style-type: none"> • Вихід на нові ринки • Впровадження нових технологій • Розширення території 	<ul style="list-style-type: none"> • Поява нового гравця на ринку • Зміни в законодавстві

Відкриття мереживної сітки	<ul style="list-style-type: none"> • Кризові ситуації у сільському господарстві • Збої у постачанні сировини Природні лиха, і як наслідок, знищення або пошкодження заводу та врожаю на сировину
----------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Джерело: створено на основі власного дослідження

Маркетингові заходи, заплановані в рамках інвестиційного проекту, є добре продуманими та реалістичними. Вони враховують потреби ринку та ресурси компанії, що дозволить досягти поставлених цілей з мінімальними ризиками. Збільшення обсягів продажів, розширення асортименту, підвищення впізнаваності бренду та формування лояльності клієнтів — усі ці кроки сприятимуть довгостроковому зростанню компанії та її стійкій присутності на ринку. Кожен із цих елементів має бути адаптований до реалій ринку, щоб забезпечити стійке зростання і конкурентоспроможність.

Однією з ключових маркетингових цілей є збільшення продажів протягом наступного року. Це амбітне завдання потребує ретельно спланованих кроків. Замість одномоментного збільшення обсягів, компанія зосередиться на поступовому зростанні за рахунок оптимізації існуючих каналів збуту та активної роботи з новими ринками. Зокрема, буде проведено таргетовану маркетингову кампанію, спрямовану на залучення нових клієнтів, таких як середні та малі фермерські господарства, які раніше не були охоплені. Важливим аспектом цього плану стане вдосконалення співпраці з дистриб'юторами через програму стимулювання, яка мотивуватиме їх до активнішого просування продукції на регіональних ринках.

У контексті розширення асортименту продукції завод буде діяти поступово, реалізуючи реалістичну стратегію випуску нових гібридів кукурудзи. У першу чергу компанія зосередиться на наданні послуг з виготовлення насіння на замовлення насіннєвих компаній, тобто продуктах, які вже добре зарекомендували себе на ринку і адаптовані до місцевих умов. Це дозволить

прискорити процес окупності заводу та функціонувати з мінімальними ризиками. При цьому, постійний моніторинг ринкових тенденцій та вимог дозволить компанії швидко реагувати на зміни попиту та випробовувати вже свої нові продукти у невеликих обсягах, перш ніж запускати їх у масове виробництво.

Для досягнення високого рівня свідомості бренду планується використання ефективних каналів комунікації з цільовою аудиторією. Інтегрована маркетингова кампанія включатиме рекламу в спеціалізованих аграрних виданнях (АгроЕліта, AgroTimes, Пропозиція, Агробізнес Сьогодні) участь у виставках, активну присутність у соціальних мережах та PR-заходи. Однак замість широкомасштабних витрат, фокус буде на персоналізованих і таргетованих повідомленнях для фермерів та агрономів, що дозволить досягти результатів з меншими інвестиціями. Особлива увага приділятиметься створенню навчальних матеріалів і відеоінструкцій щодо вирощування кукурудзи, що допоможе не лише збільшити інтерес до діяльності компанії, а й підвищити довіру до бренду.

Ефективний розвиток партнерської мережі передбачає укладання угод з перевіреними насінневими компаніями, які вже мають сформований попит на своє насіння і потребують його наявності «тут і зараз», проте не мають своїх потужностей. Завод пропонуватиме партнерам виробництво якісного насіння кукурудзи для будь-якої зони та умов вирощування як вітчизняної так і зарубіжної селекції з дотриманням чітких стандартів якості на кожному етапі..

Збільшення лояльності клієнтів — ще один важливий аспект маркетингової стратегії. Компанія планує поступово впроваджувати програму лояльності, яка забезпечить додаткові переваги постійним користувачам. Регулярне проведення акцій із знижками на виготовлення, доробку, пакування або сушку насіння в межах визначених сезонних кампаній, а також конкурси серед фермерів із можливістю виграти корисні аграрні інструменти чи додаткове насіння.

Щодо просування продукції, то дане завдання потребує поєднання традиційних методів та новітніх цифрових інструментів. Завод братиме участь у

виставках та сільськогосподарських ярмарках, що дозволить безпосередньо взаємодіяти з потенційними клієнтами. Паралельно буде розвиватися цифровий маркетинг, зокрема оптимізація веб-сайту компанії та активна присутність у соціальних мережах, що дозволить комунікувати з клієнтами і партнерами на більш глибокому рівні.

Платформи соціальних медіа, такі як Facebook та Instagram, будуть використовуватися для публікації корисного контенту та просування спеціальних пропозицій.

2.4 SWOT-аналіз заводу з виробництва насіння кукурудзи

Для порівняння з конкурентами було розроблено SWOT аналіз заводу з виробництва насіння кукурудзи:

Таблиця 2.4.

SWOT-аналіз інвестиційного проекту

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ul style="list-style-type: none"> • Виготовлення високоякісного насіння з гарною врожайністю та стійкістю до хвороб і шкідників, що забезпечує стабільний попит серед агровиробників. • Використання передових методів обробки насіння, що надає конкурентну перевагу на ринку, покращуючи якість продукції.. • Наявність сучасних виробничих потужностей, що дозволяє обробляти значні обсяги насіння, підтримуючи високу якість і продуктивність. 	<ul style="list-style-type: none"> • Завод може стикатися із затримками у постачанні сировини або інших компонентів, що може впливати на виробничі цикли. • Виробництво зосереджене на обмеженому асортименті культур, що може зменшити можливості для диверсифікації. • Орієнтація переважно на внутрішній ринок, що обмежує потенціал для експансії на міжнародні ринки. • Недостатній акцент на активних маркетингових кампаніях

	може призвести до низького рівня обізнаності про бренд серед нових клієнтів.
Можливості	Загрози
<ul style="list-style-type: none"> • Розробка власних гібридів та сортів кукурудзи і впровадження інноваційних сортів може допомогти розширити ринкову частку. • Є можливість для експорту продукції в інші країни, особливо у зв'язку з глобальним зростанням попиту на високоякісне насіння. • Впровадження цифрового маркетингу, аграрних технологій та онлайн-платформ може покращити обслуговування клієнтів та забезпечити ефективніший збут продукції. • Використання можливостей державних програм або грантів для розвитку агропромислового сектору може допомогти у фінансуванні нових проектів та досліджень. • Додання до портфоліо виготовлення насіння соняшнику, ріпаку. 	<ul style="list-style-type: none"> • Зростання кількості місцевих та міжнародних конкурентів на ринку насіння може призвести до тиску на ціни та необхідності агресивнішої боротьби за ринок. • Зміни кліматичних умов, аномальні погодні явища можуть негативно впливати на врожайність та попит на продукцію. • Зміни в законодавстві щодо сільськогосподарських технологій або стандартів якості можуть вимагати адаптації процесів виробництва або підвищення витрат на відповідність.

Джерело: створено на основі власного дослідження

Завод має значний потенціал для розвитку завдяки своїм сильним сторонам, таким як висока якість насіння та використання сучасних технологій. Високий рівень експертизи та налагоджена інфраструктура дозволять підтримувати стабільний попит на продукцію та забезпечувати її конкурентоспроможність на ринку. Проте, існують і слабкі місця, зокрема залежність від зовнішніх постачальників та обмеженість маркетингової активності, що може перешкоджати зростанню.

З точки зору можливостей, розширення асортименту та вихід на міжнародні ринки є перспективними напрямками для компанії. Розробка нових сортів і гібридів, а також активна інтеграція цифрових технологій та розширення клієнтської бази можуть суттєво покращити її позиції. Водночас, використання державних програм або міжнародних грантів дозволить залучити додаткові ресурси для інновацій і розвитку виробництва.

Однак загрози, такі як висока конкуренція, нестабільність регуляторного середовища та коливання цін на сировину, можуть негативно вплинути на стабільність компанії. Особливо важливою залишається адаптація до можливих змін на ринку і ризиків, пов'язаних з погодними умовами.

Загалом, завод має всі передумови для успішного зростання за умови ефективного управління внутрішніми слабкими сторонами та зовнішніми ризиками. Своєчасні інвестиції у нові технології, маркетинг і розширення партнерських відносин допоможуть зміцнити позиції компанії та забезпечити її сталий розвиток.

2.5 Загальна характеристика організаційно-виробничої діяльності

Як тільки готовий бізнес проект, який вже можна реалізувати, першим і необхідним завданням є реєстрація юридичної особи та вибір форми оподаткування. Товариство з Обмеженою Відповідальністю (ТОВ) — це найбільш поширена організаційна форма юридичної особи в Україні. Так як даний проект має на меті виходити на великі обороти, залучати інвестиції в

розвиток, дана форма юридичної особи є найзручнішою [20]. ТОВ виступають як одна з найпоширеніших форм власності, так як мають ряд очевидних переваг:

- ТОВ надає можливість вести ділову діяльність у великому масштабі. ТОВ – це саме та форма підприємництва, яка ідеальна для підприємців, які амбіційно налаштовані на розширення свого бізнесу і бажають брати участь у великих проектах.

- ТОВ відкриває двері для залучення додаткових фінансових ресурсів у бізнес. Це означає, що можна отримати позики від банків або залучити інвесторів, які підтримають ідеї та проекти.

- ТОВ дозволяє уникнути особистих фінансових ризиків, пов'язаних з бізнесом. Власник несе відповідальність лише за розмір свого внеску в статутний капітал, в такому випадку особисті активи залишаються в безпеці.

При діяльності ТОВ, необхідно сплачувати наступні податки [22]:

- 1) На загальній системі оподаткування ТОВ платить податок на прибуток за ставкою 18%. У випадку якщо оборот компанії протягом року перевищує 100 000 грн, підприємство зобов'язано зареєструватися платником ПДВ;

- 2) На спрощеній системі оподаткування, підприємство платить 3% від отриманих на розрахунковий рахунок оплат і є платником ПДВ;

- 3) На спрощеній системі оподаткування, підприємство платить 5% від отриманих на розрахунковий рахунок оплат і не є платником ПДВ;

- 4) ТОВ є сільгоспвиробником і платить фіксований сільгосподаток;

- 5) Оплачує залежно від виду діяльності інші місцеві і загальнодержавні збори та податки (орендна плата за землю, збори за користування ресурсами та ін.)

Окрім сплачування нормативних податків, також треба врахувати податки, які будуть сплачуватися відповідно до виплати заробітної плати працівників [22]:

- Податок на доходи фізичних осіб 18%;
- Військовий збір 1,5%;
- Єдиний соціальний внесок 22% (стягується з фонду оплати праці).

У даному проекті планується працевлаштування 16 осіб, фонд оплати праці яких буде становити 315 528 грн, включно з усіма податками, і виглядатиме наступним чином (таблиця 2.4)

Таблиця 2.4.

Фонд оплати праці

Посада	Заробітна плата очищена	Заробітна плата із податками	К-ть праців- ників	Оплата праці, всього	ЄСВ
Генеральний директор	50 000	62 112	1	62 112	13 665
Головний Бухгалтер	25 000	31 056	1	31 056	6 832
Менеджер збуту та маркетингу	20 000	24 845	1	24 845	5 466
Бухгалтер	13 000	16 149	1	16 149	3 553
Технік- електрик/механік	10 000	12 422	1	12 422	2 733
Прибиральниця (офіс/лабораторія)	8 000	9 938	1	9 938	2 186
Виробничий директор	35 000	43 478	1	43 478	9 565
Інженер-технолог	18 000	22 360	1	22 360	4 919
Фахівець з якості	15 000	18 634	1	18 634	4 099
Начальник зміни	10 000	12 422	1	12 422	2 733
Комірник	10 000	12 422	1	12 422	2 733
Робітник зміни	8 000	9 938	5	49 689	10 932
Всього	222 000	275 776	16	315 528	69 416

Джерело: створено на основі власного дослідження

Відповідно складу команди підприємства, пропонується дана організаційна структура (рис. 2.6.).



Рис. 2.6. Організаційна структура заводу з виробництва насіння кукурудзи

Джерело: створено на основі власного дослідження

В даній структурі відсутні такі необхідні посади, як охоронці, ІТ-фахівці, у зв'язку з доцільнішим залученням даних спеціалістів ззовні (надання послуг іншими компаніями).

Вимоги до персоналу: профільна освіта, стаж – не менше року на виробничих підприємствах.

Для забезпечення ефективного функціонування заводу з виробництва насіння кукурудзи потрібно мати в розпорядженні територію не менше 5 гектарів промислового значення.

Цієї площі буде достатньо для розміщення всіх необхідних інфраструктурних споруд, таких як складське приміщення, виробничий цех, офісне приміщення з лабораторією та пожежним водосховищем. У майбутньому також планується будівництво елеваторів, для яких також необхідно виділити відповідну площу.

В даній структурі відсутні такі необхідні посади, як охоронці, ІТ-фахівці, у зв'язку з доцільнішим залученням даних спеціалістів ззовні (надання послуг іншими компаніями).

Вимоги до персоналу: профільна освіта, стаж – не менше року на виробничих підприємствах.

Для забезпечення ефективного функціонування заводу з виробництва насіння кукурудзи потрібно мати в розпорядженні територію не менше 5 гектарів промислового значення. Цієї площі буде достатньо для розміщення всіх необхідних інфраструктурних споруд, таких як складське приміщення, виробничий цех, офісне приміщення з лабораторією та пожежним водосховищем. У майбутньому також планується будівництво елеваторів, для яких також необхідно виділити відповідну площу.

Для ефективної організації роботи заводу необхідно мати доступ до електроенергії з потужністю 150 кВт. Також важливо мати надійний доступ до води, яка буде отримуватись зі свердловини. У період сушіння насіння потрібне значне газопостачання, тому необхідно забезпечити наявність газопроводу на ділянці. Крім того, для забезпечення роботи будівель і споруд необхідно мати наявність комунікацій, таких як каналізація та інші.

Додатковим оптимальним критерієм для ділянки є наявність офісного приміщення, де працюватиме персонал, не пов'язаний з прямим виробництвом, але виконуватиме допоміжні функції для ефективної роботи підприємства. Також важлива наявність лабораторії, де буде розміщене обладнання для визначення якості насіння, що є невід'ємною частиною фіналізації виробництва.

Планується виробництво 2000 мішків зерна за добу. Цей показник служить основою для визначення обсягів виробництва та потреб у виробничому обладнанні.

Планується використовувати імпортне обладнання виробника Cimbria, оскільки воно відоме своєю якістю та надійністю. Досвід експлуатації вітчизняного обладнання був негативним і несе ризики понести великі витрати на його ремонт та обслуговування у майбутньому.

Cimbria S.r.l. - це компанія, яка спеціалізується на виробництві обладнання для виготовлення насіння та обробки зерна. Вони пропонують широкий асортимент технологічних рішень, які включають в себе сортувальні машини, очисні установки, сушарки, елеватори та інше високоефективне обладнання, необхідне для підготовки насіння та зерна до наступних етапів виробництва. Компанія Cimbria має великий досвід у цій галузі і відома своєю високою якістю продукції та інноваційними рішеннями. Їхні технології дозволяють виробляти якісне насіння та забезпечувати оптимальні умови для обробки зерна на різних етапах виробництва [4].

На заводі з виробництва насіння кукурудзи, крім обладнання від Cimbria S.r.l., для повноцінного функціонування можуть знадобитись наступні компоненти та системи:

1. Для забезпечення оптимальних умов зберігання та обробки насіння потрібна система контролю температури та вологості у складських приміщеннях та виробничих цехах.
2. Для забезпечення чистоти та санітарії виробничого середовища має бути встановлена система очищення та очистки повітря.
3. Для забезпечення необхідної кількості води для виробничих потреб та відведення стічних вод потрібна відповідна система водопостачання та водовідведення.

Як було зазначено вище, завод планується розташувати у Черкаській області у зв'язку з великим вибором ділянок промислового призначення, значною

кількістю фермерів, які вирощують культуру кукурудзу та зручним розташуванням з точки зору логістики.

Отримання сировини для виробництва насіння планується від господарства, які на замовлення вирощуватимуть потрібні гібриди. На перспективу, розглядається варіант самостійного вирощування «тата» і мами».

Також, завод надаватиме послуги насінневим компаніям по доробці їх насіння, готового до продажу, тоді за таких умов ціна на сировину відсутня. Сплачується лише послуга.

Хімічні компоненти, які необхідні для протруювання насіння, колорант, який потрібен для фарбування, закуплятимуться теж у закордонних постачальників, оскільки тільки такі користуються попитом на ринку. У випадку з насінневою компанією, вся хімія та компоненти надаватимуться самостійно.

На заводі з виробництва насіння кукурудзи, кожен член команди виконує важливу роль у забезпеченні ефективного та якісного виробництва. Процес починається зі стратегічного керівництва, представленого генеральним директором, який визначає мети розвитку компанії та забезпечує координацію робіт всіх підрозділів. Головний бухгалтер тісно співпрацює з директором, веде облік фінансів та аналізує витрати, що є важливим аспектом для забезпечення фінансової стабільності підприємства.

Менеджер збуту та маркетингу відповідає за реалізацію продукції на ринку та розробку маркетингових стратегій. Він допомагає просувати бренд компанії та забезпечує зростання продажів. Бухгалтер має на меті забезпечення правильного обліку фінансів та витрат на виробництво.

Технік-електрик відповідають за обслуговування та ремонт виробничого обладнання, а також за його технічне налаштування. Вони гарантують безперебійну роботу устаткування, що є важливим фактором для продуктивності виробництва.

Прибиральниця, яка відповідає за чистоту в офісних приміщеннях та лабораторіях, допомагає забезпечити безпечні та санітарні умови праці. Це важливо, зокрема, для лабораторних досліджень якості насіння.

Виробничий директор та інженер-технолог відповідають за організацію та нагляд за виробничим процесом. Вони розробляють технологічні процеси виробництва, забезпечують високу якість продукції та дотримання стандартів безпеки та якості. Фахівець з якості спостерігає за дотриманням виробничих стандартів якості та вчасною корекцією можливих недоліків.

Начальник зміни, комірник та робітник зміни забезпечують безперервну роботу виробничого процесу. Вони виконують роботи з виробництва та переміщення товарів, забезпечуючи ефективну роботу заводу на протязі зміни. Кожен член команди відіграє важливу роль у процесі виробництва насіння кукурудзи, спільно забезпечуючи успішну та ефективну роботу підприємства.

2.6 Фінансовий план та джерела фінансування

В роботі були прораховані щомісячні постійні витрати (не залежать від масштабів виробництва) та змінні витрати (залежать від масштабів виробництва).

Постійні витрати становлять:

- Оплата праці – 315 528 грн.
- ЄСВ – 69 416 грн.
- Послуги охорони об'єкту – 20 000 грн.
- Комунальні рахунки офісного приміщення – 50 000 грн.
- Маркетингові витрати – 20 000 грн.
- Канцелярія – 10 000 грн.
- Послуги обслуговування веб-сайту – 20 000 грн.
- Амортизація – 915 700 грн.

До змінних витрат відноситься:

- закупівля сировини;
- комунальні послуги;
- хімічні компоненти для виробництва насіння;
- інші складові виробництва.

В таблиці 2.5. висвітлений прогноз витрат за весь час реалізації та в таблиці 2.6. відображений прогноз витрат за кожний окремий рік проекту.

Таблиця 2.5.

Прогноз витрат загальна сума

Статті витрат	Всього
Змінні витрати	438 285 486
Закупівля сировини	310 840 770
Комунальні послуги виробничого цеху	21 758 854
Хімічні компоненти для виробництва насіння	93 252 231
Інші складові виробництва	12 433 631
Постійні витрати	30 296 647
Оплата праці	18 931 678
ЄСВ	4 164 969
Послуги охорони об'єкту	1 200 000
Комунальні рахунки офісного приміщення	3 000 000
Маркетингові витрати	1 200 000
Канцелярія	600 000
Послуги обслуговування веб сайту	1 200 000
Амортизація	54 942 000
Всього	468 582 133
Всього з урахуванням амортизації	523 524 133

Джерело: створено на основі власного дослідження.

Таблиця 2.6.

Прогноз витрат протягом 5 років

Статті витрат	Всього	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік
Змінні витрати	438 285	70 798	73 641	89 593	94 732	109 519
	486,06	569	782	398	111	626

Закупівля сировини	310 840 770,25	50 211 751	52 228 214	63 541 417	67 185 894	77 673 494
Комунальні послуги виробничого цеху	21 758 853,92	3 514 823	3 655 975	4 447 899	4 703 013	5 437 145
Хімічні компоненти для виробництва насіння	93 252 231,08	15 063 525	15 668 464	19 062 425	20 155 768	23 302 048
Інші складові виробництва	12 433 630,81	2 008 470	2 089 129	2 541 657	2 687 436	3 106 940
Постійні витрати	30 296 647	6 059 329	6 059 329	6 059 329	6 059 329	6 059 329
Оплата праці	18 931 678	3 786 336	3 786 336	3 786 336	3 786 336	3 786 336
ЄСВ	4 164 969	832 994	832 994	832 994	832 994	832 994
Послуги охорони об'єкту	1 200 000,00	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000
Оренда навантажувача	3 000 000	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000
Маркетингові витрати	1 200 000	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000
Канцелярія	600 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000
Послуги обслуговування веб сайту	1 200 000	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000

Амортизація	54 942 000	10 988 400	10 988 400	10 988 400	10 988 400	10 988 400
Всього	468 582 133	76 857 898	79 701 112	95 652 727	100 791 440	115 578 956
Всього з урахуванням амортизації	523 524 133	87 846 298	90 689 512	106 641 127	111 779 840	126 567 356

Джерело: створено на основі власного дослідження

На рис. 2.7. зображена структура витрат за весь період реалізації проекту (5 років).

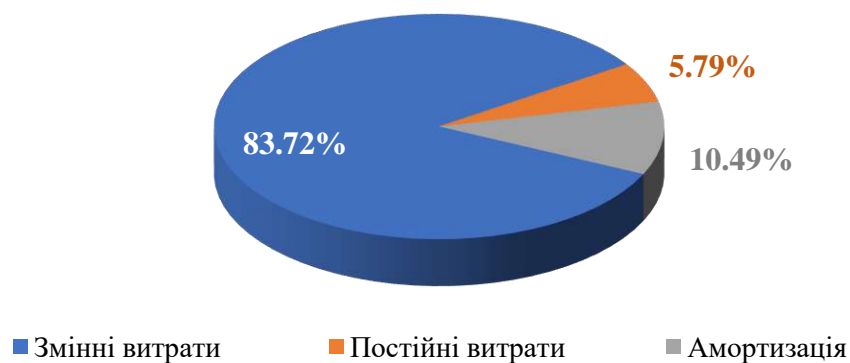


Рис. 2.7. Структура витрат

Джерело: створено на основі власного дослідження

Протягом реалізації проекту доходи будуть отримуватись від реалізації 3 послуг:

- Послуги з отримання, сортування, висушування, вилуцування, попереднє очищення насіння кукурудзи;
- Калібрування, повноцінне очищення, сортування насіння кукурудзи
- Протруювання насіння.

В таблиці 2.7. відображені параметри доходної частини, а саме ціна та об'єми реалізації на місяць.

Таблиця 2.7

Параметри доходної частини

Номенклатура	Вартість послуги, грн	Реалізація на місяць, т
Послуги з отримання, сортування, висушування, вилушування, попереднє очищення насіння кукурудзи;	6 000	400
Калібрування, повноцінне очищення, сортування насіння кукурудзи	5 400	400
Протруювання насіння.	4 000	400

Джерело: створено на основі власного дослідження

На реалізацію насіння дуже сильно впливає сезонність [25], літній сезон є найменш прибутковими в даному проєкті. Цю тенденцію можна побачити на рис. 2.8.

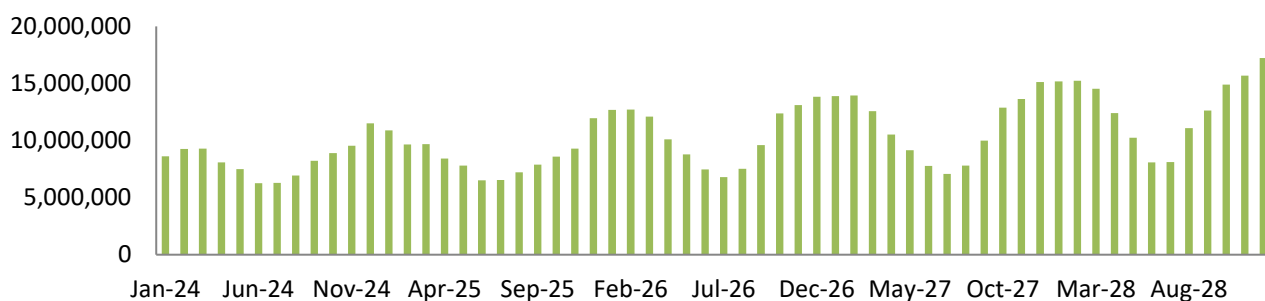


Рис. 2.8. Динаміка виручки

Джерело: створено на основі власного дослідження

В таблиці 2.8. враховано прогноз доходів від реалізації послуг за кожний рік окремо протягом 5 років.

Таблиця 2.8

Прогноз доходів

Стаття доходів	Всього	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік
Послуги з отримання, сортування, висушування, вилуцування, попереднє очищення насіння кукурудзи	242 213 587	39 126 040	40 697 310	49 512 793	52 352 645	60 524 800
Калібрування, повноцінне очищення, сортування насіння кукурудзи	217 992 228	35 213 436	36 627 579	44 561 513	47 117 380	54 472 320
Протруювання насіння	161 475 725	26 084 026	27 131 540	33 008 528	34 901 763	40 349 867
Сумарно	621 681 541	100 423 502	104 456 429	127 082 834	134 371 788	155 346 988

Джерело: створено на основі власного дослідження

Розрахунок податків 5 років складає 21 833 302 грн. що включає ЄСВ (22%) і податок на прибуток (18%). Щорічна сума даних податків вказана у таблиці 2.9.

Таблиця 2.9.

Розрахунок податків за 5 років

Податки	Всього	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік
Податок на прибуток	17 668 333	2 263 897	2 478 045	3 679 507	4 066 551	5 180 334
ЄСВ	4 164 969	832 994	832 994	832 994	832 994	832 994
Всього:	21 833 302	3 096 890	3 311 039	4 512 501	4 899 544	6 013 328

Джерело: створено на основі власного дослідження

Згідно проведених досліджень та розрахунків, необхідно вкласти 422 672 000 грн інвестицій: 380 404 800 грн (90%) - позичені гроші, 42 267 200 грн (10%) – власні кошти.

У таблиці 2.6 наведені деталі інвестиційного плану.

Таблиця 2.10.

Параметри інвестиційного плану

Розшифровка витрат	Сума, грн
Будівництво основних приміщень (склад+офіс+ангар)	35 280 000
Обладнання	162 540 000
Установка Обладнання	65 016 000
Ділянка під будівництво	157 500 000
Меблі для офісного приміщення	252 000
Техніка для офісу	468 000
Реєстрація підприємства	126 000
Створення сайту та початковий маркетинг	210 000
Інші	1 280 000
Всього	422 672 000

Джерело: створено на основі власного дослідження

На рис. 2.3. зображена структура інвестиційних витрат.



Рис. 2.3. Структура інвестиційних витрат

Джерело: створено на основі власного дослідження

Для розрахунку амортизації було використано накопичувальний метод. Амортизується виробниче обладнання вартістю 162 540 000 грн протягом 15 років та меблі для офісного приміщення, техніка, сайт вартістю 762 000 протягом 5 років на суму – 600 000 грн. У таблиці 2.7 наведений розрахунок амортизації строком на 5 років та на рис. 2.4 динаміку амортизації.

Таблиця 2.11

Розрахунок амортизації

	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік
Майно на балансі на початок звітного періоду	0	153 229 300	142 240 900	131 252 500	120 264 100

Нарахована амортизація	10 988 400	10 988 400	10 988 400	10 988 400	10 988 400
Введено основних засобів	163 302 000	0	0	0	0
Майно підприємства на кінець звітнього періоду	153 229 300	142 240 900	131 252 500	120 264 100	109 275 700

Джерело: створено на основі власного дослідження

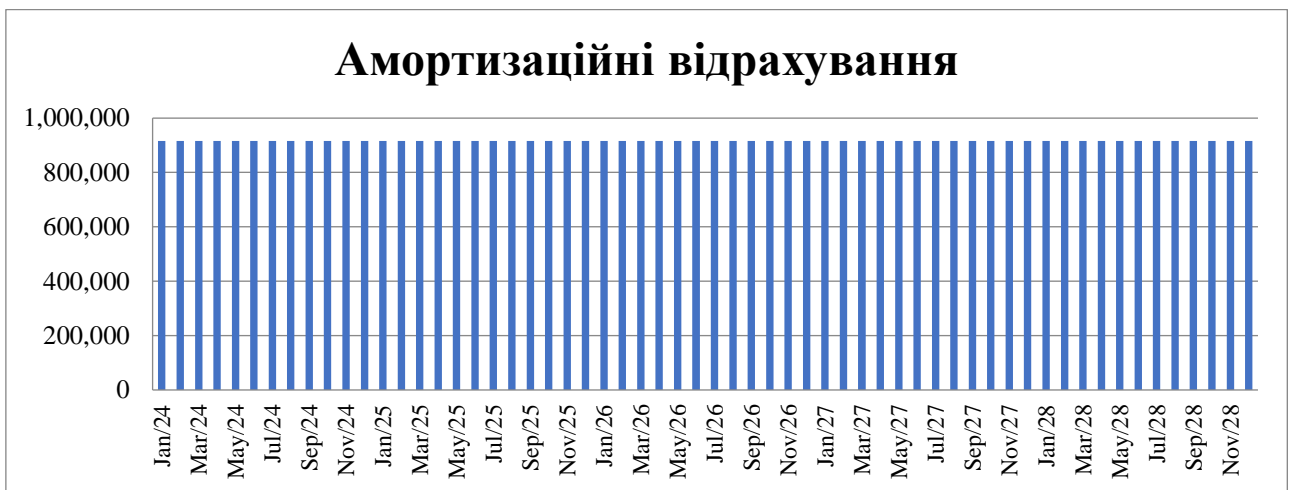


Рис. 2.4. Динаміка амортизації

Джерело: створено на основі власного дослідження

РОЗДІЛ 3. ПРОПОЗИЦІЇ З РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЄКТУ

3.1. Оцінка економічної ефективності проекту

Точка беззбитковості (Break-Even Point, BEP) - це рівень виробництва або обсяг продажів, при якому загальний дохід дорівнює загальним витратам, тобто нульовий прибуток. Це важливий показник, оскільки він визначає мінімальний обсяг продажів, необхідний для того, щоб покрити всі витрати і вийти в нуль. Враховуючи BEP, підприємство може оцінити, скільки потрібно продати товарів або послуг, щоб почати генерувати прибуток [35].

Для розрахунку даного показника, в таблиці 3.1 наведені наступні параметри.

Таблиця 3.1

Параметри для розрахунку точки беззбитковості.

Параметри	Значення при плановій потужності
Виручка	621 681 541
Витрати	490 415 435
Постійні витрати	52 129 949
Змінні витрати	438 285 486
Прибуток до вирахування податку на прибуток	131 266 105

Джерело: створено на основі власного дослідження

При значенні таких параметрів, ми розрахували точку беззбитковості. Ці розрахунки наведені в таблиці 3.2 та графічно зображені на рис. 3.1.

Таблиця 3.2

Значення точки беззбитковості

Точка беззбитковості, % реалізації продукції	28,4%
Точка беззбитковості, грн реалізації продукції	176 711 692

Точка беззбитковості, грн в середньому на міс.	2 945 195
Величина операційного важеля	29,5%

Джерело: створено на основі власного дослідження

На перший погляд, значення точки беззбитковості та величини операційного важеля є важливими показниками, які вказують на фінансову стійкість та чутливість бізнесу до змін у виробництві та продажу продукції [23]. Однак, щоб визначити, чи є ці значення ефективними, потрібно розглянути їх у контексті конкретного проекту та ринкових умов.

Відсоткова точка беззбитковості (28,4%) та в грошовому еквіваленті (176 711 692 грн) надають інформацію про обсяг продажів, необхідний для покриття всіх витрат без збитків. Чим нижчий цей показник, тим менше продукції потрібно продати для досягнення прибутку [30]. Компанія повинна реалізувати щонайменше 28% своєї продукції, щоб покрити всі постійні та змінні витрати і не мати збитків. Зростання величини операційного важеля (29,5%) вказує на те, що бізнес має високу чутливість до змін в продажах.

Розрахунок точки беззбитковості

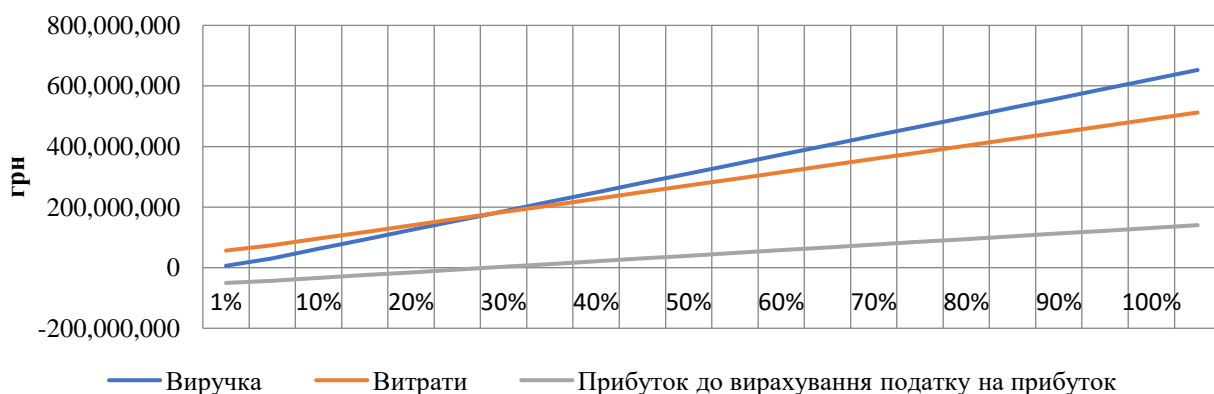


Рис. 3.1 Розрахунок точки беззбитковості

Джерело: створено на основі власного дослідження

Варто зазначити, що розрахована точка бере чисто поточні витрати (постійні та змінні) та виручку, без врахування інвестицій та дисконтування грошових потоків.

Оцінюючи ефективність проекту, важливо враховувати кілька ключових показників:

- ✓ основної діяльності;
- ✓ обсягів продажу;
- ✓ рентабельності;
- ✓ оборотності активів;
- ✓ інвестиційні.

Проте найголовнішими показниками вважаються:

DBR (динаміка оборотних коштів) та IRR (внутрішня норма прибутку).

NPV (чиста теперішня вартість) представляє собою суму дисконтованих потоків з прибутку проекту [34].

Якщо NPV позитивна, це свідчить про те, що проект може бути рекомендований для фінансування.

IRR (внутрішня норма прибутку) - це показник, який використовується у фінансовому аналізі для оцінки прибутковості потенційних інвестицій. Іншими словами - це ставка дисконтування, яка робить чисту приведену вартість усіх грошових потоків рівною нулю в аналізі дисконтованих грошових потоків [29].

Чим вища внутрішня норма прибутку, тим більш привабливішим є бізнес для інвестора [28].

DPP (дисконтований термін окупності) – це фінансовий показник, який використовується для визначення часу, за який інвестиція повертає свої витрати з урахуванням чистої привабливості та часової вартості грошей [27]. Враховуючи дисконт, він вказує на те, скільки часу потрібно для того, щоб чистий прибуток від інвестиції зробив її вартісною. Чим менше DPP, тим швидше проект повертає витрати та стає прибутковим [33].

У таблиці 3.3 наведені дані показники по досліджуваному проекту та решту ключових показників.

Таблиця 3.3

Показники ефективності проекту

Показники основної діяльності	Середні значення за проектом
Середній обсяг реалізації продукції грн/міс.	10 361 359
Середній обсяг поточних витрат, грн/міс.	7 809 702
ЕВІТДА, грн/міс.	2 551 657
Чистий прибуток, грн/міс.	1 341 485
Грошовий потік, грн/міс.	2 257 185
Показники продаж	Значення за проектом
Точка беззбитковості, % реалізації продукції	28%
Точка беззбитковості, грн реалізації продукції	176 711 692
Точка беззбитковості, грн в середньому на міс.	2 945 195
Величина операційного важеля	30%
Показники рентабельності	Середні значення за проектом
Рентабельність реалізації продукції по чистому прибутку	12%
Рентабельність реалізації продукції по ЕВІТДА	24%
Рентабельність активів	1,0%
Показники оборотності	Середні значення за проектом
Оборотність	0,08
Інвестиційні показники	Значення за проектом
Термін прогнозу, міс.	60
Ставка дисконтування	15,0%

IRR (Внутрішня норма доходності), % на рік	-35,4%
Загальний обсяг фінансування проекту	422 672 000
Чистий грошовий потік	-286 820 926
NPV (Чистий дисконтований дохід)	-321 255 109
NPV (Чистий дисконтований дохід) з урахуванням вартості бізнесу	-146 679 019
Термінальна вартість бізнесу	174 576 090
PВ (Простий термін окупності), роки	проект не окупується протягом аналізованого періоду
DPВ (Дисконтований термін окупності), роки	проект не окупується протягом аналізованого періоду
PI (Індекс доходності за проектом)	0,23

Джерело: створено на основі власного дослідження

Проект має середній місячний обсяг реалізації продукції в розмірі 10 361 359 грн, що вказує на потенційно значний обсяг продажу послуг. Середній обсяг поточних витрат складає 7 809 702 грн на місяць, що означає наявність великих операційних витрат у процесі виробництва.

Чистий прибуток і ЕВІТДА показують відповідно 1 341 485 грн і 2 551 657 грн на місяць, що свідчить про прибутковість проекту, але не вистачає для покриття всіх витрат.

Точка беззбитковості становить 28% від обсягу реалізації продукції, що відповідає 176 711 692 грн. Проект повинен досягти цієї межі, щоб покрити всі витрати.

Величина операційного важеля 30%, що є індикатором великої чутливості чистого прибутку до змін в обсягах продажу.

Рентабельність реалізації продукції по чистому прибутку становить 12%, а по ЕВІТДА - 24%. Це вказує на ефективність виробництва, але все ж не достатньо для стабільного забезпечення прибутковості.

Рентабельність активів низька і складає всього 1,0%, що може вказувати на проблеми з управлінням активами.

Показник оборотності становить 0,08 і розшифровується як неефективне використання оборотних активів.

NPV та чистий грошовий потік від'ємні – проект є наразі неефективним і потребує значних доопрацювань.

IRR дорівнює -35,4% - проект не окупується за умови 15% ставки дисконтування. Також, PI складає 0,23, що також свідчить про не вигідність проекту. Проте, головна проблема цього проекту - великі інвестиції, яким потрібно більше часу для того, щоб окупитись.

Загалом, хоча проект має потенціал для генерації прибутку, його витрати перевищують прибуток, що призводить до від'ємного NPV та чистого грошового потоку. Необхідні значні корекції для досягнення прибутковості і виправданості інвестицій у проект. Інвестор може приймати рішення про те, щоб чекати більш довгий термін й проводити далі розрахунки, а може прийняти рішення про інвестування більш швидко окупних проектів.

3.2.Управління ризиками проекту

Інвестиційний проект заводу з виробництва насіння кукурудзи вимагає комплексного підходу до управління ризиками, оскільки його реалізація залежить від багатьох факторів, які можуть суттєво вплинути на фінансову стабільність і стійкість проекту. Основна мета управління ризиками полягає у виявленні, оцінці, мінімізації та контролі потенційних ризиків, які можуть перешкоджати досягненню очікуваних результатів. У цьому есе буде розглянуто ключові ризики проекту, їх потенційні наслідки та шляхи управління.

Під час написання проекту відчувалася нестача даних про функціонування аналогічних заводів в Україні і це є важливим ризиком, оскільки така інформація необхідна для формування об'єктивної оцінки ринку та витрат. Відсутність або неповність цієї інформації означає, що доведеться додатково проводити

додаткові дослідження ринку, аналізувати потреби споживачів, вивчати особливості галузі в Україні, щоб знизити невизначеність. Це може спричинити додаткові витрати, а також збільшити часові рамки реалізації проекту. Ризик планується знизити шляхом проведення глибинного дослідження ринку з залученням експертів, аналітиків та компаній, що спеціалізуються на маркетингових дослідженнях.

Схожий з попереднім, ризик пов'язаний з відсутністю доступних даних щодо витрат аналогічних проектів у відкритих джерелах і це ускладнило обґрунтоване планування бюджету заводу. Невірний розрахунок може призвести до браку фінансування на етапі реалізації або до значного перевищення планового бюджету, що зменшує дохідність. Щоб уникнути цього ризику, потрібно додатково ретельно переглянути кошторис витрат і, знову ж таки, проконсультуватися з фахівцями в галузі, враховуючи всі можливі види витрат: матеріали, транспорт, податки, заробітні плати, комунальні послуги та інші. Додатково слід передбачити резервний бюджет на випадок непередбачених витрат.

Продукція заводу повинна конкурувати за ціною на ринку, що може створити ризик невисоких доходів. У сучасних економічних умовах аграрний сектор в Україні стикається з коливанням цін на продукцію, і недостатня гнучкість у ціноутворенні може призвести до зниження прибутків. Даний ризик можна контролювати шляхом диверсифікації виробленої продукції, наприклад, виходу на ринки з додатковою продукцією або розширенням асортименту, щоб забезпечити стабільний дохід навіть у разі падіння цін.

В умовах підвищеної загрози для інфраструктури, пов'язаної з ракетними обстрілами, ризик значних фінансових втрат зростає. На жаль, страхові компанії в Україні часто відмовляються покривати об'єкти, розташовані в зонах підвищеної небезпеки, що унеможливило страхування заводу від можливих пошкоджень або руйнувань унаслідок військових дій. У разі атаки інфраструктура заводу може зазнати значних руйнувань, що потягне за собою високі витрати на ремонт або навіть потребу повного відновлення об'єкта.

Відсутність страховки означає, що доведеться самостійно покривати витрати на відновлення, що може значно вплинути на фінансову стійкість заводу та навіть призвести до банкрутства. Щоб пом'якшити цей ризик, планується розглянути альтернативні методи зниження втрат, наприклад, створення резервного фонду на випадок форс-мажорів або розробку детального плану евакуації обладнання та збереження інформації про клієнтів і замовлення.

Що стосується фінансових ризиків: за фінансовим аналізом, точка беззбитковості проекту становить 28% від обсягу реалізації продукції, а операційний важіль на рівні 30% свідчить про високу чутливість чистого прибутку до обсягів продажу. Це вказує на те, що невелике зниження попиту може призвести до зниження прибутковості, особливо враховуючи середню місячну рентабельність реалізації по чистому прибутку (12%). У таких умовах важливо розробити чітку стратегію виходу на нові ринки, а також план розвитку асортименту продукції та інвестування в маркетинг для підтримання стабільного рівня продажів.

Від'ємний NPV та негативний показник IRR (-35,4%) при ставці дисконтування 15% є сигналом високої не вигідності проекту у його поточному стані. Ці показники вказують на те, що досягнення окупності проекту вимагає кардинальних змін в управлінні фінансовими ресурсами. Одним із підходів до зниження цього ризику може бути пошук додаткових джерел фінансування з більш низькою вартістю капіталу, а також зниження капітальних витрат за рахунок оптимізації обладнання та ресурсів.

Отож, враховуючи вищезазначене, аналіз фінансових показників проекту свідчить про його нерентабельність як окремого виробничого об'єкта. Причини такої нерентабельності криються в низькій рентабельності активів, високих операційних витратах та низькій оборотності активів. Відсутність позитивного грошового потоку, від'ємний NPV і негативний показник IRR підкреслюють фінансову нестабільність, що може загрожувати подальшому розвитку заводу без зовнішньої підтримки або додаткового інвестування. Операційна діяльність заводу потребує значних поточних витрат, а точка беззбитковості на рівні 28%

від обсягу реалізації продукції вказує на те, що завод має дуже високу залежність від стабільного попиту. В умовах нестабільного ринку та високих витрат на сировину і логістику завод самостійно не здатен забезпечити необхідну дохідність для інвесторів. Це все вказує на те, що проект є доцільним лише як частина ширшої стратегії насінневої компанії, а не як незалежний об'єкт.

Отже, завод з виробництва насіння кукурудзи слід розглядати більше як стратегічний інструмент для компанії, яка займається вирощуванням та розповсюдженням насіння. Цей проект, окрім своєї безпосередньої функції виробництва, матиме на меті забезпечувати своєчасне постачання продукції клієнтам та підтримувати високі стандарти якості. Забезпечення власного виробництва насіння дає компанії більшу гнучкість у постачанні та можливість точніше прогнозувати обсяги виробництва, що важливо в сезонні періоди, коли попит на насіння значно зростає. Крім того, власний завод дає змогу краще контролювати якість продукції, що є важливим чинником для побудови довгострокових відносин з клієнтами. Однак варто зазначити, що проект потребує значних капіталовкладень, і без взаємодії з іншими підрозділами компанії або потужної стратегії масштабування завод, знову ж таки, навряд чи буде рентабельним як окремий бізнес-об'єкт.

Управління ризиками інвестиційного проекту будівництва заводу з виробництва насіння кукурудзи є складним процесом, що потребує уваги до деталей та комплексного підходу. Незважаючи на низку потенційних ризиків, таких як недостатня інформація щодо ринку, можливий неправильний прорахунок витрат, низька рентабельність та оборотність активів, ефективне управління та стратегічне планування можуть знизити ці ризики та підвищити шанс на успішну реалізацію проекту. Залучення експертів, аудит фінансових показників і оптимізація витрат стануть ключем до досягнення стабільної прибутковості та забезпечення стійкості заводу на ринку.

ВИСНОВКИ

1. Проект виробництва гібридного насіння кукурудзи визначається великим попитом на цей продукт в аграрному секторі України та його похідними у світі. Гібриди кукурудзи можуть мати покращені врожаї та стійкість до різних стресових факторів, що робить їх особливо важливими для сільськогосподарського виробництва. Тому вони так і приваблюють наших фермерів, які страждають від нестачі посівного матеріалу гібридів кукурудзи іноземної селекції. У даній роботі розглядалася саме ця проблема, та було запропоновано ряд рішень, які можуть вплинути на неї. Зокрема, це побудова насінневого заводу з виробництва насіння кукурудзи.

2. Було встановлено, що на внутрішньому ринку попит на дану культуру в українських фермерів не знизиться, навіть зважаючи на зниження її рентабельності внаслідок зовнішніх чинників. Проаналізовано закордонний досвід виробництва насіння кукурудзи, де було проведено паралелі з українським виробництвом та встановлено, що технологія однакова, проте масштаби виробництва різні.

3. У ході роботи була визначена цільову аудиторія – фермери, Агро холдинги та насінневі компанії без локальних виробничих потужностей, а також проаналізовано головних конкурентів на внутрішньому ринку, а саме в Черкаській області, де планується розмістити завод. У результаті, сформовано основний перелік послуг, що надаватиме завод: комплексні послуги з отримання, сортування, висушування, вилущування, попереднє очищення насіння кукурудзи; калібрування, повноцінне очищення, сортування насіння кукурудзи; протруювання насіння.

4. Оскільки проект є масштабним і його затратна частина є досить об'ємною, він не окупить та не отримає чистий прибуток за досліджувані 5 років. Для його отримання необхідний перегляд розрахунків на довший період, експертна думка фахівців з дослідження ринку, перегляд встановлених цін на

послуги та після отримання результатів перегляду проекту, провести додатковий фінансовий аналіз на більший період.

5. Як альтернатива, даний проект рекомендується втілювати не як незалежний виробничий об'єкт, а як інструмент для міжнародних насінневих компаній, що потребують насіння по принципу «тут і зараз». Для їх покупців важливо отримувати посівний матеріал в строк, тому виробнича інфраструктура буде дуже допоміжною, для вирішення проблеми вчасності поставок, дотримання та контролю якості продукції та може навіть розглядатися, як додаткова можливість генерації прибутку за допомогою виготовлення насіння філіям в інших країнах.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ

1. Seed Corn Production. Веб-сайт. URL: <https://www.michcrop.com/seed-producers/foundation-seed/> (дата звернення: 2.11.2023)
2. SEED CORN PRODUCTION IN 2022: NUMBERS AND SITUATION. Веб-сайт. URL: <https://www.maizeinfrance.com/en/homepage> (дата звернення: 2.11.2023)
3. Shynkaruk L., Ivanchenkova L., Kychko I., Kartashova O., MelnykYu., Ovcharenko. Managing the economy's investment attractiveness of the state as a component of international business development. International Journal of Management (IJM). Volume 11, Issue 5, May 2020, pp. 240-251, Article ID: IJM_11_05_024. (SCOPUS) URL: <http://www.iaeme.com/ijm/issues.asp?JType=IJM&VType=11&IType=5>
4. Talavyria M., Baidala V., Butenko V. Investment attractiveness of bioeconomy: case of Ukraine. Institute of agricultural and food economics national research institute. Warsaw. 2015. URL : www.ierigz.waw.pl
5. The origins of maize sowing in Europe. Веб-сайт. URL: <https://www.365farmnet.com/en/newsroom/maize-sowing-in-europe-points-to-consider/> (дата звернення: 1.11.2023)
6. Будівництво без прикрас. AgroTimes: веб-сайт. URL: <https://agrotimes.ua/interview/budivnyctvo-bez-pykras/> (дата звернення: 11.10.2023)
7. "Велика агропереробка": як збільшити додану вартість в агросекторі. Е-права: веб-сайт. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/06/22/688436/> (дата звернення: 6.11.2023)
8. Вигідно, але дорого. AgroTimes: веб-сайт. URL: <https://agrotimes.ua/article/proyektuvannya-ta-budivnyctvo-nasinnyevogo-zavodu-vygidno-ale-dorogo/> (дата звернення: 10.11.2023)
9. Від поля до порту: кукурудза. Як вирощувати, зберігати й вигідно продавати. Latifundist: веб-сайт. URL: [https://latifundist.com/spetsproekt/947-vid-](https://latifundist.com/spetsproekt/947-vid-polja-do-portu-kuukurudza-yak-viroshchuvati-zberigati-y-vygidno-prodavati)

- [polya-do-portu-kukurudza-yak-viroshchuvati-zberigati-j-vigidno-prodavati](#) (дата звернення: 14.10.2023)
10. Завод для виробництва насіння кукурудзи. Агробізнес сьогодні: веб-сайт. URL: <https://agro-business.com.ua/agro/mekhanizatsiia-apk/item/9042-minizavod-dlia-vyrobnytstva-nasinnia-kukurudzy.html> (дата звернення: 19.11.2023)
11. Завод по підготовці насіння кукурудзи. Веб-сайт. URL: <https://ltvukraine.com.ua/product/zavod-po-podgotovke-semyan-kukuruzy> (дата звернення: 26.10.2023)
12. ІННОВАЦІЙНА СИСТЕМА СЕЛЕКЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНА КУКУРУДЗИ В УКРАЇНІ. Веб-сайт. URL: http://www.kdpu-nt.gov.ua/sites/default/files/work_files/3.2.4_referat_roboti_0.pdf (дата звернення: 26.10.2023)
13. ІНФРАСТРУКТУРА І МАРКЕТИНГ РИНКУ НАСІННЯ ОЛІЙНИХ КУЛЬТУР. Веб-сайт. URL: <https://journals.indexcopernicus.com/api/file/viewByFileId/920694.pdf> (дата звернення: 21.10.2023)
14. MAS Seeds планує збільшити виробництво насіння в Україні. АРК INFORM: веб-сайт. URL: <https://www.apk-inform.com/uk/news/1518373> (дата звернення: 11.10.2023)
15. Податки ТОВ і співробітників в Україні. Zilver. URL: <https://zilver.com.ua/uk/podatki-tov-i-spivrobitnikiv-v-ukrayini/> (дата звернення 26.04.2024)
16. Cimbria, про компанію. Elevatorist.com. URL: <https://elevatorist.com/kompanii/58-Cimbria> (дата звернення 30.04.2024)
17. Про кукурудзу зараз говорять всі. А що з насінням? АРК INFORM: веб-сайт. URL: <https://www.apk-inform.com/uk/exclusive/topic/1518050> (дата звернення: 3.11.2023)
18. Світовий ринок кукурудзи та місце України на ньому. Веб-сайт. URL: <https://pricereview.com.ua/articles/svitovij-rinok-kukurudzi-ta-misce-ukra%D1%97ni-na-nomu> (дата звернення: 23.10.2023)

19. Світовий ринок насіння: позиції України як ринку збуту та експортера. Веб-сайт. URL: <https://dia.dp.gov.ua/svitovij-rinok-nasinnya-pozici%D1%97-ukra%D1%97ni-yak-rinku-zbutu-ta-eksportera/> (дата звернення: 17.10.2023)
20. Створення товариства з обмеженою відповідальністю. FONDY: веб-сайт. URL: <https://fondy.ua/uk/knowledge/llc/> (дата звернення 26.04.2024)
21. Як відкрити ТОВ в Україні: Веб-сайт. URL: <https://fondy.ua/uk/knowledge/llc/> (дата звернення: 17.11.2023)
22. Як налаштувати ефективний управлінський облік. Головбух: веб-сайт. URL: <https://buhplatforma.com.ua/article/8506-upravlnskiy-oblk-na-pdprimstv> (дата звернення 29.04.2024)
23. Investment management: study guide for students of the specialty 073 "Management". L.V. Shynkaruk, M.M. Dielini, T.O. Vlasenko, A.V. Dergach. Kyiv: NULES, 2023. 336 p.
24. Determinants of ukrainian economic and food security development under the conditions of martial law Shynkaruk, L., Dielini, M., Vlasenko, T., Svyrydenko, D., Lagodiienko, V. Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice, 2023, 4(51), pp. 311–319
25. Григоренко О. М. Економіка сільського господарства. – К.: 2004.
26. Економіка аграрного підприємства: навчальний посібник / О. М. Петрига, Т. І. Яворська, Ю. О. Прус; за ред. О. М. Петриги, Т. І. Яворської. – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2016. – 498 с.
27. Інвестиційний менеджмент: Методичні. вказівки до підготовки і проведення консалтингової гри «Проектінвест» / Уклад.: Л.В. Шинкарук, Т.О. Власенко. К., 2020. 80 с.
28. Ковшун Н.Е. Аналіз та планування проектів: навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2008.
29. Котенко В. М. Основи економіки. // Література з ринкової економіки. – К.: 2000.
30. Левченко Т. М. Аналіз інвестиційних проектів. // Підручник для вищих навчальних закладів. – К.: 2003.

31. Мельник Л. М. Економіка та управління агробізнесом. – К.: 2002.
32. Проектний аналіз: Навч. посібник / (Рижков В.С., Яковенко М.М., Латишева О.В., Дегтярьова Ю.В., Щелокова А.Л., Коваленко О.О. — К.: Центр учбової літератури, 2007.
33. Управління проектами: навчальний посібник / Т.Л. Мостенська, Т.Г. Мостенська, О.С. Ралко. – К.: Видавчиний дім «Кондор», 2018.
34. Щехорський А.Й.. Моделювання беззбиткових обсягів виробництва. /Вісник ЖДТУ. – 1(35). – 2006.