

БІЗНЕС-ПЛАН

на тему

*«Виробництво та реалізація
продукції бджільництва»*

Розробив:

Петренко Петро Петрович

Адреса:

тел. _____

ел.пошта _____

ЧЕРКАСИ 2016

Зміст

I. Короткий опис проекту	3
II. Діяльність Заявника	4
2.1. Загальний опис діяльності	4
2.2. Дійсна пропозиція продукції і позиція на ринку	4
2.3. Збут, маркетинг і поширення товару/ послуги	5
2.4. Інфраструктура бізнесу	5
III. Ринок	8
3.1. Загальне визначення і ємкість ринку	8
3.2. Середовище і тенденції ринку	10
3.3. Можливості і загрози ринку	12
IV. Проект	13
4.1. Опис і логічне обґрунтування проекту	13
4.2. Призначення і джерела фінансування проекту	14
4.3. Прибутковість проекту	15
4.5. Розрахунок точки самокупності	17
4.6. Ризик і проблеми, пов'язані з проектом	17
4.7. План здійснення	14
4.8. Показники результативності соціальної діяльності Заявника	18

I. Короткий опис проекту:

Назва проекту:	Виробництво та реалізація продуктів бджільництва															
Повна назва заявника	Петренко Петро Петрович															
Джерела фінансування проекту:	грант від _____, власні кошти															
Загальна вартість проекту:	55200,00 грн.															
Сума гранту від МХП	40000,00 грн.															
Розташування проекту:	Черкаська обл., _____															
Комерційна мета проекту:	Отримання прибутку від розведення та реалізації бджолосімей української степової та карпатської порід, виробництво та реалізація високоякісних, натуральних, доступних для придбання широкими верствами населення продуктів бджільництва, а саме: меду, прополісу, воску, пилку, маточного молочка, бджолої отрути.															
Соціальна мета проекту:	Організувати на безоплатній основі гурток в сільській школі «Бджоляр» та передати знання з бджільництва 15 школярам. Підготувати за рік 1-го учня з числа сільських мешканців та передати йому для розведення бджіл 5 бджолосімей.															
Обґрунтування ринкових можливостей:	Бджільництво – нині важлива галузь сільськогосподарського виробництва. Воно є джерелом незамінних продуктів: меду, воску, пилку, бджолої отрути. Продукти бджільництва широко використовуються у харчуванні людей. Вони також є цінною сировиною для різних галузей народного господарства. Продукція бджільництва буде користуватися постійним попитом на ринку.															
Фінансові результати:	<table><tr><td>Виручка за рік</td><td>139500,00</td><td>грн.</td></tr><tr><td>Сукупні витрати за рік</td><td>94198,00</td><td>грн.</td></tr><tr><td>Чистий прибуток за рік</td><td>45302,00</td><td>грн.</td></tr><tr><td>Термін окупності проекту</td><td>14,6</td><td>міс.</td></tr><tr><td>Рентабельність проекту</td><td>48,1</td><td>%</td></tr></table>	Виручка за рік	139500,00	грн.	Сукупні витрати за рік	94198,00	грн.	Чистий прибуток за рік	45302,00	грн.	Термін окупності проекту	14,6	міс.	Рентабельність проекту	48,1	%
Виручка за рік	139500,00	грн.														
Сукупні витрати за рік	94198,00	грн.														
Чистий прибуток за рік	45302,00	грн.														
Термін окупності проекту	14,6	міс.														
Рентабельність проекту	48,1	%														
Витрати на соціальні цілі:	<table><tr><td>Заняття з курсу «Бджоляр»</td><td>50</td><td>учбових год.</td></tr><tr><td>Витрати на бджоло сім'ї та уч. матеріали</td><td>645</td><td>грн.</td></tr></table>	Заняття з курсу «Бджоляр»	50	учбових год.	Витрати на бджоло сім'ї та уч. матеріали	645	грн.									
Заняття з курсу «Бджоляр»	50	учбових год.														
Витрати на бджоло сім'ї та уч. матеріали	645	грн.														
Висновки:	За даними статистики в Україні середнє споживання меду щороку зростає на 10 – 15%. Отже, проаналізувавши проведені дослідження та розрахунки, робимо висновки про доцільність створення та розширення бізнесу з виробництва та реалізації продукції бджільництва. Розрахункова рентабельність виробництва у перший рік складе 38,8 %, що дає змогу розширення даного виробництва. Організований на безоплатній основі гурток в сільській школі «Бджоляр» залучить молодь села до цієї давньої професії.															

II. Діяльність Заявника

2.1. Загальний опис діяльності

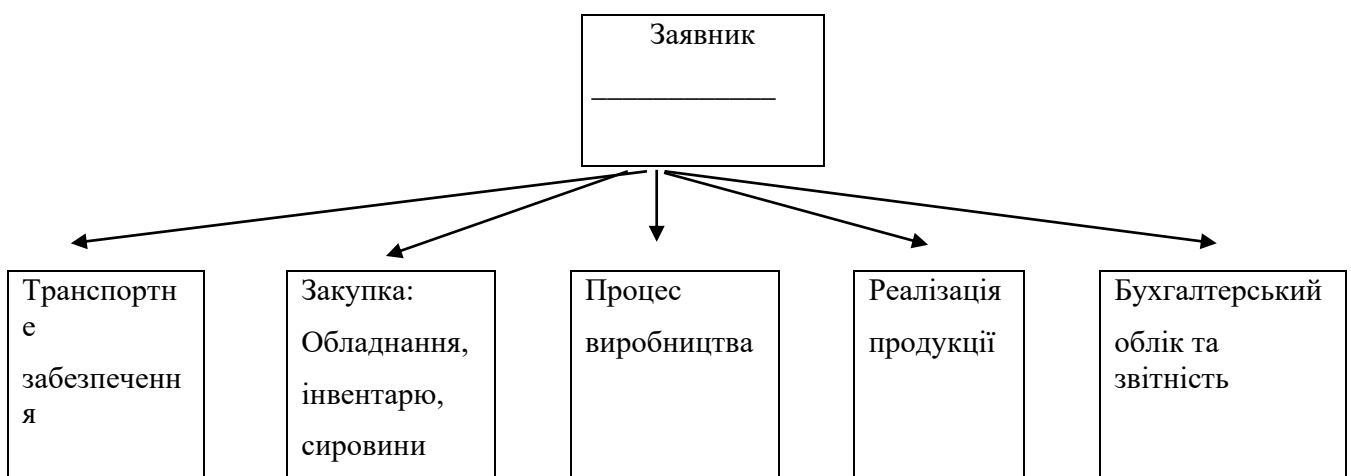
Я, _____ проаналізував існуючі форми господарської діяльності: кооператив, приватне підприємство, фізична особа-підприємець, сімейна ферма, тощо. За умови підтримки мого проекту, планую зареєструватися як фізична особа-підприємець.

Вид діяльності - розведення та реалізація племінних бджолосімей, виробництво та реалізація продуктів бджільництва.

Маю _____ освіту за фахом, _____. Останні роки працював _____, на посадах _____. Також 3 роки проробив на освітянській ниві – вчителем математики, фізики та основ інформатики в місцевому ліцеї та школах району. Бджільництво - моє хобі. На даний час маю невелику матеріально-технічну базу, - пасіку на 20 бджолосімей.

Етапи діяльності підприємця:

Таблиця 1



2.2. Дійсна пропозиція продукції і позиція на ринку

Опис діяльності - розведення та реалізація бджолосімей української степової та карпатської порід, виробництво та реалізація високоякісних, натуральних, доступних для придбання широкими верствами населення продуктів бджільництва, а саме: меду, прополісу, воску, пилку, маточного молочка, бджолиної отрути.

Планую розводити та реалізовувати пасічникам - любителям високопродуктивні бджолосім'ї української степової та карпатської порід, а також виробляти та реалізовувати високоякісні, натуральні, продукти бджільництва.

Особливості продукції: Продукцією моєї діяльності буде:

мед - корисний продукт харчування, що широко використовується для лікування різних захворювань людини;

віск - сировина для багатьох галузей промисловості, в тому числі металургійної, радіотехнічної, автомобільної, хімічної;

прополіс – сировина при виробництві деяких лаків, його використовують у медицині та ветеринарії;

маточне молочко - нормалізує обмін речовин, кровообіг і використовується для лікування серцево-судинних захворювань та для загального укріплення організму людини.

Потреби, що задовольняються продукцією бджільництва - високоякісний мед - це товар повсякденного попиту. Прополіс, віск, пилка, маточне молочко, бджолина отрута – продукти бджільництва, які використовуються у фармакологічній промисловості та при лікуванні, тому їх реалізація буде проводитися в залежності від попиту на них. Реалізація бджолосімей буде проводитися в літній період так як їх розмноження має сезонний характер.

Реалізація продукції в основному буде проводитися у приватному домоволодінні, на ринку міста, поряд з місцями накопичення туристів та відпочиваючих (музеї, державний парковий заповідник), фармакологічним підприємствам, закладам громадського харчування, дитячим установам та школам, а також доставка замовникам відповідно до їх замовлень.

2.3. Збут, маркетинг і поширення товару

Реалізацію продукції буду проводити як на центральному ринку райцентру так і на ринках району. Планую заключити договори на оптову реалізацію продукції з місцевими закладами громадського харчування, школами та дитячими установами, а також приймати замовлення в телефонному режимі та доставляти продукцію безпосередньо замовнику. Планую продавати мед як в літрових банках, так і в зручних 100, 200 гр. пластикових ємкостях.

Ціни на продукцію формуватимуться з урахуванням попиту ринку, існуючих ринкових цін в регіоні, затрат на виробництво, прибутку.

За даними статистики в Україні середнє споживання меду на одну людину складає 1.3 -1.5 кілограм меду на рік і щороку зростає на 10 – 15%.

Для збільшення обсягів продажу для постійних та оптових покупців надаватимуться знижки, щомісячно даватиму рекламу в районну та міську газети та інтернет. Обов'язково братиму участь у виставках-ярмарках та науково-практичних конференціях по бджільництву. Залучатиму до рекламування моєї продукції друзів та знайомих. В майбутньому планую відкрити в центрі міста спеціалізований магазин з продажу меду.

Маркетингова діяльність буде спрямована на:

1. Вивчення попиту потреби в даній продукції;
2. Вивчення ціни в різних місцевостях;
3. Знаходження широкого кола споживачів;
4. Гнучку політику ціноутворення;
5. Персональний продаж й доставка (в межах міста – безкоштовна)

2.4. Інфраструктура бізнесу

Пасіка буде розміщуватися на території присадибної ділянки села _____. Загальна площа пасіки - _____ квадратних метрів. Для зберігання інвентарю та обладнання, розфасовки продукції буде використовуватися приміщення площею ____ квадратних метрів. Для ремонту вуликів та обладнання буде використовуватися власна майстерня.

Для утримання та розведення товарних бджолосімей будуть використовуватися вулики-лежаки на 20 рамок, тому що вони зручні для формування відводків. Для утримання бджіл для виробництва товарного меду буду використовувати багатокорпусні вулики, тому що цей спосіб утримання є найпрогресивнішим і при однакових умовах вихід меду із багатокорпусного вулика більший ніж із вулика-лежака.

Функціональні потреби – такі як електроенергія, газ, вода є у власному домоволодінні. Їх витрати на виробництво будуть закладені у ціну товару.

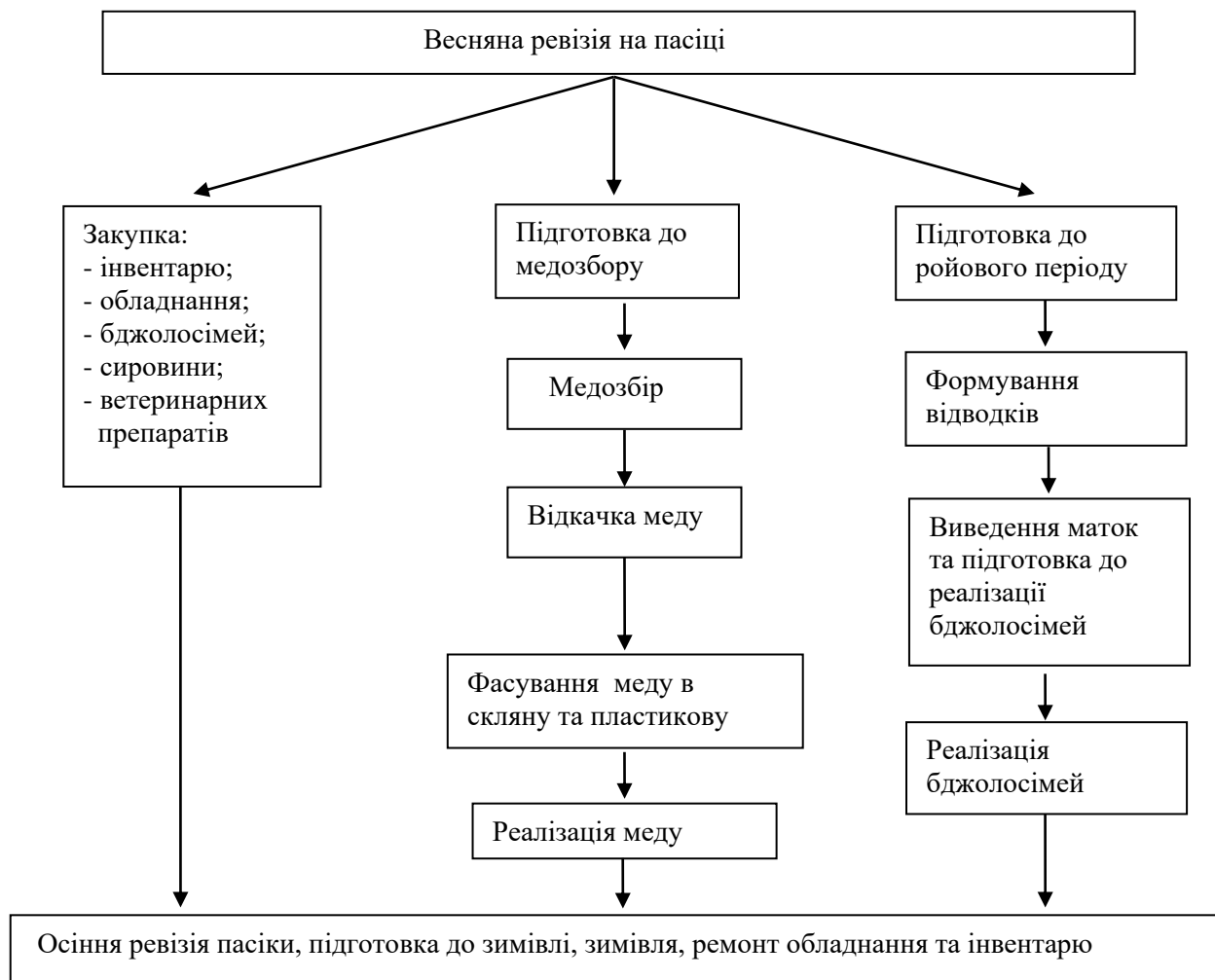
Для забезпечення виробництва зв'язком буду користуватися мобільним та стаціонарним телефонами.

Для транспортного забезпечення виробництва та реалізації продукції буде використовуватись власний автомобіль із причепом (причіп планується купити за рахунок котів отриманих у вигляді допомоги).

Схема виробничого процесу

Таблиця 3





Обладнання, яке планую закупити для забезпечення виробництва

Таблиця 2

Обладнання та інвентар	К-ть	Постачальник (нове обладнання)	Призначення	Ціна одиниці, грн.	Загальна вартість, грн.
Вулики	20	ФОП _____	Утримання бджіл	700,00	14000,00
Племінні бджолосім'ї	20	НВФ«Укрбджолопром»	Розведення племінних бджолосімей	1200,00	24000,00
Медогонка	1	ФОП _____	викачка меду	2000,00	2000,00
Костюм пасічника	1	ФОП _____	Для роботи на пасіці	300,00	300,00
Пасічний інвентар	1 комп.	ФОП _____	Для роботи на пасіці та викачки меду	900,00	900,00
Намет	1	ФОП _____	Для відкачки меду в польових умовах	3000,00	3000,00
Всього					44200,00

Для ведення виробництва буде використовуватися як нове обладнання, перелік якого зазначено в таблиці 2, так і те, яке було в користуванні та є вже в наявності.

Місце розташування виробництва напряму не впливає на кількість клієнтів, так як реалізація товару буде проводитись як на центральному ринку міста _____ так і на ринках району, а основна частина продукції буде зберігатися в приватному домоволодінні за місцем проживання.

III. Ринок

3.1. Загальне визначення і смкість ринку.

Планую розводити та реалізовувати пасічникам-любителям високопродуктивні бджолосім'ї української степової та карпатської порід, а також виробляти та реалізовувати високоякісні, натуральні, продукти бджільництва, а саме: меду, прополісу, воску, пилку, маточного молочка, бджолиної отрути.

Особливості продукції

Бджільництво є важливою галуззю сільськогосподарського виробництва. Мед - корисний продукт харчування, його широко використовують для лікування різних захворювань людини. Віск є сировиною для багатьох галузей промисловості, в тому числі металургійної, радіотехнічної, автомобільної, хімічної. Прополіс – незамінна сировина при виробництві деяких лаків, його використовують у медицині та ветеринарії. Маточне молочко нормалізує обмін речовин, кровообіг і використовується для лікування серцево - судинних захворювань та для загального укріплення організму людини. Особливе значення в умовах сучасного сільськогосподарського виробництва

набуває опилення медоносними бджолами сільськогосподарських культур, що є важливим резервом в підвищенні врожайності та поліпшенні якості плодів та насіння багатьох зернових, кормових, технічних, плодових, ефіромасляних, лікарських та інших культур.

Потреби, що задовольняються продукцією бджільництва

Високоякісний мед - це товар повсякденного попиту. Прополіс, віск, пилка, маточне молочко, бджолина отрута – продукти бджільництва, які використовуються у фармакологічній промисловості та при лікуванні, тому їх реалізація буде проводитися в залежності від попиту на них. Реалізація бджолосімей буде проводитися в літній період так як їх розмноження має сезонний характер.

Тривалість попиту

Бджільництво – один з найдавніших промислів людини, а нині важлива галузь сільськогосподарського виробництва. Воно є джерелом незамінних продуктів: меду, воску, пилку, бджолиної отрути. Продукти бджільництва широко використовуються у харчуванні людей. Вони також є цінною сировиною для різних галузей народного господарства. Отже, продукція бджільництва буде користуватися постійним попитом на ринку.

Відмінності від продукції конкурентів

Для реалізації бджолосімей пасічникам-любителям буду розводити чистокровну високопродуктивну районовану породу бджіл українська степова, яка пристосована до місцевих природних умов та карпатську породу бджіл. Технологія утримання бджіл буде проводитись без використання цукрового сиропу, навіть при підготовці їх до зимівлі, що дає можливість виробляти високоякісні натуральні продукти бджільництва.

Ринок продукції

Реалізація продукції в основному буде проводитися у приватному домоволодінні, на ринку міста Черкаси, також планується реалізація фармакологічним підприємствам, закладам громадського харчування, дитячим установам та школам, та доставка замовникам відповідно до їх замовлень.

Загальний розмір ринку

Таблиця 4

Назва продукту	Споживачі	Чисельність	Споживання на одного споживача в місяць	Споживання на одного споживача в рік	Всього на рік
Бджолосім'ї	Пасічники – любителі	560 осіб		2 бджолосім'ї	1120 бджолосімей
Мед	Приватні особи	50000 чоловік	0,125 кг	1,5 кг	75000 кг
Мед	Школи та дитсадки	4 школи 4 дитсадки	78 кг	702 кг	5616 кг
Мед	Заклади громадського харчування	7 закладів	4 кг	28 кг	336 кг
Прополіс, пилок, віск	Приватні особи	50000 чоловік	0,1 кг	0,1кг	5000 кг

Клієнти бізнесу

Підприємства

Заклади громадського харчування:

Їдальня педучилища

Кафе _____

Ресторан _____

Школи та дитячі установи:

4 школи

4 дитячих садки

Приватні особи

Пасічники - любителі

Населення міста

та району, туристи

та відпочиваючі

Розрахунок долі ринку моєї продукції

Плановий обсяг реалізації продукції:

Племінні бджолосім'ї 20 сімей/рік;

Товарний мед 1000 кг/рік;

Інші продукти бджільництва 125 кг/рік.

Доля ринку визначається за формулою:

$$Др.(\text{доля ринку}) = (\text{Планове виробництво} / \text{Єр}(\text{ємність ринку})) * 100\%.$$

Доля ринку підприємця (розраховується за бажанням)

Реалізація племінних бджолосімей:

$$Др. = 20 \text{ бджолосімей} / 1120 \text{ бджолосімей} * 100\% = 1,79\%.$$

Реалізація товарного меду:

$$Др. = 1000 \text{ кг} / 80952 * 100\% = 1,24\%.$$

Реалізація іншої продукції бджільництва:

$$Др. = 125 \text{ кг} / 5000 \text{ кг} * 100\% = 2,5\%.$$

3.2. Середовище і тенденції ринку

На даний час середнє споживання меду на одного жителя України складає 1.3 кілограм в рік, тоді як на одного жителя Японії - 5 кілограм в рік. Місія мого бізнесу – отримання прибутку за рахунок забезпечення населення високоякісними та доступними продуктами бджільництва.

Цінність продукції - забезпечення широких верст населення високоякісними, натуральними, доступними продуктами бджільництва, які матимуть як високу харчову цінність, так і широкий спектр лікувальних властивостей. Пропагування здорового способу життя завдяки бджільництву та повсякденному вживанню продуктів бджільництва.

Перспективи діяльності

Враховуючи особистий досвід у бджільництві та виходячи із фінансових можливостей планую створити пасіку на 40 бджолосімей, на якій буду працювати сам. В перспективі планую розширити пасіку до 100 бджолосімей, на якій буду використовувати найману робочу силу.

На даний час на ринку склалися такі реалізаційні ціни на продукцію бджільництва:

- мед	80-100 грн. за 1 кг.
- бджолосім'ї	1200-1400 грн. за 1 сім'ю
- пилок	500-700 грн. за 1кг.
- прополіс	1300-1500 грн. за 1 кг.
- віск	120-140 грн. за 1 кг.

Тому планові ціни, будуть середньоринковим і є цілком задовільними для отримання прибутку. Тим більше, продукція, яка буде реалізовуватися, натуральна, високоякісна, дуже корисна для здоров'я, екологічно чиста, в зручній для покупця упаковці.

Контроль якості меду буде здійснюватися відповідно до державного стандарту 19792-87 «Мед натуральний», про що будуть одержуватися відповідні документи.

До прямих конкурентів в межах району можна віднести приватного підприємця _____ та власників присадибних пасік.

Потенційними конкурентами є приватні підприємці та організації, що займаються торгівлею цукру, який є товаром-замінником меду.

Найбільш сильним прямим конкурентом є приватний підприємець _____.

Таблиця 6

№	Елементи комплексу маркетингу	Моя діяльність	Діяльність конкурента
1.	Товар	Мед, продукти бджільництва	Мед, продукти бджільництва, пасічний інвентар
2.	Ціна	Середньо ринкова (80 - 100,00 грн. за 1 літр)	Висока (120,00 грн. за 1літр)
3.	Канали руху товару	Реалізація на центральному ринку та поряд з потоком туристів	Реалізація в магазині
4.	Просування товару	Реклама за рахунок якості, «коло друзів», реклама в газеті	Відсутність реклами, сформована мережа споживачів
5.	Конкурентна перевага	Реалізація продукції в пластиковій упаковці різної ємкості, реалізація не лише на ринку, а й місцях наявності туристів та відпочиваючих, безкоштовна доставка оптовим покупцям, реклама в газеті	Реалізація товару лише в магазині на ринку, недостатній сервіс та відсутність реклами

3.3. Можливості і загрози ринку

Розміщення ринку, його унікальні характеристики

Ринок збуту знаходиться в м.Черкаси та райцентрах.

Вже 2-й рік вдвічі збільшується доля меду, що закупасться з України в ЄС. Також планую використати потік туристів для реалізації моєї продукції.

Тенденції та зміни ринку

Мед та інші продукти бджільництва не є продуктами першої необхідності. Тому на їх реалізацію може вплинути рівень купівельної спроможності населення. Хоча, як стверджує статистика, за період кризи рівень споживання меду в Україні зріс на 10 – 15%.

Вплив сезонних факторів на ринок

Як природне, так і штучне розмноження бджолосімей проходить із середини травня до середини липня. Виходячи із цього формування та реалізація товарних бджолосімей буде проходити в період червень – серпень місяці.

Як показує особистий досвід, пік реалізації меду припадає на червень – липень місяць, хоча реалізація меду проходить цілий рік.

Попит на мою продукцію

Пасічники – любителі купуватимуть бджолосім'ї в період червень – серпень місяць.

Мед та інші продукти бджільництва будуть реалізовуватися цілий рік.

Основні загрози діяльності

Таблиця 7

№п/п	Загроза	Наслідок	Мої дії
1.	Падіння попиту	Зниження прибутків.	Створення додаткових зручностей для споживачів, розширення регіону збуту.
2.	Погіршення купівельної спроможності споживачів	Зниження прибутків.	Освоєння додаткових методів реалізації. Зміна виду діяльності.
3.	Перебої з закупкою сировини та ветеринарних препаратів	Несвоєчасна заміна старих стільників. Несвоєчасні санітарно-профілактичні та лікувальні заходи	Створення необхідного запасу вощини та ветеринарних препаратів
4.	Несприятливі погодні умови, які знижують медозбір.	Відсутність товарної продукції. Зниження прибутків.	Створення резервного запасу цукру для підтримуючої годівлі.
5.	Захворювання бджіл	Зменшення виробництва продукції. Зниження прибутків.	Постійно проводити санітарно-профілактичні та при необхідності лікувальні заходи. Утримувати сильні сім'ї з достатнім запасом кормів.
6.	Зміна законодавчої бази	Додаткові незручності в діяльності	Постійне відстеження та врахування тенденцій у зміні законодавства. Зміна виду діяльності

IV. Проект

4.1. Опис і логічне обґрунтування проекту

Комерційна ідея проекту

За рахунок розведення та реалізація бджолосімей української степової та карпатської порід, організації виробництва та реалізація високоякісних, натуральних, доступних для придбання широкими верствами населення продуктів бджільництва (меду, прополісу, воску, пилку, маточного молочка, бджолоїної отрути) забезпечити прибутковість бізнесу.

Види продукції

Планую розводити та реалізовувати пасічникам - любителям високопродуктивні бджолосім'ї української степової та карпатської порід, а також виробляти та реалізовувати високоякісні, натуральні, продукти бджільництва.

Потреби, що задовольняються продукцією бджільництва

Високоякісний мед - це товар повсякденного попиту. Прополіс, віск, пилок, маточне молочко, бджолина отрута – продукти бджільництва, які використовуються у фармакологічній промисловості та при лікуванні, тому їх реалізація буде проводитися в залежності від попиту на них. Реалізація бджолосімей буде проводитися в літній період так як їх розмноження має сезонний характер.

Цінність

Забезпечення широких верст населення високоякісними, натуральними, доступними продуктами бджільництва, які матимуть як високу харчову цінність, так і широкий спектр лікувальних властивостей. Пропагування здорового способу життя завдяки бджільництву та повсякденному вживанню продуктів бджільництва.

Перспективи діяльності

Враховуючи особистий досвід у бджільництві та виходячи із фінансових можливостей планую створити пасіку на 40 бджолосімей, на якій буду працювати сам. В перспективі планую розширити пасіку до 100 бджолосімей, на якій буду використовувати найману робочу силу.

Соціальна ідея проекту.

В рамках соціальної складової планую організувати на безоплатній основі гурток в сільській школі «Бджоляр» та передати знання з бджільництва 15 школярам. Для залучення старшокласників планую переговорити та домовитися з батьками та вчителями школи, які поширять інформацію про можливість навчання в гуртку. Навчання буде проводитися 1 раз на тиждень і ділитися на теоретичну і практичну частини. Теоретична частина буде проводитися в школі, практична частина безпосередньо на пасіці. Весь учбовий курс буде розрахований на 50 годин. Для цього планую розробити програму навчання та підготувати роздаткових матеріал для учасників.

Крім цього планую підготувати протягом року 1-го свого учня з числа дорослих сільських мешканців та передати йому для технологію бджільництва та 5 вуликів і 5 бджолосімей. Цей крок дасть можливість стати більш заможним ще одному сільському мешканцю.

4.2. Призначення і джерела фінансування проекту.

4.2.1 Вартість проекту

Таблиця 8

№	Початкові витрати	Сума, грн.
ОСНОВНІ ЗАСОБИ		
1.	Вулики (20 шт.)	14000,00
2.	Племінні бджолосім'ї (20 шт.)	24000,00
3.	Костюм пасічника (1 шт.)	300,00
4.	Пасічний інвентар (1 комплект)	900,00
5.	Намет	3000,00
6.	Медогонка	3000,00
7.	Посуд для зберігання меду (10 бочок)	4000,00
	ВСЬОГО ОСНОВНІ ЗАСОБИ	48200,00
ОБОРОТНІ ЗАСОБИ		
8.	Супутні реєстраційні процедури (банк. послуги, копіювання, ін.)	100,00

№	Початкові витрати	Сума, грн.
9.	Єдиний податок (2 група), 3 місяці*290 грн.	870,00
10.	Єдиний соціальний внесок (22% від мінімальної заробітної плати), 3 місяці*319 грн/міс.	957,00
11.	Страховання	500,00
12.	Закупка сировини та ветеринарних препаратів	2000,00
13.	Транспортні витрати/ витрати на доставку товару та сировини	1000,00
14.	Електроенергія, 3 місяці	300,00
15.	Закупка упаковки	300,00
16.	Непередбачені витрати (закупка цукру)	973,00
17.	Зв`язок, 3 міс*50 грн.	150,00
	ВСЬОГО ОБОРОТНІ ЗАСОБИ	7000,00
	ВАРТІСТЬ ПРОЕКТУ	55200,00

Також для діяльності за проектом я планує використовувати власний легковий автомобіль ВАЗ 2106.

4.2.2 Джерела фінансування проекту.

Джерела фінансування проекту – власні кошти та грантові кошти ПАТ «Миронівський хлібопродукт».

4.3. Прибутковість проекту.

Таблиця 9

№	Витрати	Прямі	Непрямі	Змінні	Постійні
1.	Закупка сировини та ветеринарних препаратів	+		+	
2.	Закупка упаковки	+		+	
3.	Післяреєстраційні процедури (одноразово)		+	+	+
4.	Єдиний податок (2 група)		+		+
5.	Єдиний соціальний внесок (22,0 % від мінімальної заробітної плати),		+		+
6.	Страховання		+		+
7.	Амортизація обладнання		+		+
8.	Зв`язок		+		+
9.	Електроенергія		+		+
10.	Реклама		+		+
11.	Транспортні витрати		+		+

4.4.2 Звіт про плановані доходи.

Розрахунок об'ємів виробництва та реалізації продукції

Таблиця 10

Статті/ Назва робіт	2016 рік				2017 рік								За рік
	Місяці												
	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	
Реалізація меду кг.	50	50	50	50						200	200	200	800
Ціна 1 кг меду грн.	100,00	100,00	100,00	100,00						100,00	100,00	100,00	
Виручка грн. від реалізації меду	5000,00	5000,00	5000,00	5000,00						20000,00	20000,00	20000,00	80000,00
Реалізація бджолосімей											20		
Ціна 1 сім'ї											1300,00		

Виручка грн. від реалізації сімей										26000,00		26000,00
Реалізація: -пилку кг -прополісу кг -воску кг		5	50	50						10	10	20 5 100
Ціна 1кг: -пилку грн. -прополісу грн. -воску грн..		1500,00	140,00	140,00						600,00	600,00	600,00 1500,00 140,00
Виручка грн. від реалізації пилку, прополісу, воску		7500,00	7000,00	7000,00						6000,00	6000,00	33500,00
ВСЬОГО виручка грн.	5000,00	12500,00	12000,00	12000,00					20000,00	52000,00	26000,00	139500,00

Таблиця 11

УЗАГАЛЬНЕНІ ПОКАЗНИКИ													
	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	За рік
Виручка	5000	12500	12000	12000						20000	52000	26000	139500
Ветрлепарати	3000								3000				
Упаковка	300	300	300	300					300	300	300	300	
Прямі витрати	3300	300	300	300					3300	300	300	300	8400
Валовий прибуток	1700	12200	11700	11700	0	0	0	0	3300	19700	51700	25700	131100
Післяр. процедури	100												
Єдиний податок	290	290	290	290	290	290	290	290	290	290	290	290	
ЄСВ	319	319	319	319	319	319	319	319	319	319	319	319	
Аморт. обладн	320	320	320	320	320	320	320	320	320	320	320	320	
Зв'язок	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	
Ел.енергія	100,00	100,00	100,00	100,00					100,00	100,00	100,00	100,00	
Реклама	100	100	100	100					100	100	100	100	
Транспртні витрати	600	600	600	600	300	300	300	300	600	600	600	600	
Страховання		700											
Зарплата підрприємця	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	
Передача 5-ти бджсімей										6000			
Матеріали для навчання	50	50	50	50	50	50	50	50	50				
Непрямі витрати	6829	7429	6729	6729	6329	6329	6329	6329	6729	12679	6679	6679	85798
Чистий прибуток	-5129	4771	4971	4971	6329	6329	6329	6329	10029	7021	45021	19021	45302

Амортизація обладнання: $(V_{\text{вул.}} + V_{\text{нам.}} + V_{\text{мед-ка}} + V_{\text{пос.}} / 10 \text{ р.} * 12 \text{ міс.}) + (V_{\text{кост}} + V_{\text{інв.}} / 5 \text{ р.} * 12 \text{ міс.}) + (V_{\text{бдж.}} / 2 \text{ р.} * 12 \text{ міс.}) = (14000 + 3000 + 3000 + 4000) / 120 + (300 + 900) / 60 + 24000 / 24 = 200 + 20 + 100 = 320 \text{ грн.}$

4.4.3 Рентабельність проекту.

Рентабельність проекту, % = Чистий прибуток за рік / Сукупні витрати за рік x 100%

Рентабельність проекту, % = $(45302,00 / 94198,00) \times 100\% = 48,1 \%$

4.4.4 Строк окупності проекту.

Строк окупності проекту, місяців = (Вартість проекту / Чистий прибуток за рік) x 12 міс.

Строк окупності проекту = $(55200,00 / 45302,00) \times 12 \text{ міс.} = 14,6 \text{ місяці}$

4.5. Розрахунок точки самокупності.

Таблиця 12

№	Стаття	Сума
1.	Виручка за рік, грн.	139500,00
2.	Змінні витрати, за рік, грн.	8400,00
3.	Маржинальний прибуток за рік, грн. (поз. 1 – поз. 2)	131100,00
4.	Коефіцієнт маржинального прибутку (поз. 3 / поз. 1)	0,9398
5.	Постійні витрати за рік, грн.	85798,00
6.	Точка самокупності річна, грн. (поз. 5 / поз. 4)	91293,9

Змінні та постійні витрати розраховані з урахуванням даних таблиці 9.

4.6. Ризик і проблеми, пов'язані з проектом.

Можливі ризики:

1. Падіння попиту.
2. Погіршення купівельної спроможності споживачів.
3. Перебої з закупкою сировини та ветеринарних препаратів.
4. Неприятливі погодні умови які знижують медозбір.
5. Захворювання бджіл.
6. Зміна законодавчої бази.

План дій на випадок непередбачених ситуацій

Таблиця 13

№п/п	Вид ризику	Проблема	Заходи із запобігання
1.	Падіння попиту	Зменшення прибутків.	Створення додаткових зручностей для споживачів, розширення регіону збуту.
2.	Погіршення купівельної спроможності споживачів	Зменшення прибутків.	Освоєння додаткових методів реалізації.
3.	Перебої з закупкою сировини та ветеринарних препаратів	Несвоєчасна заміна старих стільників. Несвоєчасні санітарно-профілактичні та лікувальні заходи	Створення необхідного запасу вошни та ветеринарних препаратів.
4.	Неприятливі погодні умови, які знижують медозбір	Відсутність товарної продукції. Зниження прибутків	Створення резервного запасу цукру для підтримуючої годівлі.
5.	Захворювання бджіл	Зменшення виробництва продукції. Зниження прибутків	Постійно проводити санітарно-профілактичні та при необхідності лікувальні заходи. Утримувати сильні сім'ї з достатнім запасом кормів.
6.	Зміна законодавчої бази щодо спрощеної системи оподаткування	Додаткові незручності в діяльності	Постійне відстеження та врахування тенденцій у зміні законодавства.

З метою фінансування заходів з подолання ризиків планую створити резервний фонд в розмірі 1% від чистого прибутку.

4.7. План здійснення.

Таблиця 14

№	Роботи	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1.	Захист бізнес-плану												
2.	Реєстрація приватного підприємця												
3.	Залучення молоді та організація роботи гурта «Бджоляр» в школі												
4.	Отримання коштів гранту												
5.	Закупка вуликів та бджолосімей												
6.	Підготовка до зимівлі												
7.	Реалізація наявного меду												
8.	Підготовка пасіки до медозбору												
9.	Медозбір												
10.	Реалізація продуктів бджільництва												

4.8. Показники результативності соціальної діяльності Заявника

Кількість годин навчання зі старшокласниками в гуртку «Бджоляр», щонайменше - 50 годин.

Кількість старшокласників, які отримують знання та досвід в гуртку «Бджоляр» - 15.

Кількість публікацій в ЗМІ та соціальних мережах про проект – 3.

Кількість підготовлених за рік учнів з числа місцевих мешканців – 1

Кількість переданих безоплатно бджолосімей для учня – 5.