

**ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**Снітинський В. В., Грицак Л. Я., Янишин Я.С,  
Дубневич Ю. В., Содома Р. І**

**СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК  
ТРУСКАВЕЦЬКОЇ ОБ'ЄДНАНОЇ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ГРОМАДИ**

**практичний посібник**

2020

*Рекомендовано до друку вченою радою  
Львівського національного аграрного університету  
(протокол № 11 від 30.06.2020р.)*

**Автори:**

**Снітинський В. В.**, д.б.н., професор, академік НААНУ, Заслужений діяч науки і техніки України, член Нью-Йорської академії наук, ректор Львівського національного аграрного університету

**Грицак Л. Я.**, Заслужений лікар України, Лауреат Державної премії України з архітектури і будівництва;

**Янишин Я.С.**, к.е.н., в.о. професора, Заслужений працівник сільського господарства України, Відмінник освіти України, декан економічного факультету Львівського національного аграрного університету;

**Дубневич Ю. В.**, к.е.н. доцент, завідувач кафедри менеджменту ім. Є. Храпливого Львівського національного аграрного університету;

**Содома Р. І.**, к.е.н. доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Львівського національного аграрного університету.

**Рецензенти:**

**Гадзало Я. М.**, д.с.н., академік НААНУ, президент Національної академії аграрних наук України;

**Майовець Є. Й.**, д.е.н., професор, завідувач кафедри маркетингу Львівського національного університету ім. І. Франка;

**Баланюк І. Ф.**, д.е.н., професор, завідувач кафедри обліку і аудиту ДВНЗ «Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника».

**Снітинський В. В., Грицак Л. Я., Янишин Я.С., Дубневич Ю. В., Содома Р. І. (2020)** Соціально-економічний розвиток Трускавецької об'єднаної територіальної громади: практичний посібник / за заг. ред. Снітинського В. В. – Кам'янка-Бузька: КП «Кам'янка-Бузька районна друкарня». 2020. 174 с.

У посібнику розглядаються питання моніторингу реалізації соціально-економічного розвитку Трускавецької об'єднаної територіальної громади. Наведено розрахунки оцінювання економічної ефективності запропонованих проєктів, імплементація яких дозволить досягти фінансового успіху ОТГ.

Видання пропонується для широкого кола науковців, фахівців, які займаються проблемами об'єднаних територіальних громад, спеціалістів у сфері фінансів та аграрного бізнесу – усіх, хто цікавиться окресленими питаннями.

**ISBN 978-617-7802-00-5**

© Снітинський В. В., Грицак Л. Я., Янишин Я.С., Дубневич Ю.В., Содома Р.І. 2020

© Львівський національний аграрний університет, 2020

© Кам'янка-Бузька: КП «Кам'янка-Бузька районна друкарня», 2020

## ЗМІСТ

Вступ.....	4
1. АНАЛІТИЧНА ЧАСТИНА.....	5
1.1. Географічне розташування та демографічна ситуація громади.....	5
1.2. Соціально-економічний розвиток Трускавецької ОТГ.....	7
1.3 Фінансова та інвестиційна складова розвитку Трускавецької ОТГ.....	9
1.4. SWOT-аналіз та можливі ризики ОТГ.....	16
1.5. Опис управлінської команди ОТГ.....	18
1.6. Перспективи розвитку АПК.....	19
1.7. Програма підтримки ефективного використання земель для учасників бойових дій.....	32
1.8. Громадський бюджет та громадські проекти ОТГ.....	33
1.9. Програма сприяння створенню та забезпеченню функціонування об'єднань співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ) у Трускавецькій ОТГ.....	34
2. ПРІОРИТЕТНІ ЦІЛІ РОЗВИТКУ ТРУСКАВЕЦЬКОЇ ОБ'ЄДНАНОЇ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ГРОМАДИ.....	36
2.1. Основні цілі розвитку громади.....	36
2.2. Основні завдання та механізми реалізації плану соціально-економічного розвитку Трускавецької ОТГ.....	37
3. МОНІТОРИНГ ТА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТРУСКАВЕЦЬКОЇ ОБ'ЄДНАНОЇ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ГРОМАДИ.....	39
3.1. Індикатори результативності ОТГ.....	39
3.2. Переваги Трускавецької ОТГ.....	39
Додатки.....	41
Додаток А.....	41
Додаток Б.....	47
Додаток В.....	172

## ВСТУП

Пропозиції щодо соціально – економічного розвитку Трускавецької об'єднаної територіальної громади розроблені науковцями Львівського національного аграрного університету. Передбачено моніторинг існуючих особистих ресурсів, становища розросту транспортної й соціальної інфраструктури та економіки громади в цілому. Розкрито сильні та слабкі сторони, а також можливості та загрози розвитку новоствореної територіальної громади. Пріоритетним спрямуванням повноцінного функціонування ОТГ являється підняття рівня якості життя мешканців даної громади, забезпечення вдумливих структурних зрушень в економіці та збільшення її конкурентної спроможності, як основи для збалансованого збільшення стандартів та показників соціально – економічного розвитку.

Територіальна громада являється спроможною, в якій фінансові, кадрові ресурси, а також ресурси соціальної інфраструктури є достатніми для забезпечення її органами місцевого самоврядування питань локального значення, передбачених законодавством, в інтересах громади.

Дослідження детального аналізу дає можливість сформулювати комплексну систему завдань та цілей визначальних заходів соціально – економічного розвитку громади на короткостроковий та довгостроковий період. Важливими є демографічні показники, фінансова спроможність (наявність надходжень від місцевих податків та зборів, а також надходження від податку з доходу фізичних осіб) дає можливість належно профінансувати такі сфери, як: освіти, медицини, культури, соціальний захист населення та апарат управління територіальної громади.

Основними пріоритетними напрямками роботи необхідно вважати:

- сприяння реалізації проєктів за напрямками інноваційної діяльності;
- поліпшення умов утримання дошкільних та шкільних закладів освіти.
- розвиток соціальної інфраструктури;
- залучення інвестицій;
- впровадження програми розвитку АПК;
- створення КП “Туристичний центр”.

# 1.АНАЛІТИЧНА ЧАСТИНА

## 1.1.Географічне розташування та демографічна ситуація громади<sup>1</sup>.

До складу Трускавецької ОТГ увійшли наступні ради: Трускавецька міська рада., Доброгостівська сільська рада, Модрицька сільська рада, Орівська сільська рада, Станиська сільська рада, Уличненська сільська рада.



Рис. 1.1.1. Карта Трускавецької ОТГ

Протягом тривалого проміжку часу загальна чисельність населення в громаді зменшується, як через смертність, так і через міграції за межі громади.

<sup>1</sup> <https://loda.gov.ua>

Таблиця 1.1.1 – Чисельність населення об'єднаної громади

№ п/п	Найменування рад, що входять до їх складу, із зазначенням адміністратив	Чисельність населення станом на 2020 рік		Площа		Густота населення	Відстань до адміністративного центру об'єднаної територіальної громади (до м. Трускавець), км
		осіб	%	кв.к	%	осіб/ кв.км	
1	Трускавецька міська	28792	72,27	7	3,65	4113,14	0
2	Доброгостівська сільська	3083	7,76	54,65	28,47	56,41	11
3	Модрицька сільська	1230	3,09	22	11,46	55,91	8
4	Уличненська сільська	3856	9,70	37,15	19,35	103,80	15
5	Станільська сільська	1500	3,77	1,7	0,89	882,35	3,6
6	Орівська сільська	1376	3,46	69,47	36,19	19,81	13
<b>Разом</b>		<b>39837</b>	<b>100</b>	<b>192</b>	<b>100</b>	<b>5231,42</b>	<b>X</b>

Згідно даної таблиці, видно, що до Трускавецької ОТГ увійдуть сільські ради, які збільшаться населення на 10 тисяч, а площа в порівнянні з сьогоденішньою зросте до 200 кв.км

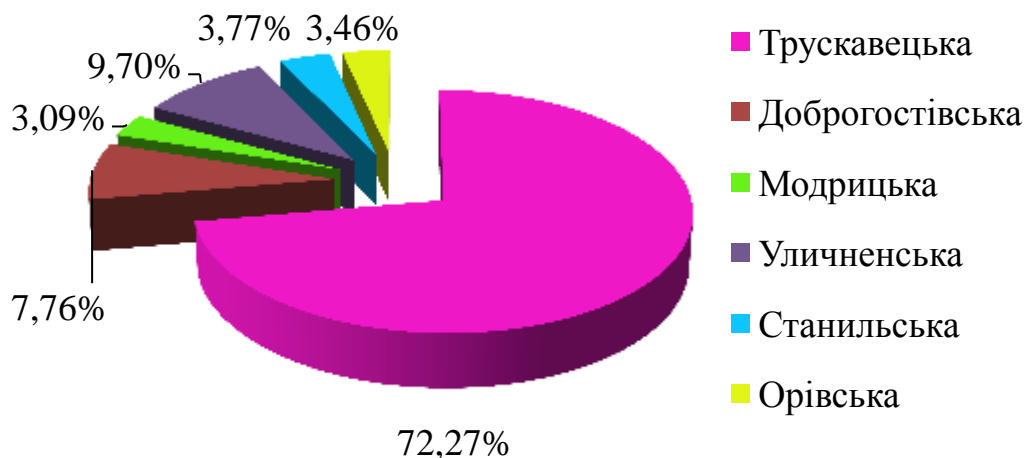
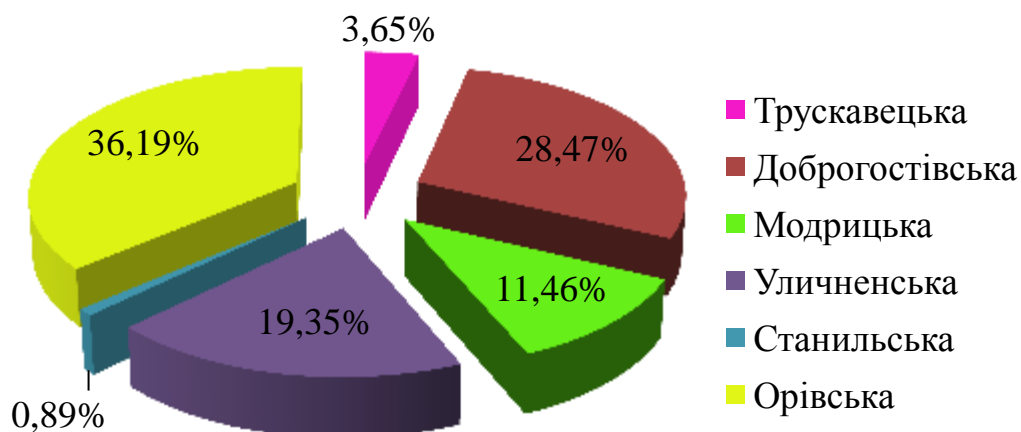


Рис. 1.1.2. Чисельність населення Трускавецької ОТГ.



*Рис. 1.1.3. Площа Трускавецької ОТГ.*

Як бачимо, населення і територія рад, входять в ОТГ і є досить нерівномірними. За статистикою, більш як 50% доходу ОТГ дає податок на доходи фізичних осіб. Що більше людей у громаді працюють, а це близько 70% осіб, то більше громада отримує доходів у вигляді нарахувань ПДФО.

В Трускавецькій об'єднаній територіальній громаді переважна частина населення зайнята у туристичній галузі, сільському господарстві та його переробці.

## **1.2. Соціально-економічний розвиток Трускавецької ОТГ<sup>2</sup>**

На території Трускавецької ОТГ функціонують дошкільні та загальноосвітні навчальні заклади, музичні школи, народні доми, бібліотеки, фельдшерсько-акушерські пункти амбулаторії.

В Трускавецької ОТГ спостерігається позитивна динаміка розвитку мережі дошкільних навчальних закладів (ДНЗ). Відсоток охоплення дітей ДНЗ 96%. Загальна середня освіта в Трускавецької ОТГ представлена 8 загальноосвітніми закладами. В школах навчається 3416 дітей. Загалом охоплення шкільною освітою в громаді складає 100%. (таблиця 1.2.1).

<sup>2</sup> Стегней М. І. (2014) Сталый розвиток сільських територій в умовах децентралізації: від теорії до практики :[монографія] – Миколаїв : ФОП Швець В.Д., 2014. – 484 с.

Таблиця 1.2.1. - Система загальноосвітніх навчальних закладів

Трускавецької ОТГ

Найменування закладу	Площа приміщень школи (кв.м)	Кількість педагогічного персоналу	Кількість непедагогічного персоналу	Кількість учнів
НВК «СЗШ №2-гімназія» м. Трускавець	8961	84	30	895
Трускавецька СЗШ №1	5532	74	23	817
СЗШ №3 м. Трускавець	6411	59	27	599
Уличненська СЗШ	3532	50	9	441
Доброгостівська СЗШ	2507,3	46	11	427
Модрицький НВК	5224,8	25	11	114
Орівський ЗЗСО І-ІІІ р	1050	22	7	80
Станільський НВК	178,6	5	2	43

Формування спроможної освітньої мережі в ОТГ на основі матриць-оцінки наведено в Додатку А.

Спортивна інфраструктура Трускавецької ОТГ представлена в основному спортивними залами при освітніх закладах, футбольними полями, тенісними кортами, спортивними майданчиками, тренажерними залами із сучасним спортивним обладнанням.

Незважаючи на вагомий фінансовий ресурс, спрямований на ремонт доріг гірських територій, стан дорожньої інфраструктури покращується повільніше у порівнянні з іншими територіями області. Усі населені пункти громади, окрім Орівської сільської ради, мають добре автобусне сполучення. Через територію Трускавецької об'єднаної громади проходять автомобільні шляхи територіального значення. Відстань до міжнародного аеропорту імені Данила Галицького що у місті Львові від м. Трускавець становить 90 км. Що створює можливість дістатись до Трускавця з будь-якої частини світу.

В умовах першого етапу реформи первинної ланки медицини, медична мережа Трускавецької ОТГ виглядає в належній мірі збалансованою, адже відстані населених пунктів до більших міст, де присутня розвинена мережа медичних закладів.

Наявність екологічних проблем посилює загрози для розвитку й збереження цінних бальнеологічних ресурсів. Найвагоміше значення має рівень



забруднення атмосфери, водних об'єктів та ґрунтів. В усіх населених пунктах Трускавецької ОТГ відсутні системи утилізації ТПВ, проте є наявні системи збору і вивозу ТПВ.

На основі аналізу профілю громади (чисте довкілля, багата культурно-історична та природна спадщина), вивчення думки підприємців (місцевий бізнес-клімат, наявні трудові ресурси, досвід господарювання), регіональних та національних пріоритетів, а також європейських економічних трендів визначено пріоритетні напрями щодо посилення конкурентоспроможності малого та середнього підприємництва в Трускавецькій ОТГ, зокрема: органічне сільське господарство та переробка сільськогосподарської продукції (рослинництво, тваринництво); туризм .

### 1.3 Фінансова та інвестиційна складова розвитку Трускавецької ОТГ<sup>3</sup>

Бюджет ОТГ формується у відповідності з Бюджетним Кодексом України і входить до зведеного державного бюджету України.

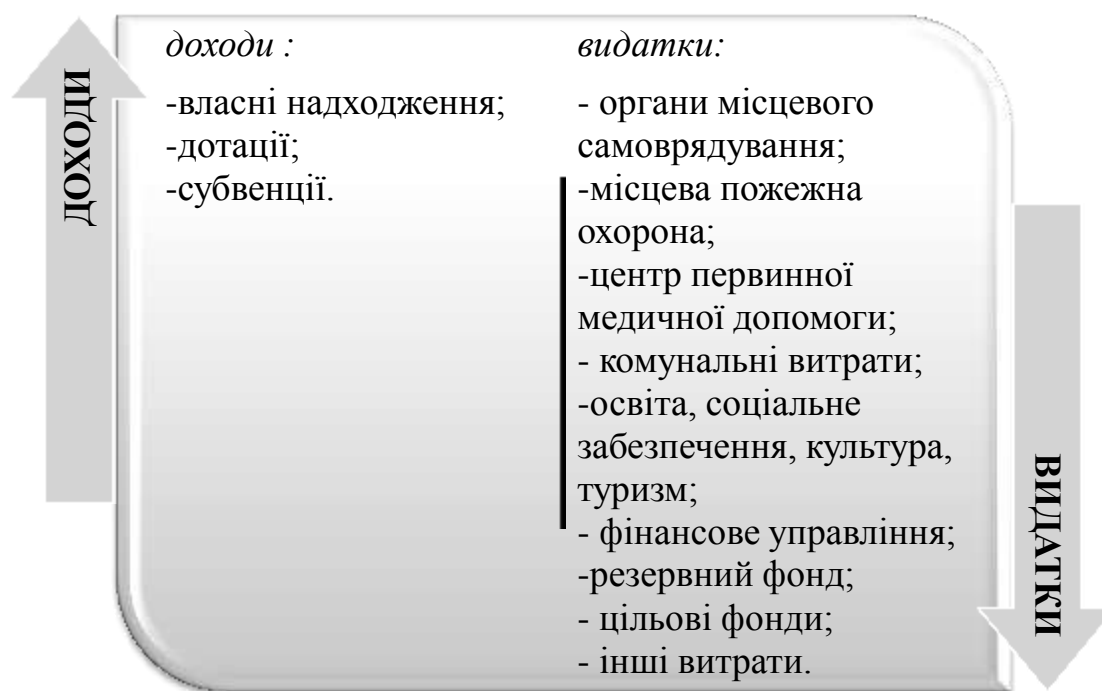


Рис. 1.3.1 Доходи та витрати Трускавецької ОТГ

<sup>3</sup> <https://decentralization.gov.ua/gromada>

Структура власних податкових надходжень на 2021 рік очікується в наступних обсягах: ПДФО – 55,1 % від загальної суми власних надходжень, податок на майно – 27,4 %, єдиний податок – 13,4 % та інші власні надходження – 19,1%

Наповнення основної частини бюджету ОТГ, близько 80% , за рахунок трускавецьких платників податків. Індекс податкоспроможності Трускавецької ОТГ - 0,9, що є найвищим показником у Львівській області і бюджет ОТГ під вирівнювання не потрапляє, його можна вважати спроможним. У випадку коли значення індексу податкоспроможності буде нижче 0,9, тоді розмір дотації становитиме 80% суми, якої не достатньо для досягнення показника. У випадку коли значення індексу податкоспроможності буде вище 1,1 то застосовують реверсну дотацію, тобто вилучають 50% надмірної суми.

Основними видатками сільських рад, це майже 90% доходу витрачалося на утримання апарату окремої сільської ради.

Змінюючи межі населеного пункту, до території села Доброгостів, внесено Доброгостівську птахофабрику, яка попередньо сплачувала податки в район, а тепер буде сплачувати в бюджет ОТГ. Кошти поступатимуть за землю, нерухомість, оренду, а також ПДФО. Зросте до +3% для ОТГ плата за користування надрами та на 50% рента за користування лісом.

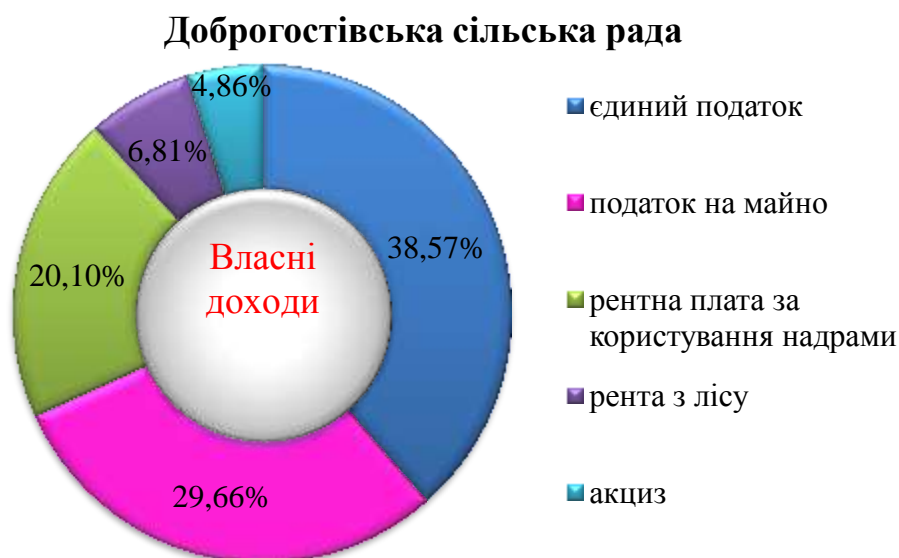


Рис. 1.3.2. Власні доходи Доброгостівської сільської ради

Зросте рента за користування лісом та втричі зросте плата за користування надрами (+3%). Враховуючи, що на території села Улич діє нафтовий промисел, значні надходження будуть з ПДФО.

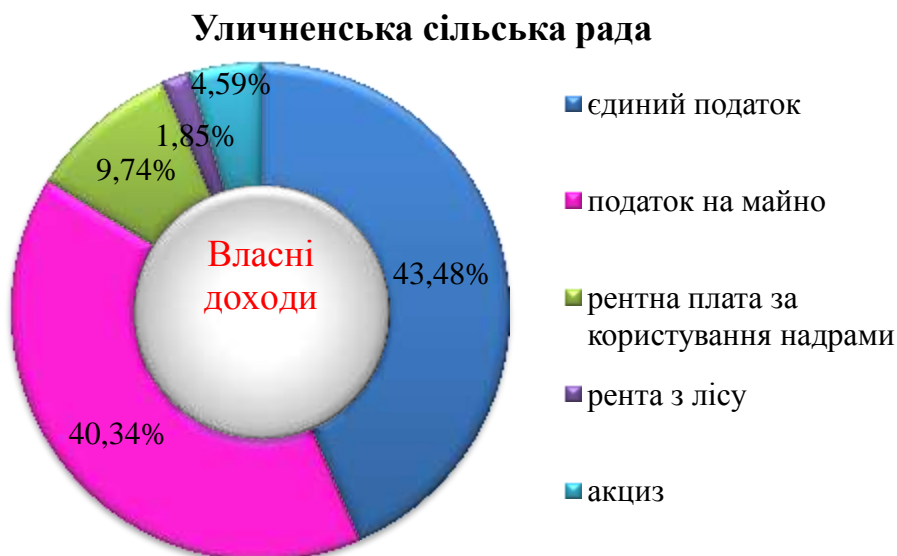


Рис. 1.3.3 Власні доходи Уличненської сільської ради

Основним приходом може стати рента від надр (нафта, газ, ліс). Бо значні доходи в цьому напрямку передбачені в більшій мірі для ОТГ, ніж для сільської ради. Також в перспективі тут є будівництво вітрових електростанцій, підвісної канатної дороги, облаштування джерела мінеральної води типу «Нафтуса та сприятливі умови для розвитку гірського та зеленого туризму в с.Орів.

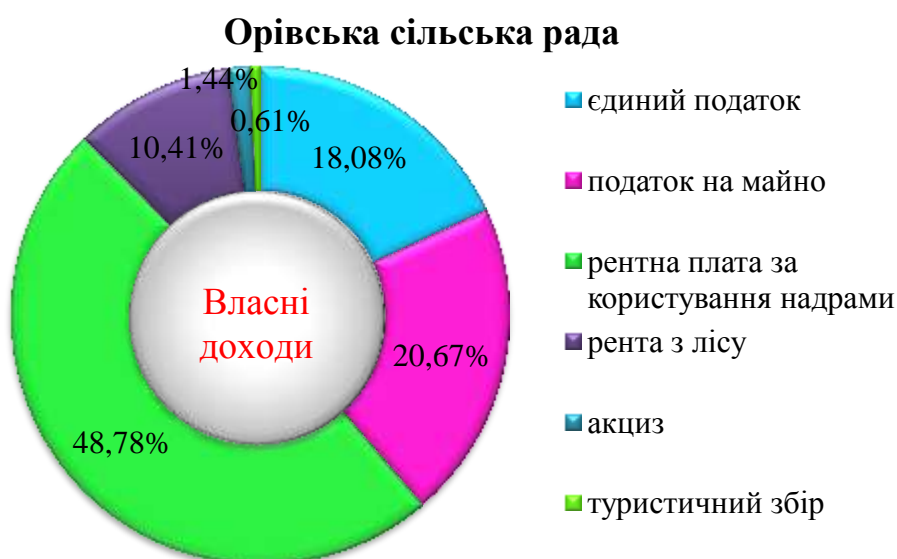
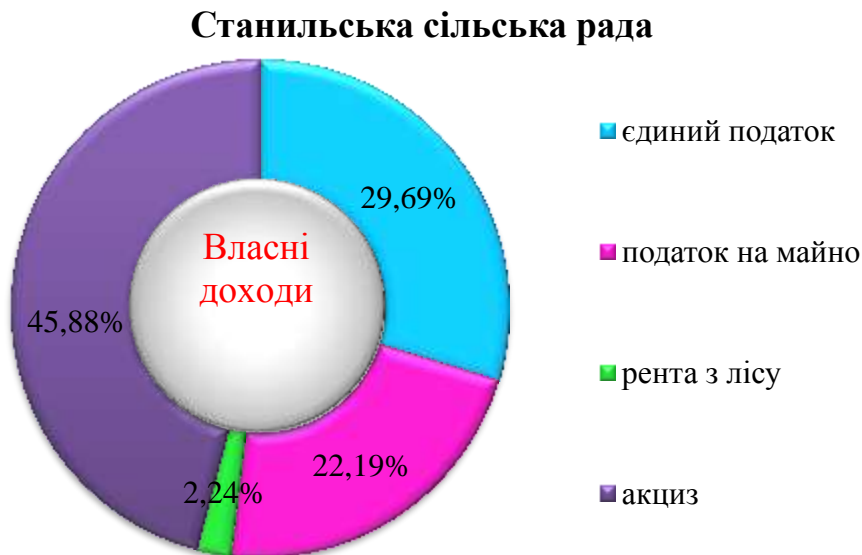


Рис. 1.3.4 Власні доходи Орівської сільської ради

З вище наведеної діаграми бачимо що Станисьька сільська рада є значно фінансово спроможною від вище згаданих. І це завдяки тому, що на території ради розташована велика кількість закладів та підприємств і тому, що рада межує з містом Трускавець. Є підстави (згідно статистики по інших ОТГ) вважати, що дохідна частина бюджету сільської ради зросте втричі, завдяки ПДФО.



*Рис. 1.3.5 Власні доходи Станисьької сільської ради*

На території Модрицької сільської ради розташовані значна кількість оздоровниць та культурно – розважальних закладів. Сільська рада має найменшу відстань від центру ОТГ. Згідно статистичних даних є підстави вважати, що дохід збільшиться орієнтовно в три рази. Основним надходженням стане ПДФО.

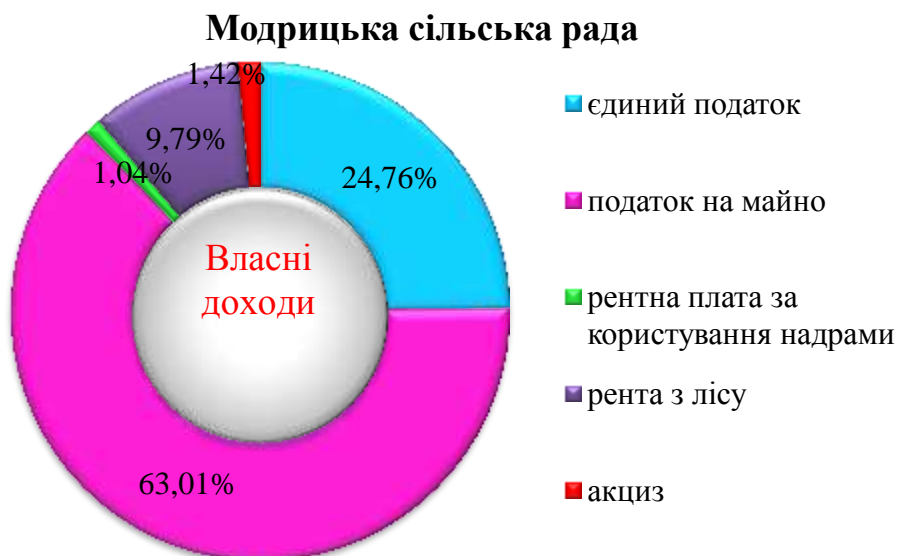


Рис. 1.3.6 Власні доходи Модрицької сільської ради

В цілому, значна частина бюджету Трускавця розподіляється на: освіту, медицину та соціальне забезпечення, утримання апарату управління і допомогу населенню. Трускавець – територіальний центр з унікальною лікувальною водою Нафтуса, серед бальнеологічних курортів світу. На його території зосереджені колосальні запаси лікувальної води з 14-ма природними джерелами та родовищами «гірського воску» — озокериту.

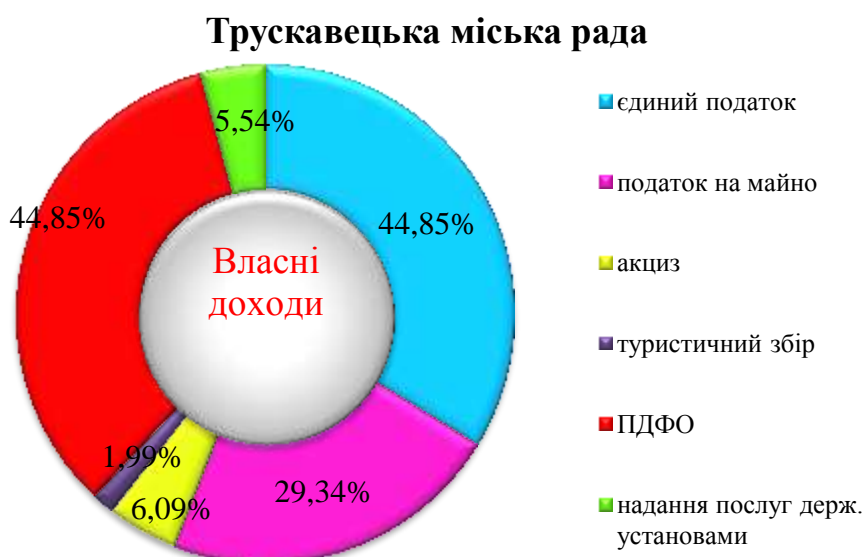


Рис. 1.3.7 Власні доходи Трускавецької міської ради

Інфраструктура Трускавецької ОТГ представлена широкою гаммою санаторно-курортними відпочинковими закладами - сучасні готелі, шикарні

вілли, новітні санаторії. Курорт характеризується специфічною сезонністю. У готельній галузі Трускавецької ОТГ задіяно найбільшу кількість працюючих, які є основою економіки громади. Трускавецька ОТГ має розвивати агротуризм, спортивний зимовий туризм. Проте достатньо добре розвинений такий вид туризму, як діловий, конференційний, екскурсійний. Пріоритетними повинні бути усі ці види туристичних продуктів.

Ресурсами - це матеріальні і нематеріальні об'єкти та цінності, якими володіє територіальна громада або може ними розпоряджатися. Іншими словами, це «все те, що може бути використано для поліпшення якості життя мешканців громади». Велика кількість матеріальних ресурсів вичерпуються і не мають властивості на відновлення. Тому важливо оцінити ресурсний потенціал територіальної громади, ідентифікувати всі наявні ресурси та забезпечити їх інтеграцію (Рис. 1.3.8)



Рис.1.3.8 Ресурсний потенціал громади

Ключовим внутрішнім ресурсом є спроможність членів громади – за рахунок своїх знань, навичок та взаємодії щодня робити якісний і кількісний внесок у сталий розвиток громади. Основні напрямки інвестицій – будівництво, охорона навколишнього природного середовища.

Щодо фінансової складової, то проаналізуємо прогнозні надходження Трускавецької ОТГ на кінець 2020 рік, грн (рис 1.3.9)

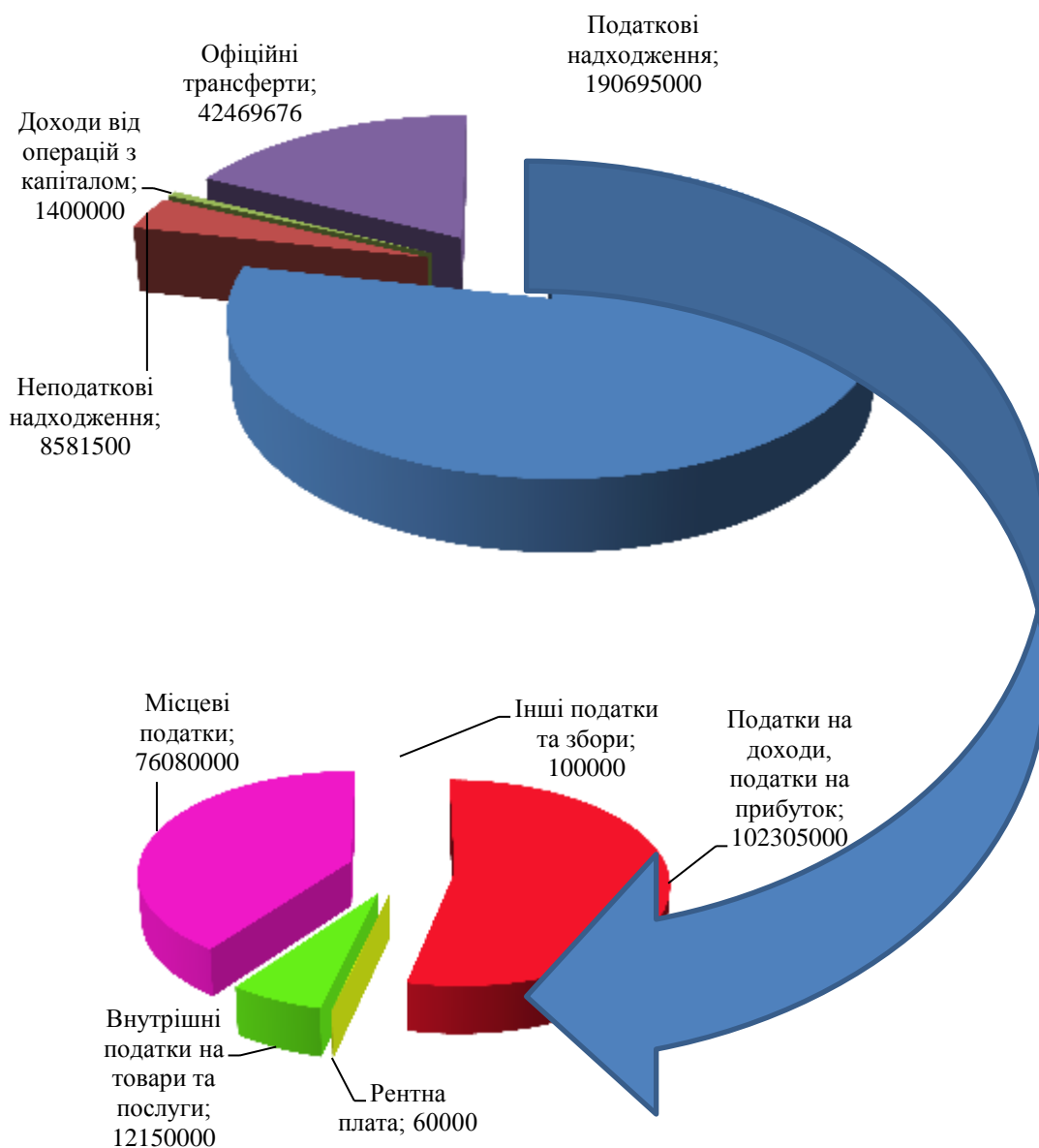


Рис. 1.3.9 Прогнозовані надходження Трускавецької ОТГ на кінець 2020 рік, грн

Найбільшу питому вагу прогнозованих податкових надходжень займають податки на доходи та податки на прибуток 102,30 млн грн, місцеві податки – 76,08 млн грн.

#### **1.4. SWOT-аналіз та можливі ризики ОТГ**

Успіху досягає та об'єднана територіальна громада, яка готова посилити сильні сторони через послаблення слабких сторін громади, а з іншого – сприяти використанню сприятливих можливостей, які можуть виникнути завдяки дії зовнішніх сил. Для дослідження можливостей і загроз у своїй діяльності ефективним методом є SWOT-аналіз, який оперується довгостроковими та короткостроковими оперативними цілями. Дослідження перспектив ОТГ спрямоване на розкриття сильних та слабких сторін громади, за умови стабільності зовнішніх та внутрішніх факторів, або ж за умови загострення економічної та політичної нестабільності в країні. Проведену оцінку на основі SWOT – аналізу, подано на рисунку 1.4.1.

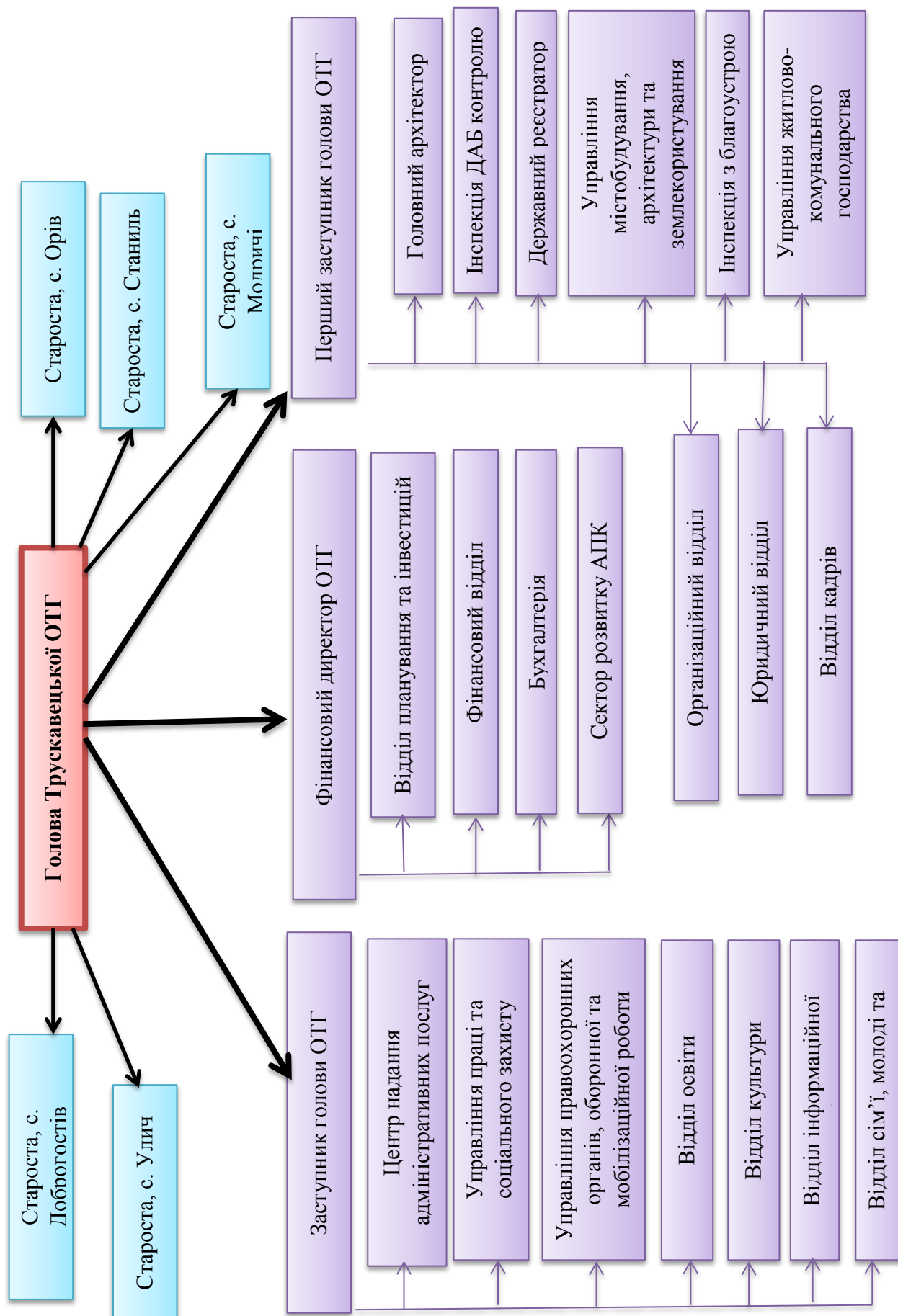




Рисунок 1.4.1 - SWOT АНАЛІЗ. Оцінка сильних і слабких сторін ОТГ

Конкурентний потенціал Трускавецької ОТГ є системою фінансових та організаційних можливостей у забезпеченні ефективного розвитку громади. Значна увага приділяється слабким сторонам, адже визначення проблем та шляхів їх вирішення є основою перспектив для імплементації конкретних пропозицій.

## 1.5. Проект управлінської команди ОТГ



## 1.6. Перспективи розвитку АПК<sup>4 5 6 7</sup>

У Львівській області державну підтримку фермерських господарств здійснюють у вигляді комплексної обласної програми за трьома напрямками

### I напрям

Фінансова допомога суб'єктів господарювання АПК, фізичних осіб шляхом компенсації відсотків за позиками, залученими у банківських установах чи позичальним спілках у національній валюті та відсотків за комісією супроводження договорів фінансового лізингу.

➤ Часткове відшкодування відсотків за позиками залученими виробниками продукції на виробничі потреби, оновлення матеріально-технічної бази в розмірі 1,5 облікової ставки НБУ.

➤ Часткове відшкодування відсотків за комісією супроводження договорів фінансового лізингу на придбання аграрної техніки та обладнання у фінансовий лізинг в розмірі 0,5 облікової ставки НБУ.

### II напрям

Фінансова допомога суб'єктів господарювання АПК на зворотній основі у вигляді пільгових позиків на реалізацію бізнес-планів.

*Позики надаються суб'єктам господарювання під 5% річних терміном до 5-ти років у розмірі, визначеному бізнес-планом, але не більше 500 тис. грн, з відтермінуванням погашення основної суми зобов'язання до 1 року на наступні цілі:*

---

<sup>4</sup> <http://minagro.gov.ua/node/14008>

<sup>5</sup> Snitinskii V.V. Metabolism of carbohydrates and lipids in skeletal-muscle of swine during the prenatal and neonatal periods. Journal of evolutionary biochemistry and physiology, том 27, випуск 2, стр.: 134-138 опубліковано: mar-apr 1991. WOS:A1991HD47400008; IDS: HD474

<sup>6</sup> Sodoma R., Shidnytska G., Shvarok A., Shmatkovska T., Zurakovska I. (2018) Reculiarities of agrarian receipts as a modern financial tool *Economic annals- XXI*. 2018. № 169 (1-2). P. 46-49. Doi: 10.21003/ea.V169-09

URL: <http://soskin.info/en/ea/2018/169-1-2/Economic-Annals-contents-V169-09>.

<sup>7</sup> Yanyshyn Ya., Sodoma R., Markiv G., Lipych L., Shmatkovska T., Shidnytska G. (2020). Economic efficiency of the nuts complex business in the agriculture of Ukraine. Scientific Papers Series "Management, Economic Engineering in Agriculture and Rural Development" Volume 20, Issue 2/2020. p. 531-536. [http://managementjournal.usamv.ro/pdf/vol.20\\_2/volume\\_20\\_2\\_2020.pdf](http://managementjournal.usamv.ro/pdf/vol.20_2/volume_20_2_2020.pdf)

➤ *закупівля аграрної техніки та обладнання для забезпечення діяльності в галузях садівництва, виноградарства, ягідництва, овочівництва, діяльності із виробництва жита, гречки, молока, м'яса, заготівлі та переробки молока, м'яса;*

➤ *закупівля в галузі тваринництва племінних тварин;*

➤ *на витрати, пов'язані із розвитком тваринництва (врх, вівчарства, козівництва, кролівництва, птахівництва тощо), а також бджолярства і рибництва;*

➤ *на витрати, пов'язані із будівництвом, реконструкцією та технічним переоснащенням тваринницьких приміщень, облаштуванням доїльних залів, молокопроводів, забійних цехів, пасовищ тощо, а також виробничих потужностей для зберігання, передпродажної підготовки та переробки аграрної продукції;*

➤ *на витрати, пов'язані із розвитком садівництва, виноградарства, ягідництва, овочівництва, органічної продукції, грибів;*

➤ *на закупівлю обладнання для зберігання, переробки, транспортування та передпродажної підготовки аграрної продукції*

➤ *придбання високо репродуктивного насіння насінницькими господарствами.*

Фінансова допомога суб'єктів господарювання в галузі рибництва шляхом часткового відшкодування вартості придбання племінного рибо посадкового матеріалу риб для відтворення і зариблення водойм - обсяг фінансування.

➤ *фінансова допомога надається у вигляді часткового відшкодування вартості придбання племінного матеріалу риб (мальок однорічка і дворічка, ремонтний молодняк маточного поголів'я) для відтворення і зариблення водойм у розмірі 50% його вартості, але не більше ніж: 30,0 грн/кг для рослиноїдних порід риб, 40,0 грн/кг - для коропових, 60,0 грн/кг - для цінних порід риб (осетрові, форель, судак, сом), але не більше ніж 100,0 тис. грн одному суб'єкту господарювання.*

- *перевага на конкурсі надається суб'єктам господарювання, які:*
- *займаються розведенням цінних порід риб;*
- *мають вищий відсоток зариблених площ водойми.*

Фінансова допомога суб'єктів господарювання в галузі бджільництва шляхом часткового відшкодування вартості придбаного племінного матеріалу бджіл та паспортизації пасіки.

➤ *фінансова допомога надається суб'єктам господарювання, які утримують 50 і більше бджолосімей, в розмірі 50 % вартості племінного матеріалу, але не більше 150,0 грн. за одну племінну матку та 750,0 грн за одну племінну бджолосім'ю, та не більше ніж 100,0 тис. грн одному суб'єкту господарювання перевага на конкурсі надається суб'єктам господарювання, які:*

➤ *з незалежних від них причин відбувся падіж бджолосімей (підтверджується актом/висновком компетентного органу);*

➤ *відповідно до документів наявна більша кількість бджолосімей.*

➤ *Відшкодування вартості паспортизації пасіки (ветеринарного обстеження бджолосімей та оформлення паспорта) у розмірі фактичних витрат, але не більше 1000,0 грн. одному пасічнику.*

Фінансова допомога аграрних обслуговуючих кооперативів у вигляді часткового відшкодування вартості придбаного обладнання для зберігання, переробки, транспортування та передпродажної підготовки аграрної продукції.

➤ *Грошова допомога надається у розмірі до 70 відсотків вартості придбаного обладнання, але не більше ніж 200,0 тис. грн одному кооперативу.*

Грошова допомога суб'єктів господарювання у сфері органічного виробництва у вигляді часткового відшкодування вартості сертифікації органічного виробництва та заготівлі органічних об'єктів рослинного світу.

➤ *грошова допомога надається в розмірі фактичних витрат, але не більше ніж 20,0 тис. грн одному суб'єкту господарювання.*

Грошова допомога сімейних фермерських господарств у вигляді безповоротної фінансової допомоги на реалізацію інвестиційного проєкту.

➤ грошова допомога надається переможцям конкурсу інвестиційних проєктів у розмірі до 50,0 тис. грн але не може перевищувати 70 % від загальної вартості інвестиційного проєкту.

### **III напрям**

Грошова допомога суб'єктів господарювання в галузі сільського господарства у вигляді дотацій на площу угідь, на яких вживатимуть заходи із збереження та відтворення родючості ґрунтів.

➤ дотація надається на: освоєння земель під садівництво, ягідництво після проведення агрохімічного обстеження земельних ділянок у розмірі до 400 грн/га; внесення вапнякових меліоратів – до 500 грн/га; сидерація ґрунтів – до 350 грн/га.

## **ФІНАСОВА ПІДТРИМКА АГРАРІЇВ З ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ У 2020 році**

\*ПІДТРИМКА ГАЛУЗІ ТВАРИННИЦТВА – 1,0 млрд грн

Дотація за наявні бджолосім'ї - у розмірі 200 гривень за бджолосім'ю, за наявні в поточному році від 10 до 300 бджолосімей.

Відшкодування вартості закуплених племінних тварин.

Відшкодування вартості тваринницьких об'єктів – до 30 % вартості (без урахування податку на додану вартість).

Компенсація вартості об'єктів, профінансованих за рахунок банківських позикаїв - надаватиметься тільки тим суб'єктам господарювання, які отримували таку компенсацію у 2018 - 2019 роках у розмірі 25 % обсягу залучених позиканих коштів на період позикування до 5 років.

\*ФІНАСОВА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ САДІВНИЦТВА  
ВИНОГРАДАРСТВА ТА ХМЕЛЯРСТВА – 1,0 млрд.грн

Компенсація 80% вартості придбання садивного матеріалу плодово-ягідних культур, винограду та хмелю, суб'єктам господарювання, які займаються виноградарством, садівництвом і хмелярством.

2. Компенсація 30% вартості будівництва холодильників з регульованим газовим середовищем та об'єктів із замороження плодово-ягідної продукції, придбання лінії товарної обробки плодів, лінії та обладнання для гранульованого хмелю, обладнання для сублімаційного висушування фруктів.

**\*ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА ШЛЯХОМ ЗДЕШЕВЛЕННЯ ПОЗИКАІВ -**

1, 2 млрд.грн

Часткова компенсація відсотків у розмірі 1,5 облікової ставки НБУ, за залученими у національній валюті позиками, наданими через уповноважені банки (не вище розмірів, передбачених договорами, зменшених на 5 відсоткових пунктів). Надається на конкурсній основі суб'єктам господарювання агропромислового комплексу, які: провадять діяльність у галузях тваринництва (сума компенсації до 15 млн. грн.); мають чистий дохід (виручку) від реалізації продукції за останній рік до 20 млн. гривень (сума компенсації до 5 млн. грн.).

**\*КОМПЕНСАЦІЯ С/Г ТЕХНІКИ – 1,0 млрд.грн**

Часткова компенсація надається аграрним виробникам продукції на безповоротній основі за придбані техніку та обладнання, вартість яких зазначена в актах приймання-передачі та інших документах, що підтверджують оплату через уповноважений банк у розмірі 25 відсотків вартості (без урахування податку на додану вартість) - за придбані техніку та обладнання

**\*ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ –**

0,4 млрд.грн

Бюджетна дотація за утримання ВРХ надається фермерським господарствам у власності якого перебуває від п'яти корів, ідентифікованих та зареєстрованих відповідно до законодавства, за кожну наявну 5 тис. грн але не більше ніж 250 тис. грн., станом на 01 липня поточного року корову.

Новим інструментом, який допоможе отримати доступ с/г виробника до фінансових та матеріально-технічних ресурсів під заставу майбутньої аграрної продукції є аграрна розписка, яка за своєю суттю є угодою між позичальником (аграрним виробником), або (агротрейдером чи банком).

Алгоритм надання банківської позики під майбутній врожай показано на рисунку 1.6.1

## 2. Отримання аграрної розписки у нотаріуса.

Реєстрація в Реєстрі аграрних розписок



Рис. 1.6.1 Алгоритм банківської позики під майбутній урожай\*



Аграрна розписка вважається виданою з дня її реєстрації у Реєстрі аграрних розписок. Адміністратором реєстру є ДП «Аграрні реєстри». Реєстр аграрних розписок дозволяє в он-лайн режимі перевірити інформацію про невиконані аграрні розписки – безкоштовно у відкритому доступі, а також ті, які були в обігу, за окремим зверненням до нотаріуса. Аграрні розписки бувають двох видів:

- товарна аграрна розписка, на виконання якої виробник аграрної продукції здійснює поставку аграрної продукції, тобто позика повертається за рахунок майбутньої аграрної продукції;

- фінансова аграрна розписка, на виконання якої виробник аграрної продукції здійснює виплату грошових коштів, сума яких визначена з врахуванням ціни на сільськогосподарську продукцію, тобто позика повертається за рахунок надходжень від продажу аграрної продукції.

Аграрна розписка складається лише у двох примірниках, один з яких оформлюється на нотаріальних бланках та передається позикову за аграрною розпискою, другий примірник зберігається у нотаріуса, що здійснює її посвідчення та реєстрацію. Засвідчена копія за бажанням передається с/г виробнику за аграрною розпискою.

У встановлений термін позичальник зобов'язаний повернути розписку після її виконання, в іншому випадку нараховуються штрафні санкції за неповернення: до 1 місяця – 10 мінімальних зарплат, більше 1 місяця – 100 мінімальних зарплат, більше 6 місяців – 300 мінімальних зарплат.

З використанням аграрних розписок позикані продукти адаптуються до потреб фермерів, наприклад структуруються у відповідності до циклу вирощування аграрних культур, що дає можливість видавати позикаи швидше та дешевше. Розписки можна застосовувати як забезпечення зобов'язань для банків та постачальників. Вони слугують інноваційним та ефективним інструментом стимулювання кредитування в аграрному секторі. Важливим є використання аграрного страхування для мінімізації впливу несприятливих

погодних умов на вирощування майбутнього врожаю, тобто зниження ризику неплатоспроможності виробників, що є додатковою гарантією для позикаорів.

Пріоритетний розвиток сільської місцевості має забезпечуватись через реалізацію низки завдань, основні з яких:

- мотивація через підвищення купівельної спроможності громадян, а саме зростання заробітної плати та пенсій, щодо розвитку аграрного ринку.
- надання державної підтримки для підвищення рівня облаштування сільської місцевості як сфери життя, діяльності та побуту селян, розмежування політики щодо підтримки сільського господарства та розвитку сільських територій;
- створення мотивації до соціальної відповідальності бізнесу в аграрному секторі, забезпечення належних умов для соціального розвитку села;
- диверсифікації аграрного виробництва, розвиток пріоритетних видів економічної діяльності на сільських територіях;
- мотивування зайнятості жителів на території села поза сферою аграрного виробництва;
- створення належних умов для вкладення інвестицій у сільське господарство країни на взаємовигідних засадах для держави-інвестора.

## **АНАЛІЗУЮЧИ ХАРАКТЕРНІСТЬ РЕГІОНУ ПЕРСПЕКТИВНИМИ Є ВИРОЩУВАННЯ ЛОХИНИ, ЯБЛУНІ, ГОРІХА ГРЕЦЬКОГО**

Створення продуктивних садів і ягідників у значній мірі залежить від правильного науково-обґрунтованого вибору земельної ділянки, який здійснюється з урахуванням біологічних особливостей плодово-ягідних і горіхоплідних культур, вимог даних культур до середовища- рельєфу місцевості, кліматичним і мікрокліматичним умовам, ґрунтовим видам.

Проектування і створення плодових насаджень базується на вивчення природних і економічних умов під час розміщення насаджень. Тому першим етапом проектування є вишукувальні роботи: -детальні ґрунтові обстеження; - топографічна зйомка; - підготовка ґрунту під садіння саду.

## Економіка садівництва

*Таблиця 1.6.1 – Відомість затрат капітальних вкладень на створення насаджень лохини високорослої, тис.грн*

№ п/п	Найменування заходів	Всього капітальних вкладень, тис.грн.	Вартість створення 1 га насаджень, тис.грн
1	Підготовка ґрунту під садіння	1812,96	35,55
2	Садіння насаджень	12361,84	242,35
3	Догляд за насадженнями	15791,05	309,58
	Вирощування на 1-й рік вегетації	5997,53	117,58
	Вирощування на 2-й рік вегетації	4889,66	95,87
	Вирощування на 3-й рік вегетації	4903,86	96,14
<i>Всього на створення насаджень</i>		<i>29965,85</i>	<i>587,48</i>

Вартість створення 1 га насаджень лохини високорослої становить 587,48 тис.грн, для загальної площі 56,54 га потрібно 29965,85 тис грн вкладень, техніко-економічні показники вирощування лохини подані в таблиці 1.6.2.

*Таблиця 1.6.2 – Техніко-економічні показники вирощування лохини високорослої*

№ п/п	Назва показників	Од. виміру	Значення показника
1	Площа загальна	га	56,54
	в т.ч. під насадженнями	га	51,01
2	Коефіцієнт використання землі		0,90
3	Капіталовкладення на 1 га	тис.грн	587,48
4	Врожайність	ц/га	87,29
5	Валовий збір	ц	4452,44
6	Виробничі витрати на 1 га	тис.грн	218,30
7	Виробнича собівартість 1 ц продукції	грн	2500,86
8	Середня ціна реалізації 1 ц продукції	грн	5600,00
9	Вартість продукції, всього	тис.грн	24933,66
10	Собівартість продукції, всього	тис.грн	11134,92
11	Прибуток, всього	тис.грн	13798,74
12	Прибуток на 1 га насаджень	тис.грн	270,52
13	Затрати праці на 1 га насаджень	люд.-год	876,0
14	Затрати праці на створення 1 ц продукції	люд.-год	10,0
15	Рівень механізації виробничих	%	21,1

	процесів на створення насаджень		
16	Рентабельність	%	123,90
17	Коефіцієнт економічної ефективності		0,46
18	Строк окупності капіталовкладень	років	5
19	Тривалість створення насаджень	років	3
20	Період вступу насаджень в товарне плоношення	від року садіння	3
21	Оптимальний строк використання насаджень	років	30

Термін окупності 5 років лохини, прибутковість з 56,54 га становить 13798,74 тис грн ( з 1 га – 244,05 тис. грн).. Рентабельність вирощування такої продукції – 123, 9%. В таблиці 1.6.3 подано відомості затрат капітальних вкладень на створення насаджень яблуні.

*Таблиця 1.6.3 – Відомість затрат капітальних вкладень на створення насаджень яблуні, тис.грн*

№ п/п	Найменування заходів	Всього капітальних вкладень, тис.грн.	Вартість створення 1 га насаджень, тис.грн
1	Підготовка ґрунту під садіння	1181,84	10,65
2	Садіння насаджень	31389,81	282,83
3	Догляд за насадженнями	9524,65	85,82
	Вирощування на 1-й рік вегетації	5148,39	46,39
	Вирощування на 2-й рік вегетації	2193,13	19,76
	Вирощування на 3-й рік вегетації	2183,13	19,67
4.	Вирощування постійної шпалери на залізобетонних стовпах	14973,30	134,92
<i>Всього на створення насаджень</i>		<i>57069,60</i>	<i>514,22</i>

Вартість створення 1 га насаджень яблуні 514,22 тис.грн, для загальної площі 120,35 га потрібно 57069,60 тис грн вкладень, техніко-економічні показники вирощування яблуні подані в таблиці 1.6.4.

Таблиця 1.6.4 – Техніко-економічні показники вирощування яблуні

№ п/п	Назва показників	Од.виміру	Значення показника
1	Площа загальна	га	120,35
	в т.ч. під насадженнями	га	110,98
2	Коефіцієнт використання землі		0,92
3	Капіталовкладення на 1 га	тис.грн	514,22
4	Врожайність	ц/га	445,05
5	Валовий збір	ц	49392,94
6	Виробничі витрати на 1 га	тис.грн	156,93
7	Виробнича собівартість 1 ц продукції	грн	326,61
8	Середня ціна реалізації 1 ц продукції	грн	600,00
9	Вартість продукції, всього	тис.грн	29635,76
10	Собівартість продукції, всього	тис.грн	16132,23
11	Прибуток, всього	тис.грн	13503,53
12	Прибуток на 1 га насаджень	тис.грн	121,67
13	Затрати праці на 1 га насаджень	люд.-год	1639
14	Затрати праці на створення 1 ц продукції	люд.-год	3,70
15	Рівень механізації виробничих процесів на створення насаджень	%	8,5
16	Рентабельність	%	83,70
17	Коефіцієнт економічної ефективності		0,24
18	Строк окупності капіталовкладень	років	7
19	Тривалість створення насаджень	років	3
20	Період вступу насаджень в товарне плодоношення	від року садіння	3
21	Продуктивний строк використання насаджень	років	15

Термін окупності 7 років, прибутковість з 120,35 га становить 13503,534 тис грн ( з 1 га – 112,20 тис. грн).. Рентабельність вирощування яблуні – 83,7%. В таблиці 1.6.5 подано відомості затрат капітальних вкладень на створення насаджень грецького горіха.

Таблиця 1.6.5 – Відомість затрат капітальних вкладень на створення насаджень горіха грецького, тис.грн

№ п/п	Найменування заходів	Всього капітальних вкладень, тис.грн.	Вартість створення 1 га насаджень, тис.грн
1	Підготовка ґрунту під садіння	905,58	4,60
2	Садіння насаджень	10778,39	54,70
3	Догляд за насадженнями	28671,97	145,52
	Вирощування на 1-й рік вегетації	5454,61	27,68
	Вирощування на 2-й рік вегетації	4662,68	23,66
	Вирощування на 3-й рік вегетації	4658,47	23,64
	Вирощування на 4-й рік вегетації	4638,79	23,54
	Вирощування на 5-й рік вегетації	4628,71	23,50
	Вирощування на 6-й рік вегетації	4628,71	23,50
<i>Всього на створення насаджень</i>		<i>40355,94</i>	<i>204,82</i>

Вартість створення 1 га насаджень горіха грецького становить 204,82 тис.грн, для загальної площі 215,85 га потрібно 40355,94 тис грн вкладень, техніко-економічні показники вирощування горіха грецького подані в таблиці 1.6.6.

Таблиця 1.6.6 – Техніко-економічні показники вирощування горіха грецького

№ п/п	Назва показників	Од.виміру	Значення показника
1	Площа загальна	га	215,85
	в т.ч. під насадженнями	га	197,03
2	Коефіцієнт використання землі		0,91
3	Капіталовкладення на 1 га	тис.грн	204,82
4	Врожайність	ц/га	29,19
5	Валовий збір	ц	5751,38
6	Виробничі витрати на 1 га	тис.грн	37,08
7	Виробнича собівартість 1 ц продукції	грн	1270,30
8	Середня ціна реалізації 1 ц продукції	грн	2500,00
9	Вартість продукції, всього	тис.грн	14378,45
10	Собівартість продукції, всього	тис.грн	7305,98
11	Прибуток, всього	тис.грн	7072,47
12	Прибуток на 1 га насаджень	тис.грн	35,89
13	Затрати праці на 1 га насаджень	люд.-год	592,0
14	Затрати праці на створення 1 ц продукції	люд.-год	20,3
15	Рівень механізації виробничих процесів на	%	60,1

	створення насаджень		
16	Рентабельність	%	96,80
17	Коефіцієнт економічної ефективності		0,25
18	Строк окупності капіталовкладень	років	10
19	Тривалість створення насаджень	років	6
20	Період вступу насаджень в товарне плодоношення	від року садіння	6
21	Оптимальний строк використання насаджень	років	50

Термін окупності грецького горіха 10 років, прибутковість з 215,85 га становить 7072,47 тис грн ( з 1 га – 32,76 тис. грн).. Рентабельність вирощування такої продукції – 96,80%.

### **ПЕРЕЛІК БІЗНЕС-ПЛАНІВ АКТУАЛЬНИХ ДЛЯ ТРУСКАВЕЦЬКОЇ ОТГ (Додаток Б)**

- бізнес-план з вирощування волоського горіха;
- бізнес-план вирощування ягідної продукції (смородина, порічка, малина, агрус);
- бізнес-план з вирощування лохини;
- бізнес-план з вирощування яблуневого саду;
- бізнес-план з виробництва та реалізації продукції бджільництва;
- бізнес-план молочної ферми;
- бізнес-план з розведення кіз;
- бізнес-план вирощування равликів;
- бізнес-план вирощування страусів ;
- бізнес-план вирощування форелі, коропа;
- бізнес-план вирощування кларієвого сома.

## **1.7. Програма підтримки ефективного використання земель для учасників бойових дій.<sup>8</sup>**

**Мета програми:** надання цільової грошової допомоги на закупівлю посадкового матеріалу для ефективного використання земель та можливості розпочати власну справу учасникам бойових дій. підвищення матеріально-побутового рівня учасників бойових дій, членів їх сімей та членів сімей загиблих (померлих) під час участі в АТО, надання їм комплексної допомоги, підвищення рівня поінформованості з питань соціальної підтримки учасників бойових дій.

**Результати програми:** Цільове використання земель, підвищення добробуту учасників бойових дій та членів їх сімей.

**Бюджет:** на території Трускавецької ОТГ проживає значна кількість. Учасників бойових дій в яких є у власності землі, бюджет програми становитиме 1млн грн, програма розрахована на 3 роки, за потреби термін буде продовжено, а програма дофінансована.

**Програму підтримки військовослужбовців, зарахованих для проходження служби в Збройних Силах України за контрактом.**

**Метою Програми** є матеріально - фінансове заохочення громадян, військовослужбовців ЗСУ, які в 2021 - 2025 роках взяли на себе зобов'язання нести військову службу за контрактом та призвані до бойових частин виконувати завдання в зоні ООС, які підлягають призову на строкову військову службу, резервістів, призваних на навчальні збори, військовозобов'язаних, що підписують контракт щодо проходження служби в ЗСУ.

**Очікуваний результат:**

Кількісне збільшення мотивованих громадян для вступу на військову службу ЗСУ. 3.2. Посилення соціального захисту військовослужбовців та

---

<sup>8</sup> <https://zakon.rada.gov.ua>



підвищення іміджу військової служби в ЗСУ. 3.3. За Програмою передбачається надання одноразової грошової матеріальної допомоги в розмірі: 24 тис. гривень громадянам – жителям ОТГ, які зараховані на військову службу за контрактом до лав Збройних сил України, та призвані до бойових частин і виконують завдання в зоні ООС; 3 тис. гривень громадянам - жителям ОТГ, які призвані у 2021 - 2025 роках на строкову військову службу до лав Збройних сил України; 3 тис. гривень – резервістам, які в 2021-2025 роках підлягають призову на навчальні збори.

### **1.8. Громадський бюджет та громадські проєкти Трускавецької ОТГ**

За допомогою Громадського бюджету ОТГ ініціативний мешканець має змогу промоніторити як і де бюджетні кошти могли б використовуватися для покращання життя громади. Громадяни мають змогу подавати власні проєкти і голосувати за нові та креативні ідеї. Проєкти, які отримують найбільшу підтримку мешканців, будуть успішно реалізованими з Громадського бюджету Трускавецької ОТГ.

Для справедливої конкуренції кошти з Громадського бюджету розділятимуться 60/40, 60% на міські проєкти, а 40% на проєкти сільських територій.

За рахунок бюджету участі можливо реалізувати низку проєктів, у тому числі за напрямками:

- благоустрій територій – 32,1% від загальної кількості проєктів;
- освіта (в т.ч. інклюзія) – 26,6% від загальної кількості;
- фізична культура і спорт –13,8%;
- культура –13,5%;
- дороги і тротуари –3,1%;
- охорона здоров'я – 1,8%;
- молодіжна політика –1,5%;
- соціальний захист та соціальне забезпечення –1,4%;

- екотуризм – 1,3%
- енергоефективність – 1,2%
- інші проекти, що не увійшли до перелічених напрямків –3,7%

### **1.9. Програма сприяння створенню та забезпеченню функціонування об'єднань співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ) у Трускавецькій ОТГ<sup>9</sup>**

Пріоритетний напрямок розвитку надзвичайно важливої галузі, як управління житловим фондом у місті є створення ОСББ. (Додаток В)

**Метою Програми** є створення належних умов управління житловим фондом та ефективне функціонування ОСББ на конкурентному ринку комунальних послуг.

Пропозиція мешканцям залучатися до вирішення найактуальніших проблем за напрямом житлово-комунального господарства, потребує об'єднаних зусиль громадських організацій і виконавчих органів влади, ну і звісно, матеріального стимулювання проблем створення ОСББ.

#### **Програма передбачає виконання основних завдань:**

1) Поглиблювати обізнаність мешканців будинку, щодо ролі ОСББ у реформуванні відносин у житловій сфері, формувати чітку громадянську позицію щодо потреби якісного управління житлом, приймати активну участь у зборах співвласників, надавати необхідний для реєстрації набір установчих документів, дієва профорієнтаційна робота з мешканцями міста .

2) Стимулювати створення та функціонування ОСББ має стати оформлення за кошти бюджету ОТГ необхідної інформації про будинок (технічних паспортів будинку, розмежування меж прибудинкових територій).

3) створення конкурентної атмосфери на ринку житлово-комунальних послуг, сприяння створенню системи управителів на ринку житлових послуг, поглиблення демонополізації житлово-комунального господарства. За

---

<sup>9</sup> <https://loda.gov.ua>

існуючої системи управління житловим фондом виникають передумови появи нового більш ефективного надавача послуг з експлуатації і утримання будинків у формі окремих управителів або приватних управляючих компаній;

4) допомога керівникам ОСББ щодо управління багатоквартирним житловим фондом, адже при створенні ОСББ співвласники через відсутність достатніх знань та відповідних навичок неохоче підтримують ініціативу добровільних об'єднань громадян;

5) допомога ОСББ у визначенні технічного стану будинків, для усунення несправності, здійснення його технічної модернізації, поліпшення експлуатаційних показників будинку;

6) Допомога ОСББ через співфінансування з бюджету об'єднаної територіальної громади робіт з капітального ремонту основних конструктивних елементів будинку;

7) Підвищення кваліфікації працівників виконавчих органів у цій відносно новій та дуже важливій сфері впровадження новітніх форм управління житловим господарством;

8) Допомога в залученні коштів Державного бюджету України, кредитів міжнародних компаній, інвестицій та ресурсів для усіх бажаючих створити ОСББ. Необхідно допомагати ОСББ в їх намаганні залучати кредитні кошти на енергозберігаючі системи, модернізацію у житлових будинках, у тому числі пропонувати співфінансування таких проєктів з бюджету ОТГ.

#### **Перспективні результати:**

- забезпечення належної інформаційної політики населення в умовах реформування ЖКГ щодо переваг об'єднань власників житла;

- можливість вирішення проблеми утримання будинків через створення власної організаційно-управлінської структури;

- контроль за цільовим використанням коштів мешканців на ремонт та утримання житлових будинків;

- покращання комфортності умов проживання, якості та фізичного стану будинків;

- забезпечення найкращого вибору сервісного обслуговування житлового будинку;
- своєчасне інформування, щодо захисту прав споживачів;
- соціальна мобілізація жителів будинку;
- забезпечення належних безпечних умов проживання населення.
- імплементація державної політики у сфері житлово-комунального господарства щодо регіонального розвитку;
- покращений стан житлового фонду;
- створення ефективного механізму залученням іноземних інвестицій, надання кредитів, коштів фізичних і юридичних осіб, для сприятливого розвитку об'єктів житлово-комунального господарства;
- створення прозорого механізму взаємодії підприємств, об'єднаної територіальної громади та громадян, для результативного вирішення проблемних питань у сфері житлово-комунального господарства;
- забезпечення якісного надання населенню, відповідно до вимог національних стандартів, житлово-комунальних послуг, за умови їх своєчасної оплати.

## **2. ПРІОРИТЕТНІ ЦІЛІ РОЗВИТКУ ТРУСКАВЕЦЬКОЇ ОБ'ЄДНАНОЇ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ГРОМАДИ**

### **2.1. Основні цілі розвитку громади<sup>10</sup>**

Для прогресивного розвитку ОТГ важливо визначити орієнтири на короткостроковий період та довгострокову перспективу:

1. Стійке та перспективне економічне зростання ОТГ;
2. Висока якість життя громадянина;
3. Розвиток сільської території.
4. Розробка показових проєктів, щодо перспективного створення більшої кількості робочих місць в туризмі, креативних індустріях, органічному сільському господарстві.

<sup>10</sup> <https://www.rv.gov.ua/siteweb/data/upload/files/1/proj.doc>

5. Забезпечення ефективної роботи всіх старостинських округів громади, а саме: розпорядження та придбання спецтехніки для вивезення та утилізації побутових відходів, благоустрою території, поточних ремонтів доріг, обслуговування систем водовідведення та водопостачання, вуличного освітлення.

9. Підвищення рівня життя вразливих верств населення через вдосконалення системи соціального обслуговування.

10. Усучаснення заклаів культури та молодіжного дозвілля.

11. Забезпечення населення якісною питною водою через модернізацію системи водопостачання.

Досягнення поставлених цілей дасть можливість створити належні умови для соціально-економічного розвитку громади, в цілому та всіх її складових. з використанням механізмів диверсифікації можливих ризиків для сільських територій.

## **2.2. Основні завдання та механізми реалізації плану соціально-економічного розвитку Трускавецької ОТГ <sup>11</sup>**

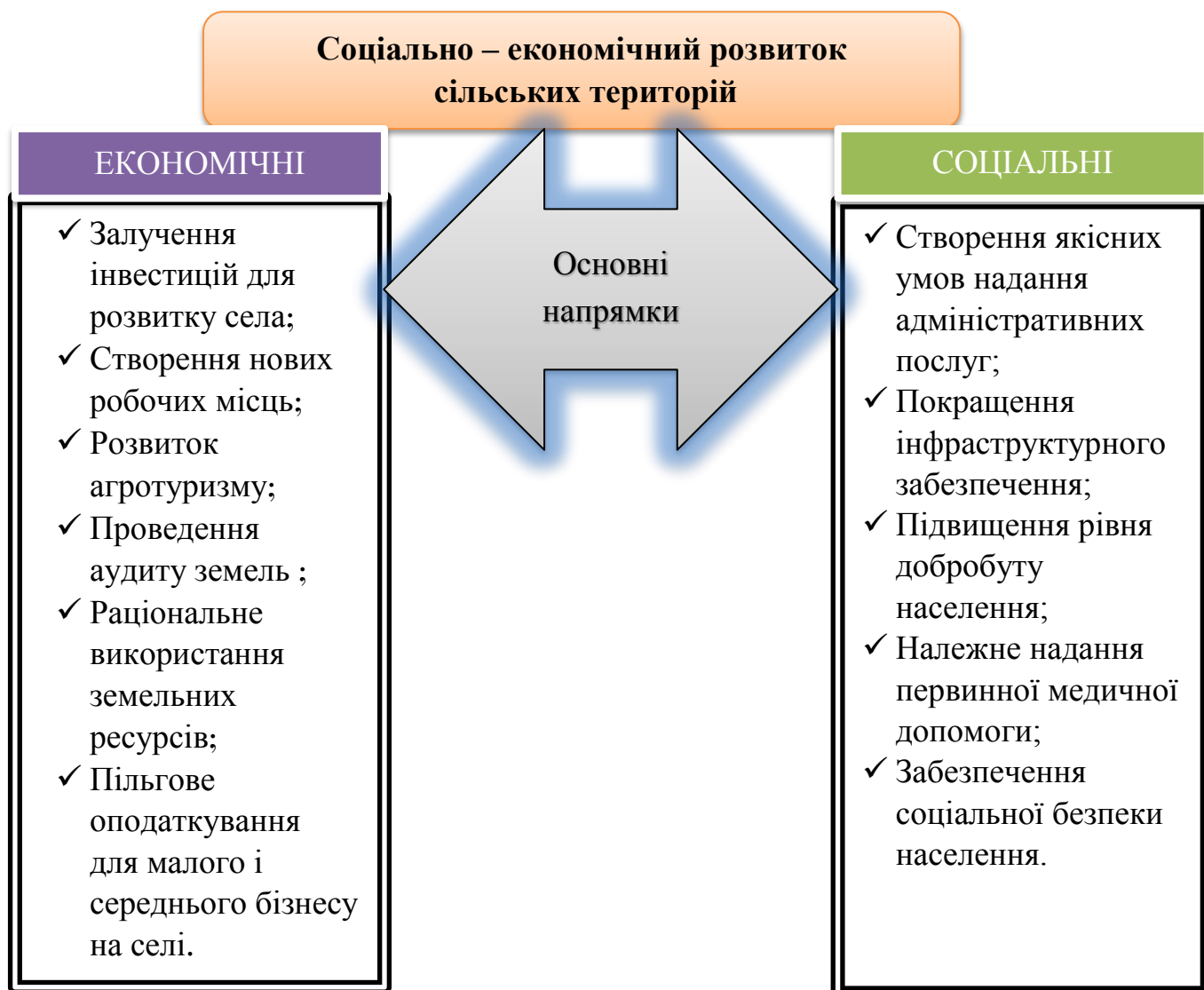
Економічний розвиток пов'язаний з раціональним використання земельних ресурсів, розвитком сільськогосподарської діяльності та залученням інвестицій. Розширення економічних можливостей для розвитку соціальної сфери на селі, зокрема, за рахунок розвитку в сільській місцевості промисловості, організації переробки сільськогосподарської продукції.

Соціальний розвиток пов'язаний з належною соціальною інфраструктурою, якісними умовами надання адміністративних послуг та якісним наданням первинної медичної допомоги. Суттєвого покращення його фінансового забезпечення, що передбачить формування впевненості та

---

<sup>11</sup> Дубневич Ю., Дубневич Н., Дорош У. (2019) Соціально-економічний розвиток сільських територій в умовах децентралізації. *Аграрна економіка*. 2019. Т. 12, № 1-2. с. 24-31.

соціальної врівноваженості. Схема соціально-економічного розвитку подано на рисунку 2.2.1.



*Рисунок 2.2.1 - Схема соціально – економічного розвитку сільських територій*

Завдяки проведенню реформи децентралізації ОТГ отримає реальну можливість використати наявні фінансові ресурси для вирішення нагальних проблем громади.

### **3. МОНІТОРИНГ ТА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТРУСКАВЕЦЬКОЇ ОБ'ЄДНАНОЇ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ГРОМАДИ**

#### **3.1. Індикатори результативності ОТГ**

Для здійснення моніторингу оцінки реалізації соціального та економічного розвитку, визначено результативні індикатори:

- індикатор кількості діючих та новостворених підприємств;
- індикатор рівня безробіття;
- індикатор обсягу зекономлених енергоресурсів;
- індикатор кількості створених та діючих інфраструктури у сфері туризму;
- індикатор кількості діючих та новостворених аграрних підприємств;
- індикатор кількості отримувачів соціальних послуг;
- індикатор кількості користувачів адміністративних послуг;
- індикатор кількості проведених спортивно-оздоровчих заходів;
- індикатор кількості проведених культурно-мистецьких заходів;
- індикатор протяжності відремонтованих доріг;
- Ефективна співпраця з перевізниками ТПП.

#### **3.2. Переваги Трускавецької ОТГ**

Стратегування та планування, управління якістю, розробка та впровадження ефективної системи муніципальних послуг, перехід на електронне урядування, мінімізація корупції та створення інвестиційних майданчиків, використання ресурсного та туристичного потенціалу формує основні переваги Трускавецької ОТГ.

Окреслимо основні пріоритети Трускавецької ОТГ:

- самостійно вирішувати питання розвитку своєї території та виконувати власні повноваження;
- оптимізувати бюджетні кошти на утримання органів управління;

- надавати соціальну допомогу населенню через територіальний центр;
- раціональне використання людських, фінансових, природних ресурсів та першочергове врахування інтересі усіх мешканців громади;

- будуть діяти громадські ради;

- он-лайн звернення та петиції розглядатимуться протягом короткострокового періоду;

- стимул для залучення інвесторів шляхом надання податкових пільг , наприклад за розбудову соціальних об'єктів поруч з інвестиційними ділянками (комунальні паркінги, парки, дитячі майданчики)

- впровадження інвестиційних проєктів;

- розвиток інтелектуального капіталу та інноваційної спроможності ОТГ;

- створення туристичного маршруту прокладеного через села ОТГ, який надає додаткові фінансові ресурси та створює нові робочі місця.

Раціональне використання природно-ресурсного потенціалу;

- збереження культурної спадщини;

- диверсифікація джерел енергопостачання та підвищення рівня енергоефективності;

- використання державних програм з розвитку альтернативних відновлюваних джерел енергії;

- надання якісних послуг транспортного зв'язку;

- впровадження програм охорони довкілля та санітарної очистки сіл;

- підвищення стандартів життя в сільській місцевості;

До 2022 року управлінські кадри ОТГ та місцевих підприємств будуть сформовані на 70 % з жителів даної території, які відібрані згідно конкурсу та відповідають кваліфікаційним вимогам.

Моніторити результати діяльності та публічно оприлюднювати їх в засобах масової інформації, на інтернет- ресурсах на офіційному сайті Трускавецької ОТГ.



Таблиця А-1 Кількість учнів у школі

		Школа 1	Школа 2	Школа 2
<b>2020</b>	<b>Кількість учнів</b>			
	Кількість пед. працівників			
	Кількість непед. працівників			
	Середній розмір класу			
	% заповненості відповідно до проектної потужності			
	Вартість навчання 1 учня			
<b>2019</b>	<b>Кількість учнів</b>			
	Кількість пед працівників			
	Кількість непед працівників			
	Середній розмір класу			
	% заповненості відповідно до проектної потужності			
	Вартість навчання 1 учня			

Таблиця А-2 Моніторинг результативності ЗНО

	Школа 1	Школа 2	Школа 3
Результати ЗНО з укр. мови (кількість учнів зі школи, які склали тест)			
Результати ЗНО з укр. мови (середній бал)			
Кількість учасників обласних олімпіад			
Частка випускників 9 класу, які продовжують навчання у ПТНЗ, коледжах і технікумах			

Таблиця А-3 Видатки школи

		Школа 1	Школа 2
2019	Видатки на 1 учня		
	Видатки на 1 клас		
	Видатки на оплату праці педпрацівників всього і на 1 учня		
	Видатки на оплату праці непедагогічних працівників всього і на 1 учня		

	Видатки на оплату комунальних послуг всього і на 1 учня		
	Видатки на утримання шкільних автобусів (ремонт, пальне)		
	Видатки на харчування учнів всього і на 1 учня		
2019+2020	Розмір освітньої субвенції		
	Обсяг коштів з субвенції на НУШ		
	Обсяг коштів на обладнання класів НУШ з місцевого бюджету		
	Розмір надбавки за престижність		
За період існування ОТГ (по роках)			
2020	Обсяг коштів на техніку, меблі, навчальне обладнання та матеріали (у розрізі шкіл) (окрім НУШ)		
	Обсяг коштів на поточні ремонти (у розрізі шкіл)		
	Обсяг коштів на капітальні видатки (у розрізі шкіл)		
	Обсяг коштів на придбання шкільних автобусів		

Таблиця А-4 Шкільний транспорт

	Школа до якої підвозять	
Кількість учнів, які підвозяться на навчання, у розрізі шкіл (по кожній школі, до якої здійснюється підвіз, кількість учнів, що підвозяться з кожного населеного пункту, і відстані від нього до школи, в яку здійснюється підвезення)		
Населений пункт - кількість підвезених до школи		
Населений пункт - відстань до школи		
Якість дороги: населений пункт - школа (хороший, задовільний, поганий)		
	Школа 1	Школа 2
Шкільні автобуси		
Кількість		
Скільки можуть перевезти		
Чи потребують ремонту		

Стан шкільних будівель (чи є такі, що потребують капітального ремонту, якого саме)		
--	--	--

*Таблиця А-5 Дошкілля та позашкільні заклади*

	Позашкілля
Охоплення (діти шкільного віку, дорослі, у розрізі населених пунктів)	
Заклади (які послуги пропонують)	
	Дошкілля
Кількість закладів	
Охоплення (частка дітей віком до 6 років по віковим групам)	

*Таблиця А-6 Моніторинг та оцінювання школи*

		Школа 1	Школа 2
вчителі	усі вчителі викладають предмети, з яких мають фахову підготовку		
	Не менше 20% вчителів молодше 30 років		
	Не більше 50% вчителів старше 60 років		
	Не менше 30% вчителів вищої категорії		
	Є психолог		
	Є соціальний педагог		
	Усі вчителі пройшли навчання для роботи з дітьми з ООП		
Класи	Немає класів менше 10 учнів		
	Немає учнів на індивідуальному навчанні не за станом здоров'я		
ІКТ	Є доступ до швидкісного інтернету для учителів		
	Є доступ до швидкісного інтернету для учнів		
	На кожних 330 учнів (для школи I-III ст) є один кабінет		

	інформатики 15+1 з комп'ютерами віком менше 5 років		
	Проектор або електронна дошка у кожному кабінеті		
	Кожен вчитель має робоче місце (у кабінеті чи учительській), обладнане комп'ютером віком менше 5 років		
Обладнання (для 5-11 класів)	Кабінет хімії обладнано відповідно до потреб Державного стандарту (набір хімічного посуду та реактивів, штативи, моделі та набори)		
	Кабінет фізики обладнано відповідно до потреб Державного стандарту (вимірювальні прилади, штативи, демонстраційні та лабораторні набори з механіки, молекулярної фізики, термодинаміки, електродинаміки, оптики, астрономії, телескоп)		
	Кабінет біології обладнано відповідно до потреб Державного стандарту (мікроскопи з наборами препаратів, лабораторні набори, гербарії, демонстраційні набори, моделі клітин, органів та організмів, скелети)		
	Кабінет географії обладнано відповідно до потреб Державного стандарту (політичні та фізичні глобуси та карти, моделі земної кори,		

	рельєфів, вимірювальні прилади)		
	Школа має електронні навчальні посібники, у тому числі інтерактивні		
	У школі є спортивна зала з необхідним інвентарем відповідно до програми		
Інклюзія	Забезпечено безперешкодний доступ до школи для дітей з порушеннями опорно-рухового апарату (безперешкодний доступ з ганку до приміщень, достатня ширина дверей та коридорів, туалети з універсальною кабіною)		
	У школі наявні навчально-методичні і наочно-дидактичні посібники та індивідуальні технічні засоби навчання для дітей з ООП		
Енергоефективність, безпека та комфорт	У школі встановлено пластикові вікна та двері		
	У школі здійснено утеплення зовнішніх стін		
	У школі модернізовано систему освітлення		
	У школі зручні та безпечні вбиральні у достатній кількості (внутрішні, із унітазами та окремими кабінками, у належному санітарному стані, з милом та туалетним папером)		
	У всіх навчальних кабінетах та коридорах у учнів є доступ до		

	питної води		
	У школі оптимальний температурний режим		
	У школі є їдальня, яка відповідає санітарним вимогам		

Додаток Б.1

**БІЗНЕС – ПЛАН З ВИРОЩУВАННЯ ВОЛОСЬКОГО ГОРІХА**



**РЕЗЮМЕ**

Суттєво необхідним людському організму є горіх, у плодах якого містяться мікро та макроелементи, вуглеводи і білки, багато корисних вітамінів і мінералів. Даний продукт рекомендується вживати дітям, як підвищення їх розумової активності так і дорослим, для профілактики багатьох захворювань, зокрема, таких як атеросклероз. Хорошим попитом користуються горіхи, незважаючи навіть на високу вартість, тому можна зробити висновок, що бізнес по вирощуванні горіхів – це рентабельні фінансові вкладення.

*Переваги бізнесу:*

- Невеликі грошові вкладення. Фінансова сторона реалізації ідеї для підприємця-початківця має важливе значення. До бізнесу з невеликими вкладеннями сміливо можна віднести вирощування волоських горіхів. Основними фінансовими витратами є придбання саджанців та оренда землі для горіхового саду, для тих хто у своїй власності ще немає земельної ділянки. Варто уникати вирощування дикого сорту грецьких горіхів, адже, реалізувати такі плоди за ціною складніше та значно дешевше, оскільки суттєво поступаються якістю;

- Легкий догляд. Горіхи є невибагливими, дерева особливо не бояться шкідників, добре плодоносять, швидко ростуть і є стійкими до холодних зим і весен. Вже через повних 5 років дають перші плоди;

- Зручне зберігання врожаю. Горіхи потрібно висушити, захистити від гризунів, помістити в сухе приміщення і можна зберігати протягом усього року та реалізувати в міру можливості;

- Невелика конкуренція. Діяльність у даній сфері не відрізняється великою конкуренцією, тому правильним рішенням буде закріпитися в поки ще вільній і перспективній ніші перспективного бізнесу.

- Значний попит на продукцію. Горіхи користуються великою популярністю, тому проблем з їх реалізацією не виникає. Поставляти продукцію можна на кондитерські фабрики, укласти договори з медичними установами або реалізувати товар через посередників.

#### *Недоліки бізнесу:*

- Фінансові питання. Не кожна людина зможе знайти гроші для старту горіхового бізнесу, навіть незважаючи на мінімальні фінансові витрати. Але це несуттєвий мінус, адже при бажанні відкриття свою справу, завжди можна знайти відсутню суму грошей;

- Довга окупність. Термін окупності досить тривалий. Доведеться чекати близько 5 років, перш ніж отримати перші плоди з молодого горіхового дерева, а справжній урожай буде лише через 10 років після посадки саджанців.

Зважаючи на усі позитивні та негативні сторони горіхового бізнесу, існують фактори, що сприяють його розвитку та підвищенню ефективності діяльності підприємств з вирощування волоського горіха в Україні:

- позитивна тенденція ведення здорового способу життя населення;
- подвійне зростання імпорту до країн ЄС за 5 останніх років;
- стала динаміка росту ціни;
- продукція підвищеного попиту на внутрішньому ринку;
- додаткові робочі місця у сільській місцевості;
- прибутковість сільськогосподарського виробництва.

Врахувавши усі переваги і недоліки бізнесу, можна зробити висновок про те, що вирощування горіхів – це сучасна та перспективна ідея отримання прибутку.



## **1. Опис продукту та його цінність**

За комплексом позитивних властивостей волоський горіх майже не має собі рівних у рослинному світі, адже є одним з найцінніших порід дерев. Росте швидко, плодоносить рясно і довготривалий час. Практично всі частини цієї рослини — листя, кору, стовбур, коріння, зелені й стиглі плоди та їхню шкаралупу —

застосовують у різних сферах людської діяльності. Волоський горіх — це, насамперед, їжа, потім ліки, меблі, будівельний матеріал, паливо. Це і добриво, і речовина для дублення шкіри, і барвник для тканин. Його використовують для косметичних цілей, для виготовлення лінолеуму, інструментів, фарб для живопису, поліграфічної туші.



Найбільшою цінністю є ядро горіха, оскільки воно має не тільки відмінні смакові якості, а є одним із найбагатших за споживчою цінністю і вмістом поживних речовин для людського організму: жири — 40-80 і навіть 90%, білок — до 22 і навіть 25%, близько 13% вуглеводів. З мінеральних речовин ядро містить калій, азот, фосфор, кальцій, залізо, сірку, кобальт, йод, цинк. Багате воно і на дубильні речовини, вітаміни А, В1, В2, С, Е, К, Р, РР, F. Ядро грецького горіха має велику енергетичну цінність: 100 г ядра дає 612850 калорій, що становить 25-30% добового раціону людини. За калорійністю волоський горіх перевершує свинину в 1,5 разу, мед — в 2,5, хліб — у 3, рибу — в 7,8, молоко і картоплю — в 10 разів. Саме тому ядра горіха рекомендують вживати за фізичної та розумової перевтоми, втрати ваги, після важкої хвороби.

Білок горіхового ядра містить близько 16 вільних амінокислот, майже половина з них незамінні: вони не синтезуються в організмі людини, а мають надходити з їжею. Жири волоського горіха — це близько 79,4% полінасичених жирних кислот, що нормалізують жировий обмін і запобігають утворенню тромбів. Також вони багаті на ненасичені жирні кислоти, які мають велике значення в лікуванні та профілактиці атеросклерозу, діабету, хвороб серцево-судинної системи, порушення обміну речовин.

Серед ненасичених жирних кислот у складі ядра волоського горіха переважає лінолева (46,8-69,2%) і ліноленова (7,0-17,9%). Ці кислоти легко окислюються, таким чином захищаючи організм від дії канцерогенних речовин, також вони підвищують стійкість організму до радіаційного випромінювання. Зелені плоди горіха використовують для вітамінізації вин, їх маринують для споживання з м'ясними стравами.

Волоський горіх згідно тверджень лікарів має сильні бактерицидні, ранозагоювальні властивості. Його використовують також під час лікування недокрів'я, оскільки горіхове ядро містить залізо і кобальт. Завдяки вмісту йоду, грецький горіх рекомендують під час лікування захворювань щитовидної залози. З оболонки незрілих плодів волоського горіха готують вітамінні концентрати. Горіх застосовують під час лікування туберкульозу, псоріазу, екземи, фурункульозу, варикозного розширення вен. Із найоптимальніших засобів, що допомагають боротися із зайвою вагою є волоський горіх, що доведено багатьма вченими в галузі медицини.

## **2. Аналіз ринку та стан горіхового бізнесу в Україні та світі**

Після початку інформаційної роботи Всеукраїнської громадської організації «Українська горіхова Асоціація» в 2009 році почалося Цілеспрямоване формування промислових інтенсивних садів в Україні. На сьогодні площа таких садів досягла 3000 га. Площі окремих горіхових садів становлять від 5 до 700 га. Сади формуються з урахуванням сучасних технологій щепленими саджанцями, зареєстрованими в Державному реєстрі

України. Починаючи уже з 5 року сади входять у промислове плодоношення. Українська горіхова Асоціація у створення садів і підприємств первинної переробки горіха залучила близько 12 млн \$ США інвестиційних коштів.

Український ринок горіхів зараз далекий від досконалого. Орієнтиром розвитку горіхового ринку може служити максимальне зближення споживчого попиту населення (1,4 кг) до стандартів харчування (3,6 кг на рік) і задоволення потреб зовнішнього ринку. З усього зібраного в Україні волоського горіха 60% експортується, 20% залишається на внутрішньому ринку, а ще 20% втрачається.

В Україні сформувалося три напрямки зовнішньої торгівлі горіхами. Це експорт високоякісних плодів для споживання у свіжому вигляді в країни Західної Європи і північно-західної Азії, торгівля горіхами середньої якості для внутрішнього споживання; імпорт горіхів для подальшої товарної обробки та перепродажу на сировинні ринки країн Західної та Східної Європи. Протягом останніх років зростає тенденція до збільшення експорту очищеного



горіха, а також продукції переробки (олія, шрот, БАДи), що впливає з економічної доцільності.

Горіховий бізнес в Україні є дуже привабливим в інвестиційному плані. Кліматичні умови та ґрунти підходять для вирощування цього цінного в усіх відношеннях продукту практично на всій території України (рис.2.1).

Він входить в поняття «довгих інвестицій». Враховуючи те, що використання міжрядь (схема посадки дерев 10x8м) дає додатковий прибуток, окупність всіх витрат припадає на 5-7 рік. Позитивним є те, що горіх гарантовано буде плодоносити 100-150 років, адже горіхове дерево може доживати і до 300 років. Таким чином горіхівництво перетворюється на довгостроковий прибутковий бізнес, коли 12 га промислового горіхового саду приносять дохід в 45000 євро на рік.

На даний час Україна входить в інноваційну програму глибокої переробки горіхової сировини для харчової, кондитерської, парфумерної промисловості, а також для профілактичних, лікувальних цілей. Сьогодні в апробації чаї з молодого листя волоського горіха, лікувальні цукрові та медові витяжки горіха молочно-воскової сплості, настоянки перегородок і навеолоплідника горіха, горіхове масло та інші компоненти горіхової сировини. Протягом останнього періоду в Україні працюють чотири ліцензійних розплідники, саме волоського горіха.

У Державному реєстрі рослин України зареєстровано 22 сорти з них 12–українські, 6 – молдавські, 4 – французькі. Минулі роки Асоціація забезпечувала садівників (за договорами) саджанцями молдавських і французьких розплідників. З 2012 року за програмою Асоціації українські розплідники збільшують вирощення саджанців української селекції і забезпечення досягне 84%, а 16 % бажаючих буде забезпечено саджанцями молдавської та французької селекції, створених на українських розплідниках.

В порівнянні з іншими плодовими культурами площі зайняті промисловими садами волоського горіха набагато менше, а в окремих країнах системних садів практично немає. Кількість дерев і валові збори в більшості випадків визначаються розрахунковим методом. В зв'язку з тим, що в більшості країн на планеті волоський горіх обробляється на екстенсивній основі (виключення складає тільки США і Франція), немає точних даних про площі цієї горіхоплідної культури.

Україна в світі займає друге місце як експортер грецького горіха та п'яте за обсягом валового збору цієї культури. Майже весь обсяг грецького горіха заготовлюється у домашніх господарствах. Великих плодоносних інтенсивних садів у нашій країні поки що немає. Ті, які закладалися за останні 5–10 років, зараз лише виходять на рівень повного плодоношення. Країни-імпортери українських горіхів — Туреччина, Румунія, Ірак, В'єтнам, Франція, Болгарія та ін. Швейцарія та Німеччина є лідерами з імпорту органічної продукції, вони зацікавлені саме в органічних горіхах. Ціна на очищений грецький горіх, наприклад, у Німеччині становить 25€ (роздріб), 11€ (гуртова ціна). Екологічно чистий горіх коштує 30–35€ (роздріб), 11€ (гурт.). Станом на 2019 рік ціна на грецький горіх в Україні коливається у межах 4–6\$ (гуртова) за 1 кг очищених горіхів, кругляк (неочищений) продається за 30 грн/ кг. Найбільшими виробниками грецького горіха у світі є Китай, США, Іран та Туреччина.

### **3. План продажів і маркетинговий план**

Продати урожай не буде проблемою. В інтернеті сотні оголошень про покупку волоського горіха. Так само можна відкрити торгову точку на місцевому ринку або продавати горіхи безпосередньо супермаркетам, магазинам або кондитерським фабрикам.

Основними каналами збуту можуть бути:

1. Кондитерські фабрики. Можливість укласти договори на поставку горіхів з місцевою кондитерською або пекарнею. Це цілком реально, бо для виробництва печива, булочок, тортів, часто використовуються горіхи, тому знайти замовника серед даних підприємств буде легко;

2. Медицина. Горіхи використовуються при виготовленні кремів, лосьйонів і іншої лікарської та косметичної продукції. Канал реалізації

пропонується серед місцевих фармацевтичних компаній, така співпраця може бути дуже прибутковою.

3. Пункти прийому. У кожному великому і середньому місті існують пункти прийому горіхів, які потім, найчастіше поставляються за кордон. Як правило, там приймають вже очищені від шкаралупи горіхи. Тому доведеться найняти кілька людей для очищення плодів від шкаралупи.

Потенційними покупцями є оптові посередники з України, та країн Європи а також населення. Залучення потенційних покупців передбачається за рахунок кращої якості, ніж у конкурентів, системи «постійний клієнт», що передбачає систему знижок та відстрочку платежу до реалізації продукції. Цінова політика буде ґрунтуватися на збуті, орієнтується на високий обсяг продаж використовуючи стратегію проникнення на ринок шляхом роботи на клієнта, адже споживачі дуже чутливі до договірних особистісних відносин.

Перший продаж товарної продукції заплановано на 6 рік після посадки. Цикл збуту продукції потенційним споживачам містить інформацію про інтервал між реалізацією продукції, а також про періоди максимального і мінімального обсягів продажу.

Практика показує, що виробництво волоського горіха має великий експортний потенціал. Так, з усього зібраного в Україні волоського горіха близько 50% його експортується.

Тільки в країнах Європи споживання горіхоплідних становить понад 100 тис. т на рік, у т.ч. 30% волоських горіхів. Італія, Німеччина вже зараз готові закупити в Україні великі партії горіхоплідних. Чинником стримування в експорті горіха грецького є відсутність сортових насаджень в Україні. У зв'язку з цим запровадження насаджень горіха волоського на сортовій основі є доцільним заходом.

Сучасне підприємство, яке займається вирощуванням волоського горіха, повинно мати не менше 100 га саду з ретельно підібраним сортовим складом, адаптованим до місцевих умов, новітнім технічним обладнанням для догляду й збирання, а також сучасну технологію переробки продукції. З одного дерева, починаючи з 8 року за промислового виробництва продуктивність нелущеного горіха становить близько 12 кг, при цьому валовий збір 22,2 ц/га (схема посадки 9x6 м – 185 дерев на 1 га). При виході в середньому 50% чистого ядра горіха можна одержати з гектара не менше 11,1 ц очищеного горіха (половинки + дрібні залишки ядра). Розмір інвестицій на створення 1 га промислового саду волоського горіха становить близько 100 тис. грн.

#### **4. Виробничий план**

Вдалиий вибір ділянки може в значній мірі сприяти отриманню більш великих врожаїв. Що стосується горіхового саду, то існує декілька умов, які потрібно враховувати при виборі місця.

Якщо це можливо, висаджуйте сади на ґрунт, де перед цим росли злакові чи бобові ( люцерна, горох) або мішанка. Потрібно уникати болотистих, задушливих місцин.

Можна використовувати похилі ділянки. Нахил 3-6° дозволяє легко доглядати за ґрунтом та полегшує вивезення плодів. Сад також можна створити при нахилі в 6-12° і навіть при 18-20°, якщо ряди розміщувати горизонтально.

Важливим також є наявність поруч водойми для зрошування, але все таки необхідно уникати низинних ділянок в місцях, пізньою осінню заморозки.

Потрібно уникати занадто вологого ґрунту без водовідводу, ділянки з рівнем ґрунту менш як 1,5 м, та липкого ґрунту.

Після вибору ділянки на якій будуть висаджені саджанці горіха, необхідно провести цикл робіт для забезпечення оптимальних умов росту майбутнього саду.

**Оранка.** Знищується вся рослинність на вибраній ділянці та вивозиться з неї. Ділянка боронується, вирівнюється і дезінфікується.

**Удобрення.** Ділянка угноюється 10-60 т гною по мірі можливості, 100 кг P<sub>2</sub>O<sub>5</sub> та 80 кг K<sub>2</sub>O на 1 га.

**Розчистка.** В серпні – вересні на глибину 30-35 см. В жовтні-листопаді розбивається частинами, вирівнюється і знову ділиться.

Важливим є розміщення рядів по напрямленню Північ-Південь для забезпечення максимальної кількості світла протягом всього дня і задля виключення затемнень. Це не стосується похилих ділянок на яких ряди повинні розміщуватися паралельно горизонту.

За типом плодоношення сорти є термінальні та латеральні. Термінальний (верхівковий) — це тип плодоношення, коли плоди ростуть на верхівках однорічних пагонів, утворюючи зв'язки по 2–3 горіха. Латеральний — тип плодоношення, при якому плоди утворюються не лише на термінальних верхівках, а по всіх однорічних пагонах від середини стовбура.

Саджанці іноземного походження — італійські, французькі, канадські, турецькі та ін. — не встигають завершити вегетацію у наших кліматичних умовах та підготуватися до зими, що і спричиняє підмерзання. В провідних українських розсадниках, які займаються вирощуванням грецьких горіхів (Черкаська та Одеська області), проводять дослідження щодо адаптації цих сортів до українських умов. Виходячи з розмірів та схем розміщення саджанців існують такі види садів:



- ✓ традиційний;
- ✓ напів-інтенсивний;
- ✓ інтенсивний.

Кількість саджанців на гектар залежить від виду саду (100-400 саджанців), а виходячи з цього і економічна ефективність сільськогосподарського використання.



Саджанці висаджують на відстані 10x8 м, з подальшим проріджуванням. Горіх висаджують найчастіше як дво- або трирічні саджанці без розвинутої крони, частіше

всього навесні, щоб взимку при осінній посадці їх крони не замерзнули.

Якщо посадка саджанця проводиться на постійне місце, а висота його стовбура ще недостатня, штамп подовжують в перший рік посадки за рахунок пагона з кінцевої бруньки. Решту бруньок на початку їх розпускання видаляють або, якщо стовбур ще слабкий, залишають короткі бічні обростаючі гілки, які вирізують в середині серпня. Можна вирощувати волоський горіх і прямим посівом. Для цього на добре розпушений майданчик висівають 5-6 плодів на глибину 10 см, оброблених спеціальними засобами проти шкідників.

Висадку саджанців можна здійснювати як восени так і навесні. Але навесні висадка саджанців горіха більш вдала, так як на деревце, послаблене пересаджуванням, не впливають холодні зимові вітри.

Ямки для пересаджування роблять в день висадки для максимального збереження вологи. Розміри ямок повинні бути діаметром 60см x 60 см. Перед посадкою пошкоджені корінці можна обережно обрізати. Потрібно розмістити їх горизонтально на тій відстані, на якій вони будуть закопані та розрівняти довкола саджанця у формі зірки.

Необхідно, щоб після посадки місце прищеплення знаходилося на 3-5 см вище рівня ґрунту.

До висаджування в ямку не можна лити воду. Після висаджування землю злегка втрамбовують, а навколо ямки навколо ямки роблять поглиблення. Потім кожному саджанцю наливається 15-20 л води. По закінченню навколо стовбура робиться огорожа з ґрунту (h= 10-15 см), яку не потрібно втрамбовувати.

**Таблиця 2 – Схема посадки культур**

№	Сорт	Схема посадки	К-ть саджанців на ГА	Загальна кількість саджанців	Площа Га
1	<u>Фержан</u>	8*4	300	1200	4,00
2	<u>Фернор</u>	8*6	208	416	2,00
3	<u>Кишенівський</u>	10*8	125	250	2,00

4	<u>Буковинський 1</u>	10*8	125	250	2,00
5	<u>Клішківський</u>	10*8	125	250	2,00
	Всього			2366	12,00

### ***Вирощування і доглядання***

**Підживлення.** По завершенню посадки кожне деревце підживлюється на поверхні: 500 газоту, фосфору, калію (18/46/0 або інша підходяща формула) в радіусі одного метра навколо стовбура. Кожного року площа підживлення повинна збільшуватись в радіусі 0,50 м.

**Полив.** Оптимальна норма поливу складає приблизно 20 л води на одне деревце в тиждень, але ця норма може бути зменшена або збільшена в залежності від кількості опадів/засухи. Існують різноманітні схеми і способи поливу.

**Додаткові культури.** Іноді власники садів використовують міжряддя для посадки додаткових культур. Таке можливо, якщо сад зрошується, а культури висаджують на відстані 1 м від ряду дерев. Також щороку додаткові культури віддаляють на 0,5 м від дерев.

**Формування крони:** Підрізування для формоутворення є однією з найважливіших робіт в саду з метою:

- більш ефективного звикання дерева після пересадки;
- розробки і підтримки крони дерева;
- стимуляції плодоносіння шляхом видалення безкорисних чи мертвих гілочок;
- полегшення роботи для механічного збору врожаю за рахунок однотипності форм і розмірів дерев.

Необхідно пам'ятати, що висота стовбура при посадці не повинна перевищувати 0,9-1,1 м інакше можлива затримка збирання врожаю.

В перший рік росту саджанців особливої уваги потребує підрізка дерев. Робити це потрібно в кінці серпня з метою зупинення росту саджанців для їх захисту від осінніх заморозків. Для цього необхідно обірвати верхні бруньки на верхівці дерев.

В цей же період потрібно просапати біля основи стовбура, загорнувши місце щеплення, щоб на нього не впливали різкі зміни температури ( 15-20 см).

### ***Фітосанітарний захист***

Основною хворобою горіха є бактеріоз: бактерія, що є причиною некрозу (чорним плямам) всіх органів (гілки, бруньки, плоди). Вона розвивається в умовах підвищеної вологості при температурі 16-29 °С.

Боротьбу з цією хворобою проводять за допомогою препаратів з вмістом міді в невеликій кількості (1%).

1-ий обробіток проводиться після обривання бруньок. Використовується розчин 1,5% бордоської суміші.

2-ий обробіток проводиться після появи перших листків. Використовується той самий препарат, але з концентрацією 0,5%.

3-ий обробіток проводиться з початком росту молодих пагонів, концентрація – 0,5%.

4-ий обробіток проводиться після опадання листя. Використовується 1,5-2% бордоська суміш.

### ***Боротьба з хворобами і шкідниками. Стратегія боротьби***

Фітосанітарний захист волоського горіха від шкідників і хвороб є найважливішим агротехнічним прийомом догляду за насадженнями, який в значній мірі визначає їх продуктивність і якість отримуваної продукції горіхів. Перехід на обробіток даної культури в системних посадках надає цьому агроприйому особливе значення. Успіх проведення робіт по захисту насаджень волоського горіха від шкідників і хвороб багато в чому залежить від правильного поєднання різних методів захисту агротехнічного, біологічного і хімічного. Підбір практично стійких до найбільш шкідливих захворювань сортів є найважливішим моментом у фітосанітарного захисту насаджень волоського горіха. Для вирішення питання про доцільність застосування хімічних засобів захисту в насадженнях волоського горіха, вибору конкретних пестицидів і термінів їх застосування, проводиться обстеження кожного масиву окремо з метою визначення чисельності шкідників, вогнищ хвороб, наявності корисних паразитів (ворогів шкідників) і ін. Для забезпечення надійного фітосанітарного захисту дуже важливо знати симптоми хвороб і шкідників на ранніх стадіях їх розвитку.



Як седерат в міжрядді саду бізнес планом пропонується вирощування гарбуза. Вирощувати гарбуз можна по всій Україні, він краще за кавун і диню переносить нестачу світла, але серед усіх баштанних рослин найбільш вибагливий до вологи в повітрі і ґрунті, – розповідає завідувач лабораторії селекції гарбузових культур ІОБ НААН, кандидат сільськогосподарських наук Оксана Сергієнко. За її словами, потенційна врожайність плодів гарбуза сягає 50-80 т/га, насіння – 500-800 кг/га.

Найпопулярніші в Україні сорти гарбуза великоплідного: Валок, Світень, Народний, Волжський сірий, Рекорд, для яких характерним є біле, середнього і великого розміру насіння вельми привабливе на вигляд. Для Півночі України (Сумська, Чернігівська обл.) краще добирати ранньостиглі сорти гарбуза твердокорого – Український багатоплідний, Мозолівський-15 та Лель з жовто-кремовим насінням середнього розміру.



Також підійде Гамлет, насіння якого голе (без оболонки). Насіння великоплідних Славути, Ждани, Ювілею (гладеньке світло-коричневе) та гарбуза мускатного підвиду найкраще підходить для виробництва високоякісної гарбузової олії. Вміст каротину в ній досягає 8 мг/100 г, тоді як у білому насінні він майже вдвічі менший.

В першому десятиріччі Середня урожайність горіха 28 тонн, або 2,3 тонн з га. В наступному десятиріччі 4.94 тонн з гектара або 59,28 тонн всього Середня урожайність насіння гарбуза 6000 кг або 500 кг за га.

*Таблиця 3 – Розрахунок показників урожаю Саду*

№ з/п	Культура	Роки									
		2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
1	Фержан, тонн	-	-	-	-	-	12	15	14	18	20
2	Фернор, тонн	-	-	-	-	-	4	4,5	4,5	6,4	6
3	Кишенівський, тонн	-	-	-	-	-	2,2	2,2	2	2,2	2
4	Буковинський 1, тонн	-	-	-	-	-	2,8	2,5	2,7	2,4	2,8
5	Клішківський, тонн	-	-	-	-	-	2	1,8	2	1,7	2,2
	<b>Всього горіха</b>	-	-	-	-	-	<b>25</b>	<b>26</b>	<b>25,2</b>	<b>30,7</b>	<b>33</b>
7	Гарбуз мякоть, тонн						-	-	-	-	-
8	Гарбузове насіння, кг	4800	6000	5400	6600	7200	-	-	-	-	-

*Ґрунти.*

Гарбуз потребує легко- та середньосуглинкових чорноземів із рН 6-7. Малопродатні для нього важкі суглинки. У північних регіонах гарбуз краще розміщувати на південних схилах; у посушливих – на схилах, більш забезпечених вологою. Попередники. Найкращим у польових сівозмінах є пшениця озима після чорного удобреного пару; добрими – кукурудза на силос, багаторічні трави (особливо бобові); допустимі – ячмінь, пшениця яра та інші однорічні зернові; небажані – кукурудза на зерно і суданська трава.

В овочево-кормових сівозмінах добрими попередниками вважаються цибуля, горох овочевий, ранні помідори і картопля; поганими – коренеплідні та всі рослини з родини гарбузових (огірок, кавун, диня, кабачок). Небажаною залишається і монокультура гарбуза. Висівати гарбуз по гарбузу та по інших баштанних можна не раніше, ніж через 4-5 років. Добрива. В Степу вносять не менше 20-30 т/га свіжого або 10-15 т/га перепрілого гною, в Лісостепу – 30-40 т/га гною, або 20-30 т/га перегною.

Рекомендовані дози мінеральних добрив в Степу N45-60P60K45-60, в Лісостепу – N60P60K60. Всю дозу органічних і фосфорно-калійних добрив

вносять під оранку, азотні – під весінню культивуацію (100 %) або вроздріб (50% навесні під культивуацію, 50% – у підживлення).

Сіють гарбуз, коли ґрунт на глибині 8-10 см прогріється до 10-12 градусів. В Степу – в 2-3 декаді квітня, в Лісостепу – у 1-2 декаді травня. Якщо сівбу провести в холодний ґрунт, насіння може загинути. Висівають завглибшки 7-8 см, але обов'язково у вологий шар. У дні з сухою погодою посіви коткують до та після сівби. Посадки потребують не менше трьох міжрядних обробітків до змикання огудини та 2-3 ручних прополювання. Захист. Гарбуз в Україні може вражатися хворобами і шкідниками. Із гризучих особливо небезпечні дротяники (у вологих місцях) і несправжні дротяники (у посушливих умовах), які вигризують насіння і пошкоджують корінці молодих рослин.

Подібної шкоди завдає і гусінь різних видів совок (підгризаючих, стеблових). Серед профілактичних обов'язковими є використання здорового та очищеного від бур'янів посівного матеріалу, своєчасне знищення рослинних решток, знищення бур'янів на посівах і узбіччях доріг. Слід застосовувати сівозміни та обробіток ґрунту. Іноді необхідний і хімічний захист. Збирання має відбуватися через 60-110 діб від початку зав'язування, коли спостерігається часткове або повне опробковіння плодоніжки, кора стає твердою і на ній з'являється характерне для сорту забарвлення, у суху і теплу погоду до настання приморозків, за один прийом. Виділене насіння не потребує бродіння. Його відразу ретельно відмивають водою (краще проточною) на решетах.

Просушують від 2 до 5 діб природнім сонячно-повітряним способом, розстеливши шаром не товщим за 5 см. Найбільш розповсюджений тепловий спосіб. Насіння завантажують на повітряно-роздільну сітку і продувають теплим повітрям знизу до верху за температури 35-38 градусів до кондиційної вологості (10%). Після сушіння його звільняють від плівки на шліфувальних машинах і проводять машинне сортування. Зберігати насіння належить при температурі 10-12 градусів та відносній вологості повітря 50-70%, або в герметичній тарі.

**Таблиця 4 – Розрахунок потреби агродобри в 2020-2024 рр.**

№	Назва	Роки					Всього
		2020	2021	2022	2023	2024	
1	Гербіцид суцільної дії, літр	60,00	-	-	-	-	60,00
2	Гній, тонн	84,00	-	-	-	-	84,00
3	Фосфорні добрива, тонн	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8	9
4	Калійні добрива, кг	600	600	600	600	600	3000
5	Добрива для кореневої підгодівлі комплекс NPK, кг	288	216	360	432	504	1800

6	Добрива для позакореневого підживлення рослин, кг	36	24	40	46	54	200
7	Мікроелементи, л	12	12	12	12	12	60
8	Фунгіциди, бордоська суміш, кг	96	96	96	96	96	480
9	Інсектициди, актофит, л	48	72	96	120	144	480

## 5. Аналіз конкурентів

Завдяки Всеукраїнській громадській організації в Україні діє «Українська горіхова Асоціація», метою діяльності якої є розвиток горіхового бізнесу, а саме: закладання садів, технології виробництва та переробки, інновації, шляхи та методи реалізації, розширення експорту, оформлення та отримання компенсацій від держави тощо. Тому, розширення ринкової пропозиції горіхів набуває все більшої актуальності.

Конкурентний потенціал підприємства є системою виробничих, фінансових та організаційних можливостей у забезпеченні ефективного збуту продукції.

Успіху досягає те підприємство, яке створить вищу споживчу якість за нижчою ціною та яке задовольнить споживача краще ніж конкуренти. Аналізуючи потенційних конкурентів доцільно виділити уже давно напрацьовану мережу збуту товару, розроблену стратегію маркетингу.

Найважливішим етапом при розробці ефективної стратегії в конкурентній боротьбі є стратегічний аналіз, що дає можливість оцінити власні ресурси і можливості стану і потреб зовнішнього середовища. Для дослідження можливостей і загроз у своїй діяльності ефективним методом є SWOT-аналіз. Дослідження перспектив підприємства спрямоване на розкриття ресурсу сильних та слабких сторін діяльності.

Особливу увагу в останні роки на розвиток горіхівництва звернули приватні підприємці, так як це є досить прибутковим бізнесом. Україна найбільше горіхів експортує на ринки Італії, Азербайджану, Білорусії, Туреччини, Франції, Греції. Найбільший обсяг виробництва горіхів показують ринки Китаю (48%), США (28%), України (6%), Туреччини (6%), Чилі (2%), Франції (2%), Індії (2%) та Румунії (2%).

## 6. Організаційний план

Введення в експлуатацію садового комплексу буде сприяти створенню в районі додаткових робочих місць. Планується залучення кваліфікованого виробничого та інженерно-технічного. Створені умови праці повністю відповідають вимогам чинного законодавства України. Умови оплати праці встановлено і визначено чинними на підприємстві тарифами для відрядної й погодинної праці основних та допоміжних робітників, затвердженими

штатним розписом та посадовими окладами. Управлінську структуру комплексу наведено на рис. 6.1.

Лінійна функціональна структура, що застосовується в даному виробництві характеризується незначною чисельністю каналів передачі інформації, що призводить до достовірної передачі інформаційних потоків.

Набір працівників пропонуємо здійснити використовуючи зовнішні джерела залучення, основний контингент потенційних працівників становлять місцеві жителі та підрядчики.

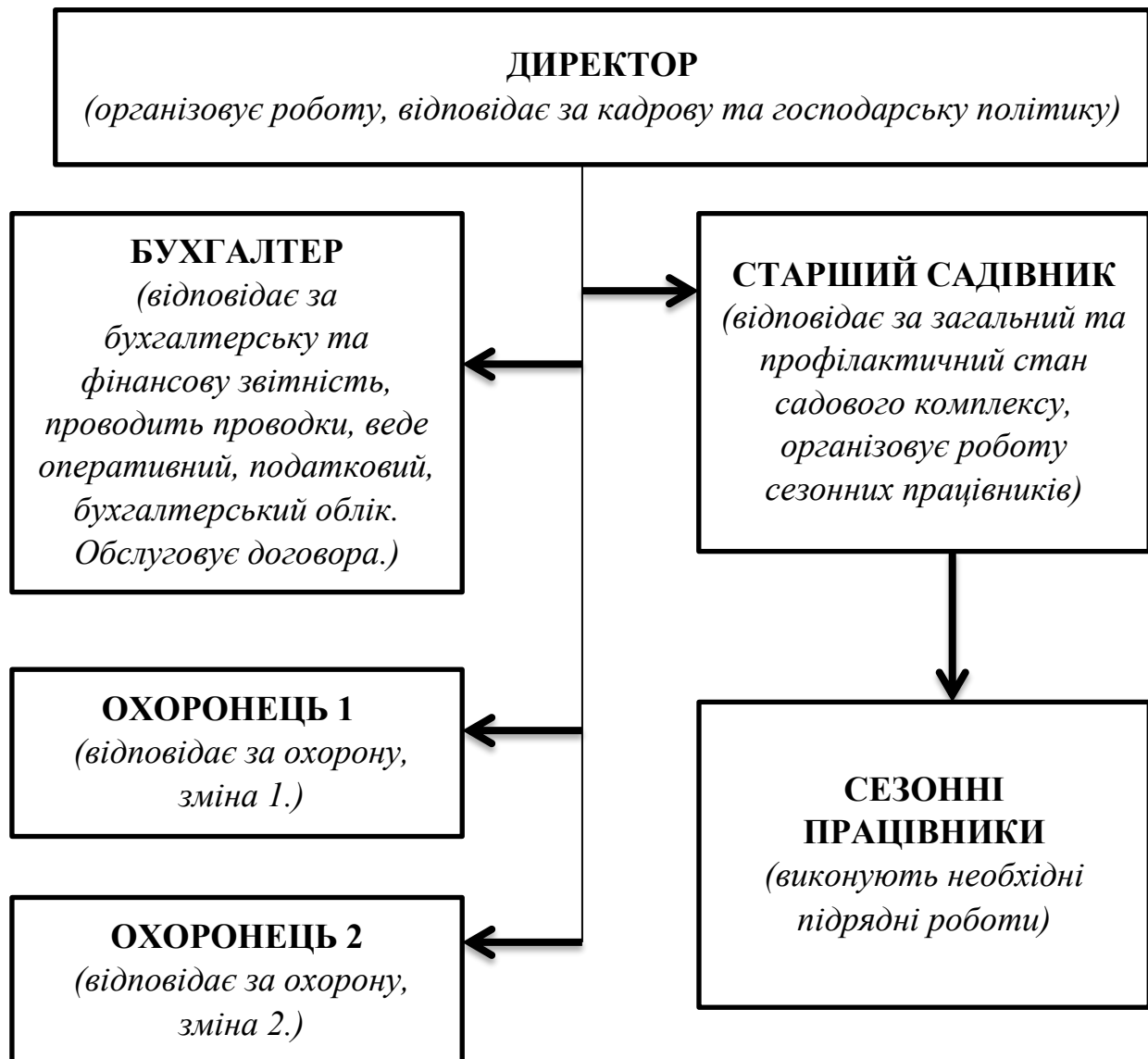


Рис.6.1 Схема кадрового підпорядкування підприємства

Структура і склад підрозділів підприємства забезпечує обслуговування повного виробничого процесу як в основному, так і у допоміжному виробництві. Залучення і розподіл функціональних обов'язків працівників здійснюється з урахуванням індивідуальних професійно-кваліфікаційних якостей, складності і відповідальності роботи.

## 7.Фінансовий та інвестиційний план

Для отримання більш великих врожаїв, важливим є вдалий вибір ділянки. Що стосується горіхового саду, то існує декілька умов, які потрібно враховувати при виборі місця. А саме потрібно уникати спекотних місцин та болотистих. Висаджувати сади на ґрунт, де перед цим росли злакові чи бобові (люцерна, горох) або мішанка. Можна використовувати похилі ділянки (нахил 3-6°), що дозволяє легко доглядати за ґрунтом та полегшує вивезення плодів. Важливим також є наявність поруч водойми для зрошування. Потрібно уникати занадто вологого ґрунту без водовідводу.

Після вибору ділянки на якій будуть висаджені саджанці горіха, необхідно провести цикл робіт для забезпечення оптимальних умов росту майбутнього саду.

Спочатку відбувається оранка, знищується вся рослинність на вибраній ділянці, тоді боронується, вирівнюється і дезінфікується.

Наступним етапом є удобрення. Ділянка угноюється 10-60 т гною по мірі можливості, 100 кг P<sub>2</sub>O<sub>5</sub> та 80 кг K<sub>2</sub>O на 1 га.

Важливим є розміщення рядів по напрямленню Північ-Південь для забезпечення максимальної кількості світла протягом всього дня і задля виключення затемнень. Це не стосується похилих ділянок на яких ряди повинні розміщуватися паралельно горизонту.

Кількість саджанців на гектар залежить від виду саду (100-400 саджанців), а виходячи з цього і економічна ефективність сільськогосподарського використання.

Горіх висаджують найчастіше як дво- або трирічні саджанці, частіше всього навесні, щоб взимку при осінній посадці їх крони не замерзнули. Саджанці висаджують на відстані 10x8 м, з подальшим проріджуванням.

Висадку саджанців можна здійснювати як восени так і навесні. Але навесні висадка саджанців горіха більш вдала, так як на деревце, послаблене пересаджуванням, не впливають холодні зимові вітри. Схема посадки різних сортів волоського горіха показана в таблиці 6.

Таблиця 6 – Схема посадки різних сортів волоського горіха

№	Сорт	Схема посадки	К-ть саджанців на ГА	Загальна кількість саджанців	Площа Га
1	Фержан	8*4	300	1200	4,00
2	Фернор	8*6	208	416	2,00
3	Кишенівський	10*8	125	250	2,00
4	Буковинський 1	10*8	125	250	2,00
5	Клішківський	10*8	125	250	2,00
	Всього			2366	12,00

Необхідно пам'ятати, що висота стовбура при посадці не повинна перевищувати 0,9-1,1 м інакше можлива затримка збирання врожаю.

Фітосанітарний захист волоського горіха від шкідників і хвороб є найважливішим агротехнічним прийомом догляду за насадженнями, який в значній мірі визначає їх продуктивність і якість отримуваної продукції горіхів. Успіх проведення робіт по захисту насаджень волоського горіха від шкідників і хвороб багато в чому залежить від правильного поєднання різних методів захисту агротехнічного, біологічного і хімічного. Підбір практично стійких до найбільш шкідливих захворювань сортів є найважливішим моментом у фітосанітарного захисту насаджень волоського горіха. Для вирішення питання про доцільність застосування хімічних засобів захисту в насадженнях волоського горіха, вибору конкретних пестицидів і термінів їх застосування, проводиться обстеження кожного масиву окремо з метою визначення чисельності шкідників, вогнищ хвороб, наявності корисних паразитів (ворогів шкідників) і ін. Для забезпечення надійного фітосанітарного захисту дуже важливо знати симптоми хвороб і шкідників на ранніх стадіях їх розвитку.

Як седерат в міжрядді саду бізнес планом пропонується вирощування гарбуза. Вирощувати гарбуз можна по всій Україні, він краще за кавун і диню переносить нестачу світла, але серед усіх баштанних рослин найбільш вибагливий до вологи в повітрі і ґрунті. Потенційна врожайність плодів гарбуза сягає 50-80 т/га, насіння – 500-800 кг/га. Розрахунок урожайності горіхового саду продемонстровано в таблиці 7.

*Таблиця 7 – Розрахунок показників урожаю саду*

№	Культура	Роки									
		2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
1	Фержан, тонн	-	-	-	-	-	12	15	14	18	20
2	Фернор, тонн	-	-	-	-	-	4	4,5	4,5	6,4	6
3	Кишенівський, тонн	-	-	-	-	-	2,2	2,2	2	2,2	2
4	Буковинський 1, тонн	-	-	-	-	-	2,8	2,5	2,7	2,4	2,8
5	Клішківський, тонн	-	-	-	-	-	2	1,8	2	1,7	2,2
	<b>Всього горіха</b>	-	-	-	-	-	<b>25</b>	<b>26</b>	<b>25,2</b>	<b>30,7</b>	<b>33</b>
7	Гарбузове насіння, кг	4800	6000	5400	6600	7200	-	-	-	-	-

В першому десятиріччі Середня урожайність горіха 28 тонн, або 2,3 тонн з га. В наступному десятиріччі 4.94 тонн з гектара або 59,28 тонн всього

Середня урожайність насіння гарбуза 6000 кг або 500 кг за га. Розрахунок потреб в коштах на реалізацію бізнес плану зображено в таблиці.

З таблиці 8 можна зробити висновок, що необхідна сума коштів становить 6625,31 тис. грн.

**Таблиця 8 – Розрахунок потреб в коштах на реалізацію бізнес плану садового (горіхового) підприємства**

№	Стаття затрат	Сума тис. грн	Структура %
1	Проектні роботи	41,000	0,62
2	Підрядні Роботи	627,580	9,47
3	Матеріальні затрати	1946,305	29,38
3.1	В.т.ч. Основні засоби	1317,805	19,89
3.2	В.т.ч Саджанці	628,500	9,49
4	Транспорт	164,15	2,48
5	ФОП персоналу, постійно зайнятих	1680,26	25,36
6	Земельна рента	60,000	0,91
7	Страховання ризиків, Е min 1,023 %	159,705	2,41
<b>Всього</b>		<b>6625,305</b>	<b>100</b>

Розрахунок витрат пов'язаних з виготовленням проектно-кошторисної документації показано в таблиці 9.

**Таблиця 9 – Розрахунок витрат пов'язаних з виготовленням проектно-кошторисної документації**

№	Документація	Сума (тис грн.)	%
1	Виготовлення бізнес плану	7,000	17,07
2	Виробничий регламент підприємства	4,000	9,76
3	Виготовлення проекту землеустрою	5,000	12,19
4	Виготовлення проекту саду	25,000	60,98
<b>Всього</b>		<b>41,000</b>	<b>100,00</b>

Бачимо, що виготовлення проектно-кошторисної документації становитиме 41000 тис. грн.

Розрахунок транспортних затрат проведено в таблиці 10.

**Таблиця 10 – Розрахунок транспортних витрат**

№	Стаття затрат	Од-вимірі	К-ть	Розцінка грн	Сума тис. грн
1	Доставка саджанців	шт	2366	25	59,15
2	Доставка добрив, та інвентарю	компл	5	15	75,00
3	Доставка гною	т/км	300	100	30,00
<b>Всього</b>					<b>164,15</b>

Розрахунок транспортних витрат становить 161,15 тис. грн. Розрахунок матеріальних витрат у додатку 1 здійснено на загальну суму 1946,31 тис. грн. Розрахунок витрат на виконання підрядних робіт проведено в таблиці 11.

**Таблиця 11 – Розрахунок витрат на виконання підрядних робіт**

№	Стаття затрат	Од-вимірі	К-ть	Розцінка грн	Сума тис. грн
1	Розчистка	сот	1200	37,50	45,000
2	Оранка	сот	1200	37,50	45,000

3	Удобрення	сот	1200	37,50	45,000
4	Висадка саджанців	шт	2366	80,00	189,280
5	Полив та зрошення	цикл	12	7500,00	90,000
6	Формування крон	шт	2366	25,00	59,15
7	Фітосанітарний догляд	шт	2366	25,00	59,15
8	Монтаж огорожі	м.п	1400	50,00	70,000
9	Техніко експерна підтримка	роки	5	5000,00	25,000
<b>Всього</b>					<b>627,58</b>

З таблиці випливає, що розрахунок витрат на виконання підрядних робіт становить 627,58 тис. грн.

Розрахунок фонду оплати праці розраховано в таблиці 12.

**Таблиця 12 – Розрахунок Фонду оплати праці (ФОП) 2020-2024 рр.**

№	Посада	Метод нарахування	Кількість	Розцін ка тис. грн	Заробітна плата тис. грн
1	Директор	Річний Гонорар	5 років	200,000	1000,00
2	Бухгалтер	Річний Гонорар	5 років	120,000	600,00
3	Головний садівник	Ставка	60 місяців	4,50	270,00
4	Помічник садівника	Ставка	60 місяців	4,25	255,00
5	Охоронець 1	План змін	150 змін	0,2	30,00
6	Охоронець 2	План змін	150 змін	0,2	30,00
<b>Всього</b>			<b>2185,000</b>		
Соціальні внески та податки			504,73		
<b>Фонд оплати праці (ФОП), тис. грн</b>			<b>1680,26</b>		
<b>Фонд оплати праці на рік (ФОП) в рік, тис. грн</b>			<b>336,05</b>		

Фонд оплати праці розраховано з фактичної потреби підприємства на 5 років, до моменту генерування доходів підприємства від господарської діяльності.

ФОП розраховано з потреб підприємства і включає всі необхідні обов'язкові відрахування.

Розрахунок собівартості продукції проведемо в таблиці 13.

Повна собівартість горіха цілого становить  $521,42/28000 = 18,62$  грн/кг.

**Таблиця 13 – Собівартість горіха (цілого)**

№	Стаття затрат	Од- вимірювання	К-ть	Розцінка грн	Сума тис. грн
1	Полив та зрошення	цикл	2,4	7500	18,000
2	Фітосанітарний догляд	шт	2366	66,65	157,694
3	Річний ФОП з відрахуваннями	ФОП	1	132,03	132,03
4	Збір урожаю	люд/год	3200	35	112,000



6	Рента	га	12	1000,00	12,000
7	Страхівка	шт	2366	13,50	31,941
8	Амортизація основних засобів	%	10	577,580	57,758
<b>Всього</b>					<b>521,42</b>

Розрахунок собівартості горіха (лушеного) проведено в таблиці 14.

*Таблиця 14 – Собівартість горіха (лушеного)*

№	Стаття затрат	Од-вим.	К-ть	Розцінка грн	Сума тис. грн
1	Полив та зрошення	цикл	2,4	7500	18,000
2	Фітосанітарний догляд	шт	2366	66,65	157,694
3	Річний ФОП з відрах.	ФОП	1	132,03	132,03
4	Збір урожаю	люд/год	3200	35	112,000
5	Очищення, пакування	люд/год	3200	45	144,000
6	Рента	га	12	1000,00	12,000
7	Страхівка	шт	2366	13,50	31,941
8	Амортизація ОЗ	%	10	577,580	57,758
<b>Всього</b>					<b>665,42</b>

Повна собівартість горіха очищеного розраховуємо  $665,42/11200 = 59,41$  грн/кг.

Розрахунок собівартість гарбуза в таблиці 15.

*Таблиця 15 – Розрахунок собівартості гарбуза*

№	Стаття затрат	Од-вимір.	К-ть	Розцінка грн	Сума тис. грн
1	Насіння	кг	10	60	0,6
2	Посів	комплекс	1	10000	10,00
3	Ручна двохранова прополка з підгортанням	люд/днів	400	100	40,00
4	Підживлення, добрива, боротьба з шкідниками та хворобами	комплекс	1	12000	12,00
5	Збір урожаю	люд/днів	400	100	40,00
6	Предпродажна підготовка, переробка	комплекс	1	12000	12,00
<b>Всього</b>					<b>114,600</b>

Собівартість насіння гарбуза розраховуємо  $114,6/6000 = 19,1$  грн/кг

Розрахунок закупівельних цін показано в таблиці 16.

*Таблиця 16 – Закупівельні ціни станом на 2019 рік.*

№	Продукція	Діапазон закупівельних цін в Україні, грн/кг	Середня ціна в Україні, грн/кг	Середня ціна Європи, євро/кг
1	Горіх цілий	22-35	28,5	-
2	Горіх лущений, кат С	50-75	62,5	-

3	Горіх лущений, кат В	75-100	87,5	5,6
4	Горіх лущений, кат А	100-220	160,0	8,3
5	Шкарлупа горіха	0,6-1	0,8	-
6	Насіння гарбузове	30-60	45,0	-

Собівартість: середня категорія лущений =  $(87,5+160+62,5)/3 = 103,33$  грн/кг. Середній Коеф виходу горіха лущеного = 0,4. Розрахунок доходів 2020-2029 рр згідно показників виробничої програми та середніх цін в Україні здійснено в таблиці.

З таблиці випливає, що дохід від вирощування горіхів буде в зростаючому порядку з 6 року, а до цього часу прибуток буде формуватися з отриманої виручки за збут гарбуза.

З 2018 року уряд компенсує 80% вартості саджанців при закладанні нових садів горіха.

**Таблиця 17 – Розрахунок доходів 2020-2029 рр. згідно показників виробничої програми та середніх цін в Україні, тис грн**

№	Стаття доходу	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
1	Доходи Горіхівництва	-	-	-	-	-	1033,3	1157,3	1041,6	1268,9	1363,9
2	Доходи від Гарбуза	216	243	270	297	324	-	-	-	-	-
<b>Всього</b>		<b>216</b>	<b>243</b>	<b>270</b>	<b>297</b>	<b>324</b>	<b>1033,3</b>	<b>1157,3</b>	<b>1041,6</b>	<b>1268,9</b>	<b>1363,9</b>

Також з лютого 2018 року стартувала передача земель у власність об'єднаних територіальних громад, тобто розпоряджатися ділянками будуть на місцях. Розрахуємо економічну ефективність садового комплексу на площі 12 га (період 10 років). Розрахунки проведемо в додатку 2.

**Очікуємо повну окупність капітальних вкладень по проєкту 10 років – додаток 2.**

Серед ризиків, які можуть виникнути в процесі реалізації інвестиційного проєкту можна виділити наступні:

- 1) ціновий ризик, що пов'язаний з ціною реалізації виробленої продукції;
- 2) виробничий ризик, що пов'язаний з виробництвом продукції;
- 3) ризики основного виробництва;
- 4) екологічний ризик;
- 5) ризики, пов'язані з природними умовами.

Мінімізація ризиків направлених на стабілізацію в реалізації виробленої продукції, повинна передбачати вплив факторів мікро- та макросередовища, та комплексно поєднувати в собі механізми та засоби виробництва у вузькоспеціалізованій галузі. Суттєвим фактором регулювання цінової політики на вироблену продукцію виступає також і соціально-політична

ситуація в державі, яка безпосередньо, за допомогою важелів впливу регулює становлення економічних аспектів на ринках реалізації продукції.

Щоб досягти вагомого збільшення обсягів виробництва потрібно впроваджувати інноваційні промислові технології для вирощування та переробки горіхів. За мінімальних інвестицій у дану галузь, горіхівництво займає провідну позицію у світі з виробництва та експорту. В Україні ринок горіхів є одним із найбільш стійких, суттєво зростаючих та платоспроможних. Пропозиція на ринку горіхів в сучасних умовах формується за рахунок внутрішнього виробництва окремих видів, зокрема волоського горіху.

*Контактні телефони  
(032)242-927, (032)242-931*

## **Додаток Б.2**

### ***БІЗНЕС-ПЛАН ВИРОЩУВАННЯ ЯГІДНОЇ ПРОДУКЦІЇ (СМОРОДИНА, ПОРІЧКА, МАЛИНА, АГРУС)***



## **РЕЗЮМЕ**

Останнім часом в Україні спостерігається зацікавленість до вирощування ягідних культур, що не лише корисні для харчування людини, але є одним із найперспективніших напрямів ведення агробізнесу у сільському господарстві. Ягоди є цінним продуктом харчування, джерелом корисних речовин та вітамінів. Внаслідок значного їх вмісту ягоди мають неабияку користь для людини будь-якого віку. Зокрема, при споживанні певної кількості малини чи смородини можна задовольнити середньодобову потребу у вітаміні С.

Вирощування ягідних культур як особлива галузь сільського господарства традиційно розвивалося впродовж багатьох десятиліть у різних областях нашої країни. Навіть складні 90-ті роки минулого століття суттєво не вплинули на стан галузі, що було пов'язано з переважним зосередженням виробництва в особистих підсобних господарствах населення. Останні і сьогодні зберігають провідні позиції, незважаючи на наявну тенденцію зменшення їх частки на ринку, забезпечуючи понад 90 % всього виробництва ягід у країні.

## 1. Аналіз ринку

На українському ринку місткість плодів та ягід є достатньо високою, науково обґрунтована норма плодів і ягід складає на 1 людину 82 кг на рік. У Львівській області в останні роки споживання плодів та ягід становить біля 120 тисяч тонн на рік. Однак розвиток плодово-ягідного виробництва стримує ринок збуту. Найефективнішою системою продажу плодово-ягідної продукції вважаються оптові та оптово-роздрібні ринки. В Україні такі ринки дуже повільно розвиваються.

У сільському господарстві України виробництво ягід за останні 15 років зросло в 1,6 раза, що пояснюється високим споживчим попитом на продукцію та економічною вигідністю її вирощування.

Значне збільшення виробництва ягід впродовж цього періоду відбулося не за рахунок розширення площі насаджень, яка залишилася майже без змін, а передусім внаслідок удосконалення й інтенсифікації технології вирощування та впровадження нових високопродуктивних сортів.

Сьогодні найбільші площі ягідників у плодоносному віці зосереджено в Дніпропетровській (1,6 тис. га), Волинській (1,4 тис. га), Київській (1,4 тис. га), Житомирській (1,2 тис. га), Вінницькій (1,1 тис. га) та Львівській (1,1 тис. га) областях, що в перспективі дозволить створити кластерну модель розвитку галузі.

Основними і найбільш поширеними ягідними культурами в Україні є суниця і полуниця, малина, смородина та агрус.

Фінансова компенсація держави на створення ягідників передбачає відшкодування коштів на їх закладку, а також на придбання холодильного обладнання. Всі ці умови могли б позитивно сприяти розвитку плодово-ягідного виробництва на базі фермерських та селянських одноосібних господарств.

Обсяги експорту становлять близько 14-16% внутрішнього виробництва. Зокрема, експорт свіжої ягоди — 4,1 тис. тонн (8,1 млн доларів США); замороженої ягоди — 45,4 тис. тонн (75,2 млн доларів США). Як бачимо, зберігається домінування експорту замороженої продукції, включаючи дикороси.

Основний напрямок ринку збуту свіжої ягоди — Білорусь. Основним напрямом збуту залишаються країни ЄС. Зростання поставок у Китай, Канаду та ін.

Основні тенденції світового ринку ягід

- Купівля товару з доданою вартістю підвищує рівень задоволеності.
- Пропозиція продукту кращої якості збільшує його споживання.
- Незмінно висока якість пропонованого продукту підвищує довіру до постачальника і зміцнює надійність зв'язків.
- Пропозиція товару в зручній привабливій упаковці збільшує продажі.

Що важливо врахувати для успішного продажу

Ринок: робити смачний продукт під потреби цільової аудиторії (фітнес, органік, здоров'я).

Упаковка: відмова від скла, в форматі eat&go.

Рецепт: бути в концепції ринку, відмова від цукру та акцент на корисні властивості ягід.

Ціна: бути в ринку, аудиторія платить за цінність, цінність формується рецептом і зручною упаковкою.

Сезонність: подовження сезону продажу за рахунок різноманітності сортів та культур, вихід на інші ринки в період їхнього місцевого міжсезоння.

## **2. Характеристика підприємницької діяльності**

Для покращення ведення господарської діяльності важливими елементами є технологічні процеси: підготовка поля, вибір місця і придатність ґрунтів, вибір сортів, садіння, догляд за насадженнями, садивний матеріал, збирання врожаю.

Продуктивність ягідних у великій мірі залежить від того, наскільки правильно вибрана ділянка для її вирощування. Краще всього висаджувати рослини на рівних місцях або невеликих схилах до 4-6<sup>0</sup> південно-східного чи південно-західного напрямків, без западин. Було б добре, якби вибране місце було захищене від вітрів, що зменшує небезпеку підмерзання насаджень.

Основним елементом в технологічному процесі вирощування ягідних є підготовка ґрунту перед садінням. Вона полягає у виборі найкращого попередника, очищенні ґрунту від бур'янів і шкідників та створенні оптимального поживного режиму.

Дуже добрим попередником для ягідних є рослини з родини хрестоцвітних (ріпак, гірчиця, капуста), так як вони обмежують в ґрунті наявність шкідників і паразитичних грибків. Добрим попередником також є різні сидеральні культури, особливо бобові. В рік садіння ґрунт утримують під чорним паром.

Слід уникати садіння ягідних по:

- картоплі, суниці, буряках і помідорах – із-за небезпеки зараження ґрунту кореневими хворобами і нематодами; багаторічних плантаціях бобових (конюшина, люцерна) і злакових трав із-за небезпеки накопичення в ґрунті шкідників, які можуть пошкодити кореневу систему.

Важливе значення при підготовці поля до садіння має очищення його від багаторічних кореневищних і коренепаросткових бур'янів (пирію, осотів, берізки польової тощо) та ґрунтових шкідників (дротяників, личинок травневого хруща і ін.). Ці роботи бажано проводити в паровому полі використовуючи агротехнічні і хімічні методи. Якщо для успішного виконання цих робіт недостатньо агротехнічних методів, слід застосовувати гербіциди (Раундап 360 – 3-6 л/га з додаванням Естерону, 60 % к.е. – 0,8-1,0

л/га при витраті робочого розчину 300-400 л/га) проти названих вище бур'янів і препарат Медветокс-У – 50 кг/га на глибину 4-5 см проти ґрунтових шкідників.

Дуже істотне значення має агрохімічна оцінка ґрунту. За рік перед створенням плантації беруться зразки ґрунту для виконання аналізів на вміст гумусу, рухомих форм фосфору і калію, рН, легкогідролізуємого азоту і ін. При рН нижче 5 поле потрібно вапнувати. Це треба зробити за рік до садіння кущів. Садити ягідні культури можна восени або рано навесні. Але осіння посадка краще, так як порічка дуже рано рушає в ріст і при весняній посадці роботу доводиться проводити занадто поспішно.

Садять ягідні по шнуру, дотримуючись між кущами в ряду відстань в 1,25 м. Кущі повинні бути посаджені на 5-7 см глибше, ніж вони росли раніше. При глибокій посадці нижня частина пагонів пускає додаткові корені та коренева система посилюється.

Садивним матеріалом служать однорічні і зелені відприски, зелені і кореневі черенки. Неодмінна умова при цьому – повна гарантія незараженості саджанців вірусними і мікоплазмовими хворобами: мозаїкою, курчавістю, карликовістю. При вирощуванні саджанців необхідно слідкувати за тим, щоб не занести на плантації шкідників і хвороби.

Для закладання насаджень використовують стандартні саджанці з добре розгалуженою кореневою системою не менше 15-20 см завдовжки з 1-2 стеблами висотою 30-40 см і більше. Якщо ґрунт добре підготовлений, можна садити без попередньої підготовки ямок, прямо під лопату. Лопатою риють ямку достатніх розмірів, щоб коріння в ній вільно помістилися, опускають саджанець в ямку, розправляють коріння, присипають їх землею і обжимають її ногами навколо куща. Слідом за посадкою проводять полив (одне відро на три кущі) і настиляють мульчируючий матеріал навколо кожного куща (гній або компост: 3-4 кг на кущ).

Кращим строком садіння в умовах західного Лісостепу і на Поліссі є рання осінь, але не пізніше як за 20 днів до замерзання ґрунту. Як виняток, іноді практикують і весняне садіння. Затримка з садінням весною погіршує приживлюваність, бо рослини дуже часто починають ріст ще у прикопці, розтрачуючи на це запаси вологи і поживних речовин. Садіння в ямки застосовують на присадибних ділянках.

Щоб повніше механізувати міжрядний обробіток ґрунту, рослини під час садіння розміщують з відстанню між рядами 2,5-3 м, а в ряду – від 0,3 до 0,5 м. При таких схемах на 1 га висаджують від 6,7 до 13,3 тис. шт. Потім у рядах за рахунок росту паростків утворюються суцільні смуги ягідних завширшки 40-50 см. Плодоносні кущі, як і молоді, мають бути замульчені гноєм або компостом. Норма гною або компосту-12-15 кг на кущ. Восени все це закладають в ґрунт (при перекопуванні). Крім поверхневого внесення органічних добрив, проводять дві мінеральних підгодівлі: одну - на початку утворення зав'язі, іншу - після збору врожаю. В першу підгодівлю включають

усі три основних види добрив: селітру, суперфосфат і хлористий калій; у другу підгодівлю включають лише два останніх добрива, а селітри не дають. У кожен підгодівлю вносять половину повної норми добрив.

Добрива краще вносити в борозенки, заздалегідь зроблені мотикою. Внесення добрив зазвичай поєднують з поливом: відкривають борозенку, поллюють її з лійки або шлангу, потім в мокру землю борозенки вносять добрива, після чого борозенку закривають пухким ґрунтом. Близько молодих кущиків борозенки роблять у вигляді кільця, а у старих кущів їх проводять уздовж ряду.

Достигання ягідних залежно від сорту та зовнішніх умов триває 20-40 днів, масове – настає через тиждень після досягнення перших ягід. На початку масового досягання ягоди збирають через 2 доби, наприкінці – через 3.

Тара повинна вмещувати не більше 5 кг ягід. Пересипати зібрані плоди не бажано. Плоди, що відразу реалізують, використовують на місці, збирають без плодоложа у стані споживчої стиглості, а для транспортування на далекі відстані збирають з плодоложем і дещо недостиглими.

Якщо ягоди не реалізують у день збирання, вночі їх зберігають у холодному приміщенні. При температурі 0°C і відносній вологості повітря 90 % порічка може зберігатися до 10 днів.

Для збирання врожаю ягідної продукції, для технічної переробки використовують спеціальні механізовані пристрої.

Проекти по вирощуванню ягідної продукції прийнято відносити до інвестиційно-ємних. Виробник має передбачити витрати на підготовку поля, монтаж системи зрошення, закупівлю садивного матеріалу, закладання та догляд за молодим насадженням. І хоча, як правило, такі проекти стають прибутковими за підсумками року вже при отриманні першого урожаю, проте, враховуючи високі початкові інвестиції, виходять на позитивний грошовий потік лише на другий-четвертий рік.

**Таблиця 1 - Зведений календарний план садіння та вирощування ягідної продукції**

Назва видів робіт	Вартість створення 1 га насаджень, тис. грн.	Розподіл за роками			
		I	II	III	IV
1. Підготовчий період					
Підготовка території, всього	9,355	9,355			
-передсадивна підготовка	9,355	9,355			
2. Основний період					
Садіння та вирощування насаджень, всього	42,603		25,200	12,400	5,003
-садіння насаджень	18,206		18,206		
-догляд (1 вегетація)	6,994		6,994		
- догляд (2 вегетація)	4,020			12,400	

- догляд (3 вегетація)	5,003				5,003
Всього на створення насаджень ягідної продукції	51,958	9,355	25,200	12,400	5,003

Як видно із даних таблиці, найбільше коштів необхідно виділити в II році – 25,200 тис. грн. на садіння насаджень чорної порічки і догляд у перший рік вегетації.

Витрати на вирощування ягід включають вартість саджанців, добрив, пально-мастильних енергоресурсів та інших матеріалів, а це здебільшого імпортується з-за кордону, що позначається на собівартості їх виробництва, а відтак, і на ціні продажу.

Необхідно врахувати той факт, що входження у цей вид бізнесу для промислового рівня організації його ведення, попри відсутність значних перешкод дозвільного-адміністративного регулювання, все ж таки потребує значних початкових інвестиційних вкладень з розрахунку на одиницю земельної площі при закладенні ягідних насаджень.

Безумовно, інтенсивне ягідництво є досить високорентабельним видом господарської діяльності в сільському господарстві, проте потребує вкладання не лише значних витрат праці через власну високу трудомісткість технологічного процесу, але й великі фінансові ресурси.

**Таблиця 2 - Затрати праці на створення ягідних насаджень (люд.-год.)**

№ п/п	Назва	Показник по проекту
<b>1</b>	<b>Прямі затрати праці</b>	
	- на 1 га насаджень, тис. люд.-год.	0,967
	В т. ч. ручні роботи	0,732
<b>2</b>	<b>Рівень механізації вирощування насаджень, %</b>	16,23
<b>3</b>	<b>Потреба в робочій силі, люд.:</b>	
	- догляд за молодими насадженнями, всього	10
	В т.ч. на 1 га	0,3

Догляд за молодими насадженнями ягідних буде проводити 1 працівник, який буде завантажений на 25%.

**Таблиця 3 - Відомість затрат на створення насаджень ягідної продукції**

№ з/п	Найменування заходів	Вартість створення 1 га насаджень, тис. грн
I	Створення насаджень ягідної продукції, в т.ч.	51,958
1	Підготовка ґрунту під садіння ягідної продукції	9,355
2	Садіння насаджень ягідної продукції	18,206
3	Вирощування ягідної продукції на 1-рік вегетації	6,994
4	Вирощування ягідної продукції на 2-рік вегетації	12,400
5	Вирощування ягідної продукції на 3-рік вегетації	5,003



Для створення насаджень порічки на площі 1 га згідно проектних даних необхідно 51,958 тис. грн. Найбільше коштів необхідно для садіння насаджень 25,200 тис. грн. або 48,5 % від суми вкладень.

**Таблиця 4 - Кошторисна вартість створення насаджень ягідних культур, тис. грн**

№ з/п	Назва	На 1 га
I	<b>Підготовка території будівництва, всього</b>	9,355
	Підготовка ґрунту під садіння насаджень чорної порічки	9,355
II	<b>Основні об'єкти будівництва, всього</b>	
	<i>Садіння насаджень</i>	18,206
	Догляд за насадженнями, всього	24,397
	з них:	
	перший рік вегетації	6,994
	другий рік вегетації	12,400
	третій рік вегетації	5,003
III	Загально-виробничі витрати	8,965
IV	Проектно-вишукувальні роботи	0,658
V	Комплексна державна експертиза	0,164
	<b>Всього по зведеному кошторисному розрахунку</b>	<b>61,745</b>

На 1 га насаджень ягідних культур планова кошторисна вартість буде становити 61,745 тис. грн. При таких затратах економічні показники вирощування ягідної продукції є стабільно високими.

### **3.Управління і власність**

Бізнес-план з вирощування ягідної продукції в умовах Львівщини створюється у формі приватного підприємства-фермерського господарства або особистого селянського господарства. Управління буде здійснюватись власником господарства. Перевагою вибору даної юридичної форми господарювання є спрощена система оподаткування, незначні витрати на управління, тощо. Позитивним є те, що підприємство буде сплачувати єдиний податок.

### **4.Планування діяльності**

Щоб виконати бізнес-план по вирощуванню ягідної продукції в умовах Львівщини необхідно 1 га землі, а також придбати садивний матеріал в кількості 3180 штук з високоврожайних, крупноплідних, стійких до хвороб і шкідників, а також до несприятливих погодних умов з переважно осіннім строком плодоношення сортів. Загальні затрати на створення насаджень буде становити 61,745 тис. грн.

### **5.Фінансове планування**

Для розвитку бізнес-проекту по вирощуванню ягідної продукції в умовах Львівщини необхідні інвестиції на створення 1 га насаджень в розмірі 61,745 тис. грн.

**Таблиця 5 - Техніко-економічні показники вирощування ягідної продукції**

№ п/п	Назва показники	Од. виміру	Значення показника
1.	Площа загальна	га	1
	В т.ч. під насадженнями	га	0,95
2.	Коефіцієнт використання землі		0,95
3.	Капіталовкладення на 1 га	грн.	51958
4.	Врожайність	ц/га	88
5.	Валовий збір	ц	88
6.	Виробничі витрати на 1 га	грн..	51958
7.	Виробнича собівартість 1 ц продукції	грн	701
8.	Середня ціна реалізації 1 ц продукції	грн	1200
9.	Загальна собівартість	грн.	61749
10.	Прибуток з 1 га насаджень	грн.	43912
11.	Затрати праці на 1 га насаджень	Люд.-год.	967
12.	Затрати праці на створення 1 ц продукції	Люд.-год.	11
13.	Рівень механізації виробничих процесів на створення насаджень	%	16,3
14.	Рентабельність	%	71
15.	Коефіцієнт економічної ефективності		0,5
16.	Строк окупності капіталовкладень	років	2
17.	Тривалість створення насаджень	років	3
18.	Період вступу насаджень в товарне плодоношення	Від року садіння	4
19.	Оптимальний строк використання насаджень	років	7

З таблиці видно, що при середній врожайності 88 ц/га рівень рентабельності виробництва порічки складає 71 %. Строк окупності вкладень – 5 років від дня закладення насаджень. Коефіцієнт економічної ефективності капітальних вкладень становить 0,5 при середніх затратах праці на 1 га насаджень – 967 люд/год.

На основі проведених розрахунків можна стверджувати, що при впровадженні бізнес-плану з вирощування ягідної продукції в умовах Львівщини можна отримати достатньо високий чистий прибуток і забезпечити високу рентабельність. При цьому термін окупності інвестицій в основний капітал може складати в середньому 5 років.

#### **6. Оцінка можливих ризиків**

При вирощуванні ягідної продукції ризики можуть бути як з боку так за рахунок організаційно-технологічних помилок так і природно-кліматичних умов, зокрема, природні ризики у вигляді граду, посухи тощо (форс-мажорні ризик ), організаційно-технологічними ризиками можуть бути: недотримання технології вирощування саджанців ягідної продукції та догляд за ними, кваліфікація персоналу і недостатній професіоналізм.

Можливостями для бізнесу можуть бути: покращення якості виробленої продукції, сприятлива цінова політика, відсутність конкурентів на ринку, а також вигідне розташування до місця збуту продукції.

*Контактний телефон: (032)242-936*

### **Додаток Б.3**

## **БІЗНЕС-ПЛАН ВИРОЩУВАННЯ ЛОХИНИ**



### **РЕЗЮМЕ**

Останнім часом серед українських виробників плодовоягідної продукції зростає зацікавленість до вирощування нових перспективних культур. Мабуть серед таких культур за останні декілька років найбільше уваги отримала лохина високоросла, яку деколи називають великоплідною американською чорницею.

Лохина - справжня скарбниця вітамінів, мікроелементів і біологічно активних речовин, що відповідають за правильне функціонування людського організму. Не дарма народи Півночі обов'язково включають цю ягоду в свій раціон.

Лохину можна назвати рекордсменкою за вмістом заліза. Даний мікроелемент, що входить до складу ягоди, практично на 100% засвоюється організмом. Також лохина є джерелом значної кількості вітаміну К1 (філлохіоніна), який бере участь в процесі згортання крові. Багата ягода і фенольними сполуками - фізіологічно активними речовинами, які зміцнюють капіляри і затримують вітамін С в організмі (заощаджуючи його витрати). Серед всіх лісових ягід, лохина займає перше місце по вмісту пектинів.

Цінність даної речовини в тому, що вона виводить з організму радіоактивні метали та сприяє моториці кишківника, а також є джерелом живлення для кишкової мікрофлори.

Вчені з США досліджували лохину і з'ясували, що ця ягода уповільнює

старіння клітин мозку і захищає організм від шкідливого впливу радіації.

У народній медицині чай з сушених ягід лохини п'ють при захворюваннях сечового міхура і як засіб від проносів. А відвар листя ягоди є хорошим відхаркувальним засобом. Антоціани, що входять, до її складу перешкоджають ослабленню пам'яті і відновлюють її мнемонічну функцію. Лохина є одним з найкращих профілактичних засобів проти онкологічних, серцево-судинних захворюваннях, а також хвороби Альцгеймера. Її сік нормалізує обмін речовин і покращує самопочуття при застуді. Одна порція соку лохини в день поповнить добову норму вітамінів. У лохині містяться каротиноїди, які при тривалому і регулярному вживанні ягоди в їжу сприятливо впливають на зорові функції. Ягоду корисно їсти при глаукомі та інших захворюваннях очей. У лохині міститься магній, завдяки якому вона діє на організм як заспокійливе.

Ця смачна і корисна ягода зміцнює імунітет і заповнює запаси вітамінів в організмі. Вона корисна всім: дітям, дорослим, людям похилого віку, людям, ослабленим через хворобу.

Лохину рекомендується включати в раціон діабетикам. Вона не тільки покращує обмін речовин в тканинах, але і підсилює дію цукрознижуючих лікарських препаратів.

Ця блакитна ягідка виводить з організму шлаки і токсини. Вона сприятливим чином впливає на функції шлунково-кишкового тракту.

Сік лохини - джерело природних антиоксидантів. Він тонізує і зміцнює організм.

Відвари лохини корисно пити людям, із захворюваннями сечостатевої системи.

Свіжа ягода також широко застосовується завдяки своїм протимікробним властивостям. Її використовують як профілактичний засіб багатьох інфекційних захворювань, в числі яких дизентерія.

Також лохина допомагає при: ревматизмі, атеросклерозі, ентероколіті, гастриті, цинзі, ангіні, анемії, хворобах серця.

Серед 40 досліджених видів ягід, лохина лідирує за наявністю антиоксидантів, випередивши за цим показником навіть червоне виноградне вино. Лохина містить речовини, які мають протиракові властивості, регулюють рівень холестерину в крові, попереджають патологію нервової системи у новонароджених. Її вживають у свіжому вигляді та використовуються для виготовлення напоїв, варення, джемів, киселів та багатьох інших видів продуктів харчування. Плоди цих рослин використовуються також для виготовлення продуктів дитячого харчування.

### **Склад лохини**

Дослідження ягід лохини в хімічній лабораторії виявило, що найбільше корисних речовин міститься саме в шкірці.

Лохина містить в собі цілий калейдоскоп активних елементів:

- вітаміни - А, С, В1, В2, РР, К1, Е;
- бета-каротин і каротиноїди;
- мінерали - кальцій, фосфор, залізо, мідь, калій, натрій, магній;

- органічні кислоти - лимонна, оцтова, яблучна, бензойна, щавлева;
- жирні кислоти;
- амінокислоти (8 незамінних і 12 замінних);
- ди-і моносахариди;
- дубильні речовини;
- клітковина;
- харчові волокна;
- пектини;
- флавоноїди;
- антоціани ;
- інші антиоксиданти.

Харчова цінність і калорійність лохини на 100 г продукту: білки ~ 1,1 г; жири ~ 0,6 г; вуглеводи ~ 6,5 г; енергетична цінність ~ 39 ккал.

Своїм забарвленням лохина зобов'язана особливим пігментам, що містяться в шкірці, а запах зумовлюють ефірні олії.

На американському континенті (США та Канада) ще на початку минулого століття розпочалася селекційна робота з лохиною високорослою (*Vacciniumcorymbosum*), в результаті якої з'явилися культурні сорти, що вирізнялися покращеними господарськими ознаками та підвищеною продуктивністю. Часто окультурену лохину називають великоплідною американською чорницею, що призводить до непорозумінь і суперечок. В даний момент в культуру введено широкий асортимент сортів декількох видів лохини, а саме:

Лохина високоросла (*Vacciniumcorymbosum*) - найбільш розповсюджений вид - сорти цієї лохини достатньо морозостійкі і культивуються практично на всій території Сполучених Штатів, а також в Австралії, Новій Зеландії, Китаї та європейських країнах, зокрема в Польщі, яка за останнє десятиліття стала одним із світових лідерів у вирощуванні цієї культури.

Лохина низькоросла (*Vacciniumangustifolium*) - цей вид має підвищену морозостійкість і придатний для вирощування у більш суворих регіонах (північ США, Канада та континентальний Китай).

Лохина заяча (*Vacciniumashei*) - сорти цього виду не потребують тривалого періоду понижених температур для яровизації та мають понижену зимостійкість, а тому вирощуються в основному на півдні США.

Останнім часом з'явилися також міжвидові гібриди лохини, які поєднують господарчоцінні ознаки: високу продуктивність, зимостійкість, меншу вибагливість до умов зволоження та ширшу адаптацію до ґрунтових умов.

В умовах України ранні сорти лохини високорослої (Спартан, Патріот, Блюджей) можуть пошкоджуватись весняними заморозками (критична температура для періоду цвітіння 1°C). Середньостиглі та пізньостиглі сорти (Норзкантрі, Норзскай, Блюкроп, Нельсон, Еліот) цвітуть пізніше, коли загроза пошкодження цвіту низькими температурами значно менша.

### ***Сорти***

**Блукроп (Bluecrop)** - середньостиглий сорт американської селекції отриманий у 1952 році. В даний час являється найпоширенішим у світі. Кущ прямостоячий, відкритий. Урожайність висока, за відсутності проріджуючої обрізки, можливе перенавантаження рослини та дрібнішання ягід. Морозостійкість висока. Придатний до механізованого збирання. Ягоди середнього розміру, міцні, з приємним ароматом. Місце відриву невеликого розміру.

**Сієра (Sierra)** - середньостиглий сорт отриманий в 1988 році. Кущ середнього розміру, продуктивний. Морозостійкість посередня. Ягоди середнього розміру, міцні, з легким ароматом. Місце відриву невеликого розміру.

**Дюк (Duke)** - ранньостиглий сорт виведений в 1987 році. Кущ сильнорослий, прямостоячий. Придатний до механізованого збирання. Урожай дозріває дружно. Цвіте пізно - квітки практично не пошкоджуються весняними заморозками. Зимостійкість добра. Ягоди середнього розміру, світлосинього кольору, міцні, з легким ароматом, при зберіганні аромат посилюється.

**Еліот (Elliott)** - дуже пізній сорт (термін дозрівання серпень-вересень) виведений в 1973 р. Кущ сильнорослий, прямостоячий. Урожайність висока. Придатний до механізованого збирання. Ягоди міцні, невеликі світлосинього кольору, з слабким ароматом, дещо терпкі. Транспортабельний, добре зберігається.

**Патріот (Patriot)** - середньоранній сорт виведений в 1976 році. Кущ невеликий, прямостоячий. Зимостійкість добра, проте через раннє цвітіння може пошкоджуватись весняними заморозками. Толерантний до ґрунтових умов. Ягоди великі, міцні, з сильним ароматом, місце відриву невеликого розміру.

**Спартан (Spartan)** - середньостиглий сорт виведений в 1978 році. Рослини сильнорослі, прямостоячі, розлогі. Ягоди дуже великі, світлосині, з сильним ароматом. Сорт через пізнє цвітіння практично не пошкоджується весняними заморозками, морозостійкий, проте досить вимогливий до ґрунтових умов.

**Нельсон (Nelson)** - пізній сорт виведений у 1988 році. Кущ прямостоячий, придатний до механізованого збирання. Сорт вирізняється високою продуктивністю. Морозостійкий. Ягоди великі, міцні, ароматні. Місце відриву маленьке, відрив сухий.

**Торо (Toro)** - середньостиглий сорт отриманий у 1987 році. Кущ прямостоячий, відкритий. Придатний до механізованого збирання. Ягоди середнього розміру, ароматні, місце відриву маленьке та сухе. Термін дозрівання ягід співпадає з Блукроп. Морозостійкість добра.

**Блуголд (Bluegold)** - середньостиглий сорт виведений у 1988 році. Кущ низькорослий, має тенденцію до загущення. Ягоди середнього розміру, міцні, ароматні. Місце відриву маленьке та сухе. Придатні до транспортування та мають подовжений період зберігання.

## 1. Опис проекту

*Метою даного бізнес - проекту* є створення насаджень лохини високорослої на площі 5 гектарів для вирощування, збирання і подальшого збуту сільськогосподарської продукції ягід лохини високорослої, спрямованого на задоволення потреб споживачів і отримання прибутку.

Інвестором нашого проекту є польська компанія «Польська ягода», яка є монополістом по вирощуванню ягід в Польщі. Найбільша питома вага у структурі усіх насаджень належить лохині – 520 га (68%), тому компанія інвестує кошти в сумі 6760 тис. гривень ( 250 тис.\$) для створення ягідної ферми у Львівській області, зокрема рекомендуємо Бродівський, Яворівський та Сколівський райони, оскільки ґрунти у цих районах найбільш придатні для вирощування лохини.

Бізнес із промислового вирощування лохини доцільно створювати у формі фермерського господарства. Перевагами вибору даної юридичної форми є спрощена система оподаткування та можливість участі у державних програмах підтримки сільськогосподарських виробників. Це також сприятиме підписанню договорів при реалізації продукції, як на переробні підприємства, так і у торговій мережі. З метою отримання високоякісного продукту для реалізації свіжої ягоди на ринок та переробку, планується створення промислових насаджень лохини на площі 5 гектарів. Повна назва : фермерське господарство «Ягідна ферма».

Сфера реалізації інвестиційного проекту за КВЕД: - 01.13.0 Вирощування фруктів, ягід, горіхів, культур для виробництва напоїв і прянощів; - 15.33.1 Переробка овочів та фруктів.

Термін реалізації інвестиційного проекту : 2020-2024рр.

Очікувані витрати протягом першого року роботи складають: інвестиції - 6760 тис. гривень.

Поточні видатки за перших п'ять років проекту - 62 тис. грн. Планована виручка за перших п'ять років проекту від 67 тис. грн.

Очікувані витрати протягом року роботи в період повного плодоношення складають від 20 тис. грн.

Очікуваний дохід протягом року роботи в період повного плодоношення складають від 85 тис. грн.

Рентабельність виробництва - від 300%. Розрахунковий термін окупності проекту - 5 років.

## 2. Аналіз ринку

Нині світовим трендом здорового способу життя є споживання ягідної продукції. Обсяги виробництва ягід в країнах ЄС та країнах, що є найбільшими постачальниками ринку Європи, щорічно зростають в середньому на 6% за останні 5 років. Україна має шанс стати ключовим виробником і постачальником продукції традиційних та найбільш затребуваних ягідних культур, таких як полуниця (суниця садова), малина, чорна смородина, агрус, чорниця, ожина, насамперед на європейський ринок. Іншими перспективними експортними напрямками є виробництво органічної ягідної продукції, вирощування нішевих ягідних

культур: актинїдії, жимолості, лимонника тощо, а також ягід лінійки superfoods”: чорниці, обліпихи, ожини, лохини, журавлини та чорноплідної горобини.

Зараз в Україні має місце «чорничний бум». Високі ціни на внутрішньому ринку та значний експортний потенціал ягоди, можливості механізації збору врожаю, висока лежкість та транспортабельність, приваблюють інвесторів у цей сектор. При цьому, виробництвом чорниці зараз цікавляться не лише господарства, що мають досвід роботи у сільському господарстві, а й компанії, які працюють у зовсім інших сферах. За останні 10 років чорниця високоросла з маловіомої нішевої культури перетворилася на одну із основних ягідних культур, а Україна увійшла до 5-ки найбільших європейських виробників чорниці високорослої. З 2013-го по 2018-й роки як площі, так і валовий збір чорниці високорослої в Україні подвоїлися. Сьогодні чорниця високоросла займає 3-тє місце у структурі ягідних насаджень України, поступаючись лише смородині та суниці садовій. На частку чорниці високорослої припадає 20% усіх площ під насадженнями ягідних культур у професійних виробників в Україні

Крім цього не останню роль зіграв приклад нашого сусїда - Польщі. Саме польські фермери продемонстрували на практиці можливість використання конкурентних переваг країни, основою економіки якої є сільське господарство. Лише трохи більше десятиліття знадобилося Польщі, щоб стати одним з ключових гравців світового ринку цієї культури, який, до речі, на протязі останніх півстоліття має тенденцію до зростання.

Основними країнами-споживачами українських ягід є Польща (\$ 1,1 млн) і Нідерланди (\$ 1,4 млн), обсяг імпорту в які склав 41,63% і 54,2% відповідно. Лідером по вирощуванню лохини в Україні є Житомирська область – обсяг виробництва становить 400 га. Такі показники досягаються завдяки сприятливим кліматичним умовам та станом ґрунту. На території цього регіону працює практично найбільший в Європі виробник лохини – фірма «Бетек» (площа плантацій становить 325 га). Ще 200 га плантацій лохини налічується на Волині (більшість з них належить ТОВ «Флора») і понад 100 га – в Київській області (Макарівський район). Проте на сьогодні функціонує багато господарств по вирощуванню лохини, проте вони менші за площами посадки лохини. До них можна віднести і ягідну ферму «Озеряна», яка знаходиться в Рівенській області, насадження лохини становлять 1,5 га. Також сьогодні успішно функціонує підприємство ТзОВ «Долина Агро».

Очікується, що в найближчі 10 років Україна увійде до першої десятки країн-виробників лохини в Європі. Тому можна стверджувати, що бізнес по вирощуванню цієї ягоди стане дуже перспективним. Рентабельність продажів по ягід може становити 70,5%, тобто кожен долар доходу принесе підприємству \$ 0,75 чистого прибутку.

Переваги умов України для закладки плантацій лохини та інших ягідних культур:

- Більш раннє дозрівання ягоди і приваблива ціна на першу ягоду



(Закарпаття, Південь України);

- Відносно достатня кількість опадів (особливо в гірських умовах та Полісся) для закладки плантацій чорниці (на відміну від Сходу та Півдня України);

- “М'які” зими дозволяють вирощувати менш морозостійкіші продуктивні сорти;

- Приваблива логістика для експорту на Захід;

- Достатні запаси торфу, тирси та інших деревних відходів, які можна використовувати для закладки плантацій чорниці

- Достатні людські ресурси для ручного збирання ягід

- Доступність придатної води для поливу плантацій

### **3. Виробничий план**

#### **Вибір місця**

Створюючи підприємство, яке спеціалізується на вирощуванні даного виду ягід, варто приділити особливу увагу вибору місця розташування. Ділянка має бути добре освітленою, з відсутністю застою холодного повітря та бажано не південної експозиції (де вегетація зазвичай розпочинається дещо раніше), на якій довгий час нічого не вирощували і яка встигла відпочити від добрив. Було б добре, якби розташування далеко від траси, неподалік – озеро та ліс. Бажано уникати попередників, які сприйнятливі до вільноживучих нематод (цукровий буряк, картопля, суниця). Також не рекомендується закладати плантації на ділянках з високою заселеністю ґрунтових шкідників (личинки травневого хруща та жукаковалика).

#### **Підготовка ґрунту**

Ділянка має бути добре дренажена, з рівнем залягання ґрунтових вод не ближче 60 см від поверхні ґрунту. Механічний склад - легкий суглинок чи супісок. Рослини погано ростуть на ґрунтах важкого механічного складу. Оптимальний рівень рН - 4,5...5,2

Для зниження рівня рН використовують сірку. Щоб знизити рН на одну одиницю потрібно внести від 350-400 кг/га на ґрунтах легкого механічного складу, або 1000-1200 кг/га на середніх суглинках. Сірка має бути внесена в попередньому сезоні для окислення ґрунтовими бактеріями. Якщо рівень рН ґрунту перевищує оптимальний показник більш ніж на одиницю - закислення ґрунту сіркою може виявитись економічно не виправданим.

Лохина добре росте і плодоносить на ґрунтах з високим рівнем органічної речовини - для збагачення ґрунту на органіку за рік до посадки рекомендується посіяти сидеральні культури з послідуною заробкою зеленої маси у ґрунт алкалоїдний люпин чи подвійний посів гірчиці).

#### **Посадка**

В якості посадкового матеріалу можуть використовуватись однорічні (вкорінені живці), дворічні або трьохрічні саджанці. Найбільш технологічними та прийнятними з економічної точки зору є дворічні рослини.

Саджанці з відкритою кореневою системою потребують ретельного догляду при транспортуванні та тимчасовому зберіганні, тому при

необхідності перевезення рослин на значні відстані краще замовляти посадковий матеріал, вирощений в контейнерах ємкістю 23 л. Крім того, при імпорті саджанців з оголеними коренями за вимогою карантинної служби коренева система рослин має бути вимита - це спричиняє значне погіршення приживання рослин. При вирощуванні саджанців у контейнерах використовуються негрунтові субстрати, які допускаються до ввезення на територію України при умові відсутності карантинних об'єктів.

**Таблиця 1 - Рекомендований перелік матеріалу, який потрібен для висаджування лохини (площа 5 га)**

Назва матеріалу		Кількість	Ціна грн	Сума, тис.грн
1.	Саджанці	16500шт	50	8250,0
2.	Торф (субстрат)	5000м3	230	1150,0
3.	Агротканина 50 UA(100v)	724	1038	751,5
Разом				10151,5

Більшість комерційних розсадників вирощують саджанці укоріненням живців з маточних кущів при цьому рослини можуть інфікуватись вірусами та іншими патогенами, що значно знижують потенціал сорту та швидко поширюються на всю плантацію. Саме тому особливо ретельно потрібно підійти до вибору сертифікованого постачальника посадкового матеріалу, який має гарантувати високу якість саджанців та правдивість сорту.

Схема посадки має відповідати параметрам техніки, що буде використовуватись для догляду за насадженнями та збиранням продукції. Міжряддя можуть бути від 2,6 до 3,5 м (якщо в майбутньому планується використовувати комбайн для збирання ягід - мінімальна ширина міжрядь має становити 3,2 м). Відстань між рослинами може бути від 0,8 до 1,6 м.

Посадку можна проводити восени та навесні. Весняній посадці надають перевагу - відсутня загроза пошкодження молодих рослин гризунами та випадки через несприятливі погодні умови взимку.

Висаджування рослин проводять вручну. В заздалегідь підготовлені лунки рекомендується внести 10-15 л торфу, який добре зволожують перед висаджуванням рослин. Даний вид торфу пропонують білоруські та прибалтійські виробники. Ціни на їх продукцію на рівні європейських (400-500 грн за 250 літрів), але існує вітчизняний виробник – Житомирторф, який видобуває і пропонує високоякісний верховий кислий торф для вирощування лохини. Ціна вітчизняного торфу в 7 разів нижче зарубіжних аналогів і становить 230 грн / м3. Орієнтовні витрати на закладку плантації (з розрахунку 3,3тис. саджанців на 1 га, 1000 м3 верхового кислого торфу) визначені діючими виробниками у розмірі 500 тис. грн. Якщо використовується розсада в горщиках (контейнерах) - перед посадкою обов'язково потрібно розкришити субстрат та розправити коріння рослини. Після посадки рослини ще раз добре поливають.

### **Зрошення**

Лохина досить вимоглива до умов зрошення. Зазвичай використовують систему крапельного зрошення - в даному випадку з'являється можливість

фертигації і внесення засобів захисту для боротьби з ґрунтовими шкідниками. Полив дощуванням дозволяє захищати рослини від весняних заморозків та охолоджувати плантацію в жаркі літні місяці, проте при такому типі зрошення використовується значно більше води, а в період дозрівання врожаю може погіршитись товарний вигляд ягід. Пропонуємо запровадити систему так званого «розумного поля» або як вони її називають «one click berry». «Тобто все буде облаштовано таким чином, що можна спостерігати та коригувати процеси на плантації за допомогою планшету, 180 датчиків вологості, що розміщені по всій території плантації на різних глибинах та передають інформацію на головний блок далі через електроклапани. Система буде вирішувати, які ряди слід поливати, а які ні, по якому ряду не вистачає кислотності, він працює на платформі «Ардуіно», софт для програми є у відкритому доступі на різноманітних форумах в Інтернеті, компоненти програми можна окремо у Китаї, а потім комплектували їх на місці.

**Таблиця 2 - Рекомендований перелік технологічного обладнання для системи капельного зрошування**

Назва технологічного Обладнання	Ціна, тис.грн	Кількість, шт
Система капельного поливу на 1000м	2400,0	72
Насосна станція Calpeda BS2V2NM80/250D	600,0	1
Резервуари для зберігання води V-10000	86,0	3
Датчики вологості	46,8	180
Мотопомпа Енергомаш	4,9	1
Додаткові матеріали	70,0	-
Разом	3207,0	x

Найбільш витратною частиною бюджету стануть інвестиції на закупівлю обладнання. Це, по-перше, грамотні системи зрошення. Будь-яка ягода краще плодоносить і солодша на смак при рясному поливі. Але надмірна постійна волога на листях може привести до захворювань кущів і нападів дрібних шкідників, тому придбати потрібно таку систему, яка поливає рослини під корінь, не заливаючи при цьому листову частину.

Обов'язково проводять аналіз поливної води на вміст мінеральних солей (електропровідність ЕС < 1,2), рН води має бути не вище 6,0 (якщо рН води зависокий - його можна понизити сірчаною кислотою, кількість якої визначається за результатами титрування).

Рослини потребують найбільше вологи в період цвітіння - дозрівання ягід. В цей час, за відсутності опадів, може з'явитись необхідність поливу двічі на тиждень (максимальна потреба у воді може сягати 25-40 мм на тиждень, що відповідає 250-400 куб. м/га). 1 га плантації чорниці потребує на рік біля 10000 куб. м. води, яка поступає з атмосферними опадами, ґрунтовими водами та доповнюється поливами

### **Захист насадження**

При вирощуванні в агробіоценозі лохина буде уражуватись шкідниками

та хворобами. Так, як ця культура є новою для України зараз досить важко оцінити можливий фітопатогенний тиск.

Застосовують фунгіцид залежно від періоду вегетації. Серед ефективних засобів для обробки лохини від хвороб застосовують такі фунгіциди: Топас; Місія; Фунгинекс; Хлорокис міді; Бордоська суміш; Антракол; Ридоміл; Алерго; Серенада Макс; Серенада АСО.

Беручи до уваги досвід вирощування цієї культури у інших країнах можна стверджувати, що в Україні є достатньо широкий вибір зареєстрованих засобів захисту рослин, що можуть бути використані на даній культурі у разі потреби.

**Таблиця 3 - Рекомендована система захисту насаджень**

Засоби захисту рослин	Витрати на 1 га, л	Витрати на 1га, грн	Витрати на всю площу, тис. грн
Перша обробка			
Топас	0,5	650	3,3
Друга обробка			
Топас	0,5	650	3,3
Разом			6,6

Для обмеження ризиків зниження урожайності плантації внаслідок пошкодження насадження шкідниками та хворобами варто відповідально підійти до вибору ділянки, підготовки ґрунту та знищення ґрунтових шкідників перед висаджуванням рослин. Також особливу увагу варто приділити якості і чистоті посадкового матеріалу для уникнення ввезення шкочинних об'єктів з інших країн.

Великої шкоди вже завдають птахи, особливо коли ягода вже достигла.

Тому пропонуємо наступні заходи:

#### **Удобрення**

Рослини лохини потребують порівняно невеликої кількості елементів живлення та погано переносять підвищену концентрацію добрив.

Азот потрібно вносити в аміачній формі (або карбамід - амідний азот якого з часом переходить в аміачну форму). Нітратний азот рослини сприймають погано, а в підвищених дозах він має токсичний ефект.

Найкращий вид азотного добрива - сульфат амонію - це добриво понижує реакцію ґрунтового розчину (особливо актуально на карбонатних ґрунтах, де після внесення сірки для пониження рН з часом реакція може дещо вирівнятись).

Норма внесення азоту на щойно посадженій плантації становить 10-25 кг/га діючої речовини (вносять локально в 2 прийоми), на плодоносній плантації норму підвищують до 50-70 кг/га. На ґрунтах, багатих органікою вона може бути занижена, на легких бідних ґрунтах - дещо збільшена. У випадку використання у якості мульчуючого матеріалу некомпостованої тирси - норма внесення азоту значно збільшується (до 80-100 кг/га д.р.).

Фосфор - на плодоносній плантації в середньому вносять 60-80 кг/га д.р. фосфору на рік в залежності від результатів аналізу ґрунту та експрес аналізу листової проби.

Калій - зазвичай після вступу у повне плодоношення необхідно 50-100

кг/га д.р. калію за сезон. Як і для більшості інших ягідних культур, потрібно уникати хлориду калію та інших хлоровмісних форм калійних добрив.

Мікроелементи найкраще вносити позакореневим підживленням, тому, що низький рівень рН ґрунту, який потрібно утримувати, блокує доступ рослини до ґрунтових запасів більшості з них.

Прояв дефіциту на зовнішньому вигляді рослини є запізнлим показником потреби елементів живлення. Краще декілька разів на сезон проводити аналіз листової проби для вчасного коригування балансу елементів живлення.

### **Мульчування**

Плодоносні ряди бажано мульчувати торфом чи тирсою. Краще використовувати тирсу, компостовану на протязі попереднього сезону (для уникнення іммобілізації азоту мікроорганізмами). Можна використовувати свіжу тирсу листяних порід дерев (збільшуючи норму азотних добрив на 40-50%). Тирса хвойних порід дерев обов'язково має компостуватися перед внесенням.

Спочатку вносять 8-10 см тирси в ряди (в перший рік можна внести мульчуючий матеріал лише навколо рослин) та перемішують її з верхнім шаром ґрунту, а потім кожних 3-4 роки шар тирси поновлюють, щоб уникнути оголення кореневої системи.

Мульчування тирсою знижує тиск бур'янів, створює оптимальний водоповітряний режим для функціонування кореневої системи та спрощує підтримання низького рівня рН в кореневмісному шарі субстрату.

Проте крім мульчування тирсою можна також застосовувати і агротканину. За умов високих температур та інтенсивного живлення можливе «вигорання» верхнього шару кореневої маси під агротканиною. З агротканиною відпадає необхідність застосування гербіцидів. За певних умов, на перші 3 роки застосовують плівку

### **Обрізка**

Обрізку проводять ранньою весною, коли помітне зимове пошкодження пагонів (якщо таке мало місце).

Пагони лохини з часом товстішають та утворюють більшу і більшу кількість латеральних плодкових гілочок. При такому загущенні розмір ягід зменшується і їх якість погіршується. Тому такі гілки варто видаляти. Зазвичай при обрізці видаляють кожен шосту гілку (якщо кущ має 12 гілок, то вирізають 2 найстаріші).

**Таблиця 4 - Рекомендований перелік технологічного обладнання та інвентару для забезпечення комплексної механізації вирощування лохини**

Назва технологічного обладнання	Кількість, шт	Ціна, тис.грн
Трактор МТЗ - 82	1	550,0
Причіп 2ПТС -4	3	336,0
Косарка роторна Мотор Січ КРН – 2С	1	8,5
Оприскувач тракторний 200	2	10,7
Ножиці садові	5	1,3
<b>РАЗОМ</b>		906,5

З моменту посадки лохини до 4 років рекомендується санітарна обрізка,

тобто видалення пагонів хворих, слабких, або механічно пошкоджених чи підморожених. Омолоджуючу обрізку використовують через п'ять років після посадки, знижуючи або вирізаючи старі стебла. Найкращий час для обрізування лохини це кінець зими і рання весна.

### **Збирання ягід**

Збирання ягід проводять від початку липня до вересня місяця (в залежності від сорту).

Ягоди набувають насиченого темносинього забарвлення за 34 дні до повної стиглості.

Збір проводять раз на 7-10 днів. Рекомендується збирати врожай вранці, після випаровування роси. Продукцію відразу ж охолоджують та зберігають при температурі 0...+2°C та відносній вологості повітря 90-95%. При дотриманні таких умов ягоди можна зберігати до 14 днів без втрати якості.

При використанні деяких сортів та відповідній схемі закладання насадження можна механізувати процес збирання врожаю.

При цьому перші достиглі ягоди збирають вручну та реалізують на ринку свіжої продукції, а потім, при масовому дозріванні - використовують комбайн.

**Таблиця 5 - Потреба в трудових ресурсах**

№	Посада	Кількість	Оплата, грн
1.	Керівник – менеджер	1	10000
2.	Бухгалтер	1	9000
3.	Тракторист	1	6800
4.	Помічник тракториста	1	5000
5.	Сторож	4	4800
Разом фонд оплати праці на місяць		8	50000
На час збору врожаю необхідне залучення додаткових працівників			
6.	Збирачі ягід	30	240000

Фонд оплати праці – 600,0 тис грн. постійних працівників; 240,0 тис.грн. – сезонних працівників на час збирання урожаю.

### **4. Маркетинговий план**

Оскільки основною метою діяльності будь-якого підприємства є максимізація прибутку, наша ягідна ферма, звісно, не є винятком. В умовах ринкових відносин ферма обирає механізм ціноутворення «врахування рівня поточних цін» тому що, перед нами постає декілька завдань:

- максимізувати прибуток;
- зміцнити зв'язок з нашими клієнтами;
- знайти нових клієнтів, нові канали збуту (оскільки планується збільшення посівних площ);
- вихід на передові позиції в регіоні в даній галузі, тобто збільшення – конкурентноспроможності нашого продукту

Найважливішою складовою бізнес – плану господарства є аналіз ринку, що дозволяє оцінити рівень конкуренції і доцільність виходу на даний сегмент

споживчого попиту.

Не менш істотним питанням має стати визначення кола потенційних покупців, які забезпечать гарантований збут отриманого врожаю. Для налагодження системи збуту продукції необхідно провести відповідну рекламну та договірну роботу. Для збуту урожаю другого і третього року можна використовувати рекламу та збут через інтернет, а це інтернет – магазини, навіть соціальні мережі. Також доцільно реалізовувати лошину по системі «продаж з поля», ціна за кілограм буде менша, однак зменшаться транспортні витрати. Споживачами урожаю 4 і наступного періодів можуть бути великі супермаркети – ритейлери АШАН, Фозі – груп, оптовий ринок «Шувар», продуктові ринки, магазини, точки громадського харчування, лікувально-профілактичні заклади та ін.

Крім того, планування збуту необхідно здійснювати з урахуванням того, з якою періодичністю буде відбуватися збір урожаю протягом року – від липня по вересень включно.

### 5. Фінансовий план

Основна мета вирощування лошини є досягнення максимального прибутку, оскільки лошина є культурою високорентабельною. Фінансова стратегія підприємства полягає у забезпечення максимально швидкої окупності інвестиційного проекту.

Для того, щоб визначити вартість даного бізнес-плану (проекту), тобто тієї суми, яку необхідно вкласти, щоб підприємство почало безперебійно функціонувати використаємо балансовий метод обрахунку (див. табл. 6).

**Таблиця 6 - Планові витрати у проектному фермерському господарстві**

Інвестиції	
Витрати	Сума витрат, тис грн
Саджанці	8250,0
Торф (субстрат)	1150,0
Агротканина 50 UA(100v)	751,5
Система крапельного зрошування	3207,0
Трактор МТЗ - 82	550,0
Причіп 2ПТС -4	336,0
Косарка роторна Мотор Січ КРН – 2С	8,5
Оприскувач тракторний 200	10,7
Ножиці садові	1,3
Вартість виконаних робіт	500,0
<b>Разом</b>	<b>14765,0</b>

**Таблиця 7 - Поточні витрати у проектованому господарстві**

№	Стаття витрат	Сума витрат, тис грн
1	Оренда приміщень (складів- холодильників)	170,0
2	Амортизація техніки	135,9
3	Насінневий матеріал	8250,0
4	Реклама	-
5	Добриво	80,0

6	Засоби захисту рослин	6,6
7	Оплата праці	840,0
8	Соціальні відрахування	184,8
9	Паливо- мастильні матеріали	150,0
11	Оренда землі	75,2
12	Адміністративні витрати	50,0
Разом		9942,5

Таблиця 8 - Очікувана виручка від реалізації лохини

Роки	Кількість саджанців, шт	Врожайність 1 саджанця, кг	Ціна, грн/кг	Виручка, тис.грн
1 рік від посадки	16500	-	200	-
2 рік від посадки	16500	0,5	200	1650,0
3 рік від посадки	16500	1,5	220	5445,0
4 рік від посадки	16500	2,0	240	7920,0
5 рік від посадки	16500	3,0	250	12370,0
6 рік від посадки	16500	4,0	250	16500,0

## 6. Оцінка можливих ризиків та страхування ризику

При здійсненні будь-якого виду підприємницької діяльності виникають умови більшої чи меншої невизначеності, які зумовлюють певний рівень ризику. Тобто це можливість невдачі та передбачуваних витрат, що виникли при певній діяльності, пов'язаних з виробництвом і реалізацією продукції, робіт та послуг, товарно-грошовими та фінансовими операціями. Виробничий ризик зумовлюється можливим зменшенням обсягів виробництва продукції через несприятливі погодні умови, що вплине на урожайність лохини і підприємство не зможе отримати запланований прибуток. Для того, щоб уберегти його від цього, слід укласти страховий поліс – контракт, згідно якого страхова компанія візьме на себе зобов'язання сплати відшкодування.

У виробництві ріпаку можливі такі ризики, як зміна податкового законодавства, коливання цін на продукцію, зниження попиту на продукцію, низький рівень платоспроможності населення, несприятливі природо-кліматичні умови та ін.

Для мінімального скорочення цих ризиків необхідно постійно слідкувати за змінами у законодавстві, вивчати ринок насиченості продукцією, вдосконалювати процес виробництва продукції та впроваджувати технології її переробки безпосередньо на підприємстві.

Проведемо порівняльну характеристику вирощування лохини.

### **Переваги:**

- Недостатня пропозиція на ринку
- Висока ціна
- Добра транспортабельність
- Тривале зберігання
- Насадження плодоносять 35 -50 років



- Невеликі витрати на обслуговування проекту.

**Недоліки:**

- Відносно високі стартові витрати на створення насаджень
- Бажана наявність поряд водойми (ріка, став)
- Перші доходи з'являться на 3-й рік проекту
- Недостатня обізнаність населення про позитивні сторони ягід

*Контактний телефон: (032)242-931*

## **Додаток Б. 4**

### **БІЗНЕС-ПЛАН**

#### **З ВИРОЩУВАННЯ ЯБЛУНЕВОГО САДУ**



### **РЕЗЮМЕ**

В цьому бізнес-плані зроблено обґрунтування для започаткування підприємницької діяльності з вирощування яблуневого саду від закладки до експлуатації.

Серед всіх видів сільськогосподарської діяльності галузь плодівництва і ягідництва є найбільш рентабельною і прибутковою. Проте існує ряд обмежуючих факторів, що гальмують стрімкий розвиток цієї галузі в західному регіоні. Одним з найважливіших таких факторів є тривалий період інвестування коштів (від закладання насаджень до отримання прибутку), який в середньому становить 3-4 роки. Однак, період продуктивного використання для плодівних насаджень становить 15-25 років, що робить цей вид виробництва досить прибутковим.

#### **1. Аналіз ринку**

Споживання плодів і ягід у країнах ЄС, США, Канади та ін. складає 150-215 кг на одну особу в рік. В Україні цей показник в середньому коливається в межах 215 кг на одну особу. Що пояснюється низькими прибутками населення та високою ціною на плоди імпорту, що містять в своїй ціні послуги посередників, транспортні витрати, мито, ПДВ, оренду холодильників, тощо.

Огляд роздрібної торгової мережі показує, що краще забезпечені яблуками магазини обласних і районних центрів та містечок, у більшості сіл у продажу представлені лише плоди цитрусових культур та банани. Ціни на

яблука є мало привабливими для споживача оскільки співвідношення ціна/якість у них явно поступається перед тропічними фруктами. При ціні у 9-15 грн./кг часто яблука мають непрезентабельний вигляд та посередній смак, як результат невідповідного зберігання і транспортування, і споживач надає перевагу мандаринам чи апельсинам з такою ж ціною.

Змінити такий стан справ можна вирощуючи яблука недалеко від потенційних споживачів, скоротивши відстань для транспортування і зберігаючи продукцію в спеціальних сховищах, що забезпечує її збереження відповідного зовнішнього вигляду і смаку. При таких умовах ціна на яблука може становити 4-5 грн./ кг і стане доступною і популярною у населення, про що свідчить досвід ряду країн з високим розвитком галузі садівництва.

Таким чином, виробляючи плоди і зокрема яблука недалеко від споживачів можна знизити роздрібні ціни більш ніж удвічі – з 9-15 грн./кг до 4-5 грн./кг без зниження прибутковості виробництва їх у саду.

## 2. Характеристика підприємницької діяльності

Основним видом діяльності є сільськогосподарське виробництво. Для отримання прибутку планується закласти яблуневий сад на площі 10 га. отримана продукція буде реалізовуватися безпосередньо споживачам через місцеву торговельну мережу. Процес виробництва плодів буде обслуговувати і особа (агроном), для виконання інших робіт (обрізка, догляд, збір продукції, навантаження) будуть залучатися сезонні працівники.

Приготування ґрунту під сад складається з трьох етапів: очищення площі від бур'янів, збагачення ґрунту елементами мінерального живлення та покращення його структури.

Одним з найефективніших і дешевих способів знищення багаторічних бур'янів є утримання площі призначеної для саду під чорним паром протягом року з систематичним проведенням дискувань чи культивації.

Якщо ж перед закладанням саду вирощувалися сільськогосподарські культури, то після проведення провокаційної культивації або луцення попередника багаторічні бур'яни, залежно від їх видового складу, знищують системними гербіцидами суцільної дії (найчастіше гліфосатом):

- **пирій** – обприскують площу Раундапом (Авансом) – 5-6 л/га в 200-300 л/га води;
- **дводольні** (багаторічні, кореневищні) – Раундап (Аванс) – 8 л/га, для знищення стійких, з глибоко розміщеними коренями бур'янів застосовують Лонтрел 300 – 0,4 л/га та Старане 250 ЕС – 2,0 л/га.

Обприскування проводять в теплу, сонячну, безвітряну погоду, без загрози дощу, при активному рості бур'янів. Застосовують норму витрати води 200 - 300 л/га.

Обробіток ґрунту розпочинають не раніше чим через 3 тижні після проведених вприскувань гербіцидами.

Сади, як багаторічні насадження, вимагають старанної підготовки ґрунту. Ґрунти, що перебували під польовими сівозмінами завжди є сильнозакисленими і бідними на елементи мінерального живлення, низький вміст органічної речовини. У підорному шарі, на глибині більше 30 см (який не перевертається при оранці), утворюється так звана “підшва” – сильно ущільнений ґрунт. На площах, котрі перебували під садами, ґрунт часто має кислу реакцію (внаслідок багаторічного внесення фізіологічно кислих мінеральних добрив), середньо забезпечений фосфором і калієм, бідні на магній і кальцій також в них проявляється явище “ґрунтовтоми” – при якому нові посаджені дерева дуже слабо розвиваються або й не ростуть взагалі. Це відбувається при накопичення в ґрунті шкідливих (токсичних) мікроорганізмів і бактерій паразитів, які масово розвиваються на кореневій системі й старшим деревам не дуже шкодять, а молодим дуже уповільнюють ріст, отруюючи їх продуктами своєї життєдіяльності. Тому, перш за все необхідно провести повний хімічний аналіз ґрунту для оцінки його стану і потенційної родючості. З метою зменшення наслідків “ґрунтовтоми” необхідний як мінімум річний термін “відпочинку”. Цей час необхідно використати для збагачення ґрунту органічною речовиною, відновлення оптимального повітряно-водного балансу та реакції ґрунтового розчину (рН 6,2-6,7), поповнення запасів елементів мінерального живлення.

Структуру ґрунту та наслідки “ґрунтовтоми” можливо також подолати внесенням 40-60 т/га органічних добрив або вирощуванням сидератів. В обох випадках органічні добрива слід якнайглибше приорати. Ефективним є вирощування як сидератів рослин з добре розвинутою, глибоко проникаючою у ґрунт кореневою системою. На легких ґрунтах висівають люпин (200 кг/га), на середніх – сумішку: вики ярої (120 кг/га) + кормовий горох (30 кг/га) овес (30 кг/га) + кормові боби (40 кг/га). Висіяні навесні сидеральні культури у фазі цвітіння подрібнюють дисковою бороною і глибоко приорюють (25-35 см).

При виявленні під час розкопів ґрунту личинок травневого хруща в кількості 2-4 шт./м<sup>2</sup>ґрунту – для їх знищення, перед садінням дерев, слід внести 20 % аміачну воду або Базудин 10 GR, Діазинон 10 GR (120 кг/га), Дурсбан 480 EC (5 л/га на 1000 л води із заробкою в ґрунт або під час дощу).

Заплановані агрозаходи по підготовці ґрунту під насадження яблуні подано в таблиці 1.

**Таблиця 1 - Система підготовки ґрунту під промислове насадження яблуні на площі 10 га**

№ п/п	Агрозахід	Термін проведення	Площа, га	Агротехнічні вимоги	Доза і назва препарату, кг, л / га	Вартість на всю площу, грн.
1	Лущення стерні в два сліди	10.08	20	На глибину 8-12 см	-	4000
2	Внесення гербіциду	20.08	10	В тиху суху погоду	Раундап, 6 л/га	8000
3	Внесення органічних добрив	15.0 20.09	10	З одночасним приорюванням	60 т/га	36000
4	Оранка	15.09 20.09	10	На глибину 27 см	-	15 000
5	Внесення мінеральних добрив	10.10 15.10	10	Тукосуміш „Урожай”	9-26-26 1 т/га	12 500
6	Дискування	15.10	10	На глибину 8-10 см	-	4000
7	Фумігація ґрунту	01.04	10	На глибину 20 см	Базамід 500 кг/га	32 000
Всього:		-	-	-	-	111500

Важливою складовою правильної підготовки ґрунту під сад є внесення високих доз мінеральних добрив перед зяблевою або плантажною оранкою. Дози фосфорних і калійних добрив становлять 250-350 кг. д.р./га, внесення яких перед закладанням саду дозволяє відтермінувати їх наступне внесення на 3-4- роки.

Усі операції за доглядом ґрунту повинні сприяти покращанню і збереженню його структури і родючості, збереженню запасу вологи в ньому.

Отже, запропонована система підготовки ґрунту під сад включає: лущення стерні (4000 грн), внесення гербіциду Раундап для знищення однорічних, багаторічних і коренепаросткових бур'янів (вартість становить 8000 грн.), внесення органічних добрив у дозі 60 т/га (36 000 грн), оранку (15000 грн), внесення фосфорно-калійних мінеральних добрив у дозі 260 кг д.р. (12500 грн), дискування для заробки міндобрив та вирівнювання площі (4 000 грн).

Також запроектовано проведення фумігації ґрунту – захід спрямований на знищення в ґрунті шкідників, хвороб і бур'янів, включно з їх насінням. Вартість проведення фумігації ґрунту становить 32 000 грн, але ефективність

його проведення є надзвичайно високою, тому його слід обов'язково проводити перед закладанням багаторічних насаджень.

Загальна вартість робіт по підготовці ґрунту під насадження яблуневого саду на площі 10 га буде становити 111500 грн., що в перерахунку на 1 га складатиме – 11150 грн.

### 3. Розрахунок необхідної кількості саджанців

Сорти для закладання саду підбираються з врахуванням забезпечення необхідного взаємного запилення. Більшість сортів яблуні є взаємозапильними, але є низка триплоїдних сортів (Мутсу, Джонаголд), які не запилюють інших сортів і самі запилюються тільки певними сортами, які називаються сортами-запилювачами.

У кварталі слід підбирати і розміщувати сорти з однаковим періодом квітування, однаковим терміном досягання плодів та приблизно однаковою стійкістю до хвороб (особливо парші). Догляд за такими насадженнями є менш трудомісткий. Часто на практиці виникають ситуації, коли в саду висаджені сорти літнього терміну досягання (або інші культури: вишні, черешні, смородина, суниця), які вже потрібно збирати, а поряд ростуть зимові сорти, для яких технологією передбачені обприскування із застосуванням інсектицидів або фунгіцидів.

При розміщенні у кварталі кількох сортів їх висаджують смугами по 4-16 рядів, які чергуються. В односортових кварталах сорти-запилювачі висаджують впоперек рядів у шаховому порядку (через кожне 10-15-те дерево в ряді).



При інтенсивних технологіях вирощування яблуні, з розміщенням кількох тисяч дерев на гектарі, необхідно висаджувати їх виключно на карликових клонових підщепах, котрі забезпечують невеликі розміри дерев. Вибір таких підщеп є досить обмежений: М.9, В.9, 62-396, Д 1071, Р 22, Р 59.

При вирощуванні яблуні на бідних, легких грантах, або при схемах садіння з менш ніж 1650 дер./га, використовують напівкарликові підщепи: М.26, 54-118.

При щільності дерев менше 1000 шт./га – застосовують сильнорослі

підщепи ММ.106, 57-490.

Сучасні промислові насадження яблуні у світі – це насадження інтенсивного типу (карликова підщепа+шпалера+система краплинного зрошення) виключно кращих зимових сортів придатних для тривалого зберігання. Такі сади закладають кількома сортами – в одному кварталі висаджують 1 сорт (для полегшення догляду – обрізки, оприскування) у якості сортів запилювачів використовують декоративні сорти яблуні типу „креб” (рис.1): Еверест, Голден Хорнет, Професор Шпренгер, Голден Гем, Катеріне, Ред Сентінель та ін., які квітують протягом тривалого часу, утворюють багато якісного пилку для запилення. Плоди цих сортів дрібні (12-25 г) і промислового значення не мають.

**Підщепи.** У якості підщеп для яблуні можна використовувати генеративні і вегетативні підщепи.

Генеративні підщепи – це рослини вирощені з насіння (сіянці) диких лісових яблунь або культурних сортів (Антонівка, Боровинка та ін.) На генеративних підщепах дерева яблуні ростуть високими, пізно вступають у плодоношення – з цих причин в інтенсивному садівництві не використовуються.

Вегетативні підщепи – це дикі слаборослі види яблуні або створені з їх участю гібриди, які розмножуються вегетативно. Характеризуються однорідністю в межах одного клону (виду). Серед вегетативних підщеп створено значну кількість клонів підщеп, які згруповано за силою росту: суперкарликові, карликові, напівкарликові, середньорослі, сильнорослі. Для сучасного промислового садівництва найбільшу цінність мають карликові та напівкарликові групи підщеп.

**Таблиця 2. Поширення в промисловому садівництві набули такі форми підщеп,**

Підщепи	Застосування
<b>КАРЛИКОВІ</b>	
Р 22, Р 59	На родючих ґрунтах, для сильнорослих сортів
М.9, В.9, Д 1071, 62-396	На родючих ґрунтах, для всіх сортів
<b>НАПІВКАРЛИКОВІ</b>	
М.26, 54-118, 62-223, Р.16	На менш родючих ґрунтах, для всіх сортів
<b>СЕРЕДНЬОРОСЛІ</b>	
ММ.106, М.7, 57-490	На найменш родючих ґрунтах, для всіх сортів

Планування промислового насадження саду яблуні розпочинаємо з вибору оптимальної схеми садіння дерев у саду для забезпечення їм оптимального рівня освітлення крон і відповідної площі живлення.

Для вибраних нами сортів при вирощуванні їх на підщепі 54-118 оптимальною схемою садіння буде 4 x 2 м, яка дозволить вільно виконувати агротехнічні роботи за допомогою трактора МТЗ-80 і не вимагатиме при цьому проведення сильної обрізки крон дерев.

Відповідно до обраної схеми садіння дерев у насадженні проводимо розрахунок необхідної кількості садивного матеріалу на всю площу.

**Таблиця 3 - Потреба в садивному матеріалі для закладання промислового насадження яблуні на площі 10 га**

Сорт	Площа, га	Схема садіння, м	Необхідно на 1 га, шт.	Страховий фонд, шт./га	Всього саджанців на всю площу, шт.	Вартість садивного матеріалу, грн.
Чемпіон	2,5	4 x 2	1250	125	3437,5	257812
Ліберті	2,5				3437,5	257812
Флоріна	2,5				3437,5	257812
Росавка	2,5				3437,5	257812
Всього:	10	-	-	-	13750	1031250

Отже, як свідчить аналіз таблиці 3 для закладання одного кварталу розміром 2,5 га за схемою садіння 4 x 2 м необхідно 1250 саджанців на 1 га, а з урахуванням страхового фонду в розмірі 10 % (125 штук/га) це складатиме 1375 саджанців на 1 га, що у перерахунку на 2,5га становитиме 3437,5 шт. На всю площу необхідно буде висадити 13750 саджанців, вартість яких становитиме 1031250 грн.

#### **4. Закладання промислового насадження**

Викопані навіть пізно восени саджанці в розсаднику є дуже погано підготованими до суворих умов зими і часто підмерзають. Тому промислові насадження краще закладати навесні, зберігаючи саджанці протягом зими прикопаними в торф або тирсу в захищеному від морозу і мишей сховищі.

Для закладання інтенсивних насаджень слід висаджувати добре розвинені однорічні саджанці з діаметром штамба не менше 12 мм або дворічні саджанці із сформованою кроною, яка утворюється на саджанцях після зрізання їх на висоті 90 см від землі. Дуже цінними для закладання садів є дворічні саджанці, які не зрізалися взагалі – в цьому випадку скелетні гілки крони відходять від провідника під широкими кутами, що сприяє скорішому вступу їх у плодоношення.

Висаджувати саджанці слід у ямки, розмір яких дозволяє кореневій системі вільно розташовуватися в ній. Глибина садіння повинна бути близькою до тієї на якій саджанці росли в розсаднику. Місце окулірування (щеплення) повинно знаходитися на 5-10 см вище рівня ґрунту. В суху погоду висаджені саджанці рекомендується полити.

При висаджуванні саджанців восени, на зиму їх слід підгорнути, щоб захистити кореневу систему від морозів. Навесні з нагорнутого ґрунту формуються лунки, які мульчуються перегноєм, для кращого утримання вологи в кореневмісному шарі ґрунту. Перегній не може контактувати з штамбом саджанця – бо викликає опіки. Для запобігання пересихання перегною його слід присипати ґрунтом і притоптати.

При закладанні саду обов'язковим є встановлення індивідуальних опор (просмолених дерев'яних кілків) на перші 2-3 роки, до міцного закріплення дерев у ґрунті.

Оптимальні строки садіння в кожній зоні плодівництва визначають враховуючи біологічні особливості районованих порід, сортів і підщеп, ґрунтово-кліматичні та організаційно-економічні умови. Від термінів садіння в значній мірі залежить приживання саджанців і активність їх росту в перші роки після садіння. Це пояснюється тим, що при садінні в оптимальні строки забезпечується сприятливий водний і температурний режими для регенерації кореневої системи, яка пошкоджується під час викопування саджанців з розсадника. Восени саджанці можна висаджувати за місяць до замерзання ґрунту (жовтень місяць). При висаджуванні саджанців у оптимальні строки відбувається активна регенерація кореневої системи саджанців, що сприяє кращому приживанню і активному росту пагонів навесні та протягом вегетації, якісному формуванню крони.

Тривалість періоду висаджування саджанців восени становить 25-30 днів, тому за цей період можна виконати значний обсяг роботи.

Після підготовки ґрунту і його вирівнювання проводять розбивку кварталів і між кварталних доріг. Розбивку місць садіння дерев проводять безпосередньо після проведення передсадивної обробки ґрунту. Внутрішню кварталну розбивку площі з позначенням місць садіння дерев роблять вручну мірними дротами з мітками, візуванням або механізовано – маркіруванням.

Насадження плодкових культур закладають високоякісними здоровими стандартними саджанцями.

Після розмітки площі саджанці вибирають з прикопу і завозять на територію майбутнього саду, де кореневу систему тимчасово прикопують.

Перед садінням саджанці старанно оглядають, особливо кореневу систему на предмет пошкоджень і наростів. Перед розвезенням саджанців безпосередньо до місць садіння їх кореневу систему занурюють у бовтанку приготовану з глини, коров'яку з додаванням інсектициду (при виявленні перед садінням в ґрунті личинок травневого хруща), щоб покращити контакт коренів ґрунтом після садіння та кращого живлення новоутворених коренів. Потім саджанці розвозять по рядах і розкладають біля місць садіння і негайно висаджують.

Для садіння плодкових дерев ями розміром 60 x 60 см копають ямокопачем КЯУ-100А (табл. 4). Нижню третину ями вручну закидають



перегноєм змішаним з верхнім родючим ґрунтом так, щоб утворився конус, на який поміщають саджанець так, щоб корені вільно розміщувалися в просторі, спрямовуючи їх кінці вниз по конусу у напрямі до периферійної стінки ями. Так розміщений саджанець засипають ґрунтом, який слід ущільнити притопуванням. При садінні дерев у суху погоду висаджені саджанці слід полити з розрахунку 10-15 л води на одне дерево.

**Таблиця 4 - Закладання промислового насадження яблуні**

Вид робіт	Площа, га	Марка с-г. машини	Кількість, шт, м	Виробіток за зміну, га	Необхідно днів	Вартість, грн.
Розбивка площі	10	Вручну	-	0,5	5	500
Викопування ям	10	КЯУ-100А	12500	200	16	850
Садіння дерев	10	Вручну	12500	25	138	6875
Необхідно кілків	-	-	12500	-	-	12500
Встановлення кілків	10	Вручну	12500	50	69	3450
Підв'язування саджанців	10	Вручну	12500	250	10	500
Необхідно трубок для системи крапельного зрошення	10	-	-	-	-	12500
Транспортування, навантаження, прикопування, замочування у бовтанку, полив і т. д.	-	вручну	-	-	-	5000
<b>Всього:</b>	-	-	-	-	-	42175

Після висаджування саджанців необхідно встановити індивідуальні опори (дерев'яні кілки поперечним перерізом 4 x 4 см і довжиною 1,8 -2,0 м з просмоленою загостреною частиною – довжиною близько 50 см) встановлюються відразу після садіння із сторони пануючих вітрів.

По мірі росту саджанців їх слід кілька разів підв'язати до кілка: перший – на висоті 15-20 см від поверхні ґрунту, два наступні – на висоті 70-90 см і на верхівці кілка. Вони забезпечують необхідну фіксацію дерев протягом перших 3-4 років росту, поки власна коренева система дерев міцно закріпиться у ґрунті. В старшому віці в кілках потреби немає і їх можна із саду забрати.

Як свідчать розрахунки проведені у таблиці 4 для проведення всього комплексу робіт пов'язаних з розбивкою площі, копанням ям, висаджуванням саджанців яблуні, встановленням кілків і підв'язуванням до них дерев на

площу 10 га необхідно 42175 грн., що в перерахунку на 1 га становить 4 217 грн.

**Таблиця 5 - Догляд саду на рік (на 1 га)**

Вид робіт		Сума
Формування крон і обрізка	1250 дерев	13000 грн.
Внесення азотних добрив (аміачна селітра) 120 кг.д.р./га	500 кг	3600 грн.
Знищення шкідників (Актара, Нурел Д, Моспілан по мірі появи , або 1 раз у 3 тижні)	5-8 раз у рік	5000 грн.
Профілактика хвороб перед цвітінням, після цвітіння з інтервалом 15 днів до кінця липня	2-3 рази у рік	1500 грн.
Знищення бур'янів у рядах (Баста, Реглон, Раундап)	4-6 л/га	600 грн.
Дискування міжрядь 7-8 разів на рік	1 га	12000 грн.
Разом		35700 грн.

**Проект закладання яблуневого саду на площі 1га**

- Плодовий сад закладається за схемою садіння 4,0 x 2,0 м (1250 дерев/ га).
- Сорти зимового строку досягання: Чемпіон, Лігол, Голден Делішес Рейндерс на клоновій підщепі М.26 (або ММ. 106, 54-118)
- Планова урожайність – 25-30 т/га (на 5-6 рік після садіння)
- Термін експлуатації саду - 25-30 років
- Перед висаджуванням саджанців територію саду слід обгородити сіткою.
- Вартість саджанців – 75 грн. /шт.

**Таблиця 6 - Економічна ефективність вирощування яблуневого саду (площа - 1 га)**

№ п/п	Назва показники	Од. виміру	Значення показника
1.	Площа загальна	га	1,0
	В т.ч. під культурою	га	1,0
2	Коефіцієнт використання землі		1,0
3.	Врожайність	т/га	- 25-30 т/га (на 5-6 рік після садіння)
4.	Валовий збір	т	25-30
5.	Капіталовкладення на 1 га	грн.	118492
	В т. ч. : підготовка ґрунту	грн.	11150
	вартість садивного матеріалу	грн.	103125
	Закладання саду	грн.	4217
6.	Виробничі витрати на рік на 1 га	грн.	35700
7.	Виробнича собівартість 1 ц продукції	грн.	142,8
8.	Середня ціна реалізації 1 ц продукції	грн.	500
9.	Прибуток на 1 ц, всього	грн	357,2
10.	Прибуток на 1 га	грн.	89300

	Рентабельність продажу	%	71,44
11.	Рівень рентабельності	%	250,14
12.	Строк окупності капіталовкладень		На 7 рік
13.	Тривалість експлуатації саду	років	25

### 5.Оцінка можливих ризиків

При інвестуванні коштів у сільськогосподарське виробництво існує рід ризиків втрати інвестованих коштів внаслідок специфічних природних явищ чи внаслідок дій самих працівників.

Як свідчить аналіз діяльності наявних садівничих господарств найбільшою проблемою у них є відсутність фахових знань, практичного досвіду роботи та відповідної кваліфікації як власників, так і найманих працівників, що неминуче призводить до появи ряду проблем, котрі ведуть до зниження продуктивності насаджень, а в окремих випадках і до їх повної загибелі.

<b>Можливості</b>	<b>Загрози</b>
Створення високопродуктивного насадження яблуні	Несприятливі погодні умови
Відсутність великих товаровиробників у даній місцевості	Можливе закладання великих плодкових садів
Наявність дешевої робочої сили	Відсутність досвіду роботи і відповідної кваліфікації
Висока продуктивність насадження	Для забезпечення якості при зберіганні слід збудувати або орендувати холодильник
<b>Сильні сторони</b>	<b>Слабкі сторони</b>
Виробництво якісної продукції з конкурентоспроможними цінами	Відсутність висококваліфікованих працівників із досвідом роботи в даній галузі
Незадоволений попит на продукцію (якісні дешеві яблука) в межах регіону	
Сприятливі ґрунтово-кліматичні умови для виробництва яблук	Хвороби дерев
Тривалий період використання насадження, невеликі затрати на догляд	

*Контактний телефон (032)242-930*

## Додаток Б.5

### БІЗНЕС-ПЛАН З ВИРОБНИЦТВА ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ БДЖІЛЬНИЦТВА ВИКОРИСТОВУЮЧИ МОБІЛЬНИЙ ПАВІЛЬЙОН



#### РЕЗЮМЕ

Сучасне бджільництво розвивається шляхом концентрації і спеціалізації, в результаті чого створюються бджолокомплекси, міжгосподарські пасічніцькі підприємства, бджолорадгоспи, ферми. Проте у зростанні ефективності бджільництва як на запиленні ентомофільних культур, так і на повнішому використанні, медозбору, обов'язковою умовою є кочівля пасік. Отже, всі сучасні пасіки треба «поставити на колеса». При неодноразовій кочівлі пасік до медоносів найбільш зручними, економічно вигідними і менш трудомісткими є павільйони та платформи. Їх використовують не тільки для перевезення бджолиних сімей, а й як засіб для утримання їх протягом сезону або всього року.

Як у павільйонах, так і на платформах бджіл можна утримувати у вуликах різних систем, розміщуючи від 16 до 80 бджолиних сімей. Типові кочові павільйони відрізняються від платформи складнішою будовою. Це дерев'яні будиночки, змонтовані на шасі тракторного чи автомобільного причепа. Стіни і дах повністю захищають розміщені в них сім'ї від атмосферних опадів і вітрів. Вулики у павільйоні можна розміщувати в один, два чи три яруси, але льотки повинні бути в груповому шаховому порядку, що сприяє кращому орієнтуванню бджіл у просторі і запобігає нальоту та блуканню.

Платформи являють собою переобладнані (подовжені за допомогою швелерів) тракторні чи автомобільні причепа. Краї платформи обнесені металевим каркасом висотою 0,5-1 м, який запобігає перекиданню вуликів при перевезенні на кочівлю. Вулики розміщують в один ряд по краях платформи. Для утримання більшої кількості бджолиних сімей на платформі вулики-

лежаки можна ставити льотками на теплий занос. Доглядати сім'ї при такому розміщенні доступніше і зручніше.

При масовому впровадженні кочових павільйонів і платформ у бджільництві відпадає потреба в навантажуванні і розвантажуванні вуликів під час кочівель, зменшується витрата часу на догляд за сім'ями за рахунок щільного розміщення вуликів. У павільйонах за будь-якої погоди і пори року можна оглядати бджіл і подавати їм допомогу, легше вберегти їх від отруєння гербіцидами і отрутохімікатами, оскільки пасіку на колесах можна швидко перемістити з ділянки, що підлягає обробці, на інший масив.

Кочові платформи та павільйони набувають широкого застосування в господарствах, які спеціалізуються на вирощуванні насінників багаторічних трав.

Утримання бджіл в павільйонах і на платформах дає змогу краще розмістити пасіки навколо площ ентомофільних культур, що значно підвищує ефективність запилення і збільшує медозбір.

Дослідження Української дослідної станції бджільництва показали, що від сімей, які знаходяться в кочових павільйонах і на платформах, одержують на 5—10 кг більше меду, ніж при загальноприйнятому утриманні.

## Отже, як почати бізнес на бджільництві?

### 1. Реєстрація бізнесу

Утримання пасіки, як і інші види підприємницької діяльності, підлягає обов'язковій реєстрації в податковій службі. Щоб бджоляр міг успішно продати товар в роздрібні торгові точки чи оптом, йому потрібно вибрати таку організаційно-правову форму, як приватне підприємство.

### 2. Пошук місця для пасіки





Одним з основних критеріїв грамотного ведення бізнесу на бджільництві є правильний вибір місця для пасіки.

Для цих цілей також можна вибрати місце неподалік від полів з медоносними рослинами. Наведемо таблицю строків цвітіння основних медоносів, які найбільш поширені у Жовківському районі.

*Таблиця 1 - Строки цвітіння медоносних рослин в Лісостепу України*

За даними Української науково-дослідної станції бджільництва

Назва рослини		Період цвітіння
Ранні польові квіти Тривалість цвітіння: в залежності від виду рослини 70 днів		20.03.2020 ↔ 30.05.2020

Назва рослини		Період цвітіння
<b>Ріпак, свиріпа, рапс</b> <i>лат. Brassica napus</i> <i>рос. Рапс</i> Тривалість цвітіння: 40 днів(я). Основний медонос		01.05.2020 ↔ 10.06.2020
<b>Липа серцелиста</b> <i>лат. Tilia</i> <i>рос. Липа</i> Тривалість цвітіння: 11 днів(я). Медопродуктивність: <b>800</b> <b>кг/Га.</b> Основний медонос		21.06.2020 ↔ 01.07.2020
<b>Гречка</b> <i>лат. Fagopyrum</i> <i>рос. Гречиха</i> Тривалість цвітіння: 21 днів(я). Медопродуктивність: <b>60</b> <b>кг/Га.</b> Основний медонос		10.07.2020 ↔ 30.07.2020
<b>Соняшник</b> <i>лат. Helianthus</i> <i>рос. Подсолнечник</i> Тривалість цвітіння: 31 днів(я). Медопродуктивність: <b>45</b> <b>кг/Га.</b> Основний медонос		12.07.2020 ↔ 12.08.2020

Згідно періоду цвітіння рослин-медоносів, наш мобільний павільйон буде переміщатися приблизно на 15-20 км між вибраними культурами. Періодом найбільш інтенсивного збору бджолами нектару визначено 10 днів.

### 3. Купівля інвентарю

Розробляючи бізнес-план по розведенню бджіл, необхідно розрахувати витрати на придбання інвентарю та обладнання для майбутньої пасіки. Щоб освоїти всі тонкощі цього ремесла, підприємцю достатньо купити наступні основні засоби.

Таблиця 2 - Основні засоби для реалізації проекту

	Показник	Кількість	Сума, грн
<b>Основні засоби</b>			
1.	Платформа з корпусами вуликів	1	185500,0
2.	Бджолосім'ї	80	120000,0
3.	Ремонт платформи і вуликів		26500,0
4.	Закупівля рамок, шт	16	256,0
5.	Вощина, листи	1280	19200,0
6.	Медогонка	1	19080,0

7.	Костюм пасічника, шт.	2	2000,0
8.	Пасічний інвентар (димар, щітка, ніж, стамеска)		1000,0
9.	Тара (бідони)	20	16000,0
10.	Намет	1	2000,0
<b>Всього основні засоби</b>			<b>391536,0</b>
<b>Оборотні засоби</b>			
	Сукупні реєстраційні процедури		100,0
	Єдиний податок (2 група), 3 міс.*944,60 грн		2833,80
	Єдиний соціальний внесок (22% від мін. зарплати), 3 міс.*944,60 грн		2833,80
	ПДФО (18%*4723 грн)		850,14
	Військовий збір (1,5%*4723 грн)		70,85
	Закупка сировини та ветеринарних препаратів		2000,0
	Транспортні витрати (1т *20,79 грн/л)		20790,0
	Трансакційні витрати		3000
			32478,59
<b>Всього оборотних засобів</b>			
<b>Вартість проекту</b>			<b>424014,59</b>

Павільйон на 80 бджолосімей, який складається з 4-х поверхів по 10 вуликів в ряд на обидві сторони. Даданівська рамка, по 19 рамок на сім'ю. До павільйону передбачено встановлення намету 2.5×2.5м. Вхід в намет прямо з павільйону. Причіп на базі тракторного ПТС. Павільйон зареєстрований (номер, техпаспорт).



Підприємець має у своєму користування автомобіль, за допомогою якого буде перевозити павільйон та генератор, який необхідний для роботи медогонки.

#### **4. Придбання бджіл**

Купівля бджіл у багатьох новачків викликає ряд труднощів. Для початку потрібно знайти досвідчених бджолярів, які практикують розведення бджіл, і придбати у них потрібну кількість сімей. Зверніть увагу, що бджолині сім'ї повинні добре переносити клімат в тому регіоні, де планується розташування пасіки. Тому не варто везти комах здалеку, оскільки вони не зможуть адаптуватися. Звертаючись до пасічника в своєму регіоні, можна не тільки купити здорових бджіл, а й отримати цінні консультації по їх розведенню.

#### ***Порода бджіл***

Щоб отримати максимальний ефект від квітучих рослин, необхідно також правильно підібрати породу бджіл. Для реалізації даного проекту, будемо закупляти Карпатську породу бджіл.

Робочі бджоли мають сіре забарвлення тіла, на черевці передня частина тергітов з сріблястим опушенням. Відрізняються тільки бджоли Рахівського типу. Вони швидше тьмяно-сріблясті. Жовтизни немає. Забарвлення трутнів сірий і коричневий. У матки Карпатської породи колір змінюється від темного, майже чорного, до вишневого.

Довжина хоботка робочих бджіл від 6,3 мм до 7,0 мм У віці одного дня вони важать 110 мг. Ширина третього тергіта – 4,8 мм.

Вага бджоломаток Карпатської породи на виході з маточників становить 208 мг. на Початку яйцекладки плодові досягають 216 мг. А в момент відбору з нуклеусів (маленької сім'ї бджіл для утримання молодої матки до її запліднення) – 232 мг.

Навесні сім'ї дуже швидко ростуть. Вони входять в силу вже на початку цвітіння акації та ріпаку. Робочі бджоли починають вилітати на збір на 3-4 дні раніше, ніж у інших порід.

Карпатська бджола добре використовує різнотрав'я, відвідуючи різноманітні рослини. Довжина хоботка дозволяє добувати нектар з глибоких нектарників. Комахи починають «танцювати» близько квіток при цукристості починаючи з 8%. Але також активно Карпатки освоюють і великі медоносні масиви. Дуже швидко перебудовуються з одного типу хабар на інший. Тому сім'ї бувають з медом навіть у невдалі за медозборами роки.

А як добре Карпатка відбудовує вощину! Навесні сила сім'ї невелика, хабарів слабкий. Тим не менш вощина дуже швидко стає сотами. За сезон в родині з'являються до 20 нових відбудованих рамок. Печатка меду суха і змішана. У літній період переважно суха.

Великий плюс породи і зручність для бджоляра в тому, що сім'ї не схильні до роїння. На роїння йдуть близько 5 % сімей. Їх легко вивести з підприємного стану. Звичайно, бджоляр повинен не лінуватися і оглядати сім'ї вчасно. Маточників при роїнні закладається від 8 до 30.

Радую душу бджолярів і тиха зміна маток, до якої схильні сім'ї. Стара матка і її донька мирно живуть у вулику до шести тижнів.

Карпатські бджоли добре орієнтуються. Тому вони підходять для запилення в теплицях і павільйонах.

Сім'ї дотримуються у вуликах чистоту.

Карпатська порода бджіл – це унікальний випадок, коли в одній комасі так зосереджено багато корисних ознак. Перелічимо основні з них.

- Швидке весняне розвиток сімей.
- Бджоли однаково добре працюють на зборах різних типів.
- Можуть брати нектар з низькою цукристістю.
- Похмура, холодна, дощова погода. А трудівниці все одно в полі!
- Слабка схильність до роїння.
- Бджоли завжди з медом і виробляють багато воску.





- Здатність працювати на запиленні теплиць і павільйонів.
- Хороша стійкість до хворіб і шкідників.
- Поведінка бджіл вище всяких похвал. Ніколи не зляться і не нападають!

Стільки позитивних якостей, а недоліків практично немає. Зазначимо тільки, що бджоляр повинен стежити за силою сімей.

Отже, разом – для оснащення пасіки з активом в 80 вуликів потрібно витратити 424014,59 гривень. Як видно, бізнес на утриманні бджільницького господарства вимагає від підприємців великих початкових інвестицій. Для цього підприємець буде оформляти кредит на 36 місяців лише на суму основних засобів (391536,0 грн). Вихідні дані для отримання кредиту та виплати відсотків за ним.

Термін кредитування : 36 місяців  
 Сума кредиту : **391536,0** грошових одиниць  
 Відсоткова ставка: 8,4 % річних (стандартна схема нарахування)  
 Разова комісія : 0 %  
 Щомісячна комісія : 0 грошових одиниць  
 Підсумкові значення, грошових одиниць  
 Разом сума виплат : 490203,07 грн  
 у тому числі % : 98667,10 грн ( за 36 міс)  
 тіло кредиту : 391536,00  
 комісії : 0.00  
 Середній щомісячний платіж становитиме 13616,75 грн.

## 5.Визначення об'ємів виробництва та реалізації продукції бджільництва

Таблиця 3 – Розрахунок об'ємів виробництва та реалізації продукції

№ п/п	Медоноси	Період збору в днях	Плановий збір з 1 га, кг	Фактичний збір для 1 бджолосім'ї в день, кг	Кількість кг з 1 бджолосім'ї за період	Загальний збір (72 бджолосім'ї), кг *	Оптова ціна 1 кг меду	Виручка від реалізації, грн.
1.	Польові квіти	10	15	0,5	5	360,0	50,0	18000,0
2.	Ріпак	10	30-90	1,5	15	1080,0	50,0	54000,0
3.	Акація	10	300	1,3	13	936,0	50,0	46800,0
4.	Липа	10	500	2	20	1440,0	50,0	72000,0
5.	Гречка	10	140	1,5	15	1080,0	50,0	54000,0
6.	Соняшник	10	30-50	1,5	15	1080,0	50,0	54000,0
						<b>5976,0</b>		<b>298800,0</b>

\* примітка – мінус 10 % від загальної кількості бджолосімей на форс-мажорні обставини

Отже, за сезон виручка від реалізації становитиме 298800,0 грн.  
Сума виплат по кредиту 163401,00 грн / рік  
Поточні витрати за сезон 32478,59 грн.

**Чистий прибуток:**  $298800,0 - 163401,00 - 32478,59 = \underline{102920,41 \text{ грн / сезон}}$

**Рентабельність проекту:**  $102920,41 / (163401,00 + 32478,59) * 100\% = \underline{64,4 \%}$

**Строк окупності проекту:**  $(424014,59 / 102920,41) * 12 \text{ міс} = \underline{49 \text{ міс.}}$

## **6.Висновки**

Без сумніву, пасічницький бізнес досить вигідний. Втіливши даний бізнес-план в реальність можна отримати досить хороший результат і на четвертий рік отримати прибуток в розмірі 265 тис.грн. Однак для цього необхідно докладати певних зусиль і поповнювати свої знання, читаючи книги по бджільництву, вивчаючи матеріали в інтернеті і т. д. Обмежень для зайняття бджільництвом немає, потрібно тільки любити природу і володіти підприємницькою жилкою.

*Контактний телефон: (032)242-927*

## **Додаток Б. 6**

### **БІЗНЕС-ПЛАН МОЛОЧНОЇ ФЕРМИ**

#### **(УТРИМАННЯ 50 ГОЛІВ МОЛОЧНОГО ПОГОЛІВ'Я ВРХ)**



## **РЕЗЮМЕ**

Як відомо, молочне скотарство – одна із стратегічних галузей тваринництва України, що визначає продовольчу безпеку держави, якість харчування населення та має високий експортний потенціал.

Вона дає найбільш цінні продукти харчування: молоко, м'ясо, а також сировину для легкої та харчової промисловості. На частку великої рогатої худоби припадає 95% молока від загального його виробництва. У ньому містяться біологічно повноцінні і легкозасвоювані поживні речовини – білки, жири, вуглеводи, мінеральні речовини, вітаміни, ферменти та інші.

Розведенням молочної худоби займаються переважна більшість

господарств країни. Значення цієї галузі ще більше зростає у зв'язку з введенням в експлуатацію великих промислових підприємств і зростанням чисельності міського населення, також значення цієї галузі сільського господарства визначається темпами її розвитку і високою часткою у виробництві валової продукції, великим впливом на економіку сільського господарства, рівнем забезпечення продуктами харчування.

Головним завданням розвитку молочного скотарства є збільшення виробництва молока і зростання економічної ефективності на основі підвищення продуктивності корів, зниження матеріальних, енергетичних і трудових витрат. Цими критеріями визначається сутність і цінність технологічного виробництва.

В господарстві планується утримуватись 50 корів молочного стада.

Наростання потужності буде здійснюватися протягом п'яти років.

Фермерське господарство буде працювати на внутрішньому регіональному ринку збуту молока.

Згідно проведених економічних розрахунків і можливостей приміщень для утримання тварин доцільно закупити 50 телиць молочного напрямку продуктивності по ціні 60 грн. за 1 кг живої маси, вагою 350 кг, що в грошовому виразі буде становити 21000 тис. грн.

При запланованій потужності фермерське господарство в керованому сегменті ринку, яка складає 0,05% від вибраного сегменту, зможе реалізувати 285 тонн молока в рік.

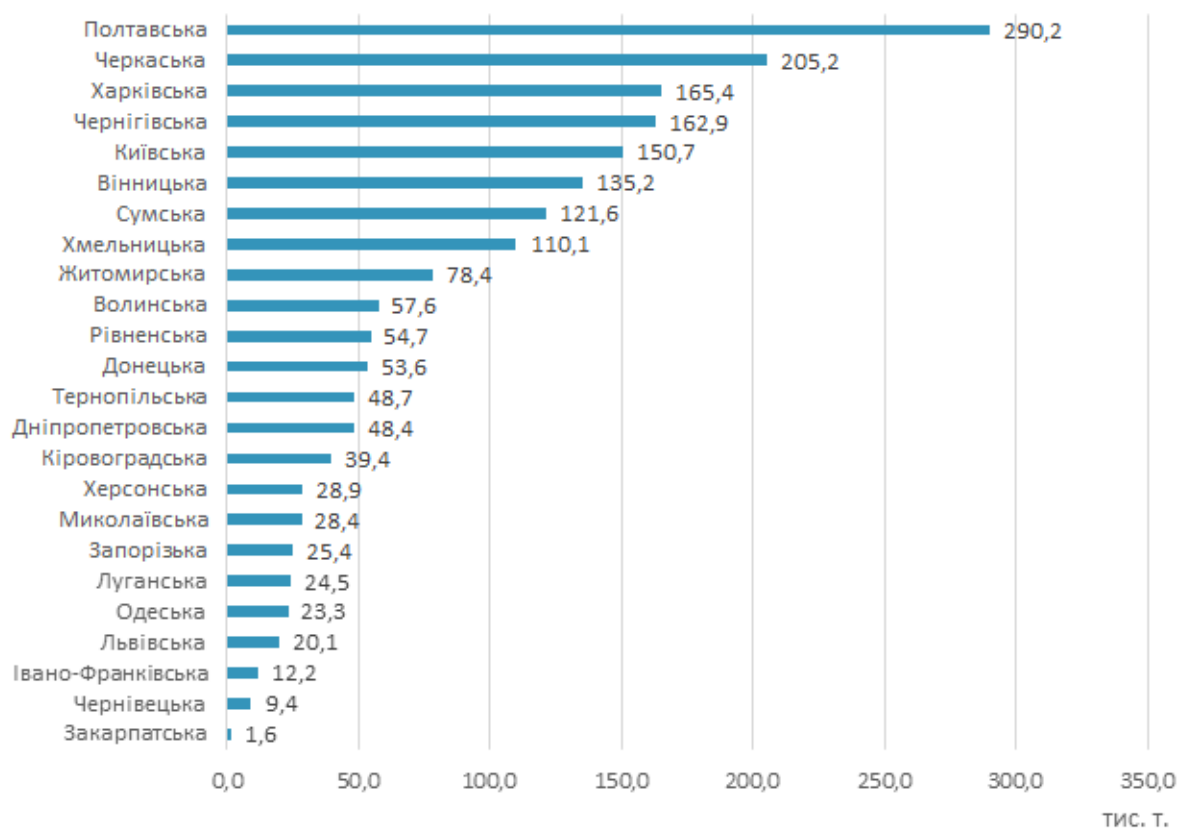
Фінансова стратегія підприємства полягає у підвищенні доходності. Протягом запланованого періоду основним джерелом надходження коштів буде реалізація продукції. Підприємство буде реалізувати молоко по середньорічній ціні 948 грн. за 1 ц і отримає виручку на суму 2701,18 тис. грн. що забезпечить суму чистого прибутку 966 тис. грн., і рівня рентабельності 35%. При розробці бізнес-плану використано вітчизняні і зарубіжні методики бізнес-планування, спеціальну літературу і економічну інформацію.

Прогнозований вид діяльності забезпечує високий рівень рентабельності, передбачає стислі терміни нагромадження чистого прибутку, достатнього для погашення кредиту і збереження при цьому великого запасу фінансової стійкості.

### **1. Аналіз ринку**

Згідно останніх даних Державної служби статистики України у січні-жовтні поточного року виробництво молока в господарствах усіх категорій склало 8 млн 960,4 тис. тонн, що на 0,8% менше, ніж за відповідний період минулого року. Зокрема у жовтні було вироблено 851,9 тис. тонн молока усіх видів, що на 84,9 тис. тонн менше, ніж у вересні, це показує традиційне сезонне скорочення виробництва молока. В порівнянні із жовтнем 2019 року обсяг зменшився на 3,1 тис. тонни.

### Рейтинг виробників молока, тис. т.



Частка промислово-виробленого молока в загальній структурі склала 26,1%, або 2 млн 341,3 тис. т. Це на 1,8% більше, ніж у січні-жовтні минулого року. В господарствах населення за аналізований період виробили 6 млн 619,1 тис. т. молока, що на 1,7% менше, ніж торік.

Найбільше промислового молока за аналізований період було вироблено у Полтавській (358,7 тис. т.), Черкаській (253,8 тис. т.), Харківській (203 тис. т.), Чернігівській (201,3 тис. т.) та Київській (188,2 тис. т.) областях. На рис. 1 зображено області лідери з виробництва промислового молока в Україні та об'єми виробництва кожної області.

Чисельність ВРХ, за аналізований період скоротилася на 0,5% та склала 4 млн 45,6 тис. поголів'я. Так, 1 млн 188,8 тис. (-4%) утримується в промисловому секторі і 2 млн 856,8 тис. у господарствах населення (+1,1%).

В той же час, чисельність корів в Україні скоротилася на 2% та склала 2 млн 131,6 тис. Наразі нарощенням поголів'я займається лише Житомирська область - +4,8%, в порівнянні з відповідним періодом минулого року — 115,9 тис.

В сільськогосподарських підприємствах утримують 481,2 тис. голів корів, що на 3,7% менше, ніж у 2018. Населення при цьому тримає 1 млн 6504 тис. голів. Це на 1,5 менше, ніж торік.

Реалізація промислового молока за шість місяці цього року склала 1,7 млн т., що на 1,9 млн т. більше, ніж торік. У той же час, чисельність корів в Україні скоротилася на 1,9% та склала 2 млн 109,7 тис. В сільськогосподарських підприємствах утримують 474,1 тис. голів корів, що на

3,2% менше, ніж у 2019. Населення при цьому тримає 1 млн 635,6 тис. голів. Це на 1,5% менше, ніж торік.

Реалізація промислового молока за два квартали цього року склала 2 млн т., що на 2,3% більше, ніж торік. Середня ціна реалізації тонни молочної сировини склала 6,97 тис. грн/т (+38,3%). Крім того, на власних потужностях або на давальницьких засадах було перероблено 24,2 тис. т.

"Середньозважена ціна трьох гатунків зменшилася на 19 коп., порівняно з попереднім періодом досліджень і становить 9,53 грн/кг. Падіння цін відбулось, головним чином, за рахунок зниження цін на перший та вищий гатунки", - йдеться у повідомленні.

Середня ціна на екстрагатунок майже не змінилася – 10,1 грн/кг, а втрати склали лише 2 коп. Вищий гатунок подешевшав на 18 коп. - до 9,57 грн/кг, а найбільше знецінився перший — на 37 коп. Його середня ціна опустилась до 8,92 грн/кг.



Діапазон коливань цін на екстрагатунок у регіонах різниться. Зокрема у західному — 9,50-9,80 грн/кг; східному — 9,7-9,90 грн/кг; північному — 9,80-10,15 грн/кг, південному — 9,7-10,30 грн/кг, центральному — 10,0-10,15 грн/кг.

"Падіння цін на молоко нижчих гатунків продиктоване скоріше зниженням попиту в умовах соціально-економічних обмежень. У такій ситуації переробники більше акцентуються на виробництві біржової пари молочної продукції масло-СЗМ (сухе знежирене молоко), які потребують дешевої сировини". Як повідомлялося, станом на 1 травня ціна на молоко екстрагатунку становила 10,12 грн./кг, вищий гатунок — 9,75 грн/кг, перший гатунок – 9,29 грн./кг.

## 1. Характеристика підприємницької діяльності

Фермерське господарство реєструється Постановою голови районної адміністрації. Господарство є самостійною господарською одиницею з правом юридичної особи, утворено сім'єю з метою виробництва і реалізації

сільськогосподарської продукції, переробки сільськогосподарської сировини, торгово-закупівельної діяльності.

Основним видом діяльності є виробництво молока, крім того, додатково буде отримано приплід та побічна продукція – гній. Технологічний цикл виробництва здійснюється протягом календарного року. Кормовою базою для молочного стада корів є пасовищні угіддя, частково посівні площі. Технологія роздачі кормів, очищення приміщень, доїння – механізована. Кінцевим продуктом господарства є охолоджене молоко згідно стандарту.

## 2. Виробничий план

Організація галузей сільськогосподарського виробництва на підприємстві базується відповідно до завдань поставлених перед ним, виходячи з потреб і попиту на ринку та внутрігосподарських потреб галузі.

Для повноцінного функціонування господарству доцільно мати земельний наділ площею 160 га (у розрахунку 3,2 га на 1 корову). Будівля корівника цегляна, площею 400 м кв. (40x10), з прибудовами, фундамент кам'яний, перекриття дерев'яні, дах шиферний. Приміщення корівника обладнано водопроводом від артезіанської свердловини, каналізацією, вентиляцією, опалюванням, освітленням. Приміщення розташоване на території колишнього сільськогосподарського підприємства і потребує незначного ремонту з метою забезпечення всіх санітарно-технічних вимог.

Утримання корів безприв'язно-боксове з кормовим столом. Видалення екскрементів проводиться скреперною установкою, що значно зменшує затрати праці. Екскременти зберігаються у гноєсховищі, яке розміщене на заданій відстані від корівника. Перемішування і видалення екскрементів можна здійснюється фекальним насосами. Додавання води у гноєсховище проходить частково за рахунок змиву підлоги, миття технологічного обладнання, а також зливається вода, яка використовується доїльною установкою.

*Таблиця 1 - Характеристика основних приміщень і виробничих зон*

	Назва приміщення, секції	Площа, м
1	Молочний блок	22,00
2	Службове приміщення	10,00
3	Доїльний зал	40,00
4	Бокси для отелення і осіменіння	10,00
5	Секція дійних корів	157,50
7	Клітки для утримання телят до 20 діб	16,80
8	Технологічний проїзд	108,50
9	Профілакторій для телят	24,60
10	Коридор	10,60

При цих розмірах розміщено доїльно-молочний блок, в який входить доїльний зал з доїльною установкою типу УДЕ-16 “Ялинка” (2×4) фірми “Westfalia Surge”, повною автоматизацією і комп’ютеризацією процесу доїння.

Кормоприготування і роздавання кормів здійснюватиметься на основі подрібнювача-змішувача-роздавача ИСРК-12Г з безпосередньою видачею корму на кормовий стіл.

Стационарний кормоцех відсутній, замість нього "кормоцех на колесах".

**Таблиця 2 - Рекомендований перелік технологічного обладнання для забезпечення комплексної механізації і автоматизації для обслуговування 50 голів молочного поголів'я**

Операція	Назва технологічного обладнання	Марка	Ціна, грн	Кількість, шт
Утримання безприв'язне	Бокси	ОС 00.000	20800	2
Прибирання екскрементів	Скреперна установка	УСГ-4	30600	2
Приготування кормів, змішування і роздавання	навантажувач-побібноувач- змішувач-кормороздавач	ИСРК-12Г	263000	1
Доїння у доїльному залі	Доїльна установка (організація 2х4)	УДЕ-16	126000	3
Охолодження молока і зберігання	Танк-охолодник-термос	РПО-1,5	94500	1
	Холодильна установка	МХУ-8С	54000	1
Очищення молока, сепарування	Сепаратор- очисник	Г9-ОСП	30000	1
	Вага	РП-150Ц 13 Т	1100	1
	Насос молочний	НМУ-6	2000	2
	Насос для води	ВКС - 2/6	1990	1

Вартість обладнання для забезпечення комплексної механізації і автоматизації для молочної ферми на 50 корів становить 623990 грн.

Для організації виробничих процесів необхідно залучити таку кількість працівників:

**Таблиця 3 - Рекомендований склад персоналу для обслуговування 50 голів молочного поголів'я**

№	Посада	Кількість працівників	Зарплата
1.	Бухгалтер-обліковець	1	7200
2.	Пастух	1	6100
3	Тракторист-машиніст	1	7240
4	Доярка	2	9960
5	Сторож	1	6600

Фінансовий потенціал господарства не дозволяє йому на постійній основі утримувати постійних працівників на посадах ветлікаря, зоотехніка, техника поштучному осіменінні, майстра-наладчика, тому працівники, які надають ці послуги будуть залучатися по мірі необхідності на договірній основі.

Важливим фактором підвищення продуктивності тварин є забезпечення їх повноцінними і збалансованими кормами власного виробництва.

Для забезпечення ефективності ведення галузі, пропонується закупівля 50 голів племінних телиць за ціною 60 грн. за 1 кг живої маси, вагою 350 кг, що в

грошовому виразі буде становити 1050,0 тис. грн.

**Таблиця 4 - Розрахунок вартості річного кормового раціону на виробництво молока в проектованому господарстві**

Вид кормів	Необхідна кількість, т	Собівартість виробництва 1 т, грн.	Витрати, грн.
Озима пшениця	28,1	2217,1	62297,7
Ярий ячмінь	35,2	2159,4	76010,8
Кукурудза	29,3	2089,6	61852,2
Силос	517,7	199,2	103125,8
Горох	17,6	2097,4	36914,3
Шрот соєвий	5,9	2300	13570
Сіль кухонна	1,2	800	960,0
Зелені корми	567,7	151,7	86120,1
Сінаж	30,5	344,6	10510,3
Сіно	30,9	240,8	7440,72
Всього	X	X	458801,92

Продуктивність сформованого стада корів молочного напрямку продуктивності планується на рівні 6000 кг молока на корову в рік.

Виходячи з того, що вартість річного кормового раціону для 50 корів становить 458801,92 грн., на виробництво 1 т молока необхідно витратити 1529,34 грн.

### 3. Маркетинговий план

Ринок молока та молокопродуктів є складовою споживчого ринку Львівської області, тобто молочна галузь безпосередньо виходить на кінцевого споживача. Тому, здійснюючи розрахунки перспектив розвитку галузі, необхідно насамперед передбачити зміни у чисельності населення.

**Таблиця 5 - Динаміка показників реалізації молока у Львівській області**

Показники	2017	2018	2019	2019 р. у % до 2017 р.
Реалізовано молока та молокопродуктів у перерахунку на молоко всього, тис. тонн	19,2	20,6	18,9	98,4
Частка Львівської області у загальному обсязі реалізації молока України, %	1,5	1,0	0,9	-0,6 п
Ціна реалізації 1 ц молока, грн.	201,33	184,96	272,24	135,2
Споживання молока на особу в рік, кг	233,9	218,2	210,5	89,9
Фонд споживання молока та молочних продуктів, тис. тонн	597,9	556,8	536,1	89,7

Аналізуючи тенденції розвитку ринку молока, слід відмітити, що обсягу реалізованої товаровиробниками Львівщини продукції явно не вистачає для задоволення потреб споживачів та сировинних потреб молокопереробних підприємств. Так, із 142,6 тис. тонн



молока, яке надійшло на переробні підприємства Львівщини, лише 13,2% було вироблено в межах області. Тому проектне фермерське господарство з легкістю займе незаповнену ринкову нішу. За цінами реалізації продукції найкращими каналами збуту є ринок (базар, лотки, ятки), однак, розглядаючи специфіку даного каналу зрозумілим стає те, що тут існує невелика можливість реалізувати значні обсяги продукції, тому актуальними і надалі залишатимуться заготівельні організації, серед яких

на Львівщині можна визначити: ВАТ “Львівський ММЗ” ТзОВ “Львівський ММК”;

ВАТ “Бродівський завод СЗМ”; ВАТ “Буський молочний завод”; ВАТ “Жидачівський сирзавод”; ВАТ “Рава-Руський маслозавод”; ЗАТ “Галичина”, м. Радехів;

ВАТ “Самбірський молокозавод”; СП “Скомекс”, Сокальського району;

На ринку сільськогосподарської продукції існує кілька виробників аналогічної продукції. Тому, дуже важливо знати, хто саме та в якому обсязі виробляє таку ж продукцію, за якими цінами вона продається та чи користується вона попитом? Основними завданнями дослідження як конкурентів, так і ринку в цілому є виявити які заходи потрібно вжити підприємству для того, щоб завоювати чи підтримати високу конкурентоспроможність.

Існує багато джерел інформації щодо діяльності конкуруючих фірм: рекламні проспекти, щорічні звіти, огляди в комерційній періодиці, торгові виставки, ярмарки. Крім того, вивчення діяльності конкурентів повинно спиратися на оперативні джерела інформації, в тому числі на відомості, отримані від споживачів, експертів ринку, з державних правових та комерційних установ. Важливий метод отримання даних про діяльність конкурентів – опитування споживачів.

На сьогодні для фермерського господарства щодо організації виробництва молока основними конкурентами є ті агроформування, які за спеціалізацією та обсягами виробничих ресурсів є подібними, або перебувають в одній групі.

Вказані господарства мають в основному, зерново-молочний напрям, де утримується приблизно 50 гол корів. З цієї групи найбільшим господарством є господарство №3, де щороку утримується 70 голів корів молочного напрямку, тобто для фермерського господарства дане господарство є найбільш активним конкурентом.

**Таблиця 6 - Потенційні переваги і недоліки господарства перед конкурентами на ринку**

Оціночні фактори	Проектне фермерське господарство	Підприємство №1	Підприємство №2	Підприємство №3
Собівартість	3	5	4	4
Якість	5	5	4	4
Доставка	5	4	5	3
Репутація	5	5	4	4
В середньому	4,5	4,8	4,3	3,8

\* Примітка: оцінювання здійснювалось за 3-5-ти бальною шкалою: «3» - посередньо; «4» - добре; «5» - дуже добре.

Повна інформація про конкуренцію на ринку продукції скотарства подана в таблиці .

**Таблиця 7 - Підсумковий аналіз конкурентів господарства на ринку продукції**

<i>Питання</i>	<i>Характеристика та оцінка фактичного стану справ</i>	<i>Прогноз та стан справи, оцінка показників та дії щодо покращення</i>
Хто основні конкуренти вашого підприємства на кожному сегменті?	Підприємство-конкурент №1, Підприємство-конкурент №2, Підприємство-конкурент №3	Для покращення позиції на ринку необхідно удосконалювати виробництво
Які методи конкурент-ної боротьби вони використовують?	Проводять рекламу, зменшують ціни, шукають вигідні ринки збуту	Зменшити собівартість і збільшити продуктивність
Які перспективи розвитку конкуренції?	Конкурентна боротьба має тенденції до зростання	Постійно підвищувати конкурентоспроможність продукції
Які в конкурентів: цінова політика, якість товарів?	Ціна нижча, але якість товарів не достатня	Підвищити якість і знизити ціну продукції
По відношенню до яких конкурентів ваші дії успішні?	Підприємство-конкурент №2	За рахунок нових технологій знизити собівартість
Чи можна поширити цей досвід на інших конкурентів?	Певні елементи можна використати	Потрібно проводити постійний аналіз конкурентів
Чи відповідають вимоги конкурентів таким вимогам продукції як: споживчі властивості, колір, смак?	Продукція конкурентів не повністю задовольняє всі вимоги	В господарстві планується подальше підвищення якості продукції
Яка можлива реакція конкурента на: зміну ціни, збільшення частки ринку підприємства?	Будуть намагатись повторити дії	Стабільна пропозиція господарства на ринку
Що відомо про технологію виробництва конкурентів?	Технологія є не зовсім застарілою, але не має можливості оновити через недостатню кількість коштів	Планується запровадити нові технології
Які офіційні дані конкурентів про прибутки і збитки?	Діяльність конкурентів не є до кінця відомою	Провести аналіз діяльності конкурентів
Як вони рекламують свої товари?	Недостатня реклама через недостатню кількість коштів	Збільшити витрати на рекламу
Як вони підбирають собі менеджерів?	Менеджери залишилися зі «старих» кадрів	Збільшити частку висококваліфікованих молодих спеціалістів
Яка в них ситуація щодо постачання та комплектуючих?	Наявні постійні постачальники	Пошук постачальників, які пропонують високоякісні матеріали за нижчими цінами

Які комерційні ре- зультати їхньої діяль- ності на виставках та ярмарках?	Рідко беруть участь у виставках і ярмарках	Планується постійна участь на виставках і ярмарках
---	--	--

Отже, якщо фермерське господарство для організації виробництва і реалізації продукції використає всі свої можливості та потенціал, воно має великі шанси отримати хороші конкурентні позиції на регіональному ринку молока.

#### 4. Фінансовий план

Річний дохід модельного підприємства від реалізації молока молокопереробним підприємствам наведений у таблиці 8.

**Таблиця 8 - Річний дохід від реалізації молока у проєктованому господарстві**

Показники	Од. виміру	Значення
Кількість корів	гол.	50
Середня продуктивність корів на рік	кг	6000
Валовий річний надій молока	т	300
Рівень товарності молока	%	95
Обсяг реалізації	т	285
Ціна реалізації молока	грн./т	9480,0
Дохід від реалізації молока	тис. грн.	2701,18
Чистий прибуток	тис. грн..	966,72
Рівень рентабельності	%	35

Основною продукцією молочного скотарства у спеціалізованих підприємствах є молоко, товарність якого сягає 85-90 %, а його частка у структурі товарної продукції - близько 75 %.

Показник середньої продуктивності корів (6000 кг), а ціна реалізації - це середня ціна реалізації молока у Львівській області у 2019 році (без урахування ПДВ, бюджетних дотацій і доплат).

Фінансова стратегія господарства полягає у підвищенні доходності господарства. Протягом запланованого періоду основним джерелом надходження коштів від реалізації молока, а основним напрямком витрат на виробництво, обов'язковасплата податків та фінансування інших запланованих програм.

Отже, згідно проведених розрахунків розмір поточних витрат для утримання 50 голів молочного стада протягом першого року становитиме 407 тис. грн. Оскільки згідно проєкту кількість поголів'я молочного стада залишатиметься незмінною, то поточні витрати також не змінюватимуться.

Оскільки метою виробничої програми є визначення рівня прибутковості запланованого бізнесу та оцінка ефективності основних виробничих і оборотних фондів, то на підставі вже відомих грошових надходжень та виробничих витрат розрахований прибуток та рівень рентабельності становитиме.

## **5. Оцінка можливих ризиків та страхування ризику**

Для господарства джерелами ризику можуть бути: поява нових конкурентів, недостатній рівень кваліфікації залучених працівників, зміна системи оподаткування, інфляційні процеси, зміна валютних курсів, стихійні лиха.

При виникненні такого ризику, як втрата частини ринку, господарству необхідно прискореними темпами шукати нові ринки збуту. Для цього доцільно постійно підвищувати конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції.

Для того, щоб технологія виробництва не стала застарілою господарство повинно слідкувати за всіма новинками і нововведеннями у галузі тваринництва, при потребі закуповувати сучасне обладнання господарство повинно всіма способами не відставати від своїх конкурентів. Проблеми які можуть стати на заваді інтересів господарства можуть бути: недосконала система оподаткування; кредитна політика в галузі сільського господарства; стихійні лиха. Одним із головних ризиків проекту - зниження обсягів виробництва продукції під впливом природних факторів.

Щоб застерегтись від цього ризику господарство повинно укласти страховий контракт, за яким страхова компанія бере на себе зобов'язання сплатити компенсацію у випадку коли станеться непередбачувана подія, що завдасть шкоди. За це господарство буде сплачувати страхові внески.

*Контактний телефон – (032)242-935*

### **Додаток Б.7**

#### ***БІЗНЕС-ПЛАН З РОЗВЕДЕННЯ КІЗ***



### **РЕЗЮМЕ**

Козівництво – галузь тваринництва, яка займається розведенням кіз для одержання молока, м'яса, вовни, пуху, шкір хутра. Молоко кіз характеризується високим вмістом жиру і білка, бактерицидною дією. З шкір кіз виготовляють

шевро, хром, лайку, замшу, сап'ян тощо, а з пуху кіз виготовляють високоякісні легкі тканини, тонкий трикотаж, найкращі сорти фетру, хустки. З тонкої вовни кіз виготовляють технічні тканини, килими, ліжники і трикотаж, а з грубої – вовнові тканини і трикотаж. Отже, козівництво – непростий та комплексний вид бізнесу, в якому поєднано кілька галузей: тваринництво, рослинництво, переробка молока, реалізація молочної продукції.

Останніми роками заявляють про себе все нові великі ферми, пропагуючи здорове харчування на основі козячого молока, особливо зріс попит на якісні сири.

Підбір якісного та здорового поголів'я кіз – запорука успіху бізнесу. Щоб мати хороші надої молока та якісний продукт, потрібно купувати не «бабусиних» кіз, а спеціальні молочні породи. Найбільш цінною в Україні вважається зааненська порода, яка походить із Зааненської долини, що в Швейцарії. Її переваги – відсутність специфічного запаху, висока плодовитість та молочність. Одна така коза здатна дати 600-1200 кг молока на рік. За кордоном зааненську козу можна придбати за 500-700 євро. В Україні вони коштують близько 200-300 доларів. Найкраще купувати кіз у племінних репродукторах, там є гарантія придбати здорову та чистопорідну тварину.

В Україні кіз розводять у присадибних господарствах. Найбільша чисельність кіз у Закарпатській, Одеській, Івано-Франківській, Полтавській областях. Поголів'я кіз становить 350-450 тисяч. На сьогодні в Україні немає племінних господарств, не ведеться науково-дослідна робота з козами. У господарстві «Прогрес» Черкаської області є єдина козоферма, куди у 1987 році було завезено 117 кіз зааненської породи з Чехії, а в Лохвицькому районі Полтавської області в господарстві ім. Кірова традиційно розводять кіз і реалізують племінний молодняк з 5-місячного віку.

## **1. Вибір місця для ферми**

Важливим фактором вибору місця під ферму є наявність родючих земель, на яких кози будуть харчуватися. Однак, необхідно обладнати приміщення так, щоб в ньому було сухо і тепло в будь-який час року. У приміщенні необхідно обладнати місце для переробки молока, складське приміщення під корми.

Сама будівля для утримання кіз має складатися з кількох окремих секцій. Це: секція для молодняку, для дорослих дійних особин, для мам, які готуються народжувати і окремих відсік для козла виробника. Площа кожного приміщення повинна виділятися з урахуванням того, що для комфортного утримання 1 особини потрібно не менше 4 м<sup>2</sup>. В середньому на одну тварину потрібно п'ять квадратних метрів, для комфортного її проживання.

Далі обов'язково облаштувати годівниці і поїлки. Вигідніше утримувати кіз в приміщенні без прив'язі, так вони будуть почувати себе більш природно.

Приміщення для утримання кіз може бути з будь-якого матеріалу, а от підлогу рекомендовано робити дерев'яною або глибоку підстилку з соломи, тому що кози люблять лежати, а холодна підлога – шлях до маститу. Найкомфортніший температурний режим для кіз – від +10 до +18 °С.

Підлога має бути встелена сіном або соломою, які періодично змінюються. У кожної кози повинна бути своя годівниця і напувалка. Бажано тримати тварин на вільному вигулі, без прив'язі.

При належному догляді взимку кози дають удій не нижче, ніж влітку.

## 2. Устаткування для одержання і переробки продукції

Для отримання молока необхідні апарати для доїння тварин. Доїльний апарат коштує від 4 до 23 тис. грн. Ціни на охолоджувач молока коливаються від 30 до 500 тис. грн. залежно від об'єму. На ринку також працюють компанії, що готові збудувати професійні доїльні зали на замовлення за індивідуальним або типовим проектом.

При цьому немає необхідності переплачувати за іноземні прилади, можна переробити апарати для доїння корів (так як козам необхідно тільки дві присоски).

Також, якщо в продаж плануються сметана, вершки і масло знадобляться сепаратори. Для невеликого господарства вистачить 1-2 побутових сепараторів. Існують ручні та електричні моделі сепараторів, бажано мати і той, і інший. Перший врятує при відключенні електрики, а другий значно прискорить процес.

## 3. Чим годувати кіз?

У щоденний річний раціон кіз повинні входити: сіно, свіжа трава, силос. Поїти тварин необхідно два рази в день, влітку необхідно уважно стежити за поїлками для кіз і при необхідності наповнювати водою.

Взимку основним кормом кіз є сіно, а також літні заготовки соковитих гілок дерев.

Необхідні вітаміни тварини зможуть отримати від кукурудзи і буряків. Також іноді в якості вітамінів використовують крейду і поварену сіль (не більше 15 грам на козу).

Вагітним козам потрібно давати побільше зерна і бобів, а поїти їх потрібно тільки теплою водою.

За середніми підрахунками – одна тварина на добу з'їдає до двох кілограм сіна (це необхідно врахувати під час заготівлі сіна на зиму).

Годувати тварин потрібно згідно графіку, щоб кози не відчували стрес, і не зменшилися надої.

Для обстеження і лікування тварин знадобиться професійний ветеринар.

У стійловий період середню добову потребу кіз у кормах покажемо у таблиці 1.

**Таблиця 1 - Денний раціон та структура кормів у стійловий період на одну голову**

Корми	Кількість, кг	Кількість кор. од.	Структура, %
Сіно	1,5	0,6	39
Силос	1,0	0,2	13
Соковиті	1,0	0,14	9
Концентровані корми	0,4	0,6	39

<b>Всього кормів</b>	3,9	1,54	100
Сіль кухонна, г	13		
Крейда, г	9		

Економія у козівництві взагалі недоречна. Якщо заощаджувати на кормах, то можна втратити поголів'я, якщо на приміщенні – більше витратиметься на послуги ветеринара, який лікуватиме кіз.

#### **4. Реалізація продукції**

Економічні результати можна отримувати від таких видів продукції козівництва та супутніх послуг:

- Молоко,
- Йогурти,
- Сметана,
- Масло,
- Сири: фета, бринза, кротен тощо,
- Мило,
- Екскурсії на козину ферму,
- Продаж племінних козенят,
- Шерсть, пух,
- Шкіра.

Основним пунктом для реалізації буде молочна продукція: молоко, сир, вершки, масло.

Кількість продукції залежить від породи тварин, їх харчування і кількості голів. Звичайні породи кіз дають два літри молока на добу, а надої зааненської досягають шести літрів. Однак, і ціна цих порід відрізняється в 4-5 разів. Звичайна коза коштує в середньому п'ять-сім тисяч гривень, в той час як ціна зааненської досягає сорока тисяч гривень.

Ціна за літр козиного молока становить від 40 до 60 гривень, а все завдяки цілющим властивостям напою. Вважається, що козяче молоко схоже за властивостями з грудним і може навіть замінювати його (необхідна консультація лікаря). Козячим молоком лікують шлунок, легені, кісткові тканини і багато іншого.

Продаж козячого пуху і шкур. Козячий пух закуповується фабриками для пряжі і наповнення ковдр і подушок. Середня ціна за кілограм пуху – 400-600 гривень. Козина шкура розміром метр на метр коштує близько 1200-1500 гривень.

Ціна літра сметани становить 200-300 гривень (на літр сметани йде п'ять літрів молока). Кілограм сиру коштує 250-350 гривень. Сир оцінюється в 350-500 гривень за кілограм. Козяче м'ясо зазвичай коштує 200-300 гривень за кілограм.

Продавати продукцію можна самостійно або через посередників, уклавши договір на поставку. Великі фермери зазвичай мають виходи на кілька точок розповсюдження (магазини, намети, підприємства).

До речі, молочна сироватка користується великою популярністю у салонах краси.

Продаж безпосередньо молодняку процес ще більш прибутковий, адже двомісячні козлики можуть досягати в ціні до 5000 гривень (зааненська

порода). Більшість фермерів роблять пристойні обороти саме на розведенні і продажу потомства. Однак, для цього необхідна велика площа під пасовище і стійла, а також серйозні витрати на заготівлі корму.

Десять голів кіз в рік приносять від вісімсот тисяч до мільйона гривень (в розрахунок не береться продаж молодняка). Однак, для цього необхідно налагодити безперервне постачання продукції в магазини і на підприємства. Витрати на відкриття бізнесу з розведення кіз в цьому випадку окупляться приблизно через півтора року.

В цілому бізнес з розведення кіз, як і інші види фермерства, переживає підйом і тому є перспективним в даний час.

Основні показники виробництва продукції козівництва покажемо у таблиці 2.

**Таблиця 2 - Економічна ефективність виробництва продукції козівництва**

Показник	
Поголів'я, гол.	100
Продуктивність, кг	850
Валовий надій, ц	850
Витрати корму на 1ц молока, ц.к.од.	0,6
Витрати на всю продукцію, ц.к.од.	510
Затрати праці на 1 ц, л/год.	3
Затрати праці всього, л/год.	2550
Собівартість 1ц, грн.	3700,0
Собівартість всього, тис. грн.	3145,0
Ціна реалізації 1ц, грн.	5000,0
Виручка від реалізації всього, тис. грн.	4250,0
Прибуток, тис. грн.	1105
Рентабельність, %	35,1

### Висновки

Отже, найбільшу вигоду в такому бізнесі, як козівництво, можна отримати двома основними шляхами:

- Перший – це продаж козячого молока і інших молочних продуктів, таких як сир, сметана та ін. Нагадаємо, козяче молоко набагато корисніше коров'ячого. Воно виводить радіонукліди і володіє цілим рядом лікувальних властивостей. Тому попит на такий продукт знайдеться завжди. Ще одна приємна новина для вітчизняного фермера полягає в тому, що на полицях магазинів можна знайти виключно закордонний продукт. Ціна такого молока досить висока і якщо фермер-козовод запустить свій продукт, який буде значно дешевше, то зі збутом теж проблем не повинно виникнути.

- Другий шлях – значну вигоду можна отримати від вирощування на продаж племінного молодняка. Хоч попит тут значно менший, але ціна 1 племінного козлика або кізки, коштує своїх витрат.

Менш прибутковим напрямком вважається вирощування кіз на м'ясо. Але при наявності великого поголів'я доведеться зайнятися і цим напрямком. І нарешті, непоганий, але також і мінливий дохід можна отримати від продажу козячого пуху. Справи зі збутом тут йдуть не дуже добре.



Як бачимо, перспектив у такого бізнесу, як розведення кіз, багато. Але є і свої мінуси, серед яких найбільш значним вважається низька молочна продуктивність кіз і обов'язкова початкова закупівля породистих племінних особин.

Так, рентабельність такого бізнесу на сьогодні складає 20-30%. Але при грамотному підході до справи і продуманому бізнес-плані окупність настає вже через 2 роки. Так що в цілому можна вважати, що козівництво – це досить прибуткове заняття, яке можна перетворити на непоганий бізнес.

*Контактний телефон: (032)242-936*

## Додаток Б. 8

### БІЗНЕС-ПЛАН ВИРОЩУВАННЯ РАВЛИКІВ



#### РЕЗЮМЕ

Розведення равликів на сьогоднішній день – це відмінний бізнес, який дає можливість отримати високі прибутки у доволі короткий термін. Хоча для України равлики – це екзотика, однак у багатьох країнах Європи (Франція, Італія, Греція, Швейцарія) цей продукт є звичним і часто вживаним в їжу.



М'ясо виноградного равлика є чистим, натуральним продуктом, що не містить холестерину, жирів та інших шкідливих речовин та ідеально підходить для тих, хто піклується про свою фігуру і стежить за здоров'ям. Цей делікатес містить багато білка, заліза, кальцію і вітамінів, що є особливо корисним для людського організму. Крім того, равликів використовують при створенні медичних засобів, а саме у виробництві омолоджуючих препаратів, афродизіаків, а також у складі ліків для відновлення обміну речовин.

У запропонованому проєкті планується організувати бізнес з розведення та реалізації *Helix pomatia* (виноградних равликів) та *Achatina* (равликів

Ахатина) у тепличних комплексах на базі равликової ферми «Ravlik.lviv.ua» площею 0,3 га.

Організація виробничої діяльності равликової ферми передбачає виконання наступних етапів:

- побудова теплиці для утримання равликів протягом року;
- придбання маточного поголів'я равликів;
- забезпечення необхідних умови для розмноження і розвитку равликів;
- вибір каналів збуту та реалізація равликів.

Побудова теплиці потребує додаткових капіталовкладень, однак дає можливість забезпечити належні технологічні умови вирощування равликів не тільки в літній, а й у зимовий період.

Даний проект спрямований на закупівлю трьох теплиць та комплектуючих до них для забезпечення належного вирощування та розмноження *Helix pomatia* (виноградних равликів) та *Achatina* (равликів Ахатина).

Згідно виробничого плану проекту передбачено:

Витрати для організації виробничої діяльності – 167 650 грн.

Виручка від реалізації продукції – 230 000 грн.

Чистий прибуток – 62 350 грн.

Рівень рентабельності – 37,2%

Реалізація проекту передбачає використання власних фінансових ресурсів.

## 1. Аналіз ринку

Попит на равликів в Західній Європі та Азії вже давно випереджає пропозицію і, за оцінками експертів, не буде задоволений в найближчі 10 років. На даний момент у світі продається 420-450 тис. тонн цих молюсків на 10 млрд. євро. Попит на равлика постійно зростає. Тільки французькі та італійські ринки самостійно складають 300 млн. євро. Франція імпортує понад 80% своїх потреб, Італія імпортує 60% потреб, експортний потенціал равликів близько 200 млн. євро. Ціновий ринок також збільшується на рівні 4,5% річних. Тільки мала частина, світового обороту харчових равлики, всього 15-20%, вирощуються на спеціальних фермах, а решта збираються в природних умовах, проте в більшості країн світу і Європі збір равликів в дикій природі заборонений, це завдає шкоди природі та екології. Лідером серед покупців равликів є Китай з часткою понад 40% від світового імпорту. За ним слідує європейські країни, що славляться своєю екзотичною кухнею – Франція, Італія, а також Греція, Бельгія, Румунія і Польща.

Україна також знаходиться в світовому равликовому тренді. Сьогодні ринок равликів в Україні тільки починає розвиватись. Виходячи із трендів на цьому ринку, можна сміливо зробити висновок, що на даний час в Україні формується нова галузь тваринництва, розвиток якої вже найближчими роками призведе до нарощення експортних поставок равликів та продуктів їх

переробки до країн Європи. Подібна ситуація розпочне формування культури споживання страв із равликів в Україні.

Так, наша держава за січень-травень 2019 року експортувала 166,5 тонн равликів, що у 4,6 рази більше, ніж за аналогічний період 2018 року. Загалом за 2018 рік всього було експортовано з України лише 90 тонн равликів. Це менше, ніж за перші 5 місяців 2019 року і є найнижчим показником за останні роки (рис.2.1)

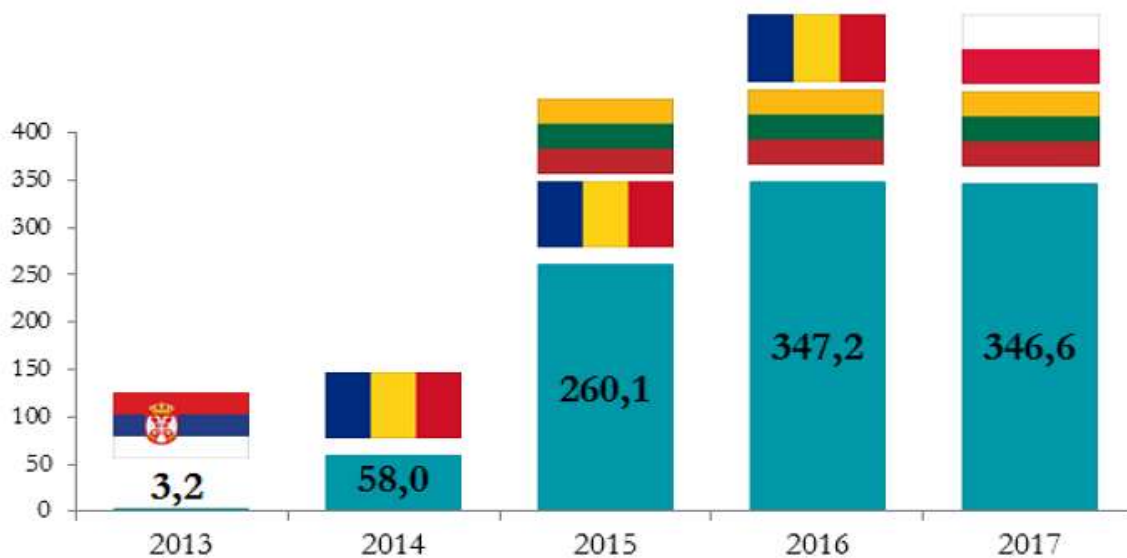


Рис. 2.1 Експорт равликів з України за 2013-2017 роки, т

Так, експорт равликів з України у 2016 та 2017 роках був рекордним та складав по 347 т. Експортні поставки здійснювалися із травня по липень, коли молюски найбільш активні та їх легко можна знайти в дикій природі. Основними покупцями українських равликів були Литва, Румунія та Польща.

Якщо порівнювати українські об'єми експорту із розміром закупівель цього продукту країнами Європи, то наші рекордні поставки зовсім незначні на фоні розміру їх ринку. Щорічно європейці імпортують 20-25 тис. тонн, де основними споживачами є Франція, Іспанія, Італія та Португалія.

Експортні ціни українських равликів коливалися впродовж останніх 5 років в діапазоні 1,0-1,2 доларів США/кг. Низька ціна є результатом того, що із України були експортовані переважно равлики *Helix Pomatia* (виноградний равлик), що мають нижчу ринкову ціну через свої невисокі харчові якості. Цей вид равликів є широко розповсюдженим на території України. У весняно-літній сезон виноградних равликів збирають та продають заготівельникам селяни переважно західних областей України з метою заробітку.

В той же час, Україна впродовж останніх 3 років інтенсивно нарощує імпорт равликів. У переважній більшості це маточне поголів'я для подальшого розведення на території країни (рис. 2.2)

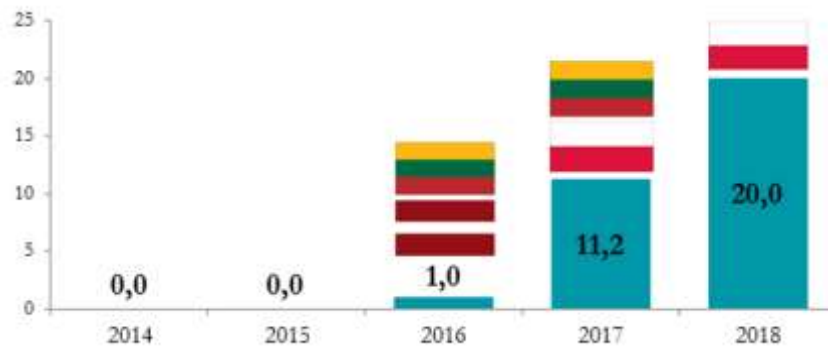


Рис. 2.2 Імпорт равликів до України за 2014-2018 роки, т

Вартість імпорту в середньому складає 3,0-4,5 доларів США/кг. Закуповуються здебільшого равлики видів *Helix Aspersa Muller* (маленькі сірі) та *Helix Aspersa Maxima* (великі сірі), оскільки вони мають найкращі харчові характеристики і є популярними на ринку Європи (рис. 2.3)

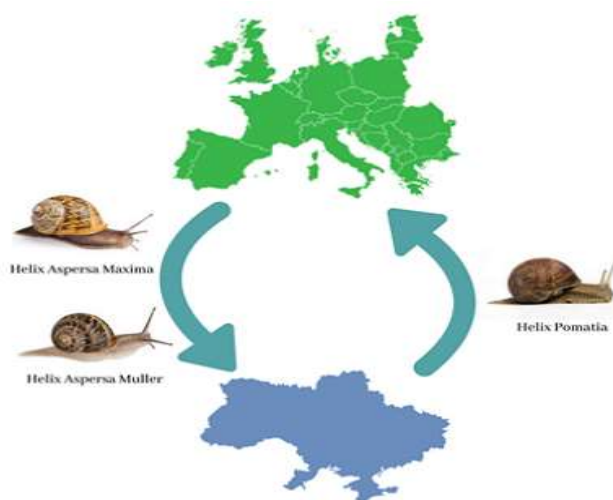


Рис. 2.3 Видове різноманіття равликів при експорті та імпорті

Більшість європейських фермерів займаються вирощуванням саме *Helix Aspersa Muller* та *Helix Aspersa Maxima*. Українці останні два сезони також активно розвивають цю галузь у нашій країні. Переважна більшість вітчизняних підприємців отримують практичні знання на равликових фермах у Польщі і після цього імплементують отриманий досвід на території України. Маточне поголів'я теж купується переважно у тих підприємствах, де фермер пройшов навчання і тому 95% імпорту равликів в Україну здійснюється з Польщі.

На сьогодні на території України діє понад 20 равликових ферм. *При цьому варто зауважити, що більшість ферм розташовані на заході України – близько 11 підприємств. Водночас такі ж суб'єкти бізнесу функціонують у Києві, а також на Харківщині, Житомирщині та Полтавщині. 90% їхньої продукції йде на експорт. Решта – це особисті селянські господарства, які здійснюють збір равликів у лісосмугах, в селах та здають їх переробникам.*

Аналізуючи ринок равликів Львівської області, то варто відзначити, що розведення виноградних равликів коливається у відносно стабільних масштабах. Так, в області є фермерське господарство «Tante Sophie Snails», яке

знаходиться в Буському районі і займається розведенням равликів виду *Helix aspersa* Muller із застосуванням сучасних методів та технологій.

Доволі розрекламованим залишається підприємство «Західний равлик», яке розташоване в с. Солонка поблизу Львова. «Західний равлик» – це родинна ферма, яка займається вирощуванням і розведенням їстівних равликів. Дане господарство спеціалізується на розведенні та реалізації равликів сімейства *Helicidae*, роду *Helix* (*Pomatia*, *Aspersa Maxima*, *Aspersa Muller*) для забезпечення споживання цієї продукції в Україні та за її межами, а також проводить навчання для початківців та новостворених господарств.

Окрім явних підприємств-лідерів іншу частку на ринку равликової продукції Львівщини становлять малі фермерські господарства, які займаються розведенням равликів в літній період у відкритому ґрунті ( в загонах).

Равликів продають сьогодні в ресторанах. Їх також можна побачити у продажі на полицях супермаркетів. Сказати, що попит на цю продукцію поки що доволі великий звичайно не можна, але як для екзотичного м'яса, цей продукт дуже добре відчуває себе на ринку.

Розвиток ресторанного бізнесу в м. Львів та пропозиція екзотичних страв з равликів в меню надає додаткові переваги для організації виробництва з розведення равликів.

Таким чином, організація вирощування равликів у проектному господарстві матиме успіх, оскільки ринок продукції не є достатньо насичений, однак попит є доволі стійким.

Проаналізуємо потенційні переваги та недоліки проектного господарства перед конкурентами на ринку Львова (табл.2.1)

**Таблиця 2.1 - Потенційні переваги і недоліки проектного господарства перед конкурентами на ринку (м. Львів)\***

Оціночні фактори	Проектне господарство «Ravlik.lviv.ua»	«Tante Sophie Snails»	«Західний равлик»	Малі фермерські господарства Львівської області
Собівартість	2	3	3	2
Якість	3	3	3	2
Доставка	3	3	3	1
Репутація	2	3	3	1
В середньому	2,5	3	3	1,5

\* Примітка: оцінювання здійснювалось за 1-3-ох бальною шкалою: «1» - посередньо; «2» - добре; «3»-дуже добре.

Цілком очевидно, що основним конкурентом нашого проектного господарства «Ravlik.lviv.ua» є фермерські господарства «Tante Sophie Snails» та «Західний равлик» (табл. 2.1), однак за умови використання всіх можливостей та потенціалу, належної організації виробничого та маркетингового процесу, підприємство має доволі високі шанси отримати хороші конкурентні позиції на регіональному ринку.

## 2. Характеристика підприємницької діяльності

Гелікокультура (від англ. *heliciculture* або *heliculture*) – процес промислового вирощування равликів, придатних для споживання в їжу чи

отримання слизу для виробництва косметики та медичних препаратів. Геліокультура в Україні стрімко набирає обертів.

Для організації вирощування та розведення *Helix pomatia* (виноградних равликів) та *Achatina* (равликів Ахатина) планується створення равликової ферми «Ravlik.lviv.ua».

Географічне розташування фермерського господарства - приміська зона м. Львова (Жовківський або Пустомитівський райони.)

Для реалізації проекту з вирощування равликів достатньо 30 сотих земельної ділянки, яка належить господарству на правах власності.

Фермерське господарство «Ravlik.lviv.ua» - це родинне господарство, яке належить до суб'єктів малого бізнесу із загальною чисельністю працівників 3 особи.

Згідно діючого законодавства фермерське господарство «Ravlik.lviv.ua» належать до четвертної групи платників єдиного податку.

Для організації равликового бізнесу необхідно оформити документи за кодом діяльності 01.49 КВЕД ДК «ферма із розведення хробаків, равликів, моллюсків».

На сьогодні господарства, які прагнуть розпочати власний бізнес, пов'язаний з розведенням равликів і заробляти при цьому реальні гроші, в першу чергу, мають належну увагу приділити побудові ферм-теплиць із дотриманням встановлених вимог щодо організації технологічних процесів.

Досвідчені фермери доводять, що при розведенні равликів на базі фермерського господарства рентабельність такого бізнесу може досягати 100-300%. Окупитися равликова ферма, де вирощують *Helix aspersa*, може через рік. Натомість, щоб окупити ферму з вирощування виноградних равликів, тобто *Helix pomatia*, треба більше часу – від 12 до 36 місяців.

Кошти в проектному господарстві необхідні для реалізації виробничих процесів, пов'язаних із формуванням собівартості равликів становлять 167 650 грн., а виручка від реалізації – 230 000 грн., що дає можливість уже в перший рік забезпечити рентабельність виробництва на рівні 37,2%.

### **3. Виробничий план**

На земельній ділянці площею 0,3 га планується розведення равликів *Helix pomatia* (виноградні равлики) та *Achatina* (равлики Ахатина) у тепличних комплексах. Організація виробництва на закритому ґрунті дає можливість займатися вирощуванням равликів не тільки влітку, а й взимку з повною завантаженістю тепличного комплексу.

Для організації виробничого процесу необхідно:

- 12 кв. м закритого приміщення для маточного стада,
- 24 кв. м закритого приміщення для інкубації яєць і молодняку,

*Планується закупити 3 теплиці з полікарбонату 3x4 метра, висота 2 метра з товщиною покриття 8мм*

Вартість 1 теплиці 20 000 грн.

Загальна вартість 3-ох теплиць  $20\ 000 \times 3 = 60\ 000$  грн.

Встановлення теплиць планується з лютого місяця.

Крім того для належної організації розмноження равликів необхідно також закупити:

- 8 пластмасових боксів  $1 \times 0,5$  м для утримання дорослих равликів маточного стада загальною вартістю 1800 грн.

- 150 пластмасових кюветів для утримання молодняку невеликих розмірів загальною вартістю 1600 грн.

- дерев'яна обрізна дошка з формування конструкцій для утримання равликів (3 м кубічних дошки) 10 000 грн.

- 15 металевих стелажів загальною вартістю 2 500 грн.

Після того, як усі необхідні підготовчі роботи із встановлення тепличних ферм будуть проведені необхідно здійснити підсів суміші трав для формування стійкого травостою. Витрати на насіння і підсів трави становлять 900 грн.

На початку березня необхідно закупити маточне стадо:

- 750 особин *Helix pomatia* (виноградних равликів)

Вартість за 1 кг 200 грн.

1 кг равликів = 50 особин

750 особин : 50 x 200 = 3 000 грн.

- 50 особин *Achatina* (равлики Ахатина)

Вартість 1 шт. 25 грн.

50 особин x 25 грн. = 1 250 грн.

Загальна вартість маточного стада 4 250 грн.

Закуплене маточне стадо розміщують у теплиці №1 на дерев'яних конструкціях розміром 1 м x 1 м, з розрахунку 65-70 равликів на 1 метр квадратний.



Рис. 3.1 Плантація равликів для попереднього відгодовування перед розмноженням

Ідеальна температура для утримання равликів – 23 градуси за Цельсієм.

Для відгодівлі равликів використовують траву, моркву, капусту, салат, огірки, кабачки та інші овочі. При цьому раціони відгодівлі слід планувати таким чином, щоб по максимуму забезпечувати їх овочами по сезону.

Так, в осінньо-зимовий період (вересень-листопад, грудень-лютий) підійде морква, яблука, капуста, у весняно-літній період (березень-травень, червень-серпень) можна додавати до раціону огірки, салат, кабачки та інші.

Життєво необхідно давати равликам кальцієву добавку, яка вкрай важлива для формування панцира. При її відсутності равлики можуть з'їдати моллюсок, що для самого процесу розведення є неприйнятним. Як добавки можна використовувати подрібнену яєчну шкаралупу, чисту крейду тощо. Періодично ділянку з равликами потрібно зрошувати, так як равлики люблять вологість (витрати на воду для поливу в рік становлять 2000 грн.), а також здійснювати прибирання.

Корми для равликів повинні бути тільки натуральними, без біодобавок і хімії, або равлики просто загинуть. Саме тому равлики так цінуються гурманами. Крім смакових якостей, равлики цінні високим вмістом білка і відсутністю холестерину. У равликів на 30% більше білка, ніж в яйці, а в 5-6 равликів стільки ж білка, як і в 100 грамах курячого м'яса.

Планувати раціон для відгодівлі равликів необхідно із розрахунку на 1 кг равликів 2 кг овочів.

Оскільки у нас 16 кг равликів, то щомісяця необхідно витратити 32 кг овочів.

Розрахунок місячного набору овочів для відгодівлі равликів в середньому буде становити 800 грн. з розрахунку на 12 місяців виходимо на суму 9 600 грн.

Після акліматизації закупленого маточного поголів'я у березні-квітні розміщуємо равликів у спеціальні бокси для розмноження.



Рис. 3.2 Розмноження равликів у боксах

Равлики гермафродити, тобто кожна окрема особина одночасно має як жіночі, так і чоловічі статеві органи. Однак, незважаючи на те, що моллюски — гермафродити, процес спарювання необхідний для запліднення. Для спарювання равликів розміщують в бокси, де вони згодом відкладають яйця.



Потім яйця поміщають в спеціальний інкубатор, де вони перебувають до середини серпня (рис. 3.3)



Рис. 3.3 Розміщення яєць равликів у спеціальні кювети для інкубації

Один равлик відкладає 1 раз в рік близько сорока яєць, з яких через місяць вилуплюються маленькі равлики. З вилуплених моллюсків виростає до дорослої особини приблизно половина, але при відповідному догляді і сприятливих умовах цей відсоток істотно збільшується.

**Таблиця 3.1 - Розрахунок кількості особин равликів, отриманих після розмноження**

Вид равлика	Кількість дорослих особин, призначених для розмноження	Продуктивність 1 равлика	Природні втрати	Кількість особин равликів, отриманих після розмноження
Helix pomatia	750	40	50%	15 000
Achatina	50	30	50%	750

Молодих моллюсків вже через 6 тижнів після появи з інкубатора можна переводити на дерев'яні конструкції в теплиці №2,3, а також в уже вивільнену теплицю № 1 (з якої дорослих особин стада в кінці серпня реалізують).

Відгодівля молодих равликів буде здійснюватися до кінця лютого наступного року.

На початку березня після відбору 1000 особин равликів *Helix pomatia* (виноградні равлики) та 50 особин *Achatina* (равлики Ахатина) для розмноження, решта – 14 000 особин *Helix pomatia* (виноградні равлики) та 700 особин *Achatina* (равлики Ахатина) - на реалізацію.

#### 4. Маркетинговий план

Вирощені в проектному господарстві равлики призначені для реалізації на внутрішньому регіональному ринку. *Helix pomatia* (виноградні равлики) будуть реалізовуватися мережі супермаркетів «СІЛЬПО» та по ресторанах м. Львова.

*Achatina* (равлики Ахатина) призначені для реалізації у салонах краси (для використання у різноманітних процедурах по догляді за шкірою).

Оскільки основною метою діяльності будь-якого підприємства, в тому числі і «Ravlik.lviv.ua» є максимізація прибутку, тому в ринкових умовах слід обирати механізм ціноутворення з «врахування рівня поточних цін».

Для забезпечення ефективності виробництва перед господарством постає декілька завдань, а саме максимізувати прибуток; здійснювати пошук нових каналів збуту оскільки на перспективу планується збільшення вирощування *Helix pomatia* (виноградних равликів) та *Achatina* (равликів Ахатина); здійснювати вихід на передові позиції у даній галузі за рахунок збільшення - конкурентоспроможності продукції.

Даний механізм ціноутворення, передбачає насамперед брати до уваги ціни конкурентів, а зміна цін в конкурентів, як правило, впливає і на інші підприємства. Цей механізм ціноутворення є економічно обґрунтованим, оскільки якщо наша ціна істотно відрізнятиметься від цін наших конкурентів, тому якщо наша ціна буде завищена – втратимо клієнтів, а якщо занижена – втратимо частину прибутку.

Для того, щоб привабити клієнтів, підприємством планується рекламувати свою продукцію. Це створення власної сторінки у мережі Фейсбук, Інстаграм та проведення переговорів з ресторанами, косметичними закладами, які користуються даним видом продукції.

*Методи стимулювання збуту:*

- для того, щоб стимулювати продаж, буде введена система знижок в разі купівлі відповідної кількості товару;
- забезпечення тісних контактів з постійними клієнтами на майбутні періоди;
- складання довгострокових контрактів на поставки фіксованих партій.

На перспективу планується здійснювати реалізацію равликів на експорт, оскільки цей напрям збуту продукції зараз користується популярністю. Крім цього, одним із напрямів отримання додаткового доходу господарством можна також розглядати організацію екскурсій на його території із можливістю дегустації продукції.

## **5. Фінансовий план**

Фінансова стратегія фермерського господарства «Ravlik.lviv.ua» підприємства полягає у забезпечення максимально швидкої окупності залучених власних ресурсів. Протягом операційного періоду основним джерелом надходження коштів є виручка від реалізації равликів (у серпні та лютому), а ключовим напрямком їх витрачання – витрати на виробництво, збут продукції, обов'язкова сплата податків та інші витрати.

«Ravlik.lviv.ua» реалізовує *Helix pomatia* (виноградні равлики) у мережі супермаркетів «СІЛЬПО» та по ресторанах м. Львова за ціною 400 грн./кг *Achatina* (равлики Ахатина) призначені для реалізації у салонах краси за ціною 150грн./шт.

Річний дохід від реалізації равликів у проектному господарстві відображено в таблиці 5.1

Таблиця 5.1 - Річний дохід від реалізації равликів у «Ravlik.lviv.ua»

Вид равлика	Кількість особин, призначених для реалізації	Кількість кг равликів	Ціна 1 кг/1шт.*	Виручка від реалізації, грн.
серпень				
Helix pomatia	750	15	400	6 000
Achatina	50	-	150	7 500
Разом	х	х	х	13 500
лютий				
Helix pomatia	14 000	280	400	112 000
Achatina	700	-	150	105 000
Разом	х	х	х	217 000
<b>Всього</b>	<b>х</b>	<b>х</b>	<b>х</b>	<b>230 000</b>

\*Ціна реалізації Helix pomatia грн./кг

Ціна реалізації Achatina грн./шт.

Таблиця 5.2. - Витрати для організації виробничої діяльності у «Ravlik.lviv.ua»

№	Напрямок витрат	Сума витрат, тис грн
1	Закупівля теплиць	60 000
2	Пластикові бокси і кювети	3 400
3	Дерев'яна обрізна дошка	10 000
4	Металеві стелажі	2 500
5	Підсів травостою	900
6	Маточне стадо	4 250
7	Система поливу + монтаж	20 000
8	Вода для поливу	2 000
9	Монтаж електричної системи (до 20 кВт)	10 000
10	Електро-бензо-газо-генератор 3 шт.	45 000
11	Витрати на годівлю	9 600
12	Реклама	4 000
13	Податок	300
<b>Всього</b>		<b>171 950</b>

Таблиця 5.3 - Фінансові результати реалізації виробничої програми у «Ravlik.lviv.ua»

Показник	Значення показників
Виробнича собівартість, грн.	167 650
Валовий прибуток (збиток), грн.	62 350
Витрати на збут, грн.	4 000
Прибуток (збиток) від операційної діяльності, грн.	58 350
Податок, грн.	300
Чистий прибуток (збиток), грн.	58 050
Рівень рентабельності (збитковості), %	37,2%

На основі проведених розрахунків можна зробити висновок, що вже на початковому етапі, вирощування та розведення равликів є прибутковим та ефективним.

Контактний телефон: (032)242-930

**БІЗНЕС-ПЛАН ВИРОЩУВАННЯ СТРАУСІВ  
У  
ФЕРМЕРСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ**



**РЕЗЮМЕ**

Розведення африканських страусів – це одна з найприбутковіших галузей сільського господарства в Україні. І хоча попит на продукцію зі страусиних ферм у нашій країні поки не дуже великий, але він стабільно зростає.

Страусиний бізнес – це вигідне одноразове використання коштів. Це пояснюється такими факторами: жива вага здорової особини в середньому становить близько 160 кілограм.

Тривалість життя страусів може досягати 70 років, при чому самка може відтворювати потомство до 30 років, а самці – до 40 років.

У нашому кліматі самки відкладають яйця в період з березня по початок жовтня. У першому сезоні кількість яєць від одного птаха становить 10-30 штук. В наступних – 50-80 штук.

*Багатовекторність бізнесу*

Одним з напрямків розвитку страусиноного господарства може бути розведення молодняка і маточного поголів'я на продаж. Іншим – виробництво м'яса та яєць. Третім – отримання додаткового доходу від туризму.

Страус в сільському господарстві нашої країни, здається, дуже незвичайним явищем для звичайного фермера. Цей факт визначає ще дуже низьку конкуренцію на ринку страусиноного м'яса. Багато хто не вірить, що це дуже перспективне підприємство, яке забезпечить фермера не лише високим стабільним прибутком, але і навчить певним навикам у справі розведення страусів. Тому, як завжди, перші будуть кращими та досвідченими.



*Мета цього бізнес-плану* – обґрунтування оптимальних розмірів виробництва і реалізації продукції, забезпечення членами фермерського господарства максимальної концентрації зусиль для підвищення якості продукції, зниження виробничих і реалізаційних затрат, отримання стабільного прибутку.

## 2. Опис продукції та її цінність

Останнім часом страусівництво набуває все більшої популярності в Україні. По всій території країни виникають нові й нові ферми, які спеціалізуються на розведенні страусів. Усе більше людей цікавляться цими незвичайними птахами. Проте на даний момент не завжди можна знайти повну й вичерпну інформацію про всі аспекти господарювання. Часто виникають питання щодо продукції, яку можна отримати зі страуса, де вона використовується тощо.

Страусівництво, як галузь сільського господарства почало своє поширення з Африки, оскільки – це історична батьківщина страусів. Найкращим видом для одомашнення виявився Африканський страус (*StrutioCamelius*). Птахи цього виду виявились найменш агресивними й невибагливими до умов утримання.



За останні 10 – 20 років страусівництво поширилось на країни Європи та Північної Америки. Так, страусівництво, як галузь сільського господарства, на сьогодні розвинуте в таких країнах як США, Канада, Бельгія, Португалія, Італія, Словенія, Данія, Польща та багато інших.

Слід відзначити великі успіхи Польщі в галузі страусівництва. Менш ніж 10 років існування галузі в цій країні кількість ферм, що спеціалізується на вирощуванні страусів досягає двох сотень.

Страус – це найбільший птах на Землі. Його висота досягає 2,8 м, а вага понад 160 кг. Високий зріст птаха пов'язаний з неймовірно довгою та гнучкою шиєю птаха, яка іноді становить 40 – 50 % його зросту.

Страуси фактично можуть прожити до 65 років, але продуктивний вік продовжується до 40 років, що є дуже важливим для фермерського розведення тому, що купівлю страусів можна вважати довгостроковою інвестицією.

Годувати їх неважко. Їдять усе, що дають – комбікорм, ячмінь, овес, буряк. А також – гравій і крейда, що зміцнюють кістки. Улітку, безумовно, головна для них їжа – трава. Узимку її заміняє сіно.

Дикі страуси досить злі й агресивні. Їм нічого не коштує, як стверджують фахівці, серйозно покалічити людину. Але це дикі страуси, їм приходить в такий спосіб захищатися від небезпек, що підстерігають їх на кожному кроці.

Страус – птах не тільки екзотичний, але і дуже смачний, а значить, вигідний. Хоча продукти, отримані в процесі переробки його туші, для більшості громадян недоступні.

Страусине м'ясо ніжне, солодке, нагадує чимось телятину. Швидко

готується. Дуже корисно для людей, що страждають серцево – судинними захворюваннями.

Пера і навіть страусина шкіра йдуть на різні вироби. Яскраві і барвисті пера продаються, як сувеніри. Їх використовують для виготовлення боа і різних карнавальних убрань. Пір'я легко піддаються фарбуванню, у результаті чого виходить нестандартний колір з відливом.

Шкіра страуса, по світовому рейтингу якості, стоїть в одному ряді зі слоноюю і крокодилячою. Роговиця очей швидкохідного птаха використовується для пересадження роговиці ока людині.

А яйця ? По смаку – як курячі, по вазі – від півтора до двох кілограмів кожне. У цих яєць є коштвна перевага – не швидко псуються: у холодильнику можна зберігати цілий рік. Одна незручність: розбити яйце досить важко. Шкарлупа на ньому товста – міліметр-два.

За останніми даними річний забій страусів у світі становить 10 000 голів на рік. Але ця кількість не здатна задовольнити потреби ринку м'яса. На сьогодні все більше і більше людей шукають м'ясо та м'ясні продукти з мінімальним вмістом холестерину і водночас із високими смаковими якостями. Усім цим вимогам повністю відповідає м'ясо страуса. В Європі стрімко зростає попит на цей вид продукції. Проте супермаркети та ресторани, не маючи стабільних поставок м'яса, не здатні у повному обсязі задовольнити попит. Саме тому, страусівництво – це перспективна галузь сільського господарства.



### **3. Характеристика підприємницької діяльності**

Розведення страусів в Україні — безвідходне виробництво з рентабельністю до 150%. Головне, грамотно розрахувати свої сили і фінансові можливості на старті.

*Страусина ферма може заробляти на 3 напрямках:*

- Племінне господарство — вирощування страусів на продаж, консультації по розведенню страусів
- Товарна ферма — розведення страусів для виробництва кінцевої продукції: м'яса, субпродуктів, шкіри, жиру, шкаралупи, пір'я
- Туристичний напрямок — проведення екскурсій з дегустаціями, продажом готової продукції і сувенірів, ресторан на території ферми.

*14 продуктів і послуг, на яких можна заробляти:*

- ✓ М'ясо і субпродукти
- ✓ Пташенята страусів
- ✓ Маточне поголів'я
- ✓ Яйця харчові
- ✓ Яйця для інкубації

- ✓ Жир
- ✓ Пір'я
- ✓ Шкіра
- ✓ Шкаралупа
- ✓ Вироби зі шкіри страуса
- ✓ Ковбасні вироби
- ✓ Декоративні вироби
- ✓ Екскурсії
- ✓ Консультації початківцям фермерам

*Від одного дорослого страуса можна отримати 40-50 кг м'яса, 10 кг жиру, 2 кг печінки, 1,5 м шкіри, 2 кг пір'я.*



Основний продукт, який Ви будете виробляти це *м'ясо*. Вага дорослого страуса 120кг. – 140кг., а іноді досягає і 160 кг., ріст біля 2,7 метра. З одного птаха виходить 40% чистого виходу м'яса (45-55 кг. страусиної туші). Вартість м'яса в супермаркетах від 20 \$ за кілограм. Страус готовий до забою у віці 10-14 місяців.

*Яйця.* Одна страусина самка зносить до 80 яєць за сезон. Яйце страуса коштує від 15 \$ за 1кг. в роздріб. Заплідненість яєць становить 90%. Вага яйця 1,5 кг. – 1, 8кг. Товщина шкаралупи 0,5 см. Вага пташеня більше 1кг. Інкубаційний період 40 днів. За один рік з одного страуса фермера отримують не менше 40 голів потомства (враховуючи відсоток заплідненості яєць, і виживання пташенят) притому, що продуктивність страусів триває до 30 років.

Крім м'яса ви отримуєте зі своєї ферми такий продукт як *пір'я*. З одного дорослого птаха виходить 1,5 кг. Красиве довге пір'я продавайте в роздріб, а решту продавайте гуртом виробникам пухових виробів. Зі страусинового пір'я традиційно популярні декоративні матеріали для одягу та інтер'єру. Вони користуються великим попитом під час підготовки до всесвітньо відомого Бразильському карнавалу.

*Страусиний жир.* Зазвичай при забої страуса отримують 5-7 кг жиру. Якщо птах дуже жирний, вага жиру може досягати і 16 кг. Жир страуса має антисептичні та антибактеріальними засобами, широко використовується в косметології та медицині. Лікарські препарати (мазі) на основі страусинового жиру використовуються при лікуванні захворювань суглобів.

З часом ферма зможе виробляти такий цінний продукт як *страусина шкіра*. Вам треба докласти невеликі зусилля, щоб навчитися правильно вичиняти її зі страусів. А шляхи реалізації шкіри довго шукати не потрібно, наприклад, розішліть пропозиції взуттєвим, меблевим і швейним фабрикам. Тонка і в теж час міцна страусина шкіра, дуже цінується у виробники шкіряних виробів. Вона дуже добре піддається обробці при виробництві. У віці 10-14

місяців страусина шкіра набуває найкращих властивостей. Шкіра страуса за якістю порівнянна з такими дорогими шкірами, як шкіра слона і крокодила шкіра. Її головною особливістю є зносостійкість. М'яка і гнучка шкіра є відмінним матеріалом для взуття, галантереї та одягу. Вартість 1,2-1,5 кв. м. шкіри може компенсувати всі гроші, витрачені на птицю.

*Туризм, екскурсії на страусину ферму.* Останній, але далеко не маленький аспект прибутку, який зможе принести Вам страусина ферма. Сьогодні дуже багато охочих подивитися своїми очима, як влаштовано сільське господарство зсередини. Та й просто подивитися на химерних птахів досить таки цікаво. Відкрийте ще й кафе-ресторанчик, в меню якого, природно, включені страви з м'яса і яєць страуса.

**Робимо висновок:** розведення страусів як для розмноження, так і на забій не вимагає особливих витрат і особливих умов утримання (вибагливі лише маленькі курчата). А продукція, яку Ви отримуєте, є дорогим і високоякісним товаром, що користується попитом, який невблаганно зростає.

#### 4. З чого розпочати бізнес?

Найголовніше на старті бізнесу — вибрати правильне місце для ферми з великим пасовищем і підходящою кліматичною зоною. Від цього буде залежати здоров'я птахів і якість м'яса.

*Етап №1. Вибрати місце для ферми*

**1. Відкритий вольєр.** Страусам потрібно багато простору для бігу. Мінімальний загін для однієї сім'ї з 3 страусів — 40-50 м в довжину і 5 м в ширину. Розмір території для одного дорослого страуса — не менш 100 м<sup>2</sup>, для 25 сімей з урахуванням подальшого розмноження — приблизно 9 га.

**2. Розташування ферми.** Незважаючи на те, що чорний африканський страус добре переносить сніг і холод до -25 ° С, ділянку бажано розташувати в областях на півдні або південному сході на невеликому підвищенні. Сонце має висвітлювати ферму з усіх боків, інакше при відсутності постійного сонячного світла, м'ясо страуса буде жорстким. Грунт є важливою умовою. Потрібно вибирати піщану або зміцнювати дренажною системою з піску і гравію. Пісок гігієнічно чистий і добре вбирає вологу. Підвищена вологість повітря і ґрунту можуть привести до захворювань пташенят. Молодняк дуже чутливий до інфекцій, які розмножуються у вологому середовищі. З точки зору бізнесу, ферми краще розміщувати біля великих міст. Тут легше забезпечити приплив людей на екскурсії.

**3. Внутрішнє приміщення.** Економний варіант — переобладнати готову будівля поруч з будинком: корівники, свинарники, пташники. Поруч з такими господарствами зазвичай знаходяться пасовища, луг і хороша вода, що дозволяє економити на кормах.

Приміщення потрібно утеплити, щоб взимку температура повітря була не нижче + 15 ° С. Матеріал для покриття підлог — глина, яка добре зберігає тепло. Бетон теж підійде, але на зиму його потрібно обов'язково покривати соломною. Розмір території в пташнику для одного страуса — 5 м<sup>2</sup>. Для сім'ї в період гніздування потрібно визначити окреме приміщення.



### *Етап №2. Купити пташенят або сім'ю страусів*

У кожного варіанту — свої плюси і мінуси. Все залежить від фінансових можливостей і доступних умов. Купівля маточного поголів'я з 3 особин обійдеться в \$ 3000-4500, але почне приносити потомство вже через рік. Пташенята коштують від \$ 100. На них можна заробляти вже через рік, але виводок вони дадуть тільки через 4 роки. Чим молодший птах, тим більше він піддається хворобам, але 1-денні пташенята коштують дешевше, менше схильні до стресу і легше переносять дорогу.

Багато фермерів починають страусине господарство з покупки пташенят. Перші — купують кілька страусенят, чекають, коли вони досягнуть репродуктивного віку і починають розведення. Другі — купують 20-40 пташенят. Одну частину залишають для свого маточного поголів'я, другу — відгодовують на забій, третю — виставляють на продаж як відгодований молодняк у віці 1 року.

### *Етап №3. Купити обладнання для розведення пташенят*

Для того, щоб вирощувати пташенят, вам знадобиться інкубатор, стандартно, на 36 яєць, вивідна шафа для вилуплення пташенят і спеціальне приміщення з теплими підлогами з температурою 36-37 ° С. До 3-х місяців страусята повинні знаходитися в теплі. Обов'язково потрібно встановити електрогенератор, щоб зберегти яйця, які знаходяться в інкубаторі, в разі відключення світла.

## **4. План продажів і маркетинговий план**

Для забезпечення стабільних продаж краще знайти потенційних покупців до того, як відкриється страусина ферма. Україна поки економічно не готова до масової торгівлі страусиними продуктами, тому фермер повинен шукати точки збуту самостійно.

Для продажу птиці вам потрібна ліцензія на реалізацію м'яса. У перші роки розведення можна продавати страусів на ферми, у яких вже є контракти на реалізацію м'яса з ресторанами і магазинами. Оптова ціна буде нижче, але ви заощадите гроші на ліцензії та організації збуту.

*Основні напрямки, де можливо здійснювати пошук покупців:*

- магазини здорових продуктів харчування — м'ясо
- ресторани високої кухні — м'ясо, яйця столові
- швейні фабрики, які шиють вироби зі шкіри — шкіра
- косметичні компанії — жир
- компанії, що спеціалізуються на дизайні інтер'єру і предметах декору — пір'я, шкаралупа
- виробники прикрас — пір'я
- танцювальні колективи — пір'я
- фармацевтичні компанії — жир
- центри трансплантації — сухожилля, рогівка
- туристи — екскурсії, екскурсії з дегустаціями, продаж м'яса, яєць, ковбасних виробів зі страуса, сувенірів з яєць і пір'я
- фермери, які хочуть розводити страусів — пташенята, маточне поголів'я, яйця для інкубації, консультації по розведенню страусів

Один з найбільш прибуткових варіантів, який вимагає додаткових витрат

— відкрити свій роздрібний онлайн і/або офлайн магазин, де будете продавати готову продукцію.

На перспективу фермерське господарство повинне вдосконалити і розширити ринки збуту своєї продукції за рахунок відкриття регіональних власних магазинів, а також залучення посередницьких організацій для збуту продукції в інших областях.

Збут перової і шкірної сировини планується здійснювати на експорт за отриманими офертами від закордонних підприємств-посередників і відповідно до договорів-намірів.

Основна вимога, яка пред'являється до перової сировини з боку покупців - його якість, що забезпечується прижиттєвим ручним общипуванням птаха і дає високі технологічні і споживчі характеристики маси.

Щорічно, фермерське господарство повинне враховувати зміну кон'юнктури ринку, соціальний стан покупців та інші чинники, які впливають на формування попиту та пропозиції і на підставі цього вносити зміни до власної маркетингової політики.

Для ефективної роботи господарство повинно здійснювати постійний моніторинг цінової, податкової, кредитної політики з метою швидкого реагування на зміни ринкової ситуації.

## **5. Організаційний план**

Керівництво фермерським господарством здійснює фермер, який може доручити свої обов'язки одному з членів сім'ї.

Виробничо-господарську діяльність можуть виконувати члени сім'ї фермера або ж наймані працівники за наступними видами робіт: господар-засновник фермерського господарства - менеджер-організатор, директор підприємства; інші члени господарства: економіст-бухгалтер; механізатор виробництва, відповідальний за організацію технологічних процесів в господарстві; економіст-менеджер, займається питанням маркетингу і реклами, відповідальний за торгівлю, збут продукції і зв'язок; зоотехнік, відповідальний за вирощування страусів; водій; охоронці.

Управлінську структуру наведено на рис.5.1.



Рисунок 5.1 Схема управління фермерським господарством

При необхідності фермер може наймати працівників за трудовою угодою. В якій визначається умови праці, сума заробітної плати працівників відповідно до виконаної роботи. На рівень заробітної плати прямо-пропорційно впливають результати виробничої діяльності.

## 6. Фінансовий та інвестиційний план

Фінансовий план господарства складено виходячи з графіка поетапного введення потужностей господарства (50%, 100%), прийнятої черговості капітальних вкладень і розрахунків з постачальниками і підрядчиками, а також циклічністю виробничого процесу вирощування промислового птаха на забій (для реалізації м'яса і шкіри птаха) і періодами общипування птаха для реалізації перової сировини.

### 6.1. Розрахунок витрат виробництва

#### 1. Матеріальні витрати

Вартість закупівлі маточного поголів'я:

ціна оптова одиниці молодняка – 29 000 грн./шт. вартість закупівлі:  $6 \cdot 29\,000 = 174\,000$  грн.

*Вартість закупівлі молодняка птаха:*

ціна оптова одиниці молодняка – 2800 грн./шт. вартість закупівлі:  
 $40 \cdot 2800 = 112\,000$  грн.

*Вартість кормів на рік:*

витрати на 1 голову в день (середньорічний) - 3 кг. вартість 1 кг кормів – 25,0 грн./кг.

річна (365 дн.) потреба в кормах (падіж 15 %):

$0,25 \cdot 365 \cdot 46 \cdot (1 - 0,15) = 3567,9$  кг / рік

витрати на корми річні:

$3567,9 \cdot 25,0 = 89\,197,5$  грн./ рік

**Витрати на заробітну плату(найманих працівників):**

Середній місячний оклад одного робітника – 8000грн. робітників у рік (6 чол.):  $8000 \cdot 12 \cdot 3 = 288\,000$  грн.

**3. Витрати на паливо й енергію в рік:**

Споживання електроенергії на освітлення приміщення - 1кВт./год  
вартість 1 кВт – 2,18 грн.

Споживання електроенергії 1кВт \* 8 год\*150 =1200 кВт

Грошові витрати –  $1200 \cdot 2,2 = 2640$  грн.

**4. Транспортні витрати в рік:**

Примірні витрати на внутрішні транспортні перевезення: 5л.\*200д  
\*24,0/1 л = 24000 грн.

**Непередбачувані витрати** (облагородження загону, ветеринарні послуги, падіж, автотранспорт тощо) – 10000 грн.

**Витрати річні усього: 699 837,50 грн.**

**6.2.Розрахунок чистого доходу з обороту**

Вихідні дані:

▪ кількість голів маточного поголів'я – 6.

▪ кількість голів молодняка - 40.

▪ продукція: перо, м'ясо і шкіра страусина. Виробничий цикл для м'ясопродуктів - 12-14 місяців.

Виробничий цикл для пера - кожні 8-10 місяців з корпусу і кожен рік з крил.

*Вихід пера з одного птаха за одне вищипування –700г*

*Коефіцієнт надежу - 15 %. Кількість циклів на рік - 2.*

Річний план виробництва пера:

$46 \cdot 2 \cdot (1 - 0,15) \cdot 0,7 = 54,7$  кг/рік

*Вихід м'яса з однієї голови — 40 кг.*

*Коефіцієнт надежу - 15 %.*

*Кількість циклів на рік - 1.*

Річний план виробництва м'яса птаха:  $40 \cdot 1 \cdot (1 - 0,15) \cdot 40 = 1360$  кг

*Вихід шкіри з однієї голови -1,3м.*

*Коефіцієнт надежу -15 %.*

*Кількість циклів на рік - 1.*

Річний план виробництва шкіри птаха:  $40 \cdot 1 \cdot (1 - 0,15) \cdot 1,3 = 44,2 \text{ м}^2$

Виручка від реалізації пера на рік (при оптовій ціні пера - 300 грн.):  
 $54,7 \cdot 300 = 16\,410 \text{ грн.}$

Виручка від реалізації м'яса птаха на рік  
(при оптовій ціні 1 кг м'яса птаха 550 грн.):  $1360 \cdot 550 = 748\,000 \text{ грн.}$

Виручка від реалізації шкіри птаха на рік (при оптовій ціні  $1 \text{ м}^2$  - 450 грн.):  
 $44,2 \cdot 450 = 19\,890,00 \text{ грн.}$

Виручка від реалізації товарної продукції господарства на рік:  
 $16\,410 + 748\,000 + 19\,890 = 784\,300 \text{ грн.}$

Єдиний податок 3 групи – 5% від виручки (не платник ПДВ):  
 $398\,225 \cdot 0,05 = 39\,215,00 \text{ грн}$

**Чистий дохід з обороту : 745 085,00 грн.**

### ***6.3. Розрахунок прибутку і рентабельності***

1. Обсяг обороту	784 300,00 грн.
2. Податок з обороту	39 215,00 грн.
3. Доход з обороту	745 085,00 грн.
4. Витрати	699 837,50 грн.
5. Результат діяльності у перший рік діяльності фермерського господарства або сімейної ферми	45 247,50 грн.

Очевидна висока рентабельність діяльності господарства, але відсоток її норми залежить від обраної фермерським господарством стратегії. В остаточному підсумку він буде вище при самовідтворенні поголів'я. Відомо, що існує можливість досягти стовідсоткової рентабельності страусиної ферми, тобто подвійного «підйому» вкладених коштів, протягом одного річного виробничого циклу.

Даний бізнес-план орієнтований на обґрунтування умов реалізації першої черги розвитку господарства (облагодження вигульного загону, купівлю маточного поголів'я страусів у складі двох сімей (6 особин: 2 самця і 4 самки) та молодняка страусів у кількості 40 голів), їх утримання і підготовку виробництва до другої черги (організація власного інкубаційного виробництва молодняка птаха). Сума інвестицій за першою чергою проекту - 700 тис. грн.

Постачання і монтаж технологічного устаткування здійснюється після першого виробничого циклу через те, що на першому циклі значні інвестиції були вкладені в закупівлю молодняка птаха і кормів. Крім

того, частина коштів резервується для забезпечення стійкості розвитку і наступного їхнього вкладення в устаткування в другому інвестиційному циклі. Також в другому інвестиційному періоді з виходом на виробничу потужність 50 % і реалізацію продукції, буде можливість виплатити кредит (при необхідності залучення позикових коштів) і перейти

на виробничу потужність 100 % в третьому інвестиційному періоді.

## 7. Оцінка ризику і страхування

Умови більшої чи меншої невизначеності зумовлюють певний рівень ризику. Тут мається на увазі можливість невдачі та передбачених витрат, що виникає при будь-яких видах діяльності, пов'язаних з виробництвом і реалізацією продукції, робіт та послуг, товарно-грошових і фінансових операціях, комерцією.

Для фермерського господарства джерелами ризику можуть бути: поява нових конкурентів, недостатній рівень кваліфікації залучених працівників, зміна системи оподаткування, інфляційні процеси, зміна валютних курсів, стихійні лиха.

При виникненні такого ризику, як втрата частини ринку господарство зможе швидкими темпами відшукати інші ринки збуту. Для цього необхідно лише дотримуватись високої якості продукції. Для того, щоб технології виробництва не стали застарілими господарство повинно слідкувати за всіма новинками і нововведеннями у галузі продукції тваринництва, при потребі закуповувати сучасне обладнання. Фермерське господарство повинно всіма способами не відставати від своїх конкурентів. Проблеми, які зможуть зачепити інтереси господарства можуть бути:

- зміна системи оподаткування ;
- зміна валютних курсів ;
- інфляційні процеси ;
- настання стихійного лиха.

Втілення проекту зв'язано із виробничим ризиком, який зумовлюється можливим зменшенням обсягів виробництва продукції через несприятливі погодні умови, внаслідок чого господарство не зможе отримати запланований прибуток. Тому для мінімізації виробничого ризику необхідно:

- постійно стежити за чистотою приміщення;
- організувати карантинні відділення;
- регулярно проводити дезінфекцію ферми;
- придбати інкубатор для розведення птахів в домашніх умовах;
- працювати в інкубаторі тільки в спеціальних рукавичках;
- періодично відправляти страусовий послід для лабораторних досліджень.

Якщо будуть дотримані перераховані рекомендації, то можливо буде забезпечити максимально комфортні умови для розведення страусів. І це підвищить рентабельність вашого підприємства. Також, щоб застерегтись від цього ризику, господарство повинно укласти страховий поліс-контракт, за яким страхова компанія братиме на себе зобов'язання сплатити компенсацію у випадку, коли станеться непередбачувана подія, що завдасть шкоди.

В цілому можна зробити висновок, що розведення страусів — високоприбутковий бізнес з мінімальними ризиками. Птахи добре адаптовані до українського клімату, дуже рідко хворіють, швидко ростуть, невибагливі в їжі і повністю йдуть на переробку. Конкуренція в ніші дуже низька.

## Додаток Б. 10

### **БІЗНЕС-ПЛАН З ВИРОЩУВАННЯ ФОРЕЛІ**



#### **РЕЗЮМЕ**

Теоретичне підґрунтя і світова практика фактично і достатньо переконливо свідчать про те, що перспективи забезпечення людства повноцінним білком тваринного походження на рівні сучасного стану достатньо проблематичні. Середньострокова можливість вирішення цієї глобальної, об'єктивно існуючої проблеми пов'язана певною, але суттєвою мірою з виробництвом продукції рибництва.

Форель вважається одним з елітних сортів риби. Форелеве господарство – бізнес прибутковий і високоприбутковий. Організувати такі ідеї для бізнесу можна в найближчій водоймі. Деякі труднощі все ж можуть виникнути, але очікуваний прибуток варто того, щоб спробувати їх вирішити.

На сьогоднішній день відомо два основних види форелі – струмкова і райдужна. Перша вимагає великого терпіння, так як росте досить довго. Віддає перевагу ця рибка холодним водоймам в горах. Зустрічається майже у всіх великих річкових артеріях, які несуть свої води в Чорне, Каспійське і Азовське моря. У природі нерідко можна зустріти особини, що досягають 12 кг. Але ріст форелі повільний, статевозрілість настає тільки на 5-му році життя. Сезон нересту – з жовтня по листопад.

Другий вид форелі – райдужний – менш примхливий. Риба здатна жити як в холодних, так і в теплих водоймах. Але ідеальна температура води для неї – не нижче 17 градусів.

Для форелевого господарства підійдуть штучні водойми. Але ця рибка потребує постійного доступу чистої води. Якщо вода довгий час не змінюється, кількість кисню в ній різко знижується і форель гине.

Найбільша складність полягає в тому, що в неволі представники форелевих не відкладають ікру, тому процес запліднення відбувається штучно. Спочатку відбирають найміцніших представників виду, переміщують їх в окремий резервуар і за допомогою акуратного механічного впливу (методом натискання) забирають біологічний матеріал у самок і самців. Після цього

отримані компоненти обережно змішують один з одним протягом 5 хвилин. Кращий інструмент для цих цілей – гусяче перо. Процедура складна і трудомістка, тому краще починати бізнес з придбання готового малька.

Форель любить живий корм: комах і їх личинки. Поступово можна вводити в раціон і дрібного живця. Вага добре набирається в теплій воді, тому потрібно намагатися підтримувати плюсові значення у водоймі навіть взимку – не нижче +3 градусів.

Окупність бізнесу не можна назвати оперативною. Але якщо розглядати розведення форелі в якості головної сімейної справи, то можна бути впевненим в достатку не тільки для себе і своїх дітей, а й майбутніх поколінь – онуків і навіть правнуків.

## 1. Аналіз ринку

Ринок риби та морепродуктів є глобальним по ряду причин. Для розуміння загальної картини і для всебічного аналізу українського рибного ринку, необхідно дивитися трохи ширше, в комплексі, враховуючи різні обставини.

В 2019 році компаніями –імпортерами було ввезено 394 000 тон риби і морепродуктів, загальною вартістю 750 млн. доларів США.

Оскільки вся імпортована рибна продукція закуповується за валюту (долари і євро), курсова стабільність має істотне значення, тому що при девальвації національної валюти знижується купівельна спроможність населення і зменшується споживання, що чітко можна прослідкувати за обсягами імпорту за останні у різні періоди незалежності.

Відносна стабільність гривні протягом останніх 3 років та незначне зміцнення її наприкінці 2019 року сприяли збільшенню споживання рибної продукції в Україні.

За першу половину 2019 року в країну було ввезено 8 тис. т свіжої та охолодженої риби, що на 31,2% більше, ніж у аналогічному періоді попереднього року (6,1 тис. т). Пожвавлення українського рибного ринку спричинене збільшенням рівня споживання рибних продуктів в Україні.

В 2019 році лідером споживання традиційно залишався оселедець. Крім оселедця Україна імпортувала (ТОП-10) такі види риб: скумбрію, хек, салаку, лосось, кільку, минтай, мойву, сардини, нототенію.

Під лососевими мається на увазі (по спадаючій):

- хребти лосося - 9 100 000 кг
- охолоджений лосось - 8 000 000 кг
- обрізки лосося - 2 000 000 кг
- черевця лосося - 2 000 000 кг
- охолоджена форель - 1 660 000 кг
- хребти форелі - 900 000 кг
- морожений лосось - 545 000 кг
- лосось шматки - 432 000 кг



- фарш з лосося - 265 000 кг
- лосось тримінги - 194 000 кг.

Крім зазначеної продукції в 2019 році імпортували (по спадаючій): пангасіус, креветки, путасу, мідії, кальмар, сайра, вомер, ставрида, морський окунь, ікра, тунець, камбала, анчоус, корюшка, тріска, горбуша та інші.

З 3 394 000 тонн всього імпорту окремо можна виділити:

- морожену продукцію - 285 000 000 кг (90%),
- охолоджену продукцію - 11 500 000 кг,
- солону продукцію - 8 150 000 кг,
- консерви - 5 000 000 кг,
- вироби з сурімі - 4 600 000 кг.

Україна імпортує рибу та морепродукти з 60 країн світу.

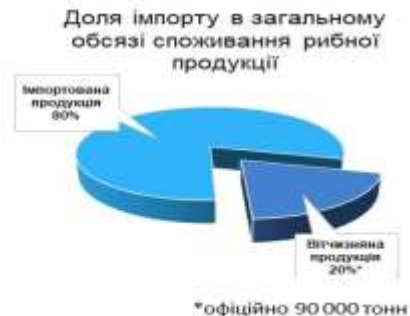
Традиційним лідером з експорту риби в Україну залишається Норвегія. На другому місці знаходиться Ісландія, а на третьому - США. Далі йдуть Естонія, Латвія, Іспанія, Канада, Великобританія, Китай, В'єтнам і Аргентина.

Обсяги імпорту риби за 2018-2019 роки							
Код і найменування позиції товару за УКТЗЕД		Імпорт 2018		Імпорт 2019		Зміни у %	
		Вартість	Вага	Вартість	Вага	Вартість	Вага
301	Жива риба	265	5	267	7	1	40
302	Риба свіжа або охолоджена	107 350	15 414	140 531	22 537	31	46
303	Риба морожена	351 589	290 601	376 626	285 285	7	-2
304	Філе рибне та інше м'ясо риб	44 248	24 637	65 195	32 294	47	31
305	Риба сушена, солона, копчена	7 708	5 749	10 313	6 965	34	21
306	Ракоподібні	27 039	4 847	38 565	7 333	43	51
307	Молюски	11 305	3 175	13 023	3 604	15	14
308	Водяні безхребетні	39	1	38	1	-3	0
1604	Готова або консервована риба; ікра	53 832	23 777	71 747	28 045	33	18
1605	Готові або консервовані ракоподібні, молюски	25 863	7 198	29 149	7 958	13	11
<b>ВСЬОГО</b>		<b>629 238</b>	<b>375 404</b>	<b>745 454</b>	<b>394 029</b>	<b>18</b>	<b>5</b>

*\*вартість - в мільйонах, вага - в тоннах*



Динаміка імпорту рибної продукції



Споживання риби і морепродуктів в Україні має яскраво виражений «сезонний» характер. У літні місяці імпорт і споживання знижуються більш ніж в 2 рази відносно осінньо-зимового періоду

Споживання рибної продукції починає зростати приблизно з жовтня, поступово збільшуючись в листопаді і грудні (під Новий рік) до максимальних значень. Потім споживання трохи спадає, але залишається на відносно високих рівнях по березень включно, після чого починає знижуватись до мінімальних значень в літній період

Варто відзначити, що в рік з найкращими показниками (1989), українські рибалки виловлювали понад 1,1 млн. тонн риби та водних живих ресурсів (на кожного українця припадало 24 кг. риби і рибного продукту в рік)

20 років тому Україна могла добувати близько 400 000 тонн риби щорічно.

Наприклад, в 1997 році структура видобутку 420 000 тонн української риби була наступною:

- у внутрішніх водних об'єктах - 42 000 тонн.
- в морській економічній зоні України - 30 000 тонн.
- в морських економічних зонах інших країн - 346 000 тон.
- у відкритому морі - 1 835 тонн (у 2000 році - 80 000 тон)

На жаль, в подальшому, Україна втратила свій потенціал і можливості промислу в морських економічних зонах інших країн, в результаті чого скоротився видобуток водних біоресурсів до 220 000 - 250 000 тонн в рік в період з 2007 по 2013рр.

В результаті анексії Кримського півострова Російською Федерацією в 2014 році, в Україні ще більше знизився видобуток водних біоресурсів, з 225 000 тон в 2013 році до 90 000 тон у 2019 році.



За оцінками Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (ФАО) середньорічний показник світового споживання риби і рибопродуктів у 2020 році становитиме 20,5 кг на особу на рік, з яких 9,2 кг забезпечувалося за рахунок традиційного промислового рибальства, а 11,1 кг — за рахунок розвитку аквакультури.

За розрахунками ЕДК, які ґрунтуються на аналізі попередніх звітних статистичних показників, у 2019 році в Україні споживання риби і рибопродуктів є майже вдвічі меншим, ніж середньосвітове і становить 12,9 кг на особу на рік, проте на 6,4% вище, ніж в попередньому 2018 році.

Довідково: раціональна норма споживання українцями риби та рибних продуктів, згідно з рекомендаціями МОЗ, визначена на рівні 20 кг на особу на рік, яка за роки незалежності України досягнута не була.

Після окупації АР Крим, обсяги промислового видобутку риби на території України скоротилося майже у 2,5 рази. За попередніми оцінками, у 2019 році промисловий видобуток водних живих ресурсів становив 97,1 тис. тонн, тобто знаходився у межах показників, які фіксуються з 2014 року.

При цьому загальний обсяг добування водних живих ресурсів в Україні (з урахуванням домогосподарств), за нашими оцінками, становитиме 132 тис. тонн, що незначно (у межах 3%) вище показника 2018 року.

Ліва частина пропозиції рибної продукції на внутрішньому ринку забезпечується за рахунок імпорту, який згідно з балансовими розрахунками, становить 75% від внутрішнього споживання.

За оперативними митними даними, у 2019 році обсяг імпорту риби та рибопродуктів зріс на 10% та склав 338 тис. тонн, в перерахунку на основний

продукт. Три чверті імпорتنих поставок рибної продукції складає риба морожена, основними постачальниками якої є Ісландія, Норвегія та США. До речі, у минулому році, риба морожена посіла перше місце у ТОП–10 серед товарів аграрного імпорту — ввезено 253 тис. тонн на загальну суму 296 млн ( $\approx 7\%$  у загальній вартості агроімпорту).

Активізації імпорتنих поставок риби та рибопродуктів до України у минулому році сприяло зростання доходів населення.

Дослідження українського ринку риби та рибопродуктів, проведене експертами ЕДК, виявило тісний кореляційний зв'язок між обсягами імпорتنих поставок риби та зміною реальних наявних доходів населення ( $r=0,8$ ).

Натомість, взаємозв'язок між обсягами імпорту риби в Україну та зміною її митної вартості є досить слабким ( $r=0,1$ ).

Обсяги експорту свіжої і охолодженої риби з України в інші країни в 2019 році зросли на 38,7% до \$362 тис., порівняно з першим півріччям 2018 року (\$ 260,9 тис.). В Туреччину продали продукції на \$246 тис., в США - на \$ 11 тис., а Румунію – на \$10 тис. У фізичному вираженні за звітний період обсяги експорту риби збільшились на 61,4% до 151 т проти даних минулого року (58,2 т). Для порівняння, протягом 2018 року всього було експортовано 65 т. Основною причиною нарощення експорту стало збільшення обсягів виробництва рибної продукції в Україні.

Обсяги експорту риби за 2018-2019 роки							
Код і найменування позиції товару за УКТЗЕД		Експорт 2018		Експорт 2019		Зміни у %	
		Вартість	Вага	Вартість	Вага	Вартість	Вага
301	Жива риба	468	383	422	328	-10	-14
302	Риба свіжа або охолоджена	282	65	398	158	41	143
303	Риба морожена	1 523	668	1 078	398	-29	-40
304	Філе рибне та інше м'ясо риб	17 333	2 722	23 148	3 707	34	36
305	Риба сушена, солоня, копчена	3 678	467	4 234	496	15	6
306	Ракоподібні	103	14	840	122	716	771
307	Молюски	1 593	568	3 518	1 089	121	92
308	Водяні безхребетні	2	1	1	1	-50	0
1604	Готова або консервована риба; ікра	9 086	4 929	7 506	3 849	-17	-22
1605	Готові або консервовані ракоподібні, молюски	3 004	698	5 028	1 394	67	100
<b>ВСЬОГО</b>		<b>37 072</b>	<b>10 515</b>	<b>46 173</b>	<b>11 542</b>	<b>25</b>	<b>10</b>

\*вартість - в мільйонах, вага - в тоннах

За оцінками ЕДК, у 2020 році можна очікувати на збереження тенденцій до певного покращення ситуації із наповненням українського ринку рибною продукцією, як за рахунок розвитку вітчизняної аквакультури, так і завдяки збільшенню обсягів імпорту риби.

Цьому, з нашої точки зору, мають сприяти заходи, вживані профільними державними органами у попередні роки щодо дерегуляції та детінізації рибної галузі, а також задеклароване Урядом підвищення соціальних стандартів життя населення.

За нашими розрахунками, у 2020 році можна очікувати, що загальна пропозиція на внутрішньому ринку водних біоресурсів зросте на 3–5%, а це дозволить наростити середньодушове споживання риби та рибопродуктів на 0,3 кг до 13,2 кг, тобто ще на півкроку наблизитися до раціональної норми.

Що буде сприяти збереженню або зростання споживання риби в Україні:  
- подальше зростання економіки;

- збільшення реальних доходів населення;
- стабільність національної валюти;
- розширення місць реалізації рибної продукції;
- популяризація споживання риби і морепродуктів;
- тренд на здорове і правильне харчування.

Що буде перешкоджати збільшенню споживання риби в Україні:

- скорочення чисельності населення України (щорічно на 400 тисяч померлих в Україні припадає лише 200 тисяч народжених);
- скорочення працездатного населення України;
- еміграція в більш розвинені і благополучні країни;
- відсутність комплексної програми з формування культури споживання риби і морепродуктів;
- скорочення водних біоресурсів в Україні.

Таким чином, оптимальним сценарієм на 2020 рік буде збереження обсягів імпорту риби та морепродуктів в межах 400 000 тонн при одночасному збільшенні загальної вартості товарів, які ввозяться, за рахунок розширення асортименту продукції, що імпортується. Обсяги видобутку власних водних біоресурсів зберуться в межах 90-100 тисяч тонн. У той же час очікується збільшення обсягів експорту рибної продукції на 10-15% за рахунок відкриття нових ринків збуту і збільшення поставок по вже існуючим контрактам.

Проте досі невідомо на скільки вагомий вплив на ринок морепродуктів матимуть карантинні заходи запроваджені усіма країнами в наслідок пандемії пов'язаної із COVID-19. Приблизні оцінки буде можливо зробити на кінець III кварталу 2020 року.

## **2. Характеристика підприємницької діяльності**

З метою одержання сталого прибутку підприємство орієнтуватиметься на промислове вирощування та реалізацію товарної риби в водоймах комплексного призначення за різних систем рибництва. Технології інтенсифікації орієнтуються на підвищення інтенсивності виробництва риби порівняно з досягнутими у Львівській області у конкурентів на 1 га водного дзеркала.

При цьому основана увага приділятиметься раціональному використанню природної кормової бази та штучного підкорму з метою ущільнених посадок коропа при зарибненні нагульних ставів фореллю масою 80 г. за щільності посадки форелі 5000 екз./га. Планується розширювати перелік послуг за рахунок підвищення кваліфікації персоналу з можливістю надання додаткових послуг з зарибнення водоймищ стороннім організаціям та фізичним особам, виконання попередніх робіт з ремонту і реконструкції гідроспоруд у регіоні; платну рибалку на водоймищах підприємства.

## **3. Управління і власність**

Підприємство з вирощування риби буде створено у формі приватного підприємства. Однією з переваг підприємства розглядається можливість сплати фіксованого сільськогосподарського податку, оскільки частка

сільськогосподарської продукції у структурі річної реалізації продукції, робіт послуг буде становити 80 %. Перевагою вибору даної юридичної форми є оперативне на управління та спрощені підходи до оподаткування, що зменшує витрати на адміністративно-управлінський апарат. Кількість працівників підприємства становитиме 8 осіб, що дозволить вчасно реалізувати основні управлінські та виробничі операції. При цьому підприємство орендуватиме водне ставкове господарство у Львівській області (на 5-річний період) та частину сільськогосподарських угідь (у середньострокову оренду) у селян на основі групування земельних паїв з метою вирощування пшениці та культур для приготування рибних кормосумішей.

Орендні відносини у рибництві на основі Закону України “Про оренду державного майна”, “Про оренду землі” стосовно організації раціонального використання водного фонду у Львівській області. Спеціалізація у ставовому господарстві під час відтворення риби передбачає раціональну організацію робочих процесів, у тому числі організацію системи зариблення за рахунок варіантів раціонального науково обґрунтованого використання кормів у рибництві

З урахуванням витрат пов'язаних з орендною платою (у межах 400 грн/га), що відповідає середнім показникам у Львівській області, власне часткове забезпечення кормами гарантує їх якість, що особливо важливу при вирощуванні гідробіонтів. Обов'язки директора та бухгалтера на початковому періоді виконуватиме один працівник, що дозволить оптимізувати витрати на заробітну плату.

#### **4. Планування діяльності**

Для розведення форелі в ставку необхідно знайти відповідну водойму або спорудити самотійно. Цей вид розведення самий неприбутковий. Справа в тому, що форель погано росте при низькій температурі, їй знадобиться не менше 5 років, щоб відправляти на продаж. Плюс до всього є висока ймовірність розкрадання риби місцевими бракон'єрами і продажу її за невелику суму. На відміну від розведення в штучних водоймищах, одного охоронця для стеження за великим водоймищем може не вистачити, а додатковий персонал буде бити по кишені. Виловити рибу з водоймища для запліднення теж буде не просто, цим зазвичай займаються досвідчені люди, які також візьмуть з власника кругленьку суму. Зазвичай при ставковому розведенні власники сподіваються на випадок, пощастить – вони через 4-5 років отримають кілька тонн форелі, якщо не пощастить – закинуть бізнес і займуться іншою справою.

Вирощування в штучному водоймищі (садках) означає вирощування форелі в обгородженій частині водойми, в каналах або щось їм подібне. Каркасом можуть служити металеві ємності або поділи натягнуті на кілки. Рибоводи вважають цей вид розведення форелі найвигіднішим. По-перше, для розведення потрібно лише частина водойми, а решта площа можна буде використовувати для інших цілей. Наприклад, можна буде пропонувати платну

рибалку для любителів. По-друге, потрібно менше витрат на гідротехнічні споруди, ніж в ставковому розведенні. Заощадити можна і на електроенергії.

Однак садковий спосіб має свої недоліки. Першою і головною проблемою є забруднення водойми, в якому міститься риба. Це відбувається через щільність рибної посадки і активного годування. Через це садкове розведення неможливе в водоймах з питною водою. Другою проблемою вважається розкрадання риби з кошів. Бізнесмену потрібно спочатку вирішити питання з охороною своїх кошів. Для цього наймається сторож, якого періодично потрібно перевіряти самостійно.

Наступний спосіб розведення – використання УЗВ (установка замкнутого водопостачання). Це відмінний варіант для домашнього господарства з малим об'ємом риби. Незважаючи на великі початкові вкладення, УЗВ вважається найперспективнішою моделлю розведення лососевих, навіть в промислових масштабах.

УЗВ створює максимально комфортні умови для росту форелі. Принцип його роботи полягає в круговому русі води між елементами системи, які забезпечують життєзабезпечення риби. Установка складається з басейнів, насоса, генераторів і фільтрів.

Установка замкнутого водопостачання вважається найперспективнішою моделлю розведення форелі.

Басейни повинні мати можливість очищення для життєдіяльності риби. Насоси відповідають за рух води в установці. Генератори озону і кисню відповідають за насичення води киснем і озонування, фільтри очищають воду. Головними перевагами УЗВ вважаються:

1. Повний контроль над ростом форелі: дозування корму, оцінка здоров'я, своєчасне очищення.
2. Відсутність залежності від погоди, можливість регулювання температури води. Це дозволить вирощувати унікальні породи риб, які мешкають в теплому кліматі.
3. Відсутність забруднення навколишнього середовища.

Найбільшим мінусом установки є їх ціна. Фахівці оцінюють вартість установки для невеликого господарства на 10 тонн форелі в рік в кілька мільйона гривень все залежить від функціональних можливостей УЗВ! Для цього бізнесмену спочатку доведеться побудувати ангар площею 250-300 метрів, підключати до нього всі комунікації, закупити малька і корм. Також необхідно мати невеликий запас коштів на непередбачені витрати.

Ефективний розвиток підприємства з вирощування передбачає оренду нежитлового приміщення площею близько 80 м<sup>2</sup> для розміщення персоналу та зберігання окремих засобів виробництва. Відстань до ставка не повинна перевищувати 50 м, що зумовлено особливістю організації процесів. Суттєвих капіталовкладень вимагатиме система фільтрів для контролю та забезпечення якості води у ставку, та технічної автоматизованої роздачі кормів у межах ставка. Обов'язкова умова в наявності складського приміщення з санітарним та температурним режимом для зберігання кормів. Підбір працівників буде

здійснюватися з випускників ВНЗ регіону.

Для належного функціонування ННВ ферми необхідно залучити 4 працівника, які будуть працювати у режимі «доба через три доби». Вимоги, які висуватимуться до працівників наступні: освіта – неповна вища; вік – 20-40 років; стаж – необов’язковий; водійські права – категорія В, В1.

<b>Розрахунок потреби в персоналі та заробітній платі</b>					
№ з/п	Найменування категорій	2019 рік			
		Потреба, чоловік	середня заробітна плата, грн	витрати на заробітну плату (за рік)	нарахування на заробітну плату (за рік)
1	Робітники основного виробництва	3	7 304	262 944	57 848
2	Робітники допоміжного виробництва	-	-	-	-
3	Спеціалісти і службовці	1	12 000	144 000	31 840
4	разом	4	19 304	406 944	89 528

З метою попередження механізмів незаконного вилову риби 32 тис.грн планується витратити на систему відео спостереження та фіксування інформації. Оскільки стави будувалися на землях непридатних для сільськогосподарського виробництва, їх інтенсивне використання з метою вирощування аквакультури характеризується вищою рентабельністю порівняно з потенційним використанням для потреб кормовиробництва інших галузей тваринництва.

## 5. Фінансове планування

Собівартість виробництва риби значною мірою залежать від технології виробництва зумовлена довго тривалістю виробничого процесу, сезонності робіт та безперервності процесу, оскільки риба реалізується за ринковою ціною паралельно з дозріванням. Вирощування товарної риби в нагульному господарстві передбачає з послідовних стадій закупівлі мальків, вирощуванні цього річки, утримання цього річки в зимувальних ставках.

Кормові місця готують на глибині 0,5-1,0 м. шляхом ущільнення ґрунту вапном або піском, при цьому необхідно використовувати систему з розрахунку 10-12 місць на 1 га в умовах механічної системи роздачі кормів. Зариблення ставів здійснюють після звільнення від льодового покриву зимувальних ставів та профілактично-антипаразитарного оброблення риби. Рибопродуктивність ставу визначається станом природної кормової бази та ефективністю використання кормових організмів у трофічному ланцюгу коропових риб у



водоймах. Удобрення ставів у межах 1100 кг/га органічними сполуками дозволяє активізувати розвиток кормових організмів і підтримати у сталому стані екосистему ставка.

Інтенсивний добовий приріст спостерігається у червні – липні при використанні повноцінних якісних сертифікованих комбікормів з вмістом соєвого шроту, кукурудзяного глютену та рибного борошна.

Ціновий діапазон реалізації форелі річкової за 1 кг, грн				
Вага	600-800 г	800-1000 г	1000-1200 г	Понад 1200 г
Ціна за 1 кг	218,40	219,20	220,20	220,60

Фактичні витрати охоплюють наступні статті:

- придбання рибопосадкового матеріалу форелі річкової у розрахунку 25 грн/кг вагою 30-50 г;
- придбання кормів у структурі згодованих кормів відповідно до наступних співвідношень - кормосуміші (65%), пшениці (25 %) комбікормів (10 %);
- профілактичні ветеринарні препарати;
- електроенергія;
- заробітна плата;
- обов'язкові відрахування у соціальні фонди;
- розрахунки з страхування;
- загальновиробничі витрати;
- фіксований сільськогосподарський податок;
- адміністративні витрати.

Собівартість 1 ц товарної риби визначається діленням всіх витрат на вирощування риби на кількість одержаної товарної риби.

- витрати на високобілкові повноцінні корми;
- спрацювання і ремонт знарядь лову;
- спрацювання і ремонт спорядження і інвентар;
- витрати на утримання та експлуатацію машин і обладнання;
- транспортні витрати.

Райдужна форель – прісноводна риба, проте завдяки особливостям осморегуляторної системи відносно легко може переносити значну солоність води. Згідно з технологічними нормами, початкові етапи вирощування вимагають утримання личинок та мальків в пластикових басейнах по 3 м<sup>3</sup> площею, в яких риба має вирощуватись від личинок до мальків середньою наважкою 1г. Надалі необхідно зменшити густоту посадки до 5 т/шт. м<sup>2</sup> та підрощувати до 2,5 г., протягом 30 днів, після чого мальків потрібно пересаджувати в бетонні басейни і вирощувати до 3,8 г. Рано на весні, в квітні, мальків потрібно пересадити в вирощувальні бетонні стави площею до 50 – 70 м<sup>2</sup>. Підрощування триватиме протягом 5 міс., до досягнення мальком індивідуальної маси – 40 г. Надалі рибу висадити в нагульні стави площею 200

– 300 м<sup>2</sup> для вирощування на товарну продукцію. Приблизний процес вирощування триває 210 днів, 7 місяців і на квітень риба досягатиме маси приблизно 320 – 350 гр. Вихід товарної продукції склав 55%, або 55,4 тис /шт. риби, що склало 185 ц.

### Економічна ефективність вирощування форелі протягом вегетаційного періоду 2018– 2019 рр. (16,5 міс.)

Показники	Одиниця виміру	Кількість продукції (витрат)
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
<b>Площа зариблення :</b>	м <sup>2</sup>	58 м <sup>2</sup>
<b>- лотки,- басейни</b>		
<b>- вирощувальні стави</b>	м <sup>2</sup>	50 – 70
<b>- нагульні стави</b>	м <sup>2</sup>	200 – 300
<b>Період вирощування до товарної продукції</b>	міс.	16,5
<b>320 – 350 грн</b>		
<b>Вихід товарної продукції</b>	%	55
<b>Товарна риба</b>	ц. тис/шт	185 55,4
<b>Собівартість 1 ц продукції.</b>	грн	2330,5
<b>Середня реалізаційна ціна 1 ц. товарної продукції</b>	грн	10500
<b>Затрати на вирощування :</b>	грн.	47,1
<b>- корми Aller aqua за 1 кг</b>		
<b>Закупівля ікри 100 тис./шт.</b>	грн	24600
<b>На всю вирощену рибу кількість кг корму</b>	кг	18500
<b>Кількість грн. за всі корми</b>	грн	871350
<b>Затрати по догляду за рибою 16,5 міс.</b>	грн	162000
<b>Амортизаційні відрахування</b>	грн	49500
<b>Транспортні затрати</b>	грн	84000
<b>Інші затрати</b>	грн	102000
<b>Всього затрат на вирощування</b>	грн	1293450
<b>Прибуток від реалізаційної риби грн</b>	грн	1942500
<b>Чистий прибуток</b>	грн	649050
<b>Рентабельність господарства</b>	%	33,4

Отже, одержані результати свідчать про високу економічну ефективність вирощування форелі райдужної у штучноутворених умовах.

### 6. Оцінка можливих ризиків

Впровадження проекту не передбачає виникнення політичних або соціальних ризиків. Технологічні та економічні ризики знаходяться в допустимих межах і стосуються об'ємів фінансування та вчасного виконання робіт пов'язаних з облаштуванням необхідних допоміжних приміщень. Ринкові

ризиків пов'язаних з вчасною реалізацією продукції прораховані і згідно з розрахунками осетрові користуються стійким попитом у населення. Продукція ферми може бути реалізована у продуктових супермаркетах та закладах громадського харчування.

Загрозою для вдалої реалізації представленого проекту в першу чергу може стати політична нестабільність в країні та світі. Невизначеність політичної ситуації та фінансова нестабільність може викликати ряд негативних наслідків пов'язаних з можливою зміною законодавчої бази, зміни оподаткування, тощо. Можливий стрибок інфляції, поява нових пандемій, можуть призвести до підвищення поточних витрат пов'язаних з ціновими змінами на матеріали, корми для риби, паливні матеріали, а також зменшення платіжної здатності населення, що негативно відіб'ється на обсягах реалізації.

У зв'язку з тим, що вирощування осетрових у відкритих водоймах є низько затратним основним ризиком при його реалізації є зниження платіжної здатності населення країни. У зв'язку з нестабільною політичною та фінансовою ситуацією можуть виникнути проблеми з поставками кормів для годівлі осетрових тому, планується для вирощування риби використовувати корми імпортного виробництва. Проблеми годівлі осетрових можуть бути вирішені шляхом заміни кормів закордонного виробництва на вітчизняні аналоги.

*Контактний телефон: (032)242-930*

## **Додаток Б. 11**

### **БІЗНЕС-ПЛАН ВИРОЩУВАННЯ КОРОПІВ**



#### **РЕЗЮМЕ**

Проблема забезпечення споживчого ринку товарним коропом залишається однією з актуальних протягом всієї історії рибництва. Збільшення ставових площ, підвищення щільностей посадки при інтенсифікації ставового рибництва, розвиток індустріального рибництва, інтродукція у малі водойми різного цільового призначення і великі рівнинні водосховища рибопосадкового матеріалу потребують постійного нарощування обсягів виробництва. При цьому простежується тенденція розширення вимог споживачів до якості коропа. В бізнес-плані обґрунтовано започаткування підприємницької

діяльності в фермерському господарстві, пов'язаної з вирощуванням коропа в орендованому ставковому господарстві. Розведення коропа – одне з цікавих напрямків у сфері власного малого господарського бізнесу. Обумовлено це тим, що для такої справи підходить практично будь-водойма, так як там є все необхідне для життя риби. Все, що залишається робити, – це годувати і виловлювати коропа, а також стежити, щоб ставок не забруднювався. Тому розглянемо розведення коропів як бізнес і оцінимо всі його переваги і недоліки. У зв'язку з поступовим підвищенням реальної платоспроможності населення споживання риби в Україні повільно, проте неухильно зростає. Особлива увага споживачів приділяється придбанню свіжої риби.

Короп (*Cyprinus carpio L.*) розглядається як цінний об'єкт промислу, зумовлене відомою технологією розведення у Львівській області, традиційним попитом з боку населення на товарну рибу в умовах обмеженої платоспроможності та відносною невибагливістю до умов розведення. Водночас за споживчою цінністю, зокрема вмістом білка (близько 18 %) і жиру (в середньому 4,2 %) переважає інші види риб, а їстівні частини складають близько 50 % маси тіла. Саме тому створення господарства з промислового вирощування коропу дозволить розширити нішу регіонального ринку продукцією національного виробника та використати конкурентні переваги регіону в умовах наявного природно-ресурсного потенціалу.

## 1. Аналіз ринку

У 2019 році загальний вилов риби та інших водних біоресурсів підприємствами рибної галузі України збільшився на 9,6% в порівнянні з 2018 роком. Так, протягом 2019 українські рибалки виловили 97,1 тис. Тонн риби та інших водних біоресурсів. У 2018 році цей показник становив 88,6 тис. Тонн. Левова частка пропозиції рибної продукції на внутрішньому ринку забезпечується за рахунок імпорту, який згідно з балансовими розрахунками, становить 75% від внутрішнього споживання.

За даними Держрибагентства, у 2019 році імпорт риби, рибної продукції та інших водних біоресурсів в Україну склав 399,1 тис. Тонн, що на 5,2% більше ніж у 2018 році: за сумою імпорт зріс на 18,5%, до \$753,2 млн. Три чверті імпортних поставок рибної продукції складає риба морожена, основними постачальниками якої є Ісландія, Норвегія та США. До речі, у минулому році, риба морожена посіла перше місце у ТОП-10 серед товарів аграрного імпорту — ввезено 253 тис. Тонн на загальну суму 296 млн.

Активізації імпортних поставок риби та рибопродуктів до України у минулому році сприяло зростання доходів населення.

Дослідження українського ринку риби та рибопродуктів, проведене експертами ЕДК, виявило тісний кореляційний зв'язок між обсягами імпортних поставок риби та зміною реальних наявних доходів населення ( $r=0,8$ ).

Натомість, взаємозв'язок між обсягами імпорту риби в Україну та зміною її митної вартості є досить слабким ( $r=0,1$ ).

У 2019 році нашою державою поставлено на зовнішні ринки 11,8 тис. Тонн риби та продукції з водних біоресурсів на загальну суму \$46,4 млн. Такий результат у грошовому вимірі на \$9,2 млн (25%) більше, ніж за аналогічний період 2018 року. Так, 37% всього українського експорту рибопродукції (у

грошовому вимірі) здійснено до країн Європи. До держав СНД поставлено 30% продукції та країн Азії – 29%. Найбільшим покупцем української риби та продукції з водних біоресурсів (в абсолютному вимірі) стала Молдова – 2 тис. Тонн на \$4,3 млн. Серед лідерів: Данія – 1,5 тис. Тонн на \$7,6 млн, Німеччина – 1,3 тис. Тонн на \$8,3 млн, Туреччина – 1,2 тис. Тонн на \$4,8 млн та Південна Корея – 943 тонни на \$2,7 млн. За оцінками ЕДК, у 2020 році можна очікувати на збереження тенденцій до певного покращення ситуації із наповненням українського ринку рибною продукцією, як за рахунок розвитку вітчизняної аквакультури, так і завдяки збільшенню обсягів імпорту риби.

Цьому, з нашої точки зору, мають сприяти заходи, вживані профільними державними органами у попередні роки щодо дерегуляції та детінізації рибної галузі, а також задеклароване Урядом підвищення соціальних стандартів життя населення.

За нашими розрахунками, у 2020 році можна очікувати, що загальна пропозиція на внутрішньому ринку водних біоресурсів зросте на 3–5%, а це дозволить наростити середньодушкове споживання риби та рибопродуктів на 0,3 кг до 11 кг, тобто ще на півкроку наблизитися до раціональної норми.

- Країни, в яких середня тривалість життя вище, споживають і значно більше риби. Для порівняння, середньодушкове споживання риби в рік в Японії становить 65 кг, в країнах Північної Америки – 24 кг, в країнах ЄС – 21 кг. Наприклад, в Китаї споживання риби на душу населення постійно зростає.

**Таблиця 1 – Баланс попиту і пропозиції риби**

Показники	2018 р.	2019 р.
<b>Пропозиція продукції</b>	444	480
Внутрішнього ринку –всього, т	138	150
В тому числі:		
Виллов риби	138	150
Зовнішнього ринку (імпорт)	397	399
<b>Попит на продукцію</b>	444	480
Внутрішнього ринку –всього, т	434	470
В тому числі:		
фонд споживання	432	467
втрати	2	3
Зовнішнього ринку (експорт)	8,9	11,8
Споживання на особу, кг на рік	10,1	11

## **2. Характеристика підприємницької діяльності**

Розведення коропа – перспективний напрямок бізнесу, тим більше, що для цього виду риби не потрібно створювати ніяких особливих умов: він живучий (є довгожителем серед риб – живе до 50 років), і абсолютно невибагливий. Живе короп практично в будь-яких водоймах. Основна робота по його розведенню – періодична годування та виловлювання старших особин. Так, ще необхідно час від часу проводити очищення водойми.

### *Переваги даного виду діяльності*

З досвіду господарств, що займаються розведенням коропа в домашніх умовах, відомо, що починаючи з невеликих ставків або басейнів 4\*6 м близько

2 м глибиною, збільшилася кількість риби доводиться переміщати в більш просторе озеро. Поки ви будете перебувати в початковій стадії розвитку вашого бізнесу, необхідно заздалегідь подбати про розширення, розглянувши різні варіанти.

Поки ви ще не розпочали велику роботу, необхідно легалізувати ваше розведення коропа як бізнес: оформити відповідні документи у всіх інстанціях. Так само необхідно отримати біологічне обґрунтування, характеристики води: температуру (вона повинна бути в межах 14-24°C), кислотність, насиченість води киснем і багато іншого. Без цього ви ризикуєте бути закритими у перший же час після зародження приватного бізнесу.

Головна умова при вирощуванні коропа в штучних водоймах – щоб землю не йшла вода. Тому необхідно подбати про герметичності. На початковому етапі буде досить простий поліетиленової рулонної плівки, спаяної на стиках. Короп не любить торфу. Дно водоймища повинно бути глинистим, слабо замуленим, трохи кам'янистим.

Зрозуміло, що чим більше водойма, тим менше в ньому перепади температур, на які короп реагує болісно.

Щоб було зручніше підвозити до водойми мальків, корми, а згодом вивозити товар для реалізації, необхідно обладнати зручні шляхи під'їзду.

У рибних господарствах можна придбати 1 – 2 літніх малюків, як показує практика приживлюваність одніток близько 80%, дволіток більше – 95%, тому практичніше закупити дволіток.

Вартість мальків коропа залежить від сезону, навесні мальок йде за ціною близько 54 грн за кг, на початку осені ціна падає до 40 за кг.

Основна перевага ставків, це наявність в них природної кормової бази, – водорості, планктон, що істотно знижує витрати на покупку кормів.

І все ж для гарного і швидкого росту рибу слід інтенсивно підгодовувати, для цього на ставку встановлюють кілька годівниць для підгодівлі комбікормами, а також встановлюють культиватори личинок мух. Установка культиваторів личинок, забезпечує рибу живильним білком, що забезпечує швидке зростання риби. Застосування додаткової підгодівлі личинками мух і злаковими підвищує продуктивність коропа майже в два рази.

При цьому основана увага приділятиметься раціональному використанню природної кормової бази та штучного підкорму з метою ущільнених посадок коропа при зарибненні нагульних ставів коропом масою 80 г за щільності посадки коропа 5000 екз./га. Планується розширювати перелік послуг за рахунок підвищення кваліфікації персоналу з можливістю надання додаткових послуг з зарибнення водоймищ стороннім організаціям та фізичним особам, виконання попередніх робіт з ремонту і реконструкції гідроспоруд у регіоні; платну рибалку на водоймищах підприємства.

### **3. Управління і власність**

Підприємство з вирощування риби буде створено у формі приватного підприємства. Однією з переваг підприємства розглядається можливість сплати фіксованого сільськогосподарського податку, оскільки частка сільськогосподарської продукції у структурі річної реалізації продукції, робіт послуг буде становити 80 %. Перевагою вибору даної юридичної форми є

оперативне на управління та спрощені підходи до оподаткування, що зменшує витрати на адміністративно-управлінський апарат. Кількість працівників підприємства становитиме 8 осіб, що дозволить вчасно реалізувати основні управлінські та виробничі операції. При цьому підприємство орендуватиме водне ставкове господарство у Львівській області (на 5-річний період) та частину сільськогосподарських угідь (у середньострокову оренду) у селян на основі групування земельних паїв з метою вирощування пшениці та культур для приготування рибних кормосумішей.

Орендні відносини у риборицтві на основі Закону України “Про оренду державного майна”, “Про оренду землі” стосовно організації раціонального використання водного фонду у Львівській області. Спеціалізація у ставовому господарстві під час відтворення риби

передбачає раціональну організацію робочих процесів, у тому числі організацію системи зариблення за рахунок варіантів раціонального науково обґрунтованого використання кормів у риборицтві

З урахуванням витрат пов'язаних з орендною платою (у межах 400 грн/га), що відповідає середнім показникам у Львівській області, власне часткове забезпечення кормами гарантує їх якість, що особливо важливу при вирощуванні гідробіонтів. Обов'язки директора та бухгалтера на початковому періоді виконуватиме один працівник, що дозволить оптимізувати витрати на заробітну плату.

#### 4. Планування діяльності

Ефективний розвиток підприємства з вирощування товарного коропа передбачає оренду нежитлового приміщення площею близько 80 м<sup>2</sup> для розміщення персоналу та зберігання окремих засобів виробництва. Відстань до ставка не повинна перевищувати 50 м, що зумовлено особливістю організації процесів. Суттєвих капіталовкладень вимагатиме система фільтрів для контролю та забезпечення якості води у ставку, та технічної автоматизованої роздачі кормів у межах ставка. Обов'язкова умова в наявності складського приміщення з санітарним та температурним режимом для зберігання кормів.

Запропоновані у табл. 4 можливі рішення відносно обраного напряму вирощування товарного коропа любінської лінії порівняно з нивківською лінією.

**Таблиця 2 – Порівняння варіантів продуктивного вирощування коропа Нивківської і Любінської ліній**

	Загальна площа, га	Посаджено личинок тис.екз.	Виловлено				Рибо-Продуктивність, кг/га
			тис.екз.	Вихід, %	Загальна маса, кг	Середня маса, г	
Нивківський лускатий короп	15	40	10	50	1620	160	1486
Любінський рамчастий короп	15	40	9,2	47	1400	150	1625

#### 5. Фінансове планування

З фінансової сторони розведення цього виду риби рентабельно з-за

стрімкого зростання і невибагливість до умов існування. Свою масу в 1,5-2,0 кг коропа набирає у віці двох років. А в 15-20 років він може досягти і 20 кг. Натуральна продуктивність коропа в природних ставках досягає 2 центнерів на гектар. Риба має хорошу м'ясистість, м'ясо з високими показниками якості.

Статева зрілість у особини настає на третій-четвертий рік життя. Плодючість ікрометання в одного коропа складають приблизно 1,5 млн. Ікринок. Риба дуже витривала. Вона стійко витримує перебування в малонасиченій киснем воді.

При мінімальних витратах можна отримати вже в перший сезон до 300% прибутку

Собівартість виробництва риби значною мірою залежать від технології виробництва зумовлена довго тривалістю виробничого процесу, сезонності робіт та безперервності процесу, оскільки риба реалізується за ринковою ціною паралельно з дозріванням. Вирощування товарної риби в нагульному господарстві передбачає з послідовних стадій закупівлі мальків, вирощуванні цього річки, утримання цього річки в зимувальних ставках.

Кормові місця готують на глибині 0,5-1,0 м. Шляхом ущільнення ґрунту вапном або піском, при цьому необхідно використовувати систему з розрахунку 10-12 місць на 1 га в умовах механічної системи роздачі кормів. Зариблення ставів здійснюють після звільнення від льодового покриву зимувальних ставів та профілактично-антипаразитарного оброблення риби. Рибопродуктивність ставу визначається станом природної кормової бази та ефективністю використання кормових організмів у трофічному ланцюгу коропових риб у водоймах. Удобрення ставів у межах 1100 кг/га органічними сполуками дозволяє активізувати розвиток кормових організмів і підтримати у сталому стані екосистему ставка.

Інтенсивний добовий приріст спостерігається у червні – липні при використанні повноцінних якісних сертифікованих комбікормів з вмістом соєвого шроту, кукурудзяного глютену та рибного борошна.

**Таблиця 3 – Ціновий діапазон реалізації товарного коропа за 1 кг, грн**

Вага	600-800 г	800-1000 г	1000-1200 г	Понад 1200 г
Ціна за 1 кг	42,0	44,0	45,0	47,0

### **Доходи**

Дохід від реалізації риби 1 111 000 грн.

*Всього: 1 111 000 грн.*

### **Витрати**

1. Оренда приміщення (80 м<sup>2</sup>), ставок (8га) – 12 500 грн.
2. Витрати на корм – 8700 грн.
3. Амортизація техніки – 51 200 грн.
4. Витрати на закупівлю малька -10400 грн.
5. Комерційні витрати – 20 000 грн.
6. Оплата праці – 457 200 грн.
7. Інші витрати 164 380 грн.
8. Відсотки за паї – 46684 грн.

*Всього: 771 064 грн.*



Необхідні нам кошти будуть залучені шляхом кредитування.

Банк надасть кредит на основі бізнес-плану, контрактів реалізації продукції.

Необхідно залучити – 771 064 грн.

Всього до погашення:  $771\,064 * 10\% = 848170$  грн

Фінансовий результат – прибуток:  $1\,111\,000 - 848170 = 262830$  грн.

Рентабельність діяльності підприємства  $= 262830 / 848170 * 100\% = 30\%$

## **6. Оцінка можливих ризиків та загроз**

Найбільшою трудністю всього цього діла є укладення типового договору оренди ставка з оформленням всієї документації, на цю процедуру може піти не один тиждень і навіть не один місяць. Але, це не повинно вас лякати і змушувати все кинути.

Не менш важливим є питання охорони, який необхідно вирішити між часом оформлення документів і до закупівлі мальків, так як краще заздалегідь потурбуватися про збереження вашої риби від рибалок-любителів, ніж підраховувати збитки. Слід віддавати переваги охоронним агентствам, а не приватним охоронцям, які можуть на вашій справі побудувати свою не менш прибуткову справу. Але вибирати вам, виходячи з ваших можливостей.

Слід враховувати і розташування ставка, він повинен бути не далеко від населеного пункту, будь-то село або заміська місцевість. Зручне розташування по відношенню до споживачів – це запорука вашого успіху і отримання гарного доходу.

Слід пам'ятати, що короп не може перевозитися на дуже далекі відстані, так що питання з вибором місця дуже важливе. Мальків ж риби можна купити на місцевому ринку в спеціальних відділах, і краще не завозити імпорту рибу, з нею можуть виникнути проблеми при подальшому розведенні. Ця риба всеїдна, від того і розводити її легко. Існує три види по розведенню риби в залежності від того, чим ви будете годувати карпа: пропареними злаковими, бобовими або ж личинками.

Найпростішим є спосіб, коли ви годуєте мальків коропа живим кормом, складніше – це годування комбінованими кормами з високим вмістом білків і вуглеводів. При другому способі готову дорослу рибу ви будете отримувати значно швидше, і короп буде більш жирний і важкий. При третьому варіанті використовують також комплексні корму, але тут вже з великим вмістом білка.

Від початку і до кінця вашого бізнесу, у вас не виникне потреби у додаткових руках для годування та догляду за рибою. Однак може знадобитися допомога при вилові риби з водойми та подальшої її реалізації. При додатковій робочій силі слід враховувати і витрати, пов'язані з найманням.

*Контактний телефон – (032)242-933*

**БІЗНЕС-ПЛАН**  
**ВИРОЩУВАННЯ КЛАРІЄВОГО СОМА ФЕРМЕРСЬКИМ**  
**ГОСПОДАРСТВОМ В УМОВАХ УСТАНОВОК ЗАМКНУТОГО**  
**ВОДОПОСТАЧАННЯ (УЗВ)**



**РЕЗЮМЕ**

Бізнес-план розроблений з метою прийняття економічно обґрунтованого рішення створення фермерського господарства по промислому вирощуванні кларієвого сома в умовах установок замкнутого водопостачання (УЗВ).

Готовий бізнес план рибного господарства передбачає організацію підприємства, орієнтованого на вирощування 25 тонн в рік кларієвого сома, з можливістю на перспективу розвитку супутнього бізнесу, пов'язаного з подальшою переробкою риби (копчення, в'ялення, виготовлення рибних кулінарних виробів).

Розведення сомів в установках замкнутого типу (УЗВ) є вигідним, але дорогим проектом для облаштування фермерським господарством. Застосування даної технології дозволить отримати рибу товарної ваги набагато раніше, ніж при вирощуванні сома на ділянці в ставку або басейні. Це дозволить швидше покрити витрати на придбання необхідного обладнання, кормів, облаштування приміщення та інші витрати. УЗВ для розведення риби є збірною системою замкнутого водопостачання з елементами конструкції для вирощування та забезпечення якості води для життєдіяльності риби.

Сом кларієвий (африканський, йорданський)

**1. Загальна характеристика проекту**

М'ясо кларієвого сома характеризується білим смачним ніжним м'ясом і відсутністю луски і дрібних кісток. З м'яса кларієвого сома готують велику кількість кулінарних виробів, в тому числі виготовляють копченого, запеченого, в'яленого сома та ін. Кларієвий сом характеризується

невибагливістю до умов вирощування, якості води, корму і характеризується швидким ростом.

Кларієвий сом є одним з перспективних об'єктів аквакультури, які мають високу рентабельність. Вирощування кларієвого сома планується виробляти в установках замкнутого водопостачання (УЗВ). Кларієвий сом є теплолюбивою аквакультурою, температура вирощування кларієвого сома становить 20 - 36°C



(оптимальна температура становить 28°C).

Кларієвий сом гине при температурі води нижче 12°C. При застосуванні правильного раціону харчування за півроку сом досягає товарної ваги 900 - 1000 г. Витрата кормів становить 1 кг корму на 1 кг готової продукції. Розрахункова ціна кларієвого сома становить 90 гривень за кілограм. У Прибалтиці кларієвого сома продається в магазинах по 8,0 - 9 євро за кілограм.

Основною перевагою даного проекту є відсутність сезонності в поставках свіжої риби та її екологічна безпека продукту (за рахунок використання спеціальних кормів і забезпечення оптимальних параметрів водного режиму в басейнах, де вирощується

Таблиця 1 - Товарні якості сома йорданського в порівнянні з іншими видами риб.

Таблиця 1 - Товарні якості сома йорданського в порівнянні з іншими видами риб.

Види риб	Вихід їстівних частин, %		Хімічний склад м'язів, %			
	тушка	м'язи	волога	жири	білок	зола
<b>Сом кларієвий</b>	<b>63,2</b>	<b>51,74</b>	<b>77,7 ± 0,5</b>	<b>5,1 ± 0,2</b>	<b>16,1 ± 0,6</b>	<b>1,1 ± 0,07</b>
Карп	56,2 ± 0,3	42,4	78,7 ± 0,6	3,38 ± 0,6	16,04 ± 0,4	21,3
Карп (тропіки)	53,1	47,2	76,2 ± 0,9	3,73 ± 0,6	19,9 ± 0,3	23,8
Форель	61,4 ± 0,3	47,2 ± 0,4	71,7 ± 0,4	6,78 ± 0,5	19,7 ± 0,16	1,33 ± 0,02
Осетрові	78,97	58,5	66 - 75	4,6 - 16,3	15,7 - 19	0,9 - 1,4
Тіляпія гібридна	48,7 ± 0,48	45,4 ± 0,87	78,1 ± 0,38	1,22 ± 0,4	20,05 ± 0,29	21,9

Таблиця 2 - Морфометричні показники кларієвого сома

Показник	Вага, г	% від маси
Загальна маса, г	414,3 ± 22,8	100
Голова, г	70,92 ± 9,59	17,12
Тушка, г	271,25 ± 16,1	65,47
Кості, г	45,34 ± 4,44	10,94
Філе, г	179,71 ± 19,26	43,38

## 2. Технологія розведення кларієвого сома в УЗВ. Склад обладнання УЗВ.

### Вартість обладнання УЗВ.

#### 2.1 Переваги і недоліки вирощування риби в УЗВ

Основними перевагами технології вирощування риби в установках замкнутого водопостачання (УЗВ) є:

- 1) можливість цілорічного інтенсивного і безвідходного вирощування риби;

2) можливість зниження втрати риби за рахунок неконтрольованого вилову;

3) повна керованість режимами вирощування риби: температурним, кормовим, сольовим, газовим, світловим і т. Д., Що дозволяє значно прискорити темпи зростання риб і підвищити ефективність вирощування;

4) значне зниження необхідних земельних ресурсів;

5) економія у витрачанні води, УЗВ працює на принципі оборотного водопостачання з щоденним поповненням свіжою водою на рівні 10% обсягу всієї води в УЗВ;

6) спрощення утилізації продуктів життєдіяльності риб;

7) можливість зниження собівартості вирощування риби шляхом виробництва додаткової товарної продукції, наприклад вирощування в системі овочів (гідропонний метод), використання біологічних відходів в якості екологічно чистого добрива або іншим шляхом;

8) полегшення проведення комплексу заходів з лікування та ізоляції заражених особин;

9) зменшення або повне припинення скидання забруднених стічних вод.

До недоліків УЗВ можна віднести тільки одне: відносно висока собівартість вирощуваної риби.

Отже, ключовими фінансовими аспектами цього бізнес-проекту є:

1. **Терміни виробництва** в суттєво коротші, ніж в альтернативних видах рибництва, що дає можливість швидше покрити витрати. Наприклад, ми отримуємо товарну рибу в 2 рази швидше, ніж отримують Форель; або в 5 разів швидше, ніж Коропа – двох найбільш масових видів риби фермерського вирощування.

2. **Обігові активи** зручні для фінансування стандартними короткотерміновими банківськими кредитами. Це об'єктивно невластиве іншим секторам рибництва, птахівництва і тваринництва (крім сектора курчат-бройлерів).

3. **Прибуток** (рентабельність витрат) в рази вище, ніж властиво іншим секторам рибництва, птахівництва і тваринництва. Наприклад, в розрахунку на 1EUR витрат на кормі (85% виробничих витрат будь-якого бізнесу з відгодівлі тварин) наш прибуток 6 разів більший, ніж в бізнесі вирощування курчат-бройлерів.

4. можливість фінансувати (в том числі - рефінансувати) **обігові активи** стандартними короткостроковими банківськими кредитами. Наприклад, 90-денними – найбільш розповсюдженими й дешевими на ринку фінансових інструментів. Це означає, що немає потреби окупати прибутком (FCFF) майже 40% інвестиції в матеріальні активи компаній, що використовують нашу технологію. Цю частину інвестиції можливо просто рефінансувати – змінити початкове джерело фінансування активів підприємства.

## 2.2 Технологічні особливості вирощування кларієвого сома

Для виробництва товарної продукції передбачена технологія інтенсивного вирощування риб в установках замкнутого водопостачання (УЗВ). УЗВ являє собою кілька ємностей, в яких вирощується риба, система очищення води і система автоматичного або ручного годування риб. Застосування УЗВ дозволяє забезпечити контроль всіх етапів вирощування риб та ікри, можливість планування обсягів щомісячного виробництва товарної риби, забезпечити своєчасну поставку живої риби протягом календарного року, знизити собівартість вирощування риби за рахунок скорочення природних витрат, зниження витрат кормів і зменшення загальновиробничих витрат.

*У біотехнологію вирощування кларієвого сома в кількості 25 тонн / рік входять:*

- 1 етап (тривалість етапу становить 30 днів) - вирощування мальків вагою до 50 грам з покупних мальків вагою 1 - 4 г. Для цього проводять посадку личинок в басейни малькового модуля з щільністю 3500 шт./м<sup>3</sup>. Необхідний обсяг малькового модуля становить 3 м<sup>3</sup>. Спочатку в басейни малькового модуля заселяються 9 500 личинок. Тривалість першого етапу становить 30 діб. Загальна кількість личинок, необхідних для вирощування 25 т / рік товарної риби становить 36 000 -38 000 штук.

- 2 етап (тривалість - 30 днів) - пересадка мальків масою 50 г в підростковий басейн з об'ємом 6 м<sup>3</sup>, де вона підростає до 210 г.

- 3 етап (тривалість - 30 днів) - розсадження малька до 210 г риби в два вирощувальних басейни з сумарним об'ємом 12 м<sup>3</sup>, де вони підростають до ваги 360 г.

- 4 етап (тривалість - 30 днів) - розсадження підрослого малька до 360 г риби в три вирощувальних басейни з сумарним об'ємом 18 м<sup>3</sup>.

- 5 етап (тривалість - 30 днів) - розсадження підрослої риби до 540 г в чотири вирощувальних басейни з сумарним об'ємом 24 м<sup>3</sup>.

- 6 етап (тривалість - 30 днів) - розсадження підрослої риби до 740 г в п'ять вирощувальних басейнів з сумарним об'ємом 30 м<sup>3</sup>.

- 7 етап (тривалість - 30 днів) - розсадження підрослої риби до 900 г (з п'яти басейнів в шість басейнів) з сумарним об'ємом 36 м<sup>3</sup> і вилов дорослої риби.

Розрахункова щільність посадки становить 250 - 300 кг/ м<sup>3</sup>.

У кінці 7 - го циклу вирощування вихід готової продукції становить 75 - 80% від початкової кількості посадженого малька, що становить 27 800 - 32 000 штук товарної риби вагою 900 - 1000 г, що становить приблизно 25 000 - 28 800 кг товарної продукції.

При підсадці мальків в мальковий модуль (1 раз в 3 місяці по 9 500 штук) для створення безперервного циклу вирощування риби об'ємом 25 тонн товарної продукції в рік, для забезпечення безперервності технологічного процесу вирощування необхідно додатково встановити три вирощувальних басейни об'ємом по 6 м<sup>3</sup> кожен.

Таким чином, для забезпечення безперервного циклу виробництва риби загальний обсяг басейнів повинен скласти 3 м<sup>3</sup> - для малькових модулів і 54 м<sup>3</sup>

для басейнів з підростаючою рибою. Крім цього для вирощування маточної риби необхідно передбачити окремий басейн об'ємом 6 м<sup>3</sup>. Також необхідно передбачити один вигульний басейн об'ємом 6 м<sup>3</sup>, в якому протягом 2 - 3 днів без годування буде утримуватися риба перед її відправкою споживачеві. Така витримка необхідна для усунення специфічного рибного запаху.

Таким чином, комплекс басейнів буде складатися з трьох малькових басейнів з сумарним об'ємом 3 м<sup>3</sup> і 11 вирощувальних басейнів з сумарним об'ємом 70 м<sup>3</sup>.

В даному бізнес плані передбачено постійне вирощування кларієвого сома, який передбачає:

- при постійній системі вирощування басейни заповнюється рибою рівномірно;
- плавне виробництво систематичне і безпечне (підсадка личинок здійснюється 4 рази на рік по 10 000 штук, всього - 40 000 штук);
- оптимальні витрати по експлуатації об'єкта;
- відносно невеликі витрати з облаштування обладнання і експлуатації об'єкта;
- збут риби здійснюється рівномірно протягом року за оптимальною ціною.

**Таблиця 3 - Схема постійного виробництва для рибної ферми, що виробляє 25 тонн сома в рік (зариблення здійснюється 4 рази на рік, вихід продукції здійснюється рівномірно протягом року).**

Кількість днів після запуску риби	Маса тіла (г)	Смертність (%)	Кількість риб (шт)	Біомаса (кг)
0	4	9	10000	40
30	50	5	9100	450
60	210	2,5	8650	1800
90	360	2,5	8450	3050
120	540	1,5	8250	4450
150	740	1,5	8150	6000
180	900	0	8000	7200

Вимоги до життєвого середовища кларієвого сома:

- температура води: від 12 до 35 °С. Температура води для розмноження повинна бути більше 18°С, температура води при годуванні повинна бути більше 20 °С;

- температура води для інкубації ікри повинна становити 17 - 32 °С, оптимальна температура інкубації ікри і зростання мальків становить 28 -30 °С;

- солоність води повинна бути в межах 0 - 12 проміле, оптимум 0 - 2,5 проміле;

- вміст у воді розчиненого кисню має становити 0 - 100% насичення. Кларієвий сом активно користується атмосферним киснем, який може

задовольнити потребу в кисні у великої риби на 100%, сом переносить довгострокову або повна відсутність кисню;

- рівень кислотно - лужного балансу води має широку межу від 6 до 8,5 рН, летальний - менше 4 і більше 11 рН;

- кларієвий сом невибагливий до мутності води, він відмінно почуває себе в середовищі з непрозорою водою;

- кларієвий сом погано реагує на світло і шум;

- неіонізований аміак ( $\text{NH}_3$ ) у воді не повинен перевищувати: для личинок і молодих мальків - 2,3 мг/л, для дорослої риби 6,5 мг/л;

- рекомендована щільність зариблення сома становить до 250 - 350 кг риби /  $\text{м}^3$ , розрахункова щільність становить 300 кг /  $\text{м}^3$ .

*Позитивні якості вирощування кларієвого сома в установках замкнутого водопостачання (УЗВ):*

- легка пристосовуваність риби до умов басейнового вирощування;
- висока стійкість до дефіциту кисню;
- можливість вирощування при великій щільності зариблення;
- висока стійкість до мутності води;
- просте розмноження;
- прості і вигідні програми годування;
- стійкість до захворювань.

### **2.3. Основні вимоги до складу обладнання технологічного комплексу**

Основні вимоги до замкнутої системи вирощування риби повинні включати вимоги до установки замкнутого водопостачання, системи годування риби, вимоги до приміщення, де розташовується обладнання та інших технологічних приміщень. Вимоги до системи очищення води повинні включати вимоги до якості і надійності очищення (особливо до біологічної очистки) і підігріву води, а також до забезпечення насичення води киснем.

Для забезпечення нормальних умов утримання риби необхідно забезпечити очистку і знезараження необхідної кількості води, а також її підігрів до необхідної температури, очисна система повинна видаляти з води продукти життєдіяльності риб і насичувати воду киснем.

Пропонована система очищення води складається з:

- басейнів, в яких знаходиться риба,
- барабанного мікросітчастого фільтру (де проводиться первинна очистка води),
- біологічного фільтру, який забезпечує видалення з води органічних забруднень,
- системи знезараження води ультрафіолетовим випромінюванням,
- системи насичення води киснем і системи підігріву води.

Басейни для розведення риб можуть бути бетонними, металевими або пластиковими. Глибина басейнів малькового модуля становить 0,3 - 0,5 м, вирощувальних басейнів - 1,0 м.



Рис. 4 – пластикові басейни для вирощування кларієвого сома

*Характеристика рециркуляційної системи очищення води для виробництва 25 тонн кларієвого сома в рік:*

- оптимальна площа приміщення - 350 - 400 м<sup>2</sup>;
- обсяг води в системі - 80 м<sup>3</sup>;
- витрати, пов'язані з поновленням води - 8 м<sup>3</sup> на добу;
- циклічність зміни води в басейнах з рибою - 1 раз на годину;
- постійне очищення води у мікросітчастих фільтрах;
- біологічна фільтрація (видалення аміаку);
- знезараження очищеної води ультрафіолетовим випромінюванням;
- насичення води киснем повітря;
- підігрів води до необхідної температури.

*Перелік технологічного обладнання, необхідного для оснащення ферми виробляє в рік 25 тонн кларієвого сома:*

- 12 басейнів об'ємом по 6 м<sup>3</sup>, з індивідуальним водовідведенням, що дає можливість незалежного вилову риби з кожного басейну;
- 1 басейн для мальків об'ємом 3 м<sup>3</sup>, з індивідуальною системою очищення води;
  - барабанні мікрофільтри - 3 штуки;
  - двоступеневі біофільтри - 2 штуки;
  - циркуляційні насоси продуктивністю 6 м<sup>3</sup> / год;
  - установки знезараження води ультрафіолетовим випромінюванням;
  - аератори;
  - теплообмінники;
  - труби, арматура.

*Додаткове обладнання:*

- підігрівач води потужністю 200 - 250 кВт;
- дизельна електростанція потужністю 15 кВт (резервне електроживлення).

#### **2.4 Вартість обладнання**

Вартість технологічного устаткування становить – 2100000 гривень.

Тип і вартість додаткового обладнання визначається виходячи з конкретних вимог та умов розміщення технологічного обладнання.



### 3. Основні технічні вимоги до обладнання та виробничого приміщення для вирощування кларієвого сома

Виробничі приміщення повинні задовольняти звичайним нормам і вимогам, що застосовуються до харчових виробництв, і повинні бути забезпечені:

- електроенергією - 220/380 В,
- водою - гарячої і холодної.

Основні технічні вимоги для облаштування об'єктів для виробництва сома включають:

- площа об'єкта повинна відповідати розмірам виробництва;
- висота приміщення повинна складати 3 - 3,5 м;
- будівля повинна бути оснащено електрикою потужністю 15 кВт;
- об'єкт повинен мати власний водозабір;
- об'єкт повинен мати систему відстійників для зберігання відходів основного виробництва (муловий накопичувач об'ємом 50 м<sup>3</sup>), а також можливість зливу очищених і стерильних технологічних вод в кількості до 10 м<sup>3</sup> / добу;
- об'єкт повинен мати систему очищення господарсько-побутових стічних вод або можливість скидання неочищених стоків в каналізаційну систему.

Система опалення повинна відповідати вимогами ДБНУ "Опалення вентиляція і кондиціювання повітря», «Виробничі будівлі», «Адміністративні та побутові будівлі».

Для системи опалення виробничих та допоміжних будівель краще використовувати в якості теплоносія воду оборотної системи водопостачання або центральне опалення.

У виробничих і допоміжних будівлях і приміщеннях повинні бути передбачена природна, механічна, змішана вентиляція або кондиціонування повітря.

### 4. Вимоги до обслуговуючого персоналу

Для обслуговування фермерського комплексу досить мати колектив з двох співробітників в складі головного рибовода - технолога і одного робітника, які забезпечують цілодобове обслуговування комплексу. Час, що витрачається одним робітником (годування риби, її вилов, пересаджування в басейни, спостереження за роботою технологічного устаткування) складає 4 - 6 годин на добу.

Таблиця 4 - Штатний розпис

Посада	Кількість (осіб)	з/п одного працівника в місяць (грн)	з/п всього в рік (грн)
Головний рибовод	1	5800	69600
Робітники	1	4200	50400
Всього:	2		<b>120000</b>

## 5. Контроль за виконанням технологічного регламенту обслуговуючим персоналом

Система автоматики забезпечує постійний контроль в реальному режимі часу всіх основних параметрів води, управління роботою всього рибницького обладнання, годування риби, має SMS та інтернет модеми, що забезпечують прямий зв'язок контролера з обслуговуючим персоналом. Оператор не тільки отримує інформацію про збої в роботі установки, але також може сам запросити у контролера необхідну інформацію.

Дана система дозволяє автоматизувати роботу УЗВ будь-якої продуктивності. Обслуговування установки полягає в огляді рибницького обладнання і риби, проведення профілактичних та регламентних робіт, засипанню корму до годівниць. Система автоматики дозволяє виключити при обслуговуванні установки так званий «людський фактор».

Контроль роботи комплексу з вирощування риб планується укомплектувати автоматичною системою управління, яка самостійно, кожні 15 хвилин, підключається через Інтернет до контролера УЗВ.

## 6. Економічна частина

Витрати, пов'язані з виробництвом кларієвого сома:

- витрати, пов'язані з нагріванням технологічної води (варіюється в залежності від методу нагрівання: повітрям всередині будівлі або за допомогою нагрівального обладнання, встановленого в басейнах);
- витрати, пов'язані з опаленням приміщення в осінньо-зимовий період;
- витрати по експлуатації рибо-ферми;
- витрати, пов'язані з купівлею покупного матеріалу;
- витрати на корм.

**Таблиця 5 - Сумарні витрати на вирощування 25 тонн кларієвого сома в рік.**

№	Найменування статті затрат	Од. вим.	Сума, грн.
1	Витрати на підігрів оборотної води і опалення Опалювальний сезон 7 місяців	т	120000
2	Затрати на придбання малька сома	шт.	40000
3	Затрати на електроенергію	кв/год	125300
4	Затрати на корм	кг	975000
5	Заробітна плата обслуговуючого персоналу	осіб	<b>120000</b>
	Всього		<b>1380300</b>

Таким чином, собівартість 1 кг сома становить 55,21 гривень.

При оптовій вартість кларієвого сома рівній 90 гривень за кілограм дохід від реалізації готової продукції в кількості 25 тонн на рік складе 2250000 гривень, тобто чистий дохід складе 830200 гривень.

Дохід може бути істотно (в 1,5 - 2 рази) збільшений за рахунок більш глибокої переробки риби, такої як випуск сома гарячого копчення, в'яленого сома, замороженого сома, кулінарних напівфабрикатів.

Вартість фермерського комплексу по вирощуванню кларієвого сома в кількості 25 тонн на рік при його розміщенні в існуючому виробничому приміщенні орієнтовно становить 2100000 гривень.

Рентабельність продажу становить 63 %.

Термін окупності проекту в цілому становить 4 роки.

#### **Коротке резюме бізнес-плану**

«Вирощування кларієвого сома фермерським господарством в умовах установок замкнутого водопостачання (УЗВ)»

<b>№ п/п</b>	<b>Найменування</b>	<b>Од.вим.</b>	<b>Сума</b>
1	Вартість проекту всього	грн.	3 480 300
	в т.ч. вартість технологічного обладнання	грн..	2 100 000
2	Виручка від реалізації	грн	2 250 000
3	Чистий прибуток	грн	869 700
4	Рентабельність	%	63,01
5	Окупність проекту	роки	4

*Контактний телефон: (032)242-927*

## Додаток В.1

## Розміри спів фінансування у відсотковому значенні.

№ з/п	Термін експлуатації житлових будинків	Кошти міського бюджету	Кошти ОСББ
1	від 10 до 25 років	40%	60%
2	від 25 до 50 років	60%	40%
3	від 50 до 70 років і більше	80%	20%
<b>Перелік робіт з капітального ремонту багатоквартирних житлових будинків, що фінансуються в іншому відсотковому значенні</b>			
4	Капітальний ремонт шатрової покрівлі будинках	70%	30%
5	Капітальний ремонт м'якої покрівлі	70%	30%
6	Відновлення зовнішньої штукатурки з подальшим фарбуванням фасадів	30%	70%

\* Якщо в будинку проводились роботи з капітального ремонту термін експлуатації визначається з врахуванням останньої дати проведення такого ремонту.

## Додаток В.2

**Заходи з реалізації Програми сприяння створення та забезпечення функціонування об'єднань співвласників багатоквартирних будинків у Трускавецькій ОТГ на 2021 – 2023 роки.**

№ з/п	Зміст заходів	Терміни виконання	Виконавці	Організатори виконання	Фінансування, тис.грн.		
					2021 р.	2022р.	2023 р.
1	2	3	4	5	7	8	9
<b>1. Інформаційно-консультаційна підтримка ініціативних груп зі створення ОСББ</b>							
1.1	Виступи, публікації у ЗМІ з питань створення і функціонування ОСББ	Протягом терміну дії Програми	Виконавчий орган ОТГ, залучені експерти	Виконавчий орган ОТГ	-	-	-
1.2	Надання консультацій ініціативним групам з питань створення ОСББ	Протягом терміну дії Програми	Виконавчий орган ОТГ, залучені експерти	Виконавчий орган ОТГ	-	-	-
1.3	Підготовка інформаційних матеріалів, друк буклетів інших поліграфічних матеріалів	Протягом терміну дії Програми	Виконавчий орган ОТГ, залучені експерти	Виконавчий орган ОТГ	-	-	-
<b>2. Практична допомога ініціативним групам мешканців будинків при створенні</b>							

<b>ОСББ</b>							
2.1	Виготовлення технічного паспорта будинку, планів інженерних мереж та іншої технічної документації	Протягом терміну дії Програми	Виконавчий орган ОТГ, ліцензовані організації	Виконавчий орган ОТГ	-	-	-
2.2	Проведення фахового огляду і визначення технічного стану будинку	Протягом терміну дії Програми	Виконавчий орган ОТГ, ліцензовані організації	Виконавчий орган ОТГ	-	-	-
<b>3. Поглиблення демонополізації ринку послуг з утримання житлового фонду, створення конкурентного середовища на ринку цих послуг.</b>							
3.1	Формування інформаційних баз даних ОСББ, надавачів послуг з ремонту і обслуговування житлового фонду та забезпечення до них вільного доступу всіх учасників ринку	Протягом терміну дії Програми	Виконавчий орган ОТГ	Виконавчий орган ОТГ	-	-	-
<b>4. Вдосконалення системи управління житловим фондом ОСББ</b>							
4.1	Організація та фінансування навчань (семінарів, тренінгів, курсів, тощо)	Протягом терміну дії Програми	Виконавчий орган ОТГ, залучені експерти	Виконавчий орган ОТГ	-	-	-
<b>5. Фінансування робіт з капітального ремонту</b>							
5.1	Формування списку на перший капітальний ремонт, що передбачає: - ремонт дахів; - ремонт внутрібудинкових мереж; - встановлення засобів обліку та регулювання; - інші роботи;	Протягом терміну дії Програми	Виконавчий орган ОТГ	Виконавчий орган ОТГ	-	-	-
<b>6. Сприяння залучення коштів Державного бюджету України, обласного</b>							

<b>бюджету, інвестицій та кредитів фінансових організацій та ресурсів</b>							
6.1	Сприяння в підготовці проектів і програм для участі у конкурсах щодо сприяння розвитку ОСББ у місті та співфінансування	Протягом терміну дії Програми	Виконавчий орган ОТГ	Виконавчий орган ОТГ	-	-	-
6.2	Співпраця з міжнародними фінансовими організаціями та донорським організаціями з питань залучення коштів для розвитку ОСББ	Протягом терміну дії Програми	Виконавчий орган ОТГ	Виконавчий орган ОТГ	-	-	-
6.3	Співпраця з громадськими організаціями у галузі впровадження реформ у систему управління житловим фондом	Протягом терміну дії Програми	Виконавчий орган ОТГ	Виконавчий орган ОТГ	-	-	-