

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра економіки, права та управління бізнесом

Допущено до захисту

Завідувач кафедри

«___» травня 2025 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття освітнього ступеня бакалавр

зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

за освітньою програмою «Економіка та планування бізнесу»

на тему: **«ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ТА ОЦІНКА
ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЄКТУ У СФЕРІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО
ВИРОБНИЦТВА (НА ПРИКЛАДІ КВІТКОВОГО БІЗНЕСУ)»**

Виконавець:

студентка ФЕУП

Пастир Каріна Юріївна _____

Науковий керівник:

к.е.н, доцент

Подмазко Олексій Михайлович _____

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЗАПОЧАТКУВАННЯ БІЗНЕСУ У СФЕРІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА	6
1.1. Характеристика бізнес-ідеї створення власної справи у сфері сільськогосподарського виробництва	6
1.2. Умови організації та здійснення підприємницької діяльності в Україні у сфері сільськогосподарського виробництва	13
1.3. Обґрунтування вибору організаційно-правової форми підприємницької діяльності та системи оподаткування новоствореного бізнесу.....	18
РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА МОЖЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ КВІТКОВОГО БІЗНЕСУ	22
2.1. Аналіз квіткового ринку України.....	22
2.2. Оцінка внутрішніх конкурентних переваг бізнесу	35
2.3. Формування витрат на відкриття та функціонування квітового бізнесу	39
РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ СТВОРЕННЯ КВІТКОВОГО БІЗНЕСУ	59
3.1. Оцінка прибутковості проєкту	59
3.2. Характеристика життєвого циклу проєкту	62
3.3. Розрахунок грошового потоку та аналіз показників економічної ефективності проєкту	65
3.4. Аналіз можливих ризиків та планування заходів щодо їх запобігання	69
ВИСНОВКИ.....	75
Список використаних джерел	80

ВСТУП

Актуальність теми кваліфікаційної роботи. У сучасних умовах воєнного стану, економічної нестабільності та трансформації аграрного сектору України особливої значущості набувають напрями сільськогосподарського виробництва, що поєднують високу додану вартість, відносну технологічну гнучкість і потенціал до швидкої окупності. Однією з таких перспективних ніш є квітковий бізнес, зокрема вирощування зрізаних троянд у теплицях, що дає змогу забезпечити стабільні грошові надходження, залучати локальні трудові ресурси та розвивати внутрішній ринок.

Актуальність теми зумовлена необхідністю пошуку інноваційних, екологічно орієнтованих та рентабельних моделей агробізнесу, здатних адаптуватися до викликів сьогодення, зокрема, дефіциту енергоресурсів, перебоїв у логістиці, зміни споживчих уподобань та підвищених регуляторних вимог. У цьому контексті економічне обґрунтування проєкту квіткового бізнесу на базі тепличного господарства є актуальним не лише з точки зору мікроекономіки, а й у межах стратегій регіонального розвитку та післявоєнного відновлення сільських територій.

Зважаючи на те, що ринок зрізаних квітів в Україні частково залежний від імпорту, розвиток локального тепличного виробництва сприяє імпортозаміщенню та зміцненню національного аграрного потенціалу.

Питання інноваційного розвитку тепличного господарства й альтернативних моделей агробізнесу, що мають високу рентабельність і швидку окупність, розглядалися у працях А. Андрейченко [13; 14], Е. Каражия [53], А. Подмазко [64; 75], які аналізували сучасні тенденції ринку сільськогосподарської продукції в умовах глобалізації, а також шляхи підвищення ефективності сільського господарства шляхом диверсифікації виробництва. Дослідження А. Стоянової [72], Н. Кічук [55] стосуються особливостей маркетингу аграрної продукції та формування конкурентних переваг на ринку. Також актуальні аспекти управління фінансовими ризиками,

оцінки дисконтованих грошових потоків, вибору стратегії розвитку малого бізнесу в аграрній сфері вивчаються у працях Н. Добрової [39; 75], Н. Захарченко [41; 42; 76], які пропонують комплексні підходи до економічного обґрунтування інвестиційних проєктів. Таким чином, тема кваліфікаційної роботи має наукове підґрунтя, але водночас потребує подальших прикладних досліджень, особливо з огляду на сучасні виклики воєнного часу, зміну регуляторного середовища та трансформацію споживчого попиту.

Мета кваліфікаційної роботи – теоритичні, методологічні та прикладні аспекти започаткування власної справи у сфері сільськогосподарського виробництва (на прикладі квіткового бізнесу).

Для досягнення мети були поставлені завдання:

- 1) охарактеризувати бізнес-ідею створення власної справи у сфері сільськогосподарського виробництва;
- 2) дослідити умови організації та здійснення підприємницької діяльності в Україні у сфері сільськогосподарського виробництва;
- 3) обґрунтувати вибір організаційно-правової форми підприємницької діяльності та системи оподаткування новоствореного бізнесу;
- 4) проаналізувати стан квіткового ринку України;
- 5) оцінити внутрішні конкурентні переваги бізнесу;
- 6) сформулювати витрати на відкриття та функціонування квіткового бізнесу;
- 7) провести оцінку прибутковості проєкту;
- 8) охарактеризувати життєвий цикл проєкту;
- 9) провести розрахунок грошового потоку та проаналізувати показники економічної ефективності проєкту;
- 10) проаналізувати можливі ризики та спланувати заходи щодо їх запобігання.

Об’єкт дослідження – процес обґрунтування доцільності створення власної справи у сфері сільськогосподарського виробництва (на прикладі квіткового бізнесу).

Предмет дослідження – бізнес проєктування започаткування власної справи у сфері сільськогосподарського виробництва.

Методи дослідження. У кваліфікаційній роботі використовувались загальнонаукові методи (аналогія, системний аналіз, формалізація), логічна абстракція (аналіз, синтез, індукція, дедукція) для дослідження теоретичних і практичних аспектів ринку квіткового бізнесу; економіко-математичні (табличний, факторний, системно-структурний) і статистичні методи (групування, класифікація, графічний) – для аналізу ринкових тенденцій; маркетингові методи (SWOT-аналіз, матричний підхід) – для оцінки конкурентоспроможності; розрахунки економічної ефективності здійснювались у програмі Excel.

Інформаційна база дослідження: нормативно-законодавчі акти України, Кабінету Міністрів України, матеріали наукових конференцій і досліджень, наукові публікації та монографічні видання вітчизняних та зарубіжних вчених, звіти та аналітичні матеріали відповідних державних органів, дані звітності офіційних статистичних збірників.

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (75 найменувань). Загальний обсяг роботи становить 88 сторінок. Основний зміст викладено на 80 сторінках. Робота містить 32 таблиць, 4 рисунків.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЗАПОЧАТКУВАННЯ БІЗНЕСУ У СФЕРІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА

1.1. Характеристика бізнес-ідеї створення власної справи у сфері сільськогосподарського виробництва

Сільськогосподарське виробництво – одна з ключових галузей економіки України, що забезпечує продовольчу безпеку країни, створює робочі місця та сприяє економічному розвитку регіонів. В умовах сучасних викликів, таких як зміни клімату, глобальна продовольча криза та попит на якісну екологічно чисту продукцію, створення власної справи у цій сфері є перспективним напрямком.

Серед основних чинників перспектив створення власної справи у сфері сільськогосподарського виробництва є:

1. Зростаючий попит на агропродукцію. Світовий ринок продовольства постійно розширюється, що робить аграрний бізнес привабливим для інвесторів. У внутрішньому ринку зростає попит на органічні продукти, локальну продукцію та екологічно чисті товари.

2. Державна підтримка аграрного бізнесу. Український уряд надає фінансову підтримку малим та середнім фермерам у вигляді дотацій, грантів, пільгових кредитів та компенсацій за придбання сільськогосподарської техніки.

3. Експортний потенціал. Україна – один із провідних постачальників сільськогосподарської продукції на світовий ринок. Виробники мають можливість експортувати продукцію до Європейського Союзу, Близького Сходу та інших країн.

4. Інновації та сучасні технології. Розвиток технологій (автоматизовані теплиці, системи крапельного зрошення, точне землеробство, біотехнології) дозволяє знижувати витрати та підвищувати врожайність, що робить бізнес більш ефективним і прибутковим.

5. Стабільний розвиток регіонів. Власна справа у сільськогосподарському виробництві сприяє розвитку сільських територій, створенню робочих місць, підвищенню рівня добробуту населення та залученню молоді до агросектору.

6. Перспективи розвитку нішевих ринків. Крім традиційного рослинництва та тваринництва, перспективними є такі напрями: вирощування органічної продукції: тепличне господарство (овочі, зелень, квіти); виробництво меду та бджільництво; вирощування лікарських рослин та грибів; фермерські екопродукти [53].

Серед оглядових ніш ринків для бізнес-ідеї оберемо тепличне вирощування квітів в Одеській області.

Загальна концепція бізнесу полягає у створенні тепличного господарства для вирощування квітів з метою реалізації продукції на внутрішньому ринку та можливого експорту в майбутньому. Основна увага буде зосереджена на вирощуванні троянд.

Одеська область має сприятливі кліматичні умови для тепличного вирощування квітів. Попит на свіжі квіти стабільний протягом року, особливо в святкові періоди (8 Березня, День Святого Валентина, весільний сезон).

Потенційними клієнтами є: флористичні магазини; весільні агентства; готелі та ресторани; оптові покупці; ринки та ярмарки; онлайн-магазини

Основними перевагами бізнес-ідеї по вирощуванні квітів тепличним способом є:

- кліматичні умови – м'яка зима та сонячне літо дозволяють зменшити витрати на опалення теплиць;
- туристичний потенціал регіону – Одеса має високу потребу в декоративних рослинах для святкових заходів;
- можливість круглорічного виробництва – використання сучасних теплиць дозволяє вирощувати квіти в будь-який сезон;
- експортний потенціал – близькість до портів та кордонів дає можливість експортувати квіти в країни ЄС [39].

Слід враховувати також і можливі ризики, детально які будуть проаналізовані у третьому розділі кваліфікаційної роботи:

- сезонність попиту – висока конкуренція під час святкових періодів;
- інвестиційна вартість – будівництво сучасної теплиці потребує значних капіталовкладень;
- коливання цін на енергоресурси – витрати на опалення та освітлення можуть суттєво впливати на рентабельність;
- логістика – необхідність налагодження швидкої доставки, щоб уникнути псування квітів [26].

Здійснивши огляд існуючих бізнесів по вирощуванню квітів, вважаємо, що перспективною бізнес-ідеєю є вирощування троянд.

Тепличне вирощування троянд добре зарекомендувало себе як прибутковий бізнес. Попит на ці квіти залишається стабільним протягом усього року, незалежно від сезону. Перші бутони з'являються вже через 25-30 днів після висадки, а рентабельність квіткового бізнесу може досягати 300%. За належного догляду врожайність може становити до 10 кг зеленої маси на квадратний метр на рік. Важливим фактором успіху є правильно організований ринок збуту, адже квітникарство входить до числа найбільш прибуткових сільськогосподарських напрямків.

Розглянемо основні аспекти тепличного вирощування троянд

1. Вибір і облаштування теплиці. Для успішного вирощування троянд потрібна простора та висока теплиця з оптимальними умовами для росту рослин. Основні параметри, яких слід дотримуватися: відповідний температурний режим; контроль рівня вологості та система крапельного зрошення; якісне удобрення ґрунту; достатній простір між рослинами; ефективна вентиляція.

2. Вибір сорту та кольорової гами. Новачкам у сфері квітникарства варто обирати сорти троянд, які добре пристосовані до тепличних умов. Також варто враховувати популярність певних кольорів серед покупців – наприклад, помаранчеві троянди зараз користуються підвищеним попитом.

3. Догляд за трояндами у теплиці. Для високої продуктивності важливо забезпечити правильний світловий режим. Надмірне сонячне світло може призвести до вигорання кольору пелюсток, тому необхідно використовувати системи затемнення або часткове затінення.

У деяких випадках застосовуються спеціальні штори, які можна регулювати залежно від потреб рослин. Троянди потребують регулярного поливу, особливо в перші чотири тижні після висадки. Крім того, важливим аспектом є правильна обрізка рослин – найбільш активний період для цього припадає за шість тижнів до зими. При обрізці слід уникати занадто короткого зрізу, оскільки це може негативно позначитися на здоров'ї рослин. Перед тим як почати бізнес, варто ознайомитися з ботанічними особливостями троянд і методами їх вирощування. Не менш важливо стежити за мікрокліматом у теплиці, оскільки перегрів може призвести до загибелі рослин.

4. Полив та добрива. Крапельна система зрошення є найефективнішим способом поливу, оскільки дозволяє економно витрачати воду та рівномірно жити рослини. Такі системи можуть мати автоматичне регулювання, що дозволяє налаштовувати режим поливу відповідно до стадій росту троянд. Слід враховувати ризик появи «сліпих пагонів», які не дають квітів, що може спричинити фінансові втрати. Регулярний догляд та контроль за станом рослин допоможуть уникнути цієї проблеми.

5. Система вентиляції. Хороша вентиляція теплиці забезпечує необхідний обмін повітря. Найчастіше використовують поверхневу вентиляційну систему, але у зимовий та осінній періоди застосовують екранування, що дозволяє підтримувати оптимальний рівень повітрообміну.

Важливо також правильно розташовувати троянди у теплиці: відстань між верхнім краєм даху теплиці та бутонами повинна становити не менше 2 метрів. Це забезпечує достатній простір для росту рослин та їх здоровий мікроклімат.

6. Оптимальні умови для росту. Для стимуляції росту троянд у теплицях можна використовувати вуглекислий газ, що позитивно впливає на врожайність

та якість квітів. Важливо дотримуватися концентрації CO₂ – надлишок понад 0,07% може перешкоджати фотосинтезу. У зимові місяці необхідно використовувати штучне освітлення.

Оптимальними є натрієві лампи потужністю 400-600 Вт, залежно від висоти теплиці. Для боротьби з борошнистою росою застосовують сірчані випаровувачі, проте важливо дотримуватися правил безпеки, щоб уникнути пожеж та опіків листя.

7. Вирощування троянд у зимовий період. Саме взимку, коли в природі квіти не ростуть, бізнес із вирощування троянд може приносити максимальний прибуток. Витрати на обігрів теплиці в цей період можуть бути високими, проте мінімальна температура для збереження рослин становить +5°C, що робить цей бізнес економічно вигідним.

Контроль температури відіграє важливу роль: після висадки троянди утримують при температурі +1°C; через 10 днів її підвищують до +5°C; поступово температура доводиться до +18-20°C у період появи бутонів; для сповільнення розкриття квітів і покращення їх форми температуру знижують до +15°C [25].

На наш погляд, вирощування троянд у теплиці – це вигідний бізнес, який може приносити стабільний дохід протягом року. Головні умови успіху – правильно організований догляд, контроль клімату, ефективне поливання та обрізка. Успішна реалізація цієї бізнес-ідеї потребує комплексного підходу, але при дотриманні всіх технологій можна отримати високий прибуток.

За нашим дослідженням планується орендувати теплицю у фермерського господарства (ФГ) «Стоянов А.А., яка знаходиться в с. Кирнички, Одеської області, розміром 800 м² з системою поливу та мікроклімату для вирощування троян круглий рік, вартістю 12500 грн на місяць.

Бізнес з вирощування троянд у теплицях має високий потенціал прибутковості, особливо в Одеській області. Нижче наведено основні чинники, які роблять цей бізнес перспективним [15] (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Обґрунтування чинників вибору бізнес-ідеї по вирощуванню троянд в
теплиці в Одеській області

Чинники	Характеристика
1. Сприятливі кліматичні умови	Одеська область має м'який клімат із великою кількістю сонячних днів, що знижує витрати на опалення теплиць взимку. Це створює ідеальні умови для вирощування троянд, адже вони потребують багато світла та стабільної температури
2. Високий попит на квіти	Троянди користуються стабільним попитом протягом усього року, особливо перед святами (8 березня, День закоханих, випускні, весілля). Одеська область має розвинену туристичну та готельно-ресторанну сферу, що створює попит на свіжі квіти для оформлення заходів, ресторанів, готелів. Українські троянди можуть конкурувати на європейському ринку завдяки нижчим витратам на виробництво
3. Висока рентабельність	За оцінками експертів, стартові вкладення у теплицю можуть окупитися протягом 2-3 років. Оптова ціна троянд залежить від сорту та сезону, але в середньому вартість однієї квітки становить від 30 до 100 грн. При вирощуванні 50 000 – 100 000 троянд на рік можна отримувати стабільний прибуток. Вирощування преміальних сортів (екзотичні кольори, довгий стебель, ароматні різновиди) дозволяє продавати продукцію за вищою ціною
4. Технологічні можливості для цілорічного вирощування	Сучасні теплиці забезпечують: автоматизацію клімат-контролю, що мінімізує витрати на ручну працю; ефективне крапельне зрошення, що дозволяє економити воду; світлодіодне підсвічування, що подовжує світловий день і сприяє активному росту рослин.
5. Переваги перед імпортними квітами	Через зростаючі логістичні витрати імпортні квіти (з Нідерландів, Еквадору, Кенії) стають дорожчими. Українські тепличні троянди можуть конкурувати з ними за рахунок: швидкої доставки (зменшення втрат через транспортування); свіжості продукції (місцеві троянди можуть продаватися відразу після зрізу, а не через 5-7 днів після імпорту).
6. Можливість отримання фінансової підтримки	Через надання грантів від держави (програми підтримки аграрного бізнесу); пільгові кредити для розвитку малого та середнього підприємництва та Європейські фонди підтримки сільського господарства.

Джерело: сформовано автором за даними [15; 17; 23].

В Україні існують певні стандарти якості для саджанців троянд, які варто враховувати при їх закупівлі. Основні вимоги встановлені такими документами (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Вимоги щодо дотримання стандартів якості для саджанців троянд

ДСТУ 4997:2008 – "Роза. Саджанці. Технічні умови"	Визначає вимоги до якості саджанців, включаючи мінімальний діаметр кореневої системи, висоту рослини, відсутність механічних пошкоджень і хвороб. Саджанці повинні мати добре розвинену кореневу систему. Заборонено наявність шкідників, грибкових уражень.
Фітосанітарний сертифікат (від Державної служби України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів)	Необхідний для підтвердження відсутності карантинних шкідників та хвороб. Обов'язковий при імпорті саджанців.
Сертифікат походження (для імпортованих рослин)	Підтверджує країну-виробника. Видається у країні походження саджанців.
ДСТУ ISO 9001	Загальні стандарти управління якістю, які можуть застосовуватися для розсадників, що виробляють саджанці.

Джерело: сформовано автором за даними [3; 4].

Для обґрунтування бізнес-ідеї з вирощування троянд у теплиці необхідно також дослідити існуючих потенційних постачальників основної сировини – це якісні саджанці троянд для теплиці (табл. 1.3).

Таблиця 1.3.

Потенційні постачальники якісних саджанців трояндів

Постачальник	Адреса знаходження
Розсадники України	
"ЛАНДШАФТ-САД" (Київська область) Великий вибір троянд, зокрема тепличних сортів	landshaft-sad.com.ua
"Троянди України" (Вінницька область) Спеціалізується на вирощуванні саджанців троянд для професійного вирощування	roses.net.ua
"Дім і сад" (Всеукраїнський інтернет-магазин) Пропонує імпортовані саджанці троянд, підходящі для теплиць	domicad.com.ua
Закордонні постачальники	
"Rosen Tantau" (Німеччина) Відомий європейський виробник саджанців тепличних троянд	rosen-tantau.com
"Meilland International" (Франція) Постачає елітні сорти троянд для тепличного вирощування	meilland.com
Аграрні платформи та гуртові постачальники	
"Agro-Ukraine" Платформа з оголошеннями від виробників саджанців	agro-ukraine.com
"Flagma" Великий вибір саджанців, у тому числі для тепличного вирощування	flagma.ua

Джерело: сформовано автором за даними [2; 16].

При покупці слід звернути увагу на:

- наявність сертифікатів (фітосанітарний, сортовий);
- вік саджанців (оптимально – 1-2 роки);
- стан кореневої системи (має бути розвинена, без пересушених коренів)
- відсутність ознак хвороб або пошкоджень;
- репутацію продавця та відгуки покупців.

Таким чином, вирощування троянд у теплицях в Одеській області – це вигідний бізнес із стабільним попитом, високою рентабельністю та конкурентними перевагами. Завдяки сприятливому клімату, розвиненому ринку збуту та технологічним можливостям, інвестування в цю сферу має великі перспективи. Звичайно, ця бізнес-ідея має хороший потенціал, особливо при правильному підході до маркетингу та налагодженій логістиці. Важливо зробити акцент на якості продукції, сучасних технологіях вирощування та ефективних каналах збуту. Щоб купити якісні саджанці троянд для теплиць, слід обирати сертифікованих постачальників та перевіряти відповідність рослин державним стандартам. Одеська область має вигідні умови для вирощування троянд, тому варто звернути увагу на надійних українських та європейських виробників саджанців.

1.2. Умови організації та здійснення підприємницької діяльності в Україні щодо вирощування троянд у теплиці

Українське законодавство передбачає різні організаційні форми для підприємницької діяльності, які підприємець може обирати самостійно. Для здійснення бізнесу та отримання прибутку потрібно зареєструвати себе як суб'єкт підприємницької діяльності.

Крім того, суб'єкт підприємницької діяльності повинен бути поставлений на податковий облік згідно вимог Податкового кодексу України. Згідно з пунктом 63.3 статті 63 Податкового кодексу України, постановка на податковий облік здійснюється податковим органом у день отримання відомостей з

Єдиного державного реєстру про державну реєстрацію створення юридичної особи чи фізичної особи-підприємця [63].

Реєстрація бізнесу з вирощування квітів здійснюється відповідно до Закону України "Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань" від 15 травня 2003 року №755-IV. Цей закон регламентує вимоги, визначає відповідні органи, необхідний пакет документів та процедуру реєстрації [67].

Реєстрація такого виду бізнесу передбачає кілька основних етапів:

1. Вибір організаційно-правової форми. Залежно від масштабів цієї діяльності можна зареєструватися як:

- Фізична особа-підприємець (ФОП) – підходить для невеликого господарства.
- Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ) – оптимально для середнього та великого бізнесу.

Оскільки це новостворюваний бізнес оберемо організаційно-правову форму: ФОП.

2. Реєстрація ФОП можлива таким чином:

1. Подати заявку через портал «Дія» або особисто в ЦНАП (Центр надання адміністративних послуг).

2. Вибрати КВЕД для фіксації в реєстраційній картці:

01.19 – «Вирощування інших однорічних і дворічних культур» (включає вирощування квітів, у тому числі в теплицях).

01.30 – «Відтворення рослин» (включає розмножування троянд, черенкування, продаж саджанців).

46.22 – «Оптова торгівля квітами та рослинами» (цей КВЕД потрібен для оптового продажу флористам, магазинам тощо).

47.76 – «Роздрібна торгівля квітами та іншими рослинами» (якщо планується продаж в роздріб).

81.30 – «Надання ландшафтних послуг» (якщо в майбутньому планується оформлення квітами, флористику тощо [55].

3. Вказати систему оподаткування.

4. Отримання дозволів та сертифікації:

- оскільки планується використовувати добрива, хімікати, то потрібні санітарно-епідеміологічні дозволи;
- звичайно необхідні сертифікати на посадковий матеріал;
- поки експорт не планується, тому фітосанітарний контроль буде необхідний в майбутньому.

1. Санітарно-епідеміологічні дозволи (СЕС) на використання добрив, хімікатів. Це висновок або дозвіл, який підтверджує, що добрива, засоби захисту рослин (ЗЗР) та інші хімікати, які застосовуються, не шкодять здоров'ю людей і довкіллю. Його можна отримати в центрі контролю та профілактики хвороб МОЗ України (ЦКПХ) – це колишні санепідемстанції (СЕС), звернувшись до обласного або міського ЦКПХ (залежно від місця діяльності).

Для цього слід подати наступні документи:

- заяву на видачу санітарного висновку;
- перелік добрив / хімікатів, які планується використовувати (із ТУ або сертифікатами відповідності від виробника);
- відомості про площу теплиці, систему вентиляції, зберігання хімікатів, техніку безпеки тощо;
- документи на право оренди теплиці.

Термін розгляду: 10–20 робочих днів.

2. Сертифікати на посадковий матеріал підтверджують якість та сортність посадкового матеріалу (троянд), відповідність вимогам фітосанітарного законодавства. Отримати його можна в таких випадках:

1. При покупці саджанців слід вимагати сертифікат якості (сортний сертифікат) у постачальника, якщо імпортовані саджанці – має бути фітосанітарний сертифікат країни походження та український фітоконтроль на митниці.

2. Якщо сам власник бізнесу розмножує троянди і планується їх реалізовувати, то сертифікацію проводить державне підприємство «Головний

сертифікаційний центр з контролю якості насіння і садивного матеріалу», а також Держпродспоживслужба – територіальні управління.

Для цього слід подати наступні документи:

- заяву на сертифікацію;
- інформацію про походження рослин, догляд, умови вирощування;
- зразки посадкового матеріалу (для перевірки);
- дані про теплицю, обладнання (табл. 1.4) [59; 71].

Таблиця 1.4

Отримання дозволів та сертифікації для вирощування троянд в теплиці

Дозвіл / Сертифікат	Де отримати	Навіщо потрібен
Санітарний висновок	Обласний центр контролю та профілактики хвороб в Одеській області [60].	Щоб легально використовувати добрива та ЗЗР
Сертифікат на саджанці	Головне управління Держпродспоживслужби в Одеській області [32].	Щоб підтвердити якість і походження посадкового матеріалу
	Одеська філія ДП «Центр сертифікації та експертизи насіння і садивного матеріалу» [61].	

Джерело: сформовано автором за даними [32; 60; 61].

5. Відкриття банківського рахунку.

6. Найм працівників через офіційне оформлення через Податкову службу та Пенсійний фонд з дотриманням норм охорони праці.

7. Реалізація продукції відбуватиметься через інтернет-замовлення оптовиками та флористами. Для цього обов'язково необхідно зареєструвати РРО або ПРРО (електронний касовий апарат) для бізнесу з вирощування троянд у теплицях.

Що обрати: РРО чи ПРРО?

РРО – класичний касовий апарат (потребує обслуговування, фіскалізації, паперових чеків);

ПРРО – Програмний РРО (мобільний або комп'ютерний додаток)

Експертами рекомендується ПРРО – дешевше, зручніше, без громіздкого обладнання.

Кроки для реєстрації ПРРО:

1. Спочатку слід отримати КЕП (електронний підпис). Для ФОП видає Дія, ПриватБанк, Податкова, АЦСК. КЕП потрібен для підпису заяв до ДПС.
2. Зареєструйтесь у кабінеті платника податків [37].
3. Обрати ПРРО-програму. Найпопулярніші безкоштовні або недорогі сервіси: Checkbox, Cashalot, Вчасно.Каса
4. Подати форму №20-ОПП. Повідомлення про об'єкти оподаткування (теплиця або місце продажу) подається через кабінет платника або паперово в ДПС, вказується місце здійснення розрахункових операцій.
5. Зареєструвати ПРРО через кабінет ДПС. Для цього слід подати заяву, яку можна подати в онлайн: заяву про реєстрацію ПРРО (форма №1-ПРРО); повідомлення про ключі (форма J1391801) – вказується, хто буде працювати з ПРРО (ви або працівник); заяву про відкриття зміни (щодня перед роботою); закриття зміни (в кінці дня).

Що потрібно для щоденної роботи з ПРРО: пристрій з інтернетом (смартфон, планшет, ноутбук); програмне забезпечення ПРРО; КЕП (електронний підпис); щоденне відкриття/закриття касової зміни; надсилання електронного чека покупцю (на email або в месенджер).

Деякі ПРРО є безкоштовними (наприклад, державне "ПРРО ДПС"). Приватні сервіси: від 100 до 300 грн/місяць за касу (табл. 1.5).

Таблиця 1.5

Етапи реєстрації ПРРО

Етап	Дія
1. ЕЦП/КЕП	Отримати електронний підпис
2. Кабінет платника	Зареєструватися в cabinet.tax.gov.ua [37]
3. Подача форм	№20-ОПП, №1-ПРРО, ключі касира
4. Програмне ПРРО	Встановити програму для видачі чеків
5. Робота з чеками	Відкривати/закривати зміну, видавати електронні чеки

Джерело: сформовано автором за даними [37].

В Україні діяльність з вирощування квітів, у тому числі троянд у теплицях, не належить до ліцензованих видів господарської діяльності, відповідно до Закону України «Про ліцензування видів господарської діяльності».

Таким чином, для здійснення підприємницької діяльності в Україні у сільськогосподарській сфері по вирощуванню троянд в теплицях, по-перше, слід зареєструвати ФОП та обрати відповідну систему оподаткування. По-друге, необхідно отримати дозвільну документацію, дотримуватись санітарних норм і забезпечити фіскалізацію розрахункових операцій. Це дозволить вести діяльність легально, ефективно та з перспективою розвитку.

1.3. Обґрунтування вибору організаційно-правової форми підприємницької діяльності та системи оподаткування

В Україні початок підприємницької діяльності у сфері сільського господарства, зокрема вирощування троянд у теплицях, передбачає обов'язковий вибір організаційно-правової форми. Незважаючи на те, що рішення може базуватися на особистих перевагах підприємця, воно здебільшого залежить від реальних факторів: обсягу запланованого виробництва, способів реалізації продукції, доступного капіталу та форми взаємодії з партнерами і клієнтами.

Організаційно-правова форма визначає правовий механізм здійснення діяльності, регулює взаємовідносини як всередині господарства, так і з іншими суб'єктами господарювання. Для малого бізнесу у сфері тепличного квітництва найпростішим та найефективнішим варіантом є реєстрація як фізичної особи-підприємця (ФОП).

ФОП – це форма господарювання без створення юридичної особи, що забезпечує просту процедуру відкриття, доступність обліку, мінімальні витрати на адміністрування та можливість самостійного управління прибутком. Така форма особливо підходить для бізнесу, що починається з невеликих масштабів,

наприклад, вирощування троянд у теплиці для оптового продажу флористам або торговим мережам.

Основними перевагами ФОП для тепличного бізнесу є: спрощена процедура реєстрації; можливість працювати за місцем проживання або в орендованому приміщенні; відсутність вимог до статутного капіталу; повна свобода у використанні прибутку; можливість наймати працівників; простота у веденні бухгалтерії.

Проте, слід пам'ятати, що ФОП несе повну матеріальну відповідальність своїм майном у разі виникнення боргових зобов'язань. Також обмеженням є ускладнене отримання великих кредитів та певні ризики у масштабуванні бізнесу.

Для такої діяльності оптимальною є третя група спрощеної системи оподаткування (єдиний податок 5% від доходу або 3% + ПДВ), оскільки вона дозволяє працювати з іншими підприємствами та юридичними особами, що актуально для оптового збуту продукції.

Вибір саме цієї організаційно-правової форми створює гнучке середовище для розвитку аграрного бізнесу, зручне як для початківців, так і для тих, хто планує поступово розширювати масштаби виробництва та збуту.

Обґрунтуємо, чому саме було обрано 3 групу оподаткування, а не 4 групу (хоч і діяльність сфери сільського господарства):

- по-перше, теплицю планується орендувати (немає власної землі);
- по-друге, вирощування троянд планується в теплиці цілорічно;
- по-третє, не заплановано на старті бізнесу магазин, продаж буде здійснюватися оптом флористам і оптовим клієнтам;
- останнє, експорт не планується в найближчі 2-3 роки.

Саме тому, оптимальною системою оподаткування є ФОП, 3 група єдиного податку. Це найзручніший варіант у нашому проєкті, оскільки заплановано працювати з юридичними особами / ФОПами (оптовиками, флористами). Друга група не підходить, бо вона дозволяє працювати лише з населенням (фізособами). Четверта група оподаткування наразі не актуально,

бо землі у власності чи постійному користуванні немає. Розглянемо детальніше критерії третьої групи у таблиці 1.6 [62].

Таблиця 1.6

Критерії третьої групи платників єдиного податку

Критерії	III група
Хто може бути в групі	Юридичні особи Фізичні особи-підприємці
Ставка єдиного податку	5% доходу не платників ПДВ 3% доходу платників ПДВ
Граничний обсяг річного доходу	9 336 000 грн
Максимальна кількість найманих працівників	Немає обмежень
Види господарської діяльності	Будь-які види діяльності, окрім заборонених п.291.5 ПКУ
Військовий збір	1 % від доходу
ЄСВ «за себе»	1760 грн

Джерело: складено автором за даними [62].

Таким чином, з таблиці 1.6 слідує, що для вирощування квітів в теплиці буде доцільно відкрити ФОП на спрощеній системі оподаткування третьої групи, обрати ставку сплати податку в 5% та не бути платником ПДВ. Обов'язково укласти договори постачання з флористами/оптовиками – це підтверджує джерело доходу, а також вести облік доходів у книзі обліку в паперовій або електронній формі.

Висновок до розділу 1

1. Підприємницька діяльність у сільськогосподарському секторі залишається однією з найперспективніших напрямів розвитку малого та середнього бізнесу в Україні. З огляду на глобальні продовольчі й логістичні виклики, потребу в локалізації виробництва, а також сприятливі природно-кліматичні умови Одеського регіону, вирощування троянд у теплицях становить вигідну, екологічно обґрунтовану та прибуткову бізнес-модель. Високий попит на якісну квіткову продукцію, активний внутрішній ринок, перспективи виходу на експорт, а також наявність технологічних рішень для цілорічного вирощування створюють стабільне підґрунтя для реалізації такого

проєкту. Важливими факторами успіху є орієнтація на якість посадкового матеріалу, співпраця з сертифікованими постачальниками та впровадження сучасних агротехнологій і логістичних рішень.

2. Для легального та ефективного функціонування бізнесу у сфері тепличного квітництва, першочерговим кроком є реєстрація фізичної особи-підприємця (ФОП) з одночасним вибором спрощеної системи оподаткування. Такий підхід дозволяє підприємцю максимально оптимізувати стартові витрати, уникнути складної регуляторної звітності та зберегти гнучкість у формуванні структури бізнесу. ФОП забезпечує достатній обсяг прав і можливостей для розвитку, зокрема: укладання договорів, найм працівників, оренда теплиць, співпраця з постачальниками й покупцями, користування комерційним кредитом тощо. Важливо також врахувати, що ФОП несе особисту майнову відповідальність, що вимагає уважного дотримання договірної дисципліни та податкового законодавства.

3. Оптимальним варіантом для проєкту вирощування троянд у теплицях є третя група єдиного податку, яка дозволяє працювати з юридичними особами та ФОПами — ключовими клієнтами в оптовому сегменті квіткового ринку. На відміну від другої групи, ця система не обмежує підприємця у виборі партнерів, а четверта група, орієнтована на класичне сільгоспвиробництво із земельним фондом, не застосовна в умовах відсутності землі у власності чи постійному користуванні. Крім того, третя група забезпечує просту систему податкового обліку із фіксованою ставкою 5% (або 3% з ПДВ) та спрощеним адмініструванням. Отже, вибір напрямку діяльності – тепличне вирощування троянд, обґрунтований вибір організаційно-правової форми (ФОП) та правильно підібрана система оподаткування (3 група єдиного податку) створюють ефективну модель для запуску квітового агробізнесу. При грамотному поєднанні аграрних практик, сучасних технологій та маркетингових інструментів, даний проєкт має усі шанси стати стабільним джерелом доходу та платформою для подальшого масштабування.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА МОЖЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ КВІТКОВОГО БІЗНЕСУ

2.1. Аналіз квіткового ринку України

Протягом останнього десятиліття ринок квітів і декоративних рослин в Україні демонструє стабільне зростання та стає все більш привабливим з точки зору інвестицій і розвитку бізнесу. Цьому сприяє активне зростання кількості як приватних підприємців, так і великих компаній, у тому числі з міжнародною присутністю, які забезпечують виробництво високоякісної продукції у достатньому обсязі для покриття потреб внутрішнього ринку.

Сучасний ринок квітництва в Україні – це перспективна, динамічна, проте водночас складна і трудомістка галузь. Він поки що залишається відносно невеликим за обсягом, але демонструє позитивну динаміку зростання. Успішна робота в цьому секторі вимагає глибокого аналізу, стратегічного планування, а також розуміння специфіки як агровиробництва, так і споживчих уподобань.

На сьогодні статистичних або інших відкритих кількісних джерел для точного оцінювання обсягів ринку зрізаних квітів в Україні майже не існує. Проте, за експертними оцінками, понад половину зрізаних квітів, що реалізуються на українському ринку, становить імпортна продукція. Вітчизняне виробництво представлено меншою часткою, охоплюючи як промислове вирощування на спеціалізованих підприємствах (здебільшого — троянди), так і дрібне виробництво у домогосподарствах, продукція з яких здебільшого реалізується через кіоски та стихійні ринки [73].

Вітчизняний ринок квіткової продукції умовно поділяється на три ключові сегменти:

1. Зрізані квіти
2. Горщикова продукція

3. Посадковий матеріал (рис. 2.1).



Рис. 2.1. Розподіл ринку квіткової продукції в Україні

Джерело: сформовано автором за даними [54].

Розглянемо детально сегменти поділу ринку квіткової продукції України

Як видно з рис. 2.1. сегмент зрізаних квітів традиційно є найбільшим за розподілом і займає 45 % та емоційним – асоціюється зі святами, подарунками та спонтанними покупками. Проте останнім часом попит на нього поступово зменшується. Це пов'язано зі скороченням купівельної спроможності, переоцінкою цінностей споживачів та тенденцією до практичності – дарувати або купувати те, що має довготривале використання.

Горщикова продукція демонструє стабільне зростання. Вона стає не лише альтернативою букетам, а й частиною інтер'єрних рішень, засобом самовираження чи навіть елементом емоційного комфорту в оселі. Сучасний споживач, особливо міський житель, усе більше схильється до «зеленого життя» і турботи про себе через догляд за рослинами. Окрім цього, популярність горщикових рослин підтримується активним розвитком онлайн-продажів та зростанням тренду на естетику й усвідомлене споживання.

Посадковий матеріал охоплює споживачів, які прагнуть вирощувати рослини самостійно, як у межах садівництва, так і на балконах або підвіконнях. Цей сегмент набуває популярності завдяки бажанню економити, отримувати

задоволення від процесу вирощування, а також зростанню інтересу до екологічного способу життя. Він актуальний як для старшого покоління, так і для молоді, яка розглядає вирощування квітів як хобі або частину домашнього затишку (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Аналіз сегментації ринку квіткової продукції України

Сегмент	Причини попиту / спадання	Цінності та поведінка споживачів	Ринкові впливи
Зрізані квіти	Попит зростає у святкові періоди; емоційна складова; традиція дарування. Попит знижується через короткий життєвий цикл, економію, зміну цінностей.	Емоційна покупка, жест уваги, спонтанність. Молодь частіше обирає альтернативи — практичні подарунки.	Сезонність, нестабільна економіка, скорочення емоційних витрат.
Горщикова продукція	Зростає завдяки тренду на озеленення інтер'єру, подарунковій альтернативі, наявності доставки та продажу онлайн.	Усвідомленість, турбота, зв'язок з природою, колекціонування, довготривалість використання.	Цифровізація ринку, урбанізація, нові споживчі тренди, збільшення часу вдома.
Посадковий матеріал	Зростає через популярність самотійного вирощування, економічну вигоду, терапевтичний ефект.	Самозабезпечення, екологічність, творення, хобі, турбота про результат.	Сезонність, дачна культура, зростання інтересу до садівництва.

Джерело: сформовано автором за даними [51; 52].

Загалом поділ квіткового ринку за сегментами формується під впливом різноманітних чинників: від економічної ситуації та девальвації гривні до змін у споживчих цінностях і стилі життя. Посилення попиту на довговічну, функціональну та естетичну продукцію, діджиталізація продажів, орієнтація на

екологію – все це вже зараз змінює структуру ринку і матиме ще більше значення в найближчому майбутньому. Бізнесу варто адаптуватися до цих змін, щоб залишатись конкурентоспроможним і відповідати очікуванням сучасного споживача.

Такий поділ ринку – це не просто класифікація продукції, а відображення глибших соціальних, економічних і культурних процесів. Кожен сегмент відповідає на певну потребу споживача – миттєву емоцію, довготривалу естетику чи бажання творити власноруч.

Попри позитивну динаміку, ринок залишається неповністю сформованим, що підтверджується нестабільною структурою та постійними змінами в складі учасників.

Основні ринкові тенденції:

- зростання частки українських виробників та більш доступної (дешевої) продукції;
- підвищення попиту на дорогу екзотичну квіткову продукцію;
- звуження загального асортименту – залишаються популярні позиції, натомість розширюється пропозиція екзотики;
- формування високого рівня цін, що відкриває нові можливості для розвитку галузі.

У процесі аналізу змін в асортиментній структурі ринку квіткової продукції в Україні спостерігається зменшення частки традиційних, або так званих популярних видів квітів. Якщо раніше вони становили близько 80% загального обсягу пропозиції, то на сьогодні цей показник знизився до приблизно 70%. Це свідчить про поступове скорочення ролі класичних квітів (тройанди, тюльпани, гвоздики тощо) у загальному асортименті торгових точок та квіткових господарств. Натомість частка екзотичних видів квітів, які ще донедавна займали орієнтовно 20% ринку, збільшилася до 30%. Йдеться про зростання інтересу до нетипової, імпоротної або декоративно рідкісної продукції, зокрема орхідей, антуріумів, протей, сукулентів екзотичного

походження тощо. Така динаміка демонструє не лише зміну вподобань кінцевого споживача, а й розширення ринкової ніші для відповідних товарів.

Аналіз отриманих даних дозволяє зробити висновок, що ринок квіткової продукції перебуває в процесі адаптації до нових споживчих орієнтирів. Зокрема, фіксується посилення попиту на унікальні, естетично виразні й ексклюзивні позиції, що відповідає сучасним трендам індивідуалізму, візуальної виразності та пошуку емоційної цінності в покупці. Суттєвим чинником є також економічна доцільність: ціни на традиційні квіти могли стати менш конкурентоспроможними, у той час як екзотика — навпаки, доступнішою завдяки активному імпорту або налагодженому локальному виробництву (рис. 2.2).

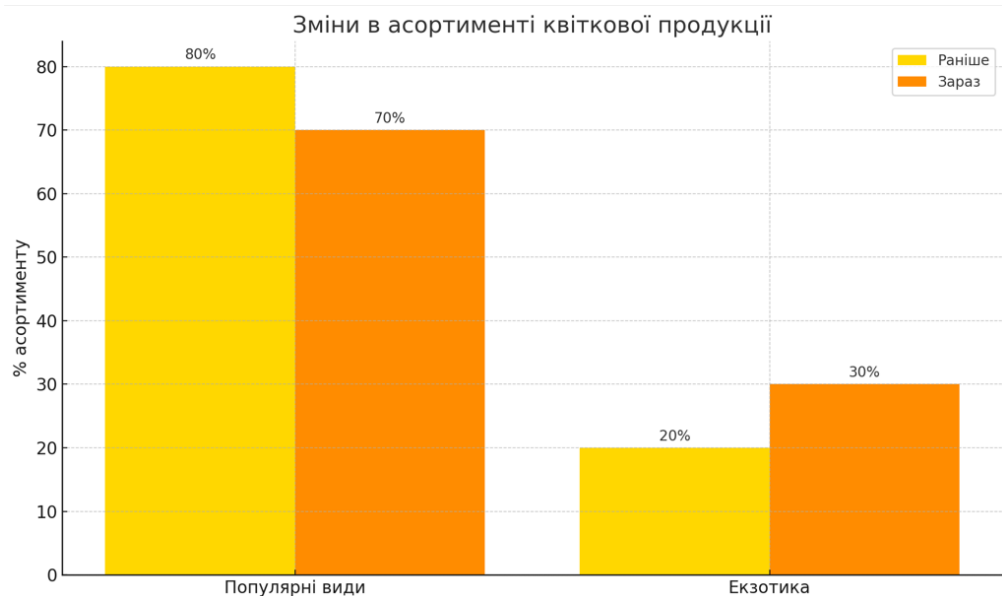


Рис. 2.2. Зміни в асортименті квіткової продукції, %
(Джерело: сформовано автором за даними [46; 48]).

Аналіз сучасного стану квіткової галузі в Україні вимагає врахування як позитивних, так і негативних зовнішніх чинників, що формують умови функціонування ринку. В останні роки цей сектор перебуває під впливом суперечливих тенденцій, які, з одного боку, створюють нові можливості для розвитку, а з іншого — суттєво ускладнюють стабільну діяльність виробників та продавців квіткової продукції.

Зростання глобального попиту на квіти, підвищення цін на світовому ринку та зацікавленість споживачів у локальній продукції виступають як ключові рушії галузі. Водночас ці позитивні сигнали супроводжуються низкою бар'єрів: макроекономічною нестабільністю, наслідками війни, податковими обмеженнями та падінням купівельної спроможності населення.

У таблиці 2.2 подано систематизований перелік основних ринкових чинників, що мають найбільший вплив на квіткову галузь України, поділений на дві групи – позитивні та негативні. Такий поділ дозволяє краще оцінити потенціал розвитку сектора та сформувані більш реалістичні прогнози його подальшої динаміки.

Таблиця 2.2

Вплив ринкових чинників на квіткову галузь України

Позитивні чинники	Негативні чинники
Зростання світових цін на квіткову продукцію	Девальвація гривні
Поступове відновлення попиту	Податкова та митна політика
Зацікавленість у локальному виробництві	Війна та економічна нестабільність
	Скорочення виробництва та зростання безробіття
	Зниження купівельної спроможності населення

Джерело: сформовано автором за даними [45].

У сегменті зрізаних квітів на українському ринку домінують троянди, гербери, гвоздики та цибулинні квіти. Водночас у сегменті квітів у горщиках найбільший попит мають фікус, орхідея, драцена, спатифіллум, азалія та бегонія. При цьому близько 90% усієї горщечкової продукції імпортується з Нідерландів, Польщі, Данії та Італії. Загалом динаміка ринку квіткової продукції демонструє високу чутливість до змін у фінансовому становищі населення. Наприклад, під час економічної кризи 2014–2015 років обсяг ринку скоротився на 58 %, проте вже у наступні два роки, з початком економічного відновлення, спостерігалось зростання на 40 %.

Наступна криза, пов'язана з воєнними діями і Україні ще більше знизила обсяг ринку. Вплив воєнних дій на ринок квіткової продукції проявився як у безпосередніх матеріальних втратах, так і в структурних змінах споживчого попиту, логістики, виробництва й торгівлі.

В умовах повномасштабної війни в Україні квітковий бізнес зазнав суттєвих трансформацій, які охоплюють як негативні наслідки, так і адаптаційні процеси, що формуються у відповідь на нові виклики. Основні деструктивні чинники пов'язані з фізичним знищенням виробничої інфраструктури, порушенням логістичних ланцюгів, зниженням купівельної спроможності населення та порушенням сезонності у виробничому циклі. Зокрема, значна частина тепличного виробництва зосереджувалась у регіонах активних бойових дій, що призвело до втрати контролю над ресурсами та каналами збуту.

Водночас, на тлі кризи спостерігаються й певні позитивні зрушення, що свідчать про гнучкість та здатність галузі до адаптації. Обмеження імпорту та ускладнення міжнародної логістики стимулювали розвиток локального виробництва, особливо в центральних і західних регіонах країни. Значного поширення набули альтернативні канали продажу, зокрема електронна комерція та прямі поставки до кінцевого споживача. Зростання патріотичного настрою в суспільстві також сприяло переорієнтації попиту на вітчизняну продукцію.

Сезонні коливання попиту, пов'язані з національними святами або періодами відносного затишшя, свідчать про збереження культурної значущості квіткової продукції в українському соціумі. У цьому контексті важливо зазначити, що навіть за умов воєнного стану попит на квіти виконує не лише естетичну, а й символічну функцію — як засіб вираження підтримки, пам'яті та надії.

У таблиці 2.3 нижче узагальнено основні негативні наслідки впливу війни на квітковий бізнес в Україні та адаптаційні механізми, які демонструє галузь у

відповідь на кризові обставини. Такий аналітичний підхід дозволяє комплексно оцінити поточний стан сектору та перспективи його відновлення й розвитку .

Таблиця 2.3

Вплив воєнних дій на квітковий бізнес в Україні

Негативні наслідки	Адаптаційні та позитивні зміни
Знищення теплиць і аграрної інфраструктури в зоні бойових дій	Зростання попиту на вітчизняну продукцію через ускладнення імпорту
Порушення логістичних ланцюгів постачання й збуту	Розвиток онлайн-продажів і пряма доставка споживачам
Зниження купівельної спроможності населення	Посилення патріотичного споживання на користь українських виробників
Скорочення попиту на продукцію не першої необхідності	Стимулювання розвитку малих тепличних господарств у безпечних регіонах
Збій у сезонному вирощуванні та зменшення обсягів посадки	Збереження попиту в святкові дні як символу підтримки та надії

Джерело: сформовано автором за даними [47].

Поряд із традиційними гравцями ринку, такими як компанії «Асканія-Флора», «Камелія», «Фрезія», «Тандем», поступово з'являються нові учасники, які орієнтуються на комерційне вирощування квітів і мають потенціал для формування конкурентного середовища. Орієнтовна ринкова вартість свіжих зрізаних квітів в Україні проаналізована і зведена в таблицю 2.4.

Таблиця 2.4

Орієнтовна ринкова вартість свіжих зрізаних квітів в Україні

Рік	Орієнтовна вартість ринку	Динаміка до попереднього року	Коментар
2017	193 млн USD	—	Відновлення після кризи 2014–2015 рр., активізація попиту
2018	205 млн USD	+6,2%	Зростання імпорту на ~7%, внутрішнього виробництва на ~5%
2019	216–220 млн USD	+5–7%	Стабільне зростання, активізація приватного сектора
2020	180–190 млн USD	–13–15%	Пандемія COVID-19, падіння попиту через локдауни
2021	200–210 млн USD	+10–12%	Відновлення після пандемічного спаду
2022	~160–170 млн USD (оцінка)	–20% і більше	Початок повномасштабної війни: скорочення імпорту, руйнування логістики та інфраструктури

Джерело: сформовано автором за даними [40; 43; 44].

За підрахунками, якщо не враховувати продукцію, вирощену для власних потреб у домогосподарствах, то загальна ринкова вартість свіжих зрізаних квітів у 2017 році становила приблизно 193 млн доларів США (у роздрібних цінах). За умови, що 30 % цієї продукції припадало на сегмент B2B, а 70 % — на роздріб, середні річні витрати одного домогосподарства на квіти оцінювалися в 9 доларів США, або близько 240 грн (за курсом 2017 року). У 2018 році ринок продовжив зростання: за оцінками експертів, обсяг імпорту збільшився на 7 %, а внутрішнє виробництво — на 5 %, що дозволяє оцінити загальну вартість ринку зрізаних квітів на рівні 205 млн доларів США. Відповідно, річні витрати одного домогосподарства на квіти зросли до 10 доларів США. Стабільним залишався і видовий склад асортименту: близько 70 % продажів припадало на троянди, які традиційно вважаються універсальним подарунком. Найбільш затребуваними залишаються червоні троянди (майже 50 %), за ними — білі (близько 25 %), решта кольорів разом становлять ще близько 25 %. Інші види квітів мають переважно сезонний характер реалізації, що також впливає на структуру пропозиції [43].

За підрахунками, у 2020 році загальна ринкова вартість свіжих зрізаних квітів в Україні, без урахування продукції, вирощеної для особистих потреб, становила приблизно 180–190 млн доларів США (у цінах для кінцевого споживача). У зв'язку з пандемією COVID-19, локдаунами та обмеженням масових заходів, ринок зазнав скорочення приблизно на 13–15% порівняно з попереднім роком. За умовного розподілу 70 % - на роздрібний сегмент і 30 % на B2B, середні річні витрати одного домогосподарства на квіти зменшилися до орієнтовно 8 доларів США, або близько 215 грн (за курсом 2020 року).

У 2021 році ситуація поступово стабілізувалась. Завдяки відновленню економічної активності та поверненню святкових заходів, ринок зріс до 200–210 млн доларів США, що становить приблизно 10–12% приросту. За аналогічного розподілу між B2B і роздрібом, витрати одного домогосподарства на квіти відновилися до 9–10 доларів США, або приблизно 270–280 грн. Асортимент продукції залишався відносно стабільним: основу продажів (до

70%) продовжували становити троянди, з яких майже половина червоні, 25% - білі, інші кольори займали залишкову частку. Реалізація інших видів квітів мала переважно сезонний характер [44].

У 2022 році через повномасштабне вторгнення РФ обсяги ринку знову знизилися, цього разу на понад 20%. За попередніми оцінками, ринкова вартість склала близько 160–170 млн доларів США. Значне падіння обумовлено руйнуванням тепличної інфраструктури, ускладненням імпорту, а також різким зменшенням купівельної спроможності населення. У цих умовах середні витрати одного домогосподарства впали до рівня 7 доларів США на рік, або близько 250 грн (з огляду на валютні коливання та інфляційний тиск). У структурі продажів зберігалася перевага традиційних квітів, зокрема троянд, хоча їх частка дещо знизилася через логістичні та виробничі труднощі.

Попри триваючі воєнні дії, ринок почав демонструвати ознаки поступового відновлення. Відновлення попиту відбувається насамперед за рахунок: пристосування споживачів до умов життя в умовах війни, відновлення локального виробництва в західних і центральних регіонах, а також зміни структури імпорту. Орієнтовна вартість ринку у 2023 році оцінюється в межах 175–185 млн USD, що на 5–10% вище, ніж у 2022 році. Середні витрати одного домогосподарства на зрізані квіти могли становити 8–9 USD на рік (≈ 290 грн).

Вартість ринку в 2024 році – 190–200 млн USD. Це майже повернення до довоєнного рівня 2020 року, але з оновленою структурою. Середні витрати на домогосподарство можуть зрости до 9–10 USD на рік (понад 300 грн). Очікується продовження повільного, але стабільного зростання на 2025 рік, якщо не відбудеться різкого погіршення безпекової або економічної ситуації. Основні фактори зростання: попит на українську продукцію, інституційна підтримка агросектору, адаптація бізнес-моделей до нових умов [45].

Таким чином, виявлена трансформація асортименту квіткової продукції свідчить про еволюцію споживчого попиту та відкриває нові перспективи для виробників, які спеціалізуються на нішевих, дизайнерських або імпортозалежних товарних позиціях. У подальшому можна очікувати

посилення цієї тенденції як на міському, так і на регіональному рівнях. Воєнні дії істотно трансформували ринок квіткової продукції в Україні. Попри глибокі втрати, галузь демонструє ознаки гнучкості та адаптації. У середньо- та довгостроковій перспективі очікується зміцнення ролі локального виробництва, подальша цифровізація торгівлі та орієнтація на потреби внутрішнього ринку. Також актуальними залишаються питання відновлення інфраструктури, доступу до фінансування та стабільності логістичних ланцюгів.

Ринок свіжих зрізаних квітів в Україні пережив кілька глибоких кризових хвиль, але зберіг свій потенціал. У 2025 році очікується поетапне відновлення, з переорієнтацією на локальне виробництво, онлайн-торгівлю та більш усвідомлене споживання. Троянди залишаються лідером продажів, однак зростає інтерес до сезонних і нішевих культур.

2.2. Оцінка внутрішніх конкурентних переваг бізнесу

За нашим дослідженням планується орендувати теплицю у фермерського господарства (ФГ) «Стоянов А.А., яка знаходиться в с. Кирнички, Одеської області, розміром 400 м² з системою поливу та мікроклімату для вирощування троян круглий рік, вартістю 20 000 грн на місяць з додатковою оплатою за комунальні послуги.

Виділимо кілька ключових чинників, що формують потенціал успішності і стійкості підприємницького проєкту на квітковому ринку.

1. Локаційна перевага. Одеська область має сприятливі кліматичні умови для вирощування квітів, зокрема в осінньо-зимовий період, коли потреба в обігріві є менш витратною, ніж у північних регіонах. Село Кирнички знаходиться у відносно мирному регіоні, що є критично важливо у воєнний час – менші ризики для безперебійної діяльності, логістики та персоналу.

2. Готова інфраструктура (теплиця 300 м² з системами поливу та мікроклімату). Використання вже наявної інфраструктури значно знижує вхідні інвестиції на старті проєкту. Наявність мікрокліматичного контролю

(температура, вологість, вентиляція) дає змогу забезпечити стабільну якість продукції цілий рік, що є важливою конкурентною перевагою на ринку зрізаних квітів. Сучасна система поливу – це економія ресурсів і зменшення трудових витрат, що підвищує ефективність виробництва.

Розглянемо переваги використання орендованої теплиці площею 300 м² із системами поливу та мікроклімату для реалізації проєкту зі створення бізнесу з вирощування квітів (зокрема троянд).

Оренда готової теплиці дозволяє уникнути значних витрат на будівництво власного об'єкта, що для більшості підприємців є суттєвим бар'єром входу на ринок. У випадку даного проєкту це знижує фінансове навантаження на старті й дозволяє сконцентрувати ресурси на запуск технологічного процесу, закупівлю посадкового матеріалу, добрив, субстратів і оплату праці.

Теплиця, обладнана системою регулювання температури, вологості та вентиляції, забезпечує стабільність умов вирощування незалежно від сезону. Це особливо важливо для вирощування троянд, які потребують стабільних параметрів середовища для формування якісного зрізу. Цілорічне виробництво дозволяє бізнесу уникати сезонності доходів і створює умови для регулярного виходу на ринок з постійною продукцією.

Наявність автоматизованої системи поливу дає змогу значно оптимізувати використання водних ресурсів, що є не лише економічною, а й екологічною перевагою. Це знижує трудозатрати, підвищує рівень контролю за обсягами поливу й сприяє рівномірному розвитку рослин. Крім того, така система зменшує ризики втрат урожаю внаслідок нерівномірного зволоження ґрунту.

Теплиця розміром 300 м² є оптимальним варіантом для початкового етапу виробництва квітів. Така площа дозволяє: реалізувати промислову модель вирощування троянд (від 10 000–15 000 рослин за рік); працювати з різними сортами або кольоровими групами; забезпечити достатній обсяг продукції для покриття витрат та отримання прибутку навіть за умов поступового зростання попиту.

Оренда об'єкта, на відміну від володіння ним, дозволяє гнучко адаптуватися до змін ринку – змінювати місце розташування, масштаб, структуру виробництва без довгострокових зобов'язань. Це критично важливо в умовах воєнного стану та економічної нестабільності. Крім того, успішна експлуатація орендованої теплиці може стати основою для майбутнього розширення бізнесу або залучення інвестицій.

Використання орендованої теплиці з базовою інженерною інфраструктурою (система поливу та мікроклімату) є раціональним і стратегічно виправданим рішенням для проєкту з вирощування квітів. Це забезпечує баланс між інвестиційною економічністю, технологічною ефективністю та гнучкістю управління, що в сукупності формує стійку конкурентну позицію на ринку квіткової продукції.

3. Економічно вигідна орендна ставка. Щоб визначити, чи є вигідною орендна ставка у 20 000 грн/місяць за теплицю площею 300 м² без урахування комунальних послуг, потрібно зробити розрахунок вартості за 1 м², а також порівняти її з ринковими орієнтирами.

Розрахунок вартості оренди за м²:

Орендна ставка за 1 м² = 20 000 грн / 300 м² = 70 грн/м² на місяць.

Представимо порівняння розміру таких послуг з іншими локаціями України (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Порівняння з орієнтовними ринковими ставками

Локація	Середня ставка оренди теплиць (грн/м ² /місяць)	Умови
Західна Україна	18–25 грн	Без комунальних послуг
Центральна Україна	20–30 грн	Часто базова ставка, без світла/води
Південна Україна (Одеська обл.)	22–28 грн	В залежності від технічного стану теплиці

Джерело: сформовано автором за даними [1; 48].

З таблиці 2.5 надамо характеристику чинникам, що впливають на оцінку вигідності.

Переваги:

- ринкова ставка є в межах допустимих значень — ближче до середнього рівня для південного регіону;
- теплиця обладнана системами поливу та мікроклімату, що підвищує її цінність і ефективність вирощування;
- якщо теплиця у доброму технічному стані, ставка у 25 грн/м² є виправданою з погляду власника (фермерського господарства).

Обмеження для орендаря:

- комунальні витрати (електроенергія, вода, опалення) можуть бути суттєвими (особливо взимку для троянд), тож загальна фактична вартість користування теплицею буде значно вищою;
- за відсутності включених послуг, орендар має забезпечити доступ до ресурсів і облік витрат самостійно, що вимагає додаткових управлінських рішень [48].

Орендна ставка 20 000 грн/міс. або 70 грн/м² є економічно обґрунтованою і ринковою для півдня України, за умови, що технічний стан теплиці відповідає заявленим характеристикам (системи поливу, мікроклімату). Однак у моделі доходу майбутнього бізнесу потрібно обов'язково врахувати комунальні витрати, які можуть подвоїти фактичні витрати на утримання 1 м².

4. Спеціалізація на вирощуванні троянд цілий рік як джерело сталих конкурентних переваг. Спеціалізація у виробничому процесі є однією з ключових стратегічних концепцій у підприємстві, що дозволяє підвищити ефективність діяльності за рахунок зосередження ресурсів, технологій та управлінської уваги на одному напрямі. У випадку вирощування квітів, вибір моноспеціалізації на трояндах має низку системних конкурентних переваг, які варто розглядати як на операційному, так і на ринковому рівнях.

По-перше, це висока частка троянд на ринку зрізаних квітів. Троянда традиційно є найбільш популярним видом серед зрізаних квітів — у середньому

її частка становить до 70% у загальній структурі продажів, що підтверджується як національними, так і міжнародними ринковими оглядами. Її універсальність як подарунка на будь-яку подію (романтичні, офіційні, траурні чи святкові події) забезпечує стабільний попит протягом усього року. Отже, обрана спеціалізація орієнтована на масовий ринок з передбачуваною структурою споживання, що мінімізує ризики нереалізації продукції.

По-друге, це раціоналізація виробничого процесу та економія на масштабі. Постійне вирощування єдиного виду культури дозволяє підприємству:

- стандартизувати технологічні карти вирощування (режими поливу, підживлення, обрізки);
- автоматизувати частину процесів, включаючи збір врожаю й підготовку продукції до реалізації;
- зменшити витрати на навчання персоналу, адже технологія догляду не змінюється від сорту до сорту чи від виду до виду.

Це формує ефект масштабу, а саме: чим вищий обсяг однотипної продукції, тим нижча її собівартість при збереженні стабільної якості.

В-третьє, цілорічне вирощування є основою для безперервного грошового потоку. Традиційне сезонне вирощування квітів часто передбачає обмежене вікно для реалізації продукції, що ускладнює фінансове планування та веде до коливань у виручці. Завдяки наявності теплиці з контрольованим мікрокліматом, вирощування троянд може здійснюватися безперервно протягом року, що дозволяє:

- формувати постійні контракти з покупцями (B2B, флористами, роздрібними мережами);
- забезпечити регулярний обіг коштів, критично важливий для мікробізнесу та МСП-сектору;

підвищити привабливість бізнесу для інвесторів або кредиторів завдяки прогнозованості доходів.

І наостанок, слід підкреслити про розвиток бренду та репутаційну перевагу. Наявність спеціалізації дозволяє компанії позиціонувати себе як експерта у вузькому сегменті. Це відкриває перспективи для формування брендової впізнаваності ("фермерські троянди", "локальні троянди з Одеської області"), а також можливість виходу в преміум-сегмент шляхом вирощування сортових, кольорових або незвичних троянд з доданою вартістю (наприклад, органічне вирощування, «без пестицидів», дизайнерські букети тощо) [53; 54].

Отже, можемо говорити про те, що спеціалізація на вирощуванні троянд цілий рік є виваженим стратегічним рішенням, яке забезпечує сталість виробничих процесів, стабільний попит, нижчу собівартість та потенціал розвитку бренду. У поєднанні з технологічною базою (теплиця з мікрокліматом) така модель формує міцну внутрішню конкурентну перевагу на ринку зрізаних квітів.

В Одеській області вирощування квітів у теплицях є перспективним напрямком агробізнесу. Незважаючи на те, що точні дані про всіх конкурентів можуть бути обмеженими, існують деякі підприємства, які займаються тепличним господарством і можуть бути потенційними конкурентами або партнерами в цьому сегменті. Ось декілька з них: СФГ "Зурбаган" с. Дальник, Одеська обл. Селянське (фермерське) господарство, яке займається тепличним вирощуванням сільськогосподарських культур; ФГ "Огородські овочі", с. Дубинове, Одеська область. Фермерське господарство, що спеціалізується на тепличному вирощуванні овочів. СФГ "Олеся", м. Біляївка, Одеська область; Селянське (фермерське) господарство з тепличним виробництвом овочевої продукції. СФГ "Сад", м. Рені, Одеська обл., Фермерське господарство, що займається вирощуванням сільськогосподарських культур у теплицях; ТОВ "Елісторг", м. Одеса. Товариство з обмеженою відповідальністю, яке займається тепличним господарством; ПП "Діана-М", с. Велика Балка, Одеська область. Приватне підприємство, що спеціалізується на тепличному вирощуванні овочів.

З досліджених конкурентів зазначимо, що в Одеській області відсутні теплиці по вирощуванню квітів. Це може свідчити про потенційну нішу для розвитку бізнесу з вирощування квітів у теплицях в цьому регіоні.

На основі проведених попередніх досліджень створимо SWOT-аналіз, який дозволить оцінити стратегічну позицію проєкту з вирощування троянд у теплиці шляхом виявлення сильних і слабких сторін, а також можливостей і загроз, пов'язаних із зовнішнім середовищем. Представимо детальний аналіз науково обґрунтованих факторів впливу для новоствореного бізнесу, яке спеціалізуватиметься на цілорічному виробництві троянд (табл. 2.6, 2.7).

Таблиця 2.6

Матриця SWOT-аналізу (внутрішнє середовище)

Сильні сторони (Strengths)	Слабкі сторони (Weaknesses)
Цілорічне виробництво зрізаних троянд	Залежність від стабільного енергозабезпечення
Готова інфраструктура (система поливу, мікроклімат)	Потреба у кваліфікованому персоналі для догляду за культурою
Високий попит на троянди як основну квіткову культуру	Високі сезонні витрати на опалення взимку
Вигідна орендна ставка порівняно з ринком	Обмежена площа на старті (800 м²)
Гнучкість та низький поріг входу на ринок	Ризики втрат через хвороби або порушення мікроклімату

Джерело: сформовано автором за даними [54; 55; 72].

Таблиця 2.7

Матриця SWOT-аналізу (зовнішнє середовище)

Можливості (Opportunities)	Загрози (Threats)
Зростання попиту на локальну продукцію	Воєнні дії та нестабільна ситуація в країні
Патріотичне споживання підтримує українських виробників	Коливання курсу гривні та інфляція
Розвиток онлайн-каналів збуту	Конкуренція з боку великих тепличних господарств
Можливість масштабування у мирний час	Порушення логістичних ланцюгів збуту
Державні та донорські програми підтримки агровиробників	Зростання цін на енергоносії

Джерело: сформовано автором за даними [54; 55; 72].

Проведений SWOT-аналіз засвідчив, що проєкт має чітко виражені внутрішні переваги, зокрема можливість цілорічного вирощування, наявність базової інфраструктури та високу ринкову привабливість обраної культури – троянд. При цьому низка слабких сторін, таких як обмежена площа, енерговитрати взимку та потреба в професійній агротехнічній підтримці, потребує стратегічного планування та оптимізації.

Зовнішні можливості створюють передумови для активного розвитку бізнесу, особливо у зв'язку з трендом на підтримку українських виробників і діджиталізацію збуту. Однак, зовнішні загрози, зокрема воєнні ризики, інфляція та нестабільність ринку, потребують гнучкості у прийнятті рішень та побудови адаптивної бізнес-моделі. Таким чином, проєкт має високий потенціал розвитку за умови ефективного управління внутрішніми ресурсами та механізмами мінімізації ризиків. Запланована модель бізнесу має чітко визначені внутрішні конкурентні переваги, серед яких особливо варто виділити доступ до готової тепличної інфраструктури з сучасними системами, вигідну локацію в південному регіоні України та економічно обґрунтовану орендну ставку. Це створює міцну основу для входу на ринок із мінімальними стартовими витратами та високим потенціалом ефективності виробництва.

2.3. Формування витрат на відкриття та функціонування квіткового бізнесу

Стартовий капітал – це сума грошей (або інших ресурсів), яка необхідна для запуску бізнесу до моменту, коли він почне самостійно приносити дохід. Простіше кажучи, це «фінансова подушка», яка покриває всі початкові витрати, поки бізнес ще не став прибутковим.

Складові стартового капіталу буд-якого бізнесу:

- 1) реєстрація бізнесу – це витрати на відкриття ФОП, ТОВ, ліцензії, дозволи, податкові послуги;
- 2) оренда/купівля приміщення – аванс, ремонт, меблі та інше;

- 3) обладнання та інвентар – все, що необхідне для роботи: техніка, інструменти, техпроцес;
- 4) сировина, матеріали, товар для першої закупки;
- 5) заробітна плата працівникам або собі – на перший місяць-два;
- 6) маркетинг і реклама на створення логотипу, сайту, SMM, візитки, реклама в соцмережах;
- 7) операційні витрати складають логістику, транспорт, банківські послуги, інтернет, зв'язок;
- 8) резервний фонд складається з непередбачених витрат: затримки, поломки, форс-мажори.

Стартовий капітал потрібен для того, щоб стабільно пройти перший період запуску – найчастіше він є найважчим. Це необхідно для того, щоб не зупинити бізнес через брак коштів та не влізти в борги ще до того, як бізнес почне приносити прибуток. Розмір стартового капіталу залежить від: масштабу (малий бізнес чи середній) галузі (кафе, інтернет-магазин, квітковий бізнес тощо); локації (місто, село); обраної моделі бізнесу (онлайн, офлайн, франшиза, послуги, торгівля) [28; 29].

Оскільки заплановано орендувати теплицю, то стартовий капітал для вирощування троянд значно зменшується, адже не потрібно вкладати кошти в будівництво. Проте залишаються важливі статті витрат, які потрібно врахувати для запуску. З цією метою розглянемо структуру стартового капіталу у такому форматі бізнесу. Для початку слід уточнити умови оренди та перевірити готовність теплиці, далі підписати договір оренди з чітко прописаними умовами: площа теплиці; доступ до води, електрики, опалення; відповідальність за поломки; комунальні платежі (окремо чи включено). Перевірити справність системи крапельного зрошення. Оцінити теплоізоляцію, наявність вентиляції, освітлення. Наступний етап: підготувати теплицю до посадки. Для цього необхідно: провести дезінфекцію приміщення і ґрунту (фітоспорин, біопрепарати); перевірити і промити систему зрошення; за

потреби – замінити/оновити ґрунт, внести стартові добрива; підготувати посадкові ряди, підпори, шпалери.

Третім етапом вважаємо придбати саджанці троянд. Для цього необхідно визначити формат: зрізні троянди, спреї-троянди, чайно-гібридні; купити якісний посадковий матеріал (50–70 грн/саджанець). Для цього необхідно розрахувати кількість саджанців, яка розраховується від площі (в середньому 6–7 кущів на 1 м²). Наприклад, на 100 м² - приблизно 600-700 саджанців. Потім можна закупити матеріали для вирощування, а саме, це можуть бути добрива: азотні, фосфорні, калійні, мікроелементи; засоби захисту рослин: фунгіциди, інсектициди, біологічні препарати; субстрат або мульча (за потреби); рукавиці, секатори, шпагат, підпори, термометри, рН-тести. Наступним необхідним кроком бізнесу є створення графіку догляду за рослинами. Сюди входить: автоматичний полив, внесення добрив, обробка проти шкідників та хвороб, обрізка бутонів і листя та контроль температури та вологості. Особливим етапом є формування систему збуту. Основним доходом є продаж зрізаних квітів. Для цього необхідно обрати канали збуту. Це можуть бути: флористи, квіткові магазини, ринки, Instagram, TikTok, онлайн-магазин, а також підготувати пакування (плівка, папір, коробки). Обов’язково слід підготувати мінімальний бізнес-облік, який включає: реєстрацію ФОП; облік витрат і доходів та ведення простої таблиці: саджанці, витрати, ціни, продаж. Останнім етапом є запуск тестової партії. Для цього необхідно посадити частину теплиці (наприклад, 50–100 м²); відпрацювати догляд, облік, збут та виявити слабкі місця перед масштабуванням (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Стислий основний список того, що потрібно закупити

Категорія	Приклади
Саджанці	600–700 шт (на 100 м ²)
Добрива	Комплексні + мікроелементи
ЗЗР	Протигрибкові, проти комах
Інвентар	Секатори, рукавиці, шпагат
Упакування	Плівка, стрічки, коробки
Резерв на комунальні	Вода, опалення, світло

Джерело: сформовано автором за даними [23; 24].

Зазначимо, що навіть в орендованій теплиці варто мати резервний фонд на випадок додаткових витрат: заміна ламп, несправність крапельної системи, додаткове утеплення тощо.

Умови та джерела формування стартового капіталу наведені в таблиці 2.9., в якій описаний кожен елемент початкового фінансування програми.

Таблиця 2.9

Формування стартового капіталу новоствореного бізнесу

№	Статті витрат (елементи стартового капіталу)	Сума, грн	Питома вага, %
1	2	3	4
1	Витрати на реєстрацію (включаючи отримання дозвільної документації)	3 000	0,75
2	Орендна плата за оренду теплиці (за 2 місяці)	40 000	10,3
3	Придбання садженців (1800 шт. х 60,00 грн.)	108 000	27,08
4	Придбання добрив та засобів захисту	20 000	5,02
5	Інвентар для роботи	23 700	5,94
6	Вартість придбаного ноутбука, принтеру, ПРРО та програмного забезпечення	37 000	9,28
7	Вартість устаткування (холодильник для зберігання)	80 000	20,06
8	Вартість підключення до Інтернет	2 000	0,5
9	Витрати на проведення рекламних заходів до відкриття бізнесу	20 000	5,02
10	Витрати на установку охоронної сигналізації	10 700	2,68
11	Страхування бізнесу	30 000	7,52
12	Інші	24 400	6,12
	У С Ь О Г О	350 000	100
	ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ		
1	Власні засоби	70 000	20
2	Кредити комерційних банків	280 000	80

Джерело: сформовано автором.

Таблиця 2.9 демонструє детальний розподіл елементів стартового капіталу для бізнесу з вирощування троянд у теплиці, загальним обсягом у 350 000 грн. Також наведено джерела фінансування, що дає можливість зробити висновки щодо фінансової моделі старту.

Якщо розглянути аналіз витрат більш структурно, можемо зазначити, що найбільшу питому вагу займають: добрива та засоби захисту (43,96%) – що виглядає аномально високим показником, адже навіть при інтенсивному вирощуванні ця категорія рідко перевищує 10–15% від загального стартового бюджету. Ймовірна помилка в розрахунках або вказано річну потребу, а не стартову. Наступне, це придбання ноутбука, принтера, ПЗ (12,04%) – незвично високий відсоток для аграрного мікробізнесу. В реальності базова техніка може бути дешевшою, особливо на старті. Холодильне обладнання (6,07%) – відповідає ринковим цінам і обумовлює орієнтацію на якісний зріз і тривале зберігання, що підвищує додану вартість продукції.

Раціонально виглядають витрати на:

- оренду теплиці (7,16%) – враховуючи, що вказана оплата за 2 місяці;
- саджанці (4,23%) – типовий рівень для стартового висадження;
- реклама (6,51%) – досить раціональна інвестиція в період запуску.

Малі, але необхідні витрати. Реєстрація, інтернет, охорона, страхування – виглядають збалансовано й підкреслюють підхід до легального, захищеного та цифрового ведення бізнесу.

Якщо розглядати джерела фінансування, можемо стверджувати про те, що 80% стартового капіталу є кредитними коштами, що вказує на високий фінансовий ризик на старті. Власні кошти – це лише 20%, що свідчить або про обмежені фінансові ресурси ініціатора, або про довіру до кредитування.

Отже, представлено повний перелік елементів стартового капіталу – з урахуванням інфраструктурних, виробничих, адміністративних і маркетингових потреб; наявність охорони, страхування і реклами є ознакою системного підходу до запуску. Прорахована структура питомої ваги дає підстави для аналізу ефективності інвестицій.

Таким чином, з таблиці 2.9 бачимо, що для новоствореного проєкту необхідно 350 000 грн. Власні засоби складають - 70 000 грн., запозичені – 280 000 грн.

Нижче розглянемо розрахунки кожного показника.

Для запуску проєкту з вирощування троянд необхідно придбати саджанці (1800 шт. х 60,00 грн.) для повного заповнення теплиці площею 300 м². Від правильного вибору постачальника, якості саджанців і густоти посадки залежить: рентабельність виробництва, обсяг зрізу, здоров'я рослин, термін експлуатації куща.

Обґрунтуємо, чому саме 1800 шт. на 300 м². Середня щільність посадки для зрізних троянд у тепличних умовах – 6 кущів/м² (в залежності від сорту, типу теплиці та технології догляду – діапазон може бути 5–7 кущів/м²). Цим обумовлена сума витрат 1800 саджанців (300 м² × 6 шт = 1800 саджанців) – оптимальна щільність для ефективного використання площі та забезпечення хорошої вентиляції й доступу світла.

Придбання планується здійснити у перевіреного українського або голландського розсадника, наприклад: «Клуб Рослин» або «Флоріум» (Україна) — пропонують сертифіковані сорти для зрізу; «Rosa Plaza» (Голландія) або інші імпортери — постачають чайно-гібридні троянди відомих брендів: Meilland, Tantau, Kordes. Вибір сорту: Red Naomi, Avalanche, Mondial, Freedom (популярні серед флористів).

Перевага перевірених постачальників – це гарантія сортності, стійкості до хвороб, висока приживлюваність. Середня ринкова вартість якісного саджанця троянди для промислового вирощування – 60,00 грн/шт (при оптовій закупівлі). Загальна вартість закупівлі: 1800 × 60,00 грн = 108 000 грн. Ця сума становить 30,86 % від усього стартового капіталу, що є обґрунтованим рівнем інвестиції в ключовий актив проєкту. Придбання 1800 саджанців є базовим етапом формування виробничої потужності теплиці. Це дозволяє забезпечити стабільну високу врожайність, мінімізувати простой та розпочати продаж зрізаних квітів у вже перший рік роботи. Вибір перевірених постачальників і відповідна щільність посадки є гарантією якості та окупності проєкту.

Ціна холодильника для зберігання квітів, зокрема троянд, залежить від кількох факторів: об'єму, бренду, функціональності, температурного режиму та типу (побутовий, професійний, зібраний на замовлення).

Наведемо орієнтовні ціни та бренди, які були нами досліджені в цьому проєкті та є актуальними для ринку України у 2024–2025 рр.:

1. Побутові холодильники для невеликих обсягів (до 150–200 троянд) Samsung, LG, Atlant, Bosch, Indesit. Температурний режим: +2...+7°C. Об'єм: 300–500 л. Ціна: від 12 000 до 25 000 грн. Підійде: для мікробізнесу або на перші партії.

Єдиний недолік – це відсутність високої вологості та вентилявання. Квіти можуть швидше в'янути без додаткового зволоження.

2. Професійні холодильні камери для квітів (скляні вітрини): Флоріка (Україна); Polair (РФ/Казахстан); GastroTar, Frosty, InterCold, Arneg. Об'єм: 1–3 м³ (вміщує 500–1500 троянд у відрах). Температура: +4...+7°C, вологість ~80–90%. Складні двері, підсвітка, зволожувач повітря. Ціна: від 70 000 до 180 000 грн. Перевагою є оптимальні умови для зберігання квітів 5–10 діб без втрати якості.

3. Холодильна камера, зібрана на замовлення (сендвіч-панелі + агрегат). Індивідуальна збірка (для фермерів, оптовиків): камера з сендвіч-панелей + компресор Zanotti, Danfoss, Copeland. Можна зробити камеру 5–10 м². Температура +3...+5°C, можливість регулювання вологості. Ціна: від 60 000 до 150 000 грн залежно від розміру. Підходить для фермерських теплиць або виробництва на обсяги >1000 квітів/тиждень. Купити можна на Prom.ua, OLX, Rozetka, Shop.kiev.ua - є як нові, так і б/у. Прямо у виробників: Флоріка, Polair, Realtorg. Досліджуючи різні варіанти існуючих холодильників, було вирішено придбати спеціалізований холодильник для квітів виробництва Холодтехмонтаж, об'ємом 3 м³.

Таблиця 2.10

Вартість придбання необхідного устаткування

Формат	Орієнтовна вартість, грн	Обсяг	Для кого
Спеціалізований холодильник Холодтехмонтаж для квітів	80 000	1000 квітів	Для стабільного збуту

Джерело: розроблено автором.

Далі зробимо дослідження необхідного набору ручного інструменту , засобів догляду та допоміжних матеріалів для посадки, обрізки, підв'язування й поточного обслуговування рослин (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

Перелік інвентарю для висадки троянд (не підлягають амортизації)

№	Назва інвентарю	Кількість, шт	Орієнтовна ціна, грн	Загальна сума, грн
1	Секатори професійні (для обрізки)	3	800	2 400
2	Лопати (перекопка, підсипка)	2	700	1 400
3	Совкові/ручні лопатки	2	350	700
4	Граблі (вентиляційні, металеві)	2	450	900
5	Обприскувачі ручні (5–8 л)	2	1 500	3 000
6	Підпори для підв'язки / шпалери	комплект	—	3 000
7	Шпагат / мотузка	5 рулонів	200	1 000
8	Ємності/відра для води і збору зрізу	10	150	1 500
9	Пластикові ящики для транспортування	10	200	2 000
10	Термо- та гігрометри	2	800	1 600
11	Рукавиці робочі / фартухи	6 пар	100	600
12	Стелажі або столи для робіт (дерево/метал)	2	2 000	4 000
13	Візок / тачка для транспортування	1	1 600	1 600
	Всього:			23 700

Джерело: розроблено автором.

Ціни приблизні, базуються на середньому ринку (Prom.ua, Епіцентр, OLX, магазини сільгоспінструменту). За бажанням можна скоротити перелік або обрати б/у інвентар і зекономити. За потреби до цього списку можна додати ще лампи, таймери, крапельниці – якщо їх немає в комплектації теплиці.

В таблиці 2.12 розрахуємо вартість набору техніки, програмного забезпечення та ПРРО для теплиці з вирощування троянд. Такий комплект дозволить: вести облік витрат і продажів; друкувати накладні, чеки, акти;

працювати з CRM або Google таблицями; використовувати ПРРО для фіскалізації (при продажу за готівку/термінал); працювати онлайн з клієнтами, постачальниками, банком.

Заплановано придбати ноутбук (Asus, процесор: Intel i3, оперативна пам'ять: 8 ГБ, SSD: 512 ГБ, екран: 15,6''з встановленням програмного забезпечення Microsoft Office). Потрібен для обліку в Excel / Google Таблицях, ведення онлайн-каси (ПРРО), роботи з банком, податковою. Вартість: 20 000 грн.

Для роботи з клієнтами потрібен смартфон.

Для друку актів, рахунків, етикеток, чеків (через ПРРО) придбаємо принтер. Перевага його в тому, що можна використовувати також для сканування документів (ФОП, договорів). Вартість: 5850 грн.

ПРРО (програмний касовий апарат). Найпростіший та популярний серед підприємців – це Checkbox. Можна підключити до принтера, друкувати фіскальні чеки. Вартість: 150 грн. на місяць

Таблиця 2.12

Вартість придбаних комп'ютерів, принтерів та програмного забезпечення

№	Найменування	Кількість, од.	Ціна за одиницю, грн	Ціна всього, грн
1	Ноутбук + програмне забезпечення	1	20 000	20 000
2	Смартфон	1	11 000	11 000
3	Принтер	1	5 850	5 850
4	ПРРО Checkbox	1	150	150
	Всього	-	-	37 000

Джерело: розроблено автором.

На наш погляд, бюджету для технічного обладнання в 37 000 грн достатньо, щоб оснастити тепличний бізнес усім необхідним для: офіційної роботи з клієнтами (фіскалізація); грамотного обліку; звітності в податкову; автоматизації процесів на рівні малого підприємництва.

Для активації продаж троянд в онлайн розглянемо деякі з найпопулярніших каналів онлайн-реклами та їх переваги:

- Instagram і Facebook (Meta-реклама). Візуальна привабливість троянд ідеально підходить для соцмереж. Можливість показу реклами за геолокацією (наприклад, у межах міста/області). Працює як на імпульсивний попит (свята, букети), так і на постійних клієнтів (флористи, магазини). Вартість запуску — від 50 грн на день;

- Google-реклама (пошукова та контекстна). Охоплює «теплих» клієнтів — тих, хто вже шукає, де купити троянди. Показ реклами по запитах: «купити троянди Одеса», «троянди оптом», «доставка квітів теплиця». Дозволяє вести клієнтів на сайт або Google-картку вашого бізнесу;

- месенджери та Viber/Telegram-розсилки. Пряме інформування постійних клієнтів (наприклад, флористів, оптовиків) про наявність квітів, акції, знижки. Швидкий зворотний зв'язок і прийом замовлень. Бюджет — мінімальний, можна починати з безкоштовних каналів;

- OLX, Prom.ua, Rozetka (маркетплейси). Дають змогу працювати з широкою аудиторією без створення власного сайту. OLX підходить для локальних продажів, Prom — для бізнес-старту, Rozetka — для великого охоплення. Вимагають професійних фото та швидкої обробки замовлень;

- сайт або односторінковий лендинг. Працює як візитівка бізнесу та точка довіри. Дає змогу оформлювати онлайн-замовлення, показати асортимент, фото теплиці, умови доставки. Можна зробити на конструкторі типу Tilda, Wix або WordPress.

Найкраще спрацює комбінація 2–3 каналів із регулярним контентом, якісними фото і активним зворотним зв'язком.

Один із найрезультативніших способів просування в соціальних мережах — це таргетована реклама. Її перевага полягає в можливості налаштування на різні цільові аудиторії, з урахуванням їхніх інтересів, що дозволяє охопити одразу кілька груп потенційних клієнтів. Актуальним інструментом також є розсилка інформації про майбутні акційні пропозиції та інш (табл. 2.13).

Таблиця 2.13

Витрати на проведення рекламних заходів для залучення клієнтів

Канал онлайн-продажів	Мета / Пояснення	Рекомендований бюджет, грн
Instagram та Facebook (таргетована реклама)	Залучення локальних покупців через візуальну рекламу троянд	5000
Google Ads (пошукова реклама)	Залучення клієнтів, які шукають «купити троянди»	4000
OLX / Prom.ua (розміщення товару)	Підключення до маркетплейсів для розширення охоплення	3000
Viber / Telegram (чат-бот або розсилка)	Комунікація з клієнтами, регулярні нагадування про продукцію	1000
Створення односторінкового сайту (лендинг)	Професійна сторінка для збору замовлень і підвищення довіри	4000
Фотозйомка та контент (для реклами та соцмереж)	Якісний візуальний контент: фото троянд, процесів, команди	2000
Резерв на технічну підтримку / SMM-консультацію	Підтримка, налаштування реклами, консультації	1000
Всього	-	20 000

Джерело: розроблено автором.

З таблиці 2.10 можна зробити висновок, що необхідно 20 000 грн для просування бізнесу з вирощування троянд в теплиці..

З метою забезпечення безпеки теплиці планується придбання охоронної сигналізації Ajax StarterKit Cam White вартістю 12 000 гривень через магазин Rozetka. Додатково для охорони об'єкта передбачено залучення послуг охоронної компанії «Зевс».

Ще однією складовою стартових витрат є страхування. Компанія «PZU». пропонує програму страхування «Комерсант», яка покриває такі ризики, як стихійні лиха, пожежа, крадіжка, затоплення, протиправні дії третіх осіб, пошкодження скла, транспортні збитки, а також витрати на гасіння пожежі та

ліквідацію наслідків страхових випадків. Вартість цієї програми становить 11 000 гривень.

Для того, щоб запустити проєкт необхідно 350 000 грн. стартового капіталу. Власний капітал складає 70 000 грн, інші необхідні гроші, а саме 280 000 грн планується взяти в кредит у банку «Приватбанк» за програмою «5-7-9%».

Згідно цієї програми підприємець має право взяти кредит до 5 років на суму до 80 % від вартості проєкту. Тому 20 % від вартості проєкту (70 000 грн) будуть вкладені власником бізнесу, а 80 % (280 000 грн) будуть запозичені в банку під річну ставку в 9%. Детальна інформація щодо виплат по кредиту представлена у таблиці 2.14.

Таблиця 2.14

Графік виплат по кредиту Приват банку

Роки	Сума кредиту, грн	Річна сума погашення кредиту, грн	Відсотки по кредиту, грн	Залишок по кредиту, грн
1 рік	280 000	56 000	25 200	224 000
2 рік	224 000	56 000	20 160	168 000
3 рік	168 000	56 000	15 120	112 000
4 рік	112 000	56 000	10 080	56 000
5 рік	56 000	56 000	5 040	0
Всього	-	280 000	75 600	-

Джерело: розроблено автором.

Отже, з таблиці 2.14 бачимо, що в перший рік діяльності бізнесу необхідно буде сплачувати 6767 грн в місяць.

Отже, з таблиці 2.14 слідує, що для започаткування бізнесу з вирощування троянд у теплиці буде взято кредит на суму 280 000 грн, який може бути повернений за 5 років, а за користування кредитом буде сплачено 75 600 грн.

Поточні витрати є важливою складовою діяльності будь-якого підприємства, оскільки виникають регулярно в процесі щоденної господарської роботи. Зазвичай вони залежать від обсягів виробництва або наданих послуг:

чим більше виготовляється продукції чи обслуговується клієнтів – тим вищими є витрати.

До основних поточних витрат належать:

1. Матеріальні витрати – це кошти, витрачені на закупівлю сировини.
2. Комунальні послуги – включають витрати на електроенергію, воду, газ, опалення та інші послуги комунального характеру.
3. Амортизаційні відрахування – сума зносу обладнання, інструментів та інших засобів, які використовуються у виробничому процесі.
4. Рекламні витрати – це кошти, спрямовані на маркетингові заходи з метою просування бізнесу та залучення нових клієнтів.
5. Фонд оплати праці – витрати на виплату заробітної плати працівникам, задіяним у виробництві або наданні послуг.

Розрахуємо матеріальні витрати, які будуть включені до поточних витрат бізнесу з вирощування троянд. Дані занесемо в таблицю 2.15.

Бізнес з вирощування троянд в теплиці має свої особливості. Період від посадки до першого зрізу: приблизно 2–3 місяці (в залежності від сорту, умов і технології вирощування). Повноцінний цикл цвітіння: троянда в тепличних умовах може давати 3–5 врожаїв зрізки на рік. Термін продуктивного життя саджанця: 3–5 років, після чого їх замінюють новими, оскільки продуктивність падає. Середній урожай: 6–10 квіток на місяць. Ціна однієї зрізаної троянди: 15–25 грн (залежить від сезону та ринку). Можливий дохід з одного саджанця в місяць: $10 \text{ троянд} \times 20 \text{ грн} = 200 \text{ грн}$; $200 \text{ грн} \times 12 \text{ міс.} = 2\,400 \text{ грн}$ в рік. Тобто 1 саджанець за рік може принести від 1 800 до 2 500 грн, якщо продажі стабільні.

Пересадка саджанців відбувається орієнтовно кожні 3–4 роки (але при інтенсивному вирощуванні — через 2 роки). Перед посадкою нових потрібен цикл санації теплиці (1–2 міс).

Враховуючи специфіку бізнесу з вирощування тепличних троянд, то на перший рік роботи такого бізнесу для теплиці площею 300 м². Серед основних щомісячних матеріальних витрат є наступні (табл. 2.15).

Таблиця 2.15

Стаття матеріальних витрат на вирощування троянд у теплиці в 300 м²

Стаття матеріальних витрат	Кількість, одиниць	Ціна одиниці, грн	Загальна сума за місяць, грн	Загальна сума за рік, грн
1. Кальцієва селітра (кг)	45	22	990	11 880
2. Сульфат магнію (кг)	15	30	450	5 400
3. Монофосфат калію (кг)	6	95	570	6 840
4. Комплексне добриво з мікроелементами (Кристалон) (кг)	21	85	1 785	21 420
5. Гумати, амінокислоти, стимулятори (л)	3	150	450	5 400
6. Фунгіциди (різні, середнє за рік) (міс. набір)	3	250	750	9 000
7. Інсектициди (Актара, Децис, Бі-58 тощо) (міс. набір)	3	200	600	7 200
8. Акарициди (Ніссоран, Аполло тощо)	3	250	750	9 000
9. Біопрепарати (Триходерма, Епін, Циркон тощо) (л)	1.5	180	270	3 240
10. Миючі засоби, техобслуговування (умовно)	3	200	600	7 200
11. Упаковка	—	—	500	6 000
12. Обслуговування інвентарю	—	—	500	6 000
13. Інше (господарські дрібниці)	—	—	5 000	60 000
Усього	—	—	12 615	158 580

Джерело: розроблено автором.

З таблиці 2.15 видно, що матеріальні витрати за рік складуть приблизно 158 580 грн. Для ефективного, стабільного та прибуткового функціонування тепличного господарства площею 300 м² необхідно забезпечити повний цикл: вирощування, догляд, збут та облік. Враховуючи, що бізнес ведеться у форматі ФОП 3 групи з найманими працівниками, важливо мати компактну та універсальну команду, де кожен виконує критично важливу функцію.

Вирощування троянд вимагає щоденного догляду. Одна людина обслуговує 100–150 м², тому на 300 м² потрібно мінімум 2 агропрацівника (садівника).

Свіжі квіти мають короткий термін реалізації, тому доставка має бути оперативною, гнучкою та щоденною в сезон. З цією метою плануємо працювати з водієм (зі своєю машиною та витратами) за необхідності доставки.

Прямі продажі – це ключ до прибутку в нішевому бізнесі. Хороший менеджер здатен збільшити дохід удвічі лише за рахунок якісного контенту і відповідей на запити. Навіть невелика теплиця є складною системою. Агроном забезпечує якість і обсяг урожаю, що напряду впливає на прибутковість. Для ведення бухгалтерської звітності та обліку прибутковості, а також організації адміністративних обов’язків необхідна співпраця з найманим працівником – адміністратор-бухгалтер. Обов’язки та характеристики найманих працівників представимо в таблиці 2.16.

Таблиця 2.16

Обов’язки та характеристики найманих працівників

Посада	Обов’язки	Характеристики
Агропрацівник (садівник)	Посадка, обрізка, прищипування, формування кущів троянд; Полив, внесення добрив (ручне або через систему фертигації); Обробка рослин ЗЗР, дезінфекція теплиці; Збір квітів, попереднє сортування; Ведення базових облікових записів (за потреби).	Фізична витривалість, відповідальність; Базові навички догляду за рослинами; Досвід у с/г або бажання навчатися.
Логіст / водій	Доставка продукції до ринків, оптових точок або транспортних компаній (Нова Пошта, Укрпошта); Забір упаковки, добрив, ЗЗР; Допомога з фізичними процесами на господарстві (підвезення, вантаження).	Водійське посвідчення (кат. В), наявність авто (бажано); Пунктуальність, відповідальність; Вміння працювати за маршрутом і графіком
Менеджер з продажу / SMM	Ведення Instagram, Facebook, OLX, Prom; Обробка замовлень, спілкування з клієнтами; Формування прайсів, акцій, оновлення асортименту; Ведення бази клієнтів, звітність про продажі.	Досвід у продажах, знання Instagram, Canva, месенджерів; комунікабельність, креативність; клієнтоорієнтованість
Агроном / технолог	Складання графіка підживлення, обробок; Контроль за мікрокліматом теплиці; Виявлення захворювань, шкідників, планування профілактики; Навчання працівників, ведення документації.	Профільна освіта або досвід; Вміння працювати з агрохімією та ЗЗР; Знання основ біології, мікроклімату, ґрунтів.
Адміністратор-бухгалтер	Ведення звітності ФОП (3 група, єдиний податок); Розрахунок зарплат, ЄСВ, відпусток, лікарняних; Складання договорів, облік витрат і прибутку; Прийом та ведення замовлень від клієнтів	Знання податкового законодавства для ФОП; Досвід роботи з єдиним податком, зарплатами; Акуратність, уважність, дисципліна.

Джерело: розроблено автором.

Штатний розклад з із заробітною платою та ЄСВ представимо представлено в таблиці 2.17.

Таблиця 2.17

Штатний розклад для бізнесу з вирощування тепличних троянд

Посада	Кількість штатних одиниць	Заробітна плата за місяць, грн	Заробітна плата з ЄСВ (22%), грн	Фонд заробітної плати за рік, грн
Агропрацівник	1	11 000	13 420	161 040
Логіст / водій	1	10 000	12 200	146 400
Менеджер з продажу / SMM	1	10 000	12 200	146 400
Агроном (технолог)	1	10 000	12 200	146 400
Бухгалтер	1	10 000	12 200	146 400
Садівник	1	10 000	12 200	146 400
Разом:	7	61 000	74 420	893 040

Джерело: розроблено автором.

Отже, для запуску бізнесу з вирощування троянд в теплиці достатньо 7 офіційних найманих працівників, що є повністю в межах ліміту ФОП 3 групи. Загальний місячний фонд оплати з ЄСВ: 74 420 грн Загальний річний фонд оплати з ЄСВ: 893 040 грн. Пакування можна розподілити між агропрацівниками. Працівники повинні будуть платити кожен місяць зі своєї заробітної плати 1,5% воєнний збір та 18% ПДФО.

Далі розрахуємо амортизаційні відрахування.

Основні засоби – це активи, які підприємства використовують у своїй діяльності для досягнення певних цілей та завдань. Ці активи зазвичай призначені для використання тривалий час, більше одного року. Термін їх експлуатації різний і залежить від їх виду. Основні засоби характеризуються також за вартісним критерієм. Зазвичай до основних засобів відносяться матеріальні активи, вартість яких перевищує 6000 грн за одиницю. Строки амортизації визначаються в Податковому кодексі України від 02.12.2010 р. No 2755-VI [27].

Амортизації підлягають матеріальні активи, які: використовуються більше 1 року, мають вартість понад 20 000 грн (орієнтовно — для обліку

ФОП), не списуються одразу в витрати, застосовуються в підприємницькій діяльності. Оскільки крапельний полив, фільтри і насоси, а також системи освітлення вже закладені в оренду, вони не підлягають амортизації, та не входять в основні засоби. Саме тому серед основних засобів залишаються ті, на які нарахуємо амортизацію. Розрахунок амортизаційних витрат представлено в таблиці 2.18.

Таблиця 2.18

Розрахунок амортизаційних витрат

№	Найменування устаткування	Вартість одиниці, грн	Термін служби, рік	Кількість, шт	Амортизаційні відрахування за рік, грн	Амортизаційні відрахування за місяць
1	Холодильник	80 000	5	1	16 000	1333
3	Ноутбук	20 000	5	1	4 000	333
4	Смартфон	11 000	5	1	2 200	183
5	Принтер	5 850	5	1	2 925	244
	Всього	-	-	-	25 125	2 093

Джерело: розраховано автором

З таблиці 2.18 виходить, що вартість амортизаційних відрахувань за місяць складе 2 093 грн, а за рік – 25 125 грн.

Наступний пункт, що входить до поточних витрат – комунальні послуги. Проаналізуємо таблицю 2.19, де представлена їх вартість за місяць та рік.

Таблиця 2.19

Витрати на комунальні послуги

Найменування послуги	Середня вартість за місяць, грн	Вартість за рік, грн
Теплопостачання (опалення, 6 міс.)	3 000	18 000
Водопостачання та водовідведення	1 500	18 000
Електроенергія	6 000	72 000
Вивіз сміття / рослинних відходів	600	7 200
Послуги Інтернет	500	6 000
Послуги охорони	600	7 200
Усього	12 200	128 400

Джерело: складено автором.

З таблиці 2.19 видно, що витрати на комунальні послуги за місяць складуть 12 200 грн, а за рік – 128 400 грн. Останнім аспектом поточних витрат, який потребує уваги, є реклама. Реклама троянд на продаж є надзвичайно важливою, як на початковому етапі функціонування бізнесу, коли

він ще невідомий, так і на протязі всього періоду його діяльності. У світі дигіталізації особливу увагу слід звертати на рекламу в Інтернеті та соціальних мережах, оскільки саме через ці канали можна залучити велику кількість цільової аудиторії для кав'ярні. По-перше, обов'язково потрібно мати сторінку в Instagram, оскільки на сьогодні це одна з найпопулярніших соціальних мереж у світі. Там можна запускати таргетовану рекламу, співпрацювати з блогерами, чий сторінки пов'язані з гастрономічною сферою, використовувати бартерну рекламу та інші можливості для просування кав'ярні. По-друге, платформа TikTok, що має таку ж велику популярність, як і Instagram, також може бути ефективним і безкоштовним каналом просування салону. Для управління акаунтами в Instagram та TikTok був найнятий СММ-менеджер, який володіє відповідними навичками у соціальних мережах і буде створювати відповідний контент, писати текстові матеріали та загалом просувати бізнес на цих платформах. Крім того, передбачається використання ефекту "сарафанного радіо" на початковому етапі діяльності та пізніше. Проаналізуємо поточні витрати на функціонування створюваної бізнесу у таблиці 2.20, яка відображає те, що поточні витрати на функціонування новостворюваного бізнесу за місяць складають 127 570 грн, а за перший рік функціонування складають 1 480 029 грн.

Таблиця 2.20

Зведені поточні витрати на функціонування бізнесу з вирощування
троянд в теплиці

№	Стаття витрат	Витрати на місяць, грн	Витрати на рік, грн
1	Матеріальні витрати	12 615	158 580
2	Оренда приміщення (10міс)	20 000	200 000
3	Заробітна плата з ЄСВ	74 420	893 040
4	Комунальні послуги	12 200	128 400
6	Виплата за кредитом	6 767	81 204
7	Інші витрати	1568	18 805
	Усього	127 570	1 480 029

Джерело: складено автором.

На основі табл. 2.20 проаналізуємо структуру поточних витрат бізнесу з вирощування троянд. Найбільшу частку витрат займає заробітна плата з ЄСВ – майже 50 %, що цілком логічно, оскільки догляд за трояндами є трудомістким і потребує постійної ручної роботи. Оренда теплиці – на другому місці (15,61 %). Матеріальні витрати (саджанці, добрива, ЗЗР, упаковка) – 10,32 %. Комунальні витрати – досить суттєві (8,35 %), враховуючи опалення, полив, електроенергію. Інші статті (амортизація, реклама, кредит, дрібні витрати) – від 1,6 до 5,3 %.

Висновки до розділу 2

1. Квітковий ринок України, зокрема сегмент вирощування зрізаних квітів у теплицях, перебуває на етапі структурної трансформації. Попри виклики, пов'язані з війною, економічною нестабільністю та скороченням купівельної спроможності населення, галузь демонструє адаптивність до нових умов через посилення локального виробництва, цифровізацію продажів та зміну споживчих орієнтирів у бік довготривалих, естетичних і функціональних рішень. Водночас, спостерігається поступове зміщення попиту з традиційних квітів (троянд, тюльпанів) до нішевих та екзотичних видів, що відкриває перспективи для спеціалізованого виробництва. Відновлення ринку до рівнів, близьких до довоєнного періоду, разом із загальносвітовими трендами на екологічність, локальність та онлайн-комерцію, створює сприятливі умови для входження нових гравців, зокрема в сегмент тепличного вирощування квітів, орієнтованих на внутрішній ринок.

2. На основі проведеної оцінки внутрішніх конкурентних переваг можна зробити висновок, що проєкт із вирощування троянд у теплиці в Одеській області має стратегічно вигідні стартові умови для успішного розвитку. Серед ключових переваг – наявність орендованої теплиці з системою мікроклімату та автоматизованого поливу, що дозволяє забезпечити цілорічне виробництво з мінімальними стартовими інвестиціями. Географічне розташування у відносно стабільному південному регіоні також формує

логістичну та операційну безпеку, особливо в умовах воєнного стану. Спеціалізація на вирощуванні троянд як найбільш популярної квіткової культури забезпечує стабільний попит і дає змогу уникнути ризиків, пов'язаних зі зміною уподобань споживачів. Операційна ефективність, досягнута завдяки стандартизації процесів, автоматизації та цілорічному виробництву, формує вагомий потенціал для побудови сталого бізнесу. В умовах обмеженої конкуренції в регіоні та зростаючого попиту на локальну продукцію, модель має не лише високу рентабельність, а й здатність до масштабування в майбутньому.

3. Для запуску бізнесу з вирощування троянд у теплиці необхідно 350 000 грн стартового капіталу. З них 70 000 грн – це власні кошти, а 280 000 грн - кредитні за програмою «5-7-9%» від ПриватБанку. За користування кредитом передбачено виплатити 75 600 грн за 5 років, що є прийнятним навантаженням для стабільного агробізнесу з прогнозованими доходами. Така модель фінансування дозволяє з мінімальними власними вкладеннями запустити повноцінне тепличне виробництво з сучасною інфраструктурою. Поточні витрати на функціонування теплиці площею 300 м² у перший рік становлять 1 480 029 грн. Найбільшу питому вагу в структурі витрат займає заробітна плата з ЄСВ (893 040 грн, або 51,5 %), що відображає трудомісткий характер догляду за трояндами. На другому місці – оренда теплиці (200 000 грн, 15,2 %), далі – матеріальні витрати (158 580 грн, 10,7 %) і комунальні послуги (128 400 грн, 8,7 %). Така структура підтверджує раціональне планування витрат із акцентом на персонал та ефективну організацію виробництва, що закладає міцний фундамент для сталого розвитку і масштабування бізнесу.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ СТВОРЕННЯ КВІТКОВОГО БІЗНЕСУ

3.1. Оцінка прибутковості проєкту

На основі проведених аналізів та розрахунків проєкту з вирощування тепличних троянд, які викладені в попередніх розділах сформуємо основні аспекти.

Мета проєкту – створення прибуткового, сталого мікробізнесу з вирощування троянд у теплиці з використанням сучасних агротехнологій та реалізацією зрізаних квітів через B2B та B2C канали.

Місія проєкту – забезпечення ринку якісною, свіжою, екологічно чистою продукцією локального виробництва, розвиток квіткової культури в південному регіоні України та підтримка зайнятості у сільській місцевості в умовах воєнного часу.

Продуктом є зрізані тепличні троянди, вирощені на площі 300 м² у цілорічному циклі. Основні характеристики продукції: високоякісний зріз (довжина, свіжість, цілісність бутону); популярні сорти (Red Naomi, Avalanche, Mondial тощо); можливість преміум-сегмента (екологічне вирощування, унікальне пакування); мінімальний термін реалізації — до 5–7 днів після зрізу.

Цільовий ринок: флористи та квіткові студії; роздрібні квіткові магазини; маркетплейси (Prom, Rozetka, OLX); кінцевий споживач через соцмережі (Instagram, Facebook, TikTok).

Суміжні ринки: ринок весільної, івент-флористики; ринок декоративного озеленення (частково); корпоративні клієнти (готелі, ресторани, салони, фотостудії).

Теплиця орендується у ФГ «Стоянов А.А.» в с. Кирнички, Одеська область – це південний регіон з м'яким кліматом, нижчими витратами на опалення, хорошою логістикою та відносною безпекою в умовах воєнного стану.

Основні технічні рішення проєкту складають: наступне

- теплиця з мікрокліматом (регульована температура, вологість, вентиляція);
- автоматизована система поливу (крапельне зрошення);
- ручний інвентар + пакувальна зона;
- холодильне обладнання для зберігання зрізаних квітів;
- система охорони + онлайн облік (ПРРО, ноутбук, CRM);
- онлайн-просування через SMM, маркетплейси та месенджери.

Основна валюта — гривня (UAH). Усі розрахунки грошового потоку проводяться в національній валюті. Валютне застереження передбачене на випадок коливань курсу для імпортних саджанців, добрив або ЗЗР, які можуть закуповуватись у євро або доларах.

Обрана ставка дисконтування — 28 % річних, що враховує: середню ринкову дохідність мікробізнесу; ризик воєнного стану; інфляційні очікування; вартість кредитного ресурсу (9 % річних за програмою 5-7-9 + ризик премія 9 %).

Для проведення оцінки прибутковості проєкту спочатку сформуємо план виробництва продукції (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

План виробництва / реалізації продукції троянд (теплиця 300 м²)

№	Вид продукції	Ціна одиниці продукції, грн	Обсяг в місяць, шт	Сума в місяць, грн	Обсяг в рік, шт	Сума в рік, грн
1	Зрізані троянди (середній зріз)	20	15 000	300 000	180 000	3 600 000

Джерело: складено автором.

Розрахунки таблиці 3.1 складають: $300 \times 6 \text{ кущів/м}^2 = 1800 \text{ кущів}$. Середній урожай: 8–10 троянд/кущ/міс., беремо 8,3 для середнього значення $\rightarrow 1800 \times 8,3 \approx 15\,000 \text{ троянд/міс}$. Ціна реалізації однієї троянди – 20 грн (середній рівень для оптово-роздрібного формату). При стабільному виробництві

отримуємо 180 000 троянд/рік, що дає дохід у 3,6 млн грн. таким чином, місячна виручка складає: 300 000 грн, річна – 3 600 000 грн.

З таблиці 2.20 поточні витрати складають 1 480 029 грн.

Валовий прибуток = Виручка – Поточні витрати

3 600 000 грн – 1 480 029 грн = 2 119 971 грн

Рентабельність = (Прибуток / Витрати) × 100 %

$(2\,119\,971 / 1\,480\,029) \times 100 \approx 143,2 \%$

Точка беззбитковості = Поточні витрати / Ціна 1 троянди

1 480 029 грн / 20 грн = 74 001 троянда/рік, або $\approx 6\,167$ шт/міс

Це 41 % від запланованого щомісячного виробництва (15 000 шт), тобто бізнес виходить у прибуток уже при неповному завантаженні. Розрахуємо суму грошового потоку за роками життєвого циклу проєкту за умови, що виручка від реалізації зростатиме на 10 %, ЄСВ «за себе» залишиться незмінним, а поточні витрати зростуть на 5% (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Розрахунок чистого прибутку та грошового потоку за 5 років

Показники	1-ий	2-ий	3-ій	4-ий	5-ий
Виручка від реалізації	3 600 000	3 960 000	4 356 000	4 791 600	5 270 760
Єдиний податок	180 000	198 000	217 800	239 580	263 538
ЄСВ «за себе»	21 120	21 120	21 120	21 120	21 120
Поточні витрати	1 480 029	1 554 030	1 631 732	1 713 319	1 798 984
Чистий прибуток	1 918 851	2 186 850	2 485 348	2 817 581	3 187 118
Амортизаційні відрахування	25 125	25 125	25 125	25 125	25 125
Грошовий потік	1 943 976	2 211 975	2 510 473	2 842 706	3 212 243

Джерело: складено автором.

На основі наведених розрахунків чистого прибутку та грошового потоку за 5 років функціонування бізнесу з вирощування тепличних троянд, можна зробити такі висновки.

Бізнес із вирощування троянд у теплиці площею 300 м² демонструє високу фінансову ефективність та стійке зростання прибутковості протягом 5-річного періоду. Уже з першого року проєкт генерує чистий прибуток у розмірі

понад 1,9 млн грн, що свідчить про швидке досягнення операційної рентабельності.

Прогнозоване зростання виручки на 10% щороку, за умови помірного зростання витрат (на 5%), забезпечує стійке зростання чистого прибутку: від 1 918 851 грн у 1-му році до 3 187 118 грн у 5-му році. Водночас грошовий потік зростає від 1 943 976 грн до 3 212 243 грн відповідно, що забезпечує стабільну ліквідність бізнесу.

Наявність амортизаційних відрахувань у розмірі 25 125 грн щороку дозволяє формувати внутрішній резерв для оновлення основних засобів, що є ознакою довгострокової життєздатності проєкту.

Таким чином, на основі кількісних показників можна зробити висновок, що проєкт є високоприбутковим, самодостатнім і стійким до ризиків за умови ефективного управління витратами та стабільного збуту продукції. Він має потенціал до масштабування або залучення додаткових інвестицій вже після першого року роботи.

3.2. Характеристика життєвого циклу проєкту

Для ФОПів третьої групи спрощеної системи оподаткування життєвий цикл зазвичай становить 5 років.

З метою ефективної реалізації проєкту та забезпечення стійкості його функціонування, складається список стейкхолдерів – осіб, груп чи організацій, які прямо або опосередковано впливають на проєкт або зацікавлені в його результатах.

Це дозволяє виявити їхні цілі, очікування та рівень впливу, своєчасно врахувати потенційні ризики, а також вибудувати ефективну стратегію взаємодії. Такий підхід сприяє налагодженню комунікації, залученню підтримки, зменшенню ймовірності конфліктів та досягненню цілей проєкту в межах запланованого бюджету і строків (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Список стейкхолдерів проєкту вирощування тепличних троянд

Стейкхолдер	Внутрішній/ зовнішній	Ранг	Цілі стейкхолдера	Цілі СПД	Результат незацікавленості
Власник бізнесу	Внутрішній	Високий	Отримання прибутку, стабільний дохід	Запуск і прибутковість проєкту	Відсутність мотивації, зупинка проєкту
Працівники (садівники, агроном)	Внутрішній	Високий	Стабільна зайнятість, гідна оплата праці	Забезпечення якості продукції	Зниження якості продукції, зриви у вирощуванні
Банківська установа (ПриватБанк)	Зовнішній	Середній	Повернення кредиту з відсотками	Отримання стартового капіталу	Втрата джерела фінансування
Постачальники саджанців і добрив	Зовнішній	Середній	Продаж своєї продукції, довгострокова співпраця	Закупівля якісних матеріалів	Втрата надійних джерел постачання
Клієнти (флористи, магазини)	Зовнішній	Високий	Отримання якісної продукції за прийнятною ціною	Постійний збут продукції	Втрата прибутку, зменшення ринку збуту
Податкові органи	Зовнішній	Середній	Контроль за сплатою податків	Дотримання законодавства	Штрафи, блокування діяльності
Місцева громада	Зовнішній	Низький	Економічний розвиток, працевлаштування	Співпраця в межах соціальної відповідальності	Репутаційні ризики, недовіра

Джерело: складено автором.

Характеристика життєвого циклу проєкту та розробка діаграми Ганта є важливими інструментами управління будь-яким підприємницьким задумом, зокрема й у сфері вирощування троянд у теплиці.

Метою надання характеристики життєвого циклу проєкту є чітке структурування всіх етапів його реалізації — від ініціації до завершення. Це дозволяє логічно розподілити ресурси, визначити часові межі для кожної фази, оцінити ключові ризики та підготуватися до потенційних викликів на кожному з етапів. У проєкті з вирощування троянд, де важливо врахувати сезонність, біологічні цикли рослин, логістику збуту й потреби в догляді, життєвий цикл забезпечує послідовність і планомірність дій.

Розробка діаграми Ганта дає можливість візуально представити часову шкалу реалізації проєкту. Це спрощує планування, координацію командної

роботи та контроль виконання завдань у розрізі років. У випадку тепличного бізнесу така діаграма дозволяє відстежувати, коли саме плануються посадка, зріз, оновлення саджанців, рекламні кампанії, оновлення технічного забезпечення тощо.

Таким чином, життєвий цикл і діаграма Ганта – це інструменти, які сприяють ефективному управлінню часом, ресурсами і командою, що особливо актуально для проєкту з чітко вираженою сезонністю, біологічними процесами та виробничими ризиками, як у випадку вирощування троянд у теплиці (рис. 3.1).



Рис. 3.1. Діаграма Ганта (умовно за роками)

Життєвий цикл проєкту (5 років) складається з наступних етапів:

1. Ініціація (0–3 місяць) – дослідження ринку, оформлення ФОП, пошук теплиці, отримання фінансування.
2. Планування (3–6 місяць) – закупівля саджанців, добрив, розробка графіку виробництва, маркетингова стратегія.
3. Реалізація (6 місяць – 5 рік) – посадка, догляд, збір та реалізація продукції, робота з клієнтами, оновлення технічної бази.
4. Моніторинг і контроль (протягом усього циклу) – облік витрат і прибутку, оцінка ефективності, коригування стратегії.
5. Завершення (кінець 5-го року) – аналіз досягнутих результатів, оцінка доцільності продовження або масштабування бізнесу.

Отже, життєвий цикл тривалістю 5 років є типовим для малого підприємництва у форматі ФОП 3 групи. Проєкт має чітко структуровані етапи, що дозволяє ефективно планувати ресурси, відстежувати ефективність та приймати управлінські рішення. Залучення ключових стейкхолдерів на кожному етапі дозволяє знизити ризики і підвищити стійкість бізнесу до зовнішніх викликів.

3.3. Розрахунок грошового потоку та аналіз показників економічної ефективності проєкту

Розрахунок дисконтованого грошового потоку (Discounted Cash Flow, DCF) є ключовим елементом фінансового аналізу довгострокових інвестиційних проєктів, зокрема й у сфері агробізнесу, як-от вирощування троянд у теплиці.

У таблиці 3.4 представлено динаміку ключових фінансових показників проєкту за п'ятирічний період його реалізації. Зокрема, розраховано:

- виручку від реалізації – прогнозовані надходження від продажу зрізаних троянд;
- поточні витрати – щорічне зростання на 5% через інфляцію, зростання зарплат, комунальних витрат;
- єдиний податок та ЄСВ – фіксовані витрати, характерні для ФОП 3 групи;
- чистий прибуток – фінансовий результат після вирахування усіх операційних витрат і податків;
- грошовий потік – чистий прибуток + амортизація (оскільки вона не є грошовою витратою);
- дисконтований грошовий потік (DGF) – приведена вартість кожного річного грошового потоку з урахуванням ризику, часу та інфляції.

Вважаємо за доцільним розраховувати дисконтований грошовий потік. Це необхідно здійснити з метою оцінки інвестиційної доцільності проєкту

виращування троянд у теплиці. Для цього необхідно враховувати не лише обсяг прибутку, але й вартість грошей у часі. Кожна гривня, отримана в майбутньому, має меншу цінність через інфляційні процеси; ризики ведення бізнесу (особливо в умовах воєнного часу); альтернативні можливості інвестування.

DCF дозволяє об'єктивно оцінити, чи буде проєкт прибутковим у реальних умовах.

Розрахуємо дисконтований грошовий потік (DCF) для кожного року:

$$DCF_t = CF_t / (1 + r)^t. \quad (3.1)$$

де:

DCF_t – дисконтований грошовий потік у t -му році; CF_t – грошовий потік (Cash Flow) у t -му році; r – ставка дисконтування (у нашому випадку 24% або 0.24); t – номер року (1, 2, 3, 4, 5)

$$DCF_1 = 1\,943\,976 / (1 + 0,24)^1 = 1\,943\,976 / 1.24 \approx 1\,567\,723$$

$$DCF_2 = 2\,211\,975 / (1 + 0,24)^2 = 2\,211\,975 / 1.5376 \approx 1\,438\,589$$

$$DCF_3 = 2\,510\,473 / (1 + 0,24)^3 = 2\,510\,473 / 1.9076 \approx 1\,316\,711$$

$$DCF_4 = 2\,842\,706 / (1 + 0,24)^4 = 2\,842\,706 / 2.3649 \approx 1\,202\,390$$

$$DCF_5 = 3\,212\,243 / (1 + 0,24)^5 = 3\,212\,243 / 2.9335 \approx 1\,095\,721$$

Загальна сума дисконтованих грошових потоків за 5 років: 6 621 134 грн

Внесемо ці дані в таблицю 3.4.

Таблиця 3.4

Розрахунок дисконтованого грошового потоку за 5 років

Показники	1-ий	2-ий	3-ій	4-ий	5-ий
Виручка від реалізації	3600000	3960000	4356000	4791600	5270760
Єдиний податок	180000	198000	217800	239580	263538
ЄСВ «за себе»	21120	21120	21120	21120	21120
Поточні витрати	1480029	1554030	1631732	1713319	1798984
Чистий прибуток	1918851	2186850	2485348	2817581	3187118
Амортизаційні відрахування	25125	25125	25125	25125	25125
Грошовий потік	1943976	2211975	2510473	2842706	3212243
Дисконтований грошовий потік (24 %)	1567723	1438589	1316711	1202390	1095721

Джерело: складено автором.

Дані в таблиці 3.4 засвідчують, що проєкт є прибутковим та стійким до зовнішніх ризиків навіть з урахуванням високої ставки дисконтування. Високі щорічні грошові потоки, підтримані цілорічним виробництвом, дозволяють повністю окупити стартові інвестиції вже в перший рік функціонування бізнесу. Таким чином, DCF-аналіз виступає як науково-обґрунтований інструмент стратегічного планування, що дозволяє оцінити реальну ефективність і фінансову стійкість проєкту в агросекторі.

Розрахуємо показники економічної (комерційної) ефективності проєкту з вирощування троянд в теплиці та внесемо їх в таблицю 3.5.

1. Ставка дисконтування (%) є очікуваною нормою прибутковості або мінімальна бажана дохідність інвестора. У нашому випадку – 24%, що відображає ризик проєкту в умовах економічної нестабільності та невизначеності, пов'язана із воєнними діями в Україні.

2. Період окупності (РВ) визначає, за скільки часу повернуться інвестовані кошти. У нашому бізнесі це складає - 1 рік (12 міс.), що є дуже швидким показником окупності. Уже в 1-му році бізнес генерує грошовий потік у розмірі 1 943 976 грн, що значно перевищує стартові інвестиції (350 000 грн).

Тому: $PB = 0 + (350\,000 / 1\,943\,976) = 0,18$ року або близько 2,2 місяці.

Таким чином, період окупності (РВ) для бізнесу з вирощування троянд у теплиці становить близько 2 місяців, що є дуже хорошим результатом і свідчить про високу ефективність інвестицій.

3. Період окупності з дисконтом (РВРд) враховує знецінення грошей у часі. Розрахуємо цей показник (РВР). Оскільки початкові інвестиції складають 350 000 грн., дисконтований потік у першому році складає 1567723 грн., то $PB_{Рд} = 0 + (350\,000 / 1\,567\,723) = 0,22$ або 2,6 місяця.

4. Середня норма рентабельності (ARR) показує, скільки в середньому прибутку приносить проєкт на 1 грн інвестицій. $ARR = 2\,519\,150 / 175\,000 \times 100\% = 14,39\%$. Середня норма рентабельності бізнесу з вирощування троянд у теплиці становить приблизно 1 439,5 %, що свідчить про надзвичайно високу ефективність проєкту за розрахунковими показниками.

5. Чистий приведений дохід (NPV). Це різниця між дисконтованими доходами і стартовими інвестиціями. У нашому випадку $NPV = 6\,271\,130$ грн, що вказує на велику прибутковість проєкту.

6. Індекс прибутковості (PI). Це співвідношення дисконтованого доходу до інвестицій. Це показник, який характеризує віддачу на кожну вкладену гривню інвестицій. Його використовують для оцінки доцільності інвестування в проєкт.

$$PI = \text{Сума дисконтованих грошових потоків} / \text{Стартові інвестиції}$$

$$PI = 6\,621\,134 / 350\,000 = 18.92$$

Це означає, що на кожну 1 грн інвестицій бізнес із вирощування троянд у теплиці повертає 18,92 грн доходу у дисконтованому вигляді. Тобто, інвестиційна привабливість дуже висока — проєкт варто реалізовувати.

7. Внутрішня норма рентабельності (IRR) – це така ставка дисконтування, при якій чистий приведений дохід (NPV) дорівнює нулю. Іншими словами, це рівень доходності інвестиційного проєкту, за якого він «окупається в нуль» у дисконтованому вигляді. За нашими розрахунками $IRR = 432\%$. Це означає, що внутрішня прибутковість проєкту (без урахування зовнішніх умов) дуже висока – в 18 разів перевищує ставку дисконтування в 24 %. Проєкт надзвичайно прибутковий і стійкий до ризиків.

Таблиця 3.5

Показники економічної (комерційної) ефективності проєкту з вирощування троянд у теплиці

Показник	Значення
Ставка дисконтування, %	24 %
Період окупності – РВ, міс. (рік)	2,2 міс. (0,18 року)
Період окупності з дисконтом – РВР, міс. (рік)	2,6 міс. (0,22 року)
Середня норма рентабельності – АRR, %	14,39 %
Чистий приведений дохід – NPV, тис. грн	6 271 тис. грн
Індекс прибутковості – PI	18,92
Внутрішня норма рентабельності – IRR, %	432 %

Джерело: складено автором.

З метою оцінки інвестиційної доцільності проєкту з вирощування троянд у теплиці було здійснено глибокий аналіз грошових потоків, з урахуванням фактору часу та ризику. Розрахунок дисконтованого грошового потоку (DCF) на основі прогнозованих фінансових показників за п'ятирічний період продемонстрував позитивну динаміку та високу економічну ефективність. Зокрема, проєкт характеризується швидким поверненням інвестицій: період окупності становить лише 2,2 місяця, а період окупності з урахуванням дисконтування – 2,6 місяця, що свідчить про його низький рівень ризику та високу ліквідність.

Сумарна приведена вартість грошових потоків (NPV) перевищує 6,2 млн грн, а індекс прибутковості (PI) дорівнює 18,92, тобто на кожному інвестовану гривню проєкт генерує майже 19 грн чистого дисконтованого доходу. Розрахована внутрішня норма рентабельності (IRR) – 432 % – демонструє надзвичайно високий рівень прибутковості навіть у порівнянні з альтернативними інвестиційними варіантами. Таким чином, проєкт із вирощування троянд у теплиці є економічно доцільним, інвестиційно привабливим і здатним забезпечити стабільний дохід у середньостроковій перспективі, навіть за умов високої інфляції та нестабільного середовища.

3.4. Аналіз можливих ризиків та планування заходів щодо їх запобігання

З метою забезпечення стабільного функціонування бізнесу, підвищення його фінансової стійкості та інвестиційної привабливості необхідно здійснювати системний аналіз можливих ризиків і розробляти заходи щодо їх запобігання. Оцінка ризиків дає змогу виявити зовнішні та внутрішні чинники, які можуть негативно вплинути на діяльність підприємства, зокрема зниження врожайності, зрив постачання, втрати урожаю через технічні або біологічні фактори, зміни у законодавстві чи ринковій кон'юктурі.

Завчасне планування стратегії реагування на ризики дозволяє мінімізувати фінансові втрати, зменшити вплив непередбачуваних обставин, швидко адаптуватися до змін середовища та забезпечити безперервність операційних процесів. Для бізнесу з вирощування троянд у теплиці, який є капітало- та енергомістким, такий підхід є вкрай важливим і сприяє підвищенню ефективності управління, прийняттю обґрунтованих рішень та досягненню сталого розвитку.

Розглянемо детальніше типи ризиків новоствореного бізнесу.

1. Технічний. Кліматичні та технічні ризики (поломка систем мікроклімату, поливу). Теплиця – це контрольоване середовище, однак обладнання може вийти з ладу: поломка систем обігріву, вентиляції, зрошення або автоматизації. Це може призвести до перегріву, переохолодження або пересихання ґрунту, що є критичним для троянд. Його ймовірність є досить високою через інтенсивну експлуатацію обладнання і має високий вплив на урожай. Для зменшення його впливу пропонуємо здійснюватися щомісячне техобслуговування та зробити резерви у вигляді запасних частин та генераторів.

2. Економічний. Зростання вартості енергоносіїв може суттєво збільшити собівартість продукції та знизити прибутковість. Для зниження впливу цього ризику варто здійснити оптимізацію енергоспоживання.

3. Біологічний. Захворювання рослин, шкідники (наприклад, сіра гниль, борошниста роса, павутинний кліщ тощо) може призвести до втрати до 50% урожаю. Для запобігання цього впливу варто здійснювати профілактичні заходи та регулярна обробка біозасобами, ротація препаратів, щоденний моніторинг.

4. Логістичний / зовнішній ризик. В умовах воєнного стану або інфраструктурних проблем (блокування доріг, проблеми з доставкою) можливе ускладнення постачання добрив, саджанців або доставки квітів до клієнтів. Це може призвести до затримки реалізації. Для зниження цього ризику слід

здійснювати роботу з кількома службами доставки, зберігання квітів у холодильниках.

5. Маркетинговий ризик. Ринкові ризики (зменшення попиту, конкуренція). Ринок квітів є сезонним і залежить від подій, свят, макроекономічної ситуації. Конкуренція з боку імпорту (особливо з Еквадору, Кенії) може впливати на ціну. Для цього слід побудувати бренд локальної продукції за рахунок активної реклами, роботи з флористами, введення унікальних сортів.

6. Регуляторний ризик. Юридичні та податкові зміни щодо зміни ставки єдиного податку для ФОП 3 групи, вимог щодо касових апаратів або фіскальної звітності. Також можливі регуляторні зміни щодо обробки ЗЗР, сертифікації продукції. Для цього необхідно здійснювати моніторинг змін у законодавстві. Складемо реєстр ризиків проекту з вирощування троянд у теплиці в таблиці 3.6.

Таблиця 3.6

Реєстр ризиків проекту з вирощування троянд у теплиці

№	Опис	Оцінка ймовірності	Оцінка впливу	Інтегральна оцінка	Стратегія	Дії
1.	Технічний ризик: Поломка систем поливу, мікроклімату	Висока	Високий	9	Запобігання	Щомісячне техобслуговування, резервні частини, генератор
2.	Економічний ризик: Зростання вартості енергоносіїв	Середня	Середній	4	Зниження впливу	Енергоаудит, оптимізація енергоспоживання
3.	Біологічний ризик: Захворювання рослин, шкідники	Висока	Високий	9	Запобігання	Профілактика, біозасоби, моніторинг
4.	Логістичний ризик: Перебої в доставці через війну	Середня	Високий	6	Диверсифікація	Кілька служб доставки, холодильне зберігання
5.	Маркетинговий ризик: Конкуренція, сезонність	Середня	Середній	4	Адаптація	Розвиток бренду, співпраця з флористами, нові сорти
6.	Регуляторний ризик: Зміни в податковому та ЗЗР законодавстві	Середня	Середній	4	Моніторинг	Юридичний супровід, консультації, адаптація до змін

Джерело: складено автором.

Складемо пелюсткову діаграму на основі даних таблиці 3.6. З метою систематизації та візуалізації потенційних загроз, що супроводжують

реалізацію проєкту з вирощування троянд у теплиці, створюється пелюсткова діаграма ризиків. Вона дозволяє:

1. Наочно порівняти інтенсивність різних типів ризиків (за інтегральною оцінкою, яка враховує як ймовірність, так і силу впливу).
2. Визначити критичні зони уваги, тобто ті сфери бізнесу, де загроза реалізації ризику є найвищою і потребує першочергового реагування.
3. Приймати обґрунтовані управлінські рішення, пов'язані з плануванням заходів щодо запобігання, мінімізації або адаптації до ризиків.

Такий візуальний інструмент ефективно доповнює реєстр ризиків, полегшуючи стратегічне планування, управління невизначеністю та підвищуючи стійкість бізнесу до зовнішніх і внутрішніх викликів (рис. 3.1).



Рис. 3.1. Пелюсткова діаграма ризиків проєкту з вирощування троянд у теплиці

Джерело: складено автором.

Таким чином, аналіз ризиків у проєкті з вирощування троянд у теплиці є критично важливою складовою стратегічного планування та ефективного управління. У ході дослідження було ідентифіковано основні групи ризиків, що можуть впливати на стабільність функціонування бізнесу: технічні, економічні, біологічні, логістичні, маркетингові та регуляторні. Кожен із них

характеризується різним рівнем ймовірності та потенційного впливу, що дозволило провести кількісну оцінку й скласти інтегральний рейтинг ризиків.

Найвищу інтегральну оцінку (9 балів) отримали технічні та біологічні ризики, які безпосередньо загрожують урожайності й стабільності виробництва. Середньої значущості (4–6 балів) набули ризики, пов'язані з ринковими умовами, інфраструктурними викликами й змінами в законодавстві. Побудована пелюсткова діаграма візуалізувала критичні напрями ризиків, що потребують першочергового моніторингу й реагування.

З метою зменшення негативного впливу ризиків на бізнес запропоновано конкретні превентивні та адаптаційні заходи: впровадження регулярного техобслуговування обладнання, створення резервних фондів, застосування профілактичних агротехнічних заходів, робота з кількома постачальниками та службами доставки, побудова бренду локальної продукції, а також постійний моніторинг змін у нормативно-правовій базі. Таким чином, системний підхід до управління ризиками не лише знижує рівень загроз, але й підвищує конкурентоспроможність та інвестиційну привабливість проєкту.

Висновки до розділу 3

1. Розрахунки прибутковості проєкту з вирощування троянд у теплиці площею 300 м² засвідчили високу ефективність запропонованої бізнес-моделі. Вже в перший рік діяльності підприємство демонструє стійкий грошовий потік, який значно перевищує стартові інвестиції. Валовий прибуток становить понад 2 млн грн, рентабельність – близько 143 %, а точка беззбитковості – лише 41 % від запланованого обсягу виробництва. Це вказує на те, що підприємство може працювати прибутково навіть за умов часткового завантаження виробничих потужностей. Щорічне зростання виручки на 10 % та контрольоване зростання витрат (на 5 %) забезпечують динамічне збільшення як чистого прибутку, так і грошового потоку. Амортизація дозволяє формувати внутрішні інвестиційні резерви. Таким чином, підприємство має стабільну фінансову основу для подальшого масштабування або диверсифікації діяльності.

2. Життєвий цикл проекту тривалістю 5 років охоплює основні етапи – від ініціації до завершення, забезпечуючи структурованість і логічну послідовність реалізації бізнесу. Діаграма Ганта дозволяє візуалізувати строки виконання кожної фази, що є важливим інструментом управління часом, ресурсами та ризиками. Розробка переліку стейкхолдерів та аналіз їхніх інтересів і впливу сприяє побудові ефективної комунікації, своєчасному виявленню очікувань і зниженню конфліктогенності серед залучених сторін. Врахування інтересів працівників, клієнтів, постачальників, громади та регуляторних органів забезпечує більшу стійкість і соціальну прийнятність проекту.

3. Проведений DCF-аналіз доводить інвестиційну привабливість проекту. Проект характеризується дуже коротким періодом окупності – лише 2,2 місяця, що є рідкісним показником навіть у сфері мікробізнесу. Чистий приведений дохід (NPV) у розмірі понад 6,2 млн грн та індекс прибутковості (PI) 18,92 підтверджують високу віддачу на інвестований капітал. Внутрішня норма рентабельності (IRR) у 432 % значно перевищує не лише ставку дисконтування, але й будь-які інші консервативні інвестиційні альтернативи, що підтверджує раціональність вкладання коштів у реалізацію проекту. Усі ключові фінансові показники свідчать про надійність і перспективність даного бізнесу.

4. Ідентифікація, оцінка та ранжування ризиків дозволили виявити шість ключових категорій ризиків, що мають найбільший вплив на діяльність бізнесу: технічні, економічні, біологічні, логістичні, маркетингові та регуляторні. Найвищу інтегральну оцінку отримали технічні та біологічні ризики, які безпосередньо впливають на урожайність та якість продукції. Розробка стратегії реагування на кожен тип ризику – від запобігання до адаптації – дозволяє не лише знизити ймовірність негативного сценарію, а й підвищити рівень готовності до кризових ситуацій. Побудована пелюсткова діаграма ризиків дала змогу візуалізувати критичні зони, що потребують першочергової уваги. Такий системний підхід до управління ризиками сприяє зміцненню стійкості бізнесу, ефективному плануванню та досягненню довгострокової стабільності.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі досліджуються теоретико-методичні та практичні аспекти розробки та запровадження власної справи створення квіткового бізнесу та зроблено наступні висновки.

1. Підприємницька діяльність у сільськогосподарському секторі залишається однією з найперспективніших напрямів розвитку малого та середнього бізнесу в Україні. З огляду на глобальні продовольчі й логістичні виклики, потребу в локалізації виробництва, а також сприятливі природно-кліматичні умови Одеського регіону, вирощування троянд у теплицях становить вигідну, екологічно обґрунтовану та прибуткову бізнес-модель. Високий попит на якісну квіткову продукцію, активний внутрішній ринок, перспективи виходу на експорт, а також наявність технологічних рішень для цілорічного вирощування створюють стабільне підґрунтя для реалізації такого проєкту. Важливими факторами успіху є орієнтація на якість посадкового матеріалу, співпраця з сертифікованими постачальниками та впровадження сучасних агротехнологій і логістичних рішень.

2. Для легального старту бізнесу у сфері тепличного квітництва доцільно зареєструвати ФОП із вибором спрощеної системи оподаткування (єдиний податок, 3 група). Цей варіант найбільш зручний для підприємців-початківців, оскільки дозволяє: працювати з фізичними та юридичними особами; мати річний дохід до 9,3 млн грн.; не сплачувати ПДВ (за умови обрання безПДВної моделі); вести спрощену звітність.

Також важливо обрати відповідні КВЕДи: 01.19 – Вирощування інших однорічних і дворічних культур (у т.ч. квітів у теплицях); 01.30 – Відтворення рослин (розмноження троянд, черенкування, саджанці); 46.22 – Оптова торгівля квітами та рослинами; 47.76 – Роздрібна торгівля квітами та іншими рослинами; 81.30 – Надання ландшафтних послуг (за потреби, у майбутньому). Такий підхід дозволяє оптимізувати податки, мінімізувати бюрократію та сконцентруватися на розвитку бізнесу.

3. Оптимальним варіантом для проєкту вирощування троянд у теплицях є третя група єдиного податку, яка дозволяє працювати з юридичними особами та ФОПами — ключовими клієнтами в оптовому сегменті квіткового ринку. На відміну від другої групи, ця система не обмежує підприємця у виборі партнерів, а четверта група, орієнтована на класичне сільгоспвиробництво із земельним фондом, не застосовна в умовах відсутності землі у власності чи постійному користуванні. Крім того, третя група забезпечує просту систему податкового обліку із фіксованою ставкою 5% (або 3% з ПДВ) та спрощеним адмініструванням. Отже, вибір напрямку діяльності – тепличне вирощування троянд, обґрунтований вибір організаційно-правової форми (ФОП) та правильно підібрана система оподаткування (3 група єдиного податку) створюють ефективну модель для запуску квіткового агробізнесу. При грамотному поєднанні аграрних практик, сучасних технологій та маркетингових інструментів, даний проєкт має усі шанси стати стабільним джерелом доходу та платформою для подальшого масштабування.

4. Квітковий ринок України, зокрема сегмент вирощування зрізаних квітів у теплицях, перебуває на етапі структурної трансформації. Попри виклики, пов'язані з війною, економічною нестабільністю та скороченням купівельної спроможності населення, галузь демонструє адаптивність до нових умов через посилення локального виробництва, цифровізацію продажів та зміну споживчих орієнтирів у бік довготривалих, естетичних і функціональних рішень. Водночас, спостерігається поступове зміщення попиту з традиційних квітів (троянд, тюльпанів) до нішевих та екзотичних видів, що відкриває перспективи для спеціалізованого виробництва. Відновлення ринку до рівнів, близьких до довоєнного періоду, разом із загальносвітовими трендами на екологічність, локальність та онлайн-комерцію, створює сприятливі умови для входження нових гравців, зокрема в сегмент тепличного вирощування квітів, орієнтованих на внутрішній ринок.

5. На основі проведеної оцінки внутрішніх конкурентних переваг можна зробити висновок, що проєкт із вирощування троянд у теплиці в Одеській

області має стратегічно вигідні стартові умови для успішного розвитку. Серед ключових переваг – наявність орендованої теплиці з системою мікроклімату та автоматизованого поливу, що дозволяє забезпечити цілорічне виробництво з мінімальними стартовими інвестиціями. Географічне розташування у відносно стабільному південному регіоні також формує логістичну та операційну безпеку, особливо в умовах воєнного стану. Спеціалізація на вирощуванні троянд як найбільш популярної квіткової культури забезпечує стабільний попит і дає змогу уникнути ризиків, пов'язаних зі зміною уподобань споживачів. Операційна ефективність, досягнута завдяки стандартизації процесів, автоматизації та цілорічному виробництву, формує вагомий потенціал для побудови сталого бізнесу. В умовах обмеженої конкуренції в регіоні та зростаючого попиту на локальну продукцію, модель має не лише високу рентабельність, а й здатність до масштабування в майбутньому.

6. Для запуску бізнесу з вирощування троянд у теплиці необхідно 350 000 грн стартового капіталу. З них 70 000 грн — це власні кошти, а 280 000 грн — кредитні за програмою «5-7-9%» від ПриватБанку. За користування кредитом передбачено виплатити 75 600 грн за 5 років, що є прийнятним навантаженням для стабільного агробізнесу з прогнозованими доходами. Така модель фінансування дозволяє з мінімальними власними вкладеннями запустити повноцінне тепличне виробництво з сучасною інфраструктурою. Поточні витрати на функціонування теплиці площею 300 м² у перший рік становлять 1 480 029 грн, або близько 142 235 грн щомісяця. Найбільшу питому вагу в структурі витрат займає заробітна плата з ЄСВ (762 720 грн, або 51,5 %), що відображає трудомісткий характер догляду за трояндами. На другому місці – оренда теплиці (240 000 грн, 16,2 %), далі – матеріальні витрати (158 580 грн, 10,7 %) і комунальні послуги (128 400 грн, 8,7 %). Витрати на рекламу, кредит і інші операційні потреби не перевищують 5–6 % кожна. Така структура підтверджує раціональне планування витрат із акцентом на персонал та ефективну організацію виробництва, що закладає міцний фундамент для сталого розвитку і масштабування бізнесу.

7. Розрахунки прибутковості проєкту з вирощування троянд у теплиці площею 300 м² засвідчили високу ефективність запропонованої бізнес-моделі. Вже в перший рік діяльності підприємство демонструє стійкий грошовий потік, який значно перевищує стартові інвестиції. Валовий прибуток становить понад 2 млн грн, рентабельність – близько 143 %, а точка беззбитковості – лише 41 % від запланованого обсягу виробництва. Це вказує на те, що підприємство може працювати прибутково навіть за умов часткового завантаження виробничих потужностей. Щорічне зростання виручки на 10 % та контрольоване зростання витрат (на 5 %) забезпечують динамічне збільшення як чистого прибутку, так і грошового потоку. Амортизація дозволяє формувати внутрішні інвестиційні резерви. Таким чином, підприємство має стабільну фінансову основу для подальшого масштабування або диверсифікації діяльності.

8. Життєвий цикл проєкту тривалістю 5 років охоплює основні етапи – від ініціації до завершення, забезпечуючи структурованість і логічну послідовність реалізації бізнесу. Діаграма Ганта дозволяє візуалізувати строки виконання кожної фази, що є важливим інструментом управління часом, ресурсами та ризиками. Розробка переліку стейкхолдерів та аналіз їхніх інтересів і впливу сприяє побудові ефективної комунікації, своєчасному виявленню очікувань і зниженню конфліктогенності серед залучених сторін. Врахування інтересів працівників, клієнтів, постачальників, громади та регуляторних органів забезпечує більшу стійкість і соціальну прийнятність проєкту.

9. Проведений аналіз доводить інвестиційну привабливість проєкту. Проєкт характеризується дуже коротким періодом окупності – лише 2,2 місяця, що є рідкісним показником навіть у сфері мікробізнесу. Чистий приведений дохід (NPV) у розмірі понад 6,2 млн грн та індекс прибутковості (PI) 18,92 підтверджують високу віддачу на інвестований капітал. Внутрішня норма рентабельності (IRR) у 432 % значно перевищує не лише ставку дисконтування, але й будь-які інші консервативні інвестиційні альтернативи, що підтверджує раціональність вкладання коштів у реалізацію проєкту. Усі ключові фінансові показники свідчать про надійність і перспективність даного бізнесу.

10. Ідентифікація, оцінка та ранжування ризиків дозволили виявити шість ключових категорій ризиків, що мають найбільший вплив на діяльність бізнесу: технічні, економічні, біологічні, логістичні, маркетингові та регуляторні. Найвищу інтегральну оцінку отримали технічні та біологічні ризики, які безпосередньо впливають на урожайність та якість продукції. Розробка стратегії реагування на кожен тип ризику – від запобігання до адаптації – дозволяє не лише знизити ймовірність негативного сценарію, а й підвищити рівень готовності до кризових ситуацій. Побудована пелюсткова діаграма ризиків дала змогу візуалізувати критичні зони, що потребують першочергової уваги. Такий системний підхід до управління ризиками сприяє зміцненню стійкості бізнесу, ефективному плануванню та досягненню довгострокової стабільності. Таким чином, проєкт з вирощування троянд у теплиці має всі ознаки економічно обґрунтованого, фінансово стійкого та стратегічно перспективного бізнесу.

Список використаної літератури

1. Агенція регіонального розвитку Одеської області : офіційний веб-сайт. URL: <https://rdaod.com.ua/> (дата звернення: 16.01.2025).
2. Агробізнес в Україні: можливості розвитку в умовах війни. *Аналітична доповідь*. Київ: USAID AGRO, 2023. 45 с.
3. Агробізнес у теплицях. Агробізнес сьогодні : веб-сайт. URL: <https://agro-business.com.ua/agro/ekonomichnyi-hektar/item/29440-ahrobiznes-u-teplytsiakh.html> (дата звернення: 13.01.2025).
4. Агровісник від 14 січня. Основні новини аграрного сектору в Україні та світі. ADAMA : веб-сайт. URL: https://www.adama.com/ukraine/ua/agrovisnyk/2025_01_14 (дата звернення: 15.01.2025).
5. Агросектор України під час війни – інфографічний довідник за 2023 рік. Агрополіт : веб-сайт. URL: <https://agropolit.com/spetsproekty/1003-agrosector-ukrayini-pid-chas-viyni--infografichiy-dovidnik-za-2023-rik> (дата звернення: 16.01.2025).
6. Аграрний сектор України у 2023 році: складові стійкості, проблеми та перспективні завдання. НІСД: веб-сайт. URL: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/ekonomika/ahraryy-sektor-ukrayiny-u-2023-rotsi-skladovi-stiykosti-problemy-ta> (дата звернення: 16.01.2025).
7. Агробізнес: операційна діяльність в умовах воєнного стану. Uteka.ua : веб-сайт. URL: <https://uteka.ua/ua/publication/agro-4-spetsvypusky-dlia-ahropidpriemstv-91-agrobiznes-operacionnaya-deyatelnost-v-usloviyah-voennogo-polozheniyaobnovlyatsya-ezhednevno> (дата звернення: 16.01.2025).
8. Агапова В. Агробізнес України: між викликами війни та можливостями ринку. VoxUkraine : веб-сайт. URL: <https://voxukraine.org/ukrayinskyj-agrobiznes-mizh-vyklykamy-vijny-ta-mozhlyvostyamy-rynku> (дата звернення: 16.01.2025).

9. Агробізнес України 2023/24: адаптація агросектору до нових реалій. Latifundist.com : веб-сайт. URL: <https://latifundist.com/novosti/66398-11-j-vipusk-dovidnika-agrobiznes-ukrayini-2023-24-adaptatsiya-agrosectoru-do-novih-realij> (дата звернення: 16.01.2025).
10. Аграрний сектор України у 2023 році: складові стійкості, проблеми та перспективи. Національний інститут стратегічних досліджень : веб-сайт. URL: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/ekonomika/ahrarynyy-sektor-ukrayiny-u-2023-rotsi-skladovi-stiykosti-problemy-ta> (дата звернення: 16.01.2025).
11. Аграрні відносини у сфері фінансової підтримки агробізнесу: новели і проблеми правового забезпечення в умовах воєнного стану. *Аграрне право України* : веб-сайт. URL: <https://app-journal.in.ua/wp-content/uploads/2023/04/47.pdf> (дата звернення: 16.01.2025)
12. Риковська О. Аналіз стану сільського господарства України та імплементація нормативно-правових актів ЄС, дотичних до аграрних та довкіллевих питань / О. Риковська, О. Фрасер, О. Михайленко; за ред. М. Белкіна, А. Даниляк. Київ: ГО "Екодія", 2024. 22 с. URL: <https://ecoaction.org.ua/wp-content/uploads/2024/03/analiz-stanu-sg-ua-ta-implement-es2024.pdf> (дата звернення: 16.01.2025).
13. Андрейченко А. В. Конкурентоспроможність суб'єктів господарювання безвідходного агровиробництва України: аналіз та перспективи. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2020. Т. 19. Вип. 2 (45). С. 87-98. DOI: 10.18524/2413-9998/2020.2(45).201423 (дата звернення: 16.01.2025).
14. Андрейченко А. В. Забезпечення розвитку безвідходного виробництва в аграрному секторі економіки: теоретико-методологічне обґрунтування. *Академічний огляд*. 2020. № 1 (52). С. 38-49. DOI: 10.32342/2074-5354-2020-1-52-4 (дата звернення: 16.01.2025).
15. Залєвська О. Ароматний бізнес: як організувати вирощування квітів у теплиці. Ощадбанк : веб-сайт. URL: <https://www.oschadbank.ua/blog/aromatnyy->

biznes-yak-organizuvaty-vyroshchuvannya-kvitiv-u-teplyci (дата звернення: 16.01.2025).

16. Market study Ukrainian floriculture and ornamental sector. Kleffmann Group Ukraine. 2019. URL: https://www.agroberichtenbuitenland.nl/binaries/agroberichtenbuitenland/documenten/publicaties/2019/04/17/ua-psd-ornamental-study/Ornamental_Market%2BStudy_SHORT_EN%2Bfinal.pdf (дата звернення: 16.01.2025).

17. Бізнес на вирощуванні квітів: рентабельність, витрати, прибуток. Aggeek.net : веб-сайт. URL: <https://aggeek.net> (дата звернення: 16.01.2025).

18. Бізнес-план створення тепличного комплексу з вирощування троянд. Pro-consulting: веб-сайт. URL: <https://pro-consulting.ua/en/biznes-plan/Biznes-plan-sozdaniia-teplichnogo-kompleksa-po-vyrashivaniiu-roz> (дата звернення: 20.02.2025).

19. Бойко В. Я., Івашина І. І. Економіка агропромислового виробництва: підручник. Київ: Центр учбової літератури, 2021. 368 с.

20. В області створили нове тепличне господарство завдяки гранту від держави. Волинська обласна державна адміністрація : офіційний веб-сайт. URL: <https://voladm.gov.ua/new/v-oblasti-stvorili-nove-teplichne-gospodarstvo-zavdyaki-grantu-vid-derzhavi/> (дата звернення: 22.02.2025).

21. В області створили нове тепличне господарство. Департамент агропромислового розвитку Волинської ОДА : офіційний веб-сайт. URL: <https://agrovoly.gov.ua/news/v-oblasti-stvoryly-nove-teplychne-hospodarstvo-foto> (дата звернення: 12.02.2025).

22. Відбудова для розвитку: зарубіжний досвід та українські перспективи : міжнародна колективна монографія. НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». К., 2023. 571 с.

23. Schuch U. K., Mahato T. Performance of containerized roses in a retractable roof greenhouse or outdoors. *Acta Horticulturae*. 2008. №797(797). P. 267-272. DOI:10.17660/ActaHortic.2008.797.37. URL :

https://www.researchgate.net/publication/284707988_Performance_of_containerized_roses_in_a_retractable_roof_greenhouse_or_outdoors (дата звернення: 13.03.2025).

24. Вирощування троянд в теплицях на зріз. Агрономія сьогодні : веб-сайт. URL: <https://agronomy.com.ua/statti/nishevi-kultury/108-vyroshchuvannia-troiand-v-teplytsiakh-na-zriz.html> (дата звернення: 16.01.2025).

25. Ковальов М., Машенко Ю., Гайденко О. Вирощування троянд у теплицях: як забезпечити оптимальний мікроклімат. GrowHow.in.ua : веб-сайт. URL: <https://www.growhow.in.ua/vyroshchuvannia-troiand-u-teplytsiakh-iak-zabezpechyty-optymalnuu-mikroklimat/> (дата звернення: 16.01.2025).

26. Rose farming in greenhouse: cost, yield, and handbook. InGreenSon : веб-сайт. URL: <https://www.insongreen.com/rose-farming-in-greenhouse/> (дата звернення: 16.01.2025).

27. Greenhouse, nursery and flowers Global market report 2025. URL: <https://www.thebusinessresearchcompany.com/report/greenhouse-nursery-and-flowers-global-market-report> (дата звернення: 19.04.2025).

28. Гонтарева І. В. Підприємництво : підручник. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2021. 392 с.

29. Гончаренко М. В., Шевченко І. В. Інвестиційний менеджмент. Київ: КНЕУ, 2020. 312 с.

30. Господарський кодекс України від 19 лютого 2016 р. № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення: 20.02.2025).

31. Гранти на власну справу, садівництво та тепличне господарство. Ромоданівська територіальна громада : офіційний веб-сайт. URL: <https://romodan-gromada.gov.ua/granti-na-vlasnu-spravu-sadivnictvo-ta-teplichne-gospodarstvo-11-12-40-14-01-2025/> (дата звернення: 16.03.2025).

32. Головне управління Держпродспоживслужби в Одеській області: офіційний веб-сайт. URL: <https://odesa.consumer.gov.ua/> (дата звернення: 20.03.2025).

33. Кознова О. Грантові можливості для аграріїв у 2023 році. LIGA ZAKON Бізнес : веб-сайт. URL: https://biz.ligazakon.net/news/217780_grantov-mozhlivost-dlya-agrarv-u-2023-rots (дата звернення: 22.04.2025).
34. Agribusiness of Ukraine 2023/2024. URL: <https://www.agroberichtenbuitenland.nl/binaries/agroberichtenbuitenland/documenten/publicaties/2025/02/17/agribusiness-of-ukraine-2023-2024/Infobook-Ukrainian%2BAgribusiness-2023-24.pdf> (дата звернення: 23.02.2025).
35. Державна підтримка агробізнесу під час війни. BDO : веб-сайт. URL: <https://www.bdo.ua/uk-ua/insights-2/information-materials/2025/wartime-state-support-for-agribusiness> (дата звернення: 25.03.2025).
36. Державна підтримка агробізнесу: які програми доступні у 2024 році. Landlord.ua : веб-сайт. URL: <https://landlord.ua/news/derzhavna-pidtrymka-ahrobiznesu-iaki-prohramy-dostupni-u-2024-rotsi/> (дата звернення: 24.04.2025).
37. Державна служба статистики України. : офіційний веб-сайт. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 26.03.2025).
38. Електронний кабінет Державної податкової служби України. Державна податкова служба України : офіційний веб-сайт. URL: <https://cabinet.tax.gov.ua/> (дата звернення: 29.03.2025).
39. Доброва Н.В., Райлян О.Г. Основні критерії вибору організаційно-правової форми підприємницької діяльності. *Наукові перспективи: журнал*. 2021. № 10 (16) 447 с. С. 303-315. DOI: [https://doi.org/10.52058/2708-7530-2021-10\(16\)-303-315](https://doi.org/10.52058/2708-7530-2021-10(16)-303-315) (дата звернення: 29.03.2025).
40. Market study Ukrainian floriculture and ornamental sector. Kleffmann Group Ukraine. 2019. URL: https://www.agroberichtenbuitenland.nl/binaries/agroberichtenbuitenland/documenten/publicaties/2019/04/17/ua-psd-ornamental-study/Ornamental_Market%2BStudy_SHORT_EN%2Bfinal.pdf (дата звернення: 18.03.2025)
41. Захарченко Н. В. Обґрунтування господарських рішень та оцінювання ризиків. Одеса : ОНЕУ, 2022. 197 с.

42. Захарченко Н. В. Впровадження та реалізація рамкових угод у сфері публічних закупівель. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2022. № 5-6. С. 73-79. DOI:10.32680/2409-9260-2022-5-6-294-295-73-79 (дата звернення: 18.03.2025).

43. International statistics flowers and plants 2021. Aiph.org : веб-сайт. URL: https://aiph.org/wp-content/uploads/yearbook/SYB_2021-updated-2.pdf (дата звернення: 24.03.2025).

44. International statistics flowers and plants 2023. Aiph.org : веб-сайт. URL: <https://aiph.org/wp-content/uploads/2024/02/ISYB-2023-08.02.24.pdf> (дата звернення: 16.01.2025).

45. Ukrainian Agriculture: Promoting Resilience in the Face of Upheaval. Fsccluster : веб-сайт. URL: https://fsccluster.org/sites/default/files/2024-05/Ukrainian_Agriculture_Report_compressed.pdf (дата звернення: 23.01.2025).

46. Зоря С., Сорока Л., Нів'євський О., Богонос М., Нейтер Р. Літвінов В. Звіт про клімат і розвиток в Україні: сільське господарство. КШЕ : веб-сайт. URL: https://kse.ua/wp-content/uploads/2024/03/CSA_uk.pdf (дата звернення: 10.03.2024).

47. Звіт про прямі збитки інфраструктури від руйнувань внаслідок військової агресії росії проти України за рік від початку повномасштабного вторгнення. КСЕ. Березень 2023. КШЕ : веб-сайт. URL: https://kse.ua/wp-content/uploads/2023/03/UKR_Feb23_FINAL_Damages-Report-1.pdf (дата звернення: 16.01.2025).

48. Record gas prices and prospects for the greenhouse business in Ukraine. Agroberichtenbuitenl and.nl: веб-сайт. URL: <https://www.agroberichtenbuitenland.nl/actueel/nieuws/2021/11/03/record-gas-prices-and-prospects-for-the-greenhouse-business-in-ukraine> (дата звернення: 22.01.2025).

49. Земельний кодекс України від 25 жовтня 2001 р. № 2768-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2768-14#Text> (дата звернення: 20.03.2024).

50. 2023 Investment climate statements: Ukraine. State.gov : веб-сайт. URL: <https://www.state.gov/reports/2023-investment-climate-statements/ukraine/> (дата звернення: 16.02.2025).
51. Agribusiness of Ukraine infographic report 2023. Svensk-ukrainsk.se : веб-сайт. URL: <https://svensk-ukrainsk.se/pdf/the-infographics-report-ukrainian-agribusiness-2023-eng.pdf> (дата звернення: 22.03.2025).
52. Agribusiness of Ukraine infographic report 2023/24. Agroberichtenbuitenland.nl : веб-сайт. URL: <https://www.agroberichtenbuitenland.nl/binaries/agroberichtenbuitenland/documenten/publicaties/2025/02/17/agribusiness-of-ukraine-2023-2024/Infobook-Ukrainian%2BAgribusiness-2023-24.pdf> (дата звернення: 18.02.2025).
53. Каражия Е. А. Проблеми та передумови формування ефективної системи комунікаційного забезпечення підприємств в Україні. *Ефективна економіка*. 2021. № 8. DOI: 10.32702/2307-2105-2021.8.80 (дата звернення 20.04.2025).
54. Ukraine flower market survived three huge challenges. Floraldaily : веб-сайт. URL: <https://www.floraldaily.com/article/9529820/ukraine-flower-market-survived-three-huge-challenges/> (дата звернення: 16.03.2025).
55. Кічук Н. В. Сучасний стан та шляхи покращення інвестиційної привабливості Одеського регіону. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2022. №11-12. С. 97-103. DOI:10.32680/2409-9260-2022-11-12-300-301-97-103 (дата звернення 08.03.2025).
56. Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010: Наказ Держспоживстандарту України від 11.10.2010 № 457. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/vb457609-10> (дата звернення 08.03.2025).
57. Ковальов А. І., Кічук Н. В., Клевцевич Н. А., Захарченко Н. В., Горбаченко С. А. Антикризове управління бізнесом : навч. посіб. Одеса. ОНЕУ. 2022. 182 с.
58. Кодекс законів про працю України від 10.12.1971 р. No 322-VIII. Відомості Верховної Ради України. 1971. No 50. Ст. 375.

59. Дружкова І. С., Колесник О. О. Інтелектуальна власність як стратегічна основа функціонування економіки знань. *Південноукраїнський правничий часопис*. 2024. №1. С. 109-117. DOI <https://doi.org/10.32850/sulj.2024.1.17>. (дата звернення: 11.04.2025).
60. Обласний центр контролю та профілактики хвороб в Одеській області: офіційний веб-сайт. <https://od.cdc.gov.ua/> (дата звернення: 04.04.2025).
61. Одеська філія ДП «Центр сертифікації та експертизи насіння і садивного матеріалу». Opendatabot : веб-сайт. <https://opendatabot.ua/c/38104286> (дата звернення: 14.04.2025).
62. Особливості ФОП як організаційно-правової форми. LIGA 360 : веб-сайт. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/situation-doc/SX170060> (дата звернення 20.03.2025).
63. Податковий Кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. (дата звернення 27.02.2025).
64. Подмазко О. М. Потенційні інвестиційні ресурси інноваційного оновлення виробництва. *Економіка та суспільство*. 2023. № 54. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-54-84>. (дата звернення 27.02.2025).
65. Проект Стратегії відновлення та розвитку Одеської області на період 2021–2027. Одеська обласна державна адміністрація : офіційний веб-сайт. URL: <https://digital.od.gov.ua/wp-content/uploads/2019/11/PROEKT-STRATEGIYI-2021-2027-4.pdf> (дата звернення 07.03.2025).
66. Про затвердження Порядку використання коштів для підтримки сільського господарства Кабінет Міністрів України. Постанова № 126 від 21.02.2018 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/126-2018-п#Text> (дата звернення: 16.01.2025).
67. Про ліцензування видів господарської діяльності: Закон України від 2 березня 2015 № 222 – VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/222-19#Text> (дата звернення 20.02.2025).
68. Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців та громадських формувань: Закон України від 15 травня 2003 р.

№755-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15#Text> (дата звернення 20.03.2025).

69. Проектний аналіз : навч. посіб.; за ред. В. А. Карпова. Київ: Кондор, 2019. 324 с.

70. Про підприємництво : Закон України від 7 лют. 1991 р. № 698-XII. Відомості Верховної Ради України. 1991. № 14. Ст. 168.

71. Перспективи розвитку бізнесу під час війни: ТОП 7 бізнес-ідей для складного часу. OLX : веб-сайт. URL : <https://business.olx.ua/statti/biznes-idei-iaakui-biznes-vidkryty-pid-chas-viiny/> (дата звернення 13.03.2025).

72. Стоянова А. А. Актуальні виклики функціонування українського агробізнесу у період воєнного часу. *Управління бізнесом в парадигмі сталого розвитку: економіко-правовий аспект* : колективна монографія / За ред. А. В. Андрейченка, Н. В. Захарченко. Одеса : ОНЕУ, 2024. Ч. 2. С. 315-346.

73. Аналіз ринку тепличного бізнесу в Україні. Bizmart : веб-сайт. URL: https://bizmart.info/publications/publications/pub_obz/6421/ (дата звернення: 10.05.2025).

74. ФОП: загальна чи спрощена система оподаткування? SOTA : веб-сайт. URL: <https://sota-buh.com.ua/news/fop-zahalna-chy-sproshchena-systema-opodatkuвання> (дата звернення 03.03.2025).

75. Dobrova N., Kolesnik O., Podmazko O. Intellectualization as a key factor of sustainability in Ukraine. *Journal of European Economy*. 2023. Vol. 22. № 4 (87). P. 571- 589. DOI: <https://doi.org/10.35774/jee2023.04.571> (дата звернення 13.03.2025).

76. Zakharchenko N. V., Andreichenko A. V., Zhadanova Y. O., Korolova O. G., Navolska N. V. Conceptual model of macro-regulation of social- economic relations in the conditions of innovative-investment development of Ukraine. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2021. №1(36). С. 272-280. DOI:10.18371/fcaptr.v1i36.227879 (дата звернення 13.03.2025).