

Автори: Д.Г. Легеза, Т.В. Куліш, А.С. Коноваленко, Т.В. Арестенко, Н.О. Шквиря, Я.С. Сокіл, О.М. Демчук, Л.М. Кюрчева

Каталог проектів учасників курсів з професійної підготовки за спеціальністю «Організація малого бізнесу» за підтримкою проекту «Норвегія-Україна. Професійна адаптація. Інтеграція в державну систему» (NUPASS) - Мелітополь: ТДАТУ, 2020. – 18 с.

Проект «Норвегія-Україна. Професійна адаптація. Інтеграція в державну систему» (NUPASS) сприяє професійній перепідготовці цільової групи на цивільні спеціальності, що користуються попитом на ринку праці України, допомагає учасникам проекту у соціальній адаптації до умов життя у громадянському суспільстві.

ЗМІСТ

«ПРОСУВАННЯ ПРОДУКЦІЇ БДЖІЛЬНИЦТВА»	6
«ОРИГІНАЛЬНІ ПРИКРАСИ З НАТУРАЛЬНОЇ ШКІРИ»	7
«ВИРОЩУВАННЯ ПАВЛОНІЇ»	8
«ВЕСЕЛА КУЛЯ»	9
КУКУРУДЗЯНІ ЛАБІРИНТИ «МІНОТАВР»	10
«ПОЛУНИЧНА ФЕРМА»	11
«ВИРОЩУВАННЯ РОЗСАДИ КВІТІВ»	12
«АРТ -ДРУК НА ТКАНИНАХ»	13
«БІЗНЕС НА КВІТАХ»	14
«ДОМАШНЯ СИРОВАРНЯ»	15
«ВИРОБНИЦТВО КРАФТОВИХ ОВОЧЕВИХ МАКАРОНІВ»	16
«СЛУЖБА ДОСТАВКИ «ПОМІЧНИК»	17
«ВИРОЩУВАННЯ МІКРОЗЕЛЕНІ»	18
«ВИРОБНИЦТВО ПЛОДООВОЧЕВОЇ ПРОДУКЦІЇ»	19

ВСТУП

В 2020 р. у м. Мелітополі на базі Таврійського державного агротехнологічного університету імені Дмитра Моторного відбулось відкриття проекту «Норвегія-Україна. Професійна адаптація. Інтеграція в державну систему».

Оснoву проекту складає професійна перепідготовка цільової групи на цивільні спеціальності, що користуються попитом на ринку праці України, сприяння учасникам проекту у соціальній адаптації до умов життя у громадянському суспільстві. Виконавцями основної частини проекту є навчальні заклади України і норвезький університет **NORD**, які організують і здійснюють професійну перепідготовку учасників проекту за обраними спеціальностями в обсязі 500 академічних годин. В результаті виконання завдань курсової перепідготовки випускники отримують три документи: свідоцтво про професійну перепідготовку державного зразка (від навчального закладу України), спільний сертифікат університету **NORD** та українського навчального закладу, а також спільний диплом Міністерства закордонних справ і Міністерства оборони Норвегії.

Учасники проекту протягом трьох місяців отримували знання та практичні навички щодо організації малого бізнесу. Розробка та обґрунтування стартапів здійснювалась на основі бізнес моделі Канвас.

Ключові питаннями, що вирішувалися в процесі обґрунтування бізнес-ідей та розробки стартапів:

- як правильно сформулювати бізнес ідею;
- створення цінності пропозиції;
- аналіз конкурентного середовища;
- визначення сегментів споживачів та формування моделі поведінки споживача/клієнта;
- канали збуту продукції/послуги;
- налагодження взаємовідносини з клієнтами та споживачами;
- ключова дії/ процеси при організації бізнесу;
- ключові ресурси необхідні для організації бізнесу;
- ключові партнери;
- облік доходів і витрат діяльності;
- оцінка ефективності проекту;
- порядок створення власного бізнесу.

Отримані знання та навички учасники проекту реалізували в роботі над власними проектами, які є основою для перетворення ідеї у реальний бізнес.

«ПРОСУВАННЯ ПРОДУКЦІЇ БДЖІЛЬНИЦТВА»

*Бовкун О. Л., Воронін І. О., Сердюк С. О.,
учасники проекту «Норвегія-Україна.
Професійна адаптація. Інтеграція в державну
систему»*

Куліш Т.В., к.е.н., доцент кафедри маркетингу

Зміст проекту полягає в розширенні власної пасіки та просуванні продукції бджільництва на ринок з метою отримання прибутку. В наявності є власна пасіка на 18 бджолосімей і досвід роботи з бджолами більше 10 років. Планується розширити виробництво до 30 бджолосімей.

Форма реалізації інноваційної пропозиції – розширення існуючого підприємства.

Резюме проекту

Продуктами проекту є продукція бджільництва власного виробництва: мед, мікси (з додаванням пилку, горіхів, сухофруктів), прополіс, віск, пилок, маточне молочко, бджолина отрута, лікувальні настоянки, що буде представлена під власною торговою маркою «Пасіка діда Панаса» і буде упакована в зручну та стильну упаковку. Фасування меду буде здійснюватися у ємності різного об'єму: від 200 грам і більше. На упаковці зазначатиметься: торгова марка, вид меду, його властивості, корисні якості, рівень його міцності, рекомендації з яким продуктом краще за все споживати даний вид меду, адреса виробника. Можливе формування подарункових наборів на замовлення. При фасуванні лікувальної продукції бджолярства надаватиметься детальна інструкція щодо властивостей, умов споживання та протипоказань.

Джерела доходу проекту:

- продаж продукції бджільництва роздрібним покупцям ;
- продаж оптовим покупцям (оптимально при значних обсягах);
- продаж продукції виробникам афродізіаків та лікарських засобів;
- продаж для розведення високопродуктивних бджолосімей;
- надання послуг для аграріїв по запиленню сільськогосподарських рослин;
- надання послуг пасічникам щодо фасування їх продукції.

Реалізація продукції планується у приватному домоволодінні, на ринку міста, в роздрібних магазинах та через власний сайт і соціальні мережі.

Для налагодження взаємодії з клієнтами та споживачами необхідно розмістити інформацію щодо



асортименту продукції бджільництва на власному сайті з невеликим описом властивостей, корисних якостей, рекомендації щодо споживання. Також інформацію розмістити в соціальних мережах, на спеціалізованих форумах та тематичних платформах, широко використовувати сарафанне радіо. Приймати участь у виставках, ярмарках, тематичних заходах. Для посилення рекламної активності в просуванні власної продукції можливе налагодження партнерських відносин з виробниками суміжної продукції: трав'яних чаїв, сиру, бринзи, хлібних сніків.

В результаті реалізації проекту підвищиться прибутковість бізнесу. Розширення виробництва до 30 бджолосімей збільшить обсяги виробництва продукції до 1000-1200 кг. Середня ціна упакованого меду становитиме мінімум 110 грн./кг, на відміну від оптової 38-40 грн./кг. Дохід від реалізації вторинної продукції бджільництва складе 30%, дохід від надання додаткових послуг складе 20 % від загальної виручки. Загальна виручка від реалізації фасованої продукції складе 115,5 тис.грн.

Загальна вартість проекту, джерела фінансування:

Для реалізації проекту з просування продукції бджільництва сума інвестицій становить 150 тис. грн. Основна частина залучених коштів необхідна для придбання бджолосімей (12 шт.* 2300 грн.), обладнання для фасування продукції (110 тис.грн.), тари, розробки веб сайту.

Основні економічні показники проекту:

- Виручка від реалізації – 173,25 тис. грн..
- Повна собівартість -65,5 тис грн.;
- Чистий прибуток – 81,8 тис грн.
- Рентабельність виробництва – 155,8 %
- Строк окупності – 1,8 років
- Індекс прибутковості -1,15

«ОРИГІНАЛЬНІ ПРИКРАСИ З НАТУРАЛЬНОЇ ШКІРИ»

Болбат О. Г., Вторигін А. Ю., учасники проекту «Норвегія-Україна. Професійна адаптація. Інтеграція в державну систему»

Коноваленко А.С., к.е.н., доцент кафедри маркетингу

Зміст проекту полягає у налагодженні серійного виробництва оригінальних прикрас зі шкіри та виготовлення виробів за індивідуальним замовленням.

Форма реалізації інноваційної пропозиції – створення суб'єкта підприємства – фізичної особи підприємця (ФОП).

Резюме проекту

Сучасні споживачі прагнуть купувати оригінальні вироби для того, щоб підкреслити власну індивідуальність та неповторний стиль. Сьогодні набуває популярності використання виробів з натуральних матеріалів, таких як шкіра, метал, кераміка тощо. Крім того спостерігається зростання попиту на товари категорії hand-made, авторські та дизайнерські вироби.

Виробництво прикрас зі шкіри передбачає здебільшого використання праці майстринь на основі застосування спеціального інструментарію. Вартість виробів є високою саме за рахунок використання якісного матеріалу та ручної праці. Дана категорія виробів належить до естетичних, дизайнерських, автентичних, коштовних речей, які не є продуктами першої необхідності, тож попит на ці вироби не є стабільним, що ускладнює можливість забезпечення безперервного виробництва, високих показників рентабельності та прогнозованість економічних результатів.

Авторка проекту має значний досвід виготовлення даних виробів та високий рівень майстерності, розуміє запити споживачів та опрацювала власні техніки роботи із клієнтами, які дозволяють досягти максимальної задоволеності виробами. До того ж такі вироби можна пропонувати в якості коштовних подарунків близьким людям.

Існує необхідність активізації діяльності з просування проекту у соціальних медіа, розробки контент-стратегії та розширення географії потенційних ринків збуту, а також просування особистого бренду майстрині.

Економічний та соціальний ефект проекту:

Реалізація проекту має економічну доцільність через створення робочого місця через самозайнятність, здійснення профорієнтації молоді через навчання ремеслу молоді. Отримання позитивних фінансових результатів формуватиме можливість для професійного



росту майстрині, відвідування спеціалізованих виставок, навчання тощо.

Самозайнятність авторки проекту є яскравим прикладом реалізації творчого потенціалу майстрині, перетворення хобі на успішний прибутковий бізнес. У подальшому розвиток бізнесу потребуватиме залучення фахівця з маркетингу у соціальних медіа, технічного персоналу з обробки замовлень, формування відправлень тощо. Створення нових робочих місць для кваліфікованого та некваліфікованого персоналу вирішуватиме соціальне завдання та сприятиме зайнятості населення

Потреба у придбанні додаткового устаткування:

У зв'язку з тим, що вироби виготовляються за індивідуальним замовленням, відсутня можливість організації професійних фотосесій для організації предметної зйомки створених прикрас. Тому існує необхідність залучення коштів для облаштування портативної фотостудії у майстерні. Додаткові витрати обумовлені необхідністю закупівлі:

- фотоапарату;
- об'єктиву для предметної зйомки;
- професійного фотобоксу розміром 40 см для здійснення предметної зйомки зі змінним фоном;
- приладів для освітлення;

Подальші напрями розвитку проекту. У перспективі можливо розглядати можливість організації проведення майстер-класів для студентів та школярів, як для містян, так й виїзні майстер-класи у інших регіонах України.

«ВИРОЩУВАННЯ ПАВЛОНІЇ»

Гаценко М. О., Валентиров І. В., учасники проекту «Норвегія-Україна. Професійна адаптація. Інтеграція в державну систему»

Сокіл Я.С., к.е.н., доцент кафедри маркетингу

Зміст проекту полягає в можливості налагодження прибуткового бізнесу з вирощування павлонії та реалізації ділової деревини.

Форма реалізації інноваційної пропозиції – створення суб'єкта підприємництва – фізичної особи підприємця (ФОП).

Резюме проекту

Павлонія (Paulownia) або адамове дерево, яке також називають «фенікс» — представник м'якої породи дерев, що набирає біомасу до 150-180 т/га за три роки і росте з неймовірною швидкістю (3-5 м на рік). Всього у світі налічується до 20 видів цього дерева, 6 з яких висаджують для промислових плантацій.

Дерево використовується для виробництва меблів, фанери, в авіа - і суднобудуванні, при виготовленні музичних інструментів, сувенірів, іграшок, спортивного інвентарю. Останнім часом, із пошуком альтернативних джерел енергії, дерево отримало велику популярність у біоенергетиці, оскільки за 9 років можна отримати зріле дерево. Технологія вирощування швидкорослих дерев дозволяє за короткий термін отримати якісну ділову деревину, зберігаючи дерева, термін відтворення яких становить від 50 років. Листя павлонії унікальні за своїм хімічним складом — містять до 20% протеїнів (білків), за смаковими характеристиками нагадують зелень люцерни, конюшини, тому є цінним кормом у тваринництві. Перевагою вирощування є те, що для вирощування павлонії не потрібні якісні землі сільгосппризначення. Можна використовувати малородючі землі, які не будуть конкурувати з землями, що використовуються для вирощування сільськогосподарських культур.

Реалізація проекту передбачає виконання наступних ключових дій:

- бонітування ґрунту та його аналіз для планування подальші дії для оптимізації умов;
- підготовка ґрунту та посадка рослин;
- організація системи живлення та системи зрошення;
- догляд за рослинами та регулярне підживлення;
- валка та заготівля ділової деревини;
- організація логістики продукції.
- Особливості підприємницької діяльності
- ринок збуту не обмежений географією та обсягами замовлень, існують перспективи розвитку ринку збуту в Україні;
- незначна кількість конкурентів;
- безвідходне виробництво бізнесу;
- багаторічний прибуток (3-5 циклів росту дерева можна використовувати без повторної висадки);
- тривалий термін зберігання продукту, відсутність особливих умов зберігання і прості умови упакування й транспортування.



Економічний, соціальний та екологічний ефект проекту:

Проект носить комплексний характер. Результатом його реалізації буде отримання економічного, соціального та екологічного ефекту широкого загалу. Економічний ефект проекту представлений доходом, що отримують працівники підприємства, податками, які буде сплачено в бюджет.

Соціальний ефект проекту полягає у розвитку сільських територій за рахунок підвищення рівня зайнятості у сільській місцевості. Екологічний ефект проекту полягає в тому, що насадження цієї культури здатні запобігати ерозійним явищам у родючих ґрунтових горизонтах, відновлювати в найкоротші терміни ділянки землі, постраждалі від пожеж, зсувів, селів та інших природних руйнувань, перешкоджати поширенню пожеж та руху потужних мас вітру та глобальному потеплінню.

Загальна вартість проекту, джерела фінансування:

Для реалізації проекту з вирощування павлонії сума інвестицій становить 176 тис. грн., у тому числі обсяг залучених інвестицій становить 120 тис. грн., 56 тис. грн. – власні кошти підприємця. Основна частина залучених коштів необхідна для придбання саджанців, придбання і монтажу системи крапельного зрошення на плантації, здійснення відповідних робіт з обробітку ґрунту.

Показники економічної ефективності проекту:

- Виручка від реалізації продукції (ділової деревини та листя) – 2880 тис. грн.;
- Повна собівартість у перший рік реалізації проекту – 176 тис. грн., за 5 років повна собівартість складатиме 1138,9 тис. грн.;
- Податки у п'ятому році реалізації проекту дорівнюватимуть 12 тис. грн., оскільки підприємець переходить на другу групу спрощеної системи оподаткування;
- Валовий прибуток – 2301,1 тис. грн.;
- Чистий прибуток – 2289,1 тис. грн.;
- Рівень рентабельності виробництва – 201%;
- Рівень рентабельності продажу – 66,5%.

«ВЕСЕЛА КУЛЯ»

Гриценко О. В., Глебов А. Ю., учасники проекту «Норвегія-Україна. Професійна адаптація. Інтеграція в державну систему»

Арестенко Т.В., к.е.н., доцент кафедри маркетингу

Зміст проекту полягає в можливості налагодження прибуткового бізнесу з організації польотів на повітряній кулі.

Форма реалізації інноваційної пропозиції – створення суб'єкта підприємницької діяльності – фізичної особи-підприємця (ФОП).

Резюме проекту

Організація польотів на повітряній кулі - романтичний бізнес, який на сьогодні можна сміливо внести в список найновіших ідей для бізнесу і розглядати як безпрограшний варіант заробити хороші гроші. По-перше, дозволити собі один святковий політ на повітряній кулі в подарунок, можуть навіть люди середнього достатку, адже вартість польоту на повітряній кулі в деяких випадках дешевше, ніж банкет в недорогому ресторані, а позитивних емоцій набагато більше. По-друге, тут майже немає конкуренції. І, крім того, бізнес ідею «Повітряні кулі» можна доповнити також іншими послугами, які принесуть фірмі додатковий дохід.

Організувати польоти планується на повітряній кулі, що має вантажопідйомність 400 кг, тобто одночасно може підняти у повітря до 6 чоловік. Польоти будуть здійснюватися круглий рік - куля витримує температуру до мінус 20 градусів і взимку, через підвищення температури від роботи газової горілки, літати достатньо комфортно. Обслуговувати даний процес будуть 2 співробітника – пілот та водій автомобіля з причепом, який буде доставляти кулю на місце польотів та пасажирів.

Вартість повітряної кулі з необхідним обладнанням складає 840 тис. грн., автомобіля з причепом – 224 тис. грн.

Витрати на організацію та здійснення польотів (у розрахунку 15 польотів у місяць, або 180 - у рік) складуть 712,6 тис. грн.:

- амортизаційні відрахування (повітряна куля) – 140 тис. грн.;
- амортизаційні відрахування (автомобіль) – 37,5 тис. грн.;
- покупка скрапленого газу для горілки кулі – 216 тис. грн.;



- покупка бензину для автомобілю, ТО, страхування – 23,5 тис. грн.;
- навчання та отримання сертифікату пілотом – 10 тис. грн.;
- заробітна платня персоналу – 210 тис. грн. ;
- витрати на проведення рекламної кампанії – 75,6 тис. грн.

Перевагами даного бізнесу є:

- Креативність послуги для відпочинку;
- Гарантія отримання позитивних емоцій;
- Безпека польотів – пілоти вивчаються у школах пілотів та здають екзамени, щорічно підтверджують льотну придатність;
- Доступність послуги для споживачів різних вікових груп (дітей віком від 3-х років) та людей з обмеженими фізичними можливостями;
- Надання додаткових послуг: фотографування, зйомки події, солодкі сюрпризи, напої;
- Мобільність бізнесу;
- Низька конкуренція;
- Достатньо швидка окупність бізнесу

Соціальний та економічний ефект проекту:

Соціальний ефект проекту полягає в додатковому працевлаштуванні на постійній основі 2 осіб. Економічний ефект – отримання доходів працівниками та відповідна сума податків, що буде сплачуватися власником бізнесу у державний та місцевий бюджети (в тому числі і за найманого працівника).

Показники оцінки ефективності інвестицій в проект:

- Чистий дисконтований дохід (PV) - 1684,88 тис. грн.;
- Чиста сучасна вартість (NPV) - 620,88 тис. грн.;
- Термін окупності (Ток) - 1,89 років;
- Індекс прибутковості IR - 1,58.

КУКУРУДЗЯНІ ЛАБІРИНТИ «МІНОТАВР»

*Грушко А.О., Малев Є. В., Трижон Я. О.,
учасники проекту «Норвегія-Україна. Професійна
адаптація. Інтеграція в державну систему»*

*Легеца Д.Г., д.е.н., професор кафедри маркетингу
Кюрчева Л.М., к.с.-г.н. доцент кафедри харчових
технологій та готельно-ресторанної справи*

Зміст проекту полягає в можливості налагодження прибуткового сімейного бізнесу з виробництва кукурудзи та надання розважальних послуг за рахунок формування посівів у вигляді лабіринтів.

Форма реалізації інноваційної пропозиції – створення нового підприємства на базі існуючої власної земельної ділянки.

Резюме проекту

Продуктами проекту є: послуги в сфері аграрного туризму. Споживачам пропонується пройти лабіринт за певний проміжок часу. У період з жовтня по лютий – лабіринт буде сформований за рахунок кукурудзяного стебла, в інший період – за рахунок снопів рослинних залишків. Допомога виходу з лабіринтів буде надаватися за окрему плату. Ціна на проходження лабіринту буде збільшена у нічний час та у святкові дні. Лабіринт не буде працювати у період фази росту рослин з травня по липень. Дохід планується збільшити за рахунок продажу корму у зимовий період, коли потік клієнтів буде мінімальний. Також планується продавати клієнтам качани кукурудзи під час відвідування лабіринту.

Основними клієнтами такого типу розважального бізнесу виступатимуть місцеві жителі, які одружені. Типова сім'я складається із двох дітей шкільного віку. Також пропонується продавати квитки через дитячі та навчальні заклади. У період максимальної фази росту буде пропонуватиметься корпоративні квитки.

Такий вид бізнесу є унікальним на ринку України, тому у перші часи роботи лабіринту після етапу впровадження планується ввести максимізацію прибутку за рахунок високої ціни.

Джерела доходу проекту:

- реалізація квитків на проходження лабіринту;
 - організація групових турнірів та продажу квитків групам;
 - допомога у проходженні лабіринту;
 - реалізація кукурудзи на корм;
 - реалізація качанів кукурудзи;
 - надання послуг з фото та відео зйомки
- Для налагодження взаємодії з клієнтами та споживачами необхідно:
- розробити річний календарний план вирощування кукурудзи та реалізації ключових дій проекту;
 - створити сайт та сторінки у соціальних мережах;



- розповсюдити інформацію через місцеві туристичні агентства, відділи культури у районних адміністраціях, музеях, тощо;
- сформувавати план ключових дій, щодо налагодження контактів із навчальними закладами;
- створити осінній творчий конкурс щодо створення макету майбутнього лабіринту з метою залучення юнацтва;
- запланувати святкові акції та знижки;
- сформувавати постійну базу клієнтів для підтримки контактів та своєчасного реагування на зміни ринку.

Соціальний ефект проекту полягає у залученні місцевих жителів до функціонування проекту з метою надання послуг щодо добового проживання в сільських будинках, що розташовані поблизу лабіринту на випадок організації нічного проходження лабіринту.

Перевагами, що забезпечують конкурентоспроможність продукції є:

- унікальний вид розважального бізнесу;
- рослина виступають як послуга так і продукт реалізації;
- можливість корисно та весело провести час всією родиною;

Загальна вартість проекту, джерела фінансування:

Для реалізації проекту з організації лабіринтів сума інвестицій становить 560 тис. грн., у тому числі обсяг залучених інвестицій становить 197 тис. грн.. Основна частина залучених коштів необхідна для придбання сільськогосподарської техніки для посадки та збору кукурудзи.

Основні показники ефективності проекту:

- Реалізаційна ціна 1 квитка – 100 грн.;
- Чистий прибуток проекту – 372,1 тис. грн./рік;
- Рентабельність проекту – 69,1 %;
- Дисконтований період окупності – 1 цикл
- Індекс беззбитковості – 147 днів.

«ПОЛУНИЧНА ФЕРМА»

Гуцин О. В., Доновський В. В., учасники проекту «Норвегія-Україна. Професійна адаптація. Інтеграція в державну систему»

Куліш Т.В., к.е.н., доцент кафедри маркетингу

Зміст проекту полягає в можливості налагодження прибуткового сімейного бізнесу з виробництва та реалізації ягід полуниці та продуктів її переробки за системою pick your own.

Форма реалізації інноваційної пропозиції – створення нового підприємства.

Резюме проекту:

Продуктами проекту є: ягоди полуниці та продукти її переробки, що будуть реалізуватися безпосередньо з поля, в основному роздрібним споживачам через систему pick your own, коли можливо приїхати і зібрати урожай самостійно, безпосередньо з поля. При цьому можливо придбати вже зібраний урожай, однак за іншими цінами, ніж якби ви збирали самі. Споживачами продукції виступають всі версти населення незалежно від віку та статі. Також будуть налагоджені поставки оптовим підприємствам та переробним.

Вартість свіжозібраних ягід полуниці зазвичай нижче, ніж в супермаркетах чи на ринку, однак якість значно є вищою. Низькі ціни обґрунтовуються товаровиробниками економією оплати праці сезонним працівником.

Крім цього на території полуничного поля буде розміщено невеличке кафе, де можна перепочити та спробувати страви з полуничного меню «Полуничний Бум». Також територія буде облаштована розвагами для дітей, так як на збір ягід у вихідні дні зазвичай приїжджають сім'ями, і для багатьох це розвага розтягується на весь день. Для дітей будуть організовані проходи через лабіринти, побудовані з блоків недавно зібраного сіна.

Для реалізації проекту необхідна земельна ділянка площею 5 га землі, якісний садивний матеріал з високоврожайних, крупноплідних, стійких до хвороб і шкідників, а також до несприятливих погодних умов: «Альбїон», «Кімберлі», «Вікторія» (урожайність з 1 га біля 20 тон). Крім розсади потрібно закупити органічне добриво, калійні і фосфатні добрива та засоби захисту рослин. Паралельно з висадкою розсади необхідно встановити систему крапельного зрошення, що є запорукою врожаю. Для поливу знадобиться на ділянці свердловина. Необхідні капітальні вкладення для облаштування території.



Основними конкурентами даного бізнесу виступають фермери та володарі особистих підсобних господарств.

Перевагами, що забезпечують конкурентоспроможність продукції є:

- якість, що досягається за рахунок правильного догляду за врожаєм;
- ціна, що є нижчою за рахунок скорочення витрат на збір продукції;
- самостійний вибір продукції та можливість власноруч її збирати;
- можливість корисно та весело провести час всією родиною;

Також можливо налагодити партнерські відносини з іншими товаровиробниками, що вирощують овочі та фрукти для інтеграції маркетингових зусиль, а споживачі зможуть купити свіжі овочі, картоплю, кукурудзу, гарбуз і т.д.

Загальна вартість проекту, джерела фінансування:

Для реалізації проекту з вирощування полуниці сума інвестицій становить 3250 тис. грн., у тому числі обсяг залучених інвестицій становить 3000 тис. грн., 250 тис. грн. – власні кошти підприємця. Основна частина залучених коштів необхідна для придбання системи крапельного зрошення, обладнання для переробки полуниці, облаштування зони відпочинку.

Основні показники ефективності проекту:

- Урожайність - 20 т/га.;
- Реалізаційна ціна – 50 грн./кг;
- Чистий прибуток проекту – 1435 тис. грн./рік;
- Рентабельність проекту – 44,15 %;
- Дисконтований період окупності – 2,26 роки
- Індекс прибутковості – 1,53.

«ВИРОЩУВАННЯ РОЗСАДИ КВІТІВ»

Іванченко О. О., Іванченко С. С., учасники проекту «Норвегія-Україна. Професійна адаптація. Інтеграція в державну систему»

Коноваленко А.С., к.е.н., доцент кафедри маркетингу

Зміст проекту полягає в можливості налагодження прибуткового бізнесу з вирощування розсади квітів та її реалізації оптовими партіями суб'єктам підприємницької діяльності для ландшафтного дизайну та оформлення прилеглих територій підприємств й місць громадського користування.

Форма реалізації інноваційної пропозиції – створення суб'єкта підприємництва – фізичної особи підприємця (ФОП).

Резюме проекту

Для забезпеченості рентабельності бізнесу на квітах необхідно забезпечити виробничий процес надійними засобами механізації, що дозволить мінімізувати ручну працю і забезпечити високу якість виконання операцій. Вирощування розсади квітів, таких як петунія, гортензія, спірея, перстач, планується здійснювати в двох теплицях на власній земельній ділянці, виділеній для ведення особистого селянського господарства. Площа однієї теплиці – 240 м². Наявне водопостачання з свердловини, опалення, електропостачання та всі необхідні засоби для поливу розсади.

Перевагами використання організаційно-правової форми «фізична особа-підприємець» є:

- порівняно проста процедура реєстрації;
- нескладна процедура обліку господарської діяльності;
- можливість переходу на єдиний податок;
- відсутність статутного капіталу і співзасновників;
- лояльне ставлення податкових органів у порівнянні із юридичними особами;
- можливість вести власну підприємницьку діяльність без відкриття рахунку у банку і виготовлення власної печатки;

Крім фізичної особи-підприємця планується залучення додаткових двох працівників, які будуть забезпечувати виконання усього масиву основних робіт та обслуговування виробництва.

Виробничі процеси, які передбачені проектом:

- оснащення теплиць необхідними ресурсами, механізмами, облаштуванням;
- висадка насіння квітів;
- контроль схожості насіння;



- пікіровка паростків квітів у стаканчики;
- температурний скрінінг, контроль режиму поливу;
- маркетинговий супровід;
- укладання угод із клієнтами;
- реалізація оптових партій розсади квітів.

Економічний, соціальний та екологічний ефект проекту:

Реалізація проекту має як економічну доцільність, так і соціальний ефект. Створення нових робочих місць передбачає залучення соціальних категорій населення з числа тимчасово переміщених осіб, учасників АТО /ООС, осіб із інвалідністю тощо. Автоматизація виробничих процесів полегшить працю найманих працівників, у той же час забезпечить їх родини стабільним доходом та соціальними гарантіями. У налаштуванні екологічного виробництва також зацікавлена місцева громада, адже розроблений проект передбачає запровадження виробництва, яке не шкодить екології довкілля.

Економічний ефект проекту включає доходи, що отримують працевлаштовані на підприємство працівники та сума податків, що буде сплачувати підприємство в державний та місцевий бюджет.

Показники економічної ефективності проекту:

- Виручка від реалізації розсади - 463,78 тис. грн.;
- Виробнича собівартість - 183,42 тис. грн.;
- Повна собівартість - 187,91 тис. грн.;
- Прибуток від реалізації - 385,87 тис. грн.;
- Рівень рентабельності виробництва - 294,0%;
- Рівень рентабельності продажу - 87,98%.

Подальші напрями розвитку проекту. У перспективі можливо розглядати можливість організації екскурсій на виробництво дітей та громадян міста й прилеглих регіонів. Це сприятиме популяризації трудової діяльності серед дітей та профорієнтації молоді, а також викликати інтерес підростаючого покоління до організації екологічних проектів та виробництв.

«АРТ – ДРУК НА ТКАНИНАХ»

Лига В. А., Лук'яненко А. В., учасники проекту «Норвегія-Україна. Професійна адаптація. Інтеграція в державну систему»

Демчук О.М., к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування

Зміст проекту полягає в можливості налагодження прибуткового бізнесу з надання послуг з ексклюзивного кольорового та чорно-білого друку на одязі та речей із тканини.

Форма реалізації інноваційної пропозиції – створення суб'єкта підприємства – фізичної особи підприємця (ФОП).

Резюме проекту

Футболки, худі, еко-сумки (шопери) – це невід'ємний атрибут сучасної людини. Немає такої сім'ї, яка би не мала у своєму гардеробі ці речі. На ринку одягу дуже багато виробів, але вони не завжди відповідають вимогам покупців. Вибрати цікавий і незвичайний одяг та екологічні аксесуари, серед представленого мас маркету - завдання дійсно важке. На щастя, маючи нескладні навички, ти можеш створити свій дизайн речей, який обмежується тільки твоєю фантазією.

Цілями діяльності новоствореного підприємства буде нанесення друку на речі за допомогою різних способів, у тому числі фарби, що світяться, в темний час доби віддаючи світло, накопичене від сонця або звичайного світильника. Аналіз ринку свідчить про незначну конкуренцію на даний вид послуг та товарів.

Споживачами продукції виступають всі версти населення незалежно від віку та статі з середнім і високим рівнем доходу.

Економічні цілі запропонованого проекту: створення сучасного підприємства; створення робочих місць, та забезпечення стабільного доходу працівникам; задоволення попиту клієнтів; закріплення на ринку та постійне збільшення асортименту послуг та товарів; отримання прибутку.

Розраховано повну собівартість послуг. Найбільшу питому вагу у структурі витрат займають витрати на заробітну плату, оренду приміщення та комунальні платежі.

Для реалізації проекту необхідно залучення інвестицій в основний капітал (купівля обладнання для виробництва) – 39.8 тис.грн. Реалізація проекту планується за рахунок власних коштів підприємця.

Переваги проекту:

1. Прямий цифровий друк:

- Оперативність. На виготовлення однієї футболки в середньому йде хвилин 20.
- Надрукувати можна будь-яку картинку і навіть фотографію.
- Прийнятна ціна за друк на одному виробі.



• Цифровий друк наноситься на бавовняну тканину.

• Після нанесення фарба на футболці висушується під пресом.

2. Шовкотрафаретний друк:

• Довговічність. Фарби не вимиваються і не вицвітають на сонці.

• Економічність.

• Якісні, яскраві зображення, з точним підбором відтінків, які довго зберігають початковий вигляд.

3. Сублимаційний друк:

• Передача зображення будь-якої складності.

• Зображення не витирається. Фарба проникає в синтетичні волокна на молекулярному рівні і міцно закріплюється в них.

• Гарне співвідношення ціни, якості та оперативності.

4. Висока якість продукції;

5. Відносно низька собівартість, що дозволить встановити конкурентну ціну;

6. Сучасне обладнання;

7. Кваліфікований персонал.

Соціальний та економічний ефект проекту:

3 економічної точки зору проект сприятиме: створенню нових робочих місць, що дозволить працівникам отримувати стабільний дохід; створенню нового підприємства з виробництва та реалізації сирів; надходженню в бюджет Запорізької області податків і інших відрахувань.

Соціальний ефект проекту полягає у додатковому працевлаштуванні на постійній основі 3 осіб.

Основні економічні показники проекту:

- інвестиції в створення – 107,9 тис.грн.
- витрати на первинну закупку - 40,2 тис.грн.
- валовий дохід - 320,3 тис.грн.
- чистий дохід 308,3 тис.грн.
- чистий прибуток - 13,9 тис.грн.
- окупність проекту - 0,9 року
- рентабельність - 47,2%
- постійні витрати – 68,0 тис.грн.
- змінні втрати – 26,3 тис.грн.
- валові витрати - 294,3 тис.грн.

«БІЗНЕС НА КВІТАХ»

*Полякова О. Ю., Антюшина О. В., Рибалко І. О.,
учасники проекту «Норвегія-Україна. Професійна
адаптація. Інтеграція в державну систему»*

Арестенко Т.В., к.е.н., доцент кафедри маркетингу

Зміст проекту полягає в налагодженні бізнесу з вирощування троянд та їх реалізації на ринках м. Мелітополя.

Форма реалізації інноваційної пропозиції – створення суб'єкта підприємництва – фізичної особи підприємця (ФОП).

Резюме проекту

Троянди користуються в Україні в цілому і в нашому регіоні, зокрема, досить високим попитом і тому на бізнес-ідеї їх вирощування в теплиці можна побудувати успішний бізнес.

Авторами був вибраний наступний варіант проекту. Рекомендується . висаджувати троянди в опалюваних теплицях у ґрунт, збагачений гноєм, що перепрів, і мінеральними добривами. Число саджанців на одному квадратному метрі тепличного ґрунту від 10 до 30 штук і для зручності обробки їх пропонується розташовувати за схемою 30 на 30. Вологісний режим у теплиці на рівні не менш 70%, відповідне освітлення. Дотримання необхідних умов можливе в домашньому господарстві, тому авторами пропонується реалізувати даний проект на базі особистого господарства.

Вирощування квітів троянди планується здійснювати в теплиці площею 50м². Є водопостачання, опалення, електропостачання, засоби поливу.

Основною перевагою, що забезпечує конкурентоспроможність продукції, є можливість реалізувати її за цілком адекватними (порівнюючи з конкурентами) цінами. На ринку переважають квіти, привезені в основному з Голландії, які безперечно набагато дорожче тих, що будуть вирощені не тільки на території України, а й в місті їх реалізації, що також сприяє зниженню їхньої повної собівартості.

Перевагами даного бізнесу є:

- відносно низький рівень початкових витрат;
- висока норма рентабельності (в середньому по галузі - 70%);
- окупність інвестицій протягом 7-9 місяців;
- низький поріг входу в галузь.

Реалізація проекту передбачає організацію наступних виробничих процесів:

- придбання та оснащення теплиці всіма необхідними ресурсам;
- висадка саджанців у тепличний ґрунт;



- ретельний полив троянд одразу ж після посадки, щоб відбулося осідання коренів у землю;
- підтримання необхідного режиму освітлення та вологості (на рівні 70%);
- підтримання відповідного температурного режиму на різних етапах вегетаційного періоду;
- прорідження саджанців на другий рік при висадці великої їх кількості,
- реклама квітів;
- зрізання та реалізація троянд.

Економічний, соціальний та екологічний ефект проекту:

Економічний ефект проекту включає доходи, що отримає власник бізнесу, а також працевлаштований робітник. Також від реалізації цього бізнесу сума податків буде сплачуватися підприємцем в державний та місцевий бюджет.

Соціальний ефект проекту полягає у додатковому працевлаштуванні на постійній основі 1 особи.

Екологічний ефект полягає у збереженні екології довкілля.

Показники економічної ефективності проекту:

Обсяг первинних інвестицій становить 226,4 тис. грн., в т. ч. на будівництво та оснащення теплиць 176, 6 тис. грн.

Дисконтований термін окупності (DPP) – 9 міс.;
Чиста приведена вартість (NPV) - 293,4 тис. грн.;
Внутрішня норма прибутковості (IRR) - 11,5%;
Індекс прибутковості (PI) - 1,3.

Можливі ризики:

- нестійкість попиту (після весняних свят попит і ціна на квіти падає);
- зниження ціни конкурентами;
- псування квітів;
- зміни в оподаткуванні;
- втрата майна в результаті пожежі, крадіжки.

Щоб знизити вплив негативних факторів, потрібно заздалегідь продумати план заходів: рекламні компанії, стратегії ціноутворення, страхування майна.

«ДОМАШНЯ СИРОВАРНЯ»

Ткаченко В. В., Шпилька М. В., учасники проекту «Норвегія-Україна. Професійна адаптація. Інтеграція в державну систему»

Шквиря Н.О., к.е.н., доцент кафедри маркетингу

Зміст проекту полягає в можливості налагодження прибуткового сімейного бізнесу з виробництва та реалізації твердих сирів з добавками.

Форма реалізації інноваційної пропозиції – створення суб'єкта підприємництва – фізичної особи підприємця (ФОП).

Резюме проекту

Сир - це смачний і улюблений багатьма людьми молочний продукт, є відмінним джерелом кальцію, фосфору, тваринних білків, пептидів і амінокислот. Сегмент ринку, пов'язаний з виробництвом сиру, привабливий серед вітчизняних підприємців. Це пояснюється високим попитом на дану продукцію серед населення. Дослідження свідчать, що у середньому кожен українець з'їдає 3-3,5 кг твердого сиру на рік. Згідно з прогнозами, споживання буде збільшуватися.

Цілями діяльності новоствореного підприємства будуть виробництво і реалізація сирів з добавками, а саме з грибами, французькими травами, оливками, часником та зеленню. Аналіз ринку свідчить про незначну конкуренцію на даний вид продукції з боку вітчизняних виробників. За кордоном вже існують такі сири, але вони мають високу ціну. Споживачами продукції виступають всі версти населення незалежно від віку та статі з середнім і високим рівнем доходу.

Економічні цілі запропонованого проекту: створення сучасного підприємства; формування економічної основи, гарантуючої повернення коштів, понесених на реалізацію проекту; створення робочих місць, та забезпечення стабільного доходу працівникам; задоволення попиту споживача в споживанні сирів з добавками; закріплення на ринку та постійне збільшення обсягів виробництва та реалізації сирів; отримання прибутку.

Розраховано повну собівартість виробництва сирів, яка складатиме 65,8 тис. грн. Найбільшу питому вагу у структурі витрат займають витрати на сировину 75,5%, заробітну плату – 10,1% та упаковку 2,6%.

Для реалізації проекту з виробництва сирів з добавками необхідно залучення інвестицій в основний капітал (купівля обладнання для виробництва) – 68,4 тис. грн., в оборотний капітал – 11,3 тис. грн. Реалізація



проекту планується за рахунок власних коштів підприємця та залучені кошти банку.

Переваги проекту:

- висока якість продукції;
- використання у виробництві виключно цільного молока і натуральної сировини;
- відсутність консервантів і інших добавок, що позитивно позначається на смакових якостях продукції;
- відносно низька собівартість, що дозволить встановити конкурентну ціну;
- сучасне обладнання;
- кваліфікований персонал;
- інноваційна упаковка сирів.

Соціальний та економічний ефект проекту:

З економічної точки зору проект сприятиме: створенню нових робочих місць, що дозволить працівникам отримувати стабільний дохід; створенню нового підприємства з виробництва та реалізації сирів; надходженню в бюджет Запорізької області податків і інших відрахувань.

Соціальний ефект проекту полягає у додатковому працевлаштуванні на постійній основі 3 осіб.

Основні показники ефективності проекту:

- чистий дисконтований дохід – 952,3 тис. грн.;
- дисконтований термін окупності – 1,6 років;
- термін реалізації – 3 роки;
- індекс прибутковості – 1,32;
- рентабельність виробництва – 74,1%;
- рентабельність продажу – 60,7%;
- рентабельність інвестицій (ROI) – 117,1%;
- рівень безбитковості виробництва – 2,1 т.

«ВИРОБНИЦТВО КРАФТОВИХ ОВОЧЕВИХ МАКАРОНІВ»

Трохимчук М. П., Мінко В. Д., учасники проекту «Норвегія-Україна. Професійна адаптація. Інтеграція в державну систему»

Легеца Д.Г., д.е.н., професор кафедри маркетингу

Зміст проекту полягає в розширенні асортименту макаронних виробів та позиціонування підприємства в новій ніші. В наявності є власний цех виробництва макаронів. Планується розширити виробництво до 1,5 тон в місяць та реалізувати її в Україні.

Форма реалізації інноваційної пропозиції – розширення існуючого підприємства.

Резюме проекту

Зазвичай, на ринку України пропонується два види макаронних виробів за вмістом сировини: макаронні борошняні, макаронні з використанням яєць. Останнім часом набирають оберти пропозиція кольорових макаронів, які позиціонуються як дитячі. У проекті пропонується змінити технологію виробництва макаронів та використовувати сушені овочі та зелень без додавання яєць. Це надасть можливість позиціонувати себе в крафтовому бізнесі (серед вегетаріанців, людей із певними хворобами) та на ринку HoReCa (серед ресторанів та кафе, що пропонують італійську та вегетаріанську кухню). Унікальною цінністю такого продукту вміст цілісних шматків овочів та зелені, що забезпечить максимально збереження корисних речовин та вітамінів. Більш того, «овочеві» макарони будуть мати новий естетичний вигляд. У подальшому планується виробництва сухого тіста із формуванням малюнків за допомогою вмісту овочів та зелені. Планується використовувати два види фасування: для реалізації у роздріб та реалізації у мережах ресторанів. При фасуванні у роздріб на упаковці буде розташований рецепт приготування макаронних виробів від шеф-поварів ресторанів-клієнтів.

Джерела доходу проекту:

- продаж продукції у роздріб через соціальні мережі в Україні;
- продаж у мережах HoReCa;
- продаж в Мелітополі під замовлення;
- продаж як додатковий товар разом з крафтовими сирами.

Реалізація продукції планується у приватній ділянці, в роздрібних магазинах Запорізької області та через власні сторінки у соціальних мережах.

Для налагодження взаємодії з клієнтами та споживачами необхідно:

- розробити річний календарний план рекламних дій з урахуванням розміщення інформації у соціальних мережах;



- створити на сторінці вкладку «відгуки споживачів»;
- розмістити рецепти та історії від існуючих клієнтів на соціальних сторінках;
- розробити пост щодо корисності споживання «овочевих» макаронних виробів»;
- запланувати святкові акції та знижки;
- налагодити відносини із представниками мереж ресторанів (наприклад «Челентано»)
- сформувати постійну базу клієнтів для підтримки контактів та своєчасного реагування на зміни ринку.

Для посилення рекламної активності в просуванні власної продукції можливе налагодження партнерських відносин з виробниками суміжної продукції: сиру, соусів.

Соціальний ефект проекту полягає у налагодженні контактів із домогосподарствами з метою покупки та сушки овочів та зелені. Власники таких домогосподарств будуть люди похилого віку (від 70 років), які не мають додаткового доходу та одержують мінімальну пенсію.

Загальна вартість проекту, джерела фінансування:

Для реалізації проекту з виробництва «овочевих» макаронів сума інвестицій становить 76 тис. грн. Основна частина залучених коштів необхідна для придбання додаткового технологічного обладнання, тари, розробки веб сайту.

Основні економічні показники проекту:

- Ціна реалізації – 55 грн./кг.
- Повна собівартість -1477,4 тис грн.;
- Чистий прибуток – 170,033 тис грн.
- Рентабельність виробництва – 17,38 %
- Строк окупності – 2 місяці
- Точка беззбитковості-19,9 тон

«СЛУЖБА ДОСТАВКИ «ПОМІЧНИК»»

*Хомотюк Н. О., Новожилова Л. О., Серебрякова І. В.,
учасники проекту «Норвегія-Україна. Професійна
адаптація. Інтеграція в державну систему»*

*Демчук О.М., к.е.н., доцент кафедри обліку і
оподаткування*

Зміст проекту полягає в можливості налагодження
прибуткового бізнесу з надання послуг доставки.

Форма реалізації інноваційної пропозиції –
створення суб'єкта підприємництва – фізичної особи
підприємця (ФОП).

Резюме проекту

В умовах, в яких населення опинилося внаслідок застосування карантинних заходів у зв'язку з пандемією коронавірусу COVID -19, все більшої популярності та поширенню набувають послуги із доставки продуктів, їжі та ліків. У великих мегаполісах такий бізнес користується величезним попитом. У менших містах він також розвивається з кожним днем все сильніше і сильніше. Кожен день підприємці складають плани про розширення свого бізнесу і введення в асортимент служб доставки нових продуктів, ресторанної їжі та ліків додому або в офіс. Перспективним сегментом ринку доставки продовольчих товарів є доставка продуктів та продуктових наборів із супермаркетів, яка в подальшому буде активно розвиватися.

Цілями діяльності новоствореного підприємства буде доставка продуктів харчування, напоїв, засобів гігієни, готової їжі та ліків. Аналіз ринку свідчить про наявність конкуренцію на даний вид послуг.

Споживачами продукції виступають всі версти населення незалежно від віку та статі з низьким, середнім і високим рівнем доходу.

Економічні цілі запропонованого проекту: створення сучасного підприємства; створення робочих місць, та забезпечення стабільного доходу працівникам; задоволення попиту клієнтів; закріплення на ринку та постійне збільшення асортименту послуг; отримання прибутку.

Розраховано повну собівартість послуг. Найбільшу питому вагу у структурі витрат займають витрати на придбання обладнання, транспортних засобів, заробітну плату, оренду приміщення та комунальні платежі.

Для реалізації проекту необхідно залучення інвестицій в основний капітал (купівля обладнання для виробництва: мотобайк, мфу, комп'ютер, термосумки, мобільний телефон тощо) – 48.8 тис.грн. Реалізація проекту планується за рахунок власних коштів підприємця.

Переваги проекту:

- Безконтактна доставка
- Можливість безконтактного розрахунку за допомогою перерахування оплати на картковий рахунок, оплата за допомогою пост-терміналу



- Доставка продуктів з конкретно-обраного магазину, ресторану, кафе
- Можливість обрати заказ із запропонованих пакетів продуктів на сайті
- Доставка ліків, у зв'язку із дозволом чинного законодавства.
- Наявність системи знижок для постійних клієнтів
- Замовлення заказу через сайт в мережі Інтернет та по телефону.
- Гнучка цінова політика, в залежності від терміновості доставки
- Особливий підхід та умови доставки незахищеним верстам населення (пенсіонери, інваліди, багатодітні сім'ї)
- Різні можливості доставки, а саме: велосипедом, мотобайком, автомобілем
- Кваліфікований персонал.

Соціальний та економічний ефект проекту:

З економічної точки зору проект сприятиме: створенню нових робочих місць, що дозволить працівникам отримувати стабільний дохід; створенню нового підприємства – служби доставки; можливість зайнятості працівників за гнучким графіком та зручними годинами роботи, надходженню в бюджет Запорізької області податків і інших відрахувань.

Соціальний ефект проекту полягає у додатковому працевлаштуванні на постійній основі 3 осіб та працевлаштування на основі договорів цивільно-правового характеру.

Основні економічні показники проекту:

- інвестиції в створення – 818,9 тис.грн.
- витрати на первинну закупку - 51,7 тис.грн.
- валовий дохід - 2920,0 тис.грн.
- чистий дохід 2774,0 тис.грн.
- чистий прибуток - 2004,0 тис.грн.
- окупність проекту - 0,5 року
- рентабельність - 260,6%
- постійні витрати – 218,1 тис.грн.
- змінні втрати – 551,2 тис.грн.
- валові витрати - 769,3 тис.грн.

«ВИРОЩУВАННЯ МІКРОЗЕЛЕНІ»

Пушкар О. В., Райков Р. А., учасники проекту «Норвегія-Україна. Професійна адаптація. Інтеграція в державну систему»

Сокіл Я.С., к.е.н., доцент кафедри маркетингу

Зміст проекту полягає в можливості налагодження прибуткового бізнесу з вирощування мікрозелені та реалізації закладам HoReCa та населенню.

Форма реалізації інноваційної пропозиції – створення суб'єкта підприємництва – фізичної особи підприємця (ФОП).

Резюме проекту

Удосконалення структури споживання овочевої продукції відбувається на основі впровадження мікрозелені - пагони крес-салату, квасолі, гречки, чорного кунжуту. Мікрозеленню може виступати широкий спектр культур: від традиційних зелених до редиски, бобових і навіть квіткових. Унікальність пропозиції полягає в тому, що в проростках міститься в 100 разів більше ферментів, ніж в сирих овочах і фруктах, а рівень засвоєності організмом досягає 95%. Сезон мікрозелені триває з жовтня по квітень.

Для вирощування мікрозелені необхідні наступні фізичні ресурси – 2 теплиці на власній земельній ділянці для вирощування мікрозелені на гідропоніці на вертикальних стелажах, оснащені автоматизованою системою поливу, системою автоматичного контролю температури і вологості, системою вентиляції, електропостачання.

Розташування виробництва планується максимально близьким до міста, адже для цієї товарної групи логістика грає ключову роль. Для реалізації стартапу необхідно залучити 2 працівників, окрім фізичної особи-підприємця. Вимоги до обслуговуючого персоналу - звичайні, спеціальних знань не потрібно.

Реалізація проекту передбачає організацію наступних ключових процесів:

- побудова та оснащення теплиць всіма необхідними ресурсами;
- закупівля якісного насіння європейських виробників та субстрату;
- дотримання оптимального температурного режиму залежно від фази розвитку рослини, освітлення та умови вирощування;
- догляд за схожістю насіння;
- швидке охолодження з використанням вакуумкулеру готових до зрізання рослин;
- зрізання та упакування в пластикові контейнери вже охолоджених рослин з метою зберігання товарного вигляду та смакових властивостей;
- реклама переваг мікрогрину;



- доставка мікрогрину до посередника або до кінцевого споживача.

Цільовою аудиторією є населення віком 25-50 років із середнім / вище середнього рівнем доходів, які проживають у Запорізькій області. Це споживачі, які дотримуються сучасних принципів забезпечення здорового способу життя, прихильники вегетаріанства та сировідіння (один з основних компонентів у сировіденні – проростки бобових), заклади харчування, підприємства, які реалізують заморожену продукцію та споживачі-новатори, які захоплюються новинками та мають намір урізноманітнити свої харчові вподобання.

Визначну роль у продажу продукції відіграє реклама. Інтернет буде стати основним каналом продажів (створення власного сайту, сторінки в соціальних мережах, груп в месенджерах, дошки оголошень). Також серед каналів реалізації варто виокремити ресторани та кафе, продуктові магазини та супермаркети, овочеві бази.

Економічний, соціальний та екологічний ефект проекту:

Проект носить комплексний характер. Результатом його реалізації буде отримання економічного, соціального та екологічного ефекту широкого загалу.

Економічний ефект проекту представлений доходом, що отримають працівники новоствореного підприємства та додаткові відрахування в місцевий бюджет. Соціальний ефект проекту полягає у створенні додаткових робочих місць, утримуючи та залишаючи працездатних людей у сільській місцевості. Екологічний ефект проекту полягає в тому, що підприємництво вимагає закупівлі екологічно чистого насіннєвого матеріалу, без оброблення пестицидами та не потребує внесення добрив в процесі вирощування мікрозелені

Показники економічної ефективності проекту:

- Виручка від реалізації мікрозелені - 2880 тис. грн.;
- Повна собівартість - 1586,3 тис. грн.
- Валовий прибуток - 2463,6 тис. грн.
- Чистий прибуток – 2433,3 тис. грн..
- Рівень рентабельності виробництва – 153,4%
- Рівень рентабельності продажу – 60,1%

«ВИРОБНИЦТВО ПЛОДОВОЧЕВОЇ ПРОДУКЦІЇ»

Чепурний С. А., Чудаков А. О., учасники проекту «Норвегія-Україна. Професійна адаптація. Інтеграція в державну систему»

Шквиря Н.О., к.е.н., доцент кафедри маркетингу

Зміст проекту полягає в можливості налагодження прибуткового бізнесу з виробництва та оптової реалізації плодоовочевої продукції

Форма реалізації інноваційної пропозиції – створення нового фермерського господарства.

Резюме проекту

Плодоовочева продукція займає важливе місце в продовольстві країни, так як овочі - незамінні вітамінні продукти харчування з лікувально-профілактичними властивостями, що безпосередньо пов'язано зі здоров'ям, працездатністю і тривалістю життя людини. А фрукти в свою чергу є величезним джерелом всіляких мінералів і вітамінів.

Метою цього проекту є вирощування кабачків, цибулі ріпчастої, капусти пекінської, напівкарликових яблунь та їх реалізація.

Спрямованість на вирощування плодоовочевої продукції обумовлена потребою ринку в даній продукції і в рамках імпортозаміщення.

Основними задачами новоствореного фермерського господарства є:

- отримання високоякісної, конкурентоспроможної плодоовочевої продукції для реалізації на внутрішньому ринку півдня України;
- задоволення споживчого попиту на високоякісну плодоовочеву продукцію
- отримання прибутку від оптової реалізації плодоовочевої продукції;
- організація та надання нових робочих місць для сільських жителів, вирішення їх соціальних питань.

Для реалізації проекту планується оренда земельної ділянки площею 80га у Мелітопольському районі. Запланована потужність - 1800 тонн кабачків, 1500 тонн цибулі ріпчастої, 700 тонн капусти пекінської, 600 тонн яблук. Основними конкурентами є сільськогосподарські підприємства, особисті підсобні господарства і закордонні виробники.

Каналами збуту плодоовочевої продукції будуть: спеціалізовані торгові кіоски і павільйони, які спеціалізуються на продажі екологічно чистої плодоовочевої продукції, ринок державних установ (лікарні, школи, дитячі садки), підприємства сфери HoReCa, переробні підприємства.



Переваги проекту:

- інноваційні технології
- висока якість та екологічність продукції
- екологічна безпека виробництва
- стратегія середніх цін, знижки для постійних клієнтів;
- професіоналізм персоналу підприємства.

Проектом передбачається застосування технології, заснованої на скороченні витрат ручної праці завдяки застосуванню механізації по догляду за рослинами, збирання врожаю, післязбиральної обробки продукції. Це дозволить знизити витрати на оплату праці, збільшити продуктивність і прибуток підприємства.

Соціальний та економічний ефект проекту:

З економічної точки зору проект сприятиме: створенню нових робочих місць, що дозволить працівникам отримувати стабільний дохід; створенню нового підприємства з виробництва та реалізації плодоовочевої продукції; надходженню в бюджет Запорізької області податків і інших відрахувань. Соціальний ефект полягає у задоволенні попиту населення в якісній плодоовочевій продукції.

Показники оцінки ефективності інвестицій в проект:

- чистий дисконтований дохід – 2794,3 тис. грн.;
- чиста сучасна вартість – 1200,5 тис. грн.;
- термін реалізації – 3 роки;
- дисконтований термін окупності – 2,8 років;
- індекс прибутковості – 1,32;
- рентабельність виробництва – 112%;
- рентабельність продажу – 95%.