

НУБІП України

МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

12.05 – МКР. 2143 "С" 2021.12.29. 010 ПЗ

САВЧИНА ЯРОСЛАВА ВІТАЛІЙОВИЧА

2022 р.

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ
Факультет аграрного менеджменту

УДК: 005.511(083.92): [631.5:635.9]

ПОГОДЖЕНО

Декан факультету аграрного
менеджменту

Анатолій ОСТАПЧУК

« » 2022 р.

ДОПУСКАЄТЬСЯ ДО ЗАХИСТУ

В.о. завідувача кафедри виробничого
та інвестиційного менеджменту

Марина ДСЛІНІ

« » 2022 р.

МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему: «БІЗНЕС-ПЛАН ВИРОЩУВАННЯ САДЖАНЦІВ ДЕКОРАТИВНИХ РОСЛИН»

Спеціальність 073 «Менеджмент»

Освітня програма Управління інвестиційною діяльністю та міжнародними проектами

Орієнтація освітньої програми освітньо-професійна

Гарант освітньої програми

д.с.н., професор

Керівник магістерської кваліфікаційної роботи

к.е.н., доцент

Лідія ШИНКАРЧУК

Тетяна ВЛАСЕНКО

Виконав

Ярослав САВЧУК

КИЇВ – 2022

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ

Факультет аграрного менеджменту

ЗАТВЕРДЖУЮ

**В.о. завідувача кафедри виробничого та
інвестиційного менеджменту**
д.с.н., професор Марина ДСЛІНЦЬ
«_____» _____ 2021 року

ЗАВДАННЯ

**ДО ВИКОНАННЯ МАГІСТЕРСЬКОЇ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ
СТУДЕНТУ**

Савчину Ярославу Віталійовичу

Спеціальність 073 «Менеджмент»

Освітня програма «Управління інвестиційною діяльністю та міжнародними проектами»

Орієнтація освітньої програми освітньо-професійна

Тема магістерської кваліфікаційної роботи «Бізнес-план вирощування саджанців декоративних рослин»

затверджена наказом ректора НУБіП України від 29 грудня 2021р. №2143 «С»

Термін подання завершеної роботи на кафедру 1 листопада 2022р.

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

Перелік питань, що підлягають дослідженню:

1. Теоретичні основи вирощування саджанців декоративних рослин
2. Розробка бізнес-плану вирощування саджанців декоративних рослин.
3. Економічне обґрунтування ефективності проекту.

Дата видачі завдання «29» грудня 2021 р.

Керівник магістерської кваліфікаційної роботи

Тетяна ВЛАСЕНКО

Завдання прийняв до виконання _____

Ярослав САВЧИН

РЕФЕРАТ

Магістерська кваліфікаційна робота на тему «Бізнес-план вирощування саджанців декоративних рослин» складається зі вступу, трьох розділів, висновків та списку використаних джерел. Робота містить 57 сторінок тексту, 3 рисунки, 13 таблиць, 28 літературних джерел.

В першому розділі розкрито технологію вирощування декоративних рослин, розглянуто закордонний досвід вирощування саджанців декоративних рослин та перспективи розвитку бізнесу вирощування саджанців декоративних рослин в Україні.

У другому розділі розроблено бізнес-план з вирощування саджанців декоративних рослин, а саме складено резюме проекту, Прораховано фінансовий план та джерела фінансування проекту.

У третьому розділі проаналізовано конкурентне середовище, запропоновано маркетингові заходи, наведені пропозиції щодо реалізації бізнес плану та орієнтований прогноз доходів від проекту.

У висновках зазначено підсумок доцільності розробки бізнес-плану та обґрунтовано доцільність даного проекту.

Ключові слова: бізнес план, інвестиції, маркетингова політика, дохід проекту, саджанці декоративних рослин, рідкі органічні добрива

ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИРОЩУВАННЯ САДЖАНЦІВ ДЕКОРАТИВНИХ РОСЛИН	9
1.1. Особливості вирощування саджанців декоративних рослин в Україні.....	9
1.2. Закордонний досвід вирощування саджанців декоративних рослин.....	14
1.3. Перспективи розвитку бізнесу вирощування саджанців декоративних рослин.....	21
РОЗДІЛ II. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ВИРОБНИЧИЙ ПЛАН ПРОЕКТУ..	24
2.1. Теоретико-технічне обґрунтування необхідних площ та об'ємів для реалізації проекту.....	24
2.2. Витрати часу та коштів на організаційно-виробничу діяльність....	29
2.3. Асортимент продукції та орієнтовані витрати на її вирощування....	32
2.4. SWOT-аналіз бізнес проекту.....	36
РОЗДІЛ III. ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	39
3.1. Маркетингова збутова політика.....	39
3.2. Прогноз доходів проекту.....	44
3.3. Пропозиції щодо покращення діяльності підприємства.....	48
ВИСНОВКИ	54
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	55

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

ВСТУП

Актуальність теми. Актуальність теми полягає у дослідженні специфіки вирощування саджанців декоративних рослин. Оскільки, Україна належить до малолісних країн Європи, дана тема є доцільною для розгляду.

Загальна площа лісового фонду України становить – 10,4 млн га, із яких вкритих лісовою рослинністю – 9,6 млн га. Загалом, 15,9% площі країни вкриті лісами. За своїм призначенням і розташуванням, лісові зони виконують, переважно, водоохоронні, захисні, санітарно-гігієнічні, оздоровчі функції, а також забезпечують потреби суспільства в лісових ресурсах. Зрозуміло, що на території України вони розташовані дуже нерівномірно – в Поліссі та в українських Карпатах. Найменший відсоток заліснення є характерними для степової зони України – 3%. Найнижчі показники мають території Запорізької, Миколаївської, Кіровоградської, Дніпропетровської, Одеської та Херсонської областей. На території цих областей триває процес опустелення.

Опустелення є тією деградацією землі, для якої є характерним скорочення рослинності, висушування землі, зниження родючості ґрунту, що спричиняє швидку вітрову ерозію і навіть утворення пилових бурь. Для боротьби з опустеленням необхідно насаджувати нові дерева, котрі будуть стримувати вітрову ерозію, пилові бурі, а також зможуть утримувати вологу в ґрунтах та очищувати повітря.

Свій вклад в дослідження теоретико-технічних основ вирощування саджанців декоративних рослин внесли такі вчені, як: М.П. Бутко, М.М Деліні, В.М. Єжов, Т.О. Власенко, Л.В. Шинкарук, О.П. Литовченко, І.В. Соломаха, О.М. Могильний, Ю.Я. Лузан, С.В. Сорокіна, А.Г. Мазур, В.М. Гриб, А.О. Бондар, П.П. Яворовський, Н.В. Дузріна, С.М. Шевченко, С.М. Шкарлет та інші.

Метою дослідження є узагальнення теоретичних основ вирощування декоративних дерев та розробка інвестиційного проекту з подальшою можливістю впровадження.

Для досягнення мети було визначено такі завдання:

- дослідити особливості вирощування саджанців декоративних дерев;
- дослідити ринки збуту та способи реалізації продукції;
- порівняти вітчизняний і іноземний досвід вирощування саджанців декоративних рослин;

- дослідити ефективність бізнес-проекту;

- проаналізувати ефективне використання наявних ресурсів;
- сформулювати стратегії управління бізнесом.

Об'єктом дослідження є розробка та реалізація бізнес-плану з відкриття розсадника декоративних рослин.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методологічних, практичних, організаційних та економічних засад вирощування саджанців декоративних рослин в Україні.

Основними методами дослідження є монографічний метод, метод економічного аналізу і метод економіко-математичного моделювання.

Основні завдання роботи. Вказані цілі проекту обумовлюють наступні завдання: дослідити особливості організації бізнес-планування у сучасних умовах; оцінити аналіз світового та вітчизняного ринку вирощування саджанців декоративних рослин; простежити специфіку вирощування та економічний потенціал саджанців декоративних рослин; сформулювати концепцію, мету та задачу бізнес-проекту; розробити інвестиційний план: джерела фінансування, напрями капіталовкладень, графік фінансування проекту; створити організаційно-виробничий план бізнес-проекту; проаналізувати цільовий ринок та визначити маркетингову стратегію проекту; охарактеризувати фінансову і економічну оцінку проекту; побудувати SWOT-аналіз бізнес-проекту; оцінити ризики та ринкові можливості запуску бізнес-проекту з відкриття декоративного розсадника; розглянути фактори та хід розвитку проекту.

Наукова новизна дослідження: розроблено бізнес-план декоративного розсадника у сфері рослинництва, що включає в себе ефективні заходи

реалізації проекту та передбачає кризові явища в ході впровадження,
враховуючи нестабільну ситуацію у світі.

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИРОЩУВАННЯ САДЖАНЦІВ ДЕКОРАТИВНИХ РОСЛИН.

1.1. Особливості вирощування саджанців декоративних в Україні

Бізнес вирощування саджанців декоративних рослин останні роки досить динамічно розвивається. Це зумовлено тим, що нині триває процес економічного, екологічного, культурно-естетичного розвитку в Україні.

Сучасне виробництво декоративних рослин в Україні розпочалося на початку XXI ст. Цей сегмент аграрного комплексу пережив 2 потужні економічні кризи з 2008 по 2009 та з 2014 по 2015 роки. Незважаючи на ці потрясіння, бізнес саджанців декоративних рослин показав достатню стійкість і здатність до подальшого розвитку [1]. Наразі однією із важливих проблем декоративного рослинництва є потреба в напрацюваннях маркетингової стратегії, яка б передбачала не лише інформаційно-аналітичний супровід про структуру виробництва, використовувані технології, асортимент продукції, ціни, логістику реалізації, імпорт та експорт, а й рекомендації щодо поліпшення цих показників [2].

Декоративне рослинництво в Україні є одним із важливих напрямів економічного розвитку країни. Посадковий рослинний матеріал широко використовують в озелененні населених місць при створенні парків, скверів, озелененні вулиць, підприємств та організацій, а також в ландшафтному облаштуванні приватних територій. Створенням посадкового матеріалу займаються державні і приватні компанії. Найефективнішими, безумовно, є приватні компанії, котрі перейняли міжнародний досвід ведення цього виду бізнесу (табл. 1.1).

Таблиця 1.1.

Найбільші українські виробники саджанців декоративних рослин

№	Назва	Розташування	Сайт компанії
1	Агрофлора	м. Харків	http://agro-flora.com/
2	Біосфера-Л	м. Київ	http://biosphere.com.ua/
3	Гарді	м. Київ	(https://www.gardi.biz/
4	Декоплант	м. Вінниця	http://www.dekoplant.com.ua/
5	Еліт-Флора	Львівська область	http://www.elitflora.ua/uk/golovna/
6	Єва	Київська область	https://evasad.com/
7	Зелена Країна	Київська область	https://zeleynakraina.com.ua/
8	Зелені Янголи	Закарпатська область	https://landshaft.info/ru/
9	Квіткарочка	Київська область	http://www.kvitkarochka.com/
10	Кіпаріс	Київська та Одеська області	http://gardenindustry.org/kiparis/

Джерело: сформовано автором на основі [3]

Кожна компанія зацікавлена у отриманні додаткових коштів, тому намагається вийти на зовнішній ринок. На зовнішній ринок виходять лише однієї з українських компаній. Багато конкурентний європейський ринок потребує лише високоякісних садивних матеріалів. Потенційними експортними ринками, на котрі вийшли українські компанії (табл. 1.2).

Таблиця 1.2.

Експорт українськими виробниками декоративної продукції за країнами

Країна	Обсяги експорту		Ранг
	Тон	%	
Польща	64,3	29%	2
Білорусь	28,6	13%	3
Узбекистан	95,3	42%	1
Нідерланди	9,2	4%	5
Азербайджан	3,9	2%	6
Німеччина	0,2	0,1%	8
Грузія	2,3	%	7
Молдова	20,4	8,9%	4
Загалом	224,2	100%	

Джерело: сформовано автором на основі [3]

Досить невелике число українських компаній вийшло на стадію експорту (табл. 1.3).

Таблиця 1.3
Найбільші українські експортери саджанців декоративних рослин

ДЕКОРАТИВНІ РОСЛИНИ / Декоративні троянди	
Назва підприємства	Основні факти
1. ІП «Корнеліс»	Іноземне підприємство з Житомирської області, що спеціалізується на декоративних трояндах; веб-сайт: www.kornelis.biz
2. ПВП «Нова Хвиля»	Компанія з Чернігівської області; спеціалізується на неспеціалізованій оптовій торгівлі; реалізовувала на експорт саджанці троянд
3. ТОВ «Декоплант»	Українсько-голландське спільне підприємство з Вінницької області; виробник декоративних троянд та інших рослин; реалізовувало на експорт саджанці троянд веб-сайт: www.dekoplant.com.ua
ДЕКОРАТИВНІ РОСЛИНИ / Деревя, кущі та чагарники	
4. ТОВ Фірма «Дуан-К»	Підприємство з Харківської області, що не спеціалізується на квітникарстві і виступає посередником; експортувало саджанці хвойних дерев

Джерело: сформовано автором на основі [3]

Проте, не всі виробники в змозі вийти на зовнішній ринок. Вони зіткнулися з проблемою недостатньої кількості капіталу та системи менеджменту. Тому необхідно максимально використовувати всі наявні можливості для збуту продукції та нарощення клієнтської бази. Одним із способів досягнення цього є укладання договорів з забудовниками на реалізацію своєї продукції.

Згідно з Концепцією комплексного озеленення забудовники спільно з фахівцями садово-паркового господарства максимально використовують особливості декоративної привабливості посадкового матеріалу, вирощеного регіональними виробниками. На підставі аналізу діючої законодавчої та нормативної бази розроблено основні напрями озеленення, які підкреслюють важливу роль декоративного рослинництва у ландшафтній організації та

створенні концептуальної основи для реалізації місцевих природоохоронних програм у сфері забезпечення комплексного озеленення. Водночас наявні ресурсні можливості і зростаючий попит переконливо свідчать, що потреба у декоративному посадковому матеріалі перевищує пропозицію. Цей дисбаланс має вирішуватись у напрямку відродження національних традицій щодо вирощування всіх товарних позицій, шляхом розробки системи ефективних заходів підтримки вітчизняного виробника та розвитком інноваційних технологій вирощування, координуючи діяльність вітчизняного декоративного садівництва за участю держави [4].

Допільно розглянути один із найбільш перспективних напрямків цього бізнесу – вирощування декоративних рослин у горщиках. Для цього потрібно мати відповідне приміщення тепличного типу, а також певний час та бажання займатися цим напрямком діяльності. Вирощувати саджанці можна з живців або ж із придбаного насіння. У першому випадку на це піде до 1 року до набуття товарного стану, тоді як в другому – приблизно 2-3 роки. Можливо також їх придбати в спеціалізованих лісових селекційно-насінневих центрах вже готовими для подальшого пересаджування і вирощування.

Вирощування садивного матеріалу із закритою кореневою системою в горщиках є досить зручним і функціональним. Порівняно з чинними технологіями це має ряд переваг:

- ефективне використання насіння;
- можливість цілеспрямованого управління ростом саджанців для оптимізації співвідношення надземної та підземної частини саджанців;
- отримання протягом одного вегетаційного періоду 2-3 рогації високоякісного садивного матеріалу;
- продовження періоду садіння декоративних культур;
- зниження витрат на доповнення лісових культур у зв'язку із високою приживлюваністю садивного матеріалу;
- підвищення загалом ефективності створення декоративних культур.

Особливий інтерес представляє інформація про те, що саджанці із закритою кореневою системою порівняно з саджанцями з відкритою кореневою системою в умовах зростаючої ґрунтової посухи є більш стійкими, це може бути важливою умовою успішної приживлюваності декоративних культур. Загалом агротехніка вирощування садивного матеріалу із закритою кореневою системою мало відрізняється від вирощування садивного матеріалу з відкритою кореневою системою в умовах теплиць та відкритих полігонів. При виробництві садивного матеріалу із закритою кореневою системою дотримуються аналогічних агротехнічних прийомів та заходів, що і при вирощуванні садивного матеріалу із відкритим корінням – підготовка ґрунту (субстрату), підготовка насіння, висівання насіння, догляд за посівами до та після появи сходів [5].

Вітчизняні розсадники декоративних культур широко застосовують сучасні світові технології вирощування декоративних рослин, в основі яких використання мультиплікаційного вирощування сянців, стимуляторів утворення коренів і росту рослин, засобів захисту від захворювань, контейнерного дорощування саджанців тощо. Значна частина розсадників практикує дорощування придбаних за кордоном однорічних саджанців.

Розширення асортименту має відбуватися за рахунок залучення нових видів квіткових і листяних трав'янистих рослин, газонних трав, освоєння повного циклу вирощування цибулинних та бульбових декоративних культур, розвитку нового напрямку в декоративному рослинництві – створення культур із подвійними функціями (декоративні ароматичні, декоративні лікарські, декоративні плодові).

Оптимізація виробництва передбачає використання повного циклу вирощування декоративних культур, впровадження вітчизняних нових сортів, технологій мікроклонального розмноження, створення нових підприємств переважно за межами Києва та області, поступове скорочення кількості дрібнотоварних виробників. Оптимізація продажу має передбачати скорочення логістичної ланки, часу проходження товару по ній, розширення

логістики до районів і малих міст, конкурентне витіснення вуличного продажу декоративних рослин, вирівнювання обсягів продажу в регіонах відповідно до кількості населення.

Оптимізація цінової політики передбачає постійний маркетинговий супровід ринку продукції, установлення балансу між ціною та попитом.

Оптимізація експорту та імпорту продукції має передбачати розширення обсягу та географії експорту за рахунок високої якості та оптимальної ціни продукції, подальше зміщення балансу роздрібного продажу декоративних рослин на користь вітчизняної продукції передусім за рахунок збільшення обсягів та асортименту виробництва квітів на зріз [6].

Найбільший попит на саджанці декоративних рослин в південних та східних областях України, оскільки недостатня кількість рослинності спричиняє кліматичні зміни, викликає ерозію ґрунту, викликає суховії і триває процес опустелення. Для декоративних цілей місцеве населення купує саджанці аби створити на своєму подвір'ї затінок та прикрасити його. Саме кліматичні зміни є основною мотивацією займатися цим видом бізнесу.

Як і у випадку із іншими видами економічної діяльності, прибутковість вирощування декоративних рослин буде залежати від правильно обраної маркетингової цінової стратегії збуту. Оптимальною може бути ціна від 80 гривень за одну однорічну рослину в боксі, що забезпечить відповідний рівень прибутку. У середньому він може становити в залежності від обраного розміру ведення бізнесу – від 240 грн/шт. до 1640 грн/шт. при невеликому обсязі вирощування до 1000 рослин та від 240 грн/шт. до 2320 грн/шт. при його збільшенні до 5000 рослин. Для ефективної роботи необхідно володіти садовим розплідником. Розплідник повинен бути з декількома майданчиками для вирощування різних видів декоративних рослин. Розплідник необхідно обладнати теплицями із доступом до води і тепла.

1.2. Закордонний досвід вирощування саджанців декоративних рослин

Недостатня кількість озелених територій є одним із найбільш актуальних питань у світі. Щороку озеленені території зменшуються в результаті антропогенного впливу на навколишнє середовище. Серед проблем, які характеризують стан зеленого господарства у містах та селищах, можна назвати такі:

По-перше, це скорочення площ озелених територій (забудова паркових зон і скверів, недостатнє і несвоєчасне відновлення насаджень і окремих дерев, нестача озелених територій у центральній частині міста). Оскільки озеленені території всіх видів найбільш незахищені від нецільового використання, посилення даної тенденції може призвести до погіршення стану атмосферного повітря та додаткового акустичного навантаження на райони житлової забудови.

По-друге, це недосконалість законодавства, яке не дає змоги громадянам захищати своє право на збереження зелених зон; відсутність доступної офіційної інформації про площі, стан зелених насаджень, їхню динаміку, виконання нормативів тощо.

По-третє, це різке погіршення стану озелених територій загального користування внаслідок недбальства, безгосподарності й екологічного невігластва (витоптування, заростання, хвороби, забруднення і засолення), руйнування природних та історичних ландшафтів, зниження доступності зелених зон для населення, збільшення транспортних витрат і часу. Окреслені причини загалом призводять до погіршення стану довкілля і стану здоров'я населення [7].

Європейський ринок насичений голландськими сортами саджанців декоративних дерев. Нідерланди є основним постачальником високоякісного садивного матеріалу у світі (табл. 1.4).

Таблиця 1.4.

Імпорт Україною саджанців декоративної продукції за країнами

Країна	Обсяги експорту		
	Тон	%	Ранг
Нідерланди	11 061,9	55,4%	1
Кіпр	2 316,5	11,6%	2
Словаччина	1 898,7	9,5%	3
Польща	1 046,1	5,1%	4
Туреччина	843,8	4,2%	6
Німеччина	986,5	4,9%	5
Бельгія	359,7	1,8%	8
Італія	694,7	3,5%	7
СІНА	313,2	1,6%	9
Угорщина	290,0	1,5%	10
Інші країни	195,0	1,0%	
Загалом	19 976,1	100,0%	

Джерело: сформовано автором на основі [3]

Нідерланди диктують моду на саджанці. Усі вітчизняні підприємства орієнтовані на наслідування її в плані технологій та селекції. Проте, на нинішньому етапі вітчизняний виробник потребує фундаментальних зрушень в плані технології та фінансової підтримки. Тому на українському ринку присутній імпорнт (табл. 1.5.).

Таблиця 1.5.

Найбільші українські компанії-імпортери саджанців декоративних рослин

ДЕКОРАТИВНІ РОСЛИНИ / Багаторічні квітучі рослини / Декоративні троянди		
№	Назва підприємства	Основні факти
1.	ТОВ «Асканія-Флора»	Найбільший виробник та постачальник троянд (як свіжих зрізаних, так і декоративних) з Київської області; має тепличний комплекс на 20 га; веб-сайт: ascania-flora.ua
ДЕКОРАТИВНІ РОСЛИНИ / Багаторічні квітучі рослини / Інші декоративні квіти		

2.	ТОВ «Флоремікс»	Підприємство спеціалізується на роздрібній торгівлі квітами та іншими рослинами, немає веб-сайту
----	--------------------	--

Продовження таблиці 1.5

3.	ПРАТ «ПОЛТАВАСО РТНАСНИЄО ВОЧ»	Підприємство займається онтовими продажами квітів та інших рослин, а також їх вирощуванням, з Полтавської області; веб-сайт: nasimparohava.com.ua
----	---	---

ДЕКОРАТИВНІ РОСЛИНИ / Дерева, кущі та чагарники / Дерева, кущі та чагарники

4.	ТОВ «Голландськ травли» (розсадник «Гарді»)	Найбільший розсадник декоративних рослин (дерев, Кущів тощо) площею 42 га з Полтавської області; вирощувані рослини орієнтовані на використання у ландшафтному дизайні, як у міському просторі, так і на особистих ділянках; веб-сайт: www.gardi.biz
----	---	---

5.	ТОВ «ГАЛСАД»	Садовий центр з Львівської області, назва є скороченням від «Галицький сад». Займається продажем декоративних рослин для відкритого ґрунту, а також засобів захисту рослин, добрив, садового інвентаря. веб-сайт: galsad.com.ua
----	-----------------	--

ДЕКОРАТИВНІ РОСЛИНИ / Дерева, кущі та чагарники / Декоративні рододендрони та азалії

6.	ТОВ «Санаторний комплекс "Деренівська Купіль"»	Санаторний комплекс із Закарпатської області; має дендропарк на своїй території, який поповнює новими рослинами та квітами; веб-сайт: derenivskakuril.ua
----	--	--

7.	ТОВ «ЗЕЛЕНА САДИБА Україна» («Меганлант»)	Великий промисловий розсадник з Київської області, з площею 200 га; пропонує великий асортимент рослин для ландшафтного дизайну будь-якої складності; веб-сайт: megaplant.com.ua
----	--	--

8.	ФГ «Квіти Закарпаття»	Квіткове господарство із Закарпатської області, з площею 14 га, вирощує квіти для балконів та клумб, кімнатні рослини (такі як гербери, примули, цикламени). Ексклюзивний представник «VOLMARY GmbH» (Німеччина), який виробляє посадковий матеріал: розсаду квітів для балконів та клумб, сіянці петунії, віоли, примули, гербер тощо; розсаду прянощів
----	--------------------------	--

НУБІП УКРАЇНИ

та овочів, насіння та цибулини квітів, насіння газонних трав; веб-сайт: pfister.com.ua

Джерело: сформовано автором на основі [3]

НУБІП УКРАЇНИ

На сучасному етапі завдяки актуалізації проблеми охорони навколишнього середовища та ландшафтів зелені зони міст повинні стати об'єктами законодавчо-правової сфери містобудування як складова частина довкілля поряд з водою, повітрям, землею, флорою і фауною. Так, у чотирьох

НУБІП УКРАЇНИ

європейських країнах (Італія, Німеччина, Швейцарія, Португалія) охорона ландшафтів згадується в Конституціях. У п'яти європейських державах (Німеччина, Франція, Швейцарія, Чехія, Словаччина) існують закони, спеціально присвячені охороні ландшафтів. Ще однією країною, що є

НУБІП УКРАЇНИ

прикладом успішного озеленення міського простору, є Данія. Догляд за різноманітною флорою у Данії є загальнонаціональним хобі; якщо є хоча б мінімальна можливість озеленити вулицю чи присадибну ділянку, її обов'язково використовують, завдяки чому міста стають більше схожими на сади. Приміські населені пункти потопають у зелені, проте і в столиці

НУБІП УКРАЇНИ

висаджено чимало дерев та кущів. Уряд Данії ухвалив проект, що має назву «100000 дерев – Копенгаген пускає коріння», ідеєю якого було залучити самих жителів столиці до виконання цього проекту. Із бюджету міста було виділено 10 млн. крон, а дерев посаджено – більше 12000. Щоб скоротити витрати на

НУБІП УКРАЇНИ

посадку дерев, уряд запропонував нову ініціативу. Населення столиці мало змогу замовити дерево на сайті уряду, яке потім безкоштовно доставлялось за адресою замовника. Для того, щоб отримати дерево, житель Копенгагену мав виконати кілька умов:

- висаджувати рослину в тому місці, де крону дерева бачили б перехожі;
- ґрунт мав бути сприятливим для росту дерева;
- люди зобов'язувались самі садити та доглядати за рослиною [8].

НУБІП УКРАЇНИ

Після цього данці взялися за озеленення дахів, вирішивши зробити Копенгаген повністю вуглецево-нейтральним до 2025 року. Тому Данія зобов'язала всі нові споруди робити тільки із зеленими дахами. Серед переваг такого даху – поглинання до 80% дощової води, що допомагає зменшити повені; зменшення температури, міський ефект «теплового острова»; захист будівлі від ультрафіолетових променів і різких змін температури; вирощування продуктів для міських жителів. Потенційно в Копенгагені близько 20 тис. квадратних метрів дахів, які незабаром будуть покриті зеленню.

Таким чином влада країн Європи мотивує своє населення до придбання декоративних рослин. Населення створює попит на продукцію бажаючи покращити свої умови проживання і зменшити викиди шкідливих речовин в повітрі. Це є першопричиною розвитку цієї сфери за кордоном. Наявність наукової бази, капіталу, кваліфікованих працівників та державної підтримки спричиняє прискорення науково-технічного потенціалу у цій галузі.

Закордонні спеціалісти з вирощування саджанців у своїй діяльності використовують сучасні способи автоматизації виробництва та якісний садивний матеріал, що й дає більший результат.

Нові технології відкривають можливості для оптимізації різних процесів у багатьох галузях народного господарства, в тому числі і у сфері розсадництва. Одним із таких нововведень – є використання безпілотних літальних апаратів для потреб моніторингу ґрунтів у розсадниках, визначення якості виконання робіт та стану садивного матеріалу, отримання оперативного картографічного матеріалу. При цьому, спеціалісти з вирощування садивного матеріалу можуть переймати чималий досвід, який вже накопичено у сфері використання БПЛА у сільському господарстві [9].

Для потреб АПК моніторинг стану насаджень - головне джерело інформації про їх схожість, наявність хвороб та інших проблем на полі. Він дозволяє своєчасно виявляти відхилення в рості і розвитку рослин, визначати причини і приймати оперативні управлінські рішення.

Це трудомісткий процес, який вимагає багато часу та зусиль. Крім того, при польовому обстеженні важко побачити повну картину на всьому полі, а відсутність інформації - це потенційні збитки. Тому, використання БПЛА для моніторингу стану полів дало змогу усунути вищевказані недоліки та автоматизувати процес отримання оперативної інформації щодо стану полів.

Серед основних завдань, які здатні виконувати дрони в АПК можна виділити наступні:

1) Створення та моделювання тривимірних карт місцевості, які дають змогу формувати маршрути техніки і точно розрахувати необхідну кількість посівного матеріалу палива.

2) Посадка насіння - спеціально створені системи посадки посівного матеріалу за допомогою БПЛА дозволяють знизити витрати на такі роботи на 85%. Насіння або паростки завантажуються в спеціальні невеликі контейнери, які розпоршуються по полю разом з поживними речовинами.

3) Внесення хімічних препаратів і мінеральних добрив - спеціальні ультразвукові датчики дозволяють регулювати висоту та дозу внесення в залежності від зміни географії при польоті і відповідно економити речовини та прискорювати процес.

4) Контроль стану посівів - набуває особливого значення в негоду, при пригніченні та зараженні і дозволяє швидко приймати стратегічні рішення.

5) Зрошення - дрони з гіперспектральними, мультиспектральними або тепловими датчиками можуть ідентифікувати пересушені ділянки поля та будувати карти поливу.

Всі вищеперераховані можливості БПЛА цюцільно використовувати і для потреб розсадництва. Такий підхід дасть змогу готувати якісний картографічний матеріал, який є важливою основою планування, організації та забезпечення ефективної діяльності розсадників. БПЛА-моніторинг стану посівів та садивного матеріалу забезпечить фахівців оперативною та достовірною інформацією для прийняття обґрунтованих рішень щодо вчасного втручання у процес вирощування рослин.

Використання безпілотників у поєднанні з сучасними ГІС-технологіями для інвентаризації у розсадниках дасть змогу вести точний облік садивного матеріалу. Актуальні матеріали БПЛА-знімання полів дадуть можливість підвищити якість обліку та технічного приймання виконаних робіт у розсаднику шляхом обліку сходів, виявлення забур'яненості, захворювань, пригнічень, визначення прямолінійності посівів та посадок, розрахунку площ виконання робіт [10].

1.3. Перспективи розвитку бізнесу вирощування саджанців декоративних рослин.

Згідно змін щодо покращення благоустрою міст (ДБН В.2.3-5:2018 «Вулиці та дороги населених пунктів»), які вказують на обов'язкове проведення заходів з озеленення вулиць і доріг при їх новому будівництві, реконструкції або капремонті, запропонованих Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, озеленення є невід'ємною частиною благоустрою обов'язкового при проектуванні доріг [11]. Це покращить екологічний стан міст і надасть їм новий сучасний вигляд, а жителям – комфортні умови для перебування і проживання. Дотримуючись Правил утримань зелених насаджень рівень озеленення міських вулиць має бути не меншим 25 %, а території біля шкіл – 45-50 % [12]. Вивчення досвіду Німеччини, Нідерландів, Австрії та інших високорозвинених європейських країн свідчить про доцільність використання декоративного посадкового матеріалу, адаптованого до місцевих умов для облаштування міста, створення комфорту та затишку в урбаністичному середовищі.

В багатьох регіонах України, останні два десятиліття відзначається значне збільшення попиту на декоративні рослини, що пов'язано з істотними змінами у галузі архітектурно-планувальних робіт з оформлення й благоустрою територій нового житлового будівництва. Концепція комплексного озеленення південних областей розроблена у числі перших в

Україні. Це положення спонукає забудовників та фахівців садово-паркового господарства максимально враховувати особливості території при створенні декоративно-привабливих, екологічно стійких і технологічно-оптимальних зелених насаджень з огляду підтримки їх естетичних характеристик, життєстійкості й довголіття.

Варто зазначити, що переважна більшість наукових досліджень присвячена процесам становлення та функціонування ринку декоративного рослинництва на загальнодержавному рівні без урахування особливостей прояву цих процесів на мезо - та мікрорівнях. До того ж сутнісними ознаками

цієї галузі є її багатоспектральність, динамічний розвиток, зміна ustalених тенденцій. Саме це обумовило необхідність поглиблення досліджень особливостей функціонування і розвитку вітчизняних підприємств по

виращуванню та збуту посадкового матеріалу у складі просторових продуктивних сил з урахуванням посилення конкуренції та інтеграції. У зв'язку з недостатньою увагою з боку держави до підтримки вітчизняного виробництва декоративного посадкового матеріалу дефіцит замінюється імпортом, що призводить, з одного боку, до відтоку вітчизняного капіталу, з іншого – руйнує потенціал місцевих товаровиробників.

Дослідження показали, що особливості ринку цієї продукції щодо сезонних коливань виробництва, реалізації викликають нееластичність пропозиції стосовно ціни. Тому для повного задоволення потреб споживачів необхідно забезпечити наявність широкого асортименту, збереження якості при транспортуванні та зберіганні [13].

Однією з найгостріших проблем розвитку декоративного садівництва в Україні є нестача кваліфікованих фахівців і працівників. Головна проблема цієї ситуації пов'язана з низьким рівнем оплати праці в галузі. Середня заробітна плата працівників у сфері садово-паркового господарства в Україні у 20 разів менша, ніж у Нідерландах і Німеччині та в 4 рази менша, ніж у Польщі. У західних країнах виробництво продукції розсадників декоративного садівництва характеризується високою рентабельністю. Наприклад, у Польщі

продукція декоративних розсадників у вартості всіх товарів рослинництва становить 5–6 %, при цьому на її виробництво використовується всього 0,03 % площ орних земель країни. Інтенсивному розвитку галузі декоративного садівництва в Польщі сприяє пільгове оподаткування, при площі розсадника не більш ніж 300 га і обігу € 800 тис.

Для просування на ринок виробленої в регіонах України продукції декоративного садівництва, збільшення обсягів її реалізації необхідно активно розширювати рекламну діяльність, розвивати культуру споживання і продаж.

Вітчизняним виробникам доцільно організувати мережі спеціалізованих магазинів і розширювати надання додаткових послуг, наприклад, післяреалізаційне обслуговування, коли фахівці садово-паркового господарства проводять консультації, відвідують об'єкти озеленення для догляду за станом висаджених рослин, виконують необхідні роботи із забезпечення оптимальних умов виростання висаджених рослин.

На думку директора онлайн платформи продажу продукції декоративного рослинництва Бориса Пашковського «Дуже багато з'явилося нових маленьких імпортерів, маленьких інтернет-магазинів, тобто ринок стрімко розвивається. Ми бачимо, що дуже багато продукції завозить, це протягом останніх півтора року відбулось, я так зрозумів, що легше стало імпортувати. Окрім того, з'явилися. Ринок квітів та декоративних рослин в Україні, інструменти для розвитку, яких раніше не було, наприклад, інтернет-майданчики, інтернетсайти, аналітика, компанії, що займаються просуванням в інтернеті».

Тому головним напрямом підвищення ефективності розвитку декоративного садівництва в Україні є розширення можливостей виробництва та використання вітчизняного садивного матеріалу, адаптованого до місцевих умов виростання, що забезпечує вищий рівень його життєстійкості й меншу чутливість до впливу хвороби і шкідників. При цьому необхідно приділити велику увагу розширенню асортименту, підвищенню якості й зниженню собівартості, поліпшенню системи реалізації продукції

декоративного садівництва, забезпеченню необхідного рівня технологічного супроводу при висаджуванні та вирощуванні декоративних рослин [14].

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

РОЗДІЛ II. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ВИРОБНИЧИЙ ПЛАН ПРОЕКТУ.

2.1. Теоретико-технічне обґрунтування необхідних площ та об'ємів для реалізації проекту.

В Україні найбільш характерним є вирощування декоративних рослин у теплицях/чи розсадниках закритого типу. При вирощуванні саджанців в теплиці необхідно врахувати спад поживних речовин з ґрунту. Поживні речовини витрачаються на утворення органічної маси сіянів. В розсадниках використовуються добрива:

- азотні (аміачна селітра, азотнокислий амоній, сульфат амонію, натрієва селітра)
- фосфорні (суперфосфат, фосфорна мука, томасшлак)
- калійні (калійна сіль, хлористий калій, каїніт, силівніт)

Окрім органічних, мінеральних, органо-мінеральних добрив найчастіше використовують бактеріальні добрива: азотобактерин, нітрагін, АМБ, фосфобактерин.

Норма внесення добрив визначають за формулою:

$$N=(n*100)/a, \text{ де}$$

N – норма внесення певного виду добрива, кг/га

n – норма внесення діючої речовини, кг/га

a – вміст діючої речовини у мінеральному добриві, %

Знаючи ціну 1 тони добрива можна визначити загальну вартість добрив для посівного матеріалу (табл. 2.1).

Таблиця 2.1.

Розрахунок потреби і вартості добрива для посівного матеріалу

Вид добрива	Норма внесення діючої речовини, кг/га	Вміст діючої речовини, %	Норма внесення добрив, кг/га	Площа поля, кг/га	Ціна 1 тони, грн/потреба	Ціна однієї тони добрива, грн	Загальна вартість
Основне добриво							
Компост	-	-	80	1,8	140,8	15	2112
Вапно	-	-	4	1,8	7,04	50	352
Припосівне добриво							
Аміачна селітра	20	34	58,8	1,76/1	103,5	0,35	36,23
Суперфосф ат	65 30	50 40	130 75	1,76/1 1,76/1	228,8 132	0,25 0,2	57,2 26
Калійна сіль							
Підживлювальне добриво для 1-го року вирощування							
Аміачна селітра	25	34	73,52	1,76/1	258,8	0,35	90,58
Суперфосф ат	40 25	50 40	80 62,5	1,76/1 1,76/1	140,8 110	0,25 0,3	35,3 22
Калійна сіль							
Підживлювальне добриво для 2-го року вирощування							
Аміачна селітра	30	34	88,2	1,2/2	211,68	0,35	74,07
Суперфосф ат	80 60	45 50	177,8 150	1,2/2 1,2/2	213,36 180	0,25 0,2	53,34 36
Калійна сіль							

Джерело: сформовано автором на основі [15]

Загальна вартість добрив на вирощування саджанців декоративних рослин складає 2926,5 грн.

Організація виробництва садивного матеріалу декоративних деревних рослин із закритою кореневою системою включає такі роботи:

- підготовка та оснащення полігону для контейнерної культури (вибір місця, планування площі, обладнання основи полігону, облаштування водозбору і водостоку);

- вибір способу зрошування та облаштування зрошувальної мережі полігону (стаціонарної або мобільної, зрошення: крапельне, дощуванням, висхідне);

- підготовка субстрату для контейнерування рослин та підбір контейнерів (вибір складових компонентів субстрату, визначення їх пропорцій з врахуванням потреби рослин та етапів їх вирощування, приготування відповідного субстрату та його біотстування);

- наповнення контейнерів субстратом, добривами та засобами хімічного захисту, висаджування (висівання) вихідного матеріалу (насіння, сіянців, укорінених і неукорінених живців, саджанців, рослин-регенерантів) у контейнерування рослин;

- вирощування та формування рослин в контейнерах (підтримання оптимальних режимів живлення рослин: поживного, водного, повітряного, захист рослин від шкідників і збудників хвороби, збереження рослин в зимовий період, пересаджування – переконтейнерування рослин у міру їх розвитку, виснаження субстрату і виповнення ємності коренями);

- підготовка рослин в контейнерах до транспортування та реалізації.

Строки весняного контейнерування (висаджування вихідного садивного матеріалу в контейнери із субстратом) залежать від стану вкоріненості рослин.

У контейнери слід висаджувати тільки добре укорінені рослини. Багато деревних рослин без особливих труднощів і втрат можна висаджувати в контейнери в безлистяному стані (форзиція, спирея, вейгела). Інші (сливи, клен) рекомендують контейнерувати після утворення ними перших розвинених листочків.

Рослини після контейнерування упродовж мінімум одного тижня мають утримуватись в умовах підвищеної вологості повітря (аналогічних тим, які необхідні для укорінення живців). Хвойні та інші вічнозелені, які укорінюють триваліше ніж листяні, в контейнери висаджують ранньою весною. Треба пам'ятати, що наявного в субстраті запасу поживних речовин для більшості рослин достатньо тільки на початковій стадії росту контейнерної культури.

З метою забезпечення стабільного мінерального живлення вирощуваних рослин, бажано вносити стартове добриво від час приготування субстрату (традиційні добрива органічні та мінеральні), або одночасно із заповненням

ємностей земляними сумішами і висаджуванням вихідного матеріалу (сучасні добрива із пролонгованою розчинністю типу «Осмокот») і додаткове у вигляді підживлення (кореневого чи позакореневого) упродовж вирощування контейнерної культури в періоди високої потреби та інтенсивного росту саджанців.

Таблиця 2.2.1

План вирощування садивного матеріалу декоративних рослин в контейнерах

Тип контейнера	Розмір (см) та об'єм (л) контейнера	Основні цілі вирощування (розмноження)	Тривалість вирощування
Мультиплати	3x3x4 – 5x5x6 см, 0,03-0,1 л	розмноження та укорінення живців, вирощування сянців у закритому ґрунті	від 2 місяців до 2 років
КВ-09	9x9x9 – 12x12x12 см, 0,5-1,0 л	адаптація рослин до субстрату та умов відкритого ґрунту	від 6 місяців до 2 років
КВ-14, 17, 19	14x14x14 – 19x19x20 см, 2,0-5,0 л	вирощування рослин з пересаджуванням з менших ємностей у більші	від 2 до 3 років
КВ-20	20x20x26 см, 6,0 л і більше	дорощування рослин та адаптація їх до ґрунтових умов місця використання	від 2 і більше років

Джерело: сформовано автором на основі [16]

Різні види добрива «Osmocote Exact» враховують різну потребу в поживних елементах упродовж росту. Для підживлення хвойних рослин, у зв'язку з тривалішим періодом вирощування, застосовують добрива з більш інтенсивним вивільненням поживних речовин на останніх етапах розвитку («Osmocote Exact lo-start» – NPK : 15+8+10+(3MgO)+мікроелементи).

Листяні, навілки, активно розвиваються на початку вегетаційного періоду і для їх підживлення використовують добрива, що розчиняються саме у цей період («Osmocote Exact hi-start» NPK : 15+10+10+(3MgO)+

мікроелементи). Для них характерне інтенсивне виділення поживних речовин у першій половині часу дії добрива, яке у другій половині поступово знижується. Схема дії добрива «Osmocote Exact hi-start» була адаптована до потреб таких листяних кущів, як вейгела, сніг рея, гіперкуб, гортензія.

Вічнозелені рослини підживлюють добривами, які забезпечують рівномірне надходження поживних речовин впродовж їх розвитку («Osmocote Exact standard» – NPK : 15+9+9+(3MgO)+мікроелементи).

Переконтейнерування (пересаджування рослин з одного контейнера в інший) можна проводити упродовж всього року у сприятливі для організації праці на розсаднику терміни. З метою рівномірного використання робочої сили окремі розсадники проводять пересаджування рослин взимку. Більшість вирощуваних рослин пересаджують з метою забезпечення кращих умов для їх росту і розвитку через збільшення площі (об'єму) живлення та недопущення закручування коренів. З біологічного погляду пересаджування рослин доцільно проводити навесні. Найкраще переконтейнерування здійснювати в період активізації росту коренів, що сприяє швидшому заповненню ємностей кореневою системою і тим самим більш ефективно [16].

Щоб рослина не замерзла взимку і зберегла свої властивості, теплицю обладнують покриттям із агроволокна. Агроволокно – довговічний нетканий матеріал на основі спанбонду. Його застосовують як у теплицях, так і у відкритому ґрунті. Покривне агроволокно має білий колір. Спектр застосування цього матеріалу доволі широкий: захист рослин від заморозків, стабілізація мікроклімату, захист від сильного вітру, дощу та граду, притінення рослин у період літньої спеки, захист рослин від шкідників, комах і птахів. Якщо рослини вкриті агроволокном, то температура під ним вища на декілька градусів (до 10 °C) залежно від щільності покритого матеріалу та методу його застосування. Ці додаткові градуси надзвичайно важливі, оскільки істотно впливають на середньодобову температуру та суму ефективних температур.

Якщо вдень повітря прогріється до 12 °С, увечері охолоне до 5 °С, уночі буде 1 °С, а зранку до 0 °С, то середньодобова температура під агроволокном становитиме 4,5 °С. Водночас для більшості холодостійких рослин

середньодобовий біологічний мінімум, за якого вони можуть розвиватися, становить 5 °С. Зовсім інша картина буде на полі, якщо вдень під покриттям

агроволокна повітря прогріється до 20 °С, увечері охолоне до 15 °С, уночі буде 5 °С, а зранку -3 °С. Тоді середньодобова температура під агроволокном становитиме 10,75 °С. За таких умов температурний режим під агроволокном

був би сприятливим для розвитку рослин.

Агроволокно має переваги перед плівковим покриттям в умовах температурних сплесків і падінь, які нерідко трапляються у квітні та травні.

Завдяки мікроскопічним отворам цей матеріал пропускає повітря і вологу. За різкого підвищення температури й вологості повітря проходить через отвори,

тим самим зменшуючи температуру й вологість під покриттям. Рослини під агроволокном не запарюються і не згорають, як іноді буває в плівкових

укриттях у спекотні дні. [17]

2.2. Витрати часу та коштів на організаційно-виробничу діяльність.

Перед початком вирощування саджанців декоративних рослин необхідними заходами є:

- виконання передпосівного обробітку ділянки для подальшого насадження;
- садіння саджанців у ґрунт;
- підживлення земельної ділянки шляхом внесення добрив в ґрунт;
- післяпосівний обробіток;
- встановлення систем поливу та теплиць.

Для досягнення задуманого необхідно максимально автоматизувати виробництво щоб мінімізувати ручну працю. Для цього необхідно найбільш ефективним шляхом спрогнозувати строки досягнення результату. Доцільним

є використання таблиці типових норм виробітку механізованих та ручних лісотехнічних робіт у розрахунку на 8 робочих годин. Для підготовки ділянки необхідно провести такі процеси, як: оранка, дискування, культивация та боронування. Для цього доцільним є використання таких технічних засобів, як: трактор МТЗ-80, плуг ПЛН-3-35, дискова борона БДТ-3, культиватор КПС-4 та борона БЗСС-1

Таблиця 2.3.

Розрахунок витрат часу на передпосівний обробіток ґранту

Оранка цілих земель					
Назва агрегату	Глибина захвату, см	Ширина захвату, м	Робоча швидкість, км/год	Продуктивність, га/год	Витрати часу на виконання, год
МТЗ-80, ПЛН-3-35	25	1,2	8	1	4
МТЗ-80, БДТ-3	10	3,3	12	3,5	1,2
МТЗ-80, КПС-4	8	9	12	5	0,8
МТЗ-80, БЗСС-1	6	4	10	4,5	0,9

Джерело: сформовано автором на основі [18]

Після передпосівної підготовки ґранту настає час для садіння саджанців.

Для виконання цієї дії, доцільним є використання такої техніки, як: трактор МТЗ-80 та саджанцесаджалка МПС-2.

Таблиця 2.4.

Розрахунок витрат часу на садіння саджанців в ґрунт

Садіння саджанців в ґрунт					
Назва агрегату	Глибина захвату, см	Ширина захвату, м	Робоча швидкість, км/год	Продуктивність, га/год	Витрати часу на виконання, год
МТЗ-80, МПС-2	20	1,5	6	1,5	3,7

Джерело: сформовано автором на основі [18]

Після садіння саджанців декоративних рослин настає час внесенням органічних і мінеральних добрив. Для цього доцільним є використання: МТЗ-80 та РТО-4.

Таблиця 2.5.

Розрахунок витрат часу на внесення добрив в ґрунт				
Внесенням органічних і мінеральних добрив				
Назва агрегату	Ширина захвату, м	Робоча швидкість, км/год	Продуктивність, га/год	Витрати часу на виконання, год
МТЗ-80, РТО-4	5	12	5,5	0,7

Джерело: сформовано автором на основі [18]

Загальні витрати часу на механізовану роботу складають 11,3 години на ділянку площею 4 гектари. Для трактора МТЗ-80 індивідуальна розрахункова норма витрат палива складає 4,2 літри за мотогодину [18]. Підсумувавши результати отримуємо 48 літрів пального. За середньої ціни 50 гривень за літру, необхідно витратити 2500 гривень на дизельне паливо без урахування витрат на транспортування техніки до поля. Разом з доставкою до поля виходить 3200 гривень.

Для саджанців першого року необхідно зробити парник таким чином, щоб відстань між рослинами була 35-30 см. в чотири ряди. Вартість парнику довжиною 2 метри з шириною 1,5 метри і висотою 1,7 метри складає 275 грн.

Тобто, необхідно для 4200 саджанців є довжина в 120 м. Парник обійдеться в 33000 грн.

Для підживлення саджанців необхідно обладнати теплицю системою водопостачання. Для впровадження цього рішення, я обрав обладнання фірми Karcher, котре має гарантію до 10 років. Вартість насосу складає 2800 грн. Для обладнання теплиці шлангом необхідно 3600 грн. Насадки та форсунки обійдуться нам в 18000 грн. Загальна ціна впровадження системи поливу складає 24400 грн.

Для продажу саджанців готових до реалізації їх необхідно перемістити в контейнери з субстратом. Для контейнерної культури декоративних деревних рослин відкритого ґрунту як субстрат використовують різні земельні суміші або так звану садову землю – дернову, листову, перегнійну, компостну, хвойну чи торф'яну. Під час підготовки цих субстратів, з метою покращення їх водно-фізичних властивостей та збільшення в них вмісту доступних для рослин поживних речовин, до основного компонента суміші часто додають різні домішки: перегній, мінеральні добрива, тирсу, кору, пісок, вермикуліт, перліт, кокосову стружку, подрібнену лаву, мох тощо.

До таких субстратів, що використовуються для вирощування рослин в контейнерах, належать суміші, приготовлені за такими рецептами:

- верховий торф (груба фракція) – 10% + верховий торф (дрібна фракція) – 70% + чорний торф (сильнорозкладений) – 20% + глина 40 кг/м³ ;

- верховий торф (груба фракція) – 10% + верховий торф (дрібна фракція) – 70% + перліт – 20% (1-7,5 мм);

- верховий торф (дрібна фракція) – 60% + чорний торф (сильнорозкладений) – 25% + перліт – 15% (1-7,5 мм) + глина 40 кг/м³ [18].

Розрахуємо оплату за ручну працю. Встановлення однієї теплиці займає в однієї людини до 15 хвилин. Для 60 теплиць необхідно витратити 15 годин ручної праці. Для встановлення системи поливу необхідно витратити 20 хвилин на кожні 2 метри системи поливу. Для 120 метрів необхідно витратити 20 годин ручної праці. Сумарно отримуємо 35 годин ручної праці на одного працівника та 11,3 для механічної праці на одного працівника.

2.3. Асортимент продукції та орієнтовані витрати на її вирощування.

Сучасне декоративне розсадництво як галузь сільськогосподарського виробництва в останні роки розвивається досить інтенсивно. Це пояснюється зростанням попиту на високоякісний садивний матеріал всередині країни та великими можливостями України для експорту садивного матеріалу в інші

країни, які поки що не використовуються. Для створення бізнесу декоративних рослин необхідно володіти новітніми технологіями, оскільки попит населення щоразу вимагає нового продукту, більш екзотичного.

У вирощуваному садивному матеріалі декоративних рослин зростає частка нових сучасних видів:

- саджанці із закритою кореневою системою (контейнерна культура);
- щеплені форми декоративних рослин;
- рослини-регенеранти, отримані розмноженням in-vitro.

Сучасні методи розмноження та вирощування декоративних рослин, розроблені в США та країнах Європейського Союзу, активно впроваджуються в Україні. Виробництво садивного матеріалу вимагає ґрунтовних знань біології і екології декоративних рослин, знання їх декоративних якостей, володіння технологіями розмноження і вирощування різних груп садивного матеріалу. Фахівці з розсадництва мусять мати необхідні практичні навички з живцювання, щеплення рослин, формування штамбу, крони та кореневої системи саджанців, уміти застосовувати сучасні добрива та фізіологічно-активні речовини, а за необхідності засоби захисту від хвороб, шкідників та бур'янів, розраховувати собівартість виробництва та планувати технологічні процеси. Без цього неможлива їх повноцінна діяльність на виробництві [19].

Асортимент культур і видів декоративного садивного матеріалу буде значно більший, у порівнянні з саджанцями для лісокультурних цілей. Їх виробництво в декоративних розсадниках має найбільшу питому вагу.

Тривалість вирощування саджанців для озеленення може становити від 2–3 (чагарники) до 3–6 і більше (дерева) років. У разі тривалого вирощування саджанців у відділі формування організовують першу, другу і третю шкільки, а в спеціалізованих розсадниках і шкільку дерев та чагарників архітектурних форм.

Таблиця 2.6

**Асортимент і орієнтована вартість вирощування саджанців
декоративних рослин на думку автора**

Назва рослини	Ціна купівлі 1 саджанця, грн	Орієнтована кількість для висіву, шт.	Термін вирощування до товарного стану, років	Вартість боксу для 1 шт., грн	Вартість витрат на послуги і добрива на 1 шт., грн	Разом, грн
Береза повисла	22	500	2	12	22	28000
Верба Кілмарнок	24	400	3	20	32	30400
Верба Хакуро-Нішікі	26	400	3	20	32	31200
Гінкго Дволапотеве	14	600	1	8	18	24000
Горобина Скандинавська	16	200	3	20	32	13600
Дерен Коуса	28	200	4	50	44	24400
Клен Червоний	26	300	3	20	32	23400
Магнолія Сюзан	22	400	3	20	32	29600
Магнолія Кобус	16	400	3	20	32	27200
Павловнія	24	200	2	12	22	11600
Сумах Листопадний	14	300	3	20	32	19800
Дерен Квітковий	24	300	2	12	32	20400

Джерело: сформовано автором на основі власних розрахунків

Розрізняють наступні види садивного матеріалу із закритою кореневою системою (ЗКС):

- насіння в оболонці – садивний матеріал у вигляді укладених в оболонку

із пресованого субстрату;

НУБІП України

- сіянці із закритою кореневою системою – садивний матеріал молодих деревних рослин (віком 1-3 роки), одержаний з насіння, висіяного у субстрат, який укладено в малооб'ємні оболонки різного типу,

- сіянці та саджанці з напіввідкритою кореневою системою – садивний матеріал, вирощений у рулонах з нетравмованою кореневою системою без твердої оболонки, але з грудкою субстрату (землі);

- саджанці з закритою кореневою системою – садивний матеріал, одержаний дорощуванням в контейнерах сіянців з відкритою або закритою кореневою системою та укорінених живців;

- дерева (та кущі) з грудкою землі (комом) – традиційний садивний матеріал, який одержують викопуванням рослин з грудкою ґрунту у парках, різних декоративних насадженнях або на колекційних ділянках та з-під намету звичайних лісових деревостанів, а також в розсадниках.

Для вирощування сіянців та вкорінення живців найчастіше використовують торф'яні брикети, таблетки, а також пластикові мультиплет, заповнені органічно-мінеральними сумішами. Якщо раніше головним матеріалом для вирощування саджанців із закритою кореневою системою були глиняні горщики, то нині це контейнери із поліетилену або полістиролу різних розмірів, круглі або квадратні. У процесі вирощування проводять перевалку – пересаджування рослин з меншого контейнера в більший. Для дерев та кущів, що викопуються з грудкою ґрунту, раніше використовували дерев'яні щити, але нині найчастіше грудку землі обв'язують мішковиною і затягують спеціальною металевою сіткою. Це дозволяє транспортувати рослини на значні віддалі без руйнування грудки і висаджувати рослини на постійне місце разом з мішковиною та сіткою [20]

Загальні витрати на вирощування саджанців, послуги і бокси складають 283600 грн. Максимальна кількість дерев, котрі можна виростити за такого плану складає 4200 шт. Площа, яку вони займатимуть через 3 роки складатиме 4 га. Ширину міжрядь 2-2,5 метри, залежно від культури. Крім цього, необхідно захищати саджанці 1-року від посухи, морозів та регулярно

поливати. Для цього необхідно придбати систему зрошення та набір парників з агроволокна.

2.4. SWOT-аналіз бізнес проекту.

Сильні сторони:

1. Сприятливе географічне розташування в центрі Європи на перетині основних логістичних вузлів.
2. Клімат (підприємство розташоване на території України в кліматичних поясах, що сприяють веденню сільського господарства з мінімальними ризиками шкоди від різних стихійних лих).
3. Ґрунти (сільськогосподарські угіддя України – це чорноземи з найвищим вмістом гумусу у світі)
4. Культура та знання.
5. Дешева оренда землі (в Україні – 41 євро / га, для порівняння в Литві – 81 євро / га, у Чехії – 96 євро / га, у Франції – 202 євро / га)
6. Відсутність регулювання
7. Дешева робоча сила (середня офіційна зарплата в сільському господарстві в Україні – 277 доларів, в Польщі – 1680 доларів, в Угорщині – 1114 доларів, в Словаччині – 1319 доларів)
8. Бізнес через посередницькі мережі
9. Ландшафт ідеально підходить для великого товарного сільського господарства
10. Активне використання передових технологій у своєму виробництві

Слабкі сторони:

1. Відсутність вільного ринку землі (як одна з ключових умов для залучення інвестицій).
2. Низька продуктивність праці (4 тисячі доларів у сільському господарстві на одного працівника. Для порівняння: у Польщі – 8 тисяч

доларів, у Німеччині, Франції – 54 тисячі доларів, у Нідерландах – 79 тисяч доларів 1)

3. Слабка самоорганізація ринку.

5. Відсутність джерел фінансування сектору (дорогі кредити), недофінансування сектору

6. Відсутність довгострокової стратегії розвитку сектора (як частина загальної економічної стратегії країни)

7. Відсутність ефективного законодавства

8. Непрозорий механізм державної підтримки галузі

9. Погіршення якості чорнозему (близько 20% українських чорноземів деградували за 28 років через необдуману політику обробітку ґрунту та неконтрольоване внесення добрив, що призвело до втрат – до 10-15 млрд. грн)

10. Дефіцит кваліфікованого персоналу

11. Відсутність спеціалізованих науково-дослідних центрів

12. Основне ціноутворення на саджанці не відбувається в Україні

Можливості:

1. Скасування мораторію на продаж землі (до 50 мільярдів доларів інвестицій протягом 10 років)

2. Вихід на нові ринки.

3. Опцифровка сільського господарства (AgTech).

4. Залучення інвестицій у сектор.

5. Підвищення продуктивності.

6. Створення профільних науково-дослідних центрів в Україні (новий посадковий матеріал, нові технології, нові добрива).

7. Підтримка міжнародних фінансових організацій та держави.

8. Створення Чорноморського центру біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією в Україні.

9. Зростання експорту і, як наслідок, валютної виручки в країні.

Загрози:

1. Прорахунки у відкритті ринку землі (відсутні обмеження для категорій покупців, формування цін, захисні механізми від спекулятивного перепродажу земель).

2. Війна, політична та економічна криза в Україні.

3. Відтік кадрів.

4. Прорахунки в регулюванні галузі.

5. Погіршення якості землі.

6. Втрата вартості землі внаслідок розвитку альтернативного виробництва.

7. Подальше зниження маржі.

8. Деградація сектора.

9. Втрата частини потенціалу врожаю через деградацію ґрунту, що є наслідком інтенсивного виробництва.

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

РОЗДІЛ III. ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Маркетингова збутова політика

Основною проблемою маркетингу є організація ефективного збуту продукції підприємства. В умовах ринку виробники самостійно вирішують проблеми оптимізації збутової діяльності. Іноді товаровиробники помилково орієнтуються на концепцію інтенсифікації комерційних зусиль. Головним недоліком цієї концепції є нав'язування товарів, які не повною мірою відповідають потребам споживачів, що призводить до втрати споживчої аудиторії, а, як наслідок, конкурентних позицій підприємства.

Збутову концепцію доцільно використовувати задля звільнення від залишків товарних запасів і лише протягом короткого проміжку часу. В довгостроковій перспективі доцільно використовувати маркетингову концепцію, яка спрямована на максимальне задоволення споживчих запитів, з урахуванням інтересів суспільства в цілому. У такому випадку функція маркетингу стає однією з першочергових, метою якої, за П. Друкером, є створення таких товарів чи послуг, які б максимально задовольняли потреби клієнтів та продавачи самі себе, і відтак зусилля на збут стають непотрібними [21].

Основними споживачами саджанців декоративних рослин є власники присадибних чи дачних будинків, фірми-забудовники, ландшафтні дизайнери та фірми, що займаються декором. Можливо також використати для продажу саджанців оптові садові ринки чи мережу ТОВ «ВИЦЕНТР К».

Проте, успіх будь-якого продукту або послуги безпосередньо залежить від лояльності та прихильності клієнтів. Залучити максимальну кількість потенційних споживачів дозволить визначення цільової аудиторії та орієнтація на неї рекламної кампанії. Однак це невірно і тому так важливо звузяти коло людей і направляти точкові дії конкретно на цільову аудиторію даного товару або послуги. Крім того, визначення цільової аудиторії дає

можливість скоротити витрати на рекламу і залучення споживачів. Ви будете точно знати в які канали вкладати кошти, щоб зробити потрібний ефект на аудиторію, а в які ні.

Цільова аудиторія (ЦА) – сукупність людей, обрана за певними ознаками, на яку підприємство орієнтує свій продукт або послугу, а також рекламні заходи, група людей, зацікавлена в продукті компанії та інформації про нього. В кожній цільовій аудиторії можна знайти ядро – найактивніших споживачів продукту, що приносять велику частку виручки і максимальне число продажів.

Крім того, на практиці виділяють два види цільової аудиторії:

- первинна або основна – пріоритетна аудиторія в комунікаціях бренду, люди, безпосередньо купують товар або послугу, що є ініціатором покупки

- вторинна або непряма – більш пасивна група людей, бере участь в придбанні товару, але не є людиною котра ініціювала покупку.

Виділяється цільова аудиторія із загальної на основі різного роду характеристик: демографічних, географічних, психологічних, економічних та інших особливостей споживачів. Визначення цільової аудиторії – одна з головних задач бізнес-проекту, що гарантує підприємству прибуток, успіх і розвиток. Коли ви точно знаєте свого споживача, його пріоритети, цінності, інтереси, звички, то у вас не виникне проблем з асортиментною політикою, розумінням каналів комунікації, ціноутворенням. Невірно виділена ЦА значно збільшує бюджет на просування товару, знижує рентабельність підприємства, і як правило, до провалу продукту на ринку.

Виявлення цільового сегмента – першорядне завдання, від якого залежать всі маркетингові заходи по просуванню продукту компанії. Для визначення ЦА можуть бути використані два способи: виявлення ЦА в залежності від товару або ж від розмірів ринку [22].

Визначення цільової аудиторії від товару компанії:

Аналіз товару – порівняльний аналіз товару з аналоговими. Виявлення сильних сторін і недоліків продукту. Вибір 2-3 явних переваг товару (дизайн, сервіс, функціонал, ціна).

Опитування існуючих покупців. Дізнайтеся, що їх приваблює у вашому товарі, чому вони його купують, чому віддають перевагу його товарам інших виробників.

SWOT-аналіз. Зрозумійте сильні сторони продукту, на яких тримається поточний рівень продажів, і слабкі сторони товару, які ви не зможете усунути, в результаті обмежених можливостей компанії.

Сегментування ринку. Постарайтеся виділити наступні сегменти покупців: існуючі покупці; потенційні клієнти, споживачі, які ніколи не стануть купувати ваш продукт. Складіть характеристику для кожного з цих сегментів.

Визначивши свій цільовий ринок, для підвищення ефективності роботи з ним можна провести сегментування ЦА за наступними напрямками:

- за типом товару;
- за типом споживача (жіноча / чоловіча аудиторія; діти / підлітки);
- за мотивами здійснення покупки (знижка, щоденна потреба, запланована покупка);
- по каналах збуту (інтернет-магазин, супермаркет, салон)

Сегментування ЦА (поділ на сегменти) дозволяє максимально задовольнити потреби кожного з сегментів і в разі підвищити ефективність реклами [23].

Аналіз конкурентів

У виробництві саджанців декоративних рослин останніми роками прослідковується загальне зменшення площ за рахунок інтенсифікації процесу вирощування, поступове зростання кількості та частки сортів світової селекції та збільшення площ молодих насаджень. У регіональній структурі виробництва саджанців лідирують Вінницька, Хмельницька, Чернівецька, Дніпропетровська, Закарпатська, Львівська і Полтавська області. За

результатами 2020 року разом вони виробили 54 % від загального урожаю фруктів, декоративних рослин, ягід та горіхів в Україні.

До основних засобів конкурентної боротьби на ринку саджанців України можна віднести:

- більш низькі ціни;
- поліпшені характеристики товару;
- більш високий рівень обслуговування споживачів;
- тривалі терміни гарантійного періоду;
- спеціальні способи просування товару на ринок;
- випуск нових товарів;
- використання слабкостей конкурентів.

Потенційні конкуренти, що приходять на ринок району, звичайно мають значні ресурси, добре підготовлені виробничі потужності і бажання закріпитися на даному ринку. Проникненню на ринок нових фірм можуть перешкоджати такі чинники:

1. Економія на масштабах виробництва. Нова фірма повинна буде виробляти відразу великий обсяг продукції, що дорого і найчастіше ризиковано. Такі дії можуть призвести до надвиробництва в галузі і явити собою загрозу для інших фірм. Останні будуть змушені, захищаючи свої позиції, знижувати ціни, збільшувати витрати на рекламу і використовувати інші засоби реакції на нового суперника.

2. Прихильність споживачів до певних марок. Споживачі часто не схильні купувати продукцію нової (невідомої) фірми. Тому фірма-новачок має витратити великі суми на рекламу, просування своїх товарів, запропонувати товари кращої якості, значні знижки і більш високий рівень обслуговування, щоб перебороти споживчі упередження і створити свою клієнтуру. Подібні дії призводять до зменшення прибутку і підвищення рівня ризику для фірм-початківців.

3. Необхідний розмір капіталовкладень. Для початку будь-якого бізнесу потрібні кошти. Чим більше коштів необхідно вкласти, щоб ефективно

функціонувати на ринку, тим, відповідно, буде вужче коло фірм, що мають такі можливості.

4. Нерівність у витратах, що не залежать від розмірів підприємства. Нова фірма не завжди може мати такий же низький рівень витрат, як у фірм, тривалий час діючих на ринку. Перевага останніх досягається за рахунок більш дешевої сировини, володіння патентами, вигоди від ефекту кривої досвіду, зручного розташування.

5. Доступ до каналів збуту. Фірмам-новачкам, що випускають споживчу продукцію, треба або створювати свою роздрібну мережу, або переконувати існуючих роздрібних продавців брати на реалізацію нову продукцію, або «купувати» доступ до збутових каналів. У будь-якому випадку, подібні дії необхідні і будуть пов'язані з певними витратами [24].

Проаналізувавши потенційних покупців продукту, було виокремлено три основних групи споживачів на основі стадії життєвого циклу людини і її товарних переваг. Так, школярі та підлітки в основному купують шкільні товари, солодощі, безалкогольні напої. Для людей середнього віку (30-49 років) найбільший інтерес представляє поліпшення житлових умов, придбання більш дорогого автомобіля, купівля елементів декору, інвентар для відпочинку, ювелірні вироби, їжа, вино, одяг.

А літні люди старше 65 років більшу частину коштів витрачають на медичні послуги, ліки і покупки для молодих людей. За віковим фактором мені найбільш пасує друга група, тобто люди 30-49 років. За фактором доходності, я проаналізував середню заробітну плату в регіоні і виокремив осіб, доходи яких перевищують 11500 гривень в місяць.

Проаналізувавши дані про конкурентів та їх асортимент було виявлено, що на місцевому ринку не має виробників декоративних рослин. На ринку більше 70% складають плодові дерева і кущі, а 30% - декоративні, котрі були завезені переважно із Вінницької та Хмельницької областей. Товари, котрі вони пропонують, мають більшу ціну, оскільки в їх собівартість входить доставка до місцевих ринків, зберігання і догляд протягом часу.

3.2. Прогноз доходів проекту.

На продаж декоративних саджанців та декоративної продукції суттєво впливає сезонність. Щоб займатися бізнесом цілий рік і мінімізувати витрати в зимову пору року необхідно розширити спектр продукції та тимчасово перекваліфікувати виробництво. Для цього було створено альтернативну декоративну продукцію із деревини.

Середня ціна реалізації продукції складає 76500 грн. Саджанців декоративних рослин реалізовується 155 шт. за середньою ціною 200 грн. за одиницю, панно з гілок – 131 шт. за середньої ціни за одиницю 120 грн., реалізація рамок з гілок – 221 шт. за середньої ціни за одиницю 60 та вшпаків – 270 за середньої ціни 80 грн. шт.

Середня кількість товару за місяць, за приблизними розрахунками, тенденцією ринку сегментації становитиме приблизно 760-780 штук.

Варто зазначити, що мінімальна тривалість цього проекту для його окупності триватиме 3 роки і за весь цей час дохід від проекту (з урахуванням ПДВ) становитиме 4318060 грн. Відсоток з ПДВ становитиме 863612 грн.

Отож, сума без податку становитиме (рис.3.1):

а) надходження за перший рік становитимуть 571257 грн. (без податку 476048.);

б) надходження за другий рік становитимуть 807552 грн. (без податку 672960.);

в) надходження за третій рік становитимуть 1139424 грн. (без податку 949520 грн.);

г) надходження за четвертий рік становитимуть 857184 грн. (без податку 714320 грн.).

г) надходження за п'ятий рік становитимуть 769920 грн. (без податку 641600 грн.).



Рис 3.1. Динаміка виручки по роками

Джерело: розроблено автором

Згідно росту ринку, які наведені у таблиці, видно системний зріст. Беручи початкову стадію реалізації та безпосередньо виведення на ринок нашого продукту, початкове число є 1,01. Змінення вже починає бути помітним через 1 квартал (4 місяці) і становить 1,02. І беручи до уваги те, що проєкт розрахований на 3 роки, кінцеве значення становитиме 1,17 що дає нам змогу зрозуміти привабливість даного проєкту з боку фінансових надходжень.

Найсуттєвіший прибуток по місяцях звичайно буде приходитися на кінець весни, все літо та початок осені. Взимку продажі знижуються, оскільки падає сезонний попит та змінюються пріоритети споживача. Найменший дохід отримує фірма в лютому. В цьому місяці по всіх позиціях спостерігається падіння продаж та зменшення сукупного доходу. Причиною цього є те, що населення витрачає на новорічні свята більшу частину своїх коштів і, як наслідок, не має коштів для купівлі нашої продукції. Ще одним аргументом цього є те, що рослини в основному потрібно саджати восени або навесні.

Прогноз витрат проєкту

Чітко прорахувавши всі потрібні витрати і розподіливши за статтею витрат маємо наступні показники (рис. 3.2.):

Змінні витрати

а) Витрати на саджанці складають 453300 протягом 5 років.

Б) Витрати на паливо складають 7600 грн. На площу 4 гектари ця сума повністю задовольняє наші очікування.

В) Виробництво сувенірної продукції – 324700 грн. В основі витрат на виробництво такої продукції знаходиться вартість матеріалів, необхідних для їх створення.

Г) Витрати на добрива, теплиці та систему поливу складають 69026. Закупивши якісне обладнання ми зможемо зекономити кошти і час, оскільки виробники забезпечують гарантію на 10 років.

Постійні витрати:

а) Оплата праці складає 1440000 грн. Ця сума йде на забезпечення потреб працівників протягом всього періоду вирощування продукції та створення елементів декору з них.

Б) ЄСВ складає 316800 грн. ЄСВ це обов'язковий платіж до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування, що справляється в Україні з метою забезпечення страхових виплат за поточними видами загальнообов'язкового державного соціального страхування.

В) Амортизація складає 57600 грн. Амортизація процес поступового перенесення вартості основних засобів на продукт, що виготовляється з їх допомогою.

Г) Оплата за водопостачання складає 72000 грн. Водопостачання є необхідним для забезпечення потреб у вологості у парнику. В літні місяці спостерігається гостра нестача вологості, що може призвести до висихання та сповільнення росту саджанців.

Реклама в пошуку Google складає 90000 грн. протягом 5 років. Хоча масштаб бізнесу невеликий, існує проблема реалізації всього асортименту продукції та збільшення потенційних покупців. Реклама допоможе нам продати якнайбільше продукції та уникнути небажаних результатів.

Оплата за користування доменом складає 84000 грн. протягом 5 років. Використання веб-сайту неможливе без реєстрації на нього доменного імені та безпосереднього розміщення веб-сайта в Інтернеті.

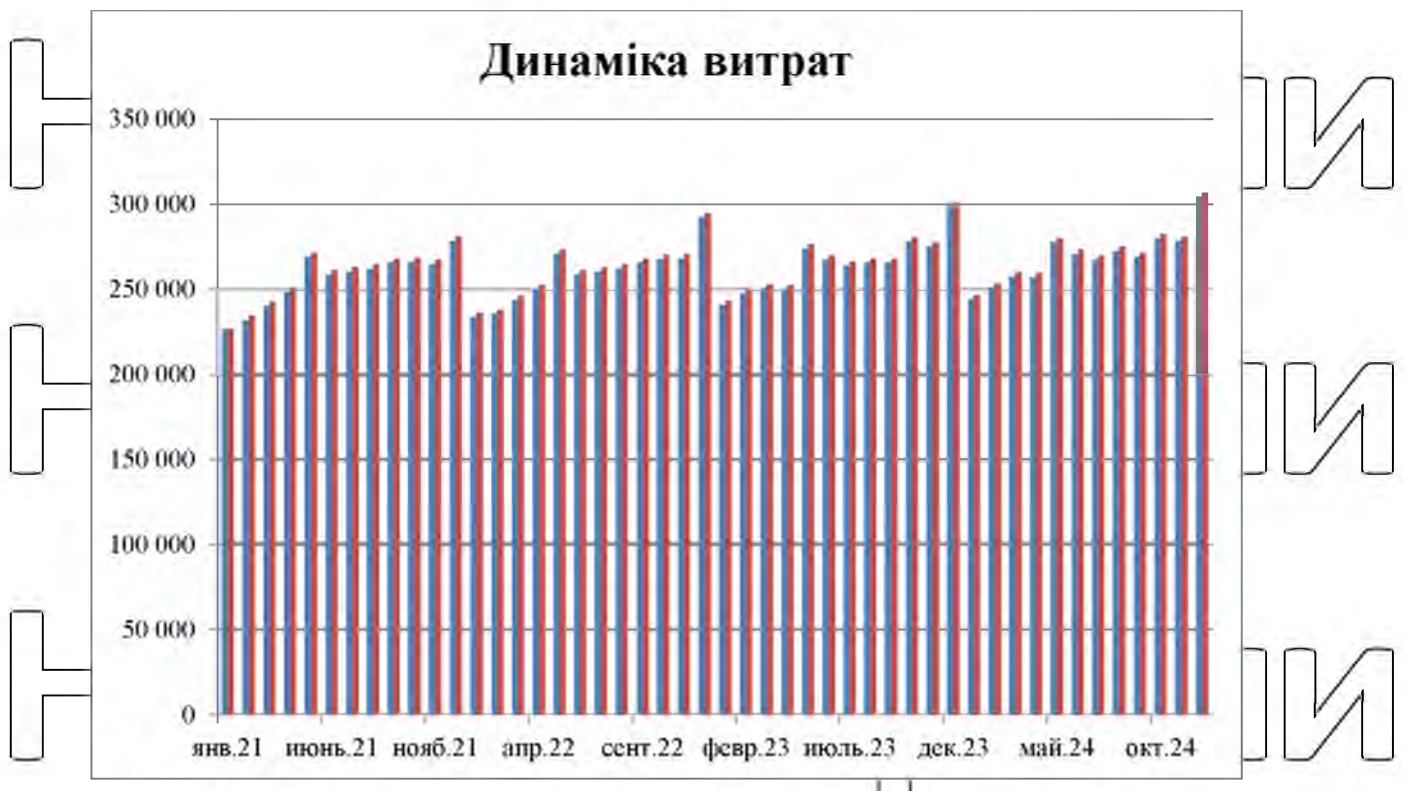


Рис. 3.2. Динаміка витрат по місяцях

Джерело: розроблено автором

Як ми бачимо за цим рисунком, найбільші витрати припадають на січень, травень, та вересень, так як зазвичай, на цей період йде більше всього витрат необхідних для повторення виробничого циклу.

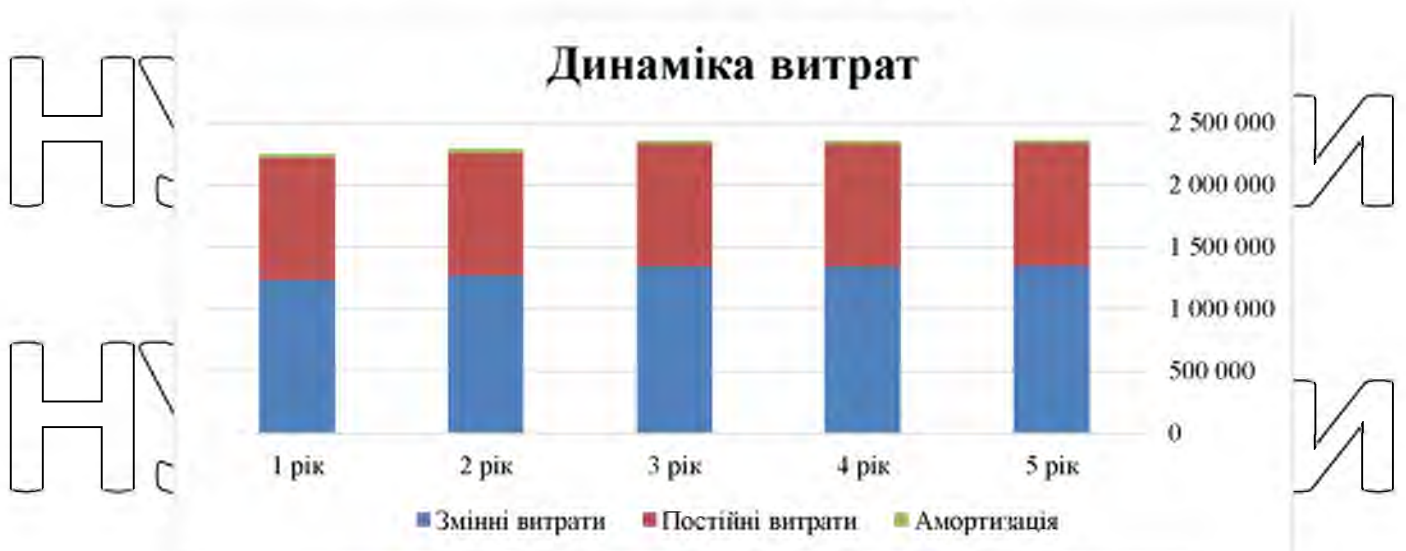


Рис. 3.3. Структура витрат за 5 років

Джерело: розроблено автором

Тепер перейдемо до розрахунку точки безбитковості нашого проекту
(табл. 3.1.).

Таблиця 3.1.

Усі витрати проекту

Параметри	Значення при плановій потужності
Виручка	4 318 060
Витрати	3 193 831
Постійні витрати	2 330 205
Змінні витрати	854 626
Прибуток до вирахування податку на прибуток	1 124 229

Джерело: розроблено автором

При усіх вище зазначений витратах ми маємо наступні дані по точці безбитковості (табл. 3.2.):

Таблиця 3.2.

Значення точки безбитковості

Значення точки безбитковості:	
Точка безбитковості, % реалізації продукції	67,5%
Точка безбитковості, грн реалізації продукції	2 916 419
Точка безбитковості, грн в середньому на міс.	48 607
Величина операційного важеля	80,2%

Джерело: розроблено автором

Завдяки цій статистиці ми бачимо, що наша точка безбитковості має дуже гарний показник для нашого підприємства. Отже, бізнес вирощування саджанців декоративних рослин – це досить прибутковий рід діяльності.

3.3. Пропозиції щодо покращення діяльності підприємства.

В усьому світі декоративне розсадництво є високорентабельною галуззю, яка ефективно використовує досягнення науки і передового досвіду. Під час розмноження та вирощування різних видів садивного матеріалу.

Для сучасного розсадництва характерні наступні риси:

- концентрація;
- кооперація;
- спеціалізація виробництва;
- механізація, автоматизація комп'ютеризація та роботизація виробничих процесів.

- використання досягнень селекції та генної інженерії;

- зростаюче впровадження контейнерної культури;

- використання досягнень хімії – сучасних регуляторів росту,

вкорінюванів, добрив, засобів захисту рослин;

- сучасний маркетинг та реклама вирощеної продукції.

Концентрація проявляється в зосередженні виробництва окремих видів садивного матеріалу в окремих великих розсадниках, що добре оснащені і

забезпечені необхідними засобами, володіють сучасними технологіями та мають навчений персонал. Прикладом концентрації є розмноження

декоративних рослин *in vitro* в великих лабораторіях, що займаються масовим розмноження рослин методом меристемної культури або вирощування

крупномірів в бельгійському розсаднику «Arbor». Завдяки концентрації

виробництва вдається суттєво зменшити собівартість продукції та покращити її якість.

Кооперація виробництва широко використовується в європейському та північноамериканському розсадництві. Суть кооперації – розподіл зусиль з

вирощування садивного матеріалу між багатьма розсадниками, фірмами для досягнення економічного успіху. Наприклад, одне розсадницьке підприємство

у великих масштабах займається вкоріненням живців. Для подальшого вирощування живці реалізують ряду розсадників, які в кооперації займаються

вирощуванням та реалізацією маломірного садивного матеріалу. Частину

вирощеного садивного матеріалу вони реалізують розсадникам, які дорощують його і реалізують крупноміри. Таким чином, всі учасники ринку

завдяки кооперації займають свою нішу у виробництві, що дозволяє зменшити

витрати та знизити собівартість продукції, а отже і отримувати більший прибуток.

Спеціалізація виробництва передбачає спеціалізацію розсадників на вирощуванні певних видів садивного матеріалу. Прикладом такої спеціалізації

є розсадники які спеціалізуються на вирощуванні троянд, рододендронів,

крупномірних щеплених форм декоративних рослин тощо. Спеціалізація

дозволяє сконцентрувати зусилля на вирощуванні певного сегменту садивного матеріалу і створити для цього всі необхідні умови: маточники, технічні

засоби, технології, сформувати колектив та навчити працівників, організувати

логістику збуту продукції. Спеціалізація підвищує конкурентоздатність

розсадника, розширює асортимент та підвищує якість вирощуваної продукції,

сприяє її збуту та покращенню таких економічних показників як

прибутковість та рентабельність.

Механізація та автоматизація виробничих процесів в сучасних

розсадниках є провідною тенденцією. В останні десятиліття спостерігається

суттєве зменшення об'ємів ручної праці за рахунок впровадження систем

машин та механізмів, які є основою сучасних технологій в розсадництві.

Внесення добрив, підготовка ґрунту до посіву або посадки рослин, посадка

рослин, міжрядний обробіток ґрунту, викопування садивного матеріалу в

сучасних розсадниках здійснюють за допомогою спеціально розроблених або

адаптованих механізмів.

В останні роки актуальним є впровадження автоматичних систем

зрошення, комп'ютерної діагностики показників родючості ґрунту та вмісту

поживних речовин в рослинах, застосування квадрокоптерів для точного

внесення мінімальних доз засобів захисту на ділянках, де масово з'являються

шкідники або поширюються хвороби. Нині під час контейнерного

вирощування рослин цілий ряд виробничих процесів механізовані та

автоматизовані. Не виключено, що в найближчому майбутньому в осадництві

спостерігатиметься роботизація ряду виробничих процесів.

Використання досягнень селекції та генної інженерії в декоративному розсадництві є характерною рисою сучасного виробництва. Адже сучасне розсадництво значною мірою орієнтоване на вирощування екзотичних видів та нових декоративних форм і сортів рослин. Саме новинки користуються підвищеним попитом і приносять найбільший прибуток. Сучасний асортимент лише деревних рослин придатних до вирощування і використання в Україні нараховує більше 3000 видів та декоративних форм деревних рослин, а такі роди і види як троянда, бузок, родендрон, верес та деякі інші нараховують десятки, сотні і навіть тисячі сортів і цей асортимент щороку розширюється.

Цьому сприяють зусилля селекціонерів, які широко застосовують міжродову і міжвидову гібридизацію, схрещування відомих сортів та маловідомих видів з відбором перспективних форм, а також штучний мутагенез, поліплоїдію, генну інженерію.

Генно модифіковані організми, які в сільському господарстві багатьох країн заборонені, в декоративному садівництві мають великі перспективи, адже вони не є продуктами харчування. Враховуючи, що виведення нового сорту або гібриду потребує тривалого часу і значних матеріальних витрат в сучасних умовах ці дослідження є комерційною таємницею, а вихід нового продукту на ринок відбувається після його масового розмноження, що забезпечує розробників від піратського розмноження новинки. Зростаюче впровадження контейнерної культури є стабільною ознакою сучасного декоративного розсадництва.

Вирощування і реалізація рослин із закритою кореневою системою, яке ще 40-50 років тому лише з'являлося на ринку нині є провідною тенденцією сучасного розсадництва. Якщо у 2010 році в Європі в контейнерах реалізовували близько 40% всього садивного матеріалу то нині більше 50%.

Переваги контейнерної культури:

- можливість реалізовувати і висаджувати садивний матеріал практично круглий рік;

- можливість транспортувати садивний матеріал на далекі відстані і тривалий час;

- високий відсоток приживлюваності рослин із закритою кореневою системою;

- концентрація виробництва на невеликих площах на території або поблизу великих міст, часто на ділянках непридатних для вирощування рослин у відкритому ґрунті;

- механізація та автоматизація більшості виробничих процесів, впровадження конвеєрного виробництва;

- технологічність догляду за рослинами;

- можливість повторного багаторазового використання ємностей, що звільнилися після перевалки рослин.

Використання досягнень хімії: сучасних регуляторів росту, вкорінювачів, добрив, засобів захисту рослин є характерною ознакою сучасного розсадництва. Так, застосування стимуляторів укорінення суттєво збільшує вихід вкорінених живців, а регулятори росту дозволяють як прискорити ріст рослин, так і вплинути на формування компактної крони.

Сучасні комплексні добрива здатні забезпечити позакореневе підживлення росли, або врегулювати кореневе живлення за рахунок подачі необхідних елементів живлення разом з водою. Добрива пролонгованої дії, внесені в контейнерну ґрунтосуміш або в садивну яму, можуть забезпечити рослини елементами мінерального живлення протягом кількох років і стають доступними для рослин тоді коли вони вкрай необхідні.

Найновіші системи захисту рослин спираються на глибокі фізіологічні та біохімічні дослідження. Вони дозволяють, використовуючи препарати останнього покоління, що здатні ефективно знищувати шкідливі організми за використання мікроконцентрацій, та мінімізувати негативний вплив на корисні комахи і теплокровні організми.

Сучасний маркетинг та реклама вирощеної продукції для сучасного розсадництва є важливим елементом успішного виробництва. Для успішної

реалізації продукції садивного матеріалу важливо забезпечити своєчасну і якісну рекламу, укласти угоди з вірогідними покупцями садивного матеріалу.

Якісний маркетинг важлива умова успішного бізнесу, тому успішні розсадники приділяють належну увагу реалізації продукції, приймаючи участь у професійних виставках, створюючи сайти в інтернеті, використовуючи інші шляхи для реклами і реалізації своєї продукції [27].

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

ВИСНОВКИ

Загалом бізнес вирощування декоративних рослин є цілком перспективним напрямком діяльності, котрий почав активно розвиватися в Україні. За останні роки зріс попит на декоративні рослини і змінилися смаки і вподобання споживачів. Декоративні рослини стають дедалі популярнішими і скоро досягнуть попиту як у плодкових дерев і рослин. При правильній технології, стратегії, менеджменту та маркетингу навіть маленька фірма може досягти успіху. Перевагами такого бізнесу є незначні фінансові інвестиції, потрібні для його створення. Крім того, він може бути не основним видом діяльності, але приносити відсутні прибутки. Однією із найголовніших переваг бізнесу вирощування саджанців декоративних рослин є низька собівартість посадкового матеріалу. Це дає змогу збільшити рентабельність, та, в свою чергу, дохід. Для започаткування бізнесу не потрібно володіти великою площею землі, адже достатньо навіть 4 гектарів для забезпечення високого доходу. Сучасний розвиток техніки та науки відіграє вирішальну роль у вирощуванні та реалізації продукції. Бізнес саморганізовується, покращує свої показники за рахунок високого попиту і достатньої кількості конкурентів на ринку. Цей напрям діяльності є також перспективним, оскільки триває світова тенденція щодо покращення озеленення і екології житлових територій.

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Єжов В.М., Дитовченко О.П. Ринок декоративних рослин України в умовах сучасної економічної кризи. Вісник аграрної науки. 2016. № 12. С. 20-

24. 2.

2. Черняєва А.Н. Методичні підходи до формування маркетингових програм просування квіткової продукції. Вісник Хмельницького національного університету. 2019. Т. 2. № 6. С. 124-127.

3. Державна фіскальна служба України, розрахунки Kleffmann Group

Україна: офіційний сайт URL:
<https://www.agroberichtenbuitenland.nl/documenten/publicaties/2019/04/17/ua-psc-ornamental-study> (дата звернення 24.10.2022)

4. Баюра В. І., Погасій О. Б. Дослідження проблем на ринку квітництва в Україні. Науковий потенціал України: матеріали Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф., (27-29 березня 2017 р.).

5. Даниленко С. М., Гупал В. В., Мостенанюк А. А. Вплив умов вирощування садивного матеріалу сосни звичайної із закритою кореневою системою на ріст культур. К.: Наукова думка. 2019. 16 с.

6. Оболенцева-Красовська О.С. Особливості встановлення вартості нових видів при проведенні судово-товарної експертизи. Теорія і практика судової експертизи і криміналістики. 2017. № 17. С. 351-359.

7. Бережна О. О. Проблеми розвитку рекреаційно-оздоровчих комплексів. Персонал. 2016. № 11. С. 57-65.

8. Кушовська О. В. Розвиток і трансформація мережі озеленених територій великих міст. Збалансоване природокористування. 2016. № 2. С. 75-79.

9. Зубарев Ю.Н., Фомін Д.С., Чашин А.Н. Використання безпілотних літальних апаратів в сільському господарстві. Вісник Пермського дослід-го центра. 2019 (2), 47-51.

10. Джеймс Роббінс., Джо Марі Малжа. Технологія: Дрони// Управління Розсадником. 2018. С. 2-3.

11. Держана служба статистики України: офіційний сайт URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 09.10.2022)

12. Баюра В. І., Погасій О. Б. Дослідження проблем на ринку квітництва в Україні. Науковий потенціал України: матеріали Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф

13. Розумовський В.Н. Проблеми зеленого ринку України. URL: http://www.fabrikadr.com.ua/index.php?id=23_85&show=news&newsid=53751 (дата звернення 09.10.2022)

14. Всеукраїнська спілка виробників садивного матеріалу: офіційний сайт URL: <http://www.sysm.com.ua/> (дата звернення 09.10.2022)

15. Калінін М.І. Лісові культури: Навч. посібник. К.: УМВ ВО, 2017. 152 с.

16. Заплатинський В. С. Вплив росторегулювальної речовини на укорінення стеблових живців ялівцю казацького, в ІНБВ Уманського НУС. Перспективи розвитку лісового і садово-паркового господарства Матер. наук. конф. Умань: УНУС, 2015.С. 141-145.

17. Норми виробітку та витрати пального на виконання лісокультурних, лісозахисних та протипожежних робіт. К., 2020. 27 с.

18. Норми витрат на паливо-мастильні матеріали на роботу дорожньо-будівельних та спеціальних машин (доповнення до норм Н218 «Укравтодор» 043-96). К., 2020.6с.

19. Коротун І.В. Становлення розсадництва в незалежній Україні. Перспективи розвитку лісового і садово-паркового господарства Матер. наук. конф. Умань: УНУС, 2015. С. 103-108.

20. Роговський С.В., Масальський В.П., Лавров В.В Сучасні технології в розсадництві навчально-методичний посібник до вивчення дисципліни для студентів агробіотехнологічного факультету. Біла Церква, 2018. 11 с.

21. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке / П.Ф. Друкер М.: Вильямс, 2014. 272 с.

22. Орбан-Лембрик Л.Е. Психологія управління: посібник. К.: Академвидав, 2018. 568 с.

23. «Модель п'яти сил конкуренції М.Портера»: підручник URL: [//https://pidru4niki.com/12980108/marketing/analiz_konkurentiv](https://pidru4niki.com/12980108/marketing/analiz_konkurentiv) (дата звернення 09.10.2022).

24. Shynkaruk L., Yermolenko D., Buchniyev M., Bulysheva D., Siryk Z., Tsokol O. Modelling of land relations in Ukraine in the period of institutional Transformations. International Journal of Management (IJM). Volume 11, Issue 4, April 2020, pp. 622-633, Article ID: IJM_11_04_060.

25. «SWOT-аналіз бізнес-проекту» URL: http://homestartup.ru/pub_swot.html (дата звернення 17.10.2022)

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

27. Декоративне садівництво та квітникарство: навчальний посібник для забезпечення самостійної роботи студентів та організації поточного і підсумкового контролю знань (з елементами кредитно-модульної технології навчання). Роговський С.В., Козак Л.А., Тимонов І.В. та ін. Біла Церква, 2019. 153 с.

28. Савчин Я.В. Розвиток аграрного виробництва як передумова забезпечення продовольчої безпеки України. *Роль молоді у розвитку АПК України*: зб. матеріалів VI міжнародної науково-практичної конференції студентів, аспірантів і молодих вчених. Київ. НУБіП України.