



Поддержка
БИЗНЕСА НА СЕЛЕ

ГАУ КО «Агентство развития АПК»
г. Калуга, ул. Дзержинского, 41, пом. 2, 2-й этаж, тел. 8 (4842) 27-87-86
apkho@adm.kaluga.ru

Калужская область
Перемышльский район

Инвестиционный проект

**Создание современного комплекса по
выращиванию уток породы СТАР-53**

Калуга
2015 г.



Оглавление

1. Резюме проекта	3
2. Инициатор проекта.....	5
2.1. Общие данные.....	5
2.2. Учредители.....	5
2.3. Виды и объемы деятельности	5
2.4. Информация о руководителях.....	5
3. Суть предлагаемого проекта	6
3.1. Местонахождение проекта	6
3.2. Описание продукта.....	6
3.3. Технология производства продукции.....	8
3.3.1. Основные технологические моменты выращивания уток	8
3.3.2. Технология откорма	8
4. Анализ положения дел в отрасли.....	10
5. Анализ рынка сбыта и закупок сырья	11
5.1. Анализ рынка комбикормов для птиц.....	11
5.2. Сбыт продукции	14
5.3. Маркетинговая стратегия	15
6. Организационный план.....	17
6.1. Календарный план проекта	17
6.2. План по созданию и поддержанию поголовья птиц	18
6.3. Расчёт потребности в кормах	18
6.4. Расчет потребности в земельных угодьях.....	18
7. Финансовый план	19
7.1. Налоговое окружение проекта	19
7.2. Капитальные вложения	19
7.3. Номенклатура и цены продукции (услуг).....	20
7.4. План производства продукции.....	20
7.5. Численность персонала и заработная плата.....	21
7.6. Затраты на производство	21
7.7. Финансирование проекта и оценка эффективности инвестиций.....	22
7.7.1. Финансирование	22
7.7.2. Движение денежных средств	24
8. Оценка рисков.....	25
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	27

1. Резюме проекта

1. Наименование проекта	Создание современного комплекса по выращиванию уток породы СТАР-53
2. Организация – инициатор проекта (полное наименование)	Крестьянское (фермерское) хозяйство «Диденко В.В.»
3. Адрес организации, контактная информация	Калужская область, Перемышльский район, д. Поляна, д. 35
4. Руководитель организации (Ф.И.О.)	Диденко Владислав Викторович, глава
5. Местонахождения проекта	Калужская область, Перемышльский район, д. Поляна
6. Суть проекта (объем продаж, рентабельность при выходе на проектную мощность)	С момента выхода комплекса на проектную мощность в 2016г. будет ежегодно выращиваться 20 880 уток массой 3,2 кг. Общая годовая величина доходов от продажи составит более 8 млн. руб.
7. Тип проекта (модернизация, реконструкция, приобретение оборудования, скота)	Строительство птичьей фермы, очистных сооружений, подведение инфраструктуры
8. Объемы финансирования:	6 200 тыс. руб.
В т.ч. кормоцех с оборудованием	900 тыс. руб.
помещение для молодняка	1 600 тыс. руб.
очистные сооружения	300 тыс. руб.
птичник	2 700 тыс. руб.
создание инфраструктуры	700 тыс. руб.
9. Источник финансирования:	
Собственные средства	4 700 тыс. руб.
Средства гранта	1 500 тыс. руб.
10. Численность рабочих при выходе на проектную мощность	4 человека
11. Год выхода на проектную мощность	2016 год
12. Эффективность проекта	Окупаемость проекта – 53 месяца Чистый приведенный доход – 1 064 270,73 рублей Внутренняя норма рентабельности – 20,30% Индекс прибыльности – 1,15
14. Основные препятствия, способные помешать реализации проекта	Отсутствие финансирования со стороны минсельхоза (гранта), кредитных организаций, форс – мажорные обстоятельства

Суть проекта

Проект предполагает строительство комплекса по производству и продаже 20 880 голов уток стар-53 в год.

В рамках проекта создается технологическая цепочка, включающая закупку однодневных утят, их доращивание до возраста 52-х дней и живой массы в 3,2 кг с целью дальнейшей перепродажи в живом весе

Проект требует вложений в размере 6 200 000 рублей. Срок окупаемости инвестиций – 4 года 5 месяцев.

Цели и задачи проекта

- Создание конкурентоспособного сельскохозяйственного предприятия по производству утки;
- формирование экономической основы, обеспечивающей гарантированный возврат средств, потраченных на реализацию проекта;
- развитие комплекса за счет средств, полученных от доходов;
- извлечение прибыли;
- увеличение налоговых поступлений в бюджеты всех уровней.

Социальный эффект проекта заключается в создании рабочих мест, повышении привлекательности работ в сельскохозяйственной отрасли за счет высокого уровня заработной платы и увеличение занятости местного населения.

2. Инициатор проекта

2.1. Общие данные

Крестьянское (фермерское) хозяйство, глава КФХ Диденко Владислав Викторович

Адрес: Калужская область, Перемышльский район, д. Поляна, д. 35

ОГРНИП 315400100000019

Дата регистрации: 13 января 2015г.

Сфера деятельности и отраслевая принадлежность - сельское хозяйство

Для реализации проекта, связанного с птицеводством, необходимо строительство фермы (кормоцеха, помещения для молодняка, птичника), а также очистных сооружений и инфраструктуры.

2.2. Учредители

Учредитель: Диденко Владислав Викторович, глава.

2.3. Виды и объемы деятельности

Основным направлением деятельности предприятия является птицеводство (разведение уток породы СТАР-53).

2.4. Информация о руководителях

Глава КФХ «Диденко В.В.» - Диденко Владислав Викторович

Таблица 1

Краткая характеристика лиц, ответственных за результаты работы предприятия и реализацию проекта КФХ «Диденко В.В.»

Ф.И.О.	Должность	Образование
Диденко Владислав Викторович	Глава КФХ	высшее

3. Суть предлагаемого проекта

3.1. Местонахождение проекта

КФХ «Диденко В.В.» расположено в Перемышльском районе Калужской области в деревне Поляна.

Основной целью создания и деятельности предприятия является производство, переработка и реализация сельскохозяйственной продукции, извлечение прибыли в интересах КФХ «Диденко В.В.» и удовлетворения разнообразных общественных и индивидуальных потребностей на коммерческой основе, создание новых рабочих мест, повышение уровня жизни населения, рост экономических показателей сельского хозяйства Калужской области.

От деревни Поляна до главной магистрали, проходящей через всю Калужскую область - М3 - отделяет значительное расстояние - 94 км. Деревня Поляна располагается в 20 км от районного центра (с. Перемышль), в 20 км от областного центра (г. Калуга) и в 192 км от г. Москва.

3.2. Описание продукта

КФХ «Диденко В.В.» создано с целью производства высококачественной сельскохозяйственной продукции, а также более полного эффективного использования местных природно-сырьевых и трудовых ресурсов.

Утиное мясо является отличным источником витаминов группы В, а также богато цинком, селеном и фосфором.

Несмотря на то, что утиное мясо богато холестерином, в нем также содержатся жирные кислоты рядов омега-3 и омега-6, полезные для работы сердечнососудистой системы. Холин и бетаин, содержащиеся в утином мясе, принимают участие в жировом обмене и очень важны для формирования клеточных оболочек.

По данным USDA Nutrient Database в 100 гр. мяса (без шкуры) одомашненной утки содержится:

- Вода – 73.77 г
- Белки - 18.28 г
- Жиры - 5.95 г
- Углеводы – 0.94 г
- Зола - 1.06 г
- Витамины:
 - Витамин А (ретинол) - 24 мкг
 - Витамин В1 (тиамин) – 0.36 мг
 - Витамин В2 (рибофлавин) - 0.45 мг
 - Ниацин (витамин В3 или РР) - 5.3 мг
 - Витамин В5 (пантотеновая кислота) – 1.6 мг
 - Витамин В6 (пиридоксин) – 0.34 мг
 - Фолиевая кислота (витамин В9) - 25 мкг
 - Витамин В12 (цианокобаламин) – 0.4 мкг
 - Витамин С (аскорбиновая кислота) – 5.8 мг
 - Витамин Е (альфа-токоферол) – 0.7 мг
 - Холин (витамин В4) – 53.6 мг
 - Витамин Д (кальциферол) – 0.1 мкг
 - Витамин К (филлохинон) – 2.8 мкг

- Макроэлементы:
- Калий - 271 мг
- Кальций - 11 мг
- Магний - 19 мг
- Натрий - 74 мг
- Фосфор - 203 мг
- Микроэлементы:
- Железо - 2.4 мг
- Марганец - 19 мкг
- Медь – 253 мкг
- Цинк – 1.9 мг
- Селен – 13.9 мкг

В 100 г утки в среднем содержится около 135 ккал.

3.3. Технология производства продукции

3.3.1. Основные технологические моменты выращивания уток

Существуют два наиболее распространенных способа выращивания уток - клеточный и напольный. Первое условие выращивания этой птицы — однородная рассортировка при рассаживании в напольные секции или клеточные батареи. При равных условиях у них и развитие будет примерно одинаково дружное. Сразу после размещения необходимо проконтролировать прием корма и воды. При напольном кормлении корм насыпают небольшим слоем в лотковые кормушки с невысокими бортиками, расставленные в наиболее освещенных местах.

При клеточном способе выращивания экономится площадь используемого помещения за счет расположения клеток в два-три яруса, повышается интенсивность использования помещений из-за повышенной плотности посадки, сокращаются затраты на отопление. При этом ликвидируются затраты на приобретение, хранение и использование подстилки. Однако эта технология очень жесткая и тяжелая для птицы, требующая высокого уровня кормления и четкого соблюдения технологии, что проблематично в условиях индивидуального хозяйства. Кроме того, потребуются дополнительные затраты на приобретение клеточного оборудования. Увеличиваются затраты и время на дезинфекцию клеточного оборудования, ухудшается качество тушки.

Именно поэтому в рамках данного проекта по выращиванию уток породы СТАР-53 на мясо целесообразно выбрать технологию напольного выращивания птицы.

Опыт передовых хозяйств показал, что содержание уток в течение первых 20-30 дней в обогреваемых помещениях на полу, на глубокой несменяемой или ежедневно сменяемой подстилке позволяет выращивать птицу до сдаточных кондиций за 52 дня с сохранностью поголовья 99%. При этом к этому возрасту птица достигает живой массы более 3-х килограмм. Птицу содержат в специальном помещении, площадью 200 кв. м, рассчитанном на содержание 200 голов утят. Для хорошей видимости кормов, приспособляемости к условиям содержания и привыканию к инвентарю, дополнительно к естественному в птичнике предусматривают искусственное освещение.

Перед посадкой птицы помещение тщательно подготавливается: производится уборка использованной в предыдущем туре подстилки, оборудование моется с использованием дезинфицирующих растворов, проводится общая дезинфекция помещения раствором.

Подготовленный корпус до посадки птицы обдувается раствором формалина, стены белятся известью, после чего корпус три дня проветривается.

Перед посадкой новой партии утят, полы в птичнике посыпаются известью - пушенкой (0,5 – 1,0 кг на 1 м), а затем укладывается подстилка. В качестве подстилки используется солома. Для каждого утёнка в период выращивания ее требуется примерно 1,5 – 2 кг толщиной 15 - 20 см. Устанавливается дезбарьер из 2,5% раствора каустической соды.

3.3.2. Технология откорма

Целесообразный и экономически выгодный срок для откорма уток Стар-53 – 52 дня. К этому времени при правильном содержании и кормлении они достигают живой массы 3–3,6 кг и более.

Большой срок откорма не рекомендуется, так как в возрасте 65–70 дней у молодняка начинается ювенальная линька. В этот период утки худеют, у них образуются зачатки новых перьев (пеньки), которые трудно удалить при обработке тушки. Кроме того, растянутый срок откорма увеличивает затраты корма на единицу продукции.

Период откорма утят делят на две фазы. В первой из них они нуждаются в относительно высокой температуре воздуха. Во второй, когда устанавливаются нормальные терморегуляционные функции организма утят (примерно в 2–3 недельном возрасте), значительного подогрева окружающего воздуха не требуется.

Хорошо развитый молодняк в суточном возрасте весит 50–60 г, крепко стоит на ногах, подвижен, пух желтого цвета, блестящий, живот подтянутый, глаза выпуклые, блестящие. Кормление птицы во всех группах осуществлялось полнорационными, специализированными комбикормами для уток, согласно зоотехническим нормам по периодам времени в определенной дозировке.

Для молодняка предусматриваются отдельные обогреваемые птичники (брудергаузы), каждый из которых рассчитан на 200-500 утят. За сутки до посадки включается обогрев. К моменту запуска утят в брудергауз температура помещения должна составлять 25-27 °С, а непосредственно рядом с обогревателем – 35 °С. Когда молодняку исполняется пять дней, загон расширяется, а температура принудительно снижается на градус. Такие одноградусные понижения температуры делаются ежедневно. К двухнедельному возрасту утят фоновая температура устанавливается на постоянной отметке в 15-16 °С. В это время утятам открывают доступ к половине всего комплекса, а еще через неделю они могут свободно разгуливать по всей территории птичника.

Поят утят породы Стар-53 довольно обильно, используя одновременно высокотехнологичные ниппельные (капельное дозирование воды) и колокольчиковые поилки. У последних расход воды гораздо больше, но они служат хорошей гарантией того, что у утят не будет теплового стресса. На двести птиц достаточно одной колокольчиковой поилки. Подросшие утки размещаются в птичнике с плотностью 4-5 птиц на квадратный метр. Для кормления используются невысокие лотки, хотя и напольное кормление не возбраняется. Преимущество напольного способа в значительном увеличении площади кормления. Утки в таком случае едят одновременно и не с жадностью, что позволяет более рационально расходовать корм. С момента рождения утята получают раздробленные корма. А с пятого дня их можно кормить уже комбикормом. Обычное соотношение корма к воде составляет один к четырем. Взрослая особь должна пить не менее литра в день.

4. Анализ положения дел в отрасли

Птицеводство - самая развитая отрасль отечественного животноводства. Ее развитию способствует высокая рентабельность производства (хотя она и снижается с каждым годом) и стабильный спрос на продукцию, который объясняется невысокой ценой на курятину по сравнению с другими видами мяса. Разведение других видов птицы (таких как гуси, утки, перепелки) менее распространено, пока в России производятся небольшие объемы мяса индейки, но наращивание мощностей существующих хозяйств и заявленные новые проекты позволяют говорить о существовании у этого направления перспектив. Но пока доля других видов птицы не превышает 5%.

Доля мяса птицы в общем объеме выпуска мяса в России ежегодно увеличивается. В соответствии с ведомственной программой «Развитие птицеводства в Российской Федерации на 2013-2020 годы» объем производства мяса птицы должен достигнуть 4,5 млн тонн в убойном весе, из которых 92% будет произведено сельскохозяйственными организациями. Сейчас производство мяса птицы сильно концентрировано, крупнейшие производители - «Приосколье» и «Черкизово», а суммарная доля сельскохозяйственных организаций чуть ниже - 91%.

Насыщение отечественного рынка заставит производителей искать новые рынки сбыта, как расширяя ассортиментный ряд, так и налаживая сотрудничество с новыми регионами. К 2020 году ожидаемый объем вывозимой продукции может составить 400 тыс. тонн. При этом, доступ на рынок Евросоюза затруднен строгими требованиями, предъявляемыми к ввозимой продукции, и высокой себестоимостью отечественной продукции. Казахстан является одним из самых доступных рынков для отечественных производителей. Несмотря на наращивание производства и значительные инвестиции в птицеводческую отрасль, Казахстан остается зависимым от импорта продукции птицеводства - более половины потребляемой продукции импортируется в страну. Кроме того, низкая платежеспособность населения делает мясо птицы более популярным, чем другие виды мясной продукции.

Необходимо отметить и негативные тенденции в птицеводстве: с каждым годом падает доля птицы отечественной селекции, что делает российское птицеводство зависимым от импортных поставок. Приобретение инкубационного яйца и цыплят - основной путь занесения инфекционных заболеваний на птицефабрики. Концепция развития отрасли предполагает интенсивное развитие российского племенного птицеводства.

5. Анализ рынка сбыта и закупок сырья

5.1. Анализ рынка комбикормов для птиц

Рынок комбикормов для птиц занимает около 60% всего комбикормового рынка и его перспективы представляются более стабильными, чем у рынков кормов для других сельскохозяйственных животных. Научно обоснованные потребности птицеводства в комбикормах уже сейчас удовлетворены полностью или почти полностью, поэтому дальнейшее увеличение производства будет очень близко к темпам роста в самом птицеводстве. Поскольку основу комбикормов для птиц составляют пшеница и кукуруза, отрасль периодически сталкивается с проблемой роста цен на зерновые.

Это ставит перед кормовиками задачу разработки новых рецептов, с увеличением доли не зерновых компонентов, что особенно актуально в условиях усиления конкуренции со странами-членами ВТО и перспективой доступа российского мяса птицы на рынок Евросоюза. Производство комбикормов для птиц (молодняка и взрослых кур, бройлеров, а также гусей, уток и индеек) регулирует международный документ – ГОСТ 18221-99. Он был принят в 1999 году Межгосударственным советом СНГ по стандартизации, метрологии и сертификации и в начале 2000-х начал действовать в большинстве стран Содружества. Главными компонентами комбикормов для птиц являются пшеница и кукуруза; ячмень и другие зерновые используются в меньшей степени. Из не зерновых компонентов комбикормов для птиц (особенно в мясном птицеводстве) надо выделить соевый шрот; также используются подсолнечное масло, жмыхи и шрота, рыбная и мясокостная мука, поваренная соль, известняк и другие компоненты.

Региональная статистика

В 2014 году объем производства комбикормов для птиц составил 11 825 898 тонн, что на 11,3% выше уровня 2013 года и более чем в полтора раза больше чем в 2010 году. В таблице 2 укажем объемы производства комбикормов для птиц в разрезе федеральных округов по данным за 2013 и 2014 годы. Из нее видно, что более половины всего объема приходится на два федеральных округа – ЦФО и ПФО.

Таблица 2

Производство комбикормов для птиц

Регион	Производство в 2014 г, тонн	Производство в 2013 г, тонн	Отношение 2014/2013
Российская Федерация	11 825 898	10 623 816	111,3
Центральный Федеральный округ	3 930 926	3 443 298	114,2
Приволжский Федеральный округ	2 301 233	1 927 457	119,4
Северо-Западный Федеральный округ	1 527 140	1 464 374	104,3
Уральский Федеральный округ	131 422	1 173 763	112
Южный Федеральный округ	1 157 401	1 134 595	102
Сибирский Федеральный округ	1 120 366	1 046 076	107,1
Северо-Кавказский федеральный округ	256 454	192 882	133
Дальневосточный федеральный округ	218 096	241 371	90,4

В 2014 году производство комбикормов для птиц велось в 65 субъектах РФ. В таблице 3 отметим первую десятку регионов – производителей комбикормов для птиц (расположены в порядке убывания объема производства в 2014 году). Из нее видно, что в настоящее время миллионный рубеж перешагнули два региона – Белгородская область, являющаяся бесспорным лидером в производстве комбикормов всех видов и Ленинградская область, в которой

расположен ряд крупнейших птицефабрик (производящих корма для своих нужд) и комбикормовых заводов.

Таблица 3

Производство комбикормов по областям РФ

Регион	Производство в 2014 г, тонн	Производство в 2013 г, тонн	Отношение 2014/2013
Белгородская область	1 661 046	1585 792,7	104,7
Ленинградская область	1 079 872	980 022,65	110,2
Челябинская область	643 455	538 527	119,5
Свердловская область	411 590,3	382 453	107,6
Краснодарский край	394 580,55	394 599,5	100
Республика Татарстан	380 308,35	306 466,4	124,1
Ростовская область	368 486,36	368 496,39	100
Московская область	361 974	302 893,7	119,5
Республика Мордовия	330 102,3	294 374,9	112,1
Республика Адыгея	292 645	265 725	110,1

Отметим, что в начале 2015 года производство комбикормов для птиц сначала немного снизилось к уровню конца прошлого года, но в марте снова начало расти.

Производители, продавцы и цены

Как уже отмечалось выше, порядка 70% комбикормов для птиц производится в птицеводческих хозяйствах (кормоцеха птицефабрик и комбикормовые заводы, принадлежащие крупным птицеводческим холдингам). Это, конечно, уменьшает объем продаж, так как большая часть продукции производится изначально в расчете на известного потребителя. Остальные порядка 30% производят самостоятельные комбикормовые заводы, а также предприятия пищевой промышленности, включающие в свою линейку продукции комбикорма. Среди компаний — продавцов комбикормов для птиц на российском рынке можно отметить следующие: «Агробалт Трейд», «Бел Трейд», «Инкорм», «Компания Агророс», «Маркорм», «Провет», «Провими», «Техкорм», «ТК 9».

В таблице 4 указана динамика средних цен на комбикорма для птиц в 2014 г. – начале 2015 г. по месяцам (согласно данным ИА Soya News). Из нее видно, что с марта прошлого по март текущего года цена росла непрерывно и увеличилась на треть. С апреля началось плавное снижение цен.

Таблица 4

Динамика цен на комбикорма

Месяц, год	Средняя цена руб./т
Январь 2014	11 631
Февраль 2014	11 745
Март 2014	11 627
Апрель 2014	11 827
Май 2014	11 840
Июнь 2014	12 253
Июль 2014	12 445
Август 2014	13 179
Сентябрь 2014	13 483
Октябрь 2014	13 622
Ноябрь 2014	13 943
Декабрь 2014	14 294
Январь 2015	14 754

Февраль 2015	15 082
Март 2015	15 263
Апрель 2015	15 211
Май 2015	14 787
Июнь 2015	14 778

О проблемах и перспективах отрасли

Главное преимущество производства комбикормов для птиц – стабильные перспективы птицеводства. Скотоводство так пока и не вышло из кризисного состояния, в которое оно попало в годы реформ. Свиноводство развивалось в последние годы очень динамично, но после вступления России в ВТО его дальнейший рост под большим вопросом и существует риск падения. Птицеводство практически не пострадало от условий вступления в ВТО; более того, появилась определенная перспектива выхода российского мяса птицы на рынок Евросоюза. Поэтому можно с уверенностью сказать, что рост отечественного птицеводства будет продолжаться, а значит и рост производства комбикормов для птицы тоже. Правда, учитывая то, что птицеводство, в отличие от других отраслей животноводства, уже сейчас практически полностью обеспечивает свои потребности в комбикормах, рост вряд ли будет слишком быстрым. Но зато он будет стабильным, без угрозы падения. Отметим, что согласно последней версии госпрограммы развития сельского хозяйства, производство комбикормов всех видов в 2020 году должно достичь 40 млн. тонн (вдвое выше официальных, и примерно в полтора раза выше экспертных показателей за 2012 год). Если соотношение между видами комбикормов сохранится, что для птиц будет произведено около 24 млн. тонн.

Главной проблемой для отрасли сейчас является не вступление в ВТО, а рост цен на зерновые. Причем для птицеводства эта проблема еще более серьезна, чем, например, для свиноводства, поскольку в основу комбикормов для птицы входят дорогие пшеница и кукуруза (в комбикормах для свиней чаще используется более дешевые ячмень, рожь и овес). Сглаживает проблему то, что основную часть комбикормов производят внутри самих птицеводческих хозяйств. Правительство РФ согласилось компенсировать птицеводам рост цен на зерновые по следующей формуле: птицефабрики мясного направления получают по 3 рубля за каждый килограмм мяса птицы (в живом весе); яичные птицефабрики получают по 1,4 рубля на каждое яйцо. Вместе с тем, периодически возникающая проблема роста цен ставит вопрос о необходимости изменения рецептов кормов, с уменьшением доли зерновых, как это сделано, например, в странах Евросоюза. Вступление в ВТО и перспектива выхода на рынок ЕС делают эту задачу еще более актуальной. В условиях роста конкуренции бороться придется за каждый рубль себестоимости, в том числе, за счет совершенствования рационов кормления. Для производителей птичьих кормов, так же, как и для самих птицеводов, главной задачей на ближайшие годы станет инновационное развитие отрасли.

5.2. Сбыт продукции

КФХ «Диденко В.В.» уже заключило предварительные договора на реализацию продукции с ИП «Корнеева М.И.». Также продукцию планируется реализовывать на сельскохозяйственных ярмарках.

На территории Калужской области работает 15 розничных рынков на 2 306 торговых мест, из них 12 (80%) – сельскохозяйственные. Из 12 действующих сельскохозяйственных рынков 7 имеют капитальные стационарные здания (58,3%). На универсальных розничных рынках также имеются необходимые условия для реализации сельскохозяйственной продукции и продовольствия – 456 мест.

В системе сбыта сельскохозяйственной продукции и обеспечения калужан свежей высококачественной и натуральной продукцией от местных товаропроизводителей активно используются ярмарочный формат торговли, на системной основе проводятся ярмарки выходного дня. Согласно утвержденному графику на территории Калужской области в 2015 году предполагается провести 1 244 сельскохозяйственные ярмарки, что в 2,7 раза больше, чем в 2014 году (465).

К наиболее значимым для АПК Калужской области выставочным мероприятиям в 2014 году следует отнести Калужский «День поля - 2014», проведенный летом на базе ГНУ Калужский НИИ сельского хозяйства Россельхозакадемии, областную агропромышленную выставку-ярмарку «Калужская осень - 2014», а также участие калужского АПК в Российской агропромышленной выставке «Золотая осень - 2014» на ВДНХ в Москве. В областном смотре-конкурсе «Покупаем калужское» в 2014 году приняли участие 20 организаций АПК области, в т.ч. в номинации «Лучший товар года» представлено 53 вида продовольственных товаров, в номинации «Калужская новинка года» - 33 вида продовольственных товаров.

5.3. Маркетинговая стратегия

Проект предусматривает следующие сроки:

- 2015-2016 годы- запуск фермы, выход на номинальную мощность. Продажа продукции ИП «Корнеева М.И.» по заключенным договорам. Планируются продажи на сельскохозяйственных рынках Калужской области.
- 2017 – Расширение рынков сбыта.

Маркетинговая и рекламная политика

Маркетинговая политика включает в себя 4 основных составляющих:

1. Стратегия позиционирования (четкое определение клиентского сегмента).
2. Ценовая политика.
3. Рекламная политика
4. Программы стимулирования сбыта.

Стратегия позиционирования

Основные акценты в позиционировании будут смещены на поддержание высокого уровня качества поставляемой продукции и своевременное соблюдение контрактных обязательств по отношению к корпоративным и индивидуальным клиентам. Цены будут поддерживаться на достаточно привлекательном для широкого круга потребителей (как оптовых, так и розничных) уровне. Будут использоваться объявления на информационных досках, личные контакты с покупателями на специализированных выставках-ярмарках сельскохозяйственной продукции. Применительно к развитию сотрудничества с оптовыми покупателями (поставки молока на переработку на предприятии региона), также будут использованы различные средства продвижения продукции.

По мере расширения бизнеса будет формироваться клиентская база из числа корпоративных клиентов, привлечение которых к сотрудничеству будет осуществляться путем телефонных переговоров, почтовой рассылки и т.п. Для поддержания имиджа продукции и расширения круга потенциальных клиентов в среднесрочном периоде планируется также размещать рекламные объявления в газетах и на интернет-порталах Калужской области.

Программа стимулирования сбыта будет включать в себя различные системы скидок для индивидуальных и корпоративных клиентов.

Продвижение продукции на рынок

На начальной стадии реализации проекта для привлечения розничных потребителей будут использоваться рекламные объявления, которые предполагается разместить на специальных информационных досках. Кроме того, продвижение продукции будет осуществляться и при личных контактах с заинтересованными группами потенциальных клиентов. В дальнейшем будет использоваться периодическое размещение рекламных объявлений в газетах области и на интернет-порталах для расширения клиентского сегмента.

Для привлечения к сотрудничеству предприятий молочной переработки будут разработаны каталоги, содержащие описание продукции, ее преимущества по сравнению с продукцией иных производителей, условия доставки. В среднесрочном периоде будет использоваться директ-мэйл (прямая почтовая рассылка электронной корреспонденции владельцам торговых сетей и мини-маркетов, кафе, ресторанов, столовых).

Методы стимулирования сбыта

Стимулирование сбыта будет направлено как на привлечение новых клиентов, так и на формирование лояльности постоянных клиентов. Основными методами стимулирования сбыта

будут выступать системы скидок (зависят от объема и периодичности поставок клиенту). Для привлечения новых клиентов предполагается регулярное информирование заинтересованных групп о возможности получения скидок, или отсрочек платежа. Безусловно, акцент в позиционировании будет сделан на экологичности производства.

Формирование цены и политика скидок

Определяющими компонентами формирования цены будут являться трудоемкость и энергоемкость производства, закупочные цены на КРС, основные и вспомогательные материалы, транспортные и коммерческие расходы, материальные затраты на приобретение кормов и т.п.

В течение всего срока реализации бизнес-проекта будут использованы 2 категории скидок:

- 1) скидки корпоративным клиентам (перерабатывающие предприятия, сфера реализации) в зависимости от объема.
- 2) розничные скидки.

6. Организационный план

6.1. Календарный план проекта

Осуществление процесса реализации настоящего бизнес плана возложено непосредственно на главу крестьянского (фермерского) хозяйства. Координирующую и контролирующую функцию осуществляет также глава КФХ «Диденко В.В.». Отдельных выделенных структур настоящим бизнес планом не предусмотрено.

Глава хозяйства имеет полномочия принимать решения на уровне технологии процесса, осуществлять общее руководство, контролировать процесс закупки, монтажа оборудования, закупки поголовья и техники.

Сам процесс принятия решений должен осуществляться коллегиально на совещаниях. При этом право принятия окончательного решения, как и вся мера ответственности за него, остаётся прерогативой главы хозяйства.

Таблица 5

График реализации проекта

Наименование этапа	Дата начала	Продолж-ть, дней	Дата окончания
Подготовка бизнес-плана, получение гранта	01.06.2015	16	15.06.2015
Организация финансирования	16.06.2015	30	15.07.2015
Кормоцех с оборудованием	01.08.2015	154	31.12.2015
Помещение для молодняка (до 20 дней)	01.08.2015	154	31.12.2015
Очистные сооружения	01.08.2015	154	31.12.2015
Птичник	01.08.2015	154	31.12.2015
Инфраструктура	01.07.2015	62	31.08.2015
Запуск фермы	01.01.2016		

6.2. План по созданию и поддержанию поголовья птиц

По проекту планируется закупать 26 100 штук однодневных птенцов в год (9 партий по 2 900 птенцов в каждой). Сохранность молодняка составляет 80%.

6.3. Расчёт потребности в кормах

Уток планируется кормить комбикормом из расчета 173 грамма на одну голову в сутки.

Годовая потребность в кормах на все поголовье птиц из расчета на один цикл (52 дня) составляет 234 795,6 кг.

6.4. Расчет потребности в земельных угодьях

Для фермы с производственной мощностью в 20 880 голов птицы в год рекомендуется иметь участок площадью 2-3 га.

7. Финансовый план

7.1. Налоговое окружение проекта

Информация о налогах, которые КФХ «Диденко В.В.» предстоит выплачивать при достижении проектной мощности, представлена в таблице 6.

Таблица 6

Налоговое окружение			
Наименование налогов, уплачиваемых предприятием	Ставка (или сумма, тыс. руб.)	Налого-облагаемая база	Период начисления (дней)
ЕСХН	6%	прибыль	365
Социальные отчисления с зарплаты	27,3%	заработная плата	30

7.2. Капитальные вложения

Все капитальные затраты по проекту складываются из следующих позиций:

1. Стоимость очистных сооружений. Стоимость очистных сооружений ориентировочно 300 000 рублей
2. Проектирование, строительство и оснащение необходимым оборудованием здания для содержания и откорма птицы в возрасте от 20 дней общей площадью порядка 900 квадратных метра (из расчета 3 головы на 1 квадратный метр + вспомогательные помещения) составят порядка 2 700 000 рублей.
3. Здание, утепленное для содержания молодняка от суток до 20 дней – 1 600 000руб
4. Склад для хранения кормов и кормоцех с оборудованием 900 000 рублей
5. Расходы на инфраструктуру дороги – 300 000 руб., освещение - 200 000 руб., ограждения - 100 000 руб., водопровод 100 000 руб. Общие затраты на инфраструктуру ориентировочно составляют 700 000 руб.

В таблице 7 представлена информация о всех затратах по проекту.

Таблица 7

Сводные планируемые вложения в проект КФХ «Диденко В.В.»

№	Статья затрат	Цена, тыс. руб.
1	Кормоцех с оборудованием	900
2	Помещение для молодняка (до 20 дней)	1 600
3	Очистные сооружения	300
4	Птичник	2 700
5	Инфраструктура	700
ИТОГО		6 200

Общая сумма расходов средств составит 6 200 000 руб.

По результатам проектно-сметной документации возможно перераспределение величины статей затрат без изменения общей суммы вложений в проект.

7.3. Номенклатура и цены продукции (услуг)

Список основных продуктов производства с указанием цен продажи представлен в таблице 8.

Таблица 8

Список продуктов для продажи

Продукт	Ед. изм.	Цена, руб.
Утка (в живом весе)	кг	120

Цены реализации взяты с учётом проведённого маркетингового анализа и заключённых договоров на поставку продукции.

Расчет выручки продукции представлен в таблице 9.

Таблица 9

Расчет выручки от реализации продукции

Год	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Количество утят, шт.	26 100	26 100	26 100	26 100	26 100	26 100
Сохранность молодняка, гол.	20 880	20 880	20 880	20 880	20 880	20 880
Вес тушки при продаже, кг	3,2	3,2	3,2	3,2	3,2	3,2
Цена реализации, руб./кг	120	120	120	120	120	120
Выручка, тыс. руб.	8 018	8 018	8 018	8 018	8 018	8 018

7.4. План производства продукции

План производства продукции рассчитывается исходя из следующих параметров выращивания утки породы Стар-53

- утка набирает вес 50-52 дня;
- вес товарной утиной туши – 2,8 – 3,2 кг;
- масса суточного утенка - 50гр.
- возраст утят при закупке – 1-2 дня
- коэффициент выживаемости утят при транспортировке и выращивании – 80%ю

Цикл выращивания состоит из следующих этапов:

1. Закупка и доставка однодневных утят
2. Содержание утят в здании инкубатора – 20 дней
3. Перевод 20-и дневных утят в помещение для выращивания и откорма
4. Обработка здания для молодняка – 3 дня
5. Доращивание уток до 50-52 дней
6. Обработка помещения для выращивания уток – 2 дня
7. Закупка новой партии однодневных утят

Таким образом закупка однодневных утят будет производиться каждые 35 дней. С учетом возможных сбоях и санитарных обработок целесообразно в проект заложить закупку 9 партий утят в год.

7.5. Численность персонала и заработная плата

Работа в сельском хозяйстве связана с непрерывным процессом поддержания жизни животных и возделывания сельскохозяйственных культур. Так же она носит сезонный характер. В этом заключается специфика работы в этой отрасли от других отраслей народного хозяйства. Поэтому следует иметь в виду, что дни отдыха работников сельского хозяйства не будут совпадать с выходными и праздничными днями, принятыми в стране. Отпуска предоставляются в менее напряженные для сельского хозяйства периоды. Управляющим на ферме будет сам глава КФХ, поэтому его заработная плата в плане по персоналу не учитывается.

Таблица 10

План по наёмному персоналу

№	Позиция	Число	Требования*	Зарплата в месяц, руб.
1	Управляющий	1	Категория А	-
2	Менеджер двора	2	Категория Б	20 000
3	Вспомогательный персонал	2	Категория В	20 000
ИТОГО		4		80 000

Должностные обязанности каждого из работников не очень отличаются от общепринятых. Также предполагается ведение первичного учета и движения поголовья.

7.6. Затраты на производство

Текущие затраты состоят из следующих статей (таблица 11).

Таблица 11

Текущие затраты по проекту

Статья затрат	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Операционные затраты (комбикорма) тыс. руб.	3 522	3 522	3 522	3 522	3 522	3 522
Условно-постоянные затраты (электричество, вода, ГСМ, коммун. платежи, ремонт и т.д.), тыс. руб.	1 540	1 540	1 540	1 540	1 540	1 540
ФОТ (4 человека, средняя з/п 20 000) + отчисления, тыс. руб.	1 222	1 222	1 222	1 222	1 222	1 222
ИТОГО:	6 284	6 284	6 284	6 284	6 284	6 284

Расчет потребности в комбикормах показан в пункте 6.3. бизнес-плана. Стоимость 1 кг комбикорма для уток составляет 15 кг. Т.е. общая стоимость комбикормов в год составляет 3 522 тыс. руб.

Условно-постоянные затраты разделяются на:

- ГСМ – 360 тыс. руб. в год;
- ремонтные работы – 340 тыс. руб.;
- электроэнергия – 420 тыс. руб. (40 тыс. руб. в зимнее время, 20 тыс. руб. в летнее и каждый второй месяц + 10 тыс. руб., т.к. утята должны содержаться 20-30 дней в утепленном помещении);
- водоснабжение – 180 тыс. руб. в год;
- прочие затраты – 240 тыс. руб.;

7.7. Финансирование проекта и оценка эффективности инвестиций

7.7.1. Финансирование

Финансирование проекта планируется за счёт собственных средств, а также средств гранта для начинающих фермеров.

Для финансирования проекта, когда еще нет поступлений от операционной деятельности, необходимы собственные средства в объеме 50 тыс. руб.

В таблице 12 представлено распределение средств в рамках реализации проекта. Все затраты по проекту отнесены на 2015 год

Таблица 12

Распределение денежных средств по проекту КФХ «Диденко В.В.»

Статьи затрат	Всего, тыс. руб.	Собственные средства, тыс. руб.	Средства гранта, тыс. руб.
Кормоцех с оборудованием	900	900	
Помещение для молодняка (до 20 дней)	1 600	1 600	
Очистные сооружения	300	300	
Птичник	2 700	1 200	1 500
Инфраструктура	700	700	
ИТОГО	6 200	4 700	1 500
%	100%	76%	24%

Распределение капитальных вложений во времени показано в таблице 13.

Распределение капитальных вложений во времени

Статьи затрат	Всего, тыс. руб.	Июль 2015г.	Авг. 2015г.	Сент. 2015г.	Окт. 2015г.	Нояб. 2015г.
Кормоцех с оборудованием	900		450		450	
Помещение для молодняка (до 20 дней)	1 600	600		500		500
Очистные сооружения	300		150		150	
Птичник	2 700	1000	1 000		700	
Инфраструктура	700	350	350			
ИТОГО	6 200	1 950	1 950	500	1 300	500

Таблица 14

Распределение собственных, заемных средств и средств гранта во времени

Статьи затрат	Всего, тыс. руб.	Июль 2015г.	Авг. 2015г.	Сент. 2015г.	Окт. 2015г.	Нояб. 2015г.
Грант	1 500	1000	500			
Собственные средства	4 700	950	1 450	500	1 300	500
ИТОГО	6 200	1 950	1 950	500	1 300	500

7.7.2. Движение денежных средств

Анализ расчетов по отчету «Движение денежных средств» показывает, что запланированное финансирование оставляет предприятию возможность вести эффективно производство и осуществлять все текущие платежи в срок.

Уровень получаемых доходов позволит своевременно и в полном объеме рассчитываться по всем своим имеющимся и вновь возникающим обязательствам. Привлечение заемных средств и средств гранта позволит создать КФХ, с высоким уровнем доходности и прибыльности в будущих периодах.

Последняя строка отчета «Денежные средства на конец периода» показывает, что баланс денежных средств на расчетном счете предприятия после осуществления всех запланированных в текущем периоде выплат положителен, следовательно, нет риска срыва платежей в следующем периоде.

В таблице 15 представлена эффективность проекта, горизонт планирования составляет 78 месяцев, до конца 2021 года

Таблица 15

Эффективность инвестиций

Показатель	Рубли
Ставка дисконтирования, %	14,00
Период окупаемости - РВ, мес.	53
Дисконтированный период окупаемости - ДРВ, мес.	72
Средняя норма рентабельности - ARR, %	22,89
Чистый приведенный доход - NPV	1 064 270,73
Индекс прибыльности - PI	1,15
Внутренняя норма рентабельности - IRR, %	20,30

8. Оценка рисков

При реализации инвестиционного проекта всегда существует некоторая вероятность того, что реальный доход будет отличаться от прогнозируемого, т.е. существуют инвестиционные риски.

Общий инвестиционный риск является суммой:

- Систематического (не диверсифицируемого);
- Несистематического (подлежащего диверсификации) рисков.

Систематический риск возникает из-за внешних событий (война, инфляция, стагнация и т.д.), его действие не ограничивается рамками одного проекта и его невозможно устранить путем диверсификации. По поводу этого риска можно только отменить, что он составляет от 25 до 50% по любым инвестиционным проектам.

Несистематический риск (риск, который можно устранить или сократить посредством диверсификации), связанный с реализацией предлагаемого проекта, можно поделить на следующие основные группы:

- Риск несоблюдения расчетных сроков реализации проекта;
- Риск, связанный со степенью доступности сырья;
- Технологический риск;
- Риск отсутствия или падения спроса;
- Риск неплатежей;
- Экологический риск.

Таблица 25

Расчет рисков проекта

Вид риска	Величина риска*
1. Риск несоблюдения расчетных сроков реализации проекта	2%
2. Риск, связанный со степенью доступности сырья	2%
3. Технологический риск	2%
4. Риск отсутствия или падения спроса	4%
5. Риск неплатежей	4%
6. Экологический риск	0%
ИТОГО:	14%

*для оценки рисков принята следующая градация: низкий (1-3%); средний (4-6%); высокий (7% и более)

В соответствии с информацией, приведенной в таблице, максимальный размер рисков при реализации предлагаемого проекта составляет 14%.

Риск несоблюдения расчетных сроков реализации проекта.

Данный риск сведен до минимальных размеров вследствие следующих факторов:

- Осуществлены детальные проработки по каждому разделу инвестиционной программы.
- Достигнута предварительная договоренность на поставку птицы (из Ставропольского края).

Технологический риск.

При инвестировании средств в основные фонды любой отрасли возникает неопределенность, вызванная характером технологического процесса. Однако в рамках данного проекта технологический риск следует считать незначительным в силу того, что характер технологического процесса отличается простотой и надежностью, что обусловило его широкое применение в развитых странах мира.

Риск связанный со степенью доступности сырья.

Этот вид риска для птицеводства в данном регионе можно считать не значительным. Заключены предварительные договоры на поставку комбикорма с Детчинским комбикормовым заводом.

Риск отсутствия или падения спроса.

Этим видом риска можно пренебречь вследствие значительной емкости соответствующего рынка. Отсутствие такого риска подтверждается также тем фактом, что у КФХ «Диденко В.В.» заключён ряд предварительных договоров с компаниями, готовыми приобретать продукцию, производимую предприятием.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Прибыли-убытки

Строка	7.2015	8.2015	9.2015	10.2015	11.2015	12.2015	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год
Валовый объем продаж							6 236 160,00	8 017 920,00	8 017 920,00	8 017 920,00	8 017 920,00	8 017 920,00
Чистый объем продаж							6 236 160,00	8 017 920,00	8 017 920,00	8 017 920,00	8 017 920,00	8 017 920,00
Валовая прибыль							6 236 160,00	8 017 920,00	8 017 920,00	8 017 920,00	8 017 920,00	8 017 920,00
Производственные издержки							5 062 000,00	5 062 000,00	5 062 000,00	5 062 000,00	5 062 000,00	5 062 000,00
Зарплата производственного персонала							1 222 080,00	1 222 080,00	1 222 080,00	1 222 080,00	1 222 080,00	1 222 080,00
Суммарные постоянные издержки							6 284 080,00	6 284 080,00	6 284 080,00	6 284 080,00	6 284 080,00	6 284 080,00
Амортизация			2 916,67	2 916,67	19 166,67	28 055,56	396 666,67	396 666,67	396 666,67	396 666,67	396 666,67	396 666,67
Суммарные непроизводственные издержки			2 916,67	2 916,67	19 166,67	28 055,56	396 666,67	396 666,67	396 666,67	396 666,67	396 666,67	396 666,67
Другие доходы	1 500 000,00											
Убытки предыдущих периодов				2 916,67	5 833,33	25 000,00	53 055,56	556 728,89				
Прибыль до выплаты налога	1 500 000,00		-2 916,67	-2 916,67	-19 166,67	-28 055,56	-444 586,67	1 337 173,33	1 337 173,33	1 337 173,33	1 337 173,33	1 337 173,33
Суммарные издержки, отнесенные на прибыль	-1 500 000,00											
Налогооблагаемая прибыль							59 086,67	780 444,44	1 337 173,33	1 337 173,33	1 337 173,33	1 337 173,33
Налог на прибыль							3 545,20	46 826,67	80 230,40	80 230,40	80 230,40	80 230,40
Чистая прибыль	1 500 000,00		-2 916,67	-2 916,67	-19 166,67	-28 055,56	-448 131,87	1 290 346,67	1 256 942,93	1 256 942,93	1 256 942,93	1 256 942,93

Прогнозный отчет о движении денежных средств

Строка	7.2015	8.2015	9.2015	10.2015	11.2015	12.2015	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год
Поступления от продаж							6 236 160,00	8 017 920,00	8 017 920,00	8 017 920,00	8 017 920,00	8 017 920,00
Общие издержки							5 062 000,00	5 062 000,00	5 062 000,00	5 062 000,00	5 062 000,00	5 062 000,00
Затраты на персонал							960 000,00	960 000,00	960 000,00	960 000,00	960 000,00	960 000,00
Суммарные постоянные издержки							6 022 000,00	6 022 000,00	6 022 000,00	6 022 000,00	6 022 000,00	6 022 000,00
Другие поступления	1 500 000,00											
Налоги							243 785,20	302 220,80	342 310,40	342 310,40	342 310,40	342 310,40
Кэш-фло от операционной деятельности	1 500 000,00						-29 625,20	1 693 699,20	1 653 609,60	1 653 609,60	1 653 609,60	1 653 609,60
Затраты на приобретение активов	1 950 000,00	1 950 000,00	500 000,00	1 300 000,00	500 000,00							
Кэш-фло от инвестиционной деятельности	-1 950 000,00	-1 950 000,00	-500 000,00	-1 300 000,00	-500 000,00							
Собственный (акционерный) капитал	950 000,00	1 500 000,00	500 000,00	1 300 000,00	500 000,00							
Кэш-фло от финансовой деятельности	950 000,00	1 500 000,00	500 000,00	1 300 000,00	500 000,00							
Баланс наличности на начало периода		500 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	20 374,80	1 714 074,00	3 367 683,60	5 021 293,20	6 674 902,80
Баланс наличности на конец периода	500 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	20 374,80	1 714 074,00	3 367 683,60	5 021 293,20	6 674 902,80	8 328 512,40