

Краткий инвестиционный меморандум

Рост популярности здорового питания влечет за собой повышение спроса на натуральные фермерские продукты. Увеличение числа фермерских магазинов еще раз доказывает эту тенденцию, а, значит, спрос на продукцию их поставщиков (фермерских хозяйств) будет только расти.

Согласно статистике, доля небольших фермерских хозяйств с 2006 по 2016 годы увеличилась с 47,35 до 67 процентов. Это подтверждает тенденцию развития малых предприятий в сельском хозяйстве.

Кроме того, анализ рынка показывает, что введенные санкции в отношении России стали толчком для развития данного сегмента экономики. Это, в свою очередь, повлияло на рыночную ситуацию, ведь в течение последних двух лет наблюдается стабильный рост конкуренции.

Фермерское хозяйство — довольно рентабельный вид бизнеса при правильной организации. На это есть ряд причин: во-первых, налоговая нагрузка в этой отрасли ниже, чем во многих других. Во-вторых, при желании можно получить субсидии на организацию бизнеса, так как государство заинтересовано в развитии фермерских хозяйств. В третьих, в нашей стране имеются необходимые природные условия для открытия своего дела в данной отрасли.

Сумма первоначальных инвестиций составляет
6 552 500 рублей.

Точка безубыточности достигается **на шестой** месяц работы.

Срок окупаемости: **24 месяца.**

Средняя чистая прибыль: **280 831** рублей.

Описание бизнеса, продукта или услуги

До начала организации проекта необходимо определиться с направлением вашей деятельности. Возможны следующие варианты:

- выращивание молодняка КРС для продажи мяса;
- производство и реализация молока;
- производство и реализация соломы и сена;
- выращивание фруктов, овощей или грибов;
- выращивание зерновых культур;
- рыболовство;
- пчеловодство.

В данном бизнес-плане будут рассмотрено хозяйство, которое работает по следующим направлениям:

- выращивание КРС и продажа мяса;
- производство и реализация молока.

Время работы фермерского хозяйства — ежедневно, работники могут жить на ферме (за исключением внештатных сотрудников).

Описание рынка сбыта

Продукция фермерского хозяйства реализуется следующим группам покупателей:

- крупные перерабатывающие компании региона;
- оптовые компании;
- фермерские магазины;
- население.

Целевая аудитория фермы — оптовые магазины и фермерские магазины, так как при небольших размерах бизнеса будет достаточно проблематично производить продукцию в гигантских объемах. В то же время, в рамках данного проекта не будет осуществляться продажа товара населению, ведь для этого нужно иметь свои розничные точки, которых в нашем проекте нет.

Продажи и маркетинг

Поиск клиентов для фермерского производства можно осуществлять по следующим направлениям:

- регистрация на специализированных оптовых сайтах. Как правило, такие сайты уже раскручены и выходят в топовых позициях поисковиков;
- размещение объявлений на досках бесплатных объявлений — владельцы магазинов могут выйти на вас с помощью них;
- участие в специализированных выставках — так можно выйти на владельцев магазинов и супермаркетов;
- разработка собственного сайта и его реклама также поможет привлечь дополнительные группы покупателей;
- продажа на оптовых рынках — можно договориться с действующим арендатором, чтобы оставить у него ваши листовки и часть продукции для реализации.

План производства

Рассмотрим основные этапы открытия фермерского хозяйства.

Регистрация в государственных органах

Крестьянское фермерское хозяйство — это форма индивидуального предпринимательства, госпошлина за его регистрацию в 2018 году обойдется в 800 рублей. Для реализации своей продукции на рынках и в других торговых точках, вам нужно будет предоставить такие документы, как:

- справка от ветеринарного врача (так как на ферме будут разводиться животные);
- заключение СЭС;
- сертификаты на соответствие продукции стандартам качества.

Также для того, чтобы продавать продукцию в торговые точки, вам понадобятся:

- Разрешения от Роспотребнадзора.
- Разрешение от сотрудников пожарной инспекции.

В качестве системы налогообложения выгоднее всего использовать единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН). Он составляет 6% от разницы доходов и расходов, фермерского хозяйства.

При регистрации фирмы в нашем примере необходимо указать следующие виды ОКВЭД:

ОКВЭД 01.41.1— Разведение молочного крупного рогатого скота;

ОКВЭД 01.41.21 — Производство сырого коровьего молока

Поиск земли и подготовка ее к эксплуатации

Бизнес начинается с поиска земельного участка. Для реализации проекта предприятию потребуются:

- административные здания;
- хозяйственные здания.

Ферме нашего типа необходимо не менее 1500 кв. м земли, цены на землю сильно разнятся в зависимости от удаленности земли от города, в нашем случае, 1 кв.м обойдется в 30 руб. На этой территории нужно разместить ангар для содержания КРС, склад для хранения кормов, летний загон для животных, а также административное здание для сотрудников, в котором так же будет располагаться склад для хранения кормов. Найти готовую ферму с уже готовыми сооружениями будет проблематично, поэтому подготовьтесь к тому, что все необходимые постройки и коммуникации нужно будет проводить самостоятельно.

Желательно, чтобы участок располагался как можно ближе к лугам и пастбищам (это

естественная кормовая база КРС), иначе работы по заготовлению кормов будут обходиться очень дорого. Кроме того, есть необходимость расположения участка вблизи транспортных путей, ведь придется перевозить продукцию, и сильная отдаленность от дороги может негативно сказаться на стоимости перевозки.

Далее необходимо подвести коммуникации к сооружениям (ангару). Потребуется подключение электроэнергии, водоснабжения и газа. Данные процедуры могут затянуться на длительный срок, поэтому позаботиться о них надо заранее. Данный этап может затянуться до 6 месяцев, стоимость реализации обойдется бизнесмену в 100 — 200 тысяч рублей.

Покупка необходимого инвентаря и оборудования

Для работы понадобится следующий перечень оборудования:

Наименование	Количество	Цена за 1 шт.	Общая сумма
Оборудование фермы			
Доильный аппарат	15	21 000	315 000
Погрузчик	1	1 000 000	1 000 000
Транспортер для удаления навоза и мусора	1	170 000	170 000
Смеситель кормов	1	80 000	80 000
Стационарная кормушка	50	5 000	250 000
Тара и поддоны		40 000	40 000
Холодильная камера	5	20 000	100 000
Оборудование для убоя		800 000	800 000
Итого:			2 755 000
Оборудование для коммуникаций			
Система освещения		210 000	210 000
Система отопления		180 000	180 000
Вентиляционная система		80 000	80 000
Итого:			470 000
Инвентарь для персонала			
Микроволновая печь	1	10 000	10 000
Чайник	1	5 000	5 000
Форма	5	1 500	7 500
Компьютер	1	25 000	25 000

Принтер	1	5 000	5 000
Мебель		20 000	20 000
Итого:			72 500
Общая сумма:			3 297 500

Большое количество работы на фермах выполняется с помощью машин, это сэкономит ваше время и деньги, поэтому следует озаботиться покупкой доильных аппаратов, погрузчика и транспортера.

Покупка животных

Затраты данного пункта могут существенно отличаться в зависимости от типа животных, которых вы будете приобретать. Дойная корова (2-3 отела) будет стоить не менее 60 тыс. рублей, телочка от 3-х месяцев обойдется в 10-15 тысяч рублей, но её еще надо вырастить, и получение готовой продукции можно будет отложить примерно на год. В рамках данного проекта будут приобретаться 30 голов дойных коров, 20 бычков и 20 голов молодняка. Таким образом, стоимость закупки животных находится на уровне 3 200 000 руб.

Поиск персонала

Если членов КФХ будет недостаточно, вам придется нанять сотрудников. Вам понадобятся:

- Ветеринар.
- Забойщик;
- Подсобные работники;
- Бухгалтер.

Заключение договоров с покупателями

Реализация готовой продукции — важный этап фермерского хозяйства, от которого и зависит вся получаемая прибыль. Наиболее благоприятным развитием события станет заключение договора на поставку продукции для сети магазинов. В зависимости от выбранной ниши и формы производства (ИП или ООО) возможно использование различных как оптовых, так и розничных каналов сбыта.

Календарный план запуска проекта

Этап/длительность исполнения, нед.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Регистрация КФХ	■	■										
Поиск земли	■	■	■									
Подготовка участка к эксплуатации		■	■	■	■	■	■					

Организационная структура

В фермерском хозяйстве вам понадобятся следующие сотрудники:

- Ветеринар. В его обязанности входит проведение мероприятий по предупреждению заболеваний и падежа животных, соблюдение выполнений зоогигиенических правил, осмотр животных, осуществление терапевтического лечения, приобретение лекарственных препаратов, проведение ветеринарно-санитарной экспертизы. Ветеринар приезжает на ферму 3-4 раза в неделю, числится в штате и получает оклад в размере 30 000 руб.;
- Забойщик выполняет все операции по при убое и переработке мясной продукции. Основные требования к этому специалисту: наличие опыта работы от 5 лет, знание технологии разделывания мяса, умение работать с подъемником и прочими инструментами. Забойщик получает 25 000 руб., сотрудник появляется на ферме, когда это необходимо;
- Подсобный работник — незаменимый персонал, который всегда требуется в фермерских хозяйствах. Такие люди должны следить за чистотой на территории фермы и в боксах, контролировать наличие корма у животных, осуществлять выгул скота, водить животных на случку, готовить инвентарь для получения молочной продукции. Вам потребуется не менее 3 рабочих, заработная плата каждого — 22 000 руб.
- Бухгалтера можно нанять на внештатной основе, заработная плата этого сотрудника — 8 000 руб. Бухгалтер сводит данные о показателях предприятия, готовит отчетность для государственных органов, рассчитывает налоговую базу, консультирует директора по вопросам оптимизации тех или иных показателей.
- Директор — данный сотрудник занимается распределением обязанностей, участием в выставках, заключением договоров, поиском клиентов, получением всевозможных разрешений, закупкой техники, распределением потоков денежных средств. Зарплата директора состоит из окладной части (25 000 руб.) и премии в размере 5% от выручки.

Зарботная плата персонала в первый месяц работы

	Количество работников	Окладная часть	Премияльная часть
Забойщик	1	25 000	
Директор	1	25 000	5%
Ветеринар	1	30 000	
Подсобный работник	3	22 000	

Подробный расчет ФОТ с учетом премиальной части и страховых взносов представлен в финансовой модели.

Финансовый план

Инвестиции в открытие массажного салона выглядят следующим образом:

Инвестиции на открытие	
Регистрация, включая получение всех разрешений	40 000
Постройка фермерского комплекса	200 000
Закупка животных	2 800 000
Реклама	30 000
Аренда земли на время постройки	180 000
Закупка оборудования	3 297 500
Прочее	5 000
Итого	6 552 500

Средние ежемесячные расходы представлены ниже:

Ежемесячные затраты	
ФОТ (включая отчисления)	238 813
Аренда (1500 кв.м.)	45 000
Коммунальные услуги	20 000
Реклама	10 000
Бухгалтерия (удаленная)	8 000
Затраты на корм	350 000
Непредвиденные расходы	5 000
Итого	676 813

В среднем одна корова дает 5400 л молока в год, данные по продажам молока были рассчитаны исходя из этих показателей. Кроме того, с одной коровы можно получить примерно 60% туши от общей массы тела, что тоже учитывается при расчете плана продаж. Реализация будет происходить по средним оптовым ценам региона (190 руб./кг мяса и 24 руб./л молока). Согласно нейтральному прогнозу, точка безубыточности будет достигнута уже на второй месяц работы, а вот полной окупаемости проекта можно ожидать только на 18ый месяц после запуска ввиду значительной суммы первоначальных инвестиций. Рентабельность бизнеса составляет 61%, что является средним показателем по отрасли. Средняя ежемесячная прибыль проекта составляет 280 831 руб.

Подробный план продаж на 24 месяца, прогноз эффективности инвестиций и расчет экономических показателей бизнеса представлен в финансовой модели.

Факторы риска

Риски, которые будут сопровождать ваш проект на стадиях его запуска и реализации:

- Неустойчивый спрос на продукцию. Для снижения этого фактора важно постоянно осуществлять поиск новых рынков сбыта, участвовать во всевозможных выставках, налаживать контакты с торговыми сетями;
- Высокий уровень конкуренции. Для отстройки от других производителей важно всегда поддерживать высокий уровень качества продукции, предлагать покупателям системы скидок;
- Падеж животных. Для предотвращения такого риска важно следить за здоровьем скота, чем будет заниматься ветеринар;
- Неграмотный раздел туш, что повлечет за собой неэкономное расходование средств, именно поэтому следует искать специалиста по убою со стажем.

Интересные бизнес-планы



[Бизнес-план
мобильной
автомойки](#)



[Бизнес-план отеля
на час](#)



[Бизнес-план
детской студии](#)



[Бизнес-план
юридических услуг](#)