



БИЗНЕС - ПЛАН

«Агроферма»

Содержание

1. Исполнительное резюме.....	3
2. Описание предприятия.....	3
3. Описание товара.....	4
4. Оценка конкуренции и маркетинг.....	5
5. Организационный план.....	8
6. Производственный план.....	9
7. Финансовый план.....	14
8. Оценка эффективности проекта.....	15

Исполнительное резюме

Цель проекта: Фермерское хозяйство: разведение крупного рогатого скота, производство молочной продукции, твердых и мягких сортов сыра.

Организационно-правовая форма предприятия: Общество с ограниченной ответственностью.

Система налогообложения: Общая система налогообложения (ОСНО) - в первом году, Единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН) – со второго года.

Финансовые ресурсы, необходимые для осуществления проекта: 550 000 руб. (необходимо приобрести строительные материалы для постройки, доильный аппарат, три коровы).

Материально-техническая база реализации проекта: Для организации работы агрофермы имеется земельный участок в собственности площадью 25-30 соток, где располагается производство. Созданное производство комплектуется новым оборудованием, дополнительными зимними постройками и поголовьем коров за счет собственных средств и средств субсидии. Для заготовки сена необходима аренда трактора.

Финансовые результаты проекта:

Прогнозируемая выручка (за год) – 1 138 500 руб.

Ежегодная чистая прибыль составит 154 550 руб.

Затраты на оплату труда в год – 624 000 руб.

Аренда транспорта в год – 7 000 руб.

Прочие расходы – 128 400 руб.

Рентабельность проекта – 16%.

Описание предприятия

В настоящее время, наиболее актуальной проблемой в условиях существенной продовольственной зависимости является проблема развития предприятий, производящих сельскохозяйственную продукцию. Их роль и важность в последние десятилетия в экономике страны постоянно усиливается.

Сельское хозяйство — одна из крупнейших сфер народного хозяйства страны, призванная обеспечивать население качественными продуктами питания в полном объеме. Большинство людей тратит более половины своих доходов на продукты питания и другие сельскохозяйственные товары. Кроме того, сельскохозяйственные товаропроизводители поставляют сырье для

перерабатывающих отраслей АПК. Это подчеркивает существенную значимость сельскохозяйственных товаропроизводителей в экономике любой страны.

В сёлах, как известно, мало предприятий, предоставляющих работу. Эту проблему можно решить с помощью подсобного фермерского хозяйства, создаваемого на личных приусадебных участках граждан, желающих заниматься разведением свиней и крупного рогатого скота. На базе личного подсобного хозяйства может работать семья из нескольких человек. По оценкам статистиков, такое хозяйство дает возможность сельчанину гарантированно получать ежемесячный доход в размере от 30 до 50 тыс. рублей. Кроме того, личные подсобные хозяйства помогут обеспечить население продуктами питания, качественными и экологически чистыми.

Основные задачи, планируемые в первый год (2-3 квартал): заготовка кормов, приобретение трех коров, строительство хозяйственных построек. Целью хозяйства на первый год (3-4 квартал) - второй год планируется реализация молока, творога, и других молочных продуктов, а также дополнительное приобретение коров.

Закуп кормов осуществляется в поселке Шексна – ООО «Вологда Агро».

Весь скот зарегистрирован в ветеринарной книге Устюженского района, сделаны все необходимые прививки, проходят регулярный осмотр, берутся анализы.

Описание товара

Сейчас в магазинах и на рынках можно найти и купить практически любой продукт, даже самый экзотический, и совсем необязательно тратить время на приготовление любимых лакомств. Таково мнение большинства людей, и его можно понять: время-деньги, после работы хочется просто достать из холодильника упаковку и не задумываться, откуда и как появилось её содержимое. Внимательные покупатели, кроме того, что обращают внимание на цены, читают ещё состав и соответствия стандартам производства (ГОСТ, ТУ). А вдумчивые и мудрые покупатели более подробно узнают о том, что они едят, после чего всерьёз задумываются о переходе хотя бы частично на домашние экологически чистые продукты. Домашний сыр, кроме того, что имеет интересный и свежий вкус, даёт гарантию того, что «произведён» он был по всем правилам и без лишних ненужных компонентов.

Основными видами продукции являются:

- Творог;
- Сметана;
- Яйца;
- Сыр (твердые и мягкие сорта).

Планируется организация производства твердых и мягких сортов сыра. В большей степени проект нацелен на производство и реализацию твердых и мягких сортов сыра.

Производственный процесс:

- ✓ Для получения 1,2 кг сыра необходимо 15 литров молока;
- ✓ Варка молока при 38⁰С в течение 5 часов, вводятся биобактерии;
- ✓ Содержимое выкладывается на ткань, процеживается сыворотка;
- ✓ Прессование, придание формы;
- ✓ Процесс созревания:
 - Мягкие сыры – до 10 дней;
 - Твердые сыры – до трех месяцев.

Полезные свойства сыров:

Белки. В состав сырных белков входит широкий спектр аминокислот, необходимых для образования здоровых клеток. В 70 гр. некоторых видов сыров (например, Emmenthal) содержится столько же протеина, сколько в 100 гр. мяса, 100 гр. рыбы и 2 яйцах.

Витамины. Сыр – это источник витаминов А, В2, В12, D.

Минералы. В сыре содержатся в больших количествах кальций, фосфор, цинк. Количество кальция в 500 гр. сыра сравнимо с количеством кальция в 4,5 литрах молока.

Лактоза. В сырах практически не содержится лактоза, но при этом сохраняются полезные вещества из молока, что особенно хорошо для людей плохо реагирующих на лактозу.

Оценка конкуренции и маркетинг

Одной из основных сфер деятельности фермы является производство молочной продукции для конечного потребителя: реализация будет происходить как через рынок, так и по предварительным заказам с доставкой на дом заказчика (на сегодняшний день действующая сеть постоянных клиентов и её расширение за счет увеличения возможностей фермы). Сеть ресторанов, кафе и столовых также г. Череповца будут иметь возможность использовать молочные продукты фермы (в частности сыры). Свою продукцию предприятие будет представлять на традиционных ярмарках, которые проводятся в г. Череповце и Череповецком районе. Также планируется открыть отдел в Устюжне «Экологически чистый продукт».

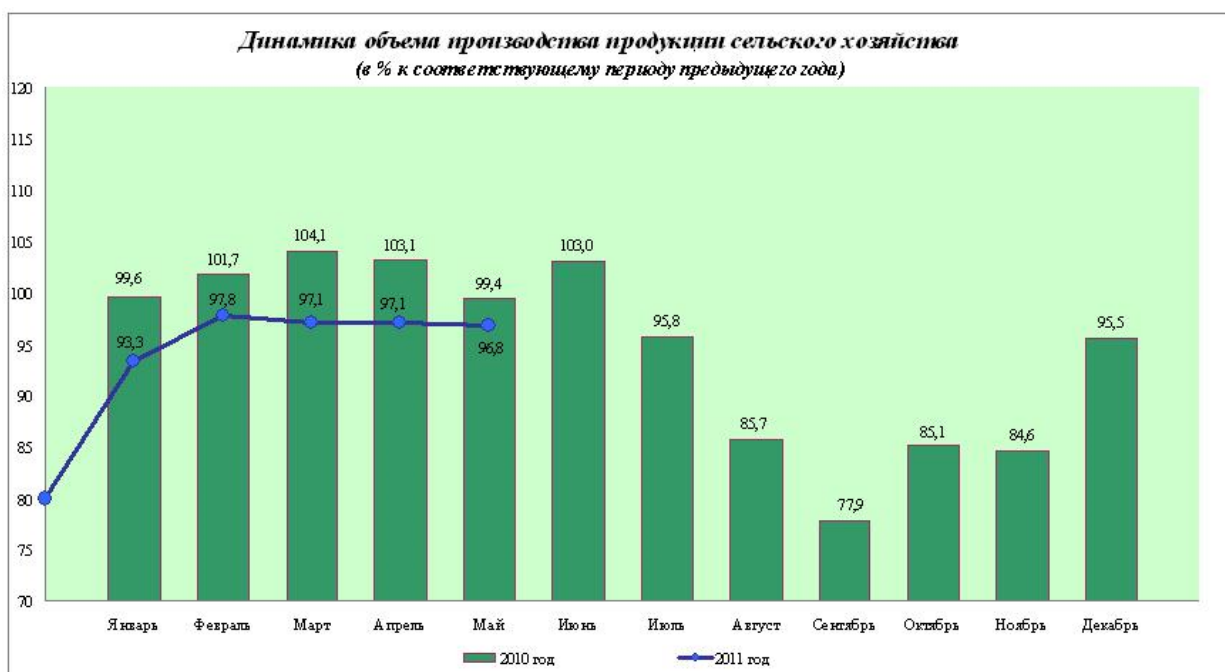
Основная задача организации заключается в том, чтобы производить качественную продукцию по доступной цене. Наше стремление к производству высококачественной продукции обусловлено не только требованиями рынка, но и

желанием показать, что производство высококачественной продукции – возможно.

Потребителями данного вида продукции будут являться жители п. Желябово и близлежащих деревень, Устюжны, г. Череповца и Череповецкого района, а также дачники.

Продукция хозяйства будет реализовываться населению по розничным ценам за наличный расчет. Торговая наценка для каждого вида продукции формируется с учетом спроса на рынке. Средняя розничная цена на творог составляет 120 рублей за один килограмм.

В дальнейшем (на третий год реализации проекта) планируется открытие отдела в Устюжне «Экологически чистый продукт» по продаже молочной продукции и твердых и мягких сортов сыра.



Конкуренты

Рассмотрим состояние сельского хозяйства на территории Вологодской области за предыдущие периоды:

Наименование	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Поголовье скота, голов										
крупный рогатый скот	316972	303956	288437	258418	238324	233051	230288	226421	215320	204490
в том числе коровы	150384	143521	134360	120455	113012	109156	105451	103702	99883	93543
Производство основных продуктов животноводства, тонн										
мясо	84589	88441	89929	91725	88307	79533	79908	77908	79816	76419
молоко	494877	534871	550864	538221	496759	470139	479003	483829	481472	465879
куриные яйца, тыс. шт.	538322	513931	545155	562758	579861	620367	625957	558432	510583	575123

Реализация продукции животноводства, тонн										
мясо	58668	61441	62699	67385	69817	63102	67103	65988	69079	66047
молоко	305414	352700	382520	381188	374422	366241	382804	398563	406804	390444
куриные яйца, тыс. шт.	444491	421890	449391	478913	489448	525895	546694	476115	424865	490330

Исходя из данных вышеприведенной таблице можно сделать вывод, что поголовье скота, производство и реализация продукции животноводства в 2010 году по сравнению с предыдущими уменьшилось. Это говорит о необходимости создания фермерских хозяйств.

Из конкурентов по производству и реализации молочной продукции можно отметить: ОАО «Череповецкий молочный комбинат» и частные предприниматели (крестьянско-фермерских хозяйств). Основным недостатком ОАО «ЧМК» является завышенные цены, недостатком частных предпринимателей является узкий рынок сбыта, низкие объемы производства. Сырная продукция – привозная, производителей из других областей (ОАО «ЧМК» - производство плавленых сыров).

Преимущества проекта:

- Высокое качество продукции
- Конкурентоспособные цены
- Нарботанная клиентская база
- Работа по заказам
- Экологически чистые продукты без добавок

Место расположения:

В настоящее время производство располагается на участке земли, находящемся в собственности. Адрес: Вологодская область, Устюженский район, п. Желябово. Площадь участка 25-30 соток.

Рекламная кампания:

Учитывая, что деятельность предпринимателя уже ведется и на территории поселения имеются постоянные клиенты, для привлечения потребителей и расширения территориального охвата рекламная кампания будет организована следующими способами:

- Рекламные объявления в газете «Спутник»
- Листовки
- Визитные карточки

SWOT – анализ факторов, влияющих на достижение целей программы и общая оценка проекта:

Сильные стороны: <ul style="list-style-type: none">✓ Высокое качество предлагаемой продукции✓ Конкурентоспособные цены✓ Наличие постоянных клиентов	Возможности: <ul style="list-style-type: none">✓ Расширение перечня предлагаемых товаров✓ Организация производства сыра в личном подсобном хозяйстве
Слабые стороны: <ul style="list-style-type: none">✓ Молодая организация✓ Слабая рекламная кампания	Угрозы: <ul style="list-style-type: none">✓ Неблагоприятная финансово-экономическая ситуация✓ Невысокий уровень спроса

Возможные риски и источники их возникновения:

Коммерческие риски:

- риск, связанный с реализацией товара

Экономические риски:

- риски, связанные с неплатежеспособностью населения
- снижение цен на продукцию конкурентами

Источники возникновения рисков:

- недостаточная информированность населения
- падение спроса
- уровень инфляции

Несмотря на возможные риски заниматься фермерским хозяйством сейчас выгодно.

Организационный план

Организационная структура управления предприятия

Представленная структура является линейно-функциональной, что полностью отвечает потребностям гибкого и оперативного руководства малого предприятия в сельскохозяйственном бизнесе.



Рис. 1 Организационная структура предприятия

Основные функции управленческого персонала определяются действующим законодательством РФ, Учредительными документами предприятия, трудовыми договорами и должностными обязанностями. Персонал на временный период (сенокос) будет оформлен по договору возмездного оказания услуг.

Производственный план

Краткая характеристика производственного процесса:

- ✓ Для получения 1,35 кг творога необходимо 6 литров молока;
- ✓ Для получения 300 гр. сметаны необходимо 6 литров молока;
- ✓ Для получения 1,2 кг сыра необходимо 15 литров молока.

Одна корова в сутки дает в среднем 21 литр молока.

Вне зависимости от класса сыра и объема перерабатываемого молока производство сыра включает следующие стадии процесса:

- приемка и подготовка молока к свертыванию;
- выработка сырного зерна;
- формование;
- прессование (самопрессование);
- посолка;
- созревание и хранение.

Таблица 1 – Расчет дохода

Показатели	Прогнозная выручка (руб.)	
	1-ый год	2-ой год
Выручка от реализации товаров	471 000,00	1 138 500,00
Объем реализации товаров по видам в натуральном выражении		
Сыр (кг)	1450	3450
Молочная продукция	1650	4050
Яйца	240	630
Средняя цена реализации за единицу продукции (руб.)		
Сыр (кг)	180,00	180,00
Молочная продукция	120,00	120,00
Яйца	50,00	50,00

Определим затраты предприятия, такие как:

- затраты на оплату труда;
- затраты на аренду помещения;
- прочие затраты.

Таблица 2 – Затраты на оплату труда

Должность	1-ый год			2-ой год		
	Заработная плата (руб.)	Количество сотрудников	Затраты на штат (руб.)	Заработная плата (руб.)	Количество сотрудников	Затраты на штат (руб.)
Директор	20 000,00	1	140 000,00	20 000,00	1	240 000,00
Скотник	8 000,00	4	160 000,00	8 000,00	4	384 000,00
Всего:	14 000,00	5	300 000,00	14 000,00	5	624 000,00

Таблица 3 – Определение стоимости основных фондов, требуемых для реализации проекта

Статья	Количество (шт.)	Стоимость единицы (руб.)	Сумма (руб.)
Строительство зимнего помещения	1	120 000,00	120 000,00
Строительство курятника, летнего помещения	1	77 000,00	77 000,00
Доильный аппарат	1	45 000,00	45 000,00
Корова	4	45 000,00	180 000,00
Свиноматки	5	7 000,00	35 000,00
Оборотные средства	1	93 000,00	93 000,00
Всего:			550 000,00
в т.ч. основные средства			242 000,00

Таблица 4 - Расчет величины нематериальных активов

Наименование актива	Сумма (руб.)
Регистрация субъекта малого и среднего предпринимательства	5 000,00
Итого	5 000,00

Таблица 5 – Себестоимость услуг (в расчете за каждый год)

Элементы затрат	За 1-ый год (руб.)	За 2-ой год (руб.)
Арендная плата	7 000,00	7 000,00
Затраты на оплату труда	300 000,00	624 000,00
Амортизация	10 000,00	10 000,00
Прочие затраты (в т.ч. затраты на рекламу)	178 400,00	128 400,00
Итого себестоимость:	495 400,00	769 400,00

Первоначальная стоимость основных средств составит 242 000 руб.

Норма амортизации – 4,1 % в год.

Годовая сумма амортизационных отчислений = 10 000 руб.

Налогообложение

Предприятие в первый год реализации данного проекта будет продолжать находиться на Общей системе налогообложения (ОСНО). Со второго года перейдет на Единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН), в связи с тем, что данное предприятие планирует по итогам первого года выйти на долю дохода от реализации производимой сельскохозяйственной продукции (включая продукцию первичной переработки, произведенную из сельскохозяйственного сырья собственного производства) и в общем доходе от реализации товаров составит не менее 70%, что удовлетворяет условиям перехода на ЕСХН.

Налоги	Ставка (%)	1-ый год Сумма (руб.)	2-ой год Сумма (руб.)
ЕСХН	6		7 380,00
НДФЛ	13	39 000,00	81 120,00
ПФ+ФСС	20,2	60 600,00	126 050,00
Объем налоговых отчислений, всего:		99 600,00	214 550,00

Финансовый план

Cash-flow (Движение денежных средств):

Квартал:	I кв. 1-й год	II кв. 1-й год	III кв. 1-й год	IV кв. 1-й год	I кв. 2-й год	II кв. 2-й год	III кв. 2-й год	IV кв. 2-й год
Денежные средства на начало	250 000,00	220 750,00	114 500,00	378 250,00	49 000,00	9 387,50	9 775,00	3 162,50
<i>Поступление ликвидных средств по проекту</i>								
Выручка от реализации товара (работ, услуг)	117 750,00	117 750,00	117 750,00	117 750,00	284 625,00	284 625,00	284 625,00	284 625,00
Итого поступлений средств по проекту	117 750,00	117 750,00	117 750,00	117 750,00	284 625,00	284 625,00	284 625,00	284 625,00
<i>Затраты по проекту</i>								
Затраты на оплату труда	75 000,00	75 000,00	75 000,00	75 000,00	156 000,00	156 000,00	156 000,00	156 000,00
Налоговые отчисления	24 900,00	24 900,00	24 900,00	24 900,00	53 637,50	53 637,50	53 637,50	53 637,50
Арендная плата			7 000,00				7 000,00	
Амортизация основных средств	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00
Прочие затраты (в т.ч. реклама)	44 600,00	44 600,00	44 600,00	44 600,00	32 100,00	32 100,00	32 100,00	32 100,00
Итого затрат по проекту	147 000,00	147 000,00	154 000,00	147 000,00	244 237,50	244 237,50	251 237,50	244 237,50
Итого ликвидных средств по проекту	-29 250,00	-29 250,00	-36 250,00	-29 250,00	40 387,50	40 387,50	33 387,50	40 387,50
Затраты на приобретение основных средств		77 000,00		300 000,00	80 000,00	40 000,00	40 000,00	13 000,00
Денежные средства на конец	220 750,00	114 500,00	78 250,00	49 000,00	9 387,50	9 775,00	3 162,50	30 550,00

Оценка эффективности проекта

Расчет прибыли от продаж

Показатель	Сумма (руб.)
Выручка от продаж	1 138 500,00
Себестоимость услуг	769 400,00
Налоговые отчисления	207 170,00
Прибыль до налогообложения	161 930,00
ЕСХН	7 380,00
Чистая прибыль	154 550,00

Рентабельность – характеристика финансового состояния компании, позволяющая оценить способность приносить прибыль на вложенные средства.

Рентабельность деятельности = Валовая прибыль от реализации / Объем расходов

$$\text{Рентабельность деятельности} = 16\%$$

Определение безубыточного объема товара (работ, услуг)

За цену за единицу продукции примем среднюю цену за товар (работу, услугу).

$$Ц_{\text{ед}} = 116,67 \text{ руб.}$$

$Q_{\text{ф}} = 2710$ шт. (количество проданных товаров, выполненных работ, оказанных услуг)

К переменным затратам относятся затраты на заработную плату мастерам и прочие расходы ($V_{\text{ед}} = \text{переменные затраты} / Q_{\text{ф}}$).

$$V_{\text{ед}} = 512\,400 / 2710 = 189,08 \text{ руб.}$$

К постоянным затратам относятся арендная плата, амортизационные отчисления, затраты на заработную плату директору, администраторам, бухгалтеру и уборщице (С).

$$C = 257\,000 \text{ руб.}$$

$$C/c = 769\,400 \text{ руб.}$$

$$Q_{\text{без}} = C / (Ц_{\text{ед}} - V_{\text{ед}}) = 257\,000 / 74,41 = 3\,453,83 \text{ товаров (в год)}$$

Выручка = 1 138 500 руб.

Дисконтированный доход

В целях оценки эффективности проекта примем, что объем реализации не будет меняться. Рассчитаем чистый доход от реализации проекта (показатель эффекта от реализации проекта).

$$\text{ЧД} = \sum_{i=1}^T \text{ЧП}i - K$$

T – количество лет действия проекта (7 лет)

K – сумма инвестиций (Инвестиции в данном случае = основные фонды + нематериальные активы + оборотный капитал (все расходы + реклама))

$$\text{ЧП} = 154\,550 * 7 - 1\,016\,400 = 65\,450$$

Рассчитаем индекс доходности – показатель эффективности инвестиций, количество рублей прибыли, полученное на 1 рубль вложенных инвестиций

$$\text{ИД} = \sum_{i=1}^T \text{ЧП}i / K = 154\,550 * 7 / 1\,016\,400 = 1,06$$

Рассчитаем срок окупаемости проекта, т.е. число лет, необходимых для того, чтобы чистая прибыль сравнялась с величиной инвестиций.

$$T_{\text{ок}} = K / \text{ЧП ср}, \text{ где}$$

ЧП ср – среднегодовая чистая прибыль от реализации проекта (среднее арифметическое).

$$T_{\text{ок}} = 4,4 \text{ года}$$