



БИЗНЕС-ПЛАН

Мини птицефермы по выращиванию кур-бройлеров

Контакты разработчика

Скачать другие бизнес-планы и заказать индивидуальную разработку под Ваш проект можно по ссылке: <https://bzplan.ru>

Email: enjutin@yandex.ru

Телефон: 8 (908) 124-17-86 (WhatsApp, Viber, Telegram)

НАПИСАТЬ РАЗРАБОТЧИКУ

ОГЛАВЛЕНИЕ

ОГЛАВЛЕНИЕ	2
1. РЕЗЮМЕ	3
2. ОПИСАНИЕ БИЗНЕСА.....	5
3. АНАЛИЗ РЫНКА	6
3.1. Общее описание рынка и его целевых сегментов	6
3.2. Swot-анализ	6
3.3. Анализ конкурентов.....	7
4. ПЛАН МАРКЕТИНГА	8
5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН	9
5.1. Описание местоположения	9
5.2. График реализации проекта по периодам.....	9
6. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН	10
6.1. Инвестиционные затраты.....	10
6.2. Операционные затраты проекта.....	10
6.3. Объем производства продукции.....	11
6.4. Выручка проекта.....	11
7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	12
7.1. Налогообложение.....	12
7.2. Прогноз о доходах и расходах	12
7.3. Показатели экономической эффективности.....	14
8. АНАЛИЗ РИСКОВ.....	15

1. РЕЗЮМЕ

Данный бизнес-план разработан для разведения птицы и содержит описание создаваемого бизнеса и оценку возможности его окупаемости.

Инициатор проекта: Иванов Иван Иванович

Местоположение птицефермы: Область, Район, дер. Деревня.

Инициатор проекта планирует работать самостоятельно без привлечения наемных работников.

Предполагается, что мини птицеферма будет производить следующие продукты:

- мясо птицы;
- яйцо.

Цель проекта: получение максимальной прибыли за счет производства продуктов птицеводства.

Задачами проекта являются:

на 1 этапе деятельности:

- наработка опыта в данном виде деятельности;
- формирование своего контингента покупателей;

на 2 этапе:

- увеличение объемов производства.

Социальная эффективность проекта:

- поступление дополнительных доходов в бюджет;
- обеспечение самозанятости и получению прибыли инициатором проекта;
- в рамках дальнейшего развития бизнеса возможно его расширение: регистрация в качестве индивидуального предпринимателя и создание новых рабочих мест.

Степень успешности проекта оценивается как достаточно высокая, так как конкуренты имеются, но потенциальный спрос на продукты птицеводства достаточно большой.

Деятельность по продвижению бизнес-проекта подразделяется на несколько этапов:

- разработка бизнес-плана и других основополагающих документов;
- закупка оборудования и материалов;
- планирование работы;
- проведение рекламной кампании;
- выход на рынок и завоевание доли на нем.

В процессе осуществления деятельности планируется возместить затраты, связанные с предпринимательской деятельностью за счет социального контракта в размере **349 750 рублей**.

Экономические показатели проекта:

- срок окупаемости проекта – 7 мес.;
- чистая прибыль проекта - 631776 руб.;
- рентабельность инвестиций - 180%;
- рентабельность продаж - 87%;
- количество созданных рабочих мест – 1;
- горизонт бизнес-планирования – 1 год;
- интервал бизнес-планирования – 1 месяц.

2. ОПИСАНИЕ БИЗНЕСА

В рамках реализации проекта Ивановым Иваном Ивановичем планируется **создание мини птицефермы по разведению кур-бройлеров.**



Вид налогообложения:
налог на профессиональный доход.

Сезонности данный вид деятельности не имеет.

Планируется разведение кур-бройлеров кросса Cobb 500, мясо которых пользуется высоким спросом.

Кросс Cobb 500 является мясной породой с низким

содержанием жировых прослоек. Примерно к 30 дням вес цыплят составляет 2 кг, и спустя пару недель отмечается привес массы ещё на 600 г. По достижению возраста 56 дней масса особей уже превышает 3 кг. После 80 дней от роду прирост веса значительно снижается, в связи с чем забой стараются производить между 40-м и 60-м днём.

Для содержания птиц необходимо построить сарай и оснастить его необходимым оборудованием.

3. АНАЛИЗ РЫНКА

3.1 Общее описание рынка и его целевых сегментов

Рынок продуктов птицеводства не является локальным из-за возможностей сбыта продукции в рамках большой географии. Поэтому его следует рассматривать на всероссийском уровне.

На протяжении 2023 г. производство мяса птицы оставалось практически на уровне предыдущего года, но в итоге зафиксирован незначительный прирост (+0,6%).

В январе — сентябре 2024 г. выпуск мяса птицы в России (в живой массе) на 2,4% превысил показатель за аналогичный период прошлого года и составил 5,2 млн т (без учета информации по ДНР, ЛНР, Запорожской и Херсонской областям).

На долю сельскохозяйственных организаций приходится 94,8% производства мяса птицы — 5 млн т (на 2,6% больше, чем годом ранее). В хозяйствах населения выпуск снизился на 2,4% и составил 225,3 тыс. т, или 4,3% от общего объема производства. В КФХ и хозяйствах ИП было получено на 2,4% больше мяса птицы, чем годом ранее: 48,5 тыс. т, или 0,9%.

Большинство производимого в России мяса птицы идёт на внутренний рынок, ежегодный объём экспорта составляет около 200 тыс. тонн.

3.2. Swot-анализ

Сильные (S) и слабые (W) стороны являются факторами внутренней среды объекта анализа, (то есть тем, на что сам объект способен повлиять); возможности (O) и угрозы (T) являются факторами внешней среды (то есть тем, что может повлиять на объект извне и при этом не контролируется объектом).

Результаты проведенного Swot-анализа приведены ниже.

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> - средний уровень конкуренции на рынке; - постоянный контакт с покупателями и индивидуальный подход к работе с ними; - высокий спрос. 	<ul style="list-style-type: none"> - низкая информированность потенциальных покупателей о птицеферме инициатора проекта.

Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> - расширение объёмов производства продуктов птицеводства; - повышение спроса и, как следствие, рентабельности в данном виде бизнеса. 	<ul style="list-style-type: none"> - снижение покупательской способности, а, следовательно, и спроса на продукты птицеводства; - возможное введение дополнительных норм по ведению данного бизнеса.

На основании проведенного SWOT-анализа можно сказать, что ключевыми факторами успеха для инициатора проекта должны стать высокое качество и приемлемые цены производимой продукции.

3.3. Анализ конкурентов

Цель конкурентного анализа – составить представление о конкурентах, выявить их сильные и слабые стороны, а также показать конкурентные преимущества компании.

Рынок продуктов птицеводства не является локальным из-за возможностей сбыта продукции в рамках большой географии, конкурентами инициатора проекта станут множество производств по всей России. Непосредственно в районе расположения инициатора проекта конкурентами инициатора проекта являются Мини Птицеферма «Конкурент 1» и Мини «Конкурент 2».

Конкуренты	Основные преимущества	Основные недостатки	Основной спектр продукции	Маркетинговые предложения
Мини Птицеферма «Конкурент 1»	Опыт более 10 лет, хорошее оснащение птицефермы	Слабое состояние здоровья инициатора проекта	Мясо бройлера	Нет
Мини Птицеферма «Конкурент 2»	Молодой возраст и энергичность инициатора проекта	Плохая материальная база птицефермы	Мясо бройлера	Нет

Исходя из результатов исследования, можно четко определить направление работы для повышения конкурентоспособности. По ассортименту и качеству производимой продукции птицеферма инициатора проекта позиционируется не менее привлекательно, чем основные конкуренты, но будет выгодно отличаться от них более комфортными для покупателей ценами.

4. ПЛАН МАРКЕТИНГА

Ценообразование – важнейшая составляющая маркетингового плана.

Основной метод ценовой политики – стратегия средних цен, так как вначале нужно зарекомендовать себя и выстроить связи с постоянными покупателями продуктов птицеводства.

Планируется, что в течение периода реализации проекта цены увеличиваться не будут. В перспективе повышение цен будет зависеть от уровня спроса на продукты птицеводства, затрат на корма и уровня цен у конкурентов.

Сопоставление цен создаваемой мини птицефермы с прогнозируемыми ценами реализации конкурентов (исходя из данных текущего года) приведено ниже.

№ п/п	Наименование продукции	Цена, руб.		
		Мини Птицеферма инициатора проекта	Мини Птицеферма «Конкурент 1»	Мини Птицеферма «Конкурент 2»
1	Мясо, кг	250	260	260
2	Яйцо, дес.	80	80	80

Инициатор проекта планирует работать с оптовиками и персонально взаимодействовать с крупными покупателями. Проведение какой-либо рекламной кампании не требуется в связи с особенностями ниши.

При недостатке заказов инициатор проекта будет искать новых партнёров или маневрировать ценой.



5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

5.1. Описание местоположения

Птицеферму планируется разместить в районе по адресу Область, Район, дер. Деревня.



Для размещения птицефермы будет использоваться участок площадью 0,15 Га, находящийся непосредственно в населённом пункте рядом с домовладением инициатора проекта, который уже взят инициатором проекта в безвозмездное срочное пользование на 49 лет.

Для содержания птиц необходимо построить сарай и

оснастить его необходимым оборудованием.

5.2. График реализации проекта по периодам

Временные периоды основных этапов реализации проекта будут выглядеть следующим образом.

№ п/п	Наименование этапа проекта	Год			
		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
1	Получение социального контракта	v			
2	Покупка птиц, оборудования, постройка сарая	v			
3	Проведение рекламной компании	v	v	v	v
4	Ведение деятельности	v	v	v	v

6. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

6.1. Инвестиционные затраты

Для ведения деятельности планируется осуществить следующие первоначальные вложения.

№ п/п	Наименование	Цена, руб.	Кол-во	Сумма, руб.
1	Брус 4м	20000	5 куб.	100000
2	Доски	18000	5 куб.	90000
3	Оконные проемы	18000	2	36000
4	Дверь	18000	1	18000
5	Цыпленок	180	200	36000
6	Корм	1750	1	1750
7	Перосъемная машина	35000	1	35000
8	Стол	6000	1	6000
9	Котел	15000	1	15000
10	Ондулин	600	20	12000
	Итого:			349750

Указанные затраты планируются за счет средств соцконтракта.

6.2. Операционные затраты проекта

В рамках проекта планируются ежемесячные расходы на приобретение кормов и прочих материалов на сумму 5000 руб. в месяц.

7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

7.1. Налогообложение

Организационно правовая форма – самозанятость.

Вид налогообложения: налог на профессиональный доход. Ставка налога 4% от дохода, полученного от физических лиц, 6% от юридических. Нет обязательных взносов. ИП на НПД не обязаны уплачивать страховые взносы, согласно п. 11 ст. 2 закона 422-ФЗ.

Размер налога за год будет составлять из расчета дохода 720600 рублей в год: 28824 рублей ($720600 \times 4\%$).




7.2. Прогноз о доходах и расходах

Прогноз (отчет) о доходах и расходах необходим для оценки эффективности текущей (хозяйственной) деятельности. Его анализ позволяет также оценить размер чистой прибыли, являющейся одним из основных источников денежных средств, для привлеченных на финансирование инвестиционных издержек проекта. Однако наличие и размер чистой прибыли не является единственным критерием успешности реализации инвестиционного проекта, так как используемые в отчете «доходы» и «расходы», как правило, не отражают действительного движения денежных средств в данном интервале планирования.

Прогноз (отчет) о доходах и расходах за первый год реализации проекта представлен ниже.

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

Наименование	Период времени													Итого за год
	Начальный этап	1 мес.	2 мес.	3 мес.	4 мес.	5 мес.	6 мес.	7 мес.	8 мес.	9 мес.	10 мес.	11 мес.	12 мес.	
	ДОХОДЫ													
Финансовая помощь от ЦЗН	349750													349750
Собственные средства	0													0
Выручка от деятельности		28800	91300	28800	91300	28800	91300	28800	91300	28800	91300	28800	91300	720600
Суммарные доходы	349750	28800	91300	28800	91300	28800	91300	28800	91300	28800	91300	28800	91300	1070350
РАСХОДЫ														
Расходы за счет средств соцконтракта	349750													349750
Закуп корма		5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	60000
Налог НПД 4%		1152	3652	1152	3652	1152	3652	1152	3652	1152	3652	1152	3652	28824
Суммарные расходы	349750	6152	8652	6152	8652	6152	8652	6152	8652	6152	8652	6152	8652	438574
Чистая прибыль	0	22648	82648	22648	82648	22648	82648	22648	82648	22648	82648	22648	82648	631776
Денежные средства на конец периода	0	22648	105296	127944	210592	233240	315888	338536	421184	443832	526480	549128	631776	

Бизнес-план подготовлен по требованиям программы социального контракта для демонстрационных целей и не является реализуемым проектом

7.3. Показатели экономической эффективности

Расчёт показателей экономической эффективности приведен ниже.

1. **Чистая прибыль проекта** за первый год: 631776 руб.
2. **Рентабельность инвестиций:** $(631776/349750)*100\% = 180\%$
3. **Рентабельность продаж:** $631776/720600*100\% = 87\%$
4. **Срок окупаемости:** $349750/631776*12=6,6$

Таким образом, срок окупаемости инвестиций составит 7 месяцев.

8. АНАЛИЗ РИСКОВ

В процессе реализации любого проекта остаются явления, которые могут помешать реализации. Сюда можно отнести события, которые могут произойти с определённой вероятностью и нанести определённый ущерб проекту. Качественный анализ рисков приведен ниже:

Наименование риска (группы рисков)	Возможные последствия реализации риска	Примечания
Недостатки финансово-экономического планирования	Нехватка оборотных средств для реализации проекта	
Недостаточное и несвоевременное финансирование	Нехватка денежных средств для расчетов с поставщиками	
Повышение стоимости корма	Снижение уровня доходности от работы или увеличение цены продукции для потребителя	
Рост налогов	Увеличение себестоимости продукции и рост её цены	
Рост инфляции	Падение платежеспособного спроса	
Неисправность оборудования	Срыв работы, потеря заказчиков	
Усиление конкуренции	Потеря потенциальных заказчиков, снижение прибыли	
Снижение спроса	Уменьшение прибыли	

Количественный анализ рисков приведен:

Наименование риска (группы рисков)	Вероятность наступления (0-1)	Значимость риска для деятельности предприятия (0-10 баллов)	Оценка риска (2*3)
Недостатки финансово-экономического планирования	0,3	1,0	0,3
Недостаточное и несвоевременное финансирование	0,2	6,0	1,2
Повышение стоимости корма	0,5	6,0	3,0
Рост налогов	0,5	4,5	2,25
Рост инфляции	0,5	4,0	2,0
Неисправность оборудования	0,3	7,0	2,1
Усиление конкуренции	0,5	5,0	2,5

Снижение спроса	0,4	6,0	2,4
-----------------	-----	-----	-----

Меры нивелирования рисков и превентивные меры раскрыты ниже:

Наименование риска	Превентивные меры борьбы с риском
Повышение стоимости корма	Диверсификация поставщиков
Усиление конкуренции	Расширение рынка сбыта, предоставление скидок клиентам
Снижение спроса	Снижение цен на продукцию
Рост налогов	Оптимизация издержек
Неисправность оборудования	Заключение договора на сервисное обслуживание
Рост инфляции	Скидки постоянным клиентам
Недостаточное и несвоевременное финансирование	Поиск дополнительных источников финансирования, инвесторов, обращение в кредитные учреждения
Недостатки финансово-экономического планирования	Обращение к специалистам, получение консультаций у экспертов