

**Додаток 1 до Положення про конкурс мікропроектів
за проектом “Село. Кроки до розвитку (Вінниччина 2017)”**

1. КОРОТКИЙ ОПИС ПРОЕКТУ

Назва проекту	Вирощування саджанців та продаж високо рентабельної овочевої культури спаржі лікарської (<i>asparagus officinalis</i>)
Повна назва Грантера	
Джерела фінансування проекту	Власні кошти, кошти ПАТ «МХП»
Загальна вартість проекту, грн.	121964грн.
Сума гранту від МХП, лат.	40 000грн.
Розташування проекту	
Комерційна мета проекту	Отримання прибутку у розмірі 750000 грн. від продажу саджанців високо рентабельної овочевої культури спаржі лікарської
Соціальна мета проекту	Надання 2700 саджанців високо рентабельної овочевої культури спаржі лікарської фермерам із сіл Вінницької лат., загальною вартістю 40500грн. (2700 саджанців x 15 грн.), тривалістю соціального ефекту від 3 до 8 років.
Обґрунтування ринкових можливостей проекту	На Україні є фактично 2 реалізатора саджанців спаржі, які продають саджанці лише великим господарствам, малий фермер їм не цікавий. Не великий виробник с/г продукції може закупити розсаду спаржі лише по роздрібних цінах, а це більше 40 грн./шт. не відомого походження та якості., тоді як великим господарствам доступна ціна по 15-17 грн. Ми можемо забезпечити дешевим садибним матеріалом (саджанці спаржі), надати технологію вирощування, консультації щодо особливостей вирощування даної культури та можливості збуту. Це допоможе фермерам зайняти високо рентабельну нішу в овочівництві. Прибуток з культури вони будуть отримувати 8-12 років на весні, саме в той критичний період, коли так необхідні оборотні кошти на пальне, насіння, з/п. І це дасть змогу їм не просто вижити, а нормально функціонувати весь сезон, і як результат розвиток фермерства в цілому.
Фінансові результати проекту	Виручка за рік 750000грн. Сукупні витрати за рік 121964грн. Чистий прибуток за рік. 628036 грн. Термін окупності проект 7 міс. Рентабельність проекту 615% Витрати на соціальні цілі <u>40 500</u> грн.
Висновок	В даній культурі зацікавлені торгівель мережі, ресторани, переробники овочевої продукції, реалізатори органічної продукції, медична галузь. Україна на даний момент виробляє менше 20% спаржі, яку

**Додаток 1 до Положення про конкурс мікропроектів
за проектом “Село. Кроки до розвитку (Вінниччина 2017)”**

споживає. При чому рівень культури споживання спаржі не більше 5-7 %, і хто ввійде в цей бізнес уже сьогодні, забере основний ринок на 7-10 років.

II. ДІЯЛЬНІСТЬ ГРАНТЕРА

2.1. Загальний опис діяльності.

2.1.

2.1.5 Етапи діяльності:

1. Етап (підготовчий)

1.1. Підготовка ґрунту

1.2. Купівля якісного насіння, необхідних добрив, укритих матеріалів та системи краплинного зрошення.

1.3. Підготовка насіння до висіву

2. Етап (основний)

2.1. Посів

2.2. Установка крапельного зрошення

2.3. Догляд за посівами: полив, прополка, підживлення, захист

2.4. Підготовка розсади до реалізації: специфічне підживлення під кінець вегетації. Копка розсади, саджанців. Фасування та зберігання перед продажем.

3. Етап (завершення)

3.1. Реалізація саджанців, в тому числі виконання соціальної мети проекту.

3.2. Надання рекомендацій, щодо вирощення

4. Етап (після проектний період)

4.1. Повторне консультування людей, що закупили саджанці з метою закріплення їхнього максимально результату

2.2. Дійсна пропозиція продукції і позиція на ринку.

На реалізацію йтиме 1 продукт – а саме розсада спаржі лікарської. В даній культурі зацікавлені торгівель мережі, ресторани, переробники овочевої продукції, реалізатори органічної продукції, медична галузь. Я є одним із декількох постачальників саджанців спаржі на ринку.

2.3. Збут, маркетинг і поширення товару/ послуги.

2.3.1 Опишіть Вашу маркетингову діяльність..

Маркетингова діяльність проводилась, проводиться і буде проводитись в декількох напрямках. Публікації статей у Інтернет виданнях та спеціалізованих друкованих періодичних виданнях: Журнал «Огородник», газета «Аграрник», журнал «Технології – Інновації», портал Агроньюс. Постійна реклама на 2 особистих Інтернет порталах присвячених вирощуванню спаржі – sparja.com.ua та asparagus.in.ua. Також популяризую спаржу під час виступів на агросемінарах.

2.3.2 Опишіть, як представляються і продаються Ваші основні товари/ послуги.

Реклама про продаж розсади спаржі завжди додавалась до статей по спаржі, які періодично виходять. Реклама на сайтах. Реклама на дошках оголошень (ОЛХ та латн. Юа) та в Інтернет магазині vagro24.com.ua. Реклама під час виступів. Постійне ведення та оновлення бази клієнтів які вже раніше замовляли розсаду.

2.3.3 Опишіть місце і методи поширення (відправлення товару в руки покупця).

**Додаток 1 до Положення про конкурс мікропроектів
за проектом “Село. Кроки до розвитку (Вінниччина 2017)”**

Продаж та поширення відбуватиметься наступними шляхами - при само вивозі саджанців замовником та розрахунком ними на місці . Пересилання розсади перевізниками – нова пошта , де лівері, інтайм, Укрпошта . Розрахунок готівковий та безготівковий. Продаж через сайти, Інтернет магазини та дошки оголошень в Інтернеті.

2.4. Інфраструктура бізнесу.

2.4.1 Опишіть інфраструктуру майбутнього бізнесу, включаючи:

Таблиця 1

№	Назва, кількість та ціна обладнання/поголів`я тварин/саджанці	Призначення	Сума, лат.
1.	Власна земля (рілля, суглинкові ґрунти) с. Печера – 10 сот., земля (рілля, сірі лісові ґрунти) в с. Маяки – 10 сот., за договором простого товариства.	Земля буде використовуватись для вирощування основного продукту – розсада спаржі лікарської	Безкоштовно та за домовленості
2.	Насіння спаржі лікарської сорту Аржентальська – 0,5 кг. (Польща, або Італія)	Це є посівний матеріал для безпосереднього вирощування саджанців спаржі	150 \$
3.	насіння спаржі гібриду Аполло F1 – 0,5 кг. (США)	Це є посівний матеріал для безпосереднього вирощування саджанців спаржі	270 \$
4.	Система краплинного зрошення (магістраль – 10м – вартість одного метра погонного – 200 грн , краплинна стрічка – 3600м погонних по 2 грн за метр.; стартові крани-фітинги- 66 шт по 6 грн ; фільтри – 2 шт по 200 грн.; бочки для змішування добрив – пластиковий єврокуб вартістю 1670 грн.	Полив вегетуючих рослин	Загальна вартість системи крапельного поливу - 12936 грн.
5.	Біле агроволокно – латність 23 гр. на 1 кв. м – 1 рулон йде на 3,2 сотки , орієнтовно на 10 соток потрібно 3 рулони на 20 соток -6 рулонів, вартість 1 рулона 750 грн.	Захист рослин від несприятливих погодніх факторів, забезпечення та подовження періоду росту рослин	Загальна вартість білого агроволокна – 4500 грн.
6	Транспортування розхідних матеріалів добрив та посівного матеріалу, дорога для проведення агротехнічних заходів.	Транспортування розхідних матеріалів добрив посівного матеріалу буде відбуватись власним автомобілем . Є потреба переміщення в точки в Вінницькій області Село Маяки та село Печера , знаходяться відповідно в 95 та 65 км від постійного місця проживання .	Витрати 95 бензину автомобілем – 6 л на 100 км. – 11400грн.

**Додаток 1 до Положення про конкурс мікропроектів
за проектом “Село. Кроки до розвитку (Вінниччина 2017)”**

		Орієнтовна кратність поїздок в один та другий населений пункт – 24 рази , це вже з урахуванням вивезення основного продукту.	
7	Добрива для вирощування саджанців: «Агроболік Універсал» - 40 л., біопрепарат стимулятор «Біокомплекс БТУ-Центру» для овочів – 40 літрів, мікроелементи «Хелп-рост» укорінював – 20 л.	Стимуляція росту з метою удобрення та отримання стандартних саджанців високоякісної розсади.	14300 грн.
8	Вода для поливу (20 сот. по 8 грн./1м.куб.) – 1120 1м.куб.	Полив саджанців.	8960грн.
9.	Витрати на зв'язок (Інтернет – 150грн/м., Моб. зв'язок – 100грн./м., Хостинг 3 сайтів на рік: 1500грн.)	Підтримка інформаційних джерел та зв'язок	4500 грн.
10.	Витрати на рекламну компанію (пром.. уа, та OLX) – в період реалізації розсади 3 місяці, статті в спеціалізованих виданнях	Реклама для покращення збуту	16000грн.

2.4.2 Опишіть місце розташування бізнесу з погляду:

Оскільки безпосередній продаж буде відбуватися безпосередньо з міста Вінниця, який є обласним центром та великим товарно – транспортним вузлом то зручність логістики для клієнтів – максимальна. Доступність до клієнтів також показник, який росте в геометричній проекції – оскільки постійно є Інтернет , мобільний зв'язок та зручно дістатись потенційним клієнтам на зустріч. Веду базу клієнтів, які раніше купляли саджанці та проявили бажання придбати її навесні чи восени. Залучення нових клієнтів описано в попередніх розділах .

2.4.3 Опишіть послідовність організації виробництва/ торгівлі/ надання послуги загалом (якщо можливо):

Ресурси для виробництва закупляються у провідних агро постачальників України та закордоном по овочівництву. Вирощування основного продукту – саджанців спаржі відбуватиметься в селах Печера та Маяки Тульчинського р-н, Вінницької обл. Вирощена розсада може зберігатись безпосередньо на плантації де буде вирощена і буде викопуватись по потребі перед реалізацією, а також на орендованому складі у місті Вінниця.

2.5. Висновок.

2.5.1 Підкресліть основні сильні сторони бізнесу.

Вважаю сильною стороною те я є одним з 5 -7 спеціалістів по вирощуванні спаржі Україні, а також те що рівень культури споживання спаржі та закладання нових насаджень в Україні росте останні 5 років приблизно на 35-50 % щороку, і така динаміка прогнозується ще як мінімум на 3-5 років. Оскільки маю певний досвід по розсадницькій роботі з спаржею та агрономічну освіту за попередні роки вивчив основні нюанси по технології вирощування саджанців спаржі . Важливим вважаю те що є вже попередні замовлення на саджанці на наступні 2 сезони які в 4-5 раз перевищують мої можливості по вирощуванню, тож деякий об'єм саджанців доводиться ще закупляти з зарубіжжя.

Додаток 1 до Положення про конкурс мікропроектів за проектом “Село. Кроки до розвитку (Вінниччина 2017)”

2.5.2 Опишіть будь-які явні слабкі сторони і Ваші заходи з їх усунення.

Форс-мажори трапляються у будь якому бізнесі і знання їх це наша страховка. може бути неякісне насіння, то ж беру у перевірених роками постачальників та укладено угоду – при поганому насінні – компенсується його вартість або ж дається нове насіння.

Можливе зменшення замовлень в зв'язку з політичними та економічними моментами в країні – розсаду вирощену за один сезон необхідно реалізувати за 3 роки тож часу освоїти вирощений матеріал більш ніж достатньо. Також зараз підшуковую площу під власне насадження . Розсаду можу використати сам, або ж дати в кредит зацікавленим фермерам, по договору. На засуху є полив, якщо через людський фактор будуть внесені не ті засоби захисту рослин та гербіциди можна оперативно зреагувати і виправити ситуацію на 70-80 %, таке вже траплялось в перші роки роботи. В рамках проекту слабких сторін не бачу.

III. РИНОК

3.1. Загальне визначення і смкість ринку.

3.1.1 Визначте ринок із погляду:

- географічної території, що покривається. Україна.
- основних груп клієнтів (хто є клієнтами). Основними клієнтами – є малі, середні, великі фермерські господарства та садові центри.
- задоволення потреб ринку (споживання товару).

Не вистачає даного товару, попит перевищує пропозицію у 3-4 рази.

3.1.2 Коротко опишіть недавню історію ринку.

Саджанці спаржі почали продаватися 4-5 років назад.

Таблиця 2

Показники	Місяці	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	За рік (€ _{підп.})
	<i>Продукт/ послуга 1</i>													
Продано одиниць, шт.		x	x	x	x	x	x	x	x	5000	30000	15000		
Ціна за од., грн.										15	15	15		
Обсяг продажу, грн.										75000	450000	225000		750000
Загальний обсяг продажу, грн.														750000

3.3. Можливості і загрози ринку.

3.3.1 Дайте огляд основних можливостей, що можуть слугувати обґрунтуванням проекту.

Вирощення саджанців спаржі дає можливість стабілізувати роботу фермерів на початку року на протязі 8-10 років.

3.3.2 Дайте огляд основних загроз, пов'язаних із ринком, і зазначте, як їх можна зменшити.

Форс-мажори трапляються у будь якому бізнесі і знання їх це наша страховка.

може бути неякісне насіння, то ж беру у перевірених роками постачальників та укладено

**Додаток 1 до Положення про конкурс мікропроектів
за проектом “Село. Кроки до розвитку (Вінниччина 2017)”**

угоду – при поганому насінні – компенсується його вартість або ж дається нове насіння.

Можливе зменшення замовлень в зв'язку з політичними та економічними моментами в країні – розсаду вирощену за один сезон необхідно реалізувати за 3 роки тож часу освоїти вирощений матеріал більш ніж достатньо. Також зараз підшуковують площу під власне насадження. Розсаду можна використати сам, або ж дати в кредит зацікавленим фермерам, по договору. На засуху є полив, якщо через людський фактор будуть внесені не ті засоби захисту рослин та гербіциди можна оперативно зреагувати і виправити ситуацію на 70-80 %, таке вже траплялось в перші роки роботи. В рамках проекту слабких сторін не бачу.

IV. ПРОЕКТ

4.1. Опис і логічне обґрунтування проекту.

1) Комерційна ідея проекту

Завдання та діяльність з реалізації комерційної ідеї:

Отримання прибутку у розмірі 750000 грн. від продажу саджанців високо рентабельної овочевої культури спаржі лікарської

2) Соціальна мета

Завдання та діяльність з реалізації соціальної ідеї:

Надання 2700 саджанців високо рентабельної овочевої культури спаржі лікарської фермерам із сіл Вінницької лат., загальною вартістю 40500грн. (2700 саджанців x 15 грн.), тривалістю соціального ефекту від 3 до 8 років.

4.2. Призначення та джерела фінансування проекту.

4.2.1 Вартість проекту.

Таблиця 5

№	Початкові витрати (можливі)	Сума, грн.
ОСНОВНІ ЗАСОБИ		
	Земля (вказіть характеристики)	-
	Приміщення (вказіть характеристики) – купівля або будівництво	-
	Ремонт приміщення (капітальний)	-
	Поліпшення інфраструктури (проведення води, телефону, ін.)	-
	Обладнання (вказіть: «згідно таблиці 1» та напишіть суму, вказану в ній)	17436
	Транспортні засоби (вказіть назву та кількість)	-
	ВСЬОГО ОСНОВНІ ЗАСОБИ	17436
ОБОРОТНІ ЗАСОБИ		
	Супутні реєстраційні процедури: нотаріус, банк. послуги, копіювання, ін.	-
	Єдиний податок	30000
	Єдиний соціальний внесок	8448
	Страховання	-
	Зарплата найманого персоналу	-
	Закупка сировини/ товару/ ветеринарних препаратів/ агротехнічних препаратів/ мінеральних добрив	25220

**Додаток 1 до Положення про конкурс мікропроектів
за проектом “Село. Кроки до розвитку (Вінниччина 2017)”**

№	Початкові витрати (можливі)	Сума, грн.
	Транспортні витрати/ витрати на доставку товару/ сировини (км X витрати пального на 1 км X вартість пального) або (кільк. поїздок X на вартість поїздки)	11400
	Реклама	16000
	Оренда приміщення/ місця на ринку	-
	Зв`язок	4500
	Електроенергія, вода	8960
	Дозволи та ліцензії	-
	Інше	-
	Непередбачені витрати	-
	ВСЬОГО ОБОРОТНІ ЗАСОБИ	104528
	ВАРТІСТЬ ПРОЕКТУ	121964

4.2.2 Джерела фінансування проекту.

Джерела фінансування проекту – власні кошти, кошти ПАТ «МХП»

4.3. Прибутковість проекту.

4.3.1. Рентабельність проекту.

Рентабельність проекту, % = $750000 / 121964 \times 100\%$

4.3.2. Строк окупності проекту.

Строк окупності проекту: 7 місяців

4.4. Висновки.

В даній культурі зацікавлені торгівель мережі, ресторани, переробники овочевої продукції, реалізатори органічної продукції, медична галузь.

Україна на даний момент виробляє менше 20% спаржі, яку споживає. При чому рівень культури споживання спаржі не більше 5-7 %, і хто ввійде в цей бізнес уже сьогодні, забере основний ринок на 7-10 років.



**Додаток 1 до Положення про конкурс мікропроектів
за проектом “Село. Кроки до розвитку (Вінниччина 2017)”**

**V. СОЦІАЛЬНІ РЕЗУЛЬТАТИ ПРОЕКТУ ТА ЗВІТУВАННЯ ПЕРЕД
ГРАНТОДАВЦЕМ**

Надання 2700 саджанців високо рентабельної овочевої культури спаржі лікарської фермерам із сіл Вінницької лат., загальною вартістю 40500грн. (2700 саджанців x 15 грн.), тривалістю соціального ефекту від 3 до 8 років.

Документальне підтвердження від фермерів щодо отримання посадкового матеріалу.

При потребі в додатки можна додати фото фермерів які вирощують спаржу на промислових плантаціях що була вирощена заявником на грант та фото діючого розсадника який опікується завник.

Реєстраційні документи на ФОП документи на землю на якій буде проводитись діяльність