

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ**

Факультет аграрного менеджменту

ДОПУСКАЄТЬСЯ ДО ЗАХИСТУ
Завідувач кафедри
виробничого та інвестиційного
менеджменту
(назва кафедри)

Тетяна ВЛАСЕНКО

_____ (підпис)

_____ (ПІБ)

« ____ » _____ 20__ р.

БАКАЛАВРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на тему: Розробка та обґрунтування бізнес-проекту розвитку
підприємства _____

Спеціальність 073 «Менеджмент»
(код і назва)

Освітня програма «Менеджмент»

Гарант освітньої програми

д.е.н., професор

_____ (науковий ступінь та вчене звання)

_____ (підпис)

Віра БУТЕНКО

_____ (ПІБ)

Керівник бакалаврської кваліфікаційної роботи

д.е.н., професор

_____ (науковий ступінь та вчене звання)

_____ (підпис)

Марина ДЄЛІНІ

_____ (ПІБ)

Виконав

_____ (підпис)

Антон ГАЙДУК

_____ (ПІБ студента)

КИЇВ – 2025

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ**

Факультет аграрного менеджменту

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри
виробничого та інвестиційного
менеджменту

к.е.н., доцент _____ Тетяна ВЛАСЕНКО
(науковий ступінь, вчене звання) (підпис) (ПІБ)
« _____ » _____ 202__ р.

З А В Д А Н Н Я
на виконання бакалаврської кваліфікаційної роботи студенту

Гайдука Антона Сергійовича

(прізвище, ім'я, по батькові)

Спеціальність 073 «Менеджмент»

(код і назва)

Освітня програма «Менеджмент»

Тема бакалаврської кваліфікаційної роботи

«Розробка та обґрунтування бізнес-проекту розвитку підприємства»

затверджена наказом ректора НУБіП України від «12» грудня 2024 р. №2223 «С»

Термін подання завершеної роботи на кафедру _____

(рік, місяць, число)

Вихідні дані до бакалаврської кваліфікаційної роботи

1) закони та нормативно-правові акти України; 2) методичні рекомендації; 3) енциклопедичні, словникові та довідникові джерела; 4) навчальна та наукова література; 5) фахові періодичні видання; 6) матеріали Державної служби статистики України; 7) офіційні дані ТОВ «Чіфт Картал Україна»

Перелік питань, які потрібно розробити:

1. Теоретичні основи розробки бізнес-проекту розвитку підприємства.

2. Аналіз господарської діяльності ТОВ «Чіфт Картал Україна».

3. Удосконалення процесу бізнес-проекування на ТОВ «Чіфт Картал Україна»: визначення напрямів, розробка бізнес-проекту розвитку та обґрунтування доцільності.

Дата видачі завдання «13» грудня 2024 р.

Керівник бакалаврської кваліфікаційної роботи _____

(підпис)

Марина ДЄЛІНІ

(прізвище та ініціали)

Завдання прийняв до виконання _____

(підпис)

Антон ГАЙДУК

(прізвище та ініціали студента)

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗРОБКИ БІЗНЕС-ПРОЕКТУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	6
1.1. Сутність та економічний зміст бізнес-проекту підприємства	6
1.2. Значення обґрунтування бізнес-проекту для розвитку підприємства	12
1.3. Структура та порядок розробки бізнес-проекту розвитку підприємства	18
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЧІФТ КАРТАЛ УКРАЇНА»	24
2.1. Загальна характеристика господарської діяльності ТОВ «Чіфт Картал Україна»	24
2.2. Аналіз фінансово-економічних показників ТОВ «Чіфт Картал Україна»	30
2.3. Аналіз бізнес-проектів на ТОВ «Чіфт Картал Україна»	36
РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ БІЗНЕС-ПРОЕКТУВАННЯ НА ТОВ «ЧІФТ КАРТАЛ УКРАЇНА»	42
3.1. Напрямки удосконалення процесу бізнес-проектів	42
3.2. Розробка бізнес-проекту розвитку ТОВ «Чіфт Картал Україна»	48
3.3. Обґрунтування доцільності бізнес-проекту розвитку підприємства	55
ВИСНОВКИ	62
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	65
ДОДАТКИ	71

ВСТУП

Актуальність дослідження полягає в тому, що бізнес-проект для розвитку підприємства має вирішальне значення, оскільки він допомагає організаціям зосередитися на конкретних цілях, полегшуючи структуроване планування та виконання. Таким чином, він сприяє інноваціям, створює робочі місця та посилює конкуренцію, що зрештою призводить до більш динамічної та процвітаючої економіки. Такі проекти дозволяють підприємствам ефективно реалізовувати стратегії, мінімізуючи ризики та оптимізуючи ресурси, а також в той же час вони також сприяють позитивним суспільним змінам, стимулюючи економічну активність, що є центральною метою розвитку підприємства. Тому актуальність теми дослідження підтверджується тим, що бізнес-проекти є важливими інструментами для спрямування зростання та забезпечення довгострокової стійкості бізнесу.

Концепція бізнес-проекту розвитку підприємства охоплює стратегічне інвестування знань і ресурсів для створення унікальних і специфічних ініціатив. Це може включати вдосконалення операційних процесів, підвищення прибутковості або розробку нових продуктів, які є важливими для зростання підприємства та адаптації до змін ринку, таких як технологічний прогрес і регулятивні зміни. Розвиток підприємства зосереджується не лише на зростанні, але й на всебічній трансформації, яка зміцнює можливості компанії та присутність на ринку.

Мета бакалаврської кваліфікаційної роботи – дослідити та узагальнити теоретичні основи розробки та обґрунтування бізнес-проекту розвитку підприємства та запропонувати удосконалення процесу бізнес-проекування на ТОВ «Чіфт Картал Україна».

Відповідно до мети бакалаврської кваліфікаційної роботи було поставлено наступні завдання:

описати сутність та економічний зміст бізнес-проекту підприємства;

надати характеристику значення обґрунтування бізнес-проекту для розвитку підприємства;

охарактеризувати структуру та порядок розробки бізнес-проекту розвитку підприємства;

надати загальну характеристику господарської діяльності ТОВ «Чіфт Картал Україна»;

провести аналіз фінансово-економічних показників ТОВ «Чіфт Картал Україна»;

проаналізувати бізнес-проект на ТОВ «Чіфт Картал Україна»;

навести напрямки удосконалення процесу бізнес-проектів;

запропонувати розробку бізнес-проекту розвитку ТОВ «Чіфт Картал Україна»;

обґрунтувати доцільність бізнес-проекту розвитку підприємства.

Об'єктом дослідження бакалаврської роботи є процес розробки та обґрунтування бізнес-проекту розвитку ТОВ «Чіфт Картал Україна». Предметом дослідження – організація розробки та обґрунтування бізнес-проекту розвитку ТОВ «Чіфт Картал Україна».

Протягом написання бакалаврської кваліфікаційної роботи використовувалися наступні методи дослідження: діалектичний, порівняння, вимірювання, системного аналізу, аналітичний, індукція та дедукція.

Апробацію результатів дослідження бакалаврської роботи було здійснено на ІХ Міжнародній науково-практичній конференції «Роль молоді в розвитку АПК України», де було опубліковано тези на тему «Особливості обґрунтування бізнес-проекту розвитку підприємства».

Робота містить три розділи, дев'ять підрозділів, 19 таблиць, 14 рисунків та 47 використаних джерел. Обсяг роботи складає 69 сторінок.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗРОБКИ БІЗНЕС-ПРОЕКТУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність та економічний зміст бізнес-проекту підприємства

Бізнес-проект має велике значення для підприємства, оскільки він є основою для розвитку та досягнення поставлених цілей. Це документ або стратегічний план, який допомагає систематизувати всі процеси та ресурси, необхідні для реалізації певної ідеї або ініціативи. Бізнес-проект дозволяє чітко визначити мету та завдання підприємства на певному етапі його розвитку, що дає змогу сконцентруватися на основних пріоритетах, що важливо для досягнення успіху на ринку. Зрозуміле визначення мети також допомагає залучити необхідні ресурси та інвестиції для реалізації проекту, адже потенційні інвестори або партнери будуть впевнені в ясності та перспективності ідеї.

Автори М'яких І. та Шкода М. [18] під бізнес-проектом розуміють проект, який повністю або ж частково розробляє, реалізує та фінансує суб'єкт господарювання або ці дії здійснюються під його керівництвом. Один із ключових аспектів бізнес-проекту – це його роль у визначеній економічній доцільності для підприємства. Завдяки фінансовим розрахункам, оцінці та аналізу ризиків, підприємство може ухвалити обґрунтоване рішення щодо інвестування та використання ресурсів.

Бізнес-проект має не менше значення для внутрішнього управління підприємством. Він сприяє оптимізації процесів, визначенню ключових етапів реалізації ідеї, встановленню строків виконання завдань та розподілу відповідальності серед учасників проекту. Також бізнес-проект допоможе контролювати фінансові потоки та ефективність використання ресурсів, що забезпечує стабільність і зростання підприємства.

Пенчук Г. С. та Закревська Л. М. [26] трактують бізнес-проект, як комплексний документ, що максимально повно відображає всі аспекти

підприємницької ідеї та представляє собою оформлену пропозицію, яка спрямована на її практичне впровадження. З цього твердження випливає, що бізнес-проект – це стратегічний документ, який детально описує підприємницьку ідею, шляхи її реалізації, необхідні ресурси та очікувані результати. Він розробляється для обґрунтування доцільності бізнес-ініціативи, залучення інвесторів, отримання фінансування або оптимізації процесів у межах компанії.

Основні функції бізнес-проекту полягають у наступному (рис.1.1):

Оцінка життєздатності ідеї	<ul style="list-style-type: none"> • Визначення її перспективності та конкурентоспроможності.
Залучення інвесторів та партнерів	<ul style="list-style-type: none"> • Презентація ідеї в структурованому вигляді.
Планування діяльності	<ul style="list-style-type: none"> • Розробка чіткої стратегії реалізації.
Аналіз ризиків	<ul style="list-style-type: none"> • Виявлення можливих загроз і шляхів їх мінімізації.

Рис. 1.1 Основні функції бізнес-проекту

Джерело: сформовано автором на основі [47]

Таким чином, бізнес-проект є не просто документом, а стратегічним інструментом, який визначає вектор розвитку підприємства, ефективно керує ресурсами та досягає поставлених цілей. Бізнес-проект підприємства – це детально розроблений план створення, розвитку або модернізації бізнесу з отримання прибутку. Він містить обґрунтування доцільності реалізації ідеї, оцінку ринкових перспектив, ресурсне забезпечення, фінансові розрахунки та інші елементи.

Трусова Н. В., Терновський В. О. та Зайцева О. І. [33] розглядають бізнес-проект як організаційну форму реалізації процесу інвестування, автори визначають, що у цьому понятті зосереджені як стратегічне планування інвестиційної діяльності, так і практична реалізація щоденного оперативного керування. З цього випливає, що одним із окремих аспектів бізнес-проекту є його

значення для залучення інвестицій. Якщо проект містить детальні фінансові розрахунки, прогнозовані доходи та витрати, інвестори можуть оцінити економічну доцільність вкладень, отриманий рівень прибутковості та ризиків і на основі цього зробити висновок про доцільність та обсяг інвестицій. Хороший бізнес-проект – це шанс підприємства отримати фінансову підтримку від банків, венчурних фондів чи приватних інвесторів.

Бізнес-проект також має велике значення для внутрішнього управління підприємством. Він допоможе систематизувати діяльність, вирішити ключові етапи реалізації ідеї, встановити строки виконання завдань і розподілити ресурси. Крім того, проект служить основою для оцінки ефективності роботи підприємства, що дозволяє аналізувати відхилення від запланованих показників і вчасно вносити коригування.

Бізнес-проект розглядається в розрізі в бізнес-плану та служить «дорожньою картою» для підприємців, які тільки починають свою діяльність, а також для компаній, які мають за мету поліпшити свої показники [42]. Значення бізнес-проекту відбивається також й у зниженні ризиків, завдяки глибокому аналізу ринку, конкурентного середовища та можливих труднощів, що дозволяє підприємству розробити стратегії їх мінімізації. Це особливо важливо в умовах нестабільного економічного середовища, коли грамотне планування може стати вирішальним фактором успіху. Тому бізнес-проект є потужним управлінським інструментом, який сприяє ефективному розвитку підприємства, підвищує його фінансову стійкість та конкурентоспроможність на ринку.

Як стверджують автори: Тюріна Н., Назарчук Т. та Шкабара Н. [35] – кожен бізнес-проект пов'язаний з інвестиціями, що вказує на ризик. Також вони підкреслюють, що кожен бізнес-проект має власну специфіку та потенціал реалізації, які залежать від багатьох факторів. Передусім, це галузева приналежність, оскільки бізнес у сфері ІТ відрізняється від аграрного або виробничого сектору за підходами до розвитку та управління. Конкурентне середовище також впливає на реалізацію бізнес-ідеї – розуміння сильних і слабких сторінок конкурентів готове сформувати унікальну ринкову

пропозицію. Ресурсне забезпечення є ще одним ключовим аспектом: фінансові вкладення, технологічні можливості, кадровий потенціал та матеріальні ресурси мають значний вплив на успіх підприємницької ініціативи.

Розглянемо основні характеристики бізнес-проекту (рис.1.2):

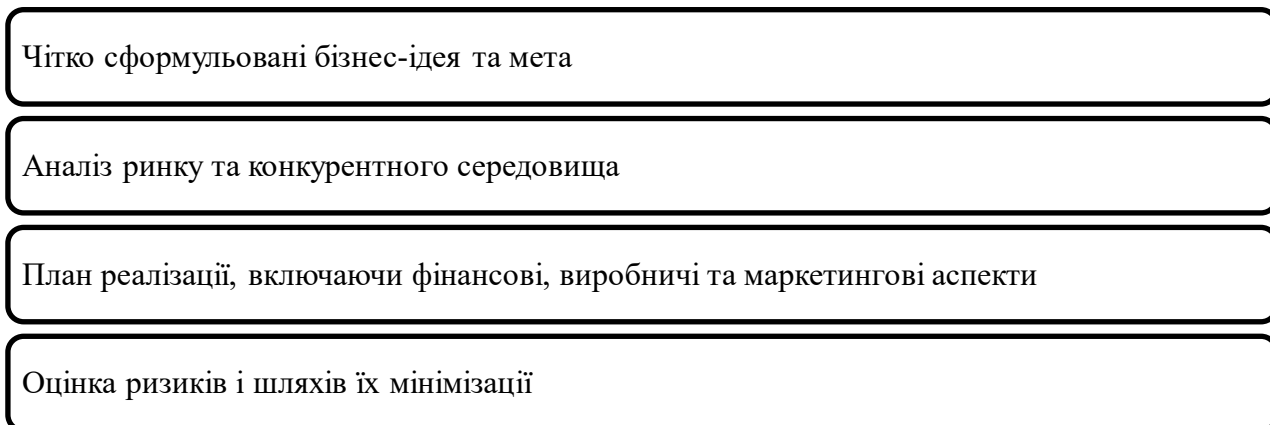


Рис. 1.2 Основні характеристики бізнес-проекту

Джерело: сформовано автором на основі [15]

Бізнес-проект має кілька ключових характеристик, які передбачають шлях для його успіху і ефективності. По-перше, важливо чітко сформулювати мету проекту, що підтверджує думку, яка саме задача є необхідною проблемою, наприклад, вихід на новий ринок або запуск інноваційного продукту. Опис продукту або послуги є наступним етапом – це детальне пояснення того, що саме підприємство пропонує клієнтам та з якими конкурентними перевагами.

Ляш О. І., Васильців Т. Г. та Лупак, Р. Л. [15] наголошують, що виникає необхідність використання економічного інструментарію для проведення планових техніко-економічних розрахунків, розробки альтернативних планів та обґрунтування оптимальних варіантів реалізації бізнес-проектів підприємства.

Не менше значення має визначення цільової аудиторії. Розуміння того, хто буде чи є клієнтами, дозволяє розробити ефективну стратегію просування та продажу. Для цього слід провести аналіз виробництва, потреби споживачів, конкурентів і тенденцій в галузі. Тільки зібравши всі ці дані, можна розробити маркетингову стратегію, яка допоможе донести продукт до споживчого кошику.

Необхідно передбачити ризики, які можуть виникнути на різних етапах розвитку проекту. Їхній аналіз та планування способів мінімізації допомагають уникнути непередбачених труднощів і, звичайно, кожен бізнес-проект має свої терміни реалізації: чітко визначені етапи та дати кінцевих термінів. Усі ці характеристики разом формують міцну основу для створення та розвитку успішного бізнесу.

Гуторов О. І. [13] узагальнює поняття бізнес-проект на основі сучасної зарубіжної літератури – під проектом розуміють деяку задачу з певними вихідними даними та необхідними результатами. Класифікація бізнес-проектів може проводитися за різними критеріями в залежності від специфіки діяльності, ресурсів та цілей проекту, тому наступним розглянемо види бізнес-проектів (табл. 1.1):

Таблиця 1.1

Класифікація бізнес-проектів

Критерій класифікації	Вид бізнес-проекту
За об'єктами інвестування	Інжиніринговий бізнес-проект.
За класом	Мега проекти. Мульти проекти. Моно проекти.
За сферами впровадження	Фінансове оздоровлення діяльності. Розвиток нових напрямів підприємницької діяльності (в перспективі).
За змістом	Технічні, організаційні, соціальні, економічні, змішані.
За видами	Інноваційні, інвестиційні, освітні, науково-дослідні, змішані.
Споживачі результатів	Для вітчизняних підприємств-інвесторів. Для іноземних інвесторів.
За ступенем пов'язаності	Взаємопов'язані, незалежні, альтернативні.
За типами розвитку підприємства	Проекти, спрямовані на інтенсифікацію виробничого процесу. Спрямовані на реорганізацію виробничого процесу.
Вплив на виробництво продукції	Спрямовані на інвестиції в основне виробництво. Спрямовані на інвестицій в додаткове виробництво.
За ступенем обов'язковості	Необов'язкові, обов'язкові.

Джерело: сформовано автором на основі [26],[34]

Бізнес-проекти можуть бути класифіковані за різними критеріями, що дозволяють краще орієнтуватися у типах проектів і вибирати оптимальний підхід. Одним із окремих аспектів класифікації є тип діяльності, так як торгові

проекти зосереджені на купівлі-продажу товарів чи послуг, і їх основною метою є створення прибутку шляхом перепродажу чи надання послуг, а виробничі проекти, за своїм змістом, пов'язані з безпосереднім створенням товарів або наданням послуг, таких як виготовлення продукції або організаційно-сервісне обслуговування. В свою чергу, інноваційні проекти спрямовані на розробку нових технологій або продуктів, які можуть змінити ринок або створити нові можливості. Інвестиційні проекти зосереджуються на залученому капіталі та ефективному використанні інвестицій для розвитку бізнесу або реалізації.

Проекти можуть бути на стадії ідеї, коли концепція лише зароджується, а деталі ще не прописані. На стадії реалізації проекту вже починається активна розробка продукту або послуги, а сама ідея стає реальністю. Проекти на стадії експлуатації – це ті, що завершені, і продукт чи послуга вже доступні на ринку, працюючи на повну потужність.

Проекти з розширення бізнесу зазвичай орієнтовані на збільшення масштабу діяльності, розширення ринку або запуск нових філій, інші проекти спрямовані на створення нових продуктів чи послуг, які можуть зайняти своє місце на ринку. Окрім того, існують проекти з модернізації, які фокусуються на вдосконаленні існуючих процесів, поліпшенні якості продукції або адаптації до нових вимог ринку.

Власні бізнес-проекти фінансуються за рахунок коштів засновників або наявного капіталу компанії. Інвестиційні проекти залучають фінансування від зовнішніх інвесторів або через банківські кредити, що дозволяє зібрати великі суми для реалізації. Краудфандингові проекти залучають фінансування через масові внески, що дозволяє реалізовувати проекти з мінімальними початковими вкладеннями.

Не менш важливим є і значення бізнес-проекту для внутрішньої організації роботи, так як він допомагає злагоджено працювати всій команді, оскільки чітко визначає ролі та обов'язки учасників. Це забезпечує ефективну комунікацію, спрощує прийняття рішень і допомагає зберігати фокус на досягненні загальної мети. Успішно реалізований бізнес-проект може сприяти значному зростанню

підприємства, розширенню його присутності на ринку, залученню нових клієнтів і збільшенню доходів.

Таким чином, бізнес-проект підприємства є стратегічним документом, який не тільки визначає ключові напрями діяльності, але й забезпечує економічне обґрунтування їх реалізації, дозволяючи оцінити перспективи розвитку бізнесу та рівень його фінансової стійкості.

1.2. Значення обґрунтування бізнес-проекту для розвитку підприємства

Обґрунтування бізнес-проекту має важливе значення для розвитку підприємства, оскільки воно дозволяє оцінити доцільність і перспективність ідеї для її реалізації. Це комплексний аналіз, який включає фінансові, економічні, технічні та ринкові аспекти, допомагаючи ухвалити рішення [46]. На відміну від бізнес-плану, який є детальною інструкцією з реалізації бізнесу, бізнес-проект може бути більш гнучким і використовуватися для обґрунтування інвестиційної привабливості або оцінки економічної доцільності.

Обґрунтування бізнес-проекту допомагає оцінити реалістичність ідеї, залучити інвесторів та ефективно керувати підприємством. Успіх залежить від глибокого аналізу ринку, фінансового планування та ефективної стратегії просування. Будинський Р. З. та Шпак Н. О. [6] зазначають, що економічне обґрунтування управління бізнес-проектами підприємств доцільно трактувати як комплекс взаємодоповнювальних дій, мета яких – визначити оптимальну структуру та величину витрат на здійснення такого управління. Щоб зрозуміти необхідність проекту, потрібно відповісти на питання:

Які проблеми існують на ринку?

Як бізнес їх вирішує?

Чому зараз правильний час для запуску?

Наприклад, якщо мова йде про еко-продукти, можна зазначити зростаючий попит на органічні товари через тренд на здоровий спосіб життя. Значення обґрунтування бізнес-проекту полягає в тому, що воно дає можливість оцінити

реалістичність і доцільність бізнес-ідеї, допомагає залучити інвесторів, отримати фінансування та уникнути потенційних ризиків.

Обґрунтування дозволяє чітко сформулювати цілі бізнесу, визначити його місце на ринку та окреслити перспективи розвитку, що допомагає підприємству зрозуміти, наскільки життєздатним є бізнес-проект і які ресурси необхідні для його реалізації. Бізнес-проект виступає важливим інструментом для залучення фінансування, а інвестори, банки або партнери розглядають його як доказ серйозності намірів та фінансової спроможності проекту. Якщо обґрунтування бізнес-проекту містить точні розрахунки, прогнози прибутковості та оцінку ризиків, шанси на отримання підтримки значно зростають.

Тюріна Н., Назарчук Т. та Мудрицька Т. [34] вважають, що важливо не лише вміти якісно планувати фінансово-економічні показники реалізації підприємницького проекту, але й обґрунтовувати управлінські рішення, які спрямовані на втілення в життя підприємницьких задумів. Ми погоджуємося з авторами, що обґрунтування управлінських рішень має ключове значення, оскільки саме вони визначають стратегію розвитку бізнесу, вибір оптимальної бізнес-моделі, формування команди, маркетингову політику, а також адаптацію до змін у зовнішньому середовищі. Управлінські рішення мають базуватися на детальному аналізі ринку та конкурентного середовища, так як це дозволяє зрозуміти, які саме можливості відкриваються перед бізнесом, які загрози можуть виникати і як саме правильно позиціонувати продукт або послугу, щоб задовольнити потреби споживачів та цільової аудиторії.

Важливо обґрунтовувати рішення щодо організаційної структури підприємства, вибору системи управління та розподілу відповідальності, так як чітко налагоджена система управління сприяє ефективній координації бізнес-процесів, забезпечуючи високу продуктивність роботи команди та дозволяючи швидко реагувати на зміни.

Грамотне управління фінансами та ресурсами є не менш важливим, ніж їхнє планування, так, наприклад, недостатньо просто розрахувати необхідні інвестиції – потрібно визначити найкращі джерела фінансування, мінімізувавши

витрати, оцінивши можливі ризики та шляхи їхньої компенсації. Реалізація бізнес-проекту потребує ефективного прийняття рішень у сфері маркетингу та продажів і досить важливо не лише розробити стратегію просування, а й обґрунтувати, які канали реклами та збуту будуть найбільш ефективними для цільової аудиторії, як вибудовувати відносини з клієнтами та забезпечити конкурентні переваги. Не менш важливим є приділення особливої уваги ризик-менеджменту через ефективне прийняття рішень у кризових ситуаціях, стратегічне планування розвитку та адаптацію до зовнішніх змін, що є необхідним для кожного підприємства.

Блонська В. І. та Шлапак І. Ю [4] зробили висновок, що ефективність впровадження інвестиційних проектів є нерозривно пов'язаною зі всебічним аналізом, а також обґрунтуванням управлінських рішень, автори підкреслюють, що необхідно проводити системне оцінювання економічних переваг та життєздатності проекту, а також визначення найбільш оптимального варіанту проекту на основі альтернативного підходу. Також обґрунтування допомагає підприємству передбачити можливі труднощі, пов'язані з конкуренцією, змінами ринку чи фінансовими ризиками, а чіткий аналіз і план дій дозволяють швидко реагувати на виклики та адаптувати бізнес до змін. Бізнес-проект дозволяє правильно розподілити ресурси, ефективно керувати виробничими процесами та маркетинговими активностями.

Однією з ключових цілей обґрунтування бізнес-проекту для розвитку підприємства є оцінка життєздатності бізнес-ідеї і тому важливо визначити, чи існує реальний попит на продукт або послугу та чи є вони дійсно конкурентоспроможними, наскільки ринок готовий до їхнього впровадження. Такі заходи дозволяють уникнути необґрунтованих інвестицій у проект, який може виявитися нерентабельним.

Важливою ціллю обґрунтування бізнес-проекту є розробка стратегії реалізації бізнесу, розвиток вже існуючого підприємства. Обґрунтування дозволяє чітко окреслити етапи створення чи розвитку підприємства, вибрати оптимальну бізнес-модель, визначити джерела фінансування та способи

залучення клієнтів. Обґрунтування бізнес-проекту розвитку підприємства має відбуватися за визначеними етапами, які ми розглянемо далі (рис.1.3):

Вступна частина

- Назва проекту.
- Основна ідея та мета проекту.
- Галузь діяльності.
- Актуальність і значущість (чому цей проект важливий зараз).

Аналіз ринку та конкурентного середовища

- Оцінка попиту на продукт/послугу.
- Аналіз цільової аудиторії.
- SWOT-аналіз (сильні та слабкі сторони, можливості та загрози).
- Основні конкуренти та їхні переваги/недоліки.

Концепція бізнесу та стратегія розвитку

- Опис товару або послуги.
- Унікальна торгова пропозиція (УТП).
- Бізнес-модель (B2B, B2C, C2C тощо).
- Канали збуту та маркетингова стратегія.

Організаційна структура та управління

- Власники, партнери, ключові учасники проекту.
- Організаційна структура (відділи, персонал, керівництво).

Технологічні та виробничі аспекти

- Локація та приміщення.
- Необхідне обладнання.
- Джерела постачання ресурсів.
- Логістика та виробничий процес.

Фінансове обґрунтування

- Первинні інвестиції (власні кошти, кредити, інвестори).
- Основні витрати (операційні, маркетингові, адміністративні).
- Джерела доходу та прогнозований прибуток.
- Термін окупності.

Оцінка ризиків та шляхи їх зменшення

- Внутрішні ризики (недостатнє фінансування, кадрові питання).
- Зовнішні ризики (економічні зміни, конкуренція, зміни законодавства).
- Способи мінімізації ризиків (страхування, антикризові заходи).

Висновки та перспективи

- Загальна оцінка перспективності проекту.
- Очікувані результати та вплив на ринок.
- Довгострокові плани та можливі шляхи масштабування.

Рис. 1.3 Основні етапи обґрунтування бізнес-проекту

Джерело: сформовано автором на основі [45]

Загалом, основними цілями обґрунтування бізнес-проекту є оцінка реалістичності ідеї, розробка стратегії її реалізації, фінансове планування, управління ризиками та залучення ресурсів для успішного старту й розвитку бізнесу, що виражається через етапи обґрунтування бізнес-проекту.

Ведерніков М. Д., Чернушкіна О. О. та Волянська-Савчук Л. В. [7] наводять методи, які можуть бути використані для обґрунтування відповідних положень бізнес-проекту (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Методи бізнес-планування

Методи	Характеристика
Метод цільового прибутку	Передбачає планування конкретної величини прибутку, а також визначення параметрів факторних показників, які можуть на нього впливати
Балансовий метод	Дозволяє досягти бажаного балансу результатів компанії та її ресурсів для досягнення поставленої мети
Метод оптимізації	Дозволяє розрахувати вибрані показники за видами діяльності компанії, їх результати та визначити за ними найкращі
Нормативний метод	Містить в собі розробку та використання обдуманих та прийнятних обмежень щодо різних аспектів бізнес-процесів, забезпечення ресурсами, показників ефективності
Методи економічного аналізу	Метод використовується для формування інформаційної бази з метою планування на всіх рівнях та у всіх сферах, напрямках та процедурах діяльності, виявлення слабких сторін та можливостей, оцінки наявних резервів, аналізу взаємозв'язків та взаємодії окремих елементів дослідження
Індикативний метод	Доцільний при визначенні певних показників та їх рівнів, які необхідно враховувати в економічній діяльності щоб досягти еталону
Метод прогнозування	Використовується для того, щоб визначити ціни на альтернативні ціни бажаних індексів, прогноз кількох можливих сценаріїв подальшого розвитку ринку

Джерело: сформовано автором на основі [7]

Методи бізнес-планування допомагають підприємцям аналізувати ринок, прогнозувати фінансові результати, оцінювати ризики та розробляти ефективні стратегії розвитку. Вибір конкретного методу залежить від специфіки бізнесу, ринкової ситуації та стратегічних цілей підприємства. Методи бізнес-планування безпосередньо пов'язані з обґрунтуванням бізнес-проекту, оскільки вони допомагають оцінити життєздатність і перспективність підприємницької ідеї,

розробити стратегію її реалізації та мінімізувати ризики. Методи бізнес-планування є інструментами, які використовуються в процесі обґрунтування бізнес-проекту, так як вони допомагають підприємству ухвалювати обґрунтовані рішення, уникаючи помилок та сприяють ефективній реалізації бізнес-ідеї.

Шпак Н. О. та Будинський Р. З. [39] визначили, що при здійсненні економічного обґрунтування управління бізнес-проектами важливо групувати відповідні витрати управління за можливістю їхнього віднесення на окремий бізнес-проект та витрати, які безпосередньо не відносяться на окремий бізнес-проект. Так, для ефективного економічного обґрунтування управління бізнес-проектами важливо розділяти витрати на ті, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного проекту, та на ті, які не можуть бути розподілені таким чином, що дозволяє більш точно оцінити рентабельність проекту і прийняти обґрунтовані рішення щодо ресурсів і фінансування.

Витрати, які не можна віднести до окремого бізнес-проекту, часто є загальними витратами компанії (наприклад, оренда офісу, загальне управління, комунальні послуги тощо). Такі витрати розподіляються між кількома проектами або можуть бути враховані в загальних витратах компанії. Правильне групування та розподіл витрат дозволяє отримати точну картину витрат і доходів бізнес-проекту, що є важливим для визначення його прибутковості та ефективності.

Гуторов О. І. [13] зазначає, що у розділі «Управління реалізацією проекту» необхідно визначити організаційно-правову форму реалізації інвестиційного проекту і до того ж вибір тієї чи іншої організаційно-правової форми повинен бути обґрунтованим. При виборі організаційно-правової форми для інвестиційного проекту важливо врахувати не тільки юридичні аспекти, але й фінансові, податкові, управлінські та ризикові фактори. Обґрунтування вибору повинно базуватися на аналізі цих критеріїв, а також на розумінні того, як обрана форма дозволить досягти цілей проекту, забезпечити ефективне управління та мінімізувати можливі фінансові й юридичні ризики. Вибір залежить також від податкових та юридичних умов в країні реалізації проекту, тому важливо

консультуватися з юристами та податковими експертами для визначення найбільш вигідної форми.

Зрештою, добре підготовлене обґрунтування бізнес-проекту є основою для його успішної реалізації. Це дозволяє підприємству не лише уникнути помилок на початкових етапах, а й забезпечує впевненість у стратегії розвитку, досягнення конкурентоспроможності та завдяки довгостроковому успіху.

1.3. Структура та порядок розробки бізнес-проекту розвитку підприємства

Термін «організація проекту» означає стиль координації, спілкування та управління, який команда проекту використовує протягом життєвого циклу проекту. Застосовуючи організацію проекту, підприємство оптимізує ресурси, забезпечує чітке повідомлення про ролі та обов'язки та зменшує потенційні перешкоди.

Петренко Т. О. [27] наголошує на тому, що управління проектами потребує чіткої організації, планування, виконання і контролю, для того, щоб забезпечити, що цілі проекту були досягнуті ефективно. Керівники проектів використовують організацію проекту, щоб узгодити членів команди до та під час проекту. Цей процес мінімізує порушення робочого процесу та конфлікти між членами команди, а також забезпечує максимальну продуктивність членів команди, які беруть участь у проекті. Хоча відмінна стратегія організації та виконання проекту є важливими, підприємства також повинні враховувати альтернативну вартість погано організованого проекту.

Організаційна структура управління проектом використовується для визначення ієрархії та повноважень людей, залучених до конкретного проекту. Структура визначає функції кожного члена команди та лінії звітності на діаграмі, на яку учасники команди можуть звертатися під час проекту.

Структура проекту являє собою визначену сукупність взаємопов'язаних елементів та процесів проекту, що представляються з різним ступенем деталізації. В розрізі управління бізнес-проектами, структура проекту – це

«дерево» орієнтованих на продукт компонентів, що представленні обладнанням, роботами, послугами та інформацією, які отримані в результаті реалізації проекту. [21, С.77]

До основних завдань структурування проекту відносять такі, які представлено на рис. 1.4:

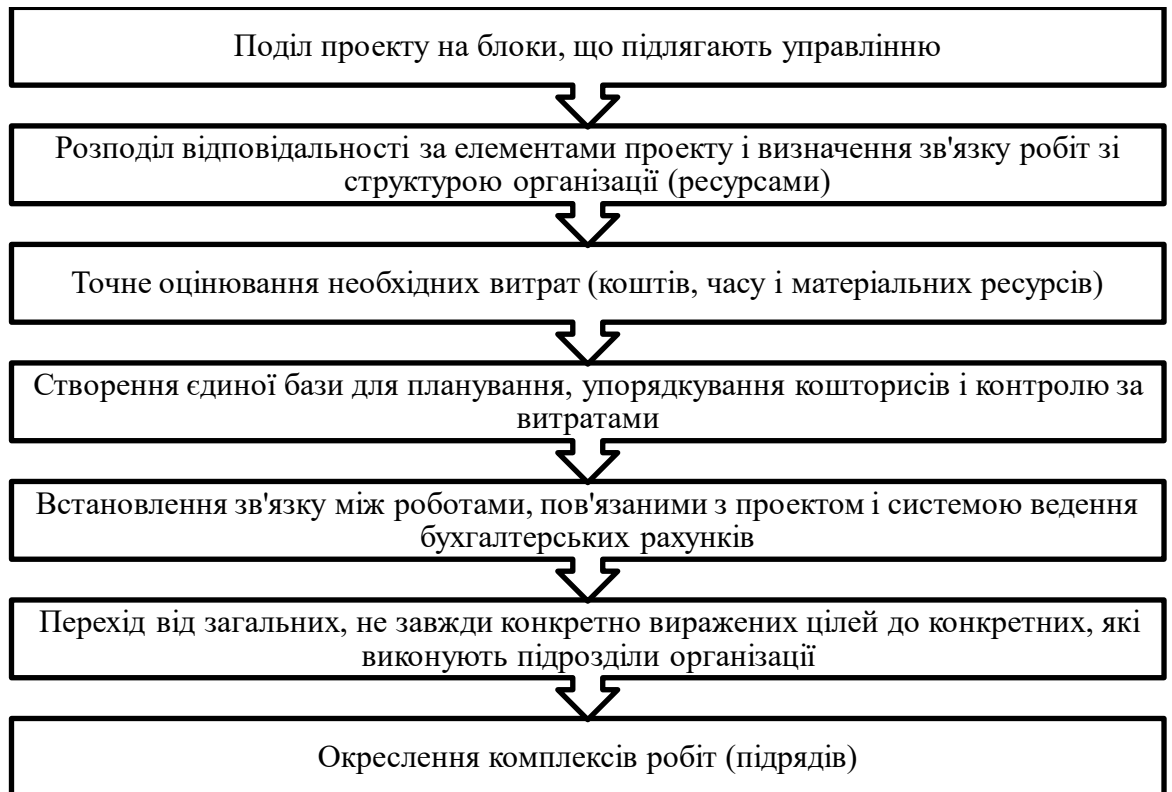


Рис. 1.4 Основні завдання структурування проектів

Джерело: сформовано автором на основі [21, С.18]

Структурування бізнес-проектів передбачає визначення ключових компонентів і організацію їхньої взаємодії для досягнення ефективного управління та реалізації. Першочерговим завданням є чітке формулювання цілей і завдань проекту, що включає визначення місії, стратегічних напрямів розвитку та ключових показників ефективності (КРІ), що дозволяє оцінити відповідність проекту загальній стратегії компанії або інвесторів.

Наступним кроком є формування організаційної структури управління, яка визначає організаційно-правову форму реалізації проекту, розподіл обов'язків між учасниками та побудову ефективної комунікації. Важливо також розробити

бізнес-модель проекту, яка включає визначення джерел доходу, аналіз цільової аудиторії, конкурентних переваг та унікальної ціннісної пропозиції.

В управлінні проектами розрізняють три види організаційних структур (рис. 1.5)



Рис. 1.5 Типи організаційних структур проектів

Джерело: сформовано автором на основі [44]

Кожна структура проекту визначається повноваженнями, ролями та обов'язками членів команди в рамках існуючої організаційної структури. Оскільки немає двох однакових проектів, жодна організаційна структура не буде повністю однаковою. Роль керівника проекту змінюється в кожній із цих рамок, а організаційна структура кожного проекту має великі нюанси. Розуміння вертикальної чи горизонтальної координації кожної структури та ролі, яку виконуватиме керівник проекту, може допомогти вам розробити успішну стратегію.

Функціональна організаційна структура проекту організовує свою ієрархію навколо традиційно функціонуючих відділів. Функціональний менеджер очолює кожен відділ і підпорядковується керівнику. Ці функціональні менеджери, а не інші співробітники, координують проект, і вони обирають членів команди з кожного відділу для підтримки проекту, на додаток до їхніх функціональних обов'язків.

Проектна організаційна структура створює спеціальний проектний підрозділ в організації. Координація проекту діє вертикально в рамках цього підрозділу. Менеджери проекту мають виключні повноваження щодо проекту та мають призначений спеціальний персонал, який працює над досягненням цілей проекту.

Матрична організаційна структура встановлюється на сітці, щоб продемонструвати шаблони звітності персоналу перед більш ніж одним органом. Це гібрид функціональної та спроектованої організаційних структур, і керівники проектів діляться повноваженнями з іншими керівниками програм у цій структурі. Залежно від здатності керівника проекту приймати рішення, матрична структура буває одного з трьох підтипів: слабка, збалансована або сильна [43].

Загальна структура бізнес-плану, у відповідності зі стандартами Організації Об'єднаних Націй з промислового розвитку (ЮНІДО), має мати наступні параметри (рис. 1.6):

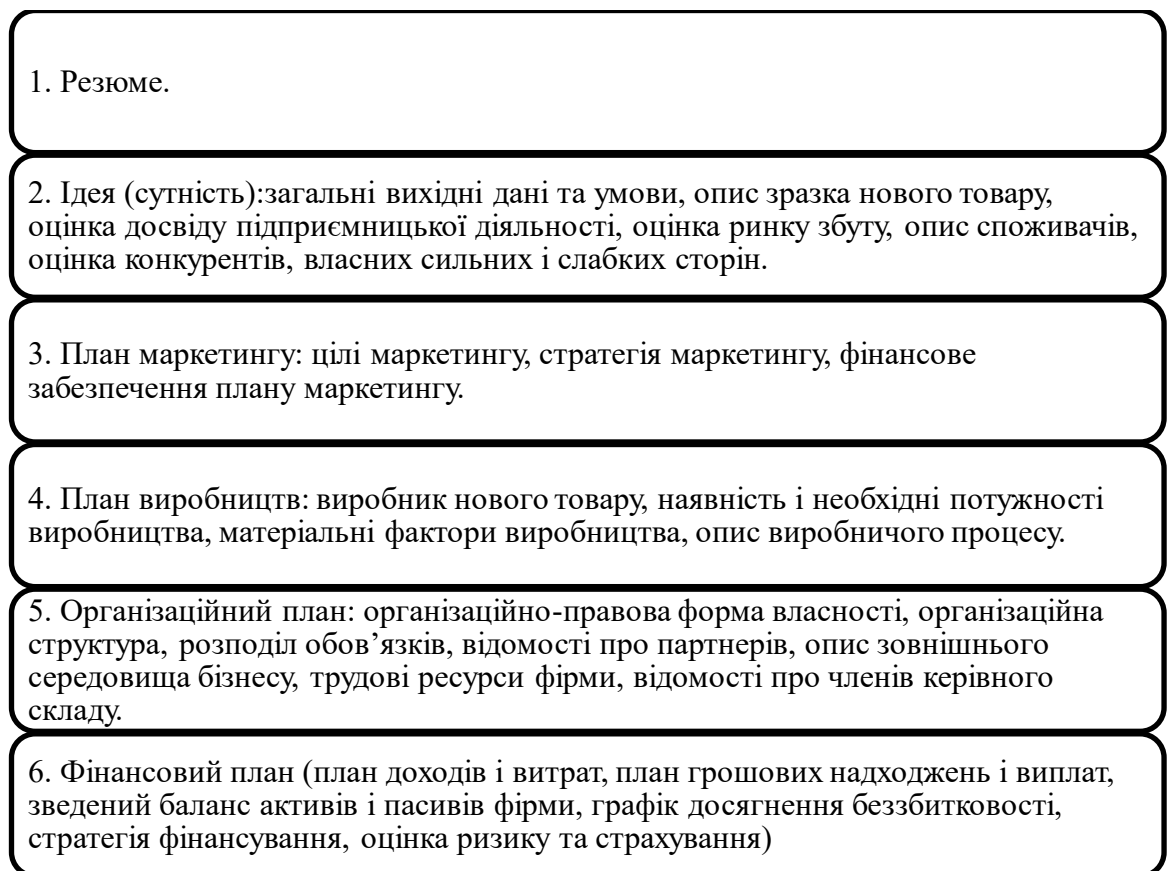


Рис. 1.6 Загальна структура бізнес-плану проекту

Джерело: сформовано автором на основі [9], [38]

Бізнес-план проекту розвитку підприємства складається з кількох ключових розділів, кожен з яких виконує важливу функцію в обґрунтуванні життєздатності та ефективності бізнес-ідеї. Починається він з резюме, що є стислим викладом основних аспектів проекту, включаючи його мету, конкурентні переваги, фінансові показники та очікувані результати. Це найважливіший розділ для інвесторів, адже він формує перше враження про бізнес. Наступним етапом є опис бізнес-ідеї та цілей проекту, де розкривається його концепція, актуальність і перспективи розвитку. Тут визначаються стратегічні та операційні цілі, а також завдання, необхідні для їхнього досягнення.

Аналіз ринку та конкурентного середовища дозволяє оцінити галузеву ситуацію, визначити цільову аудиторію, дослідити конкурентів та їхні сильні й слабкі сторони. Важливо врахувати тенденції ринку, рівень попиту та потенційні можливості для зростання. У розділі організаційної структури та управління описується організаційно-правова форма проекту, структура команди, функції ключових учасників і механізми ухвалення рішень. Детальний опис продукту або послуги розкриває характеристики, унікальні особливості та конкурентні переваги пропонованої пропозиції. Тут також може бути висвітлена стадія розробки та можливості вдосконалення.

Маркетингова стратегія фокусується на методах просування, ціноутворенні, каналах збуту та залученні клієнтів. Важливо визначити, які інструменти допоможуть підвищити впізнаваність бренду та стимулювати попит. Наступним важливим розділом є операційний план, у якому описуються виробничі процеси, постачання ресурсів, логістика, терміни виконання ключових завдань та механізми контролю реалізації проекту.

Фінансова частина бізнес-плану представлена у фінансовому плані, що містить прогноз доходів і витрат, аналіз рентабельності, розрахунок точки беззбитковості, джерела фінансування та механізми повернення інвестицій. Щоб мінімізувати потенційні загрози, у бізнес-плані має бути розділ аналізу ризиків, де оцінюються можливі фінансові, ринкові, операційні та юридичні ризики.

Також визначаються стратегії їхнього зниження та запобігання. Останнім розділом є додатки, які можуть містити графіки, таблиці, технічну документацію, сертифікати та інші підтверджуючі матеріали.

Штиль Т. Б. [41] стверджує, що за оцінками фахівців на розробку бізнес-плану потрібно від 100 до 200 людино-годин, з яких, в залежності від стадії життєвого циклу підприємства, від 30% до 70% витрачається на інформаційне забезпечення. На фінальному етапі розробки бізнес-проекту здійснюється підготовка та його презентація для потенційних інвесторів, партнерів або внутрішнього керівництва компанії. Готовий бізнес-проект має містити всі необхідні розрахунки, обґрунтування та стратегії для успішного впровадження. Успішно пройдений процес розробки бізнес-проекту дозволяє ефективно організувати діяльність підприємства, зменшити ризики та забезпечити стабільний розвиток бізнесу.

Шевчук Н. А., Зайченко С. В., та Кривда О. В. [37] наголошують на важливості не тільки розроблення інноваційного продукту, а й на перетворенні ідеї проекту у працюючу бізнес-модель, яка має враховувати цінність продукту або ж послуги, сегмент споживачів, взаємодія з споживачами, канали збуту, монетизацію, визначені ключові види діяльності, ресурси та партнерів.

Отже, розробка бізнес-проекту підприємства є комплексним процесом, що включає аналіз ринку, формування бізнес-моделі, планування маркетингової стратегії, операційних процесів і фінансів. Чітка структура бізнес-плану дозволяє оцінити перспективи проекту, визначити потенційні ризики та знайти оптимальні шляхи їхнього мінімізації. Дотримання системного підходу до створення бізнес-проекту дає змогу залучити інвесторів, ефективно організувати внутрішні процеси та забезпечити конкурентоспроможність підприємства на ринку. Успішна реалізація проекту залежить від ретельного планування, обґрунтованих стратегічних рішень та постійного аналізу ринкових умов.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЧІФТ КАРТАЛ УКРАЇНА»

2.1. Загальна характеристика господарської діяльності ТОВ «Чіфт картал Україна»

ТОВ «Чіфт Картал Україна» є офіційним представником турецької компанії «Çift Kartal», яка спеціалізується на виробництві борошномельного та елеваторного обладнання. Компанія «Çift Kartal» була заснована у 1973 році в місті Аксарай, Туреччина, і з того часу зарекомендувала себе як надійний виробник якісного обладнання для аграрного сектору.

ТОВ «Чіфт Картал Україна» пропонує енергоефективні рішення «під ключ» для аграрної галузі з продуктивністю від 30 до 1000 тонн на добу. Завдяки високій якості та надійності, продукція «Çift Kartal» експортується до 75 країн світу, включаючи Україну.

ТОВ «Чіфт Картал Україна» було зареєстровано 25 травня 2021 року за адресою: Полтавська область, місто Лубни, вулиця Петра Лубенського, будинок 47. Керівником є Крамаренко Віталій Володимирович, який за відкритими даними, є керівником ще в декількох організаціях. Бухгалтер на ТОВ «Чіфт Картал Україна» – Миколаєнко Олександра Русланівна. Засновником підприємства є Даценко Аліна Русланівна, відсоток її частки в статутному капіталі становить 100%. Статутний капітал становить 400 000 гривень. Також Даценко А. Р. є ФОП, де основний вид діяльності – виробництво хліба та хлібобулочних виробів; виробництво борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок нетривалого зберігання.

Основний вид діяльності ТОВ «Чіфт Картал Україна» – оптова торгівля іншими машинами й устаткуванням (КВЕД 46.69). Нижче розглянемо всі види діяльності, які обрано підприємство (рис. 2.1):

52.10 Складське господарство
82.30 Організування конгресів і торговельних виставок
73.20 Дослідження кон'юнктури ринку та виявлення громадської думки
73.12 Посередництво в розміщенні реклами в засобах масової інформації
73.11 Рекламні агентства
70.22 Консультування з питань комерційної діяльності й керування
70.21 Діяльність у сфері зв'язків із громадськістю
69.10 Діяльність у сфері права
68.20 Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна
68.10 Купівля та продаж власного нерухомого майна
63.99 Надання інших інформаційних послуг, н.в.і.у.
33.12 Ремонт і технічне обслуговування машин і устаткування промислового призначення
49.41 Вантажний автомобільний транспорт
46.90 Неспеціалізована оптова торгівля
46.49 Оптова торгівля іншими товарами господарського призначення
46.39 Неспеціалізована оптова торгівля продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами
46.21 Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин
46.17 Діяльність посередників у торгівлі продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами
46.14 Діяльність посередників у торгівлі машинами, промисловим устаткуванням, суднами та літаками
46.11 Діяльність посередників у торгівлі сільськогосподарською сировиною, живими тваринами, текстильною сировиною та напівфабрикатами
33.20 Установлення та монтаж машин і устаткування

Рис. 2.1 Види діяльності (КВЕД) ТОВ «Чіфт Картал Україна»

Джерело: сформовано автором на основі [32]

Додаткові види діяльності, такі як посередництво в розміщенні реклами, організування конгресів і торговельних виставок, а також надання інших допоміжних комерційних послуг, не є основними напрямками діяльності ТОВ «Чіфт Картал Україна». Хоча підприємство зареєстровано з кількома видами

діяльності, основна діяльність компанії зосереджена на оптовій торгівлі машинами та устаткуванням.

ТОВ «Чіфт Картал Україна» реалізує продукцію, що включає обладнання для аграрного сектору, зокрема (табл. 2.1):

Таблиця 2.1

Продукція ТОВ «Чіфт Картал Україна»

Тип	Продукція
Борошномельне обладнання	Різні типи машин і установок для обробки зерна та виробництва борошна. Це можуть бути млини, сепаратори, сита, дробарки та інші технологічні установки, що забезпечують ефективне перероблення зерна.
Елеваторне обладнання	Установки для зберігання, транспортування та обробки зерна. До цієї категорії входять зерносховища, конвеєри, сушильні установки, елеваторні системи для перевантаження зерна та його зберігання.
Аграрні технології «під ключ»	Компанія пропонує повний спектр рішень для аграріїв, починаючи від проектування та постачання обладнання до монтажу та введення в експлуатацію систем для обробки та зберігання зерна. Це включає в себе технології з енергоефективності та автоматизації.

Джерело: сформовано автором на основі [31]

Продукція компанії відповідає вимогам високої якості та надійності, що дозволяє ефективно використовувати її в аграрному бізнесі для забезпечення високих показників продуктивності та зниження енергетичних витрат. Продукція, яку реалізує ТОВ «Чіфт Картал Україна», є сертифікованою. Компанія, будучи офіційним представником турецької компанії «Çift Kartal», надає продукцію, яка відповідає міжнародним стандартам якості та безпеки. Всі товари, що постачаються компанією, проходять сертифікацію відповідно до вимог міжнародних норм, зокрема в аграрному секторі, де важливо забезпечити високу ефективність та безпеку експлуатації обладнання. Зокрема, компанія «Çift Kartal», на яку посилається український підрозділ, має сертифікат ISO 9001:2000, що підтверджує відповідність системи управління якістю вимогам міжнародного стандарту. Цей сертифікат свідчить про здатність компанії забезпечувати стабільну якість своєї продукції та послуг, що є важливим аспектом для партнерів та клієнтів, особливо в аграрному секторі, де надійність обладнання має критичне значення.

Також продукція компанії, сертифікується в Україні згідно з національними стандартами, що дозволяє її легально продавати і використовувати в аграрному бізнесі на території України. Системи сертифікації включають відповідні сертифікати якості та безпеки, що підтверджують відповідність продукції вимогам законодавства і міжнародних стандартів.

Соціально-економічні умови функціонування ТОВ «Чіфт Картал Україна» включають кілька важливих аспектів, що взаємодіють між собою і створюють специфічну ситуацію для розвитку компанії на українському ринку (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Соціально- економічні умови функціонування ТОВ «Чіфт Картал
Україна»

Аспект	Характеристика
Економічна ситуація	Україна — один з найбільших виробників сільськогосподарської продукції, що забезпечує високий попит на аграрне обладнання.
Регуляторні умови	Відповідність стандартам якості та безпеки для аграрного обладнання, вимоги сертифікації та митного оформлення імпортованих товарів.
Ринкова ситуація	Конкуренція на ринку аграрного обладнання, необхідність адаптації до змін та постійного моніторингу конкурентів.
Соціальні умови	Підтримка розвитку аграрного сектору та сільських територій, участь у соціальних програмах, що сприяють розвитку сільського господарства.
Інвестиційна привабливість та партнерства	Можливість залучення інвестицій для розвитку технологій, участь у міжнародних виставках, партнерства з іншими компаніями.

Джерело: сформовано автором

Україна є одним з найбільших виробників сільськогосподарської продукції, і аграрний сектор має важливе значення для економіки країни, що сприяє створенню значного попиту на високотехнологічне обладнання для переробки та зберігання зернових. ТОВ «Чіфт Картал Україна» позиціонує себе як постачальник інноваційних рішень в аграрному секторі, що відповідають вимогам енергоефективності та автоматизації, що має попит серед українських аграріїв.

Оскільки ТОВ «Чіфт Картал Україна» займається імпортом обладнання, компанія повинна враховувати державні вимоги до сертифікації продукції та

ліцензування. Важливим та навіть необхідним є питання дотримання стандартів якості та безпеки, що регулюють ринок аграрного обладнання в Україні, а також вимог щодо митного оформлення імпортованих товарів. Врахування таких умов допомагає компанії зберігати стабільну позицію на ринку та успішно функціонувати в межах національної економіки, не наражаючи себе на ризики збоку контролюючих державних органів.

Ринок аграрного обладнання в Україні є конкурентним, але ТОВ «Чіфт Картал Україна» має певні конкурентні переваги завдяки наявності високоякісної продукції від турецького виробника, що має гарну репутацію на міжнародному ринку. Тим не менше, компанія повинна постійно стежити за конкурентами і адаптувати свої стратегії для збереження конкурентоспроможності.

В умовах зростаючої урбанізації та змін у суспільному ставленні до аграрної галузі, соціальна підтримка агробізнесу і розвиток сільських територій є важливими аспектами для сталого розвитку аграрних компаній. ТОВ «Чіфт Картал Україна» може брати участь у соціальних програмах, що підтримують розвиток сільського господарства, зокрема, шляхом впровадження новітніх технологій у регіонах, де це особливо необхідно, але зважаючи на те, що компанія ще знаходиться на шляху становлення, даний напрямок активно не розвивається.

Участь у міжнародних виставках та налагодження партнерських відносин з іншими компаніями, а також залучення інвестицій, дозволяє ТОВ «Чіфт Картал Україна» збільшувати свою присутність на ринку. Компанія має можливість залучати інвестиції для розвитку технологій та розширення своїх операцій., тому ТОВ «Чіфт Картал Україна» активно бере участь у міжнародних виставках, зокрема в агропромисловій виставці «Зернові технології». Це важлива подія для аграрного сектору України, яка відбувається щорічно в Києві. Виставка «Зернові технології» є однією з головних спеціалізованих виставок країни, спрямованою на просування інноваційних рішень у виробництві, зберіганні, переробці та транспортуванні зернових, бобових, круп'яних та олійних культур., тому у

2022 році ТОВ «Чіфт Картал Україна» брало участь у 12-й міжнародній виставці «Зернові технології», яка відбулася 15–17 лютого 2022 року в Києві. Участь у таких заходах дозволяє ТОВ «Чіфт Картал Україна» презентувати свої інноваційні рішення та продукцію широкому колу фахівців аграрної галузі, обмінюватися досвідом та встановлювати нові ділові контакти.

Основні елементи бізнес-моделі ТОВ «Чіфт Картал Україна» можна поділити на кілька ключових компонентів, які допомагають компанії успішно функціонувати на ринку аграрного обладнання та забезпечувати сталий розвиток (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Основні елементи бізнес-моделі ТОВ «Чіфт Картал Україна»

Елемент бізнес-моделі	Опис
Ціннісна пропозиція	Пропозиція високоякісного, енергоефективного та інноваційного обладнання для аграрного сектору, що включає як машини для обробки та зберігання зерна, так і автоматизовані рішення для аграріїв.
Цільова аудиторія	Аграрні підприємства, фермерські господарства, великі елеватори та зерносховища, що займаються переробкою та зберіганням зерна.
Канали продажу	Продаж через прямі контракти з аграрними підприємствами, участь у міжнародних виставках, офіційний сайт компанії, мережа дистриб'юторів та партнерів в Україні та за кордоном.
Взаємодія з клієнтами	Налагодження довгострокових партнерських відносин, постпродажний сервіс, навчання та підтримка клієнтів, що включає технічну підтримку, монтаж та обслуговування обладнання.
Основні ресурси	Продукція високої якості від турецького виробника, кваліфікований персонал, інфраструктура для логістики та обслуговування обладнання, партнерські мережі.
Ключові партнери	Постачальники обладнання та комплектуючих, офіційні партнери для монтажу та обслуговування, міжнародні виставки та інші бізнес-мережі.
Ключові види діяльності	Постачання аграрного обладнання, монтаж і налаштування систем, технічна підтримка, участь у міжнародних виставках, маркетинг і просування бренду.
Структура витрат	Витрати на закупівлю і транспортування обладнання, витрати на маркетинг і продажі, витрати на постпродажне обслуговування та технічну підтримку, витрати на організацію виставок і рекламних кампаній.
Джерела доходу	Продаж обладнання, надання послуг з монтажу, обслуговування та ремонту, додаткові доходи від участі в виставках, навчальних програм для клієнтів.

Джерело: сформовано автором

Ці елементи складають бізнес-модель ТОВ «Чіфт Картал Україна», що допомагає компанії ефективно працювати на аграрному ринку України, забезпечувати клієнтів високоякісним обладнанням і підтримувати довгострокові стосунки з партнерами та клієнтами.

Отже, ТОВ «Чіфт Картал Україна» є важливим гравцем на ринку аграрного обладнання в Україні, пропонуючи високоякісні та інноваційні рішення для аграріїв. Як офіційний представник турецької компанії «Çift Kartal», підприємство забезпечує українських фермерів та аграрні підприємства сучасними технологіями для переробки, зберігання та транспортування зерна. Це дозволяє компанії залишатися конкурентоспроможною на ринку, активно брати участь у міжнародних виставках та будувати довгострокові партнерські відносини з клієнтами та партнерами.

2.2. Аналіз фінансово-економічних показників ТОВ «Чіфт картал Україна»

Аналіз фінансово-економічних показників ТОВ «Чіфт Картал Україна» дає цілісне уявлення про стан компанії та її перспективи, так як, насамперед, дозволяє оцінити фінансову стабільність підприємства, зокрема його здатність покривати короткострокові зобов'язання і підтримувати платоспроможність. Важливим аспектом є також визначення прибутковості, тобто наскільки ефективно ТОВ «Чіфт Картал Україна» використовує свої активи, капітал і ресурси для отримання доходів. Даний аналіз допоможе зрозуміти рівень ділової активності і наскільки ефективно ТОВ «Чіфт Картал Україна» управляє дебіторською та кредиторською заборгованістю, що надасть змогу зробити висновки про внутрішню ефективність досліджуваного підприємства та його позиції на ринку. Динаміка стану майна ТОВ «Чіфт Картал Україна» (табл. 2.4) допоможе зрозуміти як змінювалася структура та вартість активів компанії протягом останніх трьох років, для того щоб оцінити, наскільки ефективно підприємство управляє своїми ресурсами та чи відбувається зростання або, навпаки, спад його економічного потенціалу.

Таблиця 2.4

Динаміка стану майна ТОВ «Чіфт картал Україна» за 2021-2023 рр.

№	Показники, джерело інформації	Роки:			3-й рік до 1-го року		3-й рік до 2-го року	
		2021	2022	2023	Відхилення			
					Абсолютне	Темп зрост., %	Абсолютне	Темп зрост., %
1	Усього майна	41,4	16104,9	24329,3	24287,9	58766,43	8224,4	151,07
1.1.	Основні засоби і необоротні активи	2,7	3,1	3,1	0,4	114,81	0	100,00
	<i>у % до п.1</i>	6,52	0,02	0,01	-6,509	0,20	-0,0065	66,20
1.2.	Оборотні активи	38,7	16101,8	24326,2	24287,5	62858,40	8224,4	151,08
	<i>у % до п.1</i>	93,48	99,98	99,99	6,509	106,96	0,00651	100,01
1.2.1.	Запаси	1	1552,8	1978,7	1977,7	197870,00	425,9	127,43
	<i>у % до п.1.2</i>	2,58	9,64	8,13	5,55005	314,79	-1,5096	84,35
1.2.2.	Гроші та їх еквіваленти	33,2	711,3	348,1	314,9	1048,49	-363,2	48,94
	<i>у % до п.1.2</i>	85,79	4,42	1,43	-84,357	1,67	-2,9866	32,39
1.2.3	Інші оборотні активи	4,5	2087,8	5286,5	5282	117477,78	3198,7	253,21
	<i>у % до п.1.2</i>	11,63	12,97	21,73	10,1038	186,89	8,76546	167,60

Джерело: розраховано автором

Загальна вартість майна ТОВ «Чіфт картал Україна», за три роки його діяльності, зросла з 41,4 тис. грн у 2021 році до 24 329,3 тис. грн у 2023 році. Абсолютне зростання – 24 287,9 тис. грн, темп приросту — 58 766,43%. Це вказує на суттєве розширення активів компанії. Частка основних засобів та необоротних активів є досить малою, хоча зростання є: з 2,7 тис. грн до 3,1 тис. грн. Темп приросту склав 114,81%, але частка у загальному майні впала з 6,52% до 0,01%, а це свідчить про те, що компанія переважно працює на оборотних активах.

Оборотні активи на ТОВ «Чіфт картал Україна» формують майже весь обсяг майна (99,99% у 2023 році). За три роки оборотні активи зросли на 24 287,5 тис. грн, складаючи темп приросту в 62 858,40%. Значне зростання спостерігається в обсязі запасів, а саме з 1 тис. грн до 1 977,7 тис. грн у 2023 році, що є показником того, що відбувається зростання обсягу товарних запасів.

Що ж стосується грошей та їх еквівалентів, то тут спостерігається різке падіння з 33,2 тис. грн до 348,1 тис. грн у 2023 році (темپ зниження – 48,94%). Таке зниження може сигналізувати про виведення ліквідності в інші активи або ж навіть про проблеми з вільним обігом коштів. Суттєве зростання інших оборотних активів з 4,5 тис. грн у 2021 році до 5 286,5 тис. грн у 2023 році свідчити про накопичення дебіторської заборгованості чи інших короткострокових фінансових вкладень, що є цілком логічним з урахуванням того, що ТОВ «Чіфт картал Україна» почало свою діяльність тільки в 2021 році та знаходиться на стадії розвитку. Також варто відзначити суттєве зростання запасів та інших оборотних активів, що може свідчити як про підготовку до розширення виробничих чи торговельних операцій, так і про ризики затоварення або уповільнення обігу активів, тому наступним проведемо аналіз стану та руху основних засобів (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Аналіз стану та руху основних засобів ТОВ «Чіфт картал Україна»
за 2021-2023 рр.

Показники, джерело інформації/порядок розрахунку	Роки:			3-й рік до 1-го року		3-й рік до 2-го року	
	2021	2022	2023	Відхилення			
				Абсолютне	Темп зрост., %	Абсолютне	Темп зрост., %
1. Вартість основних засобів на кінець року (первісна вартість), тис. грн.	3,3	8,7	8,7	5,4	263,64	0	100
2. Знос основних засобів, тис. грн.	0,6	5,6	5,6	5	933,33	0	100
3. Залишкова вартість основних засобів, тис. грн.	2,7	3,1	3,1	0,4	114,81	0	100
4. Коефіцієнт зносу	0,18	0,64	0,64	0,46	354,02	0	100
5. Коефіцієнт придатності	0,82	0,36	0,36	-0,46	43,55	0	100

Джерело: розраховано автором

Аналіз стану та руху основних засобів ТОВ «Чіфт Картал Україна» за 2021–2023 роки показав, що первісна вартість основних засобів зросла з 3,3 тис. грн. у 2021 році до 8,7 тис. грн у 2023 році, з темпом зростання 263,64%. Водночас знос основних засобів збільшився ще суттєвіше – на 933,33%, що

вказує на активне використання основних фондів. Залишкова вартість основних засобів зростає на 114,81%, але коефіцієнт придатності за три роки знизився з 0,82 до 0,36, що може свідчити про поступове старіння обладнання та потребу в оновленні матеріально-технічної бази, а так як підприємство існує три роки, то це ще може вказувати на швидке старіння обладнання.

Наступним кроком доцільно провести аналіз рентабельності (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Аналіз рентабельності діяльності ТОВ «Чіфт картал Україна»
за 2021-2023 рр.

№	Показник	Роки:			Відхилення			
					3-го року до 1-го року		3-го року до 2-го року	
		2021	2022	2023	Абсолютне	Відхилення, %	Абсолютне	Відхилення, %
1	Середньорічна вартість сукупного капіталу, тис. грн.	20,7	8073,15	20217,1	20196,4	97567,15	12144	150,42
2	у тому числі власного капіталу, тис. грн.	16,7	392,3	2837,55	2820,85	16891,32	2445,25	623,31
3	Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, тис. грн.	-166,6	594,9	5088,7	5255,3	-3154,44	4493,8	755,39
4	у тому числі чистий прибуток, тис. грн.	-166,6	351,2	4172,7	4339,3	-2604,62	3821,5	1088,13
5	Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	-	6807,1	44592,6	-	-	37785,50	555,09
6	Чистий дохід від реалізації продукції, робіт, послуг, тис. грн.	-	8076,5	50717,5	-	-	42641,00	527,96
7	Податок на прибуток	-	77,1	916	-	-	838,9	1088,07
8	Чистий прибуток або збиток	-166,6	351,2	4172,7	4339,3	-2604,62	3821,5	1088,13
9	Рентабельність капіталу, %	-804,8	7,4	25,2	830	-103,13	17,80	241,6
10	Рентабельність власного капіталу, %	-997,6	89,5	147,1	1144,7	-114,74	57,53	64,26
11	Чиста рентабельність продажу, %	-	4,3	8,2	8,2	-	3,88	89,20

Джерело: розраховано автором

ТОВ «Чіфт картал Україна» розпочало свою діяльність у 2021 році, і перший рік роботи виявився збитковим. Сукупний капітал на старті становив лише 20,7 тис. грн, з яких власний капітал складав 16,7 тис. грн. Компанія зазнала збитку у розмірі 166,6 тис. грн, що відобразилося на негативних показниках рентабельності. Проте вже у 2022 році фінансова ситуація почала значно покращуватися і сукупний капітал зріс до 8073,15 тис. грн, а власний капітал – до 392,3 тис. грн. Чистий прибуток ТОВ «Чіфт картал Україна» сягнув відмітки в 351,2 тис. грн, тоді як чистий дохід від реалізації продукції становив 8076,5 тис. грн. У порівнянні з попереднім роком це був суттєвий прорив, що відобразилося у зростанні рентабельності власного капіталу до 89,5%.

У 2023 році динаміка зростання продовжилася, про це насамперед свідчить вартість сукупного капіталу, яка перевищила позначку в 20 млн грн, а власний капітал склав 2837,55 тис. грн. Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування зріс до 5088,7 тис. грн, а чистий прибуток – до 4172,7 тис. грн. Чистий дохід від реалізації продукції підскочив до 50 717,5 тис. грн, що у понад п'ять разів перевищило показник попереднього року. Що ж до рентабельності капіталу, то вона зросла до 25,2%, а рентабельність власного капіталу – до 147,1%, що свідчить про ефективне використання фінансових ресурсів.

ТОВ «Чіфт картал Україна» продемонструвало стрімке зростання фінансових показників за три роки діяльності. Від стартових збитків у 2021 році компанія перейшла до прибуткової діяльності вже у 2022-му, а 2023 рік став для неї періодом активного розширення та збільшення фінансової стійкості. ТОВ «Чіфт картал Україна» змогло подолати стартові труднощі та вийти на прибуткову діяльність за відносно короткий термін.

Для того, щоб зробити висновок про фінансово-економічних показники ТОВ «Чіфт картал Україна», доцільно розглянути фінансові індикатори, що наведено в таблиці 2.7., а саме коефіцієнти: швидкої ліквідності, поточної ліквідності, абсолютної ліквідності, автономії, покриття необоротних активів власним капіталом, заборгованості, а також рентабельність активів.

Фінансові індикатори ТОВ «Чіфт картал Україна» за 2021-2023 рр.

Індикатор	Роки			Відхилення	
	2021	2022	2023	2023 до 2021	2023 до 2022
Коефіцієнт швидкої ліквідності, %	471,25	94,76	115,16	-356,1	20,4
Коефіцієнт поточної ліквідності, %	483,75	104,87	125,36	-358,4	20,5
Коефіцієнт абсолютної ліквідності, %	415	4,63	1,79	-413,2	-2,8
Коефіцієнт автономії, %	80,68	4,66	20,24	-60,4	15,6
Рентабельність активів (ROA), %	-402,42	2,18	17,15	419,6	15,0
Коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом, %	1237	24232,3	158835,5	157598,4	134603,2
Коефіцієнт заборгованості, %	19,32	95,34	79,76	60,4	-15,6

Джерело: розраховано автором

Коефіцієнт швидкої ліквідності суттєво знизився з 471,25% у 2021 р. до 94,76% у 2022 р. і лише незначно покращився до 115,16% у 2023 р. Загальне падіння на 356,1 п.п. свідчить про значне зниження фінансової стійкості підприємства у короткостроковому періоді, в той же час коефіцієнт поточної ліквідності демонструє аналогічну тенденцію: значне зниження з 483,75% у 2021 році до 104,87% у 2022 році, з незначним зростанням у 2023 році – 125,36%. Коефіцієнт абсолютної ліквідності найбільш критично впав з 415% у 2021 році до 1,79% у 2023 році, що свідчить про практичну відсутність у компанії абсолютно ліквідних активів для покриття зобов'язань.

Розглянемо показники фінансової стійкості – коефіцієнт автономії скоротився, так в 2021 році від мав показник 80,68%, а в 2022 році – 4,66%, що свідчить про різке зростання залежності від позикового капіталу. Однак у 2023 цей показник покращився до 20,24%, що вказує на часткове відновлення. Коефіцієнт заборгованості зріс у 2022 році до 95,34% (з 19,32% у 2021 р.), а у 2023 дещо знизився до 79,76%. Дане зростання може свідчити про те, що

ТОВ «Чіфт картал Україна» значно збільшило свої зобов'язання у 2022 році, але у 2023 почала їх скорочувати.

Рентабельність та ефективність ТОВ «Чіфт картал Україна» розглянемо на основі наступних показників: рентабельність активів (ROA) зростає з критично низького рівня -402,42% у 2021 році до 17,15% у 2023 році і це є позитивним трендом, що вказує на поступове відновлення прибутковості підприємства. Рентабельність активів у 2,18% вказує на перші прибутки, однак ще не достатні для покриття фінансового навантаження. Коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом зріс колосально – з 1237% у 2021 р. до 158835,5% у 2023 р., що свідчить про значні зміни у структурі капіталу, можливо, за рахунок переоцінки активів або значного зростання прибутку.

Загалом, ТОВ «Чіфт картал Україна» пройшло типовий шлях розвитку стартапу: успішний старт, фінансова криза другого року через активне залучення позикових коштів та поступове відновлення на третьому році діяльності. Головним викликом залишається низька ліквідність, яка може створювати ризики для виконання фінансових зобов'язань. Для стабільного розвитку компанії необхідно покращити ліквідність, знизити боргове навантаження та забезпечити стійкі джерела прибутку.

2.3. Аналіз бізнес-проекування на ТОВ «Чіфт картал Україна»

Бізнес-проекування – це процес планування, моделювання та впровадження бізнес-моделі підприємства з урахуванням ринкових умов, фінансових можливостей та стратегічних цілей. Для ТОВ «Чіфт картал Україна» цей процес особливо важливий, оскільки компанія розпочала свою діяльність у 2021 році та вже пройшла етапи становлення, фінансової нестабільності та поступового відновлення.

ТОВ «Чіфт картал Україна» у своїй діяльності, ймовірно, використовує модель розвитку, засновану на активному залученні фінансування у 2022 році, що призвело до різкого зростання заборгованості та зниження автономії. Це

свідчить про агресивну бізнес-стратегію, спрямовану на швидке масштабування, але з високими фінансовими ризиками.

Позитивною зміною є покращення фінансових показників у 2023 році, що може свідчити про вдосконалення операційної ефективності або зміну підходів до управління фінансами. Однак критично низький рівень абсолютної ліквідності (1,79%) вказує на необхідність перегляду стратегії управління грошовими потоками.

Виклики та ризики бізнес-проекування ТОВ «Чіфт квартал Україна» розглянемо нижче (рис. 2.2).

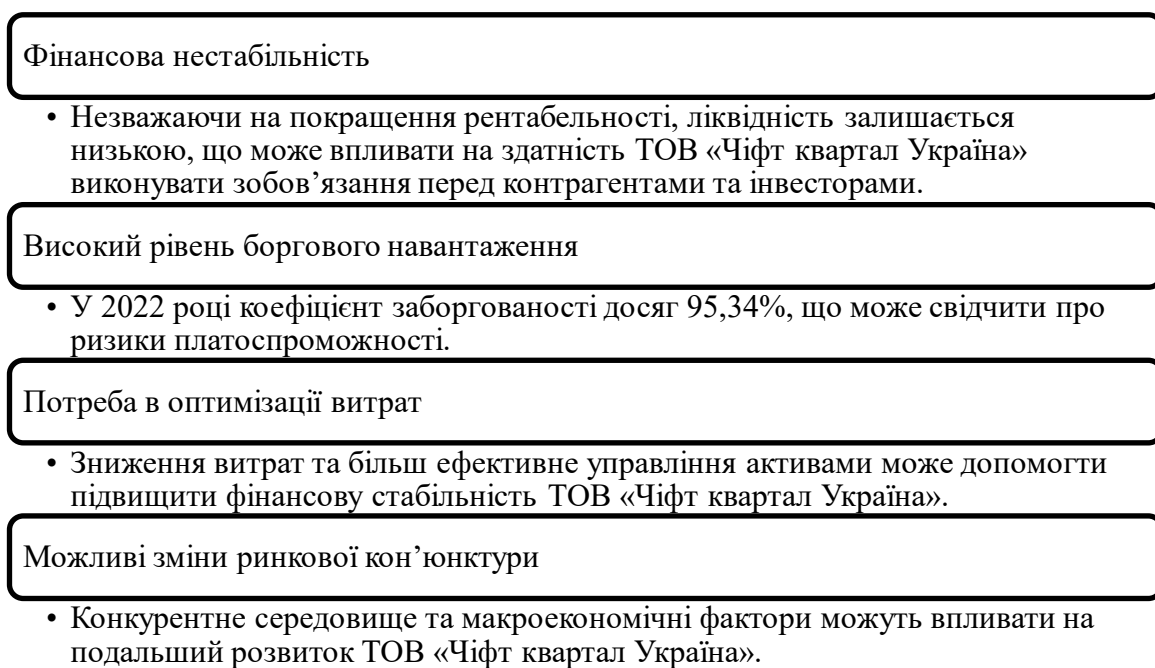


Рис. 2.2 Виклики та ризики бізнес-проекування ТОВ «Чіфт квартал Україна»

Джерело: сформовано автором

Виклики та ризики бізнес-проекування ТОВ «Чіфт квартал Україна» пов'язані насамперед із фінансовою нестабільністю, що проявляється у низькій ліквідності та високому борговому навантаженні. Незважаючи на зростання рентабельності, компанія все ще має труднощі з управлінням грошовими потоками, що може ускладнити виконання фінансових зобов'язань.

Ключовим ризиком є залежність від позикового капіталу, що в 2022 році призвело до критичного падіння коефіцієнта автономії, тому є необхідність перегляду фінансової стратегії та збільшення частки власного капіталу. Крім

того, з огляду на можливі зміни ринкової кон'юнктури, ТОВ «Чіфт картал Україна» слід розглядати варіанти диверсифікації діяльності та оптимізації витрат. Загалом, для забезпечення стабільного розвитку ТОВ «Чіфт картал Україна» важливо сфокусуватися на зміцненні фінансової стійкості, зниженні ризиків ліквідності та покращенні ефективності управління ресурсами.

Бізнес-проекування на ТОВ «Чіфт картал Україна» відбувається шляхом стратегічного планування, фінансового аналізу та оптимізації ресурсів для досягнення стійкого розвитку компанії. З огляду на аналіз фінансових показників, можна виділити кілька ключових етапів цього процесу (рис.2.3).

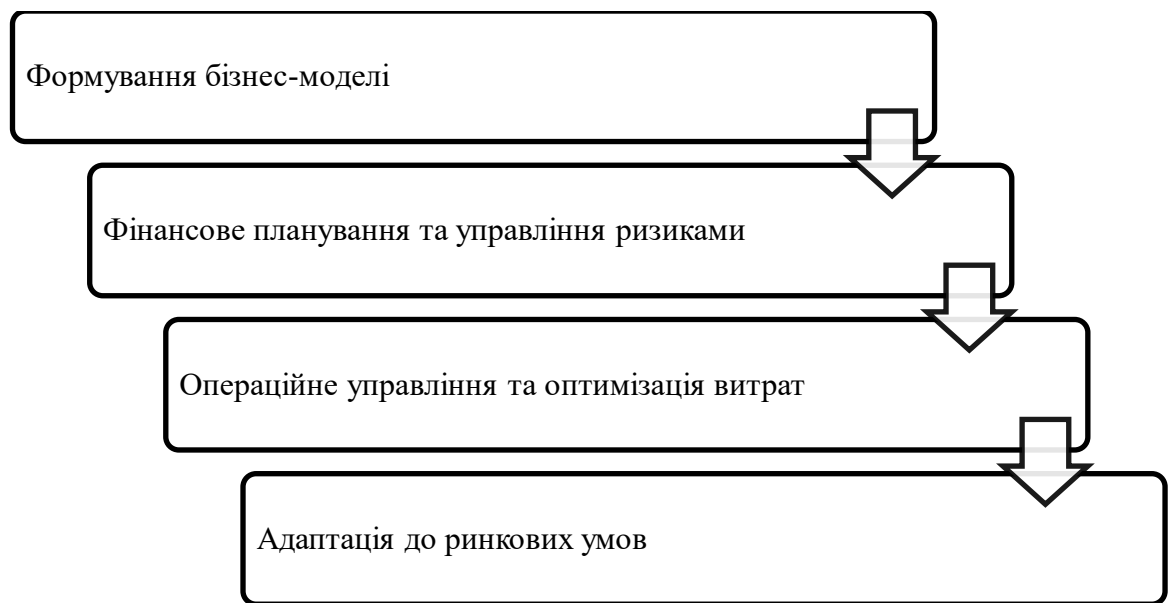


Рис. 2.3 Етапи бізнес-проекування на ТОВ «Чіфт картал Україна»
Джерело: сформовано автором

На початковому етапі свого створення ТОВ «Чіфт картал Україна» в 2021-2022 роках працювало за моделлю самофінансування та залучення інвестицій для старту, що підтверджується високими показниками автономії та ліквідності, однак, через потребу у швидкому розвитку та розширенні, у 2022 році було залучено значні позикові кошти, що суттєво змінило структуру капіталу.

Різне падіння ліквідності та автономії у 2022 році змусило компанію переглянути фінансову стратегію, тому в 2023 році відбулося покращення рентабельності та часткове зниження боргового навантаження, що свідчить про запровадження заходів з оптимізації фінансових потоків. Проте проблема

ліквідності залишається, що вказує на необхідність ретельного планування грошових потоків та пошуку додаткових джерел фінансування.

Бізнес-проекування передбачає також підвищення операційної ефективності. З огляду на зростання коефіцієнта покриття необоротних активів власним капіталом у 2023 році, компанія, ймовірно, провела переоцінку активів або змінила підходи до фінансування інвестиційної діяльності. Оптимізація витрат та ефективне управління активами стають критично важливими для подальшого розвитку.

ТОВ «Чіфт картал Україна» діє у динамічному бізнес-середовищі, тому гнучкість та адаптивність є важливими складовими проектування бізнесу. Враховуючи значні зміни у фінансових показниках, компанія вже почала коригувати свою стратегію, шукаючи шляхи підвищення стійкості до ринкових коливань.

ТОВ «Чіфт картал Україна» є офіційним представником турецької компанії «Çift Kartal», що спеціалізується на виробництві борошномельного та елеваторного обладнання, що визначає особливості бізнес-проекування компанії, адже її діяльність орієнтована на імпорту, реалізацію та обслуговування технологічного обладнання для агропромислового сектору України.

Бізнес-модель ТОВ «Чіфт картал Україна» базується на дистрибуції високоякісного турецького обладнання для зернопереробних підприємств. Основними стратегічними завданнями є розширення клієнтської бази серед українських агропідприємств, надання сервісного обслуговування та забезпечення гарантійного супроводу обладнання. Оскільки підприємство працює з імпортом обладнання, у бізнес-проекуванні враховуються такі фактори, як валютні ризики, логістика та митне оформлення. Важливим елементом стратегічного планування є адаптація продукції «Çift Kartal» до українських стандартів та вимог.

У фінансовому плануванні значну роль відіграє оптимізація витрат на імпорту обладнання, збереження рентабельності та управління борговим навантаженням. Аналіз фінансових показників компанії свідчить про нестачу

ліквідних активів, що може бути наслідком необхідності попередньої оплати товару постачальнику або високих витрат на логістику.

Для мінімізації фінансових ризиків компанії варто впроваджувати:

- 1) Гнучку систему оплати для клієнтів (лізинг, розстрочка).
- 2) Фінансове планування валютних операцій для мінімізації втрат через валютні коливання;
- 3) Диверсифікацію джерел фінансування, щоб зменшити залежність від позикового капіталу.

Як офіційний представник «Çift Kartal», ТОВ «Çift картал Україна» несе відповідальність за обслуговування обладнання та надання технічної підтримки, тому бізнес-проекування включає формування сервісної інфраструктури для ремонту та технічної підтримки клієнтів, а також оптимізацію логістичних процесів, щоб зменшити витрати на транспортування продукції. Зростання коефіцієнта покриття необоротних активів власним капіталом у 2023 році свідчити про інвестиції в розширення сервісного центру та збільшення складських запасів обладнання.

Ринок борошномельного та елеваторного обладнання в Україні є конкурентним, тому бізнес-проекування включає маркетингову стратегію для залучення нових клієнтів. Розглянемо нижче основні акценти (рис.2.4):

Позиціонування «Çift Kartal» як надійного партнера із сучасними технологіями для зернопереробної галузі.

Активна участь у виставках, галузевих заходах та конференціях для просування бренду.

Використання цифрового маркетингу, включаючи SEO, контекстну рекламу та соціальні мережі для залучення цільової аудиторії.

Рис. 2.4 Аспекти маркетингової стратегії ТОВ «Çift картал Україна»

Джерело: сформовано автором

Таким чином, бізнес-проекування на ТОВ «Чіфт картал Україна» базується на ефективному імпорті та дистрибуції продукції «Çift Kartal» з урахуванням фінансових ризиків, сервісної підтримки та адаптації до українського ринку. Компанії необхідно зосередитися на підвищенні ліквідності, оптимізації логістичних витрат та впровадженні гнучких фінансових рішень для клієнтів для сприяння зміцненню позицій підприємства та його довгостроковій стабільності в умовах мінливого ринку. Успішний розвиток ТОВ «Чіфт картал Україна» залежить від подальшого вдосконалення бізнес-моделі, адаптації до ринкових умов та ефективного управління фінансовими ресурсами щоб зміцнити свої позиції в агропромисловому секторі та забезпечити довгострокову стабільність.

РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ БІЗНЕС-ПРОЕКТУВАННЯ НА ТОВ «ЧІФТ КАРТАЛ УКРАЇНА»

3.1. Напрямки удосконалення процесу бізнес-проектування

Удосконалення бізнес-проектування відіграє важливу роль у розвитку підприємства, адже дозволяє оптимізувати процеси, зменшити витрати та підвищити ефективність роботи. Покращення бізнес-процесів також сприяє підвищенню продуктивності компанії, а оптимізація робочих процедур та автоматизація дозволяють швидше виконувати завдання, що позитивно позначається на загальній ефективності.

Зменшення витрат є важливим фактором зростання, в свою чергу, усунення зайвих операцій та використання сучасних технологій дає змогу економити фінансові ресурси та вкладати їх у стратегічний розвиток. Крім того, вдосконалення проектування робить компанію гнучкішою та адаптивною до змін ринку, що дозволяє швидше реагувати на нові виклики, вдосконалювати продукти та послуги, залишаючись конкурентоспроможною.

Ще одним важливим аспектом є покращення якості продукції та послуг через чітко розроблені бізнес-процеси, які сприяють більш точному виконанню завдань, що безпосередньо впливає на кінцевий продукт. Також ефективно бізнес-проектування допомагає знизити ризики, адже передбачає ретельний аналіз можливих проблем і розробку планів для їх запобігання. Окремо варто відзначити, що вдосконалення бізнес-процесів сприяє інноваціям, оскільки створює сприятливе середовище для впровадження нових технологій і методів роботи.

Мотивований персонал також є результатом якісного бізнес-проектування, доцільно звертати увагу на чітко визначені завдання, ефективне управління та зручні умови праці, так як вони зменшують стрес і підвищують продуктивність команди.

Покращення бізнес-проектування забезпечує сталий розвиток підприємства, підвищує його ефективність і зміцнює позиції на ринку, а удосконалення процесу бізнес-проектування є ключовим фактором підвищення ефективності підприємства. Розглянемо основні напрями покращення включають (табл.3.1):

Таблиця 3.1

Основні напрями покращення бізнес-проектування

Напрямок удосконалення	Опис
Автоматизація та цифровізація	Використання сучасних програм для моделювання бізнес-процесів (BPM-системи). Інтеграція з ERP, CRM та іншими системами управління. Використання технологій штучного інтелекту для аналізу даних і прогнозування ризиків.
Оптимізація бізнес-процесів	Впровадження підходу Business Process Reengineering (BPR) для кардинального перегляду процесів. Усунення зайвих операцій, скорочення бюрократичних процедур. Застосування Lean-методології для підвищення ефективності.
Гнучкість та адаптивність	Використання Agile та Scrum для підвищення швидкості впровадження рішень. Враховання змін ринку та адаптація бізнес-моделі до сучасних умов.
Стратегічне планування та ризик-менеджмент	Регулярний аналіз сильних та слабких сторін (SWOT-аналіз). Враховання потенційних ризиків та впровадження антикризових стратегій.
Інноваційність та креативність	Співпраця з науковими установами та стартапами для розвитку нових технологій.
Підвищення кваліфікації персоналу	Організація тренінгів і курсів для співробітників. Впровадження культури безперервного навчання.

Джерело: сформовано автором

Удосконалення процесу бізнес-проектування є ключовим фактором підвищення ефективності та конкурентоспроможності підприємства. Автоматизація, оптимізація бізнес-процесів, впровадження гнучких методологій, стратегічне планування, інноваційність та розвиток персоналу – це основні напрями, які дозволяють покращити управління та адаптуватися до сучасних викликів. Запровадження цих заходів дозволить не лише підвищити ефективність бізнес-проектування, а й зробити компанію більш конкурентоспроможною.

Для забезпечення сталого розвитку та підвищення конкурентоспроможності ТОВ «Чіфт Картал Україна», доцільно розглянути напрями удосконалення бізнес-проекткування. Оскільки ТОВ «Чіфт Картал Україна» займається реалізацією борошномельного обладнання, ключовими напрямками удосконалення є (рис. 3.1):



Рис. 3.1 Ключові напрямки удосконалення бізнес-проекткування для розвитку ТОВ «Чіфт Картал Україна»

Джерело: сформовано автором

Логістика відіграє ключову роль у розвитку ТОВ «Чіфт Картал Україна», адже ефективне управління поставками безпосередньо впливає на швидкість та якість обслуговування клієнтів. Важливо оптимізувати процеси транспортування обладнання, скорочуючи час доставки та мінімізуючи витрати на логістику, це можна досягти шляхом вибору надійних транспортних партнерів, оптимізації маршрутів перевезень та використання сучасних систем моніторингу вантажів. Окрім цього, варто вдосконалити складську логістику, так як оптимальне управління запасами допоможе уникнути як дефіциту продукції, так і її надлишку, що може призводити до додаткових витрат на зберігання. Впровадження автоматизованих систем контролю складських залишків дозволить більш точно планувати закупівлі та постачання.

Для подальшого розвитку ТОВ «Чіфт Картал Україна» необхідно вдосконалювати бізнес-проекткування, зосереджуючись на оптимізації дистрибуції, маркетингових стратегіях та розширенні ринку збуту, при цьому

важливим аспектом є покращення логістичних процесів, що дозволить знизити витрати на транспортування та забезпечити швидке постачання обладнання клієнтам.

Ефективне управління логістикою є критичним для ТОВ «Чіфт Картал Україна», що реалізує обладнання, з наступних причин (рис.3.2):

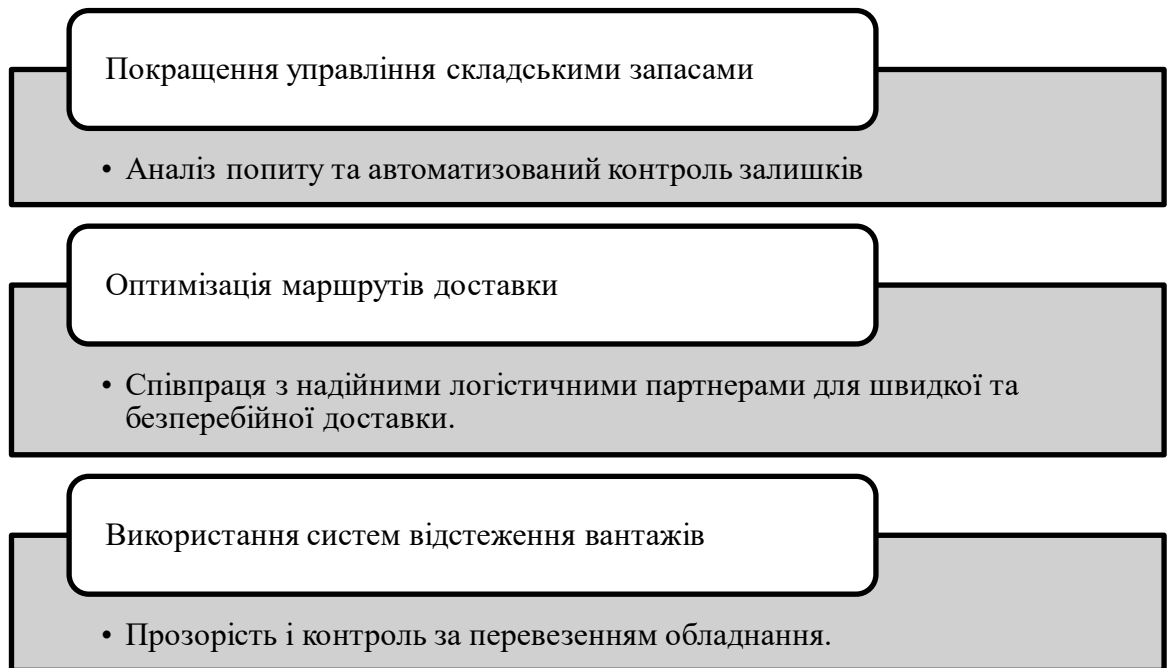


Рис. 3.2 Переваги впровадження ефективного управління логістикою

Джерело: сформовано автором

Оптимізація маршрутів перевезень, вибір надійних логістичних партнерів та впровадження автоматизованих систем управління складом дозволяють суттєво скоротити витрати на транспортування, зберігання та обробку товарів. Автоматизація логістичних процесів дозволяє швидко реагувати на зміни попиту та ринкові умови, що дає змогу компанії ефективніше планувати свою діяльність.

Маркетингові стратегії потребують активного використання цифрових каналів просування, таких як SEO, контент-маркетинг, соціальні мережі та цільова реклама, а активна участь у спеціалізованих виставках та галузевих заходах зможе допомогти підвищити впізнаваність бренду. Додатково варто розглянути впровадження програм лояльності для клієнтів, що сприятиме зростанню повторних покупок і формуванню довготривалих партнерських відносин.

Щоб розширити клієнтську базу та підвищити продажі, варто зосередитися на ефективному маркетингу (рис.3.3):

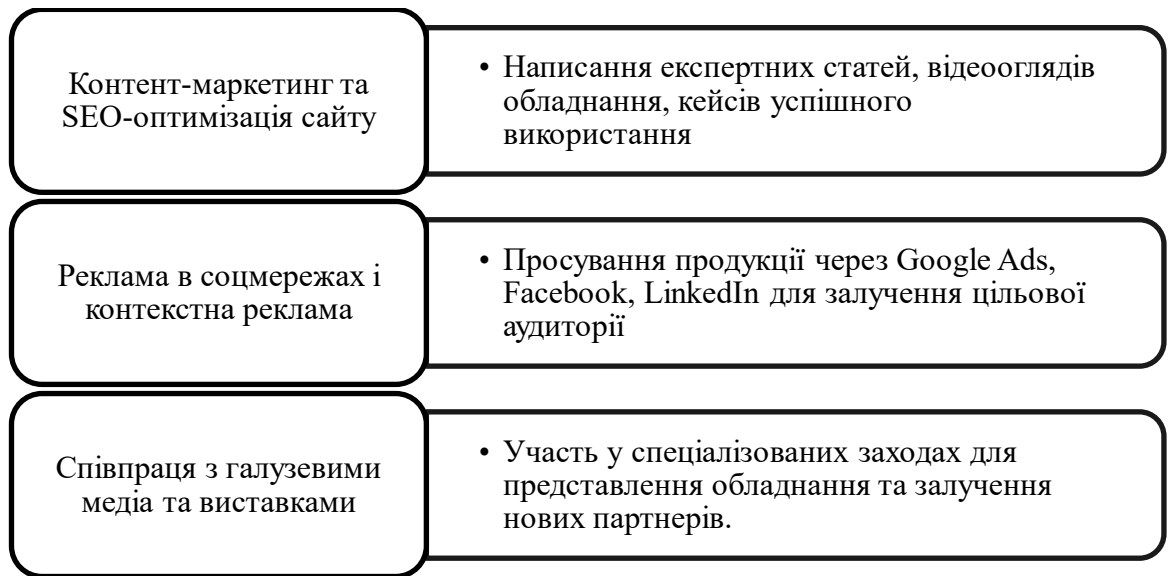


Рис.3.3 Шляхи покращення маркетингу ТОВ «Чіфт Картал Україна»

Джерело: сформовано автором

Важливо активно використовувати інтернет-ресурси для просування продукції. Оптимізація сайту під пошукові системи (SEO), налаштування контекстної реклами в Google Ads, активне ведення сторінок у соціальних мережах (Facebook, LinkedIn, Instagram) дозволять розширити охоплення цільової аудиторії. Також варто впровадити контент-маркетинг: публікація статей, оглядів обладнання, відеопрезентацій та кейсів успішних впроваджень допоможе підвищити довіру до бренду.

Необхідно проводити детальний аналіз потреб клієнтів, щоб краще адаптувати пропозиції, тому розробка персоналізованих рішень для різних сегментів ринку (млини, агропідприємства, зернові комплекси) дозволить підвищити ефективність продажів ТОВ «Чіфт Картал Україна».

Якість клієнтського сервісу також відіграє важливу роль у конкурентоспроможності компанії, тому впровадження CRM-системи дозволить краще взаємодіяти з клієнтами, персоналізувати пропозиції та відстежувати ефективність продажів, тож додатково слід посилити технічну підтримку клієнтів та забезпечити кваліфіковані консультації щодо вибору обладнання.

Розширення ринку збуту є ключовим напрямом розвитку підприємства і для цього є важливим досліджувати нові регіони України, аналізуючи потреби потенційних споживачів і налагоджуючи співпрацю з агропідприємствами, млинами та іншими кінцевими споживачами обладнання. Доцільним є і адаптація цінової політики, враховуючи динаміку попиту та діяльність конкурентів. Покращення клієнтського сервісу є важливим кроком для зміцнення репутації ТОВ «Чіфт Картал Україна» та підвищення лояльності клієнтів. Перш за все, варто вдосконалити систему комунікації з клієнтами, так як швидка та якісна відповідь на запити підвищує довіру та рівень задоволеності. Для цього можна впровадити CRM-систему, яка допоможе ефективно управляти взаємодією з клієнтами, вести історію звернень та персоналізувати обслуговування.

Окрему увагу слід приділити автоматизації бізнес-процесів, а саме – впровадженню ERP-систем, які сприятимуть ефективному управлінню ресурсами, покращенню документообігу та фінансового обліку, так як використання сучасних аналітичних інструментів дозволяє ефективно прогнозувати попит і коригувати стратегії розвитку. Для підвищення ефективності роботи компанії варто впровадити сучасні цифрові рішення:

1) CRM-системи (наприклад, HubSpot, Salesforce) – для управління клієнтською базою, відстеження угод, персоналізованої роботи з покупцями.

2) ERP-системи – для контролю складських запасів, фінансових операцій, закупівель і логістики.

3) Інтернет-магазин з інтеграцією платіжних систем – для зручного вибору та замовлення обладнання, так як зараз на сайті можна лише подивитися, яка продукція може бути доступною.

4) Розвиток онлайн-консультацій та технічної підтримки – чат-боти, відеоконсультації, інтерактивні вебінари для клієнтів.

Отже, реалізація зазначених заходів сприятиме збільшенню обсягів продажів, розширенню ринкової присутності та зміцненню позицій компанії в галузі. Інноваційний підхід до бізнес-проекування дозволить ТОВ «Чіфт Картал

Україна» не лише ефективніше конкурувати на ринку, а й створити надійну основу для подальшого розвитку.

3.2. Розробка бізнес-проекту розвитку ТОВ «Чіфт картал Україна»

Так, як ТОВ «Чіфт Картал Україна» спеціалізується на реалізації високоякісного обладнання для борошномельної промисловості і прагне зміцнити свої позиції на ринку України, розширити клієнтську базу та підвищити рівень сервісного обслуговування, доцільно запропонувати бізнес-проект спрямований на визначення ключових стратегій розвитку компанії.

Сьогодні компанія займає стабільну нішу в постачанні обладнання для млинарських підприємств, до основних переваг можна віднести наступне якісне обладнання, налагоджена логістика та професійний підхід до клієнтів. Однак, також існують і виклики: зростання конкуренції, необхідність посилення маркетингової стратегії та вдосконалення сервісного обслуговування.

Окреслимо основні напрямки розвитку

1) Оптимізація логістики – вдосконалення системи поставок, скорочення строків доставки, покращення складського обліку.

2) Підвищення якості клієнтського сервісу – впровадження CRM-системи, створення технічної підтримки, розширення післяпродажного обслуговування.

3) Маркетинг та брендова стратегія – посилення цифрового маркетингу, розвиток сайту та SEO-просування, активна участь у галузевих виставках.

4) Розширення ринків збуту – аналіз нових регіонів, розширення партнерської мережі, встановлення довготривалих зв'язків з агропромисловими компаніями.

4. Автоматизація бізнес-процесів – використання сучасних ERP-систем для ефективного управління операціями.

Що ж до очікуваних результатів, то впровадження запропонованих заходів дозволить ТОВ «Чіфт Картал Україна» зміцнити свої позиції на ринку, підвищити рівень клієнтської лояльності та збільшити обсяги продажів.

Оптимізація внутрішніх процесів зможе допомогти забезпечити ефективніше використання ресурсів та зростання прибутковості компанії.

ТОВ «Чіфт Картал Україна» має на меті розширити географію збуту борошномельного та елеваторного обладнання, зміцнити партнерську мережу та сформувати сталу клієнтську базу серед агропромислових підприємств України та сусідніх країн, тому доцільно запропонувати бізнес план, який буде на це орієнтованим. Спочатку проведемо аналіз ринку (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Аналіз ринку

Загальна ситуація в агропромисловому секторі	Україна є одним із лідерів Європи за обсягами аграрного виробництва та експорту зерна. Основні тенденції, які спостерігаються на ринку: 1) Зростання кількості фермерських господарств малого та середнього масштабу. 2) Високий попит на автоматизацію та модернізацію борошномельного і елеваторного обладнання. 3) Активне залучення грантів (наприклад, європейських програм) на придбання обладнання.
Сегментація клієнтів	1) Фермерські господарства (власники елеваторів і млинів). 2) Агрохолдинги – великі компанії, що займаються зберіганням та переробкою зерна. 3) Дилери сільгосптехніки – як партнери і ретейл-посередники.
Географічний аналіз нових ринків	1) Західні області (Львівська, Івано-Франківська, Тернопільська): мають потужний потенціал через активне дрібне фермерство. 2) Південні області (Одеська, Миколаївська): стратегічні порти для експорту, зростаючий аграрний сектор. 3) Східні області (Харківська, Дніпропетровська): великі елеватори, прагнення до модернізації.
Основні конкуренти	1) Китайські постачальники – низька ціна, але сумнівна якість і сервіс. 2) Європейські бренди – висока якість, але ціни вищі на 20–30%. 3) Вітчизняні виробники – менше інновацій, але хороша логістика.
Тренди ринку	1) Збільшення вимог до енергоефективності. 2) Цифровізація процесів: попит на автоматизовані системи. 3) Перевага довготривалих постачальників: важлива наявність сервісу, навчання та підтримки.

Джерело: сформовано автором

Основні клієнти компанії – українські агропідприємства, фермерські господарства та млини. Сегментацію клієнтів доцільно робити за розмірами:

- 1) Малі (1–10 т/добу): міні-комплекси.

2) Середні (10–30 т/добу): універсальне обладнання.

3) Великі (30+ т/добу): індивідуальні рішення.

До нових цільових регіонів відносяться наступні: Західні області (Львівська, Івано-Франківська), південні (Одеська, Херсонська) та східні (Харківська, Дніпропетровська).

Конкуренцію складають компанії, які пропонують обладнання з ЄС та Китаю, проте переваги Чіфт Картал – енергоефективність, надійність, вигідне співвідношення ціна-якість (табл.3.3).

Таблиця 3.3

Основні конкуренти

Назва компанії	Країна	Продукція	Сильні сторони	Слабкі сторони
Omas Industries	Італія	Борошномельне обладнання	Інновації, автоматизація, якість	Висока вартість
Bühler Group	Швейцарія	Борошномельні комплекси, елеватори	Найвища якість, технології Industry 4.0	Висока ціна, складна логістика
Alapala	Туреччина	Млини, зернообробка	Добра якість, європейський рівень	Обмежена присутність в Україні
АгроМаш (Україна)	Україна	Зерносушарки, транспортери, елеватори	Швидка доставка, ціна, сервіс	Менше сучасних рішень, простий дизайн
Jiangsu Liangyou Group	Китай	Комбікормові лінії, млини	Низька ціна	Якість, відсутність локального сервісу

Джерело: сформовано автором

Так як ТОВ «Чіфт Картал Україна» має виробництво в Туреччині, то має гарантію європейської якості за доступнішою ціною, а також перевагою є наявність українського сервісного центру та комплектація під потреби замовника.

Цілі бізнес-плану формуються відповідно до стратегічного бачення ТОВ «Чіфт Картал Україна» — стати провідним постачальником на ринку борошномельного та елеваторного обладнання не лише в Україні, а й у Східній

Європі та Центральній Азії. До цілей бізнес-проекту розвитку ТОВ «Чіфт картал Україна» можна віднести наступні основні цілі:

- 1) Збільшити обсяг реалізації обладнання на 30% протягом наступних 12 місяців.
- 2) Укласти щонайменше 15 нових договорів із регіональними дистриб'юторами та агрофірмами.
- 3) Розпочати активну діяльність на ринку Молдови до кінця року.

Розглянемо більш детально цілі проекту (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Цілі проекту

Термін	Цілі
Короткострокові цілі (3–6 місяців)	<ol style="list-style-type: none"> 1) Збільшення кількості звернень через сайт та соціальні мережі на 40% завдяки активній маркетинговій кампанії. 2) Участь у щонайменше 2 аграрних виставках (наприклад, AGRO-2025, IFFIP). 3) Налагодження співпраці з 3 новими регіональними дилерами у південному та західному регіонах України. 3) Запуск CRM-системи для ефективного управління взаєминами з клієнтами.
Середньострокові цілі (6–12 місяців)	<ol style="list-style-type: none"> 1) Збільшення обсягу реалізації продукції на 30% порівняно з попереднім роком. 2) Вихід на нові регіони – започаткування проектів у Молдові, Казахстані або Грузії. 3) Запуск дилерської програми: створення структури бонусів, навчання, брендovаних матеріалів. 4) Укладання не менше ніж 15 нових контрактів із фермерськими господарствами або агропромисловими підприємствами.
Довгострокові цілі (1–3 роки)	<ol style="list-style-type: none"> 1) Сформувати мережу з 30 постійних партнерів по всій Україні та за її межами. 2) Зайняти щонайменше 15% українського ринку обладнання для млинів середнього масштабу. 3) Відкрити регіональні склади в центральній та південній Україні для скорочення часу постачання. 4) Стати першим вибором серед отримувачів аграрних грантів для придбання техніки (за програмою «єРобота» та іншими).

Джерело: сформовано автором

Стратегія реалізації проекту та забезпечення виконання поставлених цілей має базуватися на наступних трьох основних напрямках: географічне розширення, розвиток партнерської мережі та формування довготривалих відносин із клієнтами (табл. 3.5).

Стратегії реалізації

Стратегії	Цілі	Тактичні дії
Географічне розширення	1) Вийти на нові ринки України та країн СНД. 2) Адаптувати комерційні пропозиції під специфіку регіону.	1) Проведення дослідження ринкових потреб у Львівській, Одеській, Харківській областях. 2) Створення регіональних команд продажів (по 1 менеджеру на область). 3) Участь у локальних аграрних виставках та форумах (AgroExpo, International Grain Ukraine, MoldAgroTech).
Розвиток партнерської мережі	1) Створити стабільну мережу дилерів і сервісних партнерів. 2) Забезпечити локальну присутність у кожному стратегічному регіоні.	1) Розробка дилерської програми з бонусами, навчанням і рекламною підтримкою. 2) Організація навчальних семінарів та воркшопів з демонстрацією обладнання. 3) Надання ексклюзивних умов співпраці найактивнішим партнерам.
Комунікація та маркетинг	1) Підвищити впізнаваність бренду Çift Kartal. 2) Залучити нових клієнтів через інтернет і особисті контакти.	1) Контекстна реклама у Google та Facebook/Instagram із геотаргетингом. 2) Відеоогляди обладнання на YouTube та публікації кейсів успішних проектів. 3) Email-маркетинг і автоворонки для повторних продажів.
Сервіс і післяпродажна підтримка	1) Забезпечити надійність і лояльність клієнтів. 2) Підвищити рівень повторних замовлень.	1) Розробка пакету «Преміум сервіс» з техпідтримкою 24/7. 2) Організація складу запасних частин у Київській або Полтавській області. 3) Програма лояльності для клієнтів із довгостроковим співробітництвом.
Вихід на міжнародні ринки	Почати експорт в Молдову, Казахстан і Грузію.	1) Укладення угод з логістичними партнерами. 2) Реєстрація обладнання згідно з сертифікаційними вимогами інших країн. 3) Презентації в межах міжнародних агрофорумів (AgroTech Expo, InterAgro).

Джерело: сформовано автором

Стратегія реалізації бізнес-проекту ТОВ «Çift Kartal Україна» є цілісною, гнучкою та адаптованою до сучасних умов агропромислового ринку, так як вона враховує не лише потреби потенційних клієнтів у різних регіонах, а й підвищену конкуренцію та специфіку логістики в агросекторі. Компанія розуміє, що успіх розширення ринків збуту залежить не лише від якості обладнання, але й від ефективності комунікацій, сервісу, партнерських зв'язків та довіри клієнтів, саме тому завдяки збалансованому підходу, що включає географічну експансію, розвиток партнерської мережі, маркетинг та

післяпродажну підтримку, ТОВ «Чіфт Картал Україна» має всі шанси закріпити свою позицію як надійного постачальника сучасного аграрного обладнання в Україні та за її межами. Застосування запропонованої стратегії не лише забезпечить стабільне зростання обсягів продажів, а й сприятиме побудові репутації компанії як технологічного та сервісного лідера в аграрному секторі.

Маркетингова стратегія бізнес-проекту ТОВ «Чіфт Картал Україна» має бути спрямована на формування впізнаваного бренду, залучення нових клієнтів, зміцнення довіри до продукції Çift Kartal і формування стабільної клієнтської бази (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

Маркетингова стратегія

1. Цільова аудиторія	<ol style="list-style-type: none"> 1) Малі та середні фермерські господарства — потребують компактного, надійного та енергоефективного обладнання. 2) Агрохолдинги — зацікавлені у великих автоматизованих лініях із гарантійним сервісом. 3) Регіональні дилери та постачальники техніки — потенційні партнери та дистриб'ютори. 4) Отримувачі державних/грантових програм — особливо в межах ініціатив «єРобота» або агрогрантів.
2. Основні маркетингові інструменти: 2.1 Онлайн-маркетинг	<ol style="list-style-type: none"> 1) Сайт ciftkartal.ua: регулярне оновлення контенту, SEO-оптимізація, розділи з кейсами клієнтів. 2) Контекстна реклама: Google Ads (ключові запити: «борошномельне обладнання», «млин купити», «комбікормовий завод»). 3) Таргетована реклама в соцмережах: Facebook, Instagram, LinkedIn – з геотаргетингом на фермерські регіони. 4) YouTube-канал: відеоогляди обладнання, монтажу, відгуки клієнтів.
2.2 Офлайн-канали	<ol style="list-style-type: none"> 1) Участь у виставках: AgroExpo, AGRO, InterAgro, IFFIP. 2) Друковані каталоги та презентації для персональних зустрічей. 3) Воркшопи, демо-дні, семінари для фермерів і технічного персоналу.
3. Програми стимулювання збуту	<ol style="list-style-type: none"> 1) Дилерська програма: знижки, рекламна підтримка, навчання для партнерів. 2) Програма лояльності: для повторних клієнтів – сервісні бонуси, безкоштовна консультація, технічний аудит об'єкта. 3) Акції «Під ключ»: готові пакети обладнання з розстрочкою або у співпраці з лізинговими компаніями.
4. Вимірювання ефективності	<ol style="list-style-type: none"> 1) Конверсії з реклами (відвідування – звернення). 2) Ріст підписників у соцмережах. 3) Залучення нових лідів щомісячно. 4) Кількість повторних замовлень від постійних клієнтів.
5. PR і репутація	<ol style="list-style-type: none"> 1) Публікації у профільних виданнях («Агробізнес Україна», «Зерно»). 2) Статті у блозі про реальні кейси та партнерські проекти. 3) Робота з аграрними асоціаціями, спілками фермерів.

Джерело: сформовано автором

Маркетингова стратегія ТОВ «Чіфт Картал Україна» поєднує сучасні цифрові інструменти з традиційною бізнес-комунікацією, що дозволить будувати довіру, залучати нових клієнтів та формувати стабільну партнерську мережу по всій Україні та за її межами. В розрізі маркетингової стратегії доцільно розглянути питання аналітика та КРІ (табл.3.7).

Таблиця 3.7

Аналітика та КРІ

Канал	Цільовий КРІ (12 міс)
Сайт	+50% унікальних відвідувачів
Контекстна реклама	CTR не менше 5%, ROI > 200%
Соцмережі	+5 000 підписників, ER > 3%
Email-розсилка	OR > 30%, Conversion Rate > 5%
Виставки	Щонайменше 10 нових контрактів

Джерело: сформовано автором

Система ключових показників ефективності (КРІ), закладена у маркетингову стратегію ТОВ «Чіфт Картал Україна», є основним інструментом вимірювання результативності дій та корекції стратегії в реальному часі, так як вона дозволяє не лише відстежувати успіх рекламних кампаній, але й виявляти «вузькі місця» у комунікації, продажах чи роботі з партнерами. Контроль за КРІ забезпечить прозорість процесів, сприятиме прийняттю обґрунтованих рішень та дозволить своєчасно адаптувати стратегію відповідно до змін на ринку. Наприклад, показники зростання трафіку на сайт, конверсії з рекламних кампаній або ефективність участі у виставках – це конкретні маркери прогресу компанії.

Таким чином, реалізація даного бізнес-проекту дозволить компанії підвищити ефективність роботи, покращити взаємодію з клієнтами та розширити ринки збуту. Використання сучасних технологій та стратегій управління забезпечить стабільне зростання та довгострокову конкурентоспроможність компанії на ринку обладнання для борошномельної промисловості.

3.3. Обґрунтування доцільності бізнес-проекту розвитку підприємства

Обґрунтування реалізації запропонованого бізнес-проекту розвитку ТОВ «Чіфт Картал Україна» базується на реальному попиті ринку, конкурентних перевагах компанії, доступності фінансування, а також високому потенціалі масштабування. ТОВ «Чіфт Картал Україна» працює у сфері постачання борошномельного, комбікормового та елеваторного обладнання – сегменті, який демонструє сталу динаміку зростання завдяки розвитку аграрного сектору України.

У сучасних умовах українські агропідприємства дедалі частіше потребують модернізації виробничих потужностей, підвищення енергоефективності та автоматизації, а обладнання, яке пропонує компанія, є технологічно сучасним, сертифікованим, що відповідає міжнародним стандартам та користується попитом серед фермерів, переробників і елеваторних комплексів. Крім того, можливість придбання техніки за рахунок державних грантів (наприклад, у межах програми «ЄРобота») робить продукцію ще доступнішою.

Водночас ТОВ «Чіфт Картал Україна» має реальну інфраструктурну й логістичну базу, сервісну підтримку та партнерську мережу, яка активно розвивається, а в запропонованому бізнес-проекті передбачено інвестиції в маркетинг, CRM-систему, участь у виставках та навчання дилерів – усе це дозволяє компанії ефективно розвивати та масштабувати бізнес.

Для обґрунтування доцільності бізнес-проекту розвитку підприємства, необхідно розглянути фінансовий план, який ґрунтується на прогнозованих витратах, пов'язаних із розширенням ринків збуту, та на очікуваному зростанні доходів за рахунок нових продажів і укладених контрактів у регіонах. Спочатку доцільно розглянути суму інвестицій, які необхідні для впровадження запропонованих заходів (табл.3.8).

Заплановані інвестиції в бізнес-проект для розвитку
ТОВ «Чіфт Картал Україна»

Стаття витрат	Сума, грн	Зміст
Маркетинг та реклама (онлайн і офлайн)	500 000	Включає розробку рекламних кампаній у Google, Facebook, Instagram; створення відеоконтенту для YouTube; друк флаєрів, банерів; співпраця з аграрними ЗМІ.
Участь у виставках і галузевих подіях	300 000	Оплата за участь у великих агропромислових форумах (AgroExpo, IFFIP); оренда стенду, доставка обладнання, проживання представників.
Розробка та впровадження CRM-системи	100 000	CRM (наприклад, Zoho, Salesforce) для фіксації всіх звернень, угод, роботи з клієнтами та аналітики ефективності.
Командировки менеджерів у регіони	150 000	Витрати на поїздки до нових регіонів для перемовин, презентацій обладнання, зустрічей із фермерами та партнерами.
Створення дилерської програми (навчання, брошури, презентації)	150 000	Підготовка контрактів, роздаткових матеріалів, брендированих папок, сертифікатів дилера, організація навчання для нових партнерів.
Адаптація сайту під нові ринки (переклади, SEO)	50 000	Переклад сайту на інші мови; SEO-підготовка під міжнародні запити; технічна підтримка.
Витрати на склади/логістику (початковий етап)	100 000	Створення базового складу комплектуючих і обладнання в Київській або Полтавській області; початкові витрати на логістику.
Разом інвестицій	1 350 000	Одноразово

Джерело: сформовано автором

Ці витрати є одноразовими або короткостроковими інвестиціями, спрямованими на запуск і масштабування проекту розширення ринків збуту. Вони дозволять не лише вийти на нові території, а й закріпити позиції компанії на ринку.

Наступним етапом розглянемо прогноз доходів (рис. 3.4), який побудовано на основі реальних середніх показників вартості продукції, оцінки потенціалу ринку, ефективності маркетингових заходів та потужності відділу продажів.

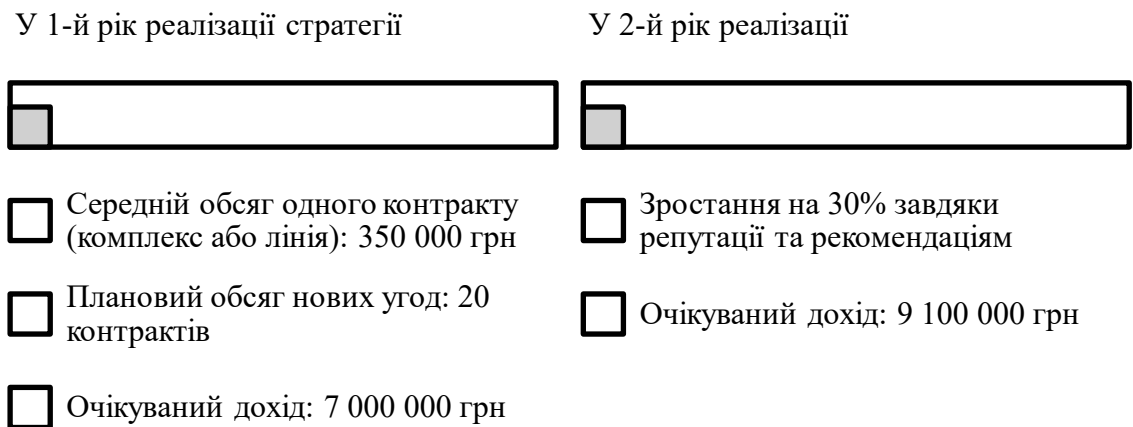


Рис. 3.4 Прогноз доходів ТОВ «Чіфт Картал Україна»

Джерело: сформовано автором

Прогноз доходів компанії ТОВ «Чіфт Картал Україна» на найближчі два роки ґрунтується на реалістичних ринкових оцінках, з урахуванням планованого розширення ринків збуту та підсилення маркетингових і партнерських ініціатив. Середня вартість одного проданого комплексу або обладнання для млина чи елеватора орієнтовно становить 350 тисяч гривень, тому враховуючи заплановане посилення присутності в регіонах, розширення дилерської мережі та збільшення обізнаності про бренд, прогнозується укладення близько 20 нових контрактів у перший рік реалізації стратегії, що дозволить підприємству отримати валовий дохід на рівні близько 7 мільйонів гривень.

У другий рік, завдяки ефекту масштабування, нарощенню довіри з боку цільової аудиторії та розширенню клієнтської бази, очікується приріст продажів приблизно на 30%. Таким чином, прогнозований обсяг реалізації може досягнути 26–28 угод на рік, а загальний дохід зросте до орієнтовно 9,1 мільйона гривень.

Даний прогноз також враховує збільшення повторних продажів, участь клієнтів у державних грантових програмах (зокрема «єРобота») та розвиток сервісного напрямку, що додатково посилює джерела прибутковості.

Потенційними додатковими доходами є реалізація запасних частин, післягарантійне обслуговування та навчання персоналу замовників.

До факторів, що впливатимуть на зростання доходів також враховується розширення географії продажів, так як нові регіони забезпечують нові запити; партнерську мережу, так як активні дилери залучають більше клієнтів локально; покращення пізнаваності бренду, так як ефект «сарафанного радіо» після першого року присутності в регіонах збільшить зацікавленість та попит на продукцію.

Загалом, фінансова модель передбачає сталий ріст і дозволяє забезпечити позитивне грошове сальдо вже з першого року діяльності згідно бізнес-проекту розвитку ТОВ «Чіфт Картал Україна», а з другого року – вийти на стабільно прибутковий рівень, про що свідчить очікуваний прибуток (табл. 3.9).

Таблиця 3.9

Очікуваний прибуток

Показник	Сума, грн
Виторг у 1-й рік	7 000 000
Собівартість товару (орієнтовно 55%)	3 850 000
Маркетинг + операційні витрати	1 350 000
Орієнтовний прибуток (чистий)	1 800 000

Джерело: розраховано автором

У межах реалізації стратегії розширення ринків збуту ТОВ «Чіфт Картал Україна» прогнозується суттєве збільшення фінансових результатів уже з першого року впровадження. За нашими розрахунками, при реалізації щонайменше 20 контрактів на поставку обладнання середньої комплектації загальний виторг може сягнути 7 мільйонів гривень. З огляду на досвід компанії, середня собівартість одного комплекту обладнання разом із витратами на доставку, митне оформлення та базовий монтаж становить приблизно 55% від ціни продажу. Таким чином, на рівні прямих витрат прогнозується близько 3,85 мільйона гривень у перший рік.

До цього також додаються адміністративні та маркетингові витрати, які заплановані у розмірі 1,35 мільйона гривень. Віднімаючи ці витрати із загального

виторгу, ТОВ «Чіфт Картал Україна» потенційно отримає чистий прибуток на рівні приблизно 1,8 мільйона гривень у перший рік реалізації проекту. Це забезпечує не лише повну окупність початкових інвестицій у маркетинг, CRM-систему та дилерську програму, але й створить фінансову подушку для подальшого масштабування.

У другому році, зі зростанням продажів до 9,1 мільйона гривень, очікуваний чистий прибуток може зрости до понад 2,5 мільйона гривень, враховуючи відносно сталі операційні витрати й економію на масштабі. Це забезпечить високий рівень рентабельності та дозволить інвестувати у розвиток сервісної інфраструктури або нові ринки (наприклад, Молдова, Грузія, Казахстан). Тому, з огляду на очікуваний прибуток, реалізація запропонованого бізнес-проекту дозволить досягти фінансової самодостатності вже в перші 8–10 місяців, а надалі забезпечити стабільний прибутковий потік зі зростаючою тенденцією.

Економічна ефективність запланованого бізнес-проекту з розширення ринків збуту для розвитку ТОВ «Чіфт Картал Україна» підтверджується коротким терміном окупності інвестицій (табл.3.10). Загальний обсяг первинних вкладень у маркетинг, дилерську програму, логістику та CRM-рішення становить близько 1 350 000 гривень.

За консервативними прогнозами, вже в перший рік компанія очікує отримати близько 7 мільйонів гривень виторгу, що дозволить отримати чистий прибуток у розмірі 1,8 мільйона гривень. Це означає, що термін повної окупності інвестицій становить приблизно 8–10 місяців, що є надзвичайно ефективним показником для промислового сектору.

Ключовий фактор успішної окупності – це ефективна робота відділу продажів і дилерської мережі. Виходячи з розрахунків, точка беззбитковості досягається вже при реалізації 8–9 комплектів обладнання, що відповідає лише 40–45% запланованих угод у межах року. Це створює запас міцності та дозволяє гнучко реагувати на ринкові виклики.

Розрахунок окупності інвестицій

Показник	Значення
Початкові інвестиції	1 350 000 грн
Середній дохід з одного контракту	350 000 грн
Запланована кількість угод (1-й рік)	20
Очікуваний виторг (1-й рік)	7 000 000 грн
Собівартість продукції (прибл. 55%)	3 850 000 грн
Операційні витрати (маркетинг, CRM тощо)	1 350 000 грн
Очікуваний чистий прибуток (1-й рік)	1 800 000 грн
Кількість угод до досягнення беззбитковості	8–9
Термін окупності інвестицій	8–10 місяців
Потенційний прибуток у 2-й рік	2 500 000+ грн

Джерело: розраховано автором

У наступні роки компанія зможе спрямовувати частину прибутку на розвиток додаткових напрямків, включаючи сервіси технічної підтримки, міжнародні поставки та відкриття регіональних складів, не вдаючись до зовнішнього фінансування. Враховуючи результати розрахунків окупності інвестицій, бізнес-проект для розвитку ТОВ «Чіфт Картал Україна» не лише окупний, а й має стійкий потенціал масштабування з мінімальними ризиками.

Для реалізації стратегії розширення ринків збуту ТОВ «Чіфт Картал Україна» може використати комбінацію власних, партнерських та зовнішніх фінансових ресурсів. Загальна сума інвестицій, необхідна для запуску маркетингової кампанії, формування дилерської мережі, логістичного забезпечення та CRM-системи, становить близько 1 350 000 гривень, що дозволить гнучко підійти до формування бюджету та уникнути залежності від одного джерела.

Основне джерело фінансування – власні оборотні кошти компанії, які вже використовуються для поточної діяльності та частково можуть бути спрямовані на маркетингову активність. Водночас важливим напрямом є залучення коштів через партнерські схеми, такі як: передоплата від клієнтів, фінансування через лізингові компанії, а також ко-фінансування дилерами, зацікавленими у регіональному представництві.

Особливу увагу компанія приділяє державним та міжнародним програмам підтримки бізнесу, зокрема, вже зараз обладнання Çift Kartal активно закуповується фермерами за грантові кошти в межах програми «Робота: власна справа», де передбачено фінансування до 250 000 гривень безповоротної допомоги. Також потенційно доступні гранти від програм USAID Agro, EU4Business, Українського фонду стартапів та інших міжнародних структур, орієнтованих на розвиток аграрного сектору та промислової переробки.

У перспективі можливим є залучення стратегічного інвестора або кредитної підтримки від банків-партнерів, зокрема «Ощадбанку», «Укргазбанку» або «ПриватБанку», які вже мають програми лояльного кредитування для МСП та агросектору. Особливо ефективною є модель, де частину коштів покриває грант, а частину – клієнт через передоплату або лізинг.

З урахуванням отриманих результатів, ТОВ «Çift Kartal Україна» має стабільну фінансову основу для впровадження бізнес-проекту, який спрямований на розвиток компанії, а також широкий спектр потенційних джерел фінансування, що мінімізує ризики та забезпечує впевнене масштабування. Розширення ринків збуту є не лише стратегічно вигідним кроком, а й фінансово обґрунтованим, так при відносно помірних початкових інвестиціях проект забезпечує швидке повернення вкладених коштів та сталий прибуток, а системна робота з клієнтами та дилерами дозволить досягти позитивного кеш-флоу вже у першому році реалізації.

ВИСНОВКИ

1. Бізнес-проект підприємства – це детально розроблений план, який спрямований на створення, розвиток або модернізацію бізнесу з отримання прибутку. Він включає чітко сформульовану бізнес-ідею, аналіз ринку, конкурентного середовища, а також план реалізації, який охоплює фінансові, виробничі та маркетингові аспекти. Важливим елементом бізнес-проекту є оцінка ризиків та визначення шляхів їх мінімізації. Бізнес-проект є основним інструментом планування, який дозволяє системно підходити до реалізації бізнес-ідеї, оцінювати її економічну доцільність та забезпечити ефективне управління ресурсами підприємства.

2. Обґрунтування бізнес-проекту – це ключовий етап розробки для будь-якого підприємства, що дозволяє оцінити його перспективи, конкурентоспроможність, фінансову доцільність і можливі ризики. Обґрунтування бізнес-проекту відіграє ключову роль у побудові успішного бізнесу, оскільки допомагає мінімізувати ризики, оцінити ринкові можливості, залучити фінансування та забезпечити стабільний розвиток підприємства.

3. Чітка структура бізнес-проекту допомагає систематизувати інформацію, забезпечує прозорість для інвесторів і партнерів та створює основу для ефективного управління бізнесом. Виконання всіх етапів розробки – від аналізу ринку до фінансового планування – сприяє досягненню стратегічних цілей і стійкому зростанню підприємства. Таким чином, грамотно спланований бізнес-проект є не лише керівництвом до дії, а й потужним засобом для прийняття обґрунтованих рішень, що забезпечують успіх компанії у конкурентному середовищі.

4. Соціально-економічні умови для ТОВ «Чіфт Картал Україна» сприяють розвитку компанії завдяки наявності попиту на аграрне обладнання, підтримці державних ініціатив і інтеграції в міжнародні бізнес-мережі, але також вимагають адаптації до регулюючих норм і конкурентної боротьби на ринку. Основною цінністю компанії є її здатність запропонувати продукцію, що

відповідає високим стандартам якості та безпеки, що підтверджується наявністю сертифікатів міжнародного рівня, таких як ISO 9001:2000. ТОВ «Чіфт Картал Україна» також активно адаптується до соціально-економічних умов, що зміщуються в Україні, і прагне сприяти розвитку аграрного сектору країни через впровадження новітніх технологій і підтримку сільських територій. Враховуючи сильні сторони, такі як наявність інноваційного обладнання, високий рівень сервісу та участь у міжнародних виставках, ТОВ «Чіфт Картал Україна» має потенціал для подальшого зростання на українському ринку і стабільного розвитку в аграрному секторі.

5. ТОВ «Чіфт Картал Україна», яке розпочало свою діяльність у 2021 році, за короткий період продемонструвало значне зростання фінансово-економічних показників, так як динаміка стану майна компанії свідчить про активний розвиток і розширення господарської діяльності. Рентабельність капіталу зросла з негативного значення у 2021 році (-804,8%) до 25,2% у 2023 році, що свідчить про підвищення ефективності використання фінансових ресурсів. Рентабельність власного капіталу також зросла до 147,1%, а чиста рентабельність продажу майже подвоїлась за рік – з 4,3% у 2022 році до 8,2% у 2023 році, що вказує на зростаючу прибутковість основної діяльності компанії. ТОВ «Чіфт картал Україна» пройшло типовий шлях стартапу: потужний старт, криза другого року через фінансування розвитку та покращення показників на третій рік. Основний ризик для компанії – низька ліквідність, що може призвести до проблем із платежами у разі фінансових труднощів, успішне зростання рентабельності активів і зниження боргового навантаження дають перспективи для подальшої стабілізації та розвитку бізнесу.

6. Бізнес-проекування на ТОВ «Чіфт картал Україна» відбувається через поетапне вдосконалення фінансової структури, оптимізацію витрат та адаптацію до ринкових умов. Основним завданням на наступні етапи є зміцнення ліквідності, зниження боргового навантаження та стабілізація операційної діяльності для забезпечення сталого розвитку компанії. З огляду на специфіку діяльності, ключовими аспектами бізнес-проекування є оптимізація

логістичних процесів, розширення сервісної інфраструктури та ефективно просування бренду на українському ринку.

7. Оскільки ТОВ «Чіфт Картал Україна» не виробляє обладнання, а займається його реалізацією, удосконалення процесу бізнес-проекування ТОВ «Чіфт Картал Україна» є ключовим фактором для забезпечення сталого розвитку компанії та підвищення її конкурентоспроможності, основними напрямками покращення є оптимізація логістичних процесів, впровадження ефективних маркетингових стратегій, розширення клієнтського сервісу та посилення партнерських відносин.

8. Бізнес-проект розвитку ТОВ «Чіфт Картал Україна» передбачає масштабне та системне розширення ринків збуту з акцентом на географічну експансію, формування стабільної партнерської мережі та налагодження довготривалих відносин з агропромисловими підприємствами. Стратегія компанії має базуватися на глибокому аналізі ринку, сучасних маркетингових підходах, ефективній роботі з клієнтами та активному використанні грантових і партнерських можливостей. Завдяки поєднанню якісного обладнання від міжнародного виробника Çift Kartal, досвіду локальної команди, конкурентоспроможної цінової політики та підтримки на всіх етапах продажу, ТОВ «Чіфт Картал Україна» має потенціал стати ключовим гравцем у сфері постачання борошномельного, елеваторного та комбікормового обладнання в Україні та сусідніх країнах.

9. Прогноз доходів демонструє реалістичний та стабільно зростаючий грошовий потік. Навіть при помірному старті компанія може отримати прибутковість у першому ж році за рахунок успішного запуску маркетингової та дилерської стратегії. Потенціал масштабування – високий. Точка беззбитковості досягається при укладенні приблизно 8 контрактів на постачання обладнання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алтухова К. Є. Бізнес-план як інструмент управління. *Економіка і менеджмент 2021: перспективи інтеграції та інноваційного розвитку*. С. 8-9.
2. Артюшок В. Методи та моделі стратегічного аналізу у системі бізнес-планування. *Економіка та суспільство*, 2022, 44. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-44-61>
3. Балахонова О. В. Побудова бізнес-структури промислового підприємства на інноваційній основі. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*, 2020, 19.2 (45). С. 115-127.
4. Блонська В. І., Шлапак І. Ю. Обґрунтування та інвестиційне забезпечення проекту розвитку підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*, 2011, 21.1. С. 159-165.
5. Будинський Р. З. Метод діагностування бізнес-проектів підприємств. *Економіка та держава*, 2020, 5. С. 213-218.
6. Будинський Р. З., Шпак Н. О. Проблеми економічного обґрунтування управління бізнес-проектами підприємств. *Інноваційні стратегії та моделі економічних трансформацій в умовах євроінтеграційних викликів*, 2020. С. 23-25.
7. Ведерніков М. Д., Чернушкіна О. О., Волянська-Савчук Л. В. Обґрунтування HR-стратегії у бізнес-плані компанії. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки*, 2023, 68. С. 56-72.
8. Величко К., Тимохова Г., Євтушенко Г. Міжнародні бізнес-стратегії цифрової трансформації в умовах «Суспільства 5.0». *Економіка та суспільство*, 2023, 50. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-50-69>
9. Гаврилов А. О. Використання бізнес-планування як інструменту для прийняття інвестиційних рішень. *Економіка та держава*. 2009. №5. С. 87-91.
10. Галько Л. Р. Бізнес-планування розвитку компанії: організаційні та методологічні аспекти реалізації. *Економіка та суспільство*, 2022, 44. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-44-63>

11. Головчук Ю. О., Довгань Ю. В. Врахування ефекту невизначеності при формуванні ефективної бізнес-стратегії підприємства. *Ефективна економіка*. 2019. № 12. 6 с., 2021. URL: <http://ir.vtei.edu.ua/card.php?id=26322>
12. Гудзь Ю., Джерелюк Ю., Кравчик Ю. Етапи формування маркетингової стратегії підприємства. *Innovation and sustainability*, 2023, 1. С. 197-203.
13. Гуторов О. І. Сутність та структура бізнес-плану інвестиційного проекту аграрного підприємства: теоретико-методичний аспект. *Вісник ХНАУ. Серія : Економічні науки*. 2020. № 1. С. 200-213.
14. Євтушенко В. А., Ковальова В. І., Ігнатів М. Р. Роль бізнес-планування в діяльності підприємства та міжнародні стандарти щодо його складання. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*, 2022, 11-12. С. 89-96.
15. Іляш О. І., Васильців Т. Г., Лупак, Р. Л. Теоретико-методичні засади бізнес-планування реалізації стратегії конкурентоспроможності підприємств на внутрішньому ринку України. *Підприємництво та інновації*, 2017, 3. С. 13-19.
16. Кваша О. С., Фоміна В. В. Бізнес-планування у діяльності організації: європейські стандарти, основні методологічні підходи та базові процедури. *Економіка і суспільство*, 2017, 12. С. 268-275.
17. Лаврів Л. А. Бізнес-планування у діяльності організації: базові процедури та основні методичні підходи. *Інноваційна економіка*, 2013, 10. С. 104-111.
18. М'яких І., Шкода М. Методологічні аспекти проектного підходу щодо розвитку підприємства. *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*, 2021, 18. URL: <https://doi.org/10.20535/2307-5651.18.2021.247232>.
19. Максюта А. О. Проектування системи аналізу та прогнозування бізнес-процесів підприємства. *Вісник студентського наукового товариства «ВАТРА» Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. Вінниця: Редакційно-видавничий*. 2021, Вип. 102. С. 144-152.

20. Маматова Л. Ш. Роль бізнес-планування в управлінні підприємством. *Підприємництво і торгівля*, 2021, 30. С. 44-47.
21. Микитюк П. П. Управління проектами: підручник. [для студ. вищ. навч. закл.]. Броч В. Я., Микитюк Ю. І., Труш І. М. Тернопіль, 2021. 416 с.
22. Новицький К. О. Обґрунтування бізнес-можливостей інноваційного проекту з виробництва стевії як природного цукрозамінника. *Інноваційна економіка*, 2014, 2. С. 121-130.
23. Оберемчук В. Ф. Стратегія розвитку бренду роботодавця як складова бізнес-стратегії підприємства. *Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки*, 2015, 10. С. 205-209.
24. Остапчук О. В., Кравчик Ю. В. Моделювання системи збалансованих критеріїв управління бізнес-процесами. *Innovation and Sustainability*. 2022 № 4. С. 79–86.
25. П'ятак Т. Фінансове планування діяльності підприємства на основі організаційного проектування. *Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки)*, 2023, 1. С. 50-56.
26. Пенчук Г. С., Закревська Л. М. Особливості розроблення та презентації бізнес-проектів. *Наукові праці Національного університету харчових технологій*. 2020. Т. 26, 2. С. 111-119.
27. Петренко Т. О. Комплекс теорій управління як основа офісу управління проектами. *Scientific notes of Lviv University of Business and Law*, 2023, 39. С. 94-101.
28. Пуцентейло П. Сучасні технології бізнес-аналітики як інструмент для підвищення бізнес-комунікацій компанії. *Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації*, 2022, 1-2. С. 29-40.
29. Світлична А. В., Яснолоб І. О., Бондаренко Я. І. Основи інвестиційного забезпечення бізнес-проекту розвитку суб'єктів підприємницької діяльності. *Цифрова економіка та економічна безпека*, 2022, 2 (02). С. 186-190.
30. Соколовська І. І., Гончаренко І. М. Розробка інвестиційного бізнес-проекту. In: *Освітньо-інноваційна інтерактивна платформа" Студентські*

підприємницькі ініціативи". Київський національний університет технологій та дизайну, 2020. С.54-60.

31. ТОВ «Чіфт Картал Україна», офіційний сайт. URL: <https://ciftkartal.ua/>

32. ТОВ «Чіфт Картал Україна». Інформація з ЄДР. URL: https://clarity-project.info/edr/44387044#google_vignette

33. Трусова Н. В., Терновський В. О., Зайцева О. І. Концепція ризику інвестиційного бізнес-проекту. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету імені Дмитра Моторного (економічні науки)*, 2018, 3.38. С. 165-173.

34. Тюріна Н., Назарчук Т., Мудрицька Т. Планування показників фінансово-економічної ефективності у бізнес-плані підприємницького проекту. *Modeling the development of the economic systems*, 2022, 1. С. 83-91.

35. Тюріна Н., Назарчук Т., Шкабара Н. Формування інформаційно-аналітичного забезпечення управління бізнес-проектами підприємства. *Innovation and Sustainability*. 2022, № 2. С. 68–77.

36. Чорна Л., Гончар О. Моделювання бізнес-процесів для удосконалення системи управління підприємством. *Herald of Khmelnytskyi National University. Economic sciences*, 2022, 304.2 (1). С. 14-18.

37. Шевчук Н. А., Зайченко С. В., Кривда О. В. Впровадження та реалізація стартап проекту геомехатронного комплексу. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва*, 2018, 21. С. 94-101.

38. Шмега М. П., Дубинецька П. П. Стартап як основа бізнес-проекту. *Інновітг сучасних трендів в менеджменті безпеки*. 2023. С. 198-199.

39. Шпак Н. О., Будинський Р. З. Економічне обґрунтування управління бізнес-проектами підприємств. *Бизнес Информ*, 2020, 4 (507) С. 498-504.

40. Шпилик С. В. Маркетинговий план та маркетингова стратегія—новітні підходи. *Збірник тез доповідей II Міжнародної науково-практичної конференції „Трансформація бізнесу для сталого майбутнього: дослідження, діджиталізація та інновації “*, 2022. С. 80-82.

41. Штиль Т. Б. Розробка та впровадження інноваційного бізнес-проекту. In: *Актуальні проблеми інноваційного розвитку кластерного підприємництва в Україні*. Київський національний університет технологій та дизайну, 2018. С. 93-98.
42. Що таке бізнес-план та як його скласти? Школа бізнесу Нова пошта. 2023. URL: <https://online.novaposhta.education/blog/shho-take-biznes-plan-ta-yak-jogo-sklasti>.
43. Chalk R. Project organizational structure: the complete guide. 2024. URL: <https://www.workamajig.com/blog/project-organizational-structure>
44. Eby K. Essential Guide to Project Organizational Structure. 2021. URL: https://www.smartsheet.com/content/project-management-organization?srsId=AfmBOoom57rBvEgiuNBf_6KGDHvsh0GYP35h3TVHIDoVjYmV1wZ0e1ai
45. Havrys O., Maistro R., Lynnyk O. Economic justification of enterprise's business decisions during the implementation of innovative startup projects. *Вісник НТУ «ХПИ» (економічні науки)*. 2024, № 5. С. 11-15.
46. Hietala H., Päivärinta T. Benefits realisation in post-implementation development of ERP systems: A case study. *Procedia Computer Science*, 2021, 181. P. 419-426.
47. Nicholas J. M., Steyn H. Project management for engineering, business and technology. Routledge, 2020, 6th Edition. 754 p. URL: <https://doi.org/10.4324/9780429297588>