

Міністерство освіти і науки України
Одеський національний технологічний університет

ННІ економіки, управління і бізнесу ім. Г.Е. Вейнштейна
Кафедра національної та міжнародної економіки
Ступінь вищої освіти – перший (бакалавр)
Спеціальність 051 «Економіка»
Освітня програма «Економіка підприємства»



КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

**на тему «Економічне обґрунтування інвестиційного проєкту
будівництва виноробного підприємства з випуску тихих вин в
умовах Одеської області»**

ШИФР КРБ.ЕП.1.576-03.7.2

Здобувачки _____ Ромадан Є.К.

Керівник _____ проф. Самофатова В.А.

Кваліфікаційна робота допускається до захисту

Рішення кафедри від 12.06.2026 р., протокол № 17

Завідувач кафедри національної
та міжнародної економіки _____

Тетяна КУЛАКОВСЬКА

Одеса – 2026 рік

Міністерство освіти і науки України
Одеський національний технологічний університет



**Комплексна міжкафедральна кваліфікаційна робота
на тему: «Розробка проєкту будівництва виноробного підприємства з
випуску тихих вин в умовах Одеської області»**

Головний керівник – к.т.н., доцент кафедри ТВтаСА ОНТУ Мирошніченко
О.М.

Виконали:

1. Кравченко Софія

СВО «Бакалавр»

4 курс, спеціальність 181 «Харчові технології», освітня програма «Технології продуктів бродіння, напоїв і виноробства»

денна форма навчання

Удосконалення технології тихих вин з поліпшенням якості виноматеріалів з сорту винограду Одеський Чорний

Керівник – к.т.н., доц. кафедри ТВтаСА, Мирошніченко О.М.

2. Ромадан Єлизавета

СВО «Бакалавр»

4 курс, спеціальність 051 «Економіка», освітня програма «Економіка підприємства»

денна форма навчання

Економічне обґрунтування інвестиційного проєкту будівництва виноробного підприємства з випуску тихих вин в умовах Одеської області

Керівник – д.е.н., професор кафедри НтаМЕ ОНТУ Самофатова В.А.

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ННІ економіки, управління і бізнесу ім. Г.Е. Вейнштейна

Кафедра національної та міжнародної економіки

Ступінь вищої освіти – перший (бакалавр)

Спеціальність 051 «Економіка»

Освітня програма «Економіка підприємства»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Зав. кафедри національної та міжнародної економіки

«02» березня 2026 р.

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ БАКАЛАВРА здобувачі

Ромадан Єлизаветі Костянтинівні

1. Тема роботи “Економічне обґрунтування інвестиційного проєкту будівництва виноробного підприємства з випуску тихих вин в умовах Одеської області”

Затверджена наказом ОНТУ від 22.10.2025 р. № 576-03. _____

2. Термін здачі здобувачем закінченої роботи 13.06.2026 р. _____

3. Вихідні дані роботи Законодавчі та нормативно-правові акти України; навчально-методична та наукова література; статистичні дані Держстату України; аналітичні матеріали Болградської районної державної адміністрації; галузеві дослідження (InVenture, AgroPortal, Forbes.ua, OIV); дані про характеристики виноробного обладнання від підприємств-виробників; матеріали ДГ “Ялпуг” ІВіВ ім. В.Є. Таїрова.

4. Перелік питань, які потрібно розробити 4.1. Теоретичні та методологічні основи інвестиційної оцінки та обґрунтування проєкту; 4.2. Аналіз стану та перспектив розвитку виноробної галузі України; 4.3. Техніко-Економічне обґрунтування інвестиційного проєкту будівництва виноробного підприємства з випуску тихих вин.

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов’язкових креслень) таблиць – 21.

6. Дата видачі завдання 02.03.2026 р.

Керівник _____ Самофатова В.А.

Завдання прийняв до виконання _____ Ромадан Є.К.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1	Опрацювання фахової літератури за темою кваліфікаційної роботи	06.02.2026 – 18.02.2026	<i>виконано</i>
2	Написання теоретичного розділу кваліфікаційної роботи	19.02.2026 – 01.03.2026	<i>виконано</i>
3	Аналіз стану виноробної галузі та сировинної бази Одеської області новоствореного м'виноробної галузі	02.03.2026 – 17.03.2026	<i>виконано</i>
4	Характеристика Техніко-економічне обґрунтування інвестиційного проєкту	18.03.2026 – 30.03.2026	<i>виконано</i>
5	Формулювання висновків	01.04.2026 – 29.04.2026	<i>виконано</i>
6	Оформлення КРБ	30.04.2026 – 02.06.2026	<i>виконано</i>
7	Подання роботи для рецензування	05.06.2026	<i>виконано</i>
8	Захист кваліфікаційної роботи	17.06.2026	<i>виконано</i>

Здобувач-дипломник _____ Ромадан Є.К.

Керівник роботи _____ Самофатова В.А.

Несу відповідальність за ідентичність електронного та друкованого варіантів кваліфікаційної роботи, даю згоду на обробку персональних даних та не заперечую проти розміщення кваліфікаційної роботи на офіційних web-ресурсах ОНТУ.

Підтверджую, що в кваліфікаційній роботі відсутні порушення норм академічної доброчесності.

Здобувач-дипломник Ромадан Є.К.

підпис

АНОТАЦІЯ

на кваліфікаційну роботу бакалавра

КРБ містить 89 сторінки, 21 таблиці, список використаних джерел з 44 найменувань.

Метою кваліфікаційної роботи бакалавра є економічне обґрунтування доцільності та ефективності інвестиційного проєкту будівництва виноробного підприємства з випуску тихих вин в умовах Одеської області.

Об'єктом аналізу, узагальнень і дослідження виступають інвестиційний процес у виноробній галузі Одеської області як сукупність організаційно-економічних відносин щодо вкладення капіталу з метою створення нового виробничого підприємства.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних і практичних аспектів економічного обґрунтування інвестиційного проєкту будівництва виноробного підприємства з випуску тихих вин в умовах Болградського району Одеської області.

Завданнями роботи передбачено розглянути дослідити теоретичні основи та методи оцінки ефективності інвестиційних проєктів, проаналізувати виноробну галузь та розрахувати показники економічної ефективності проєкту.

За результатами дослідження розраховано показники ефективності: $NPV = 3\,262,26$ тис. грн, $IRR = 24,03\%$, індекс доходності $= 1,17$, термін окупності $= 2,85$ р., що підтверджує інвестиційну привабливість проєкту.

Результати дослідження можуть бути використані засновниками нового виноробного підприємства, банківськими установами та органами місцевого самоврядування при прийнятті інвестиційних рішень.

Ключові слова: інвестиційний проєкт, ефективність інвестицій, NPV, IRR, виноробство, Одеська область, техніко-економічне обґрунтування.

Рік виконання роботи – 2026.

Рік захисту роботи – 2026.

ANNOTATION

on the qualification work of the bachelor's

QWB contains 89 pages, 21 tables, a list of sources used with 44 names.

The purpose of the bachelor's qualification is to provide an economic justification for the feasibility and efficiency of the investment project for the construction of a winery for the production of still wines in the Odesa region.

The object of analysis is the investment process in the winemaking industry of the Odesa region as a set of organizational and economic relations for capital investment to create a new production enterprise.

The subject of the study is a set of theoretical, methodological and practical aspects of the economic justification of the winery investment project in the Bolhrad district of the Odessa region.

The tasks of the work are planned to study the theoretical foundations and methods of evaluating investment project efficiency, to analyze the winemaking industry and to calculate the project's economic efficiency indicators.

According to the results of the work performed, the project efficiency indicators were calculated: NPV = UAH 3,262.26 thousand, IRR = 24.03%, profitability index = 1.17, payback period = 2.85 years, confirming the project's investment attractiveness.

The results can be used by founders of a new winery, banking institutions, and local authorities when making investment decisions.

Keywords: investment project, investment efficiency, NPV, IRR, winemaking, Odessa region, feasibility study.

The year of work is 2026.

The year of work protection is 2026.

ЗМІСТ

Вступ.....	7
Розділ 1. Теоретичні та методологічні основи інвестиційної оцінки та обґрунтування проєкту	12
1.1. Сутність інвестиційного проєкту та його ефективності	12
1.2. Методи оцінки ефективності інвестиційних проєктів	21
1.3. Управління ризиками в інвестиційних проєктах	30
Розділ 2. Аналіз стану та перспектив розвитку виноробної галузі України	39
2.1. Аналіз сировинної бази України у контексті виноробної галузі	39
2.2. Аналіз виноробної галузі.....	45
2.3. SWOT-аналіз виноробної галузі	52
2.4. Загальна характеристика підприємства	58
Розділ 3. Техніко-економічне обґрунтування інвестиційного проєкту будівництва виноробного підприємства з випуску тихих вин	66
3.1. Основна ідея проєкту	66
3.2. Розрахунок інвестиційних витрат	67
3.3. Розрахунок зміни витрат на виробництво в результаті реалізації проєкту	74
3.4. Розрахунок показників економічної ефективності проєкту	78
3.5. Стратегічні перспективи розвитку підприємства	83
Висновки	89
Список використаних джерел літератури	94

ВСТУП

Розвиток інвестиційної діяльності є одним із ключових чинників відновлення та зростання вітчизняної економіки. В умовах євроінтеграційного курсу України, зростаючого попиту на якісну харчову продукцію та необхідності диверсифікації регіональних економік виноробство набуває особливого стратегічного значення. Одеська область, зосереджуючи близько 66% виробництва винограду в Україні та маючи унікальний терруар долини озера Ялпуг із захищеним географічним зазначенням, є одним із найперспективніших регіонів для залучення приватних інвестицій у переробну галузь.

Водночас, виноробна галузь України переживає суперечливий етап: якщо до 2022 року підприємства виробляли в середньому 160 млн л вина на рік, то вже у 2022 р. обсяги скоротились до 55 млн л, а частка імпортного вина перевищила 50% ринку. Разом з тим, починаючи з 2022 р. в Україні відкрилось близько 70 нових виноробних компаній, а закупівельні ціни на виноград зросли до 18–25 грн/кг – що свідчить про відновлення галузі та формування нових ринкових ніш. Це актуалізує потребу в науково обґрунтованих інструментах оцінки ефективності нових виноробних інвестиційних проєктів.

Проблематика інвестиційного проектування в агропромисловому комплексі досліджувалась у працях таких вітчизняних науковців, як Ковшун Н. Е., Майорова Т. В., Савчук В. П., Тарасюк Г. М., а також у документах міжнародних організацій (Світовий банк, OIV). Проте питання комплексного економічного обґрунтування інвестиційних проєктів у первинному виноробстві, з урахуванням особливостей терруару, захищених географічних зазначень та ризиків воєнного часу, залишаються недостатньо висвітленими у наявній літературі, що й обумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Мета і завдання дослідження.

Мета кваліфікаційної роботи – економічне обґрунтування доцільності та ефективності інвестиційного проєкту будівництва виноробного підприємства

з випуску тихих вин в умовах Одеської області на основі комплексного аналізу ринкового середовища та розрахунку показників інвестиційної привабливості.

Для досягнення мети поставлено такі завдання:

- дослідити теоретичні основи сутності інвестиційного проєкту та методологічні підходи до оцінки його ефективності;
- охарактеризувати методи оцінки ефективності інвестиційних проєктів (NPV, IRR, PI, TOK) та підходи до управління проєктними ризиками;
- проаналізувати стан сировинної бази та виноробної галузі України в цілому та Болградського району Одеської області зокрема;
- провести SWOT-аналіз виноробної галузі та сформулювати стратегічні передумови для реалізації інвестиційного проєкту;
- обґрунтувати концепцію та загальну характеристику проєктованого підприємства;
- розрахувати інвестиційні витрати, виробничу програму, собівартість продукції та показники економічної ефективності проєкту;
- оцінити стратегічні перспективи розвитку підприємства, зокрема доцільність формування власної сировинної зони та співпраці з підприємствами вторинного виноробства.

Об'єкт дослідження – інвестиційний процес у виноробній галузі Одеської області як сукупність організаційно-економічних відносин щодо вкладення капіталу з метою створення нового виробничого підприємства.

Предмет дослідження – економічне обґрунтування проєкту будівництва виноробні з випуску тихих вин в умовах Болградського району Одеської області.

Методи дослідження. У процесі виконання кваліфікаційної роботи застосовувались такі методи: теоретичного узагальнення та систематизації – при дослідженні понятійного апарату інвестиційного проєктування; статистичного аналізу – при дослідженні динаміки показників виноробної галузі; порівняльного аналізу – при зіставленні альтернативних варіантів забезпечення сировиною; SWOT-аналізу – при оцінці стратегічного

середовища галузі; фінансового моделювання та дисконтування грошових потоків – при розрахунку NPV, IRR, індексу доходності та терміну окупності проєкту; графічного відображення – при наочному поданні результатів дослідження.

Інформаційна база дослідження.

Інформаційну базу дослідження склали: законодавчі та нормативно-правові акти України (Закон «Про інвестиційну діяльність», Закон «Про охорону прав на зазначення походження товарів», Закон № 3497-IX про страхування інвестицій від воєнних ризиків та інші); навчально-методична та наукова література вітчизняних і зарубіжних авторів; статистичні дані Держстату України; аналітичні матеріали Болградської районної державної адміністрації; галузеві дослідження (InVenture, AgroPortal, Forbes.ua, OIV); дані про характеристики виноробного обладнання від підприємств-виробників; матеріали дослідницького господарства «Ялпуг» Інституту виноградарства і виноробства ім. В. Є. Таїрова.

Практичне значення одержаних результатів.

Результати дослідження можуть бути використані: засновниками нового виноробного підприємства у Болградському районі Одеської області при прийнятті інвестиційних рішень; банківськими установами при розгляді кредитних заявок за програмою «Доступні кредити 5-7-9%»; органами місцевого самоврядування Болградського та суміжних районів при розробці стратегій залучення інвестицій у переробну галузь; у навчальному процесі при підготовці фахівців за спеціальністю 051 «Економіка».

Структура роботи.

Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. У першому розділі розглянуто теоретичні та методологічні основи інвестиційної оцінки: сутність і класифікацію інвестиційних проєктів, методи оцінки ефективності та управління ризиками. Другий розділ присвячено аналізу виноробної галузі: стану сировинної бази, ринковим тенденціям 2022–2025 рр., SWOT-аналізу та

загальній характеристиці проєктованого підприємства. У третьому розділі здійснено техніко-економічне обґрунтування проєкту: розраховано інвестиційні витрати, виробничу програму, собівартість, грошові потоки та показники ефективності, а також окреслено стратегічні перспективи розвитку підприємства.

За результатами виконання КРБ підготовлені і опубліковані тези доповіді на VIII Всеукраїнської студентської науково-практичної конференції 16-17 квітня 2026 року.

РОЗДІЛ 1.

1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ОЦІНКИ ТА ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОЕКТІВ

1.1. Сутність інвестиційного проєкту та його ефективності

В умовах ринкової трансформації та активного залучення інвестиційних ресурсів для розвитку виробничого потенціалу підприємств інвестиційна діяльність набуває особливого значення як рушійна сила структурних перетворень і підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Інвестиції забезпечують оновлення основних засобів, впровадження сучасних технологій і довгостроковий розвиток господарюючих суб'єктів. Центральним інструментом організації та здійснення інвестиційної діяльності є інвестиційний проєкт, що виступає основною формою реалізації інвестиційних рішень на рівні підприємства [1].

Категорія «інвестиційний проєкт» є однією з ключових у теорії та практиці інвестиційного менеджменту. Незважаючи на широке застосування в науковому дискурсі й управлінській практиці, єдиного загальновизнаного трактування цього поняття у вітчизняній та зарубіжній літературі досі не сформовано, що обумовлює необхідність його комплексного дослідження [2, с. 47].

У сучасній економічній науці склалося кілька підходів до визначення поняття «інвестиційний проєкт». Аналіз вітчизняного законодавства, підручників та наукових праць дозволяє виокремити три основних: документальний, діяльнісний та системний.

Законом України «Про інвестиційну діяльність» № 1560-XII від 18.09.1991 р. (зі змінами) інвестиційний проєкт розглядається як сукупність практичних заходів, здійснення яких необхідне для реалізації інвестицій відповідно до визначених цілей та у встановлені терміни [1]. Закон України «Про державну підтримку інвестиційних проєктів із значними інвестиціями»

№ 1116-IX від 17.12.2020 р. уточнює це визначення, трактуючи інвестиційний проєкт як комплекс заходів, спрямованих на вкладення інвестицій з метою отримання прибутку та (або) досягнення іншого визначеного результату [4]. Обидва законодавчі підходи акцентують увагу на цільовій спрямованості та результативності проєкту.

Документальний підхід розглядає інвестиційний проєкт як сукупність документів, що характеризують проєкт від його задуму до досягнення заданих показників ефективності і охоплюють передінвестиційну, інвестиційну та операційну стадії реалізації [2, с. 47]. Такий підхід наголошує на систематизованій, плановій природі проєкту та забезпечує можливість його формального аналізу й оцінки. Як зазначає Т. В. Майорова, документальне оформлення проєкту є необхідною умовою залучення зовнішнього фінансування та ефективного управління реалізацією інвестиційного задуму [2, с. 47].

Діяльнісний підхід ототожнює інвестиційний проєкт із сукупністю поєднаних в єдине ціле намірів і практичних дій із здійснення інвестиційних вкладень і реалізації пов'язаних із цим виробничих, організаційно-правових, фінансових та соціальних заходів [7, с. 54]. Акцент у цьому разі робиться на динамічному характері проєкту як процесу цілеспрямованих перетворень.

Системний підхід – найбільш широкий за охопленням – трактує інвестиційний проєкт як обґрунтовану систему взаємопов'язаних заходів, узгоджених за ресурсами, термінами та виконавцями, спрямованих на вкладення капіталу з метою отримання майбутніх вигод. Н. Е. Ковшун та О. І. Левун визначають інвестиційний проєкт як форму планування та реалізації інвестицій у вигляді системи взаємопов'язаних у часі й просторі організаційних заходів і дій [3, с. 28]. І. О. Бланк у підручнику «Інвестиційний менеджмент» характеризує його як обґрунтований план здійснення інвестицій із визначеними показниками рентабельності та строків реалізації [6, с. 83].

У міжнародній практиці Світовий банк трактує інвестиційний проєкт як комплекс заходів, що фінансуються з метою досягнення конкретних

економічних або соціальних результатів у визначені строки [5]. Цей підхід наголошує на вимірюваності результатів та часових обмеженнях проєкту.

Таблиця 1.1

Систематизація підходів до визначення поняття «інвестиційний проєкт»

Підхід	Автор / джерело	Ключова характеристика	Акцент
Законодавчий	Закони України № 1560-ХІІ, № 1116-ІХ	Комплекс заходів для реалізації інвестицій з отриманням визначеного результату	Цільовий / правовий
Документальний	Майорова Т. В. (2022)	Сукупність документів від задуму до досягнення показників ефективності	Плановий
Діяльнісний	Тарасюк Г. М. (2021)	Сукупність намірів і практичних дій із здійснення інвестиційних вкладень	Процесний
Системний	Ковшун Н. Е., Левун О. І. (2022); Бланк І. О. (2023)	Система узгоджених заходів для вкладення капіталу та отримання вигод	Комплексний
Міжнародний	World Bank (2024)	Комплекс заходів для досягнення конкретних результатів у визначені строки	Результативний

Джерело: розроблено автором

Аналіз наведених підходів дозволяє встановити спільні ознаки, що характеризують інвестиційний проєкт як економічну категорію: цілеспрямованість (наявність конкретної мети та очікуваних результатів); обмеженість у часі (визначені терміни початку та завершення); ресурсна обмеженість (лімітований бюджет фінансових, матеріальних і трудових ресурсів); унікальність (кожен проєкт є неповторним за своїм змістом та

умовами реалізації); наявність ризику та невизначеності щодо кінцевих результатів [3, с. 28].

Систематизація інвестиційних проєктів за класифікаційними ознаками є важливим теоретичним завданням, оскільки дозволяє обирати адекватні методи оцінки та управління залежно від характеристик конкретного проєкту [6, с. 83].

За напрямом вкладення коштів розрізняють проєкти реальних інвестицій (вкладення у матеріальні та нематеріальні активи – нове будівництво, реконструкцію, придбання обладнання) та проєкти фінансових інвестицій (придбання цінних паперів, корпоративних прав). Реальне інвестування є найбільш поширеним у виробничому секторі та агропромисловому комплексі [2, с. 47].

За масштабом та сферою впливу виокремлюють: локальні (один об'єкт або підприємство), регіональні (вплив на економіку регіону), національні та міжнародні проєкти. Масштаб проєкту визначає вимоги до обсягу обґрунтування та рівня погодження з органами влади [3, с. 28].

За тривалістю реалізації: короткострокові (до 1 року), середньострокові (1–3 роки) та довгострокові (понад 3 роки). Виробничі проєкти у харчовій промисловості, як правило, є довгостроковими з огляду на тривалість будівництва та поступовий вихід на проєктну потужність [7, с. 54].

За рівнем ризику: проєкти з низьким (стандартне розширення виробництва в освоєних галузях), середнім (нові продукти або ринки) та підвищеним ризиком (нові технології, нестабільне середовище). Рівень ризику безпосередньо впливає на обрану ставку дисконтування та вимоги до запасу фінансової міцності [6, с. 83].

За метою реалізації: комерційні (орієнтовані на отримання прибутку), соціальні (підвищення зайнятості, розвиток інфраструктури) та екологічні (зниження екологічного навантаження). На практиці виробничі проєкти зазвичай поєднують комерційну мету з певним соціальним ефектом у вигляді створення робочих місць та розвитку регіональної економіки [4].

За ступенем взаємозалежності проєкти поділяють на незалежні (реалізація одного не впливає на інший), взаємовиключні (реалізація одного унеможлиблює реалізацію іншого) та доповнюючі (взаємовигідна спільна реалізація). Ця ознака є важливою при формуванні інвестиційного портфеля та виборі оптимальної стратегії розвитку підприємства [8, с. 71].

Будь-який інвестиційний проєкт реалізується у визначеній послідовності фаз, що у сукупності утворюють його життєвий цикл. Знання фазової структури є необхідним для планування ресурсів, розподілу ризиків та коректної оцінки ефективності на кожному етапі [9].

Передінвестиційна фаза є вихідним і найбільш відповідальним етапом, оскільки на ній визначається принципова доцільність реалізації проєкту. Вона охоплює: ідентифікацію інвестиційних можливостей; попередній аналіз (pre-feasibility study); розробку техніко-економічного обґрунтування (ТЕО); прийняття остаточного інвестиційного рішення. Витрати на передінвестиційний аналіз є незначними порівняно із загальним обсягом інвестицій, проте помилки на цій стадії є найбільш дорогими та важко виправними [3, с. 28].

Інвестиційна фаза є найбільш капіталомісткою і включає: розробку проєктно-кошторисної документації; будівельно-монтажні роботи; придбання та встановлення обладнання; набір і навчання персоналу; пусконаладжувальні роботи та введення об'єкта в дію. На цій фазі здійснюється основний обсяг інвестиційних витрат і ще не генеруються доходи, що обумовлює від'ємне сальдо грошового потоку [2, с. 47].

Операційна (експлуатаційна) фаза – основна виробнича стадія, на якій відбувається безпосереднє використання створених активів та отримання запланованих результатів. Саме на цьому етапі формується основний грошовий потік від реалізації проєкту та відбувається повернення вкладених інвестицій. Тривалість операційної фази визначає загальний горизонт розрахунку показників ефективності [7, с. 54].

Ліквідаційна фаза охоплює заходи щодо завершення проєкту: оцінку досягнутих результатів, виведення активів з експлуатації, їх утилізацію або перепродаж, а також кінцеві розрахунки з учасниками. У ряді проєктів ліквідаційна стадія може генерувати додатний грошовий потік у вигляді ліквідаційної вартості активів [3, с. 28].

Кожен інвестиційний проєкт реалізується за участю кількох сторін – учасників, кожна з яких виконує відповідні функції та переслідує власні інтереси. Відповідно до підходів, викладених у навчальній літературі з управління проєктами, виокремлюють: ініціатора та замовника проєкту; інвестора (інвесторів); генерального підрядника будівельних і монтажних робіт; постачальників ресурсів (сировини, обладнання); споживачів продукції; державу як регулятора та одержувача податкових надходжень [9]. Чіткий розподіл функцій та узгодження інтересів учасників є необхідною умовою успішної реалізації проєкту.

Центральним поняттям теорії інвестиційного аналізу є ефективність інвестиційного проєкту. Відповідно до визначення, наведеного у навчальному посібнику В. П. Савчука, ефективність інвестиційного проєкту – це категорія, що відображає відповідність проєкту цілям та інтересам його учасників і характеризує співвідношення між результатами реалізації проєкту та витратами, понесеними для їх досягнення [8, с. 71]. Ефективність проєкту характеризується системою показників, які виражають співвідношення вигід і витрат з погляду різних груп учасників [10].

У теорії та практиці інвестиційного аналізу виокремлюють кілька видів ефективності.

Ефективність проєкту в цілому характеризує доцільність його реалізації з позиції умовного єдиного учасника. Аналіз ефективності в цілому є першим кроком, що дозволяє оцінити загальну результативність без урахування структури фінансування. Розрізняють суспільну та комерційну ефективність проєкту в цілому [6, с. 83].

Суспільна (соціально-економічна) ефективність враховує результати та витрати проєкту, що виходять за межі безпосередньої господарської діяльності ініціатора та торкаються суміжних галузей, соціальної й екологічної сфери [5]. Вона є визначальною при обґрунтуванні державної підтримки або надання пільг інвестиційним проєктам регіонального значення.

Комерційна ефективність характеризує фінансові результати проєкту для підприємства-ініціатора і визначається через показники прибутковості, ліквідності та рентабельності вкладеного капіталу. Вона є ключовим критерієм при обґрунтуванні рішень щодо залучення приватних інвестицій та банківського кредитування [2, с. 47].

Ефективність участі в проєкті відображає доцільність участі кожного конкретного учасника з урахуванням його інтересів та умов участі. Вона включає: ефективність для власників (акціонерів); ефективність для кредиторів; бюджетну ефективність (надходження до бюджетів усіх рівнів) [8, с. 71].

Екологічна ефективність оцінює вплив проєкту на навколишнє середовище та відповідність екологічним нормативам. В контексті євроінтеграції України та поширення концепції сталого розвитку екологічна складова набуває дедалі більшого значення при обґрунтуванні виробничих проєктів [7, с. 54].

Методологічною основою оцінки ефективності інвестиційних проєктів є концепція грошових потоків та принцип вартості грошей у часі. Грошовий потік проєкту (cash flow) – це різниця між надходженнями коштів та їх витрачанням за кожен розрахунковий крок реалізації проєкту [10]. Саме аналіз грошових потоків, а не бухгалтерських показників прибутку, є стандартом сучасного інвестиційного аналізу, оскільки відображає реальний рух ліквідних ресурсів.

У структурі грошових потоків виокремлюють три складові. Операційний грошовий потік формується в результаті виробничо-господарської діяльності (виручка від реалізації мінус операційні витрати та

податки, плюс амортизаційні відрахування). Інвестиційний грошовий потік пов'язаний із придбанням та реалізацією необоротних активів. Фінансовий грошовий потік виникає внаслідок залучення та повернення зовнішнього фінансування – кредитів, внесків інвесторів, виплати дивідендів [8, с. 71].

Концептуальну основу дисконтованого аналізу становить принцип вартості грошей у часі: грошова одиниця, отримана сьогодні, коштує більше, ніж та сама одиниця, отримана у майбутньому. Ця різниця зумовлена трьома чинниками: наявністю інфляції, альтернативною вартістю капіталу (можливість вкласти кошти в альтернативний проєкт) та ризиком неотримання очікуваних надходжень. Приведення різночасних грошових потоків до єдиного базового моменту часу здійснюється через операцію дисконтування [10]:

$$PV = CF_t / (1 + r)^t, \quad (1.1)$$

де PV – теперішня (приведена) вартість грошового потоку; CF_t – грошовий потік у t -му розрахунковому кроці; r – ставка дисконтування; t – номер розрахункового кроку.

Ставка дисконтування є ключовим параметром при оцінці ефективності, оскільки визначає, яку мінімально прийнятну норму дохідності вимагає інвестор. На практиці її найчастіше визначають як середньозважену вартість капіталу (WACC), що враховує вартість як власних, так і залучених джерел фінансування [6, с. 83]. Обґрунтований вибір ставки дисконтування безпосередньо впливає на достовірність висновків про ефективність проєкту.

Оцінка ефективності інвестиційних проєктів базується на системі загальновизнаних принципів, дотримання яких забезпечує достовірність та порівнянність результатів аналізу [8, с. 71]:

Принцип розгляду проєкту протягом усього життєвого циклу вимагає враховувати всі грошові потоки – від передінвестиційної до ліквідаційної фази. Ігнорування окремих стадій може суттєво викривити показники ефективності [3, с. 28].

Принцип моделювання грошових потоків передбачає, що основою розрахунків є реальний рух коштів, а не бухгалтерські показники прибутку. Лише грошові потоки відображають здатність проєкту генерувати ліквідні ресурси для погашення зобов'язань та забезпечення виплат учасникам [2, с. 47].

Принцип урахування чинника часу реалізується через механізм дисконтування: всі різночасні грошові потоки приводяться до єдиного розрахункового моменту. Ігнорування цього принципу призводить до систематичного завищення показників ефективності тривалих проєктів [10].

Принцип урахування тільки майбутніх витрат і доходів означає, що вже здійснені (безповоротні) витрати не беруться до уваги при оцінці ефективності. Аналіз будується виключно на тих надходженнях і витратах, що виникнуть у майбутньому внаслідок реалізації проєкту [8, с. 71].

Принцип порівнянності умов вимагає зіставляти альтернативні варіанти проєкту в однакових умовах – за часовими горизонтами, рівнем ризику та структурою витрат. Лише в цьому разі порівняння варіантів є коректним [6, с. 83].

Принцип комплексності передбачає застосування системи показників ефективності (NPV, IRR, PI, DPP), а не одного критерію. Кожен показник має свої переваги та обмеження; лише їх сукупне використання забезпечує всебічну оцінку доцільності проєкту [5].

Принцип урахування ризику та невизначеності вимагає проведення аналізу чутливості, сценарного аналізу або імітаційного моделювання для оцінки впливу зміни ключових параметрів на результати проєкту [7, с. 54].

Підводячи підсумок, зазначимо, що інвестиційний проєкт є складною, багатоаспектною економічною категорією, яка охоплює документальну, діяльнісну та системну складові. Його ефективність є комплексним поняттям, що включає комерційний, суспільний та екологічний виміри і потребує системного аналізу з дотриманням усіх методологічних принципів. Чітке розуміння теоретичних основ інвестиційного проєкту та принципів оцінки

його ефективності є необхідним підґрунтям для обґрунтованого застосування методів аналізу, що розглядаються у наступних підрозділах цієї роботи.

1.2. Методи оцінки ефективності інвестиційних проєктів

Оцінка ефективності інвестиційних проєктів є ключовим завданням інвестиційного аналізу, від якості якого безпосередньо залежить обґрунтованість прийнятих управлінських рішень. В умовах обмеженості капіталу та зростаючої конкуренції за інвестиційні ресурси точна і всебічна оцінка доцільності реалізації проєкту набуває особливого значення. Методичний інструментарій оцінки ефективності постійно вдосконалюється: поряд із класичними підходами розвиваються сучасні методи, що враховують фактор ризику, невизначеності та управлінської гнучкості [11, с. 112].

У сучасній теорії та практиці інвестиційного аналізу методи оцінки ефективності поділяють на дві основні групи: статичні (що не враховують зміну вартості грошей у часі) та динамічні (що базуються на концепції дисконтування грошових потоків). Поряд з ними окремо виокремлюють методи, що враховують ризик та невизначеність – аналіз чутливості, сценарний аналіз, метод Монте-Карло та метод реальних опціонів [12, с. 189].

Статичні методи є найбільш простими у застосуванні та не вимагають складних математичних розрахунків. Їх основна перевага – оперативність отримання попередньої оцінки доцільності інвестицій. Водночас головний недолік полягає у тому, що вони ігнорують часову вартість грошей, а відтак не відображають реального економічного ефекту від вкладень у випадку тривалих проєктів [13, с. 95].

Метод простого терміну окупності інвестицій (Payback Period – PP) є одним із найстаріших і найбільш поширених підходів до оцінки ефективності. Він визначає кількість розрахункових кроків (місяців або років), необхідних для повного відшкодування первісних інвестиційних витрат за рахунок

накопиченого чистого грошового потоку. При рівномірному надходженні доходів термін окупності розраховується за формулою [12, с. 189]:

$$PP = IC / CF_{\text{ср}}, \quad (1.2)$$

де PP – термін окупності (у роках або місяцях); IC – початкові інвестиційні витрати; $CF_{\text{ср}}$ – середньорічний (середньомісячний) чистий грошовий потік від проєкту.

При нерівномірному надходженні грошових потоків термін окупності визначається кумулятивним методом – шляхом послідовного накопичення грошових потоків до моменту, коли їх сума досягне величини первісних інвестицій.

Перевагами методу PP є: простота та наочність розрахунку; можливість швидкого первинного відбору проєктів; придатність як індикатора ризику ліквідності (чим коротший термін окупності, тим менший ризик). Недоліками є: повне ігнорування тимчасової вартості грошей; відсутність урахування грошових потоків після досягнення окупності, що може призводити до відхилення більш прибуткових довгострокових проєктів; неможливість порівняння проєктів з різними профілями грошових потоків [13, с. 95].

Метод бухгалтерської норми рентабельності інвестицій (Accounting Rate of Return – ARR) визначає середньорічний рівень прибутку від реалізації проєкту у відсотках від первісних (або середніх) інвестиційних витрат. Формула розрахунку [11, с. 112]:

$$ARR = NP / IC \times 100\%, \quad (1.3)$$

де NP – середньорічний чистий прибуток від проєкту; IC – початкові інвестиційні витрати (або їх середнє значення за горизонтом проєкту).

Критерій прийняття рішення: проєкт приймається, якщо ARR перевищує встановлений інвестором або підприємством мінімально прийнятний рівень рентабельності. Метод зрозумілий з точки зору бухгалтерського обліку, проте ігнорує часову структуру грошових потоків і

базується на показнику прибутку, а не на реальних грошових потоках, що є суттєвим теоретичним недоліком [12, с. 189].

Динамічні методи є методологічно досконалішими, оскільки базуються на концепції дисконтування і враховують нерівноцінність грошових одиниць у різні моменти часу. Вони складають основу сучасного інвестиційного аналізу і є обов'язковими при обґрунтуванні великих та довгострокових виробничих проєктів [14, с. 131].

Ключовим параметром динамічних методів є ставка дисконтування (r), що відображає мінімально прийнятну для інвестора норму дохідності. На практиці ставку дисконтування визначають як [12, с. 189]: середньозважену вартість капіталу (WACC); середню депозитну або кредитну ставку; індивідуальну норму прибутковості, встановлену інвестором; ставку, що відображає рівень ризику конкретного проєкту та альтернативну вартість капіталу.

Метод чистої приведеної вартості (Net Present Value – NPV) є найбільш поширеним і методологічно обґрунтованим критерієм оцінки ефективності інвестиційних проєктів. NPV визначається як різниця між сумою дисконтованих грошових надходжень від реалізації проєкту та дисконтованою сумою інвестиційних витрат [13, с. 95]:

$$NPV = \sum [CF_t / (1 + r)^t] - IC, \quad (1.4)$$

де CF_t – чистий грошовий потік у t -му розрахунковому кроці; r – ставка дисконтування; n – кількість розрахункових кроків (горизонт планування); IC – початкові інвестиційні витрати.

Критерій прийняття рішення: якщо $NPV > 0$ – проєкт доцільний для реалізації, оскільки він генерує додаткову вартість понад вимоги інвестора; якщо $NPV < 0$ – проєкт збитковий і має бути відхилений; якщо $NPV = 0$ – проєкт не приносить додаткової вигоди, однак і не є збитковим. При порівнянні альтернативних проєктів перевагу віддають тому, що має вищий NPV [11, с. 112].

Основна перевага NPV – адитивність: чисті приведені вартості кількох проєктів можна підсумовувати, що зручно при аналізі портфеля інвестицій. Крім того, NPV орієнтований на максимізацію добробуту власників підприємства. Серед недоліків: залежність від обраної ставки дисконтування; непридатність для безпосереднього порівняння проєктів із суттєво різними обсягами інвестицій (лише за абсолютним значенням NPV) [14, с. 131].

Метод внутрішньої норми дохідності (Internal Rate of Return – IRR) визначає таку ставку дисконтування, за якої чиста приведена вартість проєкту дорівнює нулю, тобто дисконтовані надходження повністю покривають дисконтовані інвестиційні витрати [12, с. 189]:

$$\sum [CF_t / (1 + IRR)^t] = IC. \quad (1.5)$$

IRR визначається методом ітеративного підбору або за формулою лінійної інтерполяції між двома ставками дисконтування r_1 та r_2 , при яких NPV змінює знак:

$$IRR \approx r_1 + NPV(r_1) / [NPV(r_1) - NPV(r_2)] \times (r_2 - r_1). \quad (1.6)$$

Критерій прийняття рішення: проєкт є інвестиційно привабливим, якщо IRR перевищує необхідну норму дохідності інвестора або середньозважену вартість капіталу (WACC). В іншому разі проєкт слід відхилити [13, с. 95].

Переваги IRR: незалежність від встановленої ставки дисконтування, зрозумілість для практичного використання, можливість порівняння проєктів різного масштабу. Недоліки: складність розрахунку при нестандартних (знакозмінних) грошових потоках, де можуть існувати кілька значень IRR або ж він може бути відсутнім; некоректність при порівнянні взаємовиключних проєктів без урахування їх масштабу [11, с. 112].

Метод індексу прибутковості (Profitability Index – PI) характеризує відносну ефективність вкладень і показує, яка сума дисконтованих грошових надходжень припадає на одиницю дисконтованих інвестиційних витрат [14, с. 131]:

$$PI = \sum [CF_t / (1 + r)^t] / IC. \quad (1.7)$$

Критерій прийняття рішення: якщо $PI > 1$ – проєкт ефективний; $PI = 1$ – проєкт беззбитковий; $PI < 1$ – проєкт збитковий. Метод є особливо корисним при формуванні портфеля проєктів в умовах обмеженого інвестиційного бюджету, оскільки дозволяє ранжувати проєкти за відносною, а не абсолютною ефективністю вкладень [12, с. 189].

Метод дисконтованого терміну окупності (Discounted Payback Period – DPP) є вдосконаленим варіантом простого методу окупності і визначає мінімальний часовий інтервал, необхідний для повного відшкодування дисконтованих інвестицій за рахунок дисконтованих грошових надходжень:

$$DPP = \min\{t \mid \sum [CF_t / (1 + r)^t] \geq IC\}. \quad (1.8)$$

На відміну від простого терміну окупності (PP), DPP враховує часову вартість грошей, тому завжди $DPP \geq PP$. Чим вища ставка дисконтування, тим більша різниця між цими показниками. DPP є придатним індикатором ризику ліквідності проєкту: чим коротший дисконтований термін окупності, тим менш ризиковим є проєкт з точки зору повернення вкладеного капіталу [13, с. 95].

Таблиця 1.2

Порівняльна характеристика динамічних методів оцінки ефективності інвестиційних проєктів

Показник	Формула / сутність	Критерій прийняття	Переваги	Недоліки
NPV	Сума дискон. грошових потоків мінус початкові інвестиції	$NPV > 0$ – приймати; $NPV < 0$ – відхиляти	Адитивність; відображає абсолютний ефект	Залежність від ставки дисконтування
IRR	Ставка дисконтування, за якої $NPV = 0$	$IRR > WACC$ – приймати; $IRR < WACC$ – відхиляти	Незалежний від ставки; порівнянність проєктів	Неоднозначний при знакозмінних потоках

Продовження табл. 1.2

PI	Відношення суми дискон. надходжень до інвестицій	$PI > 1$ – ефективний; $PI < 1$ – збитковий	Порівнянність при різному масштабі	Не відображає абсолютний ефект
DPP	Мінімальний час для відшкодування дискон. інвестицій	$DPP <$ горизонту проєкту – приймати	Враховує часову вартість грошей	Ігнорує потоки після окупності

Джерело: розроблено автором

Зазначені динамічні методи є взаємодоповнюючими: NPV характеризує абсолютний ефект, IRR – відносну дохідність, PI – відносну ефективність вкладень, а DPP – ліквідність та строк відшкодування інвестицій. Тому у сучасній практиці рекомендується їх комплексне застосування – жоден показник окремо не може повністю охарактеризувати ефективність проєкту [14, с. 131].

Ставка дисконтування є одним із найважливіших параметрів динамічних методів оцінки, оскільки безпосередньо впливає на розраховані значення NPV, IRR та DPP. Обґрунтований вибір ставки дисконтування визначає реалістичність висновків про ефективність проєкту [11, с. 112].

Найбільш теоретично обґрунтованим підходом є використання середньозваженої вартості капіталу (Weighted Average Cost of Capital – WACC), що враховує вартість усіх джерел фінансування – як власних, так і залучених. Формула розрахунку WACC [12, с. 189]:

$$WACC = \sum (Ci \times Di), \quad (1.9)$$

де Ci – вартість i -го виду капіталу у відсотках; Di – частка i -го виду капіталу у загальній структурі фінансування.

У разі змішаного фінансування (власні кошти та банківський кредит) WACC визначається як зважена середня вартість власного та позикового

капіталу. При цьому вартість позикового капіталу зменшується на розмір податкового щита (оскільки відсотки за кредитом відносяться на витрати і зменшують оподатковуваний прибуток) [11, с. 112].

Окрім WACC, для визначення ставки дисконтування застосовують такі підходи: модель оцінки капітальних активів (CAPM), яка враховує ринковий ризик через коефіцієнт β ; метод кумулятивної побудови – базова безризикова ставка збільшується на премії за галузевий, операційний, країновий та інші специфічні ризики; ставка альтернативної доходності – рівень доходу від найкращого альтернативного вкладення капіталу [14, с. 131].

В умовах підвищеної нестабільності економічного середовища, зокрема пов'язаної з воєнними діями в Україні, особливого значення набувають методи, що дозволяють кількісно оцінити вплив ризику та невизначеності на результати проєкту. До таких методів відносять аналіз чутливості, сценарний аналіз, імітаційне моделювання за методом Монте-Карло та метод реальних опціонів [15].

Аналіз чутливості (Sensitivity Analysis) є одним із найпоширеніших інструментів кількісного аналізу ризику. Суть методу полягає у визначенні ступеня зміни результуючого показника (як правило, NPV або IRR) при зміні одного з ключових вхідних параметрів на заздалегідь визначену величину (зазвичай $\pm 10\%$ або $\pm 20\%$), за умови незмінності всіх інших параметрів [13, с. 95].

За результатами аналізу чутливості визначається «критичне значення» параметра – рівень, при якому NPV дорівнює нулю. Параметри з найбільшим впливом на NPV вважаються ключовими факторами ризику і потребують особливої уваги при плануванні та управлінні проєктом. Graphically результати відображаються у вигляді «павутинних» діаграм або «tornado charts», що наочно ілюструють пріоритетність факторів ризику [16].

Аналіз чутливості є простим у застосуванні, проте має суттєвий недолік: він розглядає зміну лише одного параметра одночасно, ігноруючи кореляцію

між вхідними змінними. Саме для подолання цього обмеження застосовується сценарний аналіз [15].

Сценарний аналіз (Scenario Analysis) є розширеним варіантом аналізу чутливості і передбачає одночасну зміну кількох вхідних параметрів відповідно до заздалегідь розроблених сценаріїв розвитку подій. Традиційно розробляють три сценарії: базовий (найбільш ймовірний розвиток подій), оптимістичний (сприятливі умови) та песимістичний (несприятливі умови). Для кожного сценарію розраховується відповідне значення NPV [12, с. 189].

Очікувана (зважена) NPV проєкту визначається з урахуванням ймовірності реалізації кожного сценарію:

$$E(NPV) = \sum (p_i \times NPV_i), \quad (1.10)$$

де p_i – ймовірність i -го сценарію; NPV_i – NPV при i -му сценарії. Сума ймовірностей усіх сценаріїв дорівнює одиниці.

Сценарний аналіз дозволяє оцінити діапазон можливих результатів та рівень варіативності ефективності проєкту, однак є обмеженим кількістю розглядуваних сценаріїв і не дає ймовірнісного розподілу результатів [13, с. 95].

Метод імітаційного моделювання Монте-Карло є найбільш потужним інструментом кількісного аналізу ризику. Він базується на багаторазовому (як правило, 1 000–10 000 ітерацій) моделюванні значень випадкових вхідних параметрів відповідно до заданих законів розподілу їх ймовірностей та розрахунку відповідного значення результуючого показника [17, с. 48].

За результатами моделювання будується розподіл ймовірностей NPV, на основі якого можна оцінити: математичне очікування та стандартне відхилення NPV; ймовірність того, що NPV є від'ємним (тобто ймовірність збитковості проєкту); значення NPV на різних рівнях довіри (Value at Risk). Перевага методу – здатність враховувати кореляції між вхідними змінними та моделювати складні закони розподілу ймовірностей. Слободян О. та Гевлич

А. (2025) зазначають, що особливо важливим є застосування методу Монте-Карло як інструменту оцінки реальних опціонів в умовах невизначеності [15].

Метод реальних опціонів (Real Options Valuation – ROV) є найбільш сучасним підходом до оцінки проєктів в умовах невизначеності та відображає управлінську гнучкість – здатність менеджменту адаптувати реалізацію проєкту до умов, що склалися. Реальний опціон – це право (але не зобов'язання) прийняти певне управлінське рішення у майбутньому [15].

Виокремлюють такі основні типи реальних опціонів [15]: опціон на відстрочення (право відкласти початок проєкту до настання більш сприятливих умов); опціон на розширення (право збільшити масштаб проєкту при сприятливому розвитку ринку); опціон на скорочення або призупинення (право зменшити обсяги або тимчасово зупинити виробництво); опціон на ліквідацію (право припинити реалізацію проєкту та продати активи).

Метод ROV особливо актуальний для проєктів з тривалим горизонтом реалізації та значним рівнем невизначеності – саме таких, як проєкти у виноробній та агропромисловій галузях в умовах воєнного часу. Традиційний дисконтований аналіз (NPV) не враховує управлінську гнучкість і тим самим систематично занижує «справжню» вартість таких проєктів [15].

При виборі методу оцінки ефективності інвестиційного проєкту необхідно враховувати ряд чинників: масштаб та тривалість проєкту; ступінь визначеності вхідних даних; наявні інформаційні та обчислювальні ресурси; вимоги стейкхолдерів (кредиторів, інвесторів) [14, с. 131].

Таблиця 1.3

Рекомендовані методи оцінки залежно від характеристик проєкту

Характеристика проєкту	Рекомендовані методи	Обов'язкові додатково
Короткостроковий (до 1 року), невеликий обсяг	PP, ARR	Аналіз чутливості (за потреби)
Середньостроковий (1–3 роки), чіткі грошові потоки	NPV, IRR, PI	Аналіз чутливості

Продовження табл. 1.3

Довгостроковий (понад 3 роки), виробничий	NPV, IRR, PI, DPP	Сценарний аналіз, чутливість
Будь-який в умовах підвищеного ризику	Весь комплекс дискон. методів	Метод Монте-Карло
Стратегічний, з управлінською гнучкістю	NPV + реальні опціони (ROV)	Монте-Карло, сценарії
Сезонний / циклічний (агропромисловість)	NPV, IRR, DPP	Сценарний аналіз, чутливість

Джерело: розроблено автором

Для відносно простих та короткострокових проєктів достатнім є застосування базових статичних методів (PP, ARR) у поєднанні з NPV. Для середньо- та довгострокових виробничих проєктів у галузях з вираженою сезонністю або циклічністю рекомендується комплексне застосування NPV, IRR, PI та DPP із проведенням аналізу чутливості та сценарного аналізу [11, с. 112].

Для великих стратегічних проєктів із суттєвою невизначеністю та тривалим горизонтом реалізації доцільним є застосування методу Монте-Карло та реальних опціонів, які дозволяють кількісно оцінити управлінську гнучкість та вплив ризику на вартість проєкту [15].

Узагальнюючи, зазначимо, що методичний інструментарій оцінки ефективності інвестиційних проєктів є різноманітним і продовжує вдосконалюватися. Жоден із методів не є універсальним: кожен має власні переваги та обмеження залежно від характеристик аналізованого проєкту. Найбільш надійні результати дає комплексне застосування кількох методів, що дозволяє всебічно охопити різні аспекти ефективності та мінімізувати ризик прийняття хибних інвестиційних рішень [14, с. 131]. Зазначений принцип буде покладено в основу оцінки ефективності інвестиційного проєкту будівництва виноробного підприємства у Розділі 3 цієї роботи.

1.3. Управління ризиками в інвестиційних проєктах

Будь-яка інвестиційна діяльність нерозривно пов'язана з ризиком – невід'ємним атрибутом ринкової економіки. В умовах підвищеної нестабільності зовнішнього середовища, зокрема характерної для України у воєнний та повоєнний період, проблема управління ризиками інвестиційних проєктів набуває особливої гостроти. Ефективна система ризик-менеджменту є обов'язковою складовою інвестиційного процесу, яка дозволяє мінімізувати негативний вплив невизначеності та суттєво підвищити ймовірність досягнення запланованих цілей проєкту [18].

Ризик інвестиційного проєкту у сучасній науковій літературі трактується як ймовірність настання несприятливих подій, що можуть призвести до відхилення фактичних результатів реалізації проєкту від запланованих показників або до часткової чи повної втрати вкладених інвестицій [19]. Водночас у широкому розумінні ризик відображає невизначеність результату будь-якого управлінського рішення і може мати як негативний (загроза), так і позитивний (можливість) характер [6, с. 83].

Управління ризиками інвестиційних проєктів – це систематизований процес ідентифікації, оцінки, моніторингу та регулювання ризиків з метою мінімізації їх негативного впливу на результати реалізації проєкту [22]. Відповідно до стандартів PMI (Project Management Institute), управління ризиками є однією з ключових областей знань у проєктному менеджменті і здійснюється безперервно – від передінвестиційної до ліквідаційної фази [22].

Систематизація ризиків за класифікаційними ознаками є необхідним підґрунтям для їх подальшої якісної та кількісної оцінки. У сучасній науковій літературі виокремлюють такі основні ознаки класифікації [19]:

За характером виникнення ризику поділяються на систематичні (зовнішні, недиверсифіковані) та несистематичні (внутрішні, диверсифіковані). Систематичні ризики зумовлені макроекономічними чинниками – інфляцією, коливаннями відсоткових ставок і валютних курсів, змінами в законодавстві, – і не піддаються усуненню через диверсифікацію

портфеля. Несистематичні ризики є специфічними для конкретного підприємства або галузі та можуть бути суттєво знижені через диверсифікацію джерел фінансування та напрямів діяльності [14, с. 131].

За фазами реалізації проєкту розрізняють: передінвестиційні ризики (помилки в ТЕО, невірне прогнозування ринкового попиту, неточна оцінка конкурентного середовища); інвестиційні ризики (затримки будівництва, перевищення кошторисних витрат, порушення строків постачання обладнання); операційні ризики (збої у виробничому процесі, зміна кон'юнктури ринку, неефективний збут) [3, с. 28].

За рівнем критичності ризики поділяються на: допустимі (рівень втрат не перевищує розрахункового прибутку); критичні (втрати перевищують отримуваний прибуток); катастрофічні (втрати перевищують увесь обсяг власного капіталу підприємства і можуть призвести до його банкрутства) [20].

За джерелом виникнення виокремлюють: фінансові ризики (кредитний, валютний, ліквідності, ринковий процентний); технічні ризики (відмови обладнання, технологічні помилки, конструктивні прорахунки); ринкові ризики (зміна попиту, цінові коливання, поява нових конкурентів); правові та регуляторні ризики (зміни у законодавстві, умовах ліцензування); форс-мажорні ризики (стихійні лиха, техногенні катастрофи, воєнні дії) [18].

Таблиця 1.4

Класифікація ризиків за основними ознаками

Класифікаційна ознака	Вид ризику	Характеристика
За характером виникнення	Систематичний (зовнішній)	Зумовлений макроекономічними чинниками; не усувається диверсифікацією
	Несистематичний (внутрішній)	Специфічний для галузі/підприємства; знижується диверсифікацією
За фазами реалізації	Передінвестиційний	Помилки у ТЕО, невірне прогнозування попиту

Продовження табл. 1.4

	Інвестиційний	Затримки будівництва, перевищення кошторису
	Операційний	Збої виробництва, ринкові коливання, збут
За рівнем критичності	Допустимий	Втрати в межах розрахункового прибутку
	Критичний	Втрати перевищують прибуток
	Катастрофічний	Втрати перевищують весь власний капітал
За джерелом виникнення	Фінансові	Кредитний, валютний, ліквідності
	Технічні	Відмови обладнання, технологічні помилки
	Ринкові	Зміна попиту, цін, поява конкурентів
	Регуляторні	Зміни в законодавстві, ліцензуванні
	Форс-мажорні	Стихійні лиха, воєнні дії, техногенні катастрофи

Джерело: розроблено автором

Процес управління ризиками починається з їх ідентифікації та якісної оцінки. Якісний аналіз передбачає ідентифікацію ризиків, опис причин їх виникнення та можливих наслідків, а також попереднє ранжування за ступенем потенційного впливу – без точного числового вимірювання [20].

Метод аналогій ґрунтується на аналізі досвіду реалізації схожих за характером, масштабом та умовами проєктів у тій самій галузі або суміжних секторах. Він дозволяє ідентифікувати типові ризики і помилки без проведення складних розрахунків та є особливо доцільним на передінвестиційній стадії, коли обсяг доступної інформації є обмеженим [3, с. 28].

Метод експертних оцінок (метод Делфі) передбачає систематизоване багатоетапне опитування незалежних фахівців галузі з метою ідентифікації та ранжування ризиків. Відповіді анонімізуються, а після кожного раунду

узагальнюються та повертаються учасникам для уточнення позицій. Результатом є консенсусна оцінка значущості ризиків, сформована на основі колективного галузевого досвіду [22].

Матриця ризиків є одним із найпоширеніших інструментів якісного аналізу. Вона є двовимірним полем, де по одній осі відкладається ймовірність настання ризикової події, а по іншій – сила її впливу на результати проєкту. Перетин цих двох вимірів дає змогу класифікувати ризики та визначати пріоритетність заходів реагування – від обов'язкового втручання для ризиків з високою ймовірністю та значним впливом до простого моніторингу для малозначущих ризиків [19].

Метод контрольних списків (Checklist) передбачає використання стандартизованих переліків потенційних ризиків, розроблених на основі накопиченого досвіду реалізації аналогічних проєктів. Він забезпечує системність та мінімізує ймовірність пропуску суттєвих загроз, хоча й не гарантує вичерпності ідентифікованих ризиків [22].

Кількісна оцінка ризиків передбачає числове вимірювання їх ймовірності та потенційних наслідків для показників ефективності проєкту. Результати кількісного аналізу є підставою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо заходів реагування [24].

Аналіз чутливості дозволяє визначити ступінь зміни результуючого показника (NPV або IRR) при варіації кожного з ключових вхідних параметрів – обсягу виробництва, ціни реалізації, витрат на сировину, ставки дисконтування – на фіксований відсоток за незмінності решти. Параметри, незначна зміна яких суттєво впливає на NPV, вважаються ключовими факторами ризику. Для наочного відображення результатів будуються «tornado charts» або «павутинні діаграми» [15].

Сценарний аналіз, що докладно розглянутий у підрозділі 1.2, дозволяє одночасно змінювати кілька параметрів відповідно до розроблених сценаріїв (базовий, оптимістичний, песимістичний). Він розширює можливості аналізу

чутливості і дає уявлення про діапазон можливих значень NPV та ймовірність несприятливих результатів [12, с. 189].

Метод Монте-Карло є найбільш потужним інструментом кількісного аналізу ризику. За допомогою 1 000–10 000 ітерацій імітаційного моделювання формується повний розподіл ймовірностей NPV. Цей метод враховує кореляції між змінними та моделює складні закони їх розподілу, що є особливо важливим для довгострокових виробничих проєктів з невизначеними вхідними параметрами [15].

Метод дерева рішень застосовується для структурованого аналізу послідовних рішень в умовах невизначеності. Дерево рішень графічно відображає альтернативні варіанти дій та їх наслідки з відповідними ймовірностями. Він є особливо ефективним при наявності кількох управлінських опцій та поетапного прийняття рішень – наприклад, при виборі між власною сировинною зоною та контрактними закупівлями [24].

Після ідентифікації та оцінки ризиків розробляється стратегія управління ними. У сучасній практиці проєктного управління виокремлюють чотири основні стратегії реагування на ризики [22]:

Уникнення ризику – повна відмова від діяльності або рішення, що генерує неприйнятний ризик. Ця стратегія застосовується у випадках, коли потенційні втрати є надмірно великими, а вартість управлінських заходів перевищує очікувані вигоди. Прикладом є відмова від розміщення підприємства у зоні активних бойових дій або відмова від певного ринку збуту через неприйнятний рівень регуляторного ризику [18].

Передача (трансфер) ризику – перекладання ризику або частини його фінансових наслідків на іншу сторону через страхування, хеджування, аутсорсинг ризикованих функцій або включення відповідних умов до контрактів. Страхування є найпоширенішим інструментом передачі ризику: воно не усуває ризик, але гарантує компенсацію втрат при його настанні [21].

Зниження (мінімізація) ризику – вживання заходів, що зменшують ймовірність настання ризикової події або силу її впливу. Включає:

диверсифікацію постачальників сировини; технічне резервування критичного обладнання; укладання довгострокових контрактів з постачальниками та покупцями на фіксованих умовах; формування страхового запасу оборотних коштів [19].

Прийняття ризику – усвідомлене рішення не вживати активних заходів щодо певного ризику у разі, якщо витрати на управління ним перевищують потенційні втрати. При активному прийнятті ризику обов'язково формується резервний фонд (contingency reserve) для покриття можливих збитків. При пасивному прийнятті – проєктна команда просто фіксує ризик у реєстрі та включає його до звітності [22].

Повномасштабне вторгнення росії в Україну з лютого 2022 р. принципово змінило середовище реалізації інвестиційних проєктів. До стандартних ризиків додалися специфічні військові та геополітичні ризики, яким у попередній практиці вітчизняного інвестиційного аналізу приділялося мінімальне значення. Водночас в умовах економіки повоєнного відновлення особливо зростає попит на інструменти страхування інвестицій [18].

Важливим кроком держави стало прийняття Закону України № 3497-IX «Про внесення змін до Закону України «Про фінансові механізми стимулювання експортної діяльності» щодо страхування інвестицій в Україні від воєнних ризиків» від 22.11.2023 р. [21]. Цим законом запроваджено спеціальний правовий режим страхування прямих інвестицій та інвестиційних кредитів від таких ризиків: воєнний конфлікт і збройна агресія; терористичні акти; пошкодження або знищення майна внаслідок бойових дій; примусове вилучення активів; неможливість виконання контрактних зобов'язань через воєнний стан.

Механізм реалізації страхування здійснюється через Експортно-кредитне агентство України (ЕКА), що значно підвищує інвестиційну привабливість нових виробничих проєктів у галузях АПК, зокрема у виноробстві Одеської обл. [21]. Поряд із державним страхуванням, вітчизняні науковці наголошують на важливості адаптивних гнучких моделей управління

проектами в умовах кризових явищ як ключового чинника успішного впровадження інвестицій [18].

Управління ризиками не є одноразовою дією – це безперервний процес, що охоплює весь життєвий цикл проекту. Відповідно до стандартів PMI, система управління ризиками включає такі ключові елементи [22]:

Реєстр ризиків – живий документ, що систематично оновлюється протягом усього циклу реалізації проекту. Він містить: перелік ідентифікованих ризиків з їх описом та причинами виникнення; ймовірність настання та оцінку впливу; пріоритет ризику (матриця ймовірності $\times$ вплив); призначеного відповідального та заплановані заходи реагування; поточний статус ризику та результати вжитих заходів [22].

Планування управління ризиками визначає методологію, ресурси, часові горизонти та рівні повноважень для здійснення процесів ризик-менеджменту. Результатом є план управління ризиками, що є обов'язковою складовою загального плану реалізації проекту [3, с. 28].

Моніторинг та контроль ризиків передбачає: відстеження ідентифікованих ризиків та їх ключових індикаторів (KRI); виявлення нових ризиків, що виникають у процесі реалізації; оцінку ефективності вжитих заходів реагування; прийняття коригувальних рішень. Частота моніторингу визначається рівнем мінливості зовнішнього середовища – в умовах воєнного стану вона суттєво зростає [19].

Звітність щодо ризиків – регулярне інформування учасників проекту (менеджменту, інвесторів, кредиторів) про стан ризиків та ефективність вжитих заходів. Прозора комунікація щодо ризиків підвищує довіру фінансових партнерів до проекту та є важливим чинником залучення кредитного фінансування [23].

Таким чином, управління ризиками є невід'ємною та стратегічно важливою складовою реалізації будь-якого інвестиційного проекту. Комплексний підхід до ризик-менеджменту, що поєднує якісні та кількісні методи оцінки з продуманою системою стратегій реагування та безперервного

моніторингу, суттєво підвищує інвестиційну привабливість проєкту для потенційних партнерів і кредиторів. В умовах воєнного стану в Україні система управління ризиками набуває особливого значення, а механізм страхування інвестицій через ЕКА (Закон № 3497-IX) є важливим інституційним інструментом зниження невизначеності для інвесторів, що планують реалізацію нових виробничих проєктів [18].

РОЗДІЛ 2

2. АНАЛІЗ СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ВИНОРОБНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

2.1. Аналіз сировинної бази України у контексті виноробної галузі

Сировинна база виноробства – виноградні насадження та обсяги виробленої виноградної сировини – є фундаментальним чинником, що визначає виробничий потенціал галузі, її конкурентоспроможність та інвестиційну привабливість. Без достатньої та якісної сировинної бази жодне виноробне підприємство не здатне забезпечити стабільний виробничий цикл і задовільний рівень якості продукції. Тому комплексний аналіз стану виноградарства в Україні, і зокрема в Одеській обл., є необхідним підґрунтям для обґрунтування доцільності реалізації інвестиційного проекту [25].

Виноградарство України має багатовікову традицію і є однією з найдавніших галузей сільського господарства країни. Найбільших масштабів галузь досягла у 1960-х роках, коли площа виноградних насаджень складала близько 400 тис. га [26]. Проте внаслідок антиалкогольної кампанії 1985–1987 рр., розпаду СРСР та наступних економічних криз площі виноградників суттєво скоротились. На сьогодні, за офіційними даними Держстату України, загальна площа виноградних насаджень в Україні (без урахування тимчасово окупованих територій) становить близько 30 тис. га [27].

Географічно на території України виділено 15 виноградарських зон (макрозон) та 58 природно-виноградарських мікрозон, що є основою для сорторайонування [26]. Традиційно виноградарство зосереджено на півдні країни: в Одеській, Миколаївській, Херсонській та Закарпатській областях. У зв'язку з кліматичними змінами географія виноградарства поступово розширюється на північ, охоплюючи ще 15 областей, де раніше ця культура практично не вирощувалась [26]. Водночас основний виробничий потенціал галузі залишається зосередженим у традиційних регіонах. За даними відкритих ринкових джерел, у 2024–2025 рр. на українських виноградниках

вироснується понад 200 сортів, серед яких переважають технічні (для виноробства): Аліготе, Каберне Совіньон, Мерло, Рислінг, Одеський чорний, Шардоне, Совіньон Блан, Мускат та ін. [26]. Збільшення уваги до автохтонних сортів – Одеського чорного та Сухолиманського білого – є характерною тенденцією останніх років, що відображає прагнення виноробів створити унікальний «країновий» профіль українського вина.

Аналіз динаміки площ виноградних насаджень виявляє тривожну, однак поступово стабілізовану тенденцію до скорочення. За даними Агрополіт, площа виноградників в Україні за останні 5 років до 2021 р. зменшилася на 13% – до 37,2 тис. га [28]. Починаючи з 2022 р. ситуація ускладнилась: повномасштабне вторгнення РФ призвело до часткового мінування виноградних угідь та порушення логістичної та виробничої інфраструктури, що прискорило скорочення площ.

Зокрема, у 2023 р. в Одеській обл. площа виноградників зменшилась на 2 800 га порівняно з 2022 р. [27]. Станом на 2024 р., за офіційною статистикою Держстату України, загальна площа насаджень складає близько 30 тис. га, з яких 66% припадає на Одеську обл. [27]. Для порівняння: Миколаївська обл. займає 17% (5,8 тис. га від загальної), Закарпатська – 11% (3,2 тис. га) [29]

Таблиця 2.1

**Динаміка площ виноградних насаджень в Україні та Одеській обл.
(2020–2024 рр.)**

Показник	2020	2021	2022	2023	2024*
Загальна площа виноградників України, тис. га	37,2	~36,0	~35,0	~32,0	~30,0
Площа Одеської обл., тис. га	~22,3	~22,0	~21,6	~18,8	~19,8
Частка Одеської обл. у загальній, %	60	61	62	66	66
Площа Миколаївської обл., тис. га	~4,5	~4,5	~4,4	~5,8	~5,8
Площа Закарпатської обл., тис. га	~3,2	~3,2	~3,2	~3,2	~3,2

*Примітка: * – оціночні дані. Складено за матеріалами Держстату України, Hromadske Radio (2024), Agropolit (2021) [27, 28, 29].*

Джерело: розроблено автором

Незважаючи на загальне скорочення площ, питома вага Одеської обл. у структурі виноградарства України стабільно зростає: якщо в 2018 р. вона становила 60,4%, то у 2024 р. перевищила 66% [27]. Це відображає не лише абсолютне лідерство регіону, а й відносно кращу стійкість одеського виноградарства до системних кризових явищ. Голова Одеської обласної військової адміністрації Олег Кіпер у 2024 р. зазначив: «Наша область виробляє 65–67% всього винограду в Україні, і це величезний потенціал, який треба розвивати» [30].

Провідні позиції Одеської обл. у виноградарстві України обумовлені передусім унікальними природно-кліматичними умовами регіону. Область розташована в кліматично сприятливій зоні північно-західного Причорномор'я – від гирла річки Дунай до Тилігульського лиману – і є найбільшою виноробною областю країни [31].

Клімат регіону поєднує риси помірно-континентального та морського з достатньою кількістю тепла і сонячного світла. Середньорічна температура становить +10...+11°C, а сума активних температур вище +10°C досягає 3 000–3 400°C, що є достатнім для повноцінного дозрівання переважної більшості технічних сортів винограду [31]. На території Одеської обл. виділено 3 виноградарські макрозони та 16 мікрозон, що відображає суттєве різноманіття терруарів навіть у межах одного регіону [25].

Особливої уваги заслуговує Болградський район – лідер виноградарства Одеської обл. Долина озера Ялпуг формує особливий мікроклімат: водойма пом'якшує перепади температур, підвищує відносну вологість повітря у критичний період визрівання ягід, знижує ймовірність заморозків. У науковій літературі ці умови описуються як «унікальне сполучення бессарабського степу, яскравого південного сонця та близького розташування озера Ялпуг» [31]. Саме у Болградському районі зосереджено виробництво сортів, що

отримали захищене географічне зазначення «Ялпуг» – Одеський чорний та Сухолиманський білий.

В Одеській обл. культивується 82 сорти винограду, у тому числі 42 технічних і 40 столових. Технічні сорти переважають – понад 90% насаджень, з них Аліготе – 16,2%, Каберне Совіньон – 13,1%, Ркацтелі – 7,4%, Одеський чорний – 6,0%, Мерло – 5,7%, Шардоне – 5,3%, Совіньон Блан – 4,7% [25].

Болградський район Одеської обл. є абсолютним лідером виноградарства не лише в регіоні, а й в Україні загалом. Офіційна статистика районної державної адміністрації підтверджує: за 2024 р. обсяги виробництва винограду в районі становили 17 671 тону, середня врожайність склала 35,3 ц/га [32]. Незважаючи на зниження порівняно з 2023 р. на 23,3% (за врожайністю – на 15,1%), що є наслідком несприятливих погодних умов та воєнних обставин, Болградський район зберігає потужну сировинну базу.

Відповідно до звіту за 2024 р., поєднання погодного та воєнного чинників спричинило низку проблем для сільгоспвиробників: зниження закупівельних цін на частину продукції, звуження ринків збуту та зростання операційних витрат [32]. Водночас у другій половині 2024 р. ринок продемонстрував позитивну динаміку цін: технічний виноград у виноробних регіонах Одеської обл. реалізовувався за 20–25 грн/кг та вище, а ціна суслу з сорту Мерло у серпні 2025 р. сягнула 120 грн/л [33].

Таблиця 2.2

Виробництво винограду у Болградському районі (2022–2024 рр.)

Показник	2022	2023	2024
Обсяг виробництва винограду, тонн	~23 044*	~23 046*	17 671
Середня врожайність, ц/га	~41,6*	~41,6*	35,3
Зміна обсягу виробн. до поперед. року, %	–	–	–23,3
Зміна врожайності до попереднього року, %	–	–	–15,1

*Примітка: * – розрахункові дані на основі показників 2024 р. та відсотку зміни. Складено за матеріалами Болградської РДА [32].*

Джерело: розроблено автором

Сировинна база Болградського району формується переважно за рахунок фермерських і сільськогосподарських підприємств, що спеціалізуються на вирощуванні технічних сортів. У районі функціонує понад 500 фермерських господарств та більше 180 малих підприємств, серед яких значну частку займають виноградарські [32]. Найпотужніші переробники, представлені у районі: Болградський виноробний завод (ТОВ ТВД «Агрокопітал», потужність 5–6 тис. т/рік) [31]; ТОВ «Колоніст» (терруар понад 800 га); Villa Tinta (ТОВ «Винхол Оксамитне») [31].

На майданчиках агроторговельних платформ Agrotorg та Agro-Ukraine станом на серпень-вересень 2025 р. зафіксовано активну пропозицію технічних сортів з Болградського району: Ркацтелі, Шардоне, Совіньйон Блан, Каберне Совіньйон, Мерло [33]. Ці дані підтверджують наявність достатньої сировинної бази для первинного виноробства при умові своєчасного укладення контрактів з постачальниками.

Важливою тенденцією 2024–2025 рр. є суттєве зростання закупівельних цін на технічний виноград. Якщо у 2022–2023 рр. ціна для переробки становила 5–10 грн/кг, то у 2024–2025 рр. вона зросла до 18–25 грн/кг і вище залежно від сорту та цукристості [27]. Зокрема, виноматеріал сорту Мерло у серпні-вересні 2025 р. пропонувався з Болградського р-ну за 120–150 грн/л [33]. Це підвищення цін є позитивним сигналом відновлення рентабельності виноградарства, хоча водночас підвищує вартість сировини для виноробних підприємств.

Попри значний природний потенціал, виноградарство України стикається з рядом системних проблем, які стримують відновлення та наращування сировинної бази [26, 32]:

1. Тривале скорочення площ насаджень. За понад 30 років площа виноградників скоротилась від 175 тис. га до 30 тис. га, тобто майже у 6 разів. Значна частина насаджень є зношеною (середній вік понад 20–25 років), що знижує продуктивність та якість сировини [28].

2. Вплив воєнних дій. Мінування виноградних угідь, руйнування зрошувальної інфраструктури, порушення логістики та скорочення ринків збуту безпосередньо вплинули на обсяги виробництва у 2022–2024 рр. [32].
3. Висока капіталоємність і тривалий лаговий ефект. Закладення 1 га виноградника потребує 800–1 200 тис. грн капіталовкладень, а перший промисловий урожай отримують лише через 4–5 років, що є суттєвим бар'єром для нових інвестицій [26].
4. Кліматична залежність. Ранньовесняні заморозки, посухи та інші аномальні погодні явища призводять до значних коливань урожайності між роками. Болградський район, незважаючи на пом'якшувальний вплив озера Ялпуг, також зазнає їх впливу [32].
5. Недостатній рівень державної підтримки. Програми компенсації витрат на закладення виноградників («Доступні кредити 5-7-9%») реалізуються, однак обсяги підтримки залишаються недостатніми для кардинального відновлення галузі [25].

Незважаючи на виклики, виноградарство Одеської обл. і Болградського р-ну зокрема демонструє ознаки поступового відновлення, обумовленого рядом позитивних чинників.

По-перше, зростання закупівельних цін до 18–25 грн/кг у 2024–2025 рр. відновлює рентабельність виноградарства та стимулює виноградарів до закладення нових насаджень і догляду за наявними [27]. По-друге, збільшення кількості нових виноробних підприємств (з 2022 по 2025 р. відкрилося близько 70 нових компаній) підвищує попит на якісну виноградну сировину, що є позитивним сигналом для виноградарів [25].

По-третє, євроінтеграційний вектор розвитку України формує вимоги до стандартів якості виноградної сировини, що стимулює перехід від кількісного до якісного підходу у виноградарстві. Зокрема, підготовка законопроекту №9139 «Про виноград і продукти виноградарства» спрямована на регламентацію географічних зазначень та вимог до якості сировини, що підвищить прозорість і стандартизованість ринку [25].

Загалом сировинна база Болградського р-ну Одеської обл. є достатньою для забезпечення виноробного підприємства проєктованого масштабу: обсяги виробництва у 2024 р. склали 17 671 т, що у 88 разів перевищує потребу проєктованого підприємства (200 т/сезон). Це підтверджує стабільну доступність сировини навіть з урахуванням коливань урожайності та гарантує надійність сировинного забезпечення на умовах контрактних закупівель у місцевих фермерських господарств.

2.2. Аналіз виноробної галузі України

Виноробна галузь є однією з найбільш самобутніх у структурі агропромислового комплексу України. Її розвиток визначає не лише виробничий потенціал переробної промисловості, але й формує експортний образ держави на міжнародних ринках, сприяє розвитку туристичної галузі та забезпечує зайнятість у виноградарських регіонах. В умовах повномасштабного вторгнення галузь пережила серйозні випробування, однак водночас виявила значну стійкість і здатність до адаптації [34].

Виноробна промисловість України представлена підприємствами первинного (виробництво виноматеріалів безпосередньо з виноградної сировини) та вторинного (виробництво готових вин з виноматеріалів) виноробства [26]. Первинне виноробство зосереджене переважно в Одеській, Миколаївській та Закарпатській областях – там, де є власна виноградарська база. Вторинне виноробство може розташовуватись у будь-якому регіоні та використовує як вітчизняні, так і імпортовані виноматеріали.

Станом на 2024–2025 рр. в Україні офіційно зареєстровано 160 виноробних господарств, з яких 40 – це нове покоління крафтових виноробень з обсягом виробництва до 100 000 л на рік [34]. Для порівняння: ще кілька років тому кількість легальних крафтових виробників була значно меншою через складне регуляторне середовище. Спрощення умов ліцензування, що

відбулося у 2022–2023 рр., зумовило зростання кількості виноробних підприємств на 65% лише за останні 4–5 років [35].

Виноробство в Україні географічно виходить далеко за межі традиційних регіонів. Якщо раніше виноградники та виноробні асоціювалися виключно з Причорномор'ям і Закарпаттям, то сьогодні їх можна зустріти на Київщині, Львівщині, Тернопільщині, Чернігівщині та інших регіонах [34]. Це відображає як кліматичні зміни, так і нову підприємницьку культуру, що спирається на концепцію терруарного виноробства.

Аналіз динаміки виробництва вина виявляє суттєвий вплив воєнних подій на обсяги галузі. До 2022 р. виробництво поступово стабілізувалося після падіння внаслідок COVID-19: у 2020 р. вироблено 119 млн л, у 2021 р. – близько 160 млн л [36]. Початок повномасштабного вторгнення у лютому 2022 р. завдав серйозного удару: ряд виноробних підприємств у Херсонській обл. опинився на окупованих або прифронтових територіях, виноградники частково замінували, знищили колекційні вина, зупинились поставки комплектуючих.

У 2024 р. виноробна галузь України зазнала суттєвого скорочення: за офіційними даними, на переробку було передано майже 32 тисячі тонн винограду – на 36,5% менше, ніж роком раніше. Попри це, виробники зберегли фокус на перевірених і затребуваних сортах [34]. Водночас за обсягами споживання тихих вин спостерігається відновлення: у 2021 р. в Україні було спожито близько 10,3 млн дал тихого вина, з яких 4,6 млн – імпорт, 5,7 млн – вітчизняне виробництво. У 2022–2023 рр. частки зрівнялись, а надалі імпорт почав стрімко зростати [35].

Таблиця 2.3

Динаміка ключових показників виноробної галузі України (2020–2024 рр.)

Показник	2020	2021	2022	2023	2024
Виробництво вина, млн л	119	~160	~55–65	~65–75	скорот. - 36,5%*

Продовження табл. 2.3

Кількість виноробень, од.	~145	~148	~150	~155	160
у т.ч. крафтових	н/д	~25	~28	~35	40
Експорт вина, млн дол. США	н/д	~17,95	9,07**	9,0	н/д
Кількість країн-експортерів	н/д	н/д	49	49+	н/д
Нагороди на міжнарод. конкурсах	н/д	н/д	37	150	н/д

Примітка: * – скорочення обсягу переробленого винограду на 36,5% порівняно з 2023 р.; ** – за 9 міс. 2022 р.; н/д – немає даних. Складено за матеріалами AgroPortal, InVenture, Interfax-Україна [34, 36, 37].

Джерело: розроблено автором

Ринок тихих вин в Україні характеризується зростаючою часткою імпоротної продукції. У 2022 р. через початок повномасштабного вторгнення та логістичні збої частка вітчизняних вин ще утримувалася на рівні близько 56%. Однак у наступні роки ситуація погіршилась: за даними УКРСАДВИНПРОМ, у 2023 р. споживання вітчизняного продукту майже зрівнялося з імпортом [35]. Станом на 2024 р. частка імпорту у натуральному вимірі перевищила 50%, а за деякими оцінками – досягла 69% [38].

Зростання частки імпортих вин обумовлене кількома чинниками: зменшенням вітчизняного виробництва через воєнні руйнування та скорочення виноградників; переорієнтацією споживачів на більш знайомі бренди в умовах стресу; активізацією завезення дешевої імпоротної продукції з країн ЄС через спрощені митні умови. Цей процес є загрозою для вітчизняних виробників, однак одночасно – потужним стимулом для нарощування якісного виробництва та заміщення імпорту [38].

Тихі вина є домінуючою категорією виноробного виробництва. За класифікацією, вони поділяються на сухі (без залишкового цукру), напівсухі та напівсолодкі; ординарні та марочні (витримані). Саме на виробництво тихих вин орієнтований інвестиційний проєкт, що розглядається у цій роботі. Внутрішня структура споживання демонструє зміщення попиту у бік сухих вин – тенденція, що відповідає загальноєвропейським трендам [25].

Найбільш динамічним сегментом виноробної галузі у 2022–2025 рр. стало крафтове виноробство – виробництво малими підприємствами (до 100 000 л/рік) з акцентом на якість, терруарну ідентичність та авторський підхід. Цей тренд є відображенням глобального зрушення споживчих уподобань у бік автентичних, унікальних продуктів з чітким географічним та виробничим профілем [39].

У 2022–2024 рр. кількість крафтових виноробень в Україні зросла з 25 до 40, а загальна кількість виноробних підприємств – з 150 до 160 [34]. Цьому сприяла низка законодавчих змін: Верховна Рада легалізувала дистиллят та спростила умови роботи для малих виноробів, знизивши бар'єри входу та надавши доступ до державних програм підтримки. Зокрема, малі виноробні отримали можливість скористатись програмою «Доступні кредити 5-7-9%» та грантовими програмами [39].

Світовий ринок крафтової продукції оцінюється у 704 млрд дол. США і за прогнозами подвоїться за 5 років [39]. Для України крафтове виноробство є не лише внутрішньою тенденцією, а й стратегічним вектором нарощування експортного потенціалу: саме малі виноробні з їх унікальними теруарними винами формують впізнаваний образ України як виноробної країни на міжнародних ринках.

Попри скорочення фізичних обсягів виробництва, виноробна галузь України демонструє вражаючий прогрес у міжнародному визнанні. У 2022 р. українські вина були експортовані до 49 країн та здобули 37 нагород на міжнародних виставках [37]. У 2023 р. кількість міжнародних відзнак зросла до 150, включаючи першу в українській практиці «платину» від Decanter Worldwide Awards [34]. Загальний обсяг експорту у 2023 р. склав 9 млн дол. США [34].

За 2022–2024 рр. обсяг експорту українських вин зріс на 29% – незважаючи на воєнні умови та скорочення виробничих потужностей [35]. Ключовими країнами-імпортерами є Естонія, Велика Британія, США, Швеція, Норвегія та Японія [34]. Виноробні Bolgrad та Beykush Winery вже

представлені на ринку Великої Британії; Artwinery та Chateau Chizay – у США; Villa Tinta вийшла на японський ринок [36].

Важливу роль у просуванні українських вин відіграє бренд Wines of Ukraine, заснований за ініціативи Асоціації крафтових виноробів. У 2024 р. Wines of Ukraine взяла участь у ProWein (Дюссельдорф) – найбільшій міжнародній виставці вина – та організувала більше 30 дегустацій для імпортерів і представників ЗМІ у 12 країнах [34]. За словами засновника фестивалю Kyiv Food and Wine Festival Сергія Клімова, «українське вино – напевно, найбільш нерозкритий продукт аграрного сектору України з величезним потенціалом» [36].

Потенціал експортних ринків є колосальним. Для порівняння: світовий ринок вина у 2024 р. залишився на рівні 26 млрд л у натуральному вимірі, однак у грошовому досяг 132,9 млрд дол. США – зростання на 42% порівняно з 2023 р. [34]. Це свідчить про чіткий тренд преміумізації: споживачі все частіше обирають менші обсяги якіснішого вина. Саме у цьому тренді – конкурентна ніша для терруарних, автохтонних вин Одеської обл.

Регуляторне середовище виноробної галузі перебуває у стані активного реформування у напрямку гармонізації з нормами ЄС. Ключовою ініціативою є законопроект №9139 «Про виноград і продукти виноградарства», що у січні 2024 р. готувався до другого читання. Він передбачає: впровадження європейських стандартів контролю якості вина; створення виноградарсько-виноробного реєстру; регламентацію географічних зазначень та правил маркування [25].

Серед вже реалізованих законодавчих змін слід виокремити: легалізацію дистилляту та спрощення умов роботи для малих виноробів; надання малим виробникам первинного виноробства доступу до державної підтримки [39]; зниження регуляторних бар'єрів для крафтових виробників. Ці кроки суттєво активізували підприємницьку активність у галузі.

Разом з тим ряд системних проблем залишається невирішеним: мінімальні роздрібні ціни на вино не переглядались з 2018 р.; питання

боротьби з фальсифікатом потребує системних рішень; обсяги державної підтримки садівництва та виноградарства є недостатніми для кардинального оновлення насаджень [25].

Виноробна галузь Одеської обл. представлена як великими промисловими підприємствами, так і малими виноробнями. Провідні підприємства регіону, що визначають конкурентне середовище для нових виробників [40]:

Shabo (ТОВ «Шато Шабо») – найбільша виноробня Одеської обл. та один з лідерів ринку України; власні виноградники площею понад 1 200 га; потужність – понад 100 млн пляшок на рік; присутність на ринках ЄС, Великої Британії та Азії.

Koblevo – один із провідних виробників масового сегменту; розміщений у Миколаївській обл., значна частина сировини – з Одещини; відома продуктова лінійка доступного класу.

Колоніст (ТОВ «Колоніст») – сімейна виноробня в Болградському р-ні, заснована у 2005 р.; терруар понад 800 га; близько 5–6 тис. т переробки на рік; присутня на ринку Великої Британії [40].

Villa Tinta (ТОВ «Винхол Оксамитне») – крафтова виноробня в долині Ялпуг; виробляє терруарні вина під ГЗ «Ялпуг»; присутня на ринках Японії, США та Балтії [40].

Beukush Winery – крафтова виноробня на Миколаївщині; ексклюзивне позиціонування; нагороджена на Decanter; активний учасник програми Wines of Ukraine [36].

Таблиця 2.4

Порівняльна характеристика основних виробників тихих вин Одеської обл. (2024–2025 рр.)

Виробник	Сегмент	Потужність (орієнт.)	Ключові ринки збуту	Конкурентна перевага
Shabo	Масовий + преміум	>100 млн пляшок	Україна, ЄС, Велика Британія, Азія	Масштаб, бренд

Продовження табл. 2.4

Koblevo	Масовий	Великий	Україна (внутр. ринок)	Ціна, дистрибуція
Колоніст	Середній + преміум	5–6 тис. т/рік	Україна, Велика Британія	Терруар Болградського р-ну
Villa Tinta	Преміум / крафт	Малий	Японія, США, Балтія	ГЗ «Ялпуг», автохтонні сорти
Beykush Winery	Преміум / крафт	Малий	США, ЄС, Велика Британія	Нагороди Decanter
Проектоване підп-во	Середній + преміум	13,75 тис. дал/рік	Україна (старт), ЄС	ГЗ «Ялпуг», Одеський чорний

Джерело: розроблено автором

Узагальнення проведеного аналізу дозволяє виокремити такі ключові тенденції розвитку виноробної галузі України у 2024–2025 рр. та на коротко-середньострокову перспективу.

1. Зростання сегменту крафтових та преміальних вин. Кількість крафтових виноробень у 2022–2025 рр. збільшилась у 1,6 рази. Тренд преміумізації підтверджується зростанням грошового обсягу світового ринку вина (+42% у 2024 р.) при незмінному натуральному [34]. Це формує попит на якісні вітчизняні вина середнього та преміум-класу.

2. Переорієнтація на ринки ЄС та Азії. Відмова від традиційних ринків збуту (країни СНД) стимулює вихід на нові ринки – Велику Британію, Японію, Швецію, США. За 2022–2024 рр. обсяг експорту зріс на 29% [35]. У 2024 р. запланований подальший виступ на ProWein та нових торговельних місіях.

3. Дефіцит якісних вітчизняних тихих вин. При зростанні числа виноробень та споживчого попиту, обсяг переробки сировини у 2024 р. скоротився на 36,5% [34]. Це формує ринковий дефіцит, що є прямим стимулом для нових виробничих інвестицій.

4. Гармонізація з вимогами ЄС. Законопроект №9139 та євроінтеграційний курс формують нові вимоги до стандартів якості та маркування. Нові підприємства, що будуються за стандартами ЄС з самого початку, матимуть переваги при виході на ринки ЄС [25].

5. Розвиток вінотуризму. Ряд регіонів, передусім Болградський р-н Одеської обл. та Закарпаття, мають потенціал для розвитку гастрономічного туризму навколо виноробства. Це формує додатковий канал збуту та просування для малих виноробень.

Загалом аналіз виноробної галузі підтверджує наявність сприятливого ринкового середовища для реалізації інвестиційного проєкту будівництва виноробного підприємства в Болградському р-ні Одеської обл. Ринковий дефіцит якісних тихих вин вітчизняного виробництва, зростаючий експортний попит та позитивні законодавчі зміни формують потужні передумови для нарощування виробництва саме у преміальному та середньому сегменті під захищеним географічним зазначенням «Ялпуг».

2.3. SWOT-аналіз виноробної галузі Одеської області

SWOT-аналіз є одним із найбільш поширених інструментів стратегічного аналізу, що дозволяє системно оцінити внутрішнє та зовнішнє середовище досліджуваного об'єкту шляхом виявлення сильних сторін (Strengths), слабких сторін (Weaknesses), можливостей (Opportunities) та загроз (Threats) [42, с. 156]. Перші два елементи характеризують внутрішнє середовище галузі, тоді як можливості й загрози відображають зовнішнє оточення, яке не підлягає безпосередньому контролю, проте визначає умови функціонування.

Застосування SWOT-аналізу до виноробної галузі Одеської обл. обумовлено необхідністю комплексного обґрунтування доцільності реалізації інвестиційного проєкту будівництва виноробного підприємства. Аналіз

ґрунтується на даних, накопичених у підрозділах 2.1 та 2.2 цієї роботи, а також на актуальних галузевих джерелах 2024–2025 рр.

С1. Унікальні природно-кліматичні умови та різноманіття терруарів. Одеська обл. розташована у зоні Причорномор'я з оптимальним поєднанням тепла (сума активних температур 3 000–3 400°C), сонячного сяйва та чорноземних ґрунтів. На її території виділено 3 макрозони та 16 мікрозон виноградарства, що дозволяє виробляти вина з різним характером [26]. Болградський р-н додатково отримує пом'якшувальний вплив озера Ялпуг, що формує унікальний мікроклімат.

С2. Абсолютне лідерство у виноградарстві України. Одеська обл. формує 65–67% всього виробництва винограду в Україні [30], забезпечуючи стабільну сировинну базу для виноробів регіону. Болградський р-н є лідером серед районів.

С3. Захищене географічне зазначення «Ялпуг» як унікальний диференціатор. ГЗ «Ялпуг» для сортів Одеський чорний та Сухолиманський білий є ексклюзивним для Болградського р-ну і не може бути відтвореним жодним іншим виробником [26]. Це юридично захищена конкурентна перевага, аналогічна за логікою до Champagne чи Barolo в ЄС.

С4. Зростаюче міжнародне визнання. У 2022 р. – 37 нагород, у 2023 р. – 150 нагород від міжнародних конкурсів, зокрема перша «платина» Decanter Worldwide Awards [34]. Українські вина присутні у 49 країнах та представлені на ProWein 2024 [34].

С5. Потужна наукова база. Дослідне господарство «Ялпуг» Інституту виноградарства і виноробства ім. В. Є. Таїрова розташоване безпосередньо в Болградському р-ні та забезпечує наукову підтримку та нові сорти для виноробів регіону [26].

С6. Зростання рентабельності виноградарства у 2024–2025 рр. Підвищення закупівельних цін до 18–25 грн/кг і вище відновлює зацікавленість виноградарів у вирощуванні технічних сортів та стимулює закладення нових насаджень [27].

W1. Критичне скорочення площ виноградників. З 1960-х рр. площа виноградників України скоротилась від 400 тис. до ~30 тис. га, тобто у 13 разів. В Одеській обл. лише у 2023 р. вона зменшилась на 2 800 га [27]. Значний відсоток насаджень є застарілим (вік понад 25 років).

W2. Скорочення обсягів первинної переробки. У 2024 р. обсяг переробленого винограду скоротився на 36,5% порівняно з 2023 р. [34], що суттєво обмежує виробничий потенціал первинного виноробства.

W3. Висока залежність від зовнішніх постачальників виноматеріалів. Підприємства вторинного виноробства часто використовують імпортні виноматеріали, що знижує додану вартість і підриває автентичність вітчизняної продукції [26].

W4. Слабкий брендинг і низька впізнаваність на зовнішніх ринках. Незважаючи на зростаючу кількість нагород, Україна як «виноробна країна» залишається маловідомою для масового споживача ЄС та Азії порівняно з Францією, Іспанією, Грузією.

W5. Проблема фальсифікату та нечесна конкуренція. Наявність дешевих фальсифікованих вин на ринку підриває довіру споживачів та знижує середній рівень цін, ускладнюючи позиціонування якісних виробників [25].

W6. Незавершеність законодавчого врегулювання. Законопроект №9139 «Про виноград і продукти виноградарства» перебуває у процесі прийняття, що залишає прогалини у захисті географічних зазначень та стандартизації [25].

O1. Дефіцит якісних вітчизняних тихих вин на внутрішньому ринку. Частка імпорту перевищила 50–69% ринку [38], що свідчить про незаповнену нішу для якісних вітчизняних виробників середнього та преміум-класу.

O2. Євроінтеграція та доступ до ринку ЄС. Угода про асоціацію, статус кандидата та курс на членство відкривають українським виноробам привілейований доступ до ринку з найбільшим у світі споживанням вина.

O3. Зростаючий глобальний попит на крафтові й терруарні вина. Світовий ринок вина у 2024 р. у грошовому вимірі сягнув 132,9 млрд дол. США (+42% до 2023 р.) [34], при незмінному натуральному обсязі – що

відображає тренд преміумізації. Саме у цьому сегменті – конкурентна ніша для ГЗ «Ялпуг».

О4. Законодавча підтримка малих виноробів. Легалізація дистилляту, спрощення ліцензування та доступ до програм «Доступні кредити 5-7-9%» і «єРобота» суттєво знижують бар'єри для нових виробників [39].

О5. Нові ринки збуту. Японія, Балтія, Швеція, США, Велика Британія демонструють зростаючий інтерес до українських вин. За 2022–2024 рр. обсяг експорту зріс на 29% [35].

О6. Розвиток вінотуризму. Болградський р-н з Бессарабським економічним форумом та Винним фестивалем [32], долиною Ялпуг та відомими виноробнями формує потенціал для гастрономічного туризму як додаткового каналу збуту та промоції.

31. Тривання повномасштабного вторгнення. Ракетні удари, мінування угідь, енергетична нестабільність та логістичні обмеження безпосередньо знижують виробничі можливості та збільшують операційні ризики [43].

32. Зростаюча конкуренція з боку імпорتنих вин. Після спрощення митного режиму через угоди з ЄС частка імпорту стрімко зростає. У перспективі членства в ЄС тиск імпорتنих вин посилиться [38].

33. Нестабільна макроекономічна ситуація. Висока інфляція, коливання курсу гривні та підвищені процентні ставки збільшують вартість фінансування і знижують реальні доходи споживачів.

34. Кліматичні ризики. Ранньовесняні заморозки, посухи та зливи призводять до суттєвих коливань врожайності. У 2024 р. комбінація погодного та воєнного чинників спричинила падіння врожайності у Болградському р-ні на 15,1% [32].

35. Відтік кваліфікованих кадрів. Еміграція технологів, агрономів та виноробів за кордон ускладнює формування компетентного персоналу для нових підприємств [43].

36. Фіскальний тиск та регуляторна невизначеність. Можливе підвищення акцизних ставок, зміни умов ліцензування та нові вимоги ЄС до стандартів можуть суттєво підвищити операційні витрати [25].

Таблиця 2.5

**Зведена матриця SWOT-аналізу виноробної галузі Одеської обл.
(2024–2025 рр.)**

СИЛЬНІ СТОРОНИ (S) Внутрішнє середовище	СЛАБКІ СТОРОНИ (W) Внутрішнє середовище
• С1. Унікальний терруар (16 мікрзон, чорноземи, клімат Причорномор'я) • С2. Лідерство: 65–67% виробництва винограду в Україні • С3. ГЗ «Ялпуг» – юридично захищений унікальний продукт • С4. 150 нагород на міжнар. конкурсах у 2023 р., Decanter «платина» • С5. ДГ «Ялпуг» ІВіВ ім. Таїрова – наукова база в районі • С6. Зростання цін на виноград до 18–25 грн/кг у 2024–2025 рр.	• W1. Скорочення виноградників: –2 800 га за 2023 р.; загалом у 13 разів від максимуму • W2. Переробка сировини: –36,5% у 2024 р. до 2023 р. • W3. Залежність від імпортних виноматеріалів • W4. Слабкий міжнародний брендинг галузі • W5. Фальсифікат та нечесна конкуренція • W6. Незавершеність законодавства (законопроект №9139)
МОЖЛИВОСТІ (O) Зовнішнє середовище	ЗАГРОЗИ (T) Зовнішнє середовище
• О1. Дефіцит якісних вітчизняних вин: імпорт >50–69% ринку • О2. Євроінтеграція: доступ до ринку ЄС – найбільшого споживача вина • О3. Преміумізація світового ринку: \$132,9 млрд (+42%) у 2024 р. • О4. Держпідтримка малих виноробів: 5-7-9%, єРобота, легаліз. дистилляту • О5. Нові ринки: Японія, Балтія, США, Велика Британія (+29% експорту) • О6. Потенціал винотуризму в долині Ялпуг	• Т1. Тривання вторгнення: руйнування, мінування, логістика • Т2. Конкуренція імпорту з ЄС (частка зростає через спрощений митний режим) • Т3. Інфляція, знецінення гривні, кредитні ставки • Т4. Кліматичні ризики: врожайність – 15,1% у 2024 р. в Болград. р-ні • Т5. Відтік кваліфікованих кадрів за кордон • Т6. Ризик підвищення акцизів і регуляторного тиску

Джерело: розроблено автором

На основі виявлених факторів сформовано стратегічні висновки у форматі перехресного аналізу SWOT [42, с. 156]:

Таблиця 2.6

Матриця стратегічних альтернатив для виноробного підприємства

	Можливості (О)	Загрози (Т)
Сильні сторони (S)	SO – «Наступ» (пріоритет): • Виробляти вина під ГЗ «Ялпуг» та просувати їх на ринки ЄС та Азії (C3+O2+O3) • Заповнити нішу якісних вітчизняних тихих вин преміум- та середнього класу (C1+O1) • Залучити пільгове фінансування 5-7-9% для будівництва (C6+O4) • Розвивати вінотуризм навколо ГЗ «Ялпуг» (C3+O6)	ST – «Диверсифікація»: • Застрахувати вкладення через ЕКА (Закон №3497-IX) від воєнних ризиків (C1+31) • Диференціювати продукт через ГЗ та нагороди для захисту від імпорту (C4+32) • Формувати ВСЗ поступово для зниження залежності від ринку сировини (C2+34) • Укладати довгострокові контракти з постачальниками і покупцями (C2+33)
Слабкі сторони (W)	WO – «Розвиток»: • Залучити 5-7-9% для технічного переоснащення та нових насаджень (W2+O4) • Побудувати бренд навколо ГЗ «Ялпуг» для виходу на ринки ЄС (W4+O2) • Прискорити прийняття законопроекту №9139 для захисту ГЗ (W6+O2) • Розвивати прямий продаж через дегустаційний зал (W4+O6)	WT – «Оборона»: • Агросстрахування врожаю та формування сировинного резерву (W1+34) • Диверсифікація ринків збуту для зниження залежності від внутр. ринку (W4+32) • Утримання кадрів через конкурентну зарплату та програми навчання (W—+35) • Лобіювання перегляду МРЦ та акцизної політики галузі (W5+36)

Джерело: розроблено автором

Проведений SWOT-аналіз виноробної галузі Одеської обл. дозволяє сформулювати такі стратегічні висновки, що є безпосереднім підґрунтям для обґрунтування інвестиційного проєкту, розглянутого у Розділі 3.

По-перше, баланс факторів свідчить про загальну інвестиційну привабливість галузі. Сильні сторони (унікальний терруар, ГЗ «Ялпуг», міжнародне визнання) і можливості (ринковий дефіцит, євроінтеграція, зростаючий попит) переважають над слабкими сторонами і загрозами – за умови ефективного ризик-менеджменту [44].

По-друге, пріоритетною є стратегія SO – «Наступ»: використання унікальних природних умов та ГЗ «Ялпуг» для зайняття ніші якісних терруарних вин середнього і преміум-класу на внутрішньому ринку та поступового виходу на ринки ЄС та Азії. Саме на реалізацію цієї стратегії спрямована концепція проєктованого підприємства.

По-третє, ключовими ризиками, що потребують активного управління, є: воєнний (страхування через ЕКА), сировинний (довгострокові контракти, перспективна ВСЗ), конкурентний з боку імпорту (диференціація через ГЗ та якість) та кліматичний (агρόстрахування). Комплексне управління цими ризиками суттєво підвищує ймовірність успішної реалізації проєкту та його інвестиційну привабливість [43].

2.4 Загальна характеристика підприємства

Проектоване підприємство є виноробним заводом первинного виноробства, призначеним для переробки винограду та виробництва виноматеріалів. Первинне виноробство охоплює весь технологічний ланцюжок від приймання сировини до отримання готового виноматеріалу, який надалі може бути використаний для подальшої переробки або реалізації. Така спеціалізація підприємства зумовлена наявністю розвиненої сировинної бази у регіоні та сприятливими природно-кліматичними умовами для вирощування технічних сортів винограду.

Підприємство розташоване у Болградському районі Одеської області, поблизу сіл Виноградівка та Владичень. Вибір місця розташування є стратегічно обґрунтованим і визначається сукупністю природних, економічних та інфраструктурних чинників, що сприяють ефективному функціонуванню виробництва.

Болградський район є одним із провідних виноградарських районів України. Виноградарство тут має глибокі історичні традиції, а питома вага виноградних насаджень у структурі сільськогосподарських угідь залишається однією з найвищих у країні. Це забезпечує підприємство надійною сировинною базою в межах мінімального транспортного плеча, що позитивно впливає на якість сировини та знижує логістичні витрати. Скорочення часу між збиранням врожаю та початком переробки є принципово важливим для первинного виноробства, оскільки дозволяє зберегти ароматичні та фізико-хімічні показники вихідної сировини.

Важливу роль у формуванні мікроклімату місцевості відіграє озеро Ялпуг – одне з найбільших прісноводних озер України. Водний масив пом'якшує температурні коливання, підвищує відносну вологість повітря, зменшує ризик весняних і осінніх заморозків, а також сприяє рівномірнішому накопиченню цукрів у виноградних ягодах. Мікрокліматичні особливості, зумовлені впливом озера, позитивно позначаються на якості винограду з навколишніх господарств і, відповідно, на характеристиках виноматеріалів, що вироблятимуться на проєктованому підприємстві.

Додатковою перевагою місця розташування є близькість до міста Болград – адміністративного та культурного центру однойменного району. Наявність міського поселення в радіусі доступності є суттєвим фактором для забезпечення підприємства кваліфікованими трудовими ресурсами. Місто здатне запропонувати достатню кількість фахівців різних спеціальностей: технологів харчової та переробної промисловості, механіків, електриків, лаборантів, а також адміністративно-управлінський персонал. Це знижує

потребу в залученні спеціалістів з інших регіонів та зменшує витрати на вирішення соціальних питань.

За своїми виробничими параметрами підприємство відноситься до категорії середніх за потужністю переробних заводів. Загальна площа земельної ділянки, відведеної під будівництво, становить 5 700 м², з яких безпосередньо під забудову відведено 2 100 м². Таке співвідношення площ забезпечує раціональне зонування території: розміщення виробничих корпусів, складських приміщень, допоміжних будівель, під'їзних шляхів та санітарно-захисних зон відповідно до чинних норм і правил.

До складу підприємства входять два основних виробничих підрозділи: цех виробництва виноматеріалів та цех обробки і витримки виноматеріалів. Також передбачені допоміжні приміщення: виробнича лабораторія для контролю якості на всіх етапах технологічного процесу, компресорна та електрощитова, приміщення для технічного персоналу, адміністративно-побутовий блок. Слід зазначити, що в проєкті не передбачено цеху розливу, оскільки підприємство орієнтоване виключно на первинне виноробство.

Цех виробництва виноматеріалів є головним технологічним підрозділом підприємства, де здійснюється приймання винограду, його механічна переробка, отримання суслу та проведення спиртового бродіння. Для забезпечення виробничого процесу цех оснащено таким основним технологічним устаткуванням:

- таль електрична ТЕ-3,2 – для механізації вантажно-розвантажувальних операцій при прийманні сировини;
- бункер-живильник VRC-4a – для накопичення та рівномірної подачі винограду на переробку;
- дробарка-гребневідділювач Emme 200 – для подрібнення ягід і відокремлення гребенів від мезги;
- мезгонасос РМ-22 – для транспортування мезги по технологічному ланцюжку;

- транспортер для видалення гребенів – для відводу гребенів за межі виробничої зони;
- транспортер для видалення вичавок – для видалення твердих залишків після пресування;
- прес пневматичний PN ZETTA HL-27 – для м'якого відокремлення суслу від мезги;
- насос гвинтовий T-70/FL – для перекачування суслу та виноматеріалів;
- установка подачі сульфітів SIFA – для внесення діоксиду сірки з метою мікробіологічного захисту суслу;
- резервуари для відстоювання РІМ ємністю 1 000 дал – для освітлення суслу перед бродінням;
- резервуари для бродіння РІМ ємністю 800 дал – для проведення спиртового бродіння;
- вініфікатори РІМ ємністю 1 000 дал – для виробництва червоних виноматеріалів методом бродіння на мезгу.

Цех обробки та витримки виноматеріалів забезпечує подальшу технологічну обробку виноматеріалу після бродіння, його стабілізацію та витримку до досягнення необхідних якісних показників перед відвантаженням. Цех укомплектовано таким устаткуванням:

- насос гвинтовий T-70/FL – для міжопераційного перекачування виноматеріалів;
- резервуари для зберігання РІМ ємністю 1 000 дал – для витримки та зберігання готового виноматеріалу;
- егалізатор – для перемішування партій виноматеріалів і вирівнювання їх якісних показників;
- установка дозування реагентів у потоці – для внесення технологічних добавок під час обробки виноматеріалу;

- кізельгуровий фільтр FRA-10 – для освітлення виноматеріалу методом фільтрування через наливний шар кізельгуру;
- теплообмінник ZIP ZKFH-40 – для термічної обробки виноматеріалів (охолодження або нагрівання) з метою стабілізації;
- баррики місткістю 30 дал – для витримки окремих партій виноматеріалу у дубових бочках з метою надання їм специфічних органолептичних властивостей.

Наведений перелік устаткування відображає повний технологічний цикл первинного виноробства: від механічної переробки сировини до отримання стабілізованого, відфільтрованого виноматеріалу, готового до реалізації або подальшої переробки.

Сезонний характер надходження основної сировини – винограду – є визначальною особливістю організації виробництва. Основна переробка зосереджена у серпні–жовтні, що відповідає термінам збирання технічних сортів у Болградському районі. В міжсезоння виробничі потужності використовуються для зберігання та догляду за виноматеріалами, проведення ремонтних і профілактичних робіт на устаткуванні.

Загалом проєктоване підприємство первинного виноробства у Болградському районі Одеської області є органічно вписаним у виробничо-географічний контекст регіону об'єктом. Поєднання сприятливих природних умов, наявності кваліфікованих трудових ресурсів, розвиненої сировинної бази та сучасного технологічного оснащення формує передумови для ефективної та рентабельної роботи підприємства в довгостроковій перспективі.

Висновки до розділу 2

У другому розділі кваліфікаційної роботи здійснено комплексний аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища виноробної галузі Одеської обл. і сформовано загальну характеристику проєктованого підприємства, що є

аналітичним підґрунтям для техніко-економічного обґрунтування інвестиційного проєкту.

Аналіз сировинної бази засвідчив, що Болградський р-н є найбільш продуктивним виноградарським районом регіону: у 2024 р. обсяг виробництва становив 17 671 т – у 88 разів більше потреби проєктованого підприємства (200 т/сезон). Унікальний мікрокліматичний вплив озера Ялпуг та ГЗ «Ялпуг» для сортів Одеський чорний і Сухолиманський білий є додатковими чинниками, що визначають якісний потенціал сировинної бази. Разом з тим зафіксовано тривожну тенденцію до скорочення площ виноградників та зниження обсягів переробки у 2024 р. на 36,5% порівняно з 2023 р., що пов'язано з воєнними та кліматичними чинниками.

Аналіз виноробної галузі показав, що ринок тихих вин в Україні характеризується зростаючою часткою імпорту (понад 50%) при одночасному зростанні кількості виноробних підприємств до 160 та збільшенні обсягу експорту на 29% за 2022–2024 рр. Ці дані однозначно свідчать про наявність незаповненої ринкової ніші якісних вітчизняних тихих вин середнього та преміального класу. Проведений SWOT-аналіз підтвердив переважання можливостей і сильних сторін галузі над загрозами і слабкими сторонами.

Виявлено такі «вузькі місця» у функціонуванні галузі та проєктованого підприємства: залежність від сторонніх постачальників сировини (усувається через довгострокові контракти та перспективне формування власної сировинної зони); слабка впізнаваність бренду нового підприємства (усувається через позиціонування навколо ГЗ «Ялпуг» та участь у галузевих конкурсах); ризики воєнного характеру (усуваються через страхування майна та інвестицій через ЕКА відповідно до Закону № 3497-IX); конкуренція з боку імпортних вин (усувається через диференціацію продукту на основі автохтонного сорту та унікального терруару, що не мають іноземних аналогів).

За результатами аналізу визначено стратегію розвитку підприємства – стратегія SO («Наступ»): на початковому етапі (роки 1–3) – концентрація на

якісному виробництві та формуванні бренду на внутрішньому ринку через канали HoReCa і дегустаційний зал; на середньостроковому (роки 3–6) – вихід на ринки ЄС та Азії через платформу Wines of Ukraine та міжнародні виставки; у довгостроковій перспективі (роки 6–10) – перехід до повністю інтегрованої моделі estate winery з власними виноградниками площею 25–30 га та органічною сертифікацією обраних позицій асортименту.

Таким чином, результати аналізу підтверджують доцільність і своєчасність реалізації інвестиційного проєкту будівництва виноробного підприємства у Болградському р-ні Одеської обл. Унікальність ГЗ «Ялпуг», ринковий дефіцит та відновлення рентабельності виноградарства у 2024–2025 рр. формують сприятливі передумови для забезпечення ефективного повернення вкладеного капіталу, що підтверджується розрахунками у Розділі 3.

РОЗДІЛ 3

ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЄКТУ БУДІВНИЦТВА ВИНОРІБНОГО ПІДПРИЄМСТВА З ВИПУСКУ ТИХИХ ВИН

3.1 Основна ідея проєкту

Основна ідея проєкту полягає у будівництві підприємства первинного виноробства з виробництва тихих вин на території Болградського району Одеської області. Проєкт передбачає спорудження спеціалізованого виробничого об'єкту, оснащеного сучасним технологічним устаткуванням, що забезпечуватиме повний цикл переробки винограду – від приймання сировини до отримання готового виноматеріалу.

Ідея проєкту ґрунтується на реальних конкурентних перевагах обраного регіону. Болградський район є одним із найрозвиненіших виноградарських районів України з багатими традиціями галузі та значними площами виноградних насаджень. Це забезпечує підприємство надійною місцевою сировинною базою, мінімізує транспортні витрати та дозволяє скоротити час між збиранням врожаю і початком переробки – що є критично важливим для збереження якості сировини. Суттєвий вплив на мікроклімат місцевості справляє озеро Ялпуг, яке пом'якшує температурні коливання та сприяє рівномірному накопиченню цукрів у виноградних ягодах. Близькість міста Болград забезпечує доступ до кваліфікованих трудових ресурсів.

Виробнича концепція підприємства передбачає вузьку спеціалізацію – виключно первинне виноробство без організації цеху розливу. Готовий виноматеріал реалізовуватиметься підприємствам вторинного виноробства. Такий підхід дозволяє сконцентрувати інвестиції на ключових технологічних ділянках, знизити обсяг первісних вкладень та скоротити строки виходу на проєктну потужність.

Асортимент продукції підприємства формується на основі сортового складу виноградників регіону та ринкового попиту. До виробничої програми включено кілька найменувань тихих виноматеріалів: червоні з різними

способами витримки – у барриках, на тріску та планках, а також підв'язаний варіант – та білі сортові і купажні виноматеріали. Широкий асортимент дозволяє охопити різні цінові сегменти ринку та знизити залежність від реалізації одного виду продукції.

Реалізація проєкту спрямована на досягнення таких цілей:

- створення сучасного виробничого підприємства, що відповідає вимогам чинного законодавства та технологічним стандартам галузі;
- забезпечення ефективної переробки місцевої виноградної сировини та підвищення доданої вартості сільськогосподарської продукції регіону;
- отримання стабільного прибутку та окупність інвестиційних вкладень у визначені проєктом терміни;
- створення нових робочих місць у Болградському районі та збільшення надходжень до місцевого бюджету.

Таким чином, проєкт є економічно мотивованою підприємницькою ініціативою, що спирається на об'єктивні переваги регіону, чітку виробничу спеціалізацію та зрозумілу модель збуту. Детальне економічне обґрунтування наведено в наступних підрозділах роботи.

3.2 Розрахунок інвестиційних витрат

У загальному вигляді суму інвестицій ($I_{\text{заг}}$) визначають за формулою:

$$I_{\text{заг}} = I_{\text{сз}} + I_{\text{буд}} + V_{\text{уст}} + T + M + H + V_{\text{зал}} + Д - Л + \Delta ОА, \quad (3.1)$$

де $I_{\text{сз}}$ – інвестиції у створення або розвиток власної сировинної зони (у даному проєкті не передбачені, сировина закупається у фермерських господарствах);

$I_{\text{буд}}$ – витрати на будівельні роботи (6 000 тис. грн);

$V_{уст}$ – вартість на придбання устаткування (7 166 тис. грн);

T – транспортні витрати по устаткуванню (5% від вартості придбання устаткування) (358,3 тис. грн);

M – вартість монтажу устаткування (10%) від вартості придбання устаткування (716,6 тис. грн);

H – невраховані витрати (5% від вартості придбання устаткування, тис. грн.) (358,3 тис. грн);

$V_{зал}$ – залишкова вартість демонтованого устаткування, тис. грн. Залишкова вартість демонтується обладнання: якщо обладнання має 100% знос, то вона дорівнює 0, якщо немає, то враховується в інвестиції у вигляді залишкової вартості;

D – вартість демонтажу, тис. грн (5% від первісної вартості демонтованого устаткування);

L – ліквідаційна вартість демонтованого устаткування. Якщо обладнання, що демонтується продається або здається на брухт, то ліквідаційна вартість розраховується, з урахуванням сплати податку на прибуток від продажу.

ΔOA – приріст власних обігових активів, тис. грн. (4 685,3 тис. грн). Розрахунок здійснено з урахуванням коефіцієнта оборотності, який для нових виноробних підприємств приймається на рівні 1,5.

$$I_{заг} = 6\,000 + 7\,166 + 358,3 + 716,6 + 358,3 + 4\,685,3 = 19\,284,5 \text{ тис. грн.}$$

Кошторис витрат на обладнання за даними підприємств-виробників узагальнимо у вигляді таблиці 3.1

Таблиця 3.1

Кошторис витрат на устаткування

Цех виробництва виноматеріалів				
Найменування устаткування	Кількість одиниць	Примітка, дал	Ціна за 1 одиницю, тис. грн	Загальна вартість, тис.грн
Таль електрична ТЕ-3,2	1		30	30
Бункер-живильник VRC-4a	2		85	170
Дробарка-гребневідділювач Emme 200	1		280	280
Мезгонасос РМ-22	2		30	60
Транспортер для видалення гребенів	1		55	55
Транспортер для видалення вичавок	1		55	55
Прес пневматичний PN ZETTA HL-27	2		410	820
Насос гвинтовий Т-70/FL	2		20	40
Установка подачі сульфідів SIFA	2		55	110
Резервуари для відстоювання РІМ	3	1000	200	600
Резервуари для бродіння РІМ	10	800	190	1900
Вініфікатори РІМ	5	1000	200	1000
Разом, тис. грн				5 120
Цех обробки та витримки виноматеріалів				
Найменування устаткування	Кількість одиниць	Примітка, дал	Ціна за 1 одиницю, тис. грн	Загальна вартість, тис.грн
Насос гвинтовий Т-70/FL	4		20	80
Резервуари для зберігання РІМ	4	1000	260	1040
Егалізатор	1		150	150
Установка дозування реагентів в потоці	1		120	120
Кізельгуровий фільтр FRA-10	1		270	270
Теплообмінник ZIP ZKFH-40	1		130	130
Баррики	32	30	8	256
Разом, тис. грн				2 046
Всього, тис. грн				7 166

Джерело: розроблено автором

Таблиця 3.2

Розрахунок обсягу виробництва продукції в натуральному вираженні

Найменування продукції	Потужність ($\Delta P_{ВП}$), тис.дал./рік	Обсяг виробництва продукції (ОВ), тис.дал
1	2	3(2 x $K_{ВП}$)
Одеський чорний (барріки, 6 міс)	4,2	3,57
Одеський чорний (тріска, 3 міс)	1,40	1,19
Одеський чорний (планки, 1 міс)	2,10	1,79
Одеський чорний (підв'ялений)	2,80	2,38
Рислінг (сортове біле)	1,95	1,66
Купажні білі сухі (Рислінг, Аліготе, Шардоне, Піно Блан)	1,30	1,11
ВСЬОГО	13,75	11,7

Джерело: розроблено автором

Підприємством планується обсяг переробки винограду 10 тон/добу, 200 тон винограду за сезон.

Розраховуємо приріст продукції в грошовому вираженні (ВП) розраховують за формулою

$$ВП = ОВ \times Ц_{од}, \quad (3.2)$$

де $Ц_{од}$ – оптова ціна одиниці продукції.

Таблиця 3.3

Розрахунок обсягу виробництва продукції в грошовому вираженні

Найменування продукції	Обсяг вироб- ництва проду- кції (ОВ), тис.дал	Діюча оптова ціна за 1 дал ($Ц_{од}$), грн.	Обсяг вироб- ництва проду- кції (ВП), тис. грн
1	2	3	4 (2 x 3)
Одеський чорний (барріки, 6 міс)	3,57	4 400	15 708

Продовження табл. 3.3

Одеський чорний (тріска, 3 міс)	1,19	4 100	4 879
Одеський чорний (планки, 1 міс)	1,79	3 950	7 071
Одеський чорний (підв'ялений)	2,38	3 850	9 163
Рислінг (сортове біле)	1,66	3 700	6 142
Купажні білі сухі (Рислінг, Аліготе, Шардоне, Піно Блан)	1,11	3 425	3 802
ВСЬОГО			46 764

Джерело: розроблено автором

Загальне збільшення чисельності працюючих на підприємстві в разі впровадження проєкту складається з суми робочих, керівників і фахівців.

Чисельність працюючих на підприємстві (Ч) розраховується за формулою:

$$\text{Ч} = \text{Ч}_{\text{РОБ}} + \text{Ч}_{\text{АУП}}, \quad (3.3)$$

де $\text{Ч}_{\text{РОБ}}$ – чисельність робітників підприємства (основних і допоміжних);

де $\text{Ч}_{\text{АУП}}$ – чисельність адміністративно-управлінського персоналу (керівники і фахівці).

$$\text{Ч} = 5 + 3 = 8 \text{ робітників}$$

Таблиця 3.4

Штат персоналу

Посада	Кількість	Обґрунтування
Оператор лінії (дробарка+прес)	1	подача винограду, робота з пресами
Оператор бродіння	1	контроль резервуарів
Оператор фільтрації	1	кізельгуровий фільтр
Підсобний робітник	1	транспортери, миття
Технолог-лаборант	1	контроль технологічного процесу, контроль якості продукції

Продовження табл. 3.4

Директор	1	управління підприємством
Бухгалтер (0,5 ставка)	1	ведення обліку
Механік/Електрик	1	обслуговування обладнання
ВСЬОГО	8	-

Джерело: розроблено автором

На першому етапі розраховують собівартість одиниці кожного виду продукції за наступною формулою:

$$C_{\text{од}} = \frac{Ц}{1 + \frac{P}{100}}, \quad (3.4)$$

де Ц – оптова ціна за одиницю продукції (за даними підприємства або торгових мереж);

Р – рентабельність кожного виду продукції, % (при проектуванні необхідний рівень рентабельності орієнтовно може становити 20-40%).

На другому етапі виконують розрахунок собівартості річного випуску виробленої продукції за формулою (табл. 3.5).

$$СП = \sum ОП^I \times C_{\text{од}}^I. \quad (3.5)$$

Таблиця 3.5

Розрахунок собівартості виробленої продукції

Найменування продукції	Річний обсяг виробництва продукції (ОП ^I), тис.дал	Собівартість 1 тис.дал продукції (C _{од} ^I), тис.грн	Собівартість виробленої продукції (СП), тис. грн
1	2	3	4 (2 x 3)
Одеський чорний (барріки, 6 міс)	3,57	3 520	12 566,4
Одеський чорний (тріска, 3 міс)	1,19	3 300	3 927,0
Одеський чорний (планки, 1 міс)	1,79	3 190	5 710,1

Продовження табл. 3.5

Одеський чорний (підв'ялений, планки)	2,38	3 080	7 330,4
Рислінг (сортове біле)	1,66	2 970	4 930,2
Купажні білі сухі (Рислінг, Аліготе, Шардоне, Піно Блан)	1,11	2 750	3 052,5
ВСЬОГО			37 516,60

Джерело: розроблено автором

Прибуток (П) розраховується за формулою:

$$\Pi = \text{ОВ} - \text{С}_{\text{ЗАГ}}, \quad (3.6)$$

де П – прибуток за рік, тис. грн.;

ОВ – обсяг виробленої продукції, тис. грн.;

С_{ЗАГ} – собівартість виробленої продукції, тис. грн.

$$\Pi = 45\,192 \text{ тис. грн} - 37\,516,60 \text{ тис. грн} = 7\,675,4 \text{ тис. грн}$$

Чистий прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства (ЧП), визначають за формулою:

$$\text{ЧП} = \Pi - \Pi_{\Pi} \times 0,18 \quad (3.7)$$

де Π_{Π} – податок на прибуток (на 01.01.2024 р. – 18%).

$$\text{ЧП} = 7\,675,4 \text{ тис. грн} - 18\% = 6\,293,83 \text{ тис. грн}$$

Термін окупності інвестицій розраховується за формулою:

$$T_{\text{ОК}} = I / \text{ЧП} \quad (3.8)$$

$$T_{\text{ОК}} = 19\,284,5 \text{ тис. грн} / 6\,293,83 \text{ тис. грн} = 3,1 \text{ років}$$

Даний розрахунок терміну окупності інвестицій виконано за спрощеною методикою та не враховує адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати, фактор часу, зокрема дисконтовані грошові потоки. Крім того, у розрахунку не враховано амортизаційні відрахування, що може

впливати на точність оцінки ефективності інвестиційного проєкту, а також витрати, пов'язані із залученням кредитних коштів.

Більш точні та обґрунтовані розрахунки будуть наведені в подальшому дослідженні.

Основні техніко-економічні показники проєкту вносяться до таблиці 3.6

Таблиця 3.6

Основні техніко – економічні показники проєкту

Найменування показників	Значення показників
1.Виробнича потужність, тис. дал за рік	13,75
2.Обсяг виробленої продукції, тис. дал	11,7
3.Обсяг виробленої продукції в діючих оптових цінах, тис. грн.	46 764
4. Собівартість виробленої продукції, тис. грн.	37 516,6
5. Прибуток, тис. грн.	7 675,4
6. Чистий прибуток, тис. грн.	6 293,83
7. Чисельність працівників, люд.	8
8. Інвестиції, тис. грн.	19 284,5
9. Строк окупності інвестицій, років	3,1

Джерело: розроблено автором

3.3. Розрахунок зміни витрат на виробництво в результаті реалізації проєкту

Таблиця 3.7

Розрахунок зміни матеріальних витрат за проєктом

Найменування ресурсу	Од. виміру	Річне споживання ресурсу	Ціна одиниці, грн	Річні витрати, тис. грн
Виноград	т	200	25	5000
Тара та допоміжні матеріали	шт	189 500	15	2 842,5

Продовження табл. 3.7

Електроенергія	1 кВт*год	90 000	15	1 350
Усього				9 192,5

Джерело: розроблено автором

За проектом плануються збільшення кількості працівників та витрат на заробітну плату робітників, що обслуговують обладнання.

Визначимо суму заробітної плати робітників, що обслуговують устаткування, після реалізації проекту та витрати на оплату праці робітників, що обслуговують нове встаткування.

На обслуговуванні нового обладнання, а саме додаткової лінії виробництва вина потрібно ще додатково 8 працівників.

Середня заробітна плата одного працівника в місяць складає 20 000 грн.

$$\text{ЗП додаткова} = 20\,000 * 8 * 12 = 1\,920 \text{ тис. грн.} \quad (3.9)$$

У зв'язку із збільшенням кількості працівників і заробітної плати збільшується Єдиний соціальний внесок на фонд оплати праці робітників, що обслуговують устаткування.

Визначимо витрати на Єдиний соціальний внесок з фонду оплати праці робітників, що обслуговують устаткування, після реалізації проекту.

$$\text{ЄСВ} = 1\,920 \text{ тис. грн} * 0,22 = \mathbf{422,4} \text{ тис. грн.} \quad (3.10)$$

Визначимо витрати на амортизацію встаткування після реалізації проекту .

$$\text{Ам} = 8\,599,2 \text{ тис. грн} * 0,1 = \mathbf{860} \text{ тис. грн} \quad (3.11)$$

За даним заходом інші витрати складаються з витрат на поточний ремонт та витрат на утримання та експлуатацію обладнання.

Визначимо витрати на поточний ремонт устаткування після реалізації проєкту.

Витрати на поточний ремонт нового устаткування (5% річних приросту балансової вартості устаткування):

$$V_{\text{Пот.рем.}} = 7\,166 * 0,05 = \mathbf{358,3} \text{ тис. грн.} \quad (3.12)$$

За проєктом плануються витрати на утримання та експлуатацію обладнання.

Визначимо витрати на утримання та експлуатацію обладнання після реалізації проєкту .

Витрати на утримання та експлуатацію нового устаткування (2% річних приросту балансової вартості устаткування):

$$V_{\text{утр.експ.}} = 7\,166 * 0,02 = \mathbf{143,3} \text{ тис. грн.} \quad (3.13)$$

Визначимо витрати на збут. Якщо ми припускаємо, що витрати на збут становлять 5% від виручки підприємства, це означає, що кожна п'ята гривня доходу від продажу вина йде на забезпечення логістики, просування та оплати праці комерційного відділу. Ці 5% витрат включають логістику і дистрибуцію (транспортування та оплата місця на полиці), персонал відділу продажів (зарплати, бонуси менеджерам) та маркетинг і просування (реклама, дегустації, PR).

$$\text{Витрати на збут} = 10\,225,5 * 0,03 = 306,8 \text{ тис. грн.}$$

Сума фінансових витрат розрахована виходячи з суми кредиту 5 000 тис. грн., строку кредиту 5 років, з урахуванням графіка погашення щомісяця рівними частинами по 90,9 тис. грн., починаючи з шостого місяця кредитування .

Формування операційного грошового потоку від проєкту (приплив коштів), тис. грн.

Склад грошового потоку	Період реалізації проєкту, років					Усього
	1	2	3	4	5	
Зміна поточних витрат, у т. ч.:	37 516,6	37 313,3	37 092,7	36 872,0	36 651,4	185 446,0
Матеріальні витрати всього	9 192,5	9 192,5	9 192,5	9 192,5	9 192,5	45 962,5
в тому числі						
<i>Зміна витрат на сировину</i>	5 000,0	5 000,0	5 000,0	5 000,0	5 000,0	25 000,0
<i>Зміна витрат на тару та допоміжні матеріали</i>	2 842,5	2 842,5	2 842,5	2 842,5	2 842,5	14 212,5
<i>Зміна витрат на енергоресурси</i>	1 350,0	1 350,0	1 350,0	1 350,0	1 350,0	6 750,0
Інші витрати, що входять до складу собівартості	23 429,1	23 429,1	23 429,1	23 429,1	23 429,1	117 145,5
Зміна витрат на оплату праці	1 920,0	1 920,0	1 920,0	1 920,0	1 920,0	9 600,0
Зміна єдиного соціального внеску	422,4	422,4	422,4	422,4	422,4	2 112,0
Зміна амортизації	860,0	860,0	860,0	860,0	860,0	4 300,0
Зміна інших витрат усього	401,6	401,6	401,6	401,6	401,6	2 008,0
Зміна витрат на збут	306,8	306,8	306,8	306,8	306,8	1 534,0
Фінансові витрати (відсотки за кредитом)	984,2	780,9	560,3	339,6	119,0	2 784,0
Усього Збільшення поточних витрат	4 895,0	4 691,7	4 471,1	4 250,4	4 029,8	22 338,0
Обсяг виробленої продукції, тис. дал.	11,7	11,7	11,7	11,7	11,7	58,5
Ціна 1 тис. дала продукції, тис грн.	3 862,6	3 862,6	3 862,6	3 862,6	3 862,6	19 312,8
Сума чистого доходу	45 192,0	45 192,0	45 192,0	45 192,0	45 192,0	225 960,0
Прибуток до оподаткування	7 675,4	7 878,7	8 099,3	8 320,0	8 540,6	40 514,0
Податок на прибуток	1 765,3	1 812,1	1 862,8	1 913,6	1 964,3	9 318,2
Чистий прибуток	5 910,1	6 066,6	6 236,5	6 406,4	6 576,3	31 195,8
Амортизаційні відрахування від проєкту	860,0	860,0	860,0	860,0	860,0	4 300,0
Грошовий потік від проєкту	6 770,1	6 926,6	7 096,5	7 266,4	7 436,3	35 495,8

Джерело: розроблено автором

3.4. Розрахунок показників економічної ефективності проєкту

Середньозважена вартість капіталу (СВК) підприємства розраховується за формулою:

$$СВК = Ц_{ПК} * Д_{ПК} + Ц_{ВК} * Д_{ВК} \quad (3.14)$$

$$СВК = 20\% * 0,43 + 14\% * 0,57 = \mathbf{16,58\%}$$

де $Ц_{ПК}$ – ціна кожного виду позикового капіталу, %;

$Д_{ПК}$ – частка кожного виду позикового капіталу в проєкті;

$Ц_{ВК}$ – ціна кожного виду власного капіталу, %;

$Д_{ВК}$ – частка кожного виду власного капіталу в проєкті.

Для оцінки ефективності інвестиційних проєктів і розрахунку показників їх інвестиційної привабливості використовують наступні показники:

- Чистий дохід (**ЧД**);
- Чистий приведений (дисконтований) дохід (**NPV**);
- Внутрішня норма прибутковості (**IRR**);
- Індекс дохідності (**ID**);
- Період окупності (**ПО**);
- Рентабельність інвестицій (**Ri**);

ЧД і **NPV** характеризують перевищення сумарних грошових надходжень над сумарними витратами для даного проєкту, відповідно без урахування і з урахуванням нерівноцінності ефектів, що відносяться до різних моментів часу.

Різницю між ЧД та NPV називають дисконтом проєкту.

ЧД характеризує накопичений ефект за розрахунковий період: сальдо операційного грошового потоку, який формується в процесі реалізації проєкту та грошового потоку від інвестиційної діяльності:

$$\text{ЧД} = \text{ГП} - \text{ІК}, \quad (3.15)$$

$$\text{ЧД} = 35\,495,8 - 19\,284,5 = 16\,211,3 \text{ тис.грн.}$$

де ГП – сальдо операційного грошового потоку від проєкту;

ІК – сума інвестованих у проєкт коштів.

NPV – різниця між сумою грошового потоку, приведеного до теперішньої вартості шляхом дисконтування ($\sum \text{ЧГП}$), і сумою інвестованих у проєкт коштів (**ІВ**), приведених до теперішньої вартості через дисконтування ($\sum \text{ЧІ}$).

$$\text{NPV} = \sum \text{ЧГП} - \sum \text{ЧІ}, \quad (3.16)$$

$$\text{NPV} = 22\,547 - 19\,284,5 = 3\,262,5 \text{ тис. грн.}$$

де $\sum \text{ЧГП}$ – сума чистого грошового потоку від проєкту у теперішній вартості, грошових одиниць;

$\sum \text{ЧІ}$ – сума чистої (приведеної) вартості інвестованих у проєкт коштів (чисті інвестиції), грошових одиниць.

Таким чином, усі грошові потоки від інвестування та інвестиції приводяться до періоду початку вкладення коштів. У разі, якщо процес інвестування здійснюється протягом одного року, то **ІВ** = **ЧІ**.

Для визнання проєкту ефективним з точки зору інвестора NPV проєкту повинен бути позитивним.

Внутрішня норма прибутковості (IRR) – характеризує ту вартість інвестованого капіталу (ставку дисконту), при якій Чистий приведений дохід дорівнює нулю (**NPV = 0**). Тобто – це максимальна вартість грошей, які може залучити інвестор для фінансування інвестиційного проєкту.

Для оцінки ефективності проєкту значення IRR необхідно зіставити зі ставкою дисконту. Якщо значення IRR перевищує ставку дисконту (середньозважену вартість капіталу), то проєкт є інвестиційно привабливим і рекомендується до реалізації.

Для визначення IRR на практиці вибирають дві ставки дисконтування **d1 < d2** таким чином, щоб в інтервалі (**d1, d2**) функція **NPV = f(d)** змінювала своє значення з «+» на «-» чи з «-» на «+». Далі застосовують формулу:

$$IRR = d_1 + \frac{NPV_{d1}}{NPV_{d1} - NPV_{d2}} \cdot (d_2 - d_1), \quad (3.17)$$

$$IRR = \text{Функція ВСД з ексель} = 24,0\%$$

IRR перевищує ставку дисконту, тому проєкт є інвестиційно привабливим і рекомендується до реалізації.

де d_1, d_2 – вибрані ставки дисконтування;

NPV_{d1}, NPV_{d2} – чистий приведений дохід проєкту при ставках дисконтування d_1 і d_2 відповідно.

Точність обчислень зворотно пропорційна довжині інтервалу (d_1, d_2).

Індекс доходності (ІД) показує, яку суму приросту приведенного чистого грошового потоку від проєкту дає 1 одиниця коштів, які інвестовано у проєкт. Визначається за формулою:

$$ІД = ЧГП / ЧІ \quad (3.18)$$

$$ІД = 22\,547 / 19\,284,5 = 1,17$$

Цей показник може бути використаний в якості критерію при оцінці кількох альтернативних інвестиційних проєктів, тому що, чим більше значення ІД, тим вище віддача кожної грошової одиниці, вкладеної в проєкт.

Якщо значення ІД менше 1, проєкт повинний бути відхилений, так як він не принесе бажаний дохід інвестору.

Період окупності (ПО) – період повернення інвестицій. При оцінці ефективності період окупності, як правило, виступає лише у виді обмеження.

Показник періоду окупності визначається за формулою (якщо дохід за роками реалізації проєкту розподілений рівномірно):

$$ПО = ІВ / ГП, \quad (3.19)$$

$$ПО = 19\,284,5 / 6\,770,1 = 2,8 \text{ років}$$

де $ІВ$ – інвестиційні вкладення в проєкт, грошових одиниць;

$ГП$ – річний грошовий потік підприємства (формула 3), грошових одиниць;

Період окупності з урахуванням дисконтування (ПО_{диск}) – тривалість періоду від вкладення інвестицій до моменту окупності з урахуванням дисконтування:

$$\text{ПО}_{\text{диск.}} = \text{ЧП} / \text{ЧГП}_{1\text{пер}}, \quad (3.20)$$

$$\text{ПО}_{\text{диск.}} = 19\,284,5 / 5\,786,4 = 3,3 \text{ років}$$

де $\text{ЧГП}_{1\text{пер}}$ – середня сума приведенного чистого грошового потоку за 1 період – визначається як середньоарифметична величина (при короткострокових вкладення – за 1 місяць, при довгострокових – за один рік), грошових одиниць

Даний показник характеризує рівень інвестиційних ризиків, які пов'язані з ліквідністю: чим більше період окупності інвестицій, тим вищий рівень інвестиційних ризиків.

Рентабельність інвестицій (P_i) – визначається як відношення чистого приведенного прибутку від проєкту до приведеної суми інвестиційних вкладень, яке виражено у відсотках:

$$P_i = \text{ЧПП}_{\text{сер.}} / \text{ЧП} * 100, \quad (3.21)$$

$$P_i = 22\,547 / 19\,284,5 * 100 = 117\%$$

де $\text{ЧПП}_{\text{сер.}}$ – усереднений чистий приведений прибуток від проєкту, грошових одиниць.

Таблиця 3.9

Розрахунок показників економічної ефективності проєкту по придбанню додаткового обладнання

Показники	Період реалізації проєкту, років						Усього
	0	1	2	3	4	5	
ІС, сума інвестованих у проєкт коштів, грошових одиниць	19 284,5						19 284,50

Продовження табл. 3.9

ЧІ, чиста (приведена) вартість інвестованих у проєкт коштів, грошових одиниць	19 284,5						19 284,50
Грошовий потік від проєкту, грошових одиниць		6 770,06	6 926,60	7 096,46	7 266,40	7 436,26	35 495,78
Середньозважена вартість капіталу (СВК), %		17,00%					
Коефіцієнт дисконтування	1,00	0,8547	0,7305	0,6244	0,5337	0,4561	
Дисконтований грошовий потік у році, тис. грн		5 786,37	5 059,88	4 431,03	3 877,71	3 391,76	22 546,76
Дисконтований грошовий потік наростаючим підсумком, тис. грн		5 786,37	10 846,25	15 277,28	19 154,99	22 546,76	22 546,76
Чистий дохід (ЧД), тис. грн	16 211,28						16 211,28
Чистий приведений дохід (NPV), тис. грн	3 262,26						3 262,26
Внутрішня норма доходності (IRR), %	Функція ВСД з ексель						24,03%
Індекс доходності (ІД)	1,17						1,17
Період окупності (ПО), роки	2,85						2,85
Період окупності з врахуванням дисконтування (ПОдис.), років	3,33						3,33
Рентабельність інвестицій (Ri) за весь період реалізації проєкту, %	23,38						23,38

Джерело: розроблено автором

На основі проведеного аналізу показників ефективності інвестиційного проєкту можна зробити висновок про його фінансову спроможність та економічну доцільність реалізації. Отримані результати свідчать про високий рівень ефективності проєкту та підтверджують його інвестиційну привабливість.

Зокрема, чиста приведена вартість (NPV) проєкту за п'ятирічний період становить 3 262,26 тис. грн. Позитивне значення показника ($NPV > 0$) свідчить про те, що проєкт не лише забезпечує повне покриття витрат на капітал, але й формує додатковий прибуток, сприяючи зростанню ринкової вартості підприємства. Внутрішня норма доходності (IRR) становить 24,03 %, що суттєво перевищує середньозважену вартість капіталу ($WACC = 17,00\%$), - це характеризує проєкт як фінансово стійкий та свідчить про наявність достатнього запасу міцності для компенсації можливих ризиків, пов'язаних зі зміною ринкових умов або зростанням вартості залученого капіталу.

Індекс доходності (ID) дорівнює 1,17, що означає отримання 1,17 грн дисконтованого доходу на кожную вкладену гривню інвестицій. Аналіз терміну окупності показав, що простий період окупності становить 2,85 року, тоді як дисконтований - 3,33 року. Оскільки повернення вкладених коштів відбувається значно раніше завершення п'ятирічного життєвого циклу проєкту, рівень інвестиційного ризику можна оцінити як помірний. Рентабельність інвестицій за весь період реалізації становить 23,38 %, що підтверджує достатньо високий рівень ефективності використання вкладеного капіталу.

Отже, за всіма основними критеріями оцінки інвестиційної ефективності - NPV, IRR, індексом доходності та періодом окупності - проєкт є економічно доцільним та фінансово ефективним. Сукупний грошовий потік за п'ять років у розмірі 35 495,78 тис. грн підтверджує можливість успішної реалізації проєкту та дозволяє рекомендувати його до впровадження.

3.5 Стратегічні перспективи розвитку підприємства

Успішна реалізація інвестиційного проекту з будівництва виноробного підприємства є лише першим кроком у формуванні повноцінного виробничого бізнесу. Після введення об'єкту в експлуатацію та досягнення проектної потужності перед підприємством відкривається широкий спектр стратегічних можливостей, що дозволяють суттєво зміцнити ринкові позиції, підвищити рентабельність і забезпечити сталий розвиток у довгостроковій перспективі.

Стратегічний аналіз зовнішнього середовища підприємства свідчить про наявність кількох ключових факторів, що формують сприятливі умови для розширення діяльності. По-перше, виноградарська галузь Болградського району має значний потенціал зростання: існуючі площі виноградників використовуються не повністю, а ряд фермерських господарств не має налагоджених каналів збуту сировини. По-друге, вітчизняний ринок виноматеріалів характеризується стійким попитом з боку підприємств вторинного виноробства. По-третє, географічне розташування підприємства поблизу кордону з Молдовою та Румунією відкриває потенційні можливості для виходу на зовнішні ринки або залучення іноземних партнерів.

Одним із найбільш пріоритетних стратегічних напрямів є формування власної сировинної бази. На початковому етапі підприємство орієнтоване на закупівлю 200 тонн винограду за сезон у фермерських господарств регіону за ринковою ціною 25 тис. грн/т, що становить 5 000,0 тис. грн на рік. Залежність від зовнішніх постачальників несе в собі суттєві ризики: цінові коливання на сировинному ринку, нестабільність обсягів постачання в неврожайні роки, відсутність повного контролю над якістю вихідного матеріалу.

У середньостроковій перспективі (3–5 років після введення підприємства в експлуатацію) доцільним є поступове закладання власних виноградників. За прогнозною оцінкою, власна сировинна зона площею 25 га при витратах вирощування 120 тис. грн/га дозволить отримати необхідний обсяг сировини за вартістю 3 000,0 тис. грн замість 5 000,0 тис. грн при

закупівлі. Додатково виникають витрати на амортизацію виноградника (4% від суми інвестицій 28 000 тис. грн, що становить 1 120,0 тис. грн) та на утримання агрономічної служби (720,0 тис. грн на рік). Порівняльний розрахунок витрат на сировинне забезпечення за двома моделями наведено в таблиці 3.10.

Таблиця 3.10

Порівняння витрат на сировинне забезпечення: закупівля vs власна сировинна зона

Стаття витрат на сировину	Модель 1: Закупівля винограду, тис. грн	Модель 2: Власна сировинна зона, тис. грн
Обсяг переробки винограду, т	200	200
Ціна/витрати на 1 т винограду, тис. грн	25,0	15,0 (оцінка)
Витрати на виноградну сировину, тис. грн	5 000,0	3 000,0
Амортизація виноградника (4% від 28 000 тис. грн), тис. грн	–	1 120,0
ФОП агрономічної служби, тис. грн	–	720,0
Загальні витрати на сировинне забезпечення, тис. грн	5 000,0	4 840,0
Економія витрат порівняно з моделлю 1, тис. грн	–	160,0

Примітка: розрахунок прогнозний. Обсяг переробки відповідає базовому проєкту – 200 т винограду за сезон. Вартість вирощування власного винограду – 120 тис. грн/га × 25 га. Амортизація насаджень – 4% від інвестицій 28 000 тис. грн. ФОП агрономічної служби – 3 особи × 20 тис. грн/міс × 12 міс.

Джерело: розроблено автором

Як видно з таблиці 3.10, незважаючи на появу нових статей витрат (амортизація виноградника та ФОП агрономічної служби), перехід на власну сировинну зону дозволяє скоротити загальні витрати на сировинне забезпечення на 160,0 тис. грн на рік – з 5 000,0 до 4 840,0 тис. грн. Вплив цієї економії на кінцеві фінансові результати підприємства відображено в таблиці 3.11.

Таблиця 3.11

Вплив власної сировинної зони на фінансові результати підприємства (рік стабільної роботи)

Показник	Модель 1: Закупівля винограду	Модель 2: Власна сировинна зона
Виручка від реалізації виноматеріалів, тис. грн	45 192,0	45 192,0
Собівартість виробленої продукції, тис. грн	37 516,6	37 356,6
у т.ч. витрати на сировинне забезпечення, тис. грн	5 000,0	4 840,0
у т.ч. інші витрати (незмінні), тис. грн	32 516,6	32 516,6
Прибуток до оподаткування, тис. грн	7 675,4	7 835,4
Чистий прибуток (–18% ПП), тис. грн	6 293,8	6 425,0
Приріст чистого прибутку, тис. грн/рік	–	+131,2

Примітка: розрахунок прогнозний; ґрунтується на даних базового проєкту (виручка 45 192,0 тис. грн, собівартість 37 516,6 тис. грн, чистий прибуток 6 293,8 тис. грн). При переході на власну сировинну зону собівартість зменшується на суму економії 160,0 тис. грн. Ставка податку на прибуток – 18%.

Джерело: розроблено автором.

Результати розрахунку свідчать, що перехід на власну сировинну зону забезпечує зростання прибутку до оподаткування з 7 675,4 до 7 835,4 тис. грн (+160,0 тис. грн), а чистого прибутку – з 6 293,8 до 6 425,0 тис. грн (+131,2 тис. грн на рік). Таким чином, інвестиції у власні виноградники поступово окупатимуться не лише через зниження витрат, але й через підвищення фінансової стійкості підприємства та зниження ризиків, пов'язаних із залежністю від зовнішніх постачальників.

Наявність власної сировинної зони забезпечить підприємству додаткові якісні конкурентні переваги:

- можливість самостійно управляти сортовим складом виноградників відповідно до ринкових тенденцій і технологічних потреб виробництва;
- повний контроль агротехніки вирощування, що безпосередньо впливає на якість виноматеріалів;

- формування унікального терруарного характеру продукції як конкурентної переваги при позиціонуванні на ринку;
- незалежність від цінових коливань на ринку сировини та стабільність планування витрат у неврожайні роки.

Ключовим елементом комерційної стратегії підприємства є побудова стабільних партнерських відносин з підприємствами вторинного виноробства – заводами з розливу, виробниками марочних вин, кооперативами та торговими домами. Оскільки проєкт не передбачає власного цеху розливу, налагодження таких зв'язків є критично важливим для забезпечення гарантованого збуту виноматеріалів і стабільності виручки на рівні 45 192,0 тис. грн та вище.

Оптимальною є модель довгострокових контрактів із фіксованими обсягами та узгодженими ціновими формулами. Для підприємств вторинного виноробства постачальник з власною виробничою базою та прозорою системою контролю якості є більш привабливим партнером, ніж посередники або дрібні виробники. З боку підприємства такі контракти формують передбачувану виручку та спрощують фінансове планування. Перспективним є також спільна участь у галузевих виставках і дегустаційних конкурсах, що підвищує впізнаваність виноматеріалів і формує додатковий попит.

У міру накопичення власних фінансових ресурсів та зміцнення позицій на ринку підприємство може розглядати можливість поступового розширення виробничих потужностей. Насамперед це стосується збільшення резервуарного парку для бродіння та зберігання виноматеріалів понад наявні 11,7 тис. дал на рік, що дозволить переробляти більші обсяги сировини та витримувати виноматеріали протягом більш тривалого терміну, підвищуючи їх якість і вартість реалізації.

Важливим стратегічним кроком є розгляд можливості організації власного цеху розливу після повної окупності первісних інвестицій (згідно з розрахунками – за 2,85 року без дисконтування або 3,33 року з урахуванням

дисконтування). Власний розлив дозволить підвищити маржинальність продукції, вийти на споживчий ринок із власними торговими марками та знизити залежність від підприємств-партнерів. Диверсифікація асортименту – виробництво коньячних виноматеріалів, виноградного соку, а також продуктів переробки вичавок – дозволить знизити рівень відходів і розширити джерела доходу.

Таким чином, проєктоване виноробне підприємство має чітко окреслені стратегічні перспективи розвитку. Послідовний розвиток власної сировинної зони, що забезпечить приріст чистого прибутку на 131,2 тис. грн на рік, побудова стійких партнерських відносин із підприємствами вторинного виноробства, розширення виробничих потужностей та диверсифікація асортименту є взаємопов'язаними кроками, що в сукупності формують довгострокову конкурентоспроможність підприємства на ринку виноробної продукції Одеської області та України в цілому.

ВИСНОВКИ

За результатами виконання дипломної роботи на тему «Економічне обґрунтування інвестиційного проєкту будівництва виноробного підприємства з випуску тихих вин в умовах Одеської області» проведено комплексне техніко-економічне обґрунтування інвестиційного проєкту, розраховано основні показники його ефективності та визначено стратегічні перспективи розвитку підприємства. На підставі проведених досліджень сформульовано такі висновки:

1. Обґрунтовано доцільність будівництва виноробного підприємства первинного виноробства з виробництва тихих вин у Болградському районі Одеської області поблизу сіл Виноградівка та Владичень. Вибір місця розташування зумовлений сукупністю конкурентних переваг регіону: розвиненою сировинною базою виноградарства, сприятливим мікрокліматом завдяки впливу озера Ялпуг, доступністю кваліфікованих трудових ресурсів завдяки близькості міста Болград. Підприємство спеціалізується виключно на первинному виноробстві без організації цеху розливу, що дозволяє сконцентрувати капіталовкладення на ключових технологічних ділянках і скоротити строки досягнення проєктної потужності.

2. Розраховано загальний обсяг інвестиційних витрат на реалізацію проєкту, який становить 19 284,5 тис. грн. До їх складу входять: витрати на будівельні роботи – 6 000,0 тис. грн; вартість придбання технологічного устаткування – 7 166,0 тис. грн; транспортні витрати (5% від вартості устаткування) – 358,3 тис. грн; витрати на монтаж (10%) – 716,6 тис. грн; невраховані витрати (5%) – 358,3 тис. грн; приріст власних обігових активів – 4 685,3 тис. грн. Фінансування проєкту здійснюється за рахунок власного та позикового капіталу; середньозважена вартість капіталу (СВК) розрахована на рівні 16,58%, ставка дисконтування прийнята на рівні 17%.

3. Визначено виробничу програму підприємства. Загальна виробнича потужність становить 13,75 тис. дал на рік; обсяг виробництва виноматеріалів з урахуванням коефіцієнта використання потужності – 11,7 тис. дал на рік. Асортимент включає шість найменувань тихих виноматеріалів: Одеський чорний з витримкою у барриках 6 місяців (3,57 тис. дал), Одеський чорний на тріску 3 місяці (1,19 тис. дал), Одеський чорний на планках 1 місяць (1,79 тис. дал), Одеський чорний підв'ялений (2,38 тис. дал), Рислінг сортове біле (1,66 тис. дал), купажні білі сухі (1,11 тис. дал). Підприємством планується переробка 200 тонн винограду за сезон.

4. Розраховано обсяг виробництва продукції в грошовому вираженні – 46 764,0 тис. грн та визначено собівартість виробленої продукції на рівні 37 516,6 тис. грн. Прибуток до оподаткування у перший рік реалізації проєкту становить 7 675,4 тис. грн. Чистий прибуток після сплати податку на прибуток (18%) – 6 293,83 тис. грн за спрощеним розрахунком та 5 910,1 тис. грн – за моделлю грошового потоку з урахуванням фінансових витрат (відсотків за кредитом у сумі 984,2 тис. грн у перший рік). Чисельність персоналу підприємства становить 8 осіб, фонд оплати праці – 1 920,0 тис. грн на рік.

5. Проведено розрахунок зміни витрат на виробництво в результаті реалізації проєкту. Матеріальні витрати становлять 9 192,5 тис. грн на рік, з яких: витрати на виноградну сировину – 5 000,0 тис. грн ($200 \text{ т} \times 25 \text{ тис. грн/т}$), тара та допоміжні матеріали – 2 842,5 тис. грн, електроенергія – 1 350,0 тис. грн. Єдиний соціальний внесок – 422,4 тис. грн, амортизаційні відрахування від проєкту – 860,0 тис. грн, витрати на поточний ремонт – 358,3 тис. грн, витрати на утримання та експлуатацію обладнання – 143,3 тис. грн, витрати на збут – 306,8 тис. грн.

6. Розраховано модель операційного грошового потоку від проєкту за п'ять років реалізації. Грошовий потік від проєкту зростає з 6 770,1 тис. грн у першому році до 7 436,3 тис. грн у п'ятому році за рахунок поступового зниження фінансових витрат у міру погашення кредиту. Сукупний грошовий

потік за п'ятирічний період становить 35 495,8 тис. грн, дисконтований грошовий потік – 22 546,76 тис. грн.

7. Розраховано показники економічної ефективності інвестиційного проєкту, які в сукупності підтверджують його інвестиційну привабливість та фінансову доцільність реалізації. Чистий дохід (ЧД) за п'ятирічний період становить 16 211,3 тис. грн, що свідчить про суттєве перевищення грошових надходжень над витратами без урахування фактора часу. Чистий приведений дохід (NPV) дорівнює 3 262,26 тис. грн – позитивне значення підтверджує, що проєкт не лише покриває витрати на залучений капітал, але й генерує додатковий прибуток. Внутрішня норма доходності (IRR) становить 24,03%, що суттєво перевищує ставку дисконтування 17% і середньозважену вартість капіталу 16,58%, – це свідчить про достатній запас фінансової міцності проєкту. Індекс доходності (ІД) дорівнює 1,17, тобто на кожную вкладену гривню інвестицій проєкт генерує 1,17 грн дисконтованого доходу. Простий період окупності становить 2,85 року, дисконтований – 3,33 року, що значно менше п'ятирічного горизонту планування. Рентабельність інвестицій за весь період реалізації проєкту – 23,38%.

8. Обґрунтовано стратегічні перспективи розвитку підприємства. Ключовим стратегічним напрямом визначено поступове формування власної сировинної зони площею 25 га. Порівняльний розрахунок двох моделей господарювання показав, що перехід від закупівлі винограду до власного вирощування дозволяє скоротити витрати на сировинне забезпечення з 5 000,0 до 4 840,0 тис. грн на рік (економія – 160,0 тис. грн), підвищити прибуток до оподаткування з 7 675,4 до 7 835,4 тис. грн та збільшити чистий прибуток з 6 293,8 до 6 425,0 тис. грн, що відповідає приросту 131,2 тис. грн на рік. Серед інших стратегічних пріоритетів – налагодження довгострокових партнерських відносин з підприємствами вторинного виноробства для забезпечення стабільного збуту виноматеріалів, розширення виробничих потужностей та диверсифікація асортименту продукції.

Таким чином, за всіма ключовими критеріями оцінки – $NPV > 0$, $IRR >$ ставки дисконтування, $ID > 1$, термін окупності в межах горизонту планування – інвестиційний проєкт будівництва виноробного підприємства з випуску тихих вин в умовах Одеської області є економічно доцільним та фінансово ефективним і рекомендується до реалізації. Реалізація проєкту сприятиме розвитку переробної галузі Болградського району, підвищенню доданої вартості місцевої виноградарської продукції, створенню 8 нових робочих місць та збільшенню податкових надходжень до бюджету.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.1991 № 1560-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12> (дата звернення: 10.04.2026).
2. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2022. 472 с.
3. Ковшун Н. Е., Левун О. І. Аналіз та реалізація проектів : навч. посіб. Рівне : НУВГП, 2022. 350 с.
4. Про державну підтримку інвестиційних проектів із значними інвестиціями : Закон України від 17.12.2020 № 1116-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1116-20> (дата звернення: 10.04.2026).
5. World Bank. Investment Project Financing. Washington, DC : World Bank, 2024. URL: <https://www.worldbank.org> (дата звернення: 10.04.2026).
6. Бланк І. О. Інвестиційний менеджмент : підручник. Київ : Ніка-Центр, 2023. 536 с.
7. Тарасюк Г. М. Управління інвестиційною діяльністю : навч. посіб. Київ : Каравела, 2021. 392 с.
8. Савчук В. П. Аналіз та оцінка інвестиційних проектів : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2021. 368 с.
9. Project Management Institute. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK Guide). 7th ed. Newtown Square : PMI, 2021. 274 p.
10. Особливості оцінювання ефективності інвестиційної діяльності на мікрорівні. Облік і фінанси АПК. URL: <https://magazine.faaf.org.ua/osoblivosti-ocinyuvannya-efektivnosti-investiciynoi-diyalnosti-na-mikrorivni.html> (дата звернення: 12.04.2026).
11. Бланк І. О. Інвестиційний менеджмент : підручник. Київ : Ніка-Центр, 2023. 536 с.
12. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2022. 472 с.

13. Ковшун Н. Е., Левун О. І. Аналіз та реалізація проєктів : навч. посіб. Рівне : НУВГП, 2022. 350 с.
14. Савчук В. П. Аналіз та оцінка інвестиційних проєктів : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2021. 368 с.
15. Слободян О., Гевлич А. Методи оцінки реальних опціонів та їх застосування при аналізі інвестиційних проєктів. Економіка та суспільство. 2025. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/5930> (дата звернення: 15.04.2026).
16. Методи оцінювання ефективності інвестиційних проєктів в умовах інфляції. Економіка транспортного комплексу. 2025. URL: <https://etk.khadi.kharkov.ua/article/view/358424> (дата звернення: 15.04.2026).
17. European Commission. Guide to Cost-Benefit Analysis of Investment Projects. Luxembourg : Publications Office of the EU, 2022. 364 p.
18. Могильна Л., Воробйов І. Управління ризиками інноваційно-інвестиційних проєктів підприємства. Економіка та суспільство. 2024. № 66. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-66-130>.
19. Греськів І. Р. Характеристика інвестиційних ризиків та особливості процесу управління ними. Ефективна економіка. 2022. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua> (дата звернення: 15.04.2026).
20. Олешко Т. І., Попик Н. В., Турченко Д. М. Процес моделювання ризиків фінансових інвестицій. Економіка та суспільство. 2023. № 56. URL: <https://economyandsociety.in.ua> (дата звернення: 15.04.2026).
21. Про внесення змін до Закону України «Про фінансові механізми стимулювання експортної діяльності» щодо страхування інвестицій в Україні від воєнних ризиків : Закон України від 22.11.2023 № 3497-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 15.04.2026).
22. Project Management Institute. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK Guide). 7th ed. Newtown Square, PA : PMI, 2021. 274 p.

23. European Commission. Guide to Cost-Benefit Analysis of Investment Projects. Luxembourg : Publications Office of the EU, 2022. 364 p.
24. Damodaran A. Investment Valuation: Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset. 3rd ed. Hoboken : Wiley, 2022. 992 p.
25. Аналіз ринку вина в Україні. InVenture. 2024. URL: <https://inventure.com.ua/uk/analytics/investments/analiz-rinku-vina-v-ukrayini> (дата звернення: 22.04.2026).
26. Виноробство в Україні: сучасний стан і перспективи. Агрополіт. 2021. URL: <https://agropolit.com/blog/475> (дата звернення: 22.04.2026).
27. Виноград: ціни, врожай, де вирощують в Україні. Hromadske Radio. 2024. URL: <https://hromadske.radio/podcasts/na-pulsi-analizuiemo-holovne-na-hromadskomu-radio/vynohrad-tsiny-vrozhay-de-vyroshchuiut-v-ukraini> (дата звернення: 22.04.2026).
28. Площі виноградників в Україні за останні 5 років зменшилися на 13%. TechDrinks.info. URL: <https://techdrinks.info/za-ostanni-5-rokiv-ploshha-vynogradnykiv-v-ukrayini-skorotylasya-na-13> (дата звернення: 22.04.2026).
29. Всеукраїнська конференція з питань розвитку виноградарсько-виноробної галузі. ДПС в Одеській обл. URL: <https://od.tax.gov.ua/media-ark/news-ark/513307.html> (дата звернення: 22.04.2026).
30. Вирощування винограду в Україні – в яких регіонах найбільші плантації. Новини.Live. 2025. URL: <https://novyny.live/industriyi/vinogradniki-v-ukrayini-de-naibilshi-masshtabi-viroshchuvannia-275215.html> (дата звернення: 20.04.2026).
31. Виноробство в Одеській області. Вікіпедія. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Виноробство_в_Одеській_області (дата звернення: 22.04.2026).
32. Болградська районна державна адміністрація. Звіт за результатами виконання програми соціально-економічного розвитку Болградського р-ну за 2024 рік. URL: <https://bolgrad-rda.od.gov.ua> (дата звернення: 22.04.2026).

33. Vinograd. Продаж технічного винограду з Одеської обл. / с. Банківка, Болградський р-н. Agrotorg. 2025. URL: <https://agrotorg.net/ua/board/r-177/p-1> (дата звернення: 26.04.2026).
34. Нові часи – нове вино: чи готові виноробні до змін. AgroPortal. 2025. URL: <https://agroportal.ua/blogs/novi-chasi-nove-vino-chi-gotovi-vinorobi-do-zmin> (дата звернення: 26.04.2026).
35. Парадокси імпорту та експорту України-2. Сім кроків у майбутнє. Drinks.ua. 2025. URL: <https://drinks.ua/news/paradox-of-import-and-export-of-ukraine-wine-travel-awards-wines-of-ukraine> (дата звернення: 26.04.2026).
36. Виноробство в Україні. Вікіпедія. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Виноробство_в_Україні (дата звернення: 26.04.2026).
37. Клімов С. Українські вина вже експортуються в 49 країн. Forbes.ua. 2024. URL: <https://forbes.ua/business/ukrainski-vina-uzhe-eksportuyutsya-v-49-krain-09012024-18165> (дата звернення: 26.04.2026).
38. Через війну Україна може залишитись без імпортних вин. Forbes.ua. 2022. URL: <https://forbes.ua/inside/cherez-viynu-ukraina-mozhe-zalishitis-bez-importnikh-vin-10062022-6445> (дата звернення: 26.04.2026).
39. Наталуха Д. Крафтовий ринок алкоголю: потенціал України. Forbes.ua. 2023. URL: <https://forbes.ua/money/rinok-kraftovogo-vina-u-sviti-15460> (дата звернення: 26.04.2026).
40. Вина України – найкращі виноробні 2024. NV. URL: <https://nv.ua/ukr/food/drink/vina-ukrajini-naykrashchi-vinorobni-2024-50445490.html> (дата звернення: 26.04.2026).
41. Wines of Ukraine на ProWein 2024: досягнення, розвиток, перспективи. TechDrinks.info. 2024. URL: <https://techdrinks.info/wines-of-ukraine-na-prowein-2024> (дата звернення: 26.04.2026).

42. Мізюк Б. М. Стратегічне управління : підручник. Львів : Магнолія плюс, 2022. 392 с.
43. Галузь виноградарства та виноробства має відповідати правилам ЄС. Офіційний портал Верховної Ради України. 2024. URL: https://www.rada.gov.ua/news/news_kom/251757.html (дата звернення: 30.04.2026).
44. Виноробство в Україні: потенціал та виклики. TechDrinks.info. 2023. URL: <https://techdrinks.info> (дата звернення: 30.04.2026).

Одеський національний технологічний університет

ННІ економіки, управління і бізнесу ім. Г.Е. Вейнштейна

Кафедра економіки промисловості

Ступінь вищої освіти – перший (бакалавр)

Спеціальність 051 «Економіка»

Освітня програма «Економіка підприємства»



ДОДАТКИ ДО КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ БАКАЛАВРА

**на тему «Економічне обґрунтування інвестиційного проєкту
будівництва виноробного підприємства з випуску тихих вин в
умовах Одеської області»**

Здобувачки Ромадан Є. К.

Керівник проф. Самофатова В.А.

Одеса – 2026 рік

Таблиця 1

Порівняльна характеристика динамічних методів оцінки ефективності інвестиційних проєктів

Показник	Формула / сутність	Критерій прийняття	Переваги	Недоліки
NPV	Сума дискон. грошових потоків мінус початкові інвестиції	$NPV > 0$ – приймати; $NPV < 0$ – відхиляти	Адитивність; відображає абсолютний ефект	Залежність від ставки дисконтування
IRR	Ставка дисконтування, за якої $NPV = 0$	$IRR > WACC$ – приймати; $IRR < WACC$ – відхиляти	Незалежний від ставки; порівнянність проєктів	Неоднозначний при знакозмінних потоках
PI	Відношення суми дискон. надходжень до інвестицій	$PI > 1$ – ефективний; $PI < 1$ – збитковий	Порівнянність при різному масштабі	Не відображає абсолютний ефект
DPP	Мінімальний час для відшкодування дискон. інвестицій	$DPP <$ горизонту проєкту – приймати	Враховує часову вартість грошей	Ігнорує потоки після окупності

Таблиця 2

Рекомендовані методи оцінки залежно від характеристик проєкту

Характеристика проєкту	Рекомендовані методи	Обов'язкові додатково
Короткостроковий (до 1 року), невеликий обсяг	PP, ARR	Аналіз чутливості (за потреби)
Середньостроковий (1–3 роки), чіткі грошові потоки	NPV, IRR, PI	Аналіз чутливості
Довгостроковий (понад 3 роки), виробничий	NPV, IRR, PI, DPP	Сценарний аналіз, чутливість
Будь-який в умовах підвищеного ризику	Весь комплекс дискон. методів	Метод Монте-Карло
Стратегічний, з управлінською гнучкістю	NPV + реальні опціони (ROV)	Монте-Карло, сценарії
Сезонний / циклічний (агропромисловість)	NPV, IRR, DPP	Сценарний аналіз, чутливість

Таблиця 3

Динаміка площ виноградних насаджень в Україні та Одеській обл. (2020–2024 рр.)

Показник	2020	2021	2022	2023	2024*
Загальна площа виноградників України, тис. га	37,2	~36,0	~35,0	~32,0	~30,0
Площа Одеської обл., тис. га	~22,3	~22,0	~21,6	~18,8	~19,8
Частка Одеської обл. у загальній, %	60	61	62	66	66
Площа Миколаївської обл., тис. га	~4,5	~4,5	~4,4	~5,8	~5,8
Площа Закарпатської обл., тис. га	~3,2	~3,2	~3,2	~3,2	~3,2



Рис. 1 Обсяг виробництва вина в Україні



Рис. 2 Виноградарство за регіонами

Структура інвестицій (19 284,5 тис. грн)

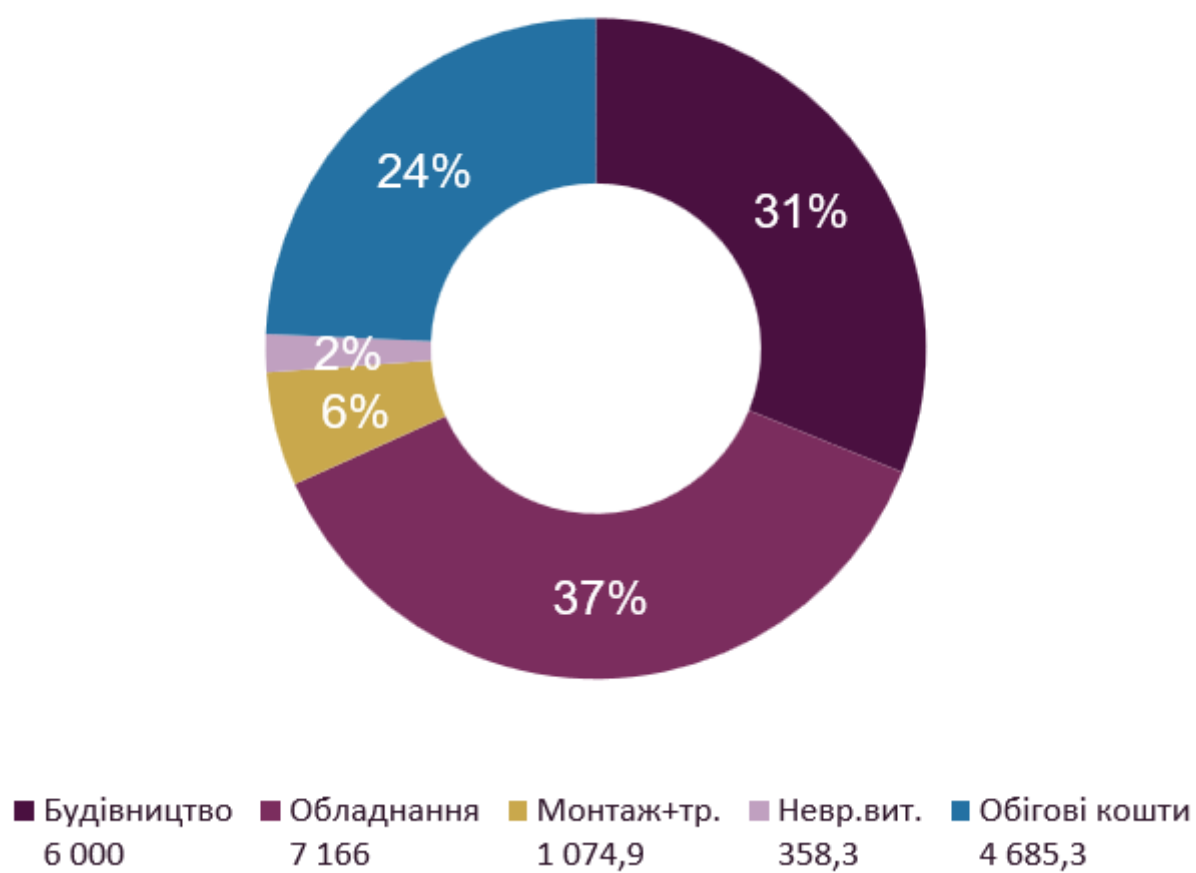


Рис. 3 Структура інвестицій для реалізації запропонованого проєкту

Таблиця 4

Формування операційного грошового потоку від проєкту (приплив коштів), тис. грн.

Склад грошового потоку	Період реалізації проєкту, років					Усього
	1	2	3	4	5	
Зміна поточних витрат, у т. ч.:	37 516,6	37 313,3	37 092,7	36 872,0	36 651,4	185 446,0
Матеріальні витрати всього	9 192,5	9 192,5	9 192,5	9 192,5	9 192,5	45 962,5
в тому числі						
Зміна витрат на сировину	5 000,0	5 000,0	5 000,0	5 000,0	5 000,0	25 000,0
Зміна витрат на тару та допоміжні матеріали	2 842,5	2 842,5	2 842,5	2 842,5	2 842,5	14 212,5
Зміна витрат на енергоресурси	1 350,0	1 350,0	1 350,0	1 350,0	1 350,0	6 750,0
Інші витрати, що входять до складу собівартості	23 429,1	23 429,1	23 429,1	23 429,1	23 429,1	117 145,5
Зміна витрат на оплату праці	1 920,0	1 920,0	1 920,0	1 920,0	1 920,0	9 600,0
Зміна єдиного соціального внеску	422,4	422,4	422,4	422,4	422,4	2 112,0
Зміна амортизації	860,0	860,0	860,0	860,0	860,0	4 300,0
Зміна інших витрат усього	401,6	401,6	401,6	401,6	401,6	2 008,0
Зміна витрат на збут	306,8	306,8	306,8	306,8	306,8	1 534,0
Фінансові витрати (відсотки за кредитом)	984,2	780,9	560,3	339,6	119,0	2 784,0
Усього Збільшення поточних витрат	4 895,0	4 691,7	4 471,1	4 250,4	4 029,8	22 338,0
Обсяг виробленої продукції, тис. дал.	11,7	11,7	11,7	11,7	11,7	58,5
Ціна 1 тис. дала продукції, тис грн.	3 862,6	3 862,6	3 862,6	3 862,6	3 862,6	19 312,8
Сума чистого доходу	45 192,0	45 192,0	45 192,0	45 192,0	45 192,0	225 960,0
Прибуток до оподаткування	7 675,4	7 878,7	8 099,3	8 320,0	8 540,6	40 514,0
Податок на прибуток	1 765,3	1 812,1	1 862,8	1 913,6	1 964,3	9 318,2
Чистий прибуток	5 910,1	6 066,6	6 236,5	6 406,4	6 576,3	31 195,8
Амортизаційні відрахування від проєкту	860,0	860,0	860,0	860,0	860,0	4 300,0
Грошовий потік від проєкту	6 770,1	6 926,6	7 096,5	7 266,4	7 436,3	35 495,8

Таблиця 5

**Розрахунок показників економічної ефективності проєкту по
придбанню додаткового обладнання**

Показники	Період реалізації проєкту, років						Усього
	0	1	2	3	4	5	
ІС, сума інвестованих у проєкт коштів, грошових одиниць	19 284,5						19 284,50
ЧІ, чиста (приведена) вартість інвестованих у проєкт коштів, грошових одиниць	19 284,5						19 284,50
Грошовий потік від проєкту, грошових одиниць		6 770,06	6 926,60	7 096,46	7 266,40	7 436,26	35 495,78
Середньозважена вартість капіталу (СВК), %		17,00%					
Коефіцієнт дисконтування	1,00	0,8547	0,7305	0,6244	0,5337	0,4561	
Дисконтований грошовий потік у році, тис. грн		5 786,37	5 059,88	4 431,03	3 877,71	3 391,76	22 546,76
Дисконтований грошовий потік наростаючим підсумком, тис. грн		5 786,37	10 846,25	15 277,28	19 154,99	22 546,76	22 546,76
Чистий дохід (ЧД), тис. грн	16 211,28						16 211,28
Чистий приведений дохід (NPV), тис. грн	3 262,26						3 262,26
Внутрішня норма доходності (IRR), %	Функція ВСД з ексель						24,03%
Індекс доходності (ІД)	1,17						1,17
Період окупності (ПО), роки	2,85						2,85
Період окупності з врахуванням дисконтування (ПОдис.), років	3,33						3,33
Рентабельність інвестицій (Ri) за весь період реалізації проєкту, %	23,38						23,38

Таблиця 6

**Вплив власної сировинної зони на фінансові результати підприємства
(рік стабільної роботи)**

Показник	Модель 1: Закупівля винограду	Модель 2: Власна сировинна зона
Виручка від реалізації виноматеріалів, тис. грн	45 192,0	45 192,0
Собівартість виробленої продукції, тис. грн	37 516,6	37 356,6
у т.ч. витрати на сировинне забезпечення, тис. грн	5 000,0	4 840,0
у т.ч. інші витрати (незмінні), тис. грн	32 516,6	32 516,6
Прибуток до оподаткування, тис. грн	7 675,4	7 835,4
Чистий прибуток (–18% ПП), тис. грн	6 293,8	6 425,0
Приріст чистого прибутку, тис. грн/рік	–	+131,2

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ВИНОРОБНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ: ВИКЛИКИ ТА СТРАТЕГІЇ

**Ромадан Є.К., здоб. СВО «Бакалавр» ННІЕУіБ
Науковий керівник – д.е.н., проф. Самофатова В.А
Одеський національний технологічний університет, м. Одеса**

Виноробна галузь України є однією з найбільш перспективних ланок агропромислового комплексу, що має глибоке коріння та високий експортний потенціал. В умовах інтеграції до європейського економічного простору питання розвитку зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) набуває особливої гостроти. Актуальність галузі обумовлена не лише її економічною ефективністю та створенням робочих місць у сільській місцевості, а й формуванням позитивного іміджу України як виробника продукції з високою доданою вартістю на світовому ринку. На сучасному етапі роль України на світовій винній карті поступово трансформується. Якщо раніше країна сприймалася переважно як ринок збуту для європейських виробників, то сьогодні українське вино стає конкурентоспроможним гравцем. Україна посідає вагоме місце за площами виноградників у Східній Європі, концентруючи понад 32-35 тис. га насаджень на підконтрольних територіях.

У межах аналізу законодавчих змін важливим кроком на шляху до євроінтеграції стало прийняття нового Закону України «Про виноград та виноградне вино», який суттєво трансформує нормативно-правове середовище функціонування виноробної галузі та формує нові правила регулювання ринку [1]. Закон передбачає впровадження європейської системи географічних зазначень, що забезпечує правовий захист вин із контрольованими найменуваннями за походженням і створює умови для ідентифікації унікальних теруарів України [2]. Важливим положенням є гармонізація термінології з регламентами Європейського Союзу, яка передбачає відмову від використання запозичених назв на кшталт «Шампанське» та «Коньяк» і перехід до формування власних автентичних брендів виноробної продукції [5]. Крім того, закон посилює вимоги щодо якості та безпеки продукції, запроваджуючи контроль на всіх етапах виробничого ланцюга, що мінімізує обіг фальсифікату та підвищує рівень довіри іноземних партнерів [1].

Аналіз обсягів та географічної структури ринку свідчить, що сучасний стан виноробної галузі характеризується поступовим відновленням після спаду 2022 року [3]. Згідно з прогностичними оцінками, у 2025 році очікується зростання обсягів виробництва на рівні близько 6,5%, що підтверджує наявність позитивної динаміки розвитку галузі та перспектив її подальшої інтеграції у європейський ринок [3].

Таблиця 1. Аналіз зовнішньоекономічних показників виноробної галузі України (прогноз на 2025 р.)

Показник	Характеристика	Аналітичний коментар
Ємність ринку	13,5-15 млн. декалітрів	Ринок демонструє стабільність попиту.
Частка імпорту	35-40% ринку	Переважає продукція з Італії, Іспанії та Молдови.
Обсяг експорту	~ 1,2-1,5 млн декалітрів	Ключовий сегмент експорту - ігристі вина (до 60%).
Географія збуту	ЄС, Казахстан, Азія	Польща та Балтія є лідерами за споживанням.

Джерело: розроблено автором

Перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності виноробної галузі України значною мірою залежать від ефективності реалізації комплексу стратегічних напрямів. Передусім важливим завданням є просування національного бренду *Wine of Ukraine* шляхом активної участі у провідних міжнародних виставках, зокрема ProWein та Vinexpo, за підтримки Офіс з просування експорту, що сприятиме формуванню впізнаваності українського вина на світових ринках [4]. Важливим напрямом є також адаптація асортименту продукції до глобальних споживчих трендів, зокрема нарощування виробництва сухих ігристих вин та легких рожевих вин, які користуються стабільним попитом у країнах Європейського Союзу.

Суттєві можливості для розвитку відкриває використання переваг зони вільної торгівлі з ЄС, адже скасування митних бар'єрів дозволяє українським виробникам підвищувати цінову конкурентоспроможність на європейських ринках, попри високий рівень імпортного тиску на внутрішній ринок [5]. Окрему роль відіграють інвестиції в теруарне виноробство та розвиток малих крафтових господарств, які створюють вина з унікальними географічними зазначеннями, що формує основу для виходу у преміальний сегмент експорту та підвищення доданої вартості продукції.

Узагальнюючи, можна стверджувати, що виноробна галузь України володіє необхідним ресурсним, природно-кліматичним і виробничим потенціалом для зміцнення своїх позицій на світовому ринку. Ключовими чинниками успіху є імплементація вимог нового законодавства, захист і просування власних географічних зазначень, а також активна та послідовна маркетингова політика на міжнародній арені. Реалізація цих заходів дозволить трансформувати Україну з імпортозалежної країни у конкурентоспроможного експортера вина з унікальним національним характером.

Література:

1. Про виноград та виноградне вино : Закон України від 22.05.2024 р. № 3745-IX. *Відомості Верховної Ради України*. 2024.
2. Про правову охорону географічних зазначень : Закон України від 16.06.1999 р. № 752-XIV (зі змінами). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/752-14>.
3. Огляд ринку алкогольних напоїв України : аналітична доповідь / Державна установа «Офіс з розвитку підприємництва та експорту». Київ, 2024. 45 с.
4. Export Strategy of Ukraine: Agriculture and Food Industry Sector. Strategic development plan 2021-2026 / Ministry of Economy of Ukraine. Kyiv, 2021.
5. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони : розділ IV «Торгівля та питання, пов'язані з торгівлею». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011.