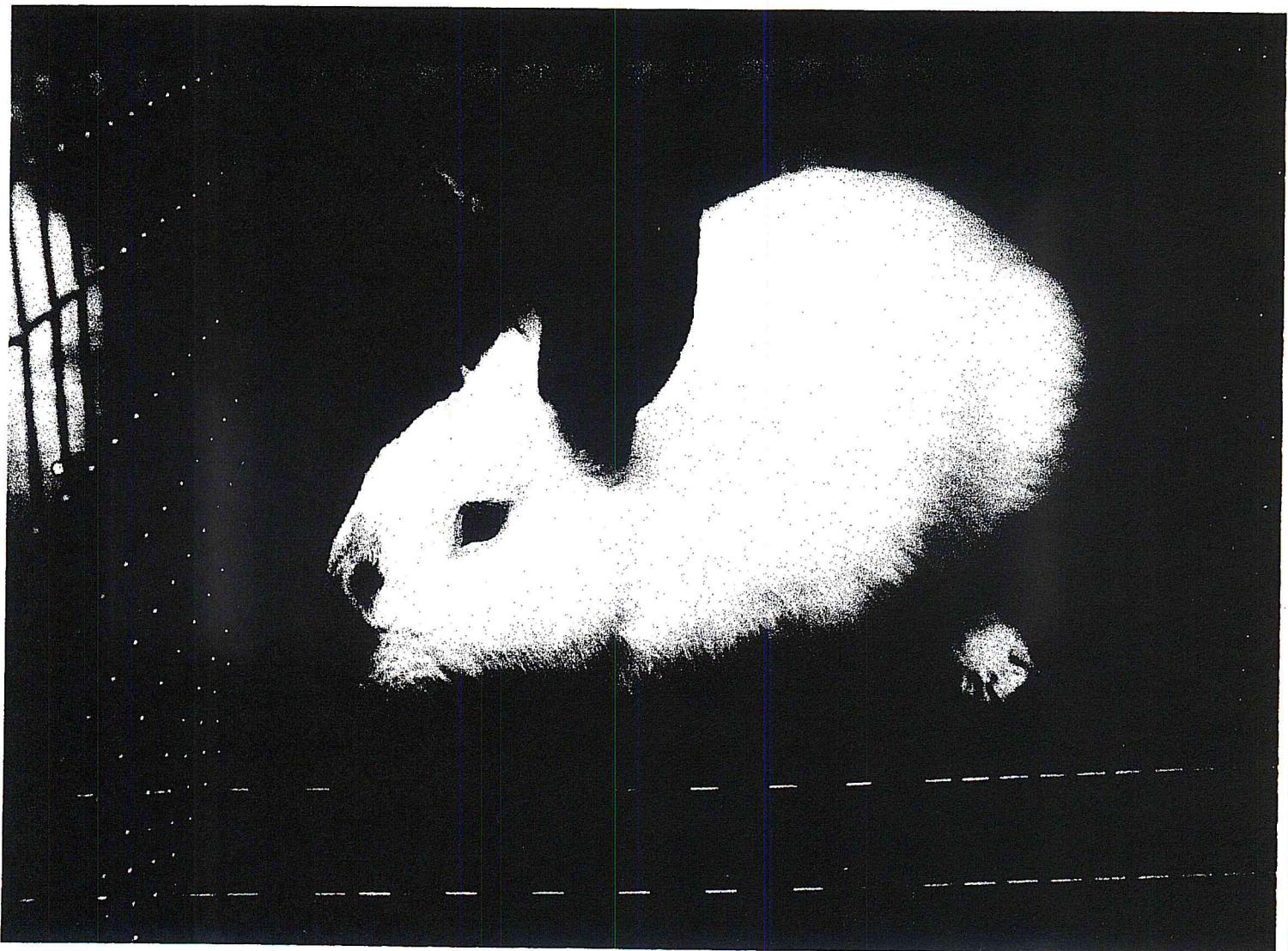


ИП Глава Крестьянского (фермерского) хозяйства Караулов Сергей Павлович

БИЗНЕС-ПЛАН

КРОЛИКОВОДЧЕСКОЙ ФЕРМЫ НА

240 КРОЛИКОМАТОК



30 апреля 2017 г

A handwritten signature in black ink is written over a circular, faint watermark or seal that appears to be a crest or logo. The signature is fluid and cursive, appearing to read "Сергей Павлович Караулов".

Бизнес-план кролиководческой фермы на 240 кроликоматок

ОГЛАВЛЕНИЕ

1.РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА.....	4
1.1. Цели проекта	4
1.2. Расчетный период проекта.....	4
1.3. Привлекательность проекта	5
2.ИНФОРМАЦИЯ ОБ УЧАСТНИКАХ ПРОЕКТА.....	8
3.ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА	10
3.1. Концепция проекта.....	10
3.2. Ассортимент продукции	18
4. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН.....	18
4.1. Состав персонала.....	18
5. СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА	19
5.1. Ценовая стратегия	19
5.2. Рекламная стратегия.....	21
6. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН	23
6.1. Расположение фермы	23
6.2. Строительство зданий и сооружений	24
6.3. Объемы производства продукции.....	24
6.4. График реализации проекта	25
7.ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН.....	27
7.1. Структура инвестиционных вложений	27
7.2. Доходы компании.....	27



Бизнес-план кролиководческой фермы на 240 кроликоматок

7.3. Расходы компании.....	28
7.4. Система налогообложения.....	28
7.5. Отчет о прибылях и убытках.....	29
8.ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА.....	30
8.1. Методика оценки эффективности проекта	30
8.2. Чистый доход (NCF).....	31
8.3. Чистый дисконтированный доход (NPV)	31
8.4. Срок окупаемости (PP).....	32
8.5. Дисконтированный срок окупаемости (DPP)	32
8.6. Индекс прибыльности (PI)	32
8.7. Внутренняя норма доходности (IRR).....	33
9. АНАЛИЗ РИСКОВ ПО ПРОЕКТУ.....	34
9.1. Качественный анализ рисков	34



1.РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

1.1. Цели проекта

Цель данного проекта - создание современного высокоеффективного кролиководческого комплекса (кролиководческой фермы на 240 кроликоматок) с учетом новейших достижений в области содержания и выращивания животных, генетики и селекции, убоя, утилизации отходов и отвечающего международным нормативным и экологическим требованиям.

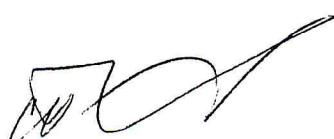
Целью бизнес-плана является обоснование экономической эффективности вложений в капитальные затраты фермы, а также разработка плана его создания и развития.

Конкретные цели проекта

- создание современного предприятия по производству по переработке мяса, получение высококачественных охлажденных и замороженных мясопродуктов, полуфабрикатов;
- внедрение инновационных подходов в производство, постоянный мониторинг технологических новинок;
- обеспечение потребностей населения в высококачественном мясе кролика и мясных продуктах, производство мяса кролика для первичной и промышленной переработки, оптовой торговли;
- социальная ответственность и удовлетворенность работников фермы ее деятельностью;
- экологический подход к ведению бизнеса, использование экологически безопасных и современных технологий;
- развитие производства и достижение лидирующих позиций в производстве и первичной переработке мяса кролика в Республике Мордовия.

1.2. Расчетный период проекта

Горизонт планирования проекта составляет 10 лет, что обусловлено сроком амортизации основных средств, шаг планирования – 1 год.



Бизнес-план кролиководческой фермы на 240 кроликоматок

Начальные параметры проекта представлены в таблице:

Таблица 1 Параметры проекта

Горизонт планирования	10 лет
Шаг планирования	год
Длительность шага планирования	365 дней
Основная валюта расчета	Российский рубль

1.3. Привлекательность проекта

История кролиководства как отрасли в нашей стране началась с 1927 года, когда по указу правительства СССР в западные республики было завезено около 15 тыс. породистых кроликов из Европы. К 1961 году СССР стал одним из мировых лидеров кролиководства: было заготовлено 56,7 млн. кроличьих шкурок и 41,2 тыс. тонн живой массы. 95% процентов продукции стране давало популярное прежде домашнее кролиководство, а племенными породами население обеспечивало около 400 ферм. Распад СССР привел к почти полному исчезновению кролиководства как отрасли. Закрылось большинство предприятий, а в промышленных масштабах разводить кроликов стало невыгодно. Сейчас разведение кроликов постепенно возрождается, а объемы производимой продукции постепенно растут. По данным экспертоаналитического центра "АБ-Центр" объем производства мяса кролика за пять лет увеличился на 21,5% и составил 17,5 тыс. тонн, из которых большую долю занимают хозяйства населения, на которые приходится 13,5 тыс. тонн продукции. Наибольшие темпы роста демонстрирует как раз товарный сектор, объемы которого за пять лет выросли на 60%. Растет, соответственно, и поголовье. По данным Росстата, поголовье кроликов в России с начала 2000-х годов увеличилось более чем в 2 раза и превысило показатели 1990-х годов (см. рис. 1).



Бизнес-план кролиководческой фермы на 240 кроликоматок

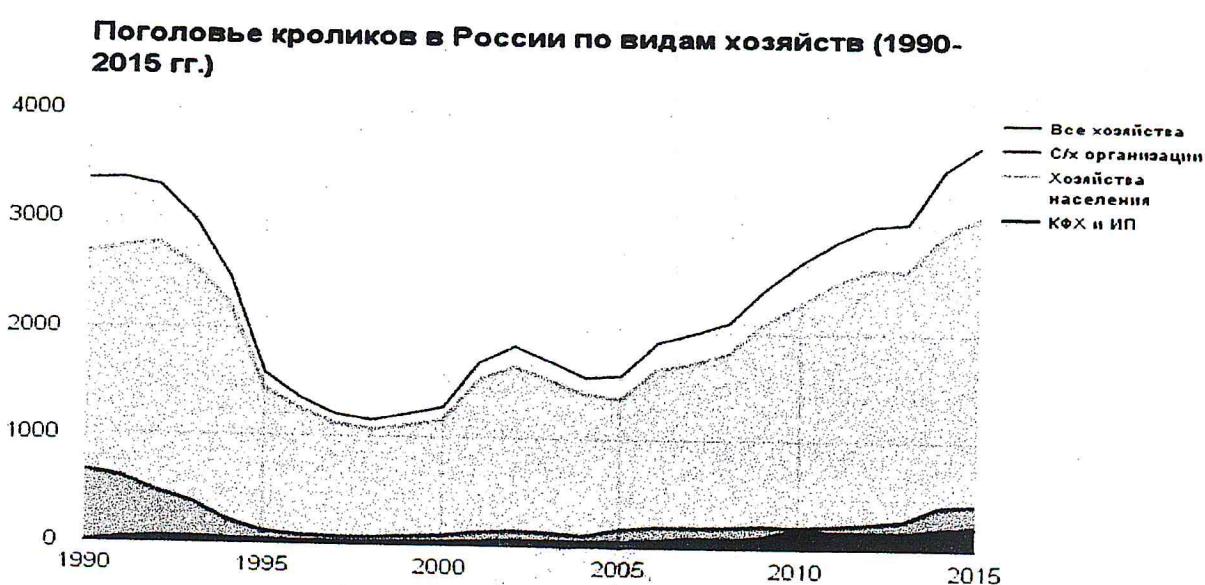
Рисунок 1. Динамика поголовья кроликов в России в хозяйствах всех категорий (1990 - 2015 гг.).

Росстат



Большая часть поголовья кроликов, по данным на конец 2015 года (см. рис. 2 бизнес-плана), приходится на хозяйства населения - 82,8%. Доля сельскохозяйственных организаций составляет 11,3%, ИП и КФХ владеют 5,79% поголовья.

Рисунок 2. Динамика поголовья кроликов в России по видам хозяйств (1990-2015 гг.). Росстат



Бизнес-план кролиководческой фермы на 240 кроликоматок

Эксперты отрасли подчеркивают, что отечественный рынок кролиководства находится в стадии формирования и спрос будет расти на протяжении долгого времени. Неудовлетворенный спрос, по примерным оценкам, превышает 320 тыс. тонн. Если взять сегодняшние объемы производства, то выйдет, что на каждого россиянина приходится в год всего по 119 грамм крольчатины, в то время как европейцы съедают в год по 2 кг кроличьего мяса.

После распада СССР большая часть продукции стала поступать из-за рубежа. Тем не менее, доля импорта стала с каждым годом сокращаться. Если в 2006 году она составляла 97,2%, то в 2010 году - 72,2%. В 2015 году после девальвации рубля и введения санкций доля импорта оценивается примерно в 9%.

В 2011-2015 гг. продажи мяса кроликов в России снизились на 23%: с 4,40 до 3,39 тыс. т. Динамика показателя в эти годы была разнонаправленной: в 2012 и 2014 гг. наблюдался его рост, а в 2013 и 2015 гг. – напротив, сокращение, что было обусловлено снижением зарубежных поставок.

В 2011-2015 гг. наибольшая доля продаж мяса кроликов в стране приходилась на розничную торговлю. Ее доля в структуре продаж в среднем за рассматриваемый период составляла 76,8%. На долю промышленной переработки приходилось в среднем 17,1% продаж, оставшиеся 6,2% приходились на сектор HoReCa.

По прогнозам BusinesStat, в 2017-2020 гг. продажи мяса кроликов в стране будут продолжать расти на 3,1-7,6% в год. Спрос на крольчатину будет расти во всех секторах рынка, но в большей степени в рознице. Увеличение розничных продаж будет связано в первую очередь с популяризацией здорового образа жизни. Мясо кроликов как никакое другое удовлетворяет принципам здорового белкового питания при одновременной минимизации в рационе насыщенных жиров. Росту продаж будут способствовать также растущая осведомленность населения о пользе и достоинствах продукта, увеличение числа точек реализации и расширение ассортимента.

Выше сказанное говорит о перспективности развития данного направления сельского хозяйства.

Конкурентные преимущества

Основными преимуществами настоящего инвестиционного проекта являются:

- благоприятная ситуация и тенденции на рынке;
- наличие проверенных каналов продвижения и сбыта продукции;
- использование современных технологий строительства, позволяющих достичь экономии капитальных затрат;
- использование современной технологии производства мяса кроликов «Пусто - Занято».



2.ИНФОРМАЦИЯ ОБ УЧАСТНИКАХ ПРОЕКТА

ИНИЦИАТОР ПРОЕКТА: Индивидуальный предприниматель глава Крестьянского (фермерского) хозяйства Каулов Сергей Павлович

ОГРНИП:

Дата регистрации: 28 апреля 2015 года

Юр. адрес: 431580, Республика Мордовия,

E-mail:

Тел. (моб.): 8-

Дата рождения:

В Республике Мордовия проживаю с марта

Профессиональный опыт главы КФХ:

Период с ноября 1999 года по июнь 2004 год занимал руководящие должности: ООО ТД «Агропродукт» - руководитель филиала (Производство и реализация муки); ОАО «Камарчагский комбикормовый завод»- заместитель директора; ОАО «Алком»- исполнительный директор; ООО «Сибирская Губерния» (Агрохолдинг «Сибирская губерния» (Красноярск, sibgub.ru) — Производство комбикормов, мяса птицы, продуктов питания) КГУП Птицефабрика «Березовская» -заместитель директора по производству (Производство и переработка мяса птицы) Период 2004-2012 годы- Руководитель ряда предприятий Компании РУСАЛ/ (Красноярский край, www.rusal.ru) — Металлургия Период 2013-2016 годы- Генеральный директор группы компаний ООО «МВС-Авто», г. Саранск

Образование Главы КФХ

- 2004 — Красноярский государственный торгово-экономический институт, Экономический/менеджер, диплом;
- 2001 — Красноярский промышленно-коммерческий техникум, Экономический/менеджер, диплом с отличием;

Повышение квалификации/курсы

- 2014 – Оптимизация бизнес-процессов и организационное развитие компаний», Московская Бизнес Школа, удостоверение о повышении квалификации
- 2010 — Управление конфликтами, Sales Training International, сертификат
- 2010 — Управление изменениями. Мотивация в период изменений, Sales Training International, сертификат
- 2005 — Управление проектами, Институт информационных технологий Ай Ти, г. Москва, сертификат



Бизнес-план кролиководческой фермы на 240 кроликоматок

Сфера деятельности КФХ, состояние на текущую дату

Промышленное выращивание мясных пород кроликов на кроликоферме.

Использование автоматизированных систем: кормления, поения, навозоудаления, микроклимата.

Использование технологии генетического контроля, искусственного осеменения, безотходного производства.

Плановый объем производства – 24 000кг/год.

Начало реализации готовой продукции - июнь 2017 года.

В собственности находится: земельный участок в с.Сабаево Кочкуровского района площадью 5,3 га

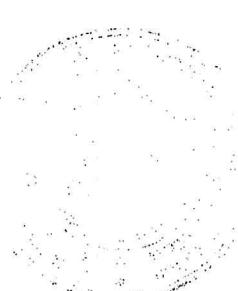
Инфраструктура: Ограждение территории фермы, трансформаторная подстанция, линия электропередач, освещение периметра, скважина на воду, здание санпропусника, мастерская, пост охраны, помещения для хранения кормов и инвентаря, подъездные пути.

Производственные помещения: 2 корпуса по 200 кв. м каждый, для одновременного содержания 240 кроликоматок и 2 000 откормочного поголовья.

Поголовье: 240 кроликоматок и 10 самцов, 1 500 голов кроликов на откорме

Корма: КФХ имеет запас кормов на 3 месяца

Сентябрь 2016 года- Глава КФХ прошел практические курсы по выращиванию, искусственно осеменению, вакцинации кроликов данной породы на действующем предприятии в Республике Кабардино-Балкария.



3.ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

3.1. Концепция проекта

Основной задачей технологического цикла производства мяса кролика, является создание единой цепочки от кормопроизводства до продажи мяса кролика конечному потребителю, при этом весь цикл производства максимально укрупнён для минимизации затрат и получения эффективной экономической выгоды.

Данная технология производства включает в себя несколько технологических циклов:

- содержание маточного поголовья и выращивание кроликов,
- убой кроликов на бойне,
- разделка и хранение мясопродуктов,
- реализация мяса кролика.

Для получения мясной продукции отличного качества на ферме используется высокопродуктивное поголовье кроликов породы Ну-Cole.

Репродуктивный возраст наступает в возрасте 17 – 19 недель. Самки породы Ну-Cole обладают хорошими материнскими качествами и высокими показателями рождаемости и адаптированы к искусственному осеменению. За окот они приносят 10-12 живорождённых крольчат, имеют увеличенное количество сосков – 10 штук, что позволяет вскормить весь выводок. Потомство Ну-Cole отлично приспособлено к клеточному содержанию, имеет устойчивый к пищевым расстройствам желудочно-кишечный тракт, это очень важно, потому, что с рождения основной их рацион составляет гранулированный комбикорм. Кролики породы Ну-Cole имеют высокие показатели по темпам роста, выходу мяса, времени кормления на убой, весу, и что особенно важно по качеству мяса.



Бизнес-план кролиководческой фермы на 240 кроликоматок

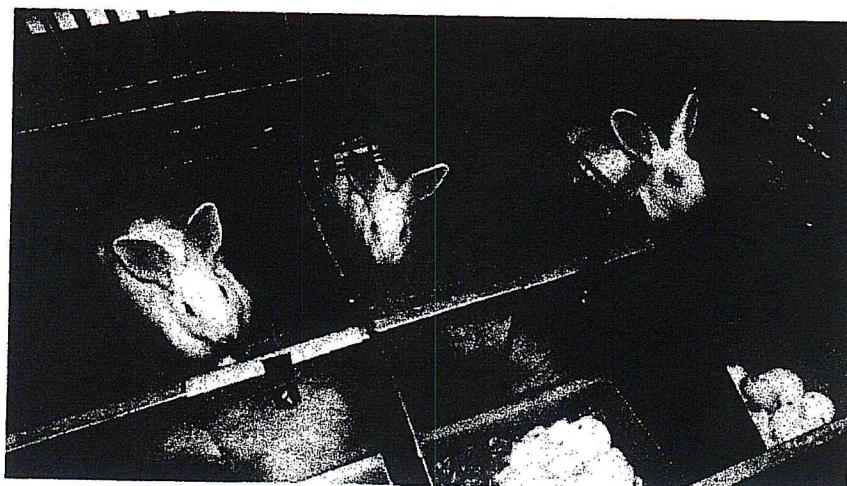
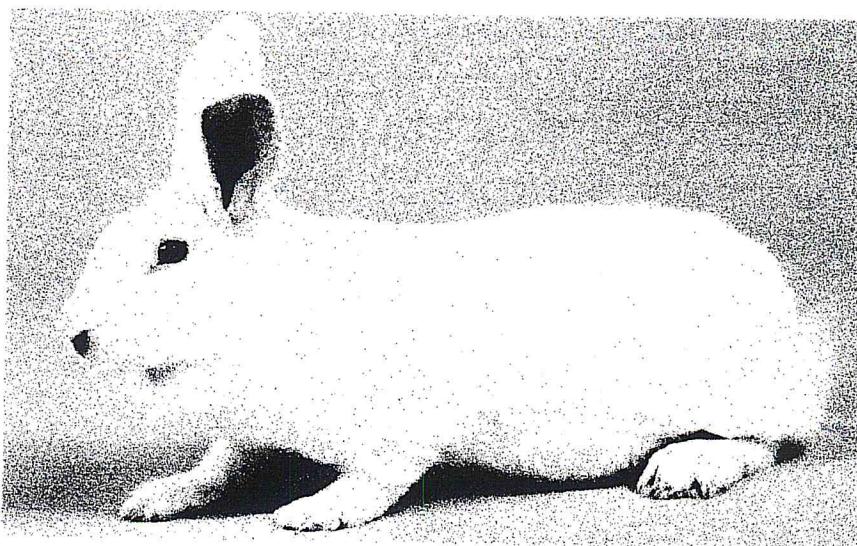
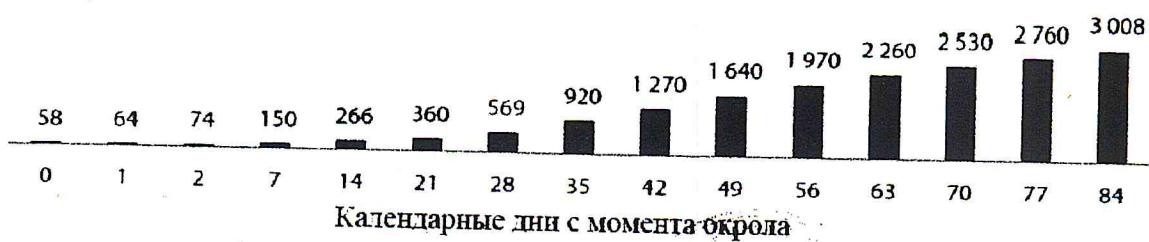


Рисунок 3. Диаграмма набора веса мясным кроликом Ну-Cole в граммах живого веса



Бизнес-план кролиководческой фермы на 240 кроликоматок

Пример расписания технологического процесса по циклу «49 дней»:

- День 1 всё стадо крольчих искусственно осеменяется.
- День 30-31 всё стадо одновременно кролится.
- День 48 крольчих осеменяют второй раз.
- День 68 всех крольчих перемещают в клетки помещения №2, где им уже подготовлены гнездовые отделения для второго окрола.
- День 79 самки кролятся второй раз.
- День 97 происходит новое искусственное осеменение.
- День 115 первый забой стада в помещении №1
- День 116 – 117 помещение №1 моется, дезинфицируется, сушится и готовится к новому окролу.
- День 118 всех крольчих перемещают в помещение №1.

Далее процесс циклически повторяется. Важно отметить, что для сокращения трудозатрат и времени, перемещаются только самки, количество которых примерно в 7 раз меньше, чем крольчат на откорме.

Технологический цикл обеспечивает выпуск продукции 1 раз 49 дней. Ритмичность производства, таким образом, зависит от количества отдельных помещений.

Рисунок 4. Ритмичность производства в зависимости от отдельных помещений крольчатника



Бизнес-план кролиководческой фермы на 240 кроликоматок

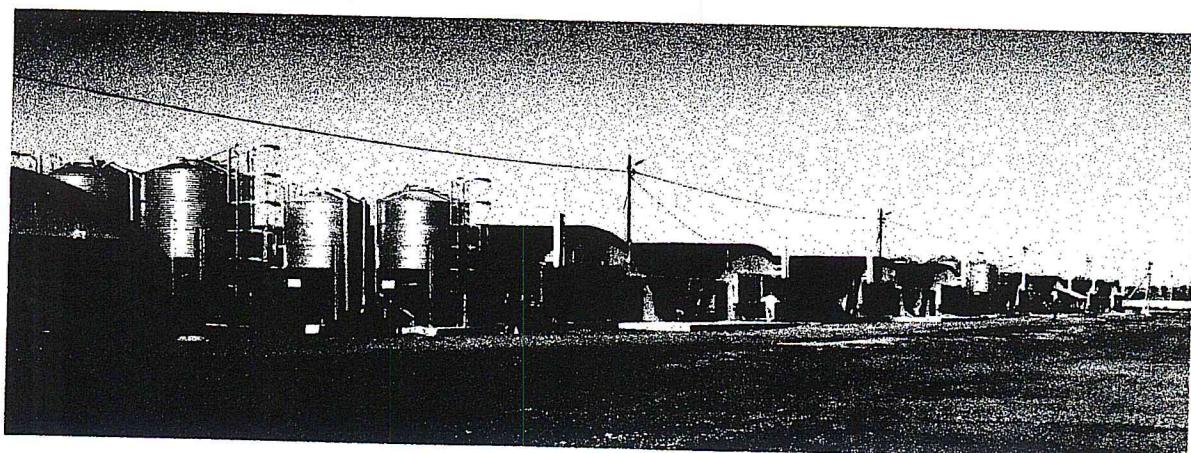
Для оптимизации работы с точки зрения содержания самцов, на ферме применяется искусственное оплодотворение. Поголовье самцов обновляется раз в два года.

Рацион кормления кроликов состоит из воды и гранулированного полнорационного комбикорма, в состав которого входит травяная мука. Всё оборудование (клетки, кормохранилище и кормораздача) рассчитана именно на такой рацион, без использования сена, что значительно сокращает трудозатраты и позволяет получать кролика нужного веса к нужному возрасту. Конверсия корма (необходимое количество килограмм комбикорма для получения 1 кг живого веса кролика достигшего забойного возраста, с учётом расходов на естественный падёж) составляет от 3,6 до 4 единиц.

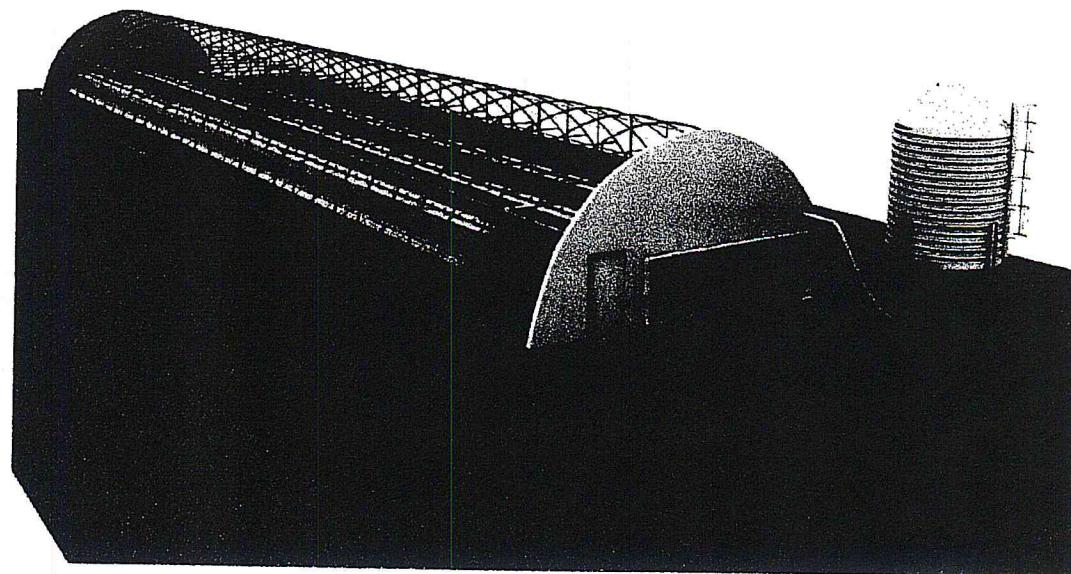
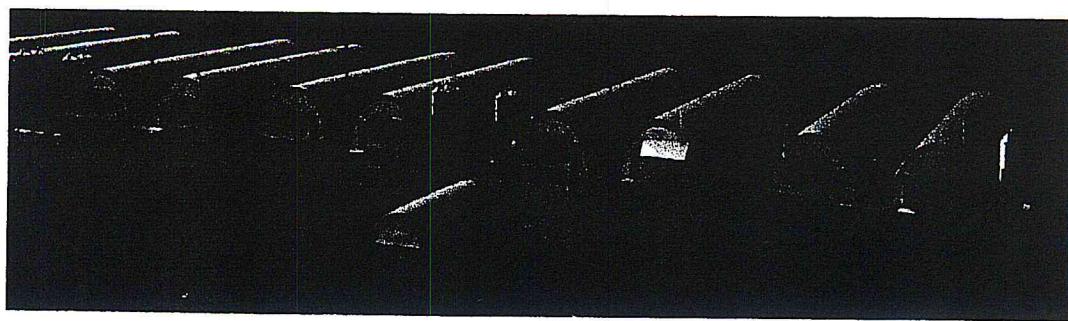
Содержание кроликов осуществляется в закрытых помещениях ангарного типа. Помещения оборудованы системами приточно-вытяжной вентиляции, климат-контролем температуры, влажности, скорости движения воздуха в помещении, обогрева, освещения, поения, навозоудаления.

Кроликоферма на 240 самок состоит из двух зданий-ангаров, идентичных по размеру и с практически одинаковым оборудованием. Кролики содержатся в клетках, из оцинкованной сварной проволоки, соединённых между собой в длинные ряды - батареи клеток. Бетонный пол в помещении выполнен таким образом, что под рядами клеток в полу по всей длине здания сделаны желоба, в которые попадает навоз и моча. Затем навоз удаляется с помощью скребкового механизма через закрываемые технологические отверстия в здании.

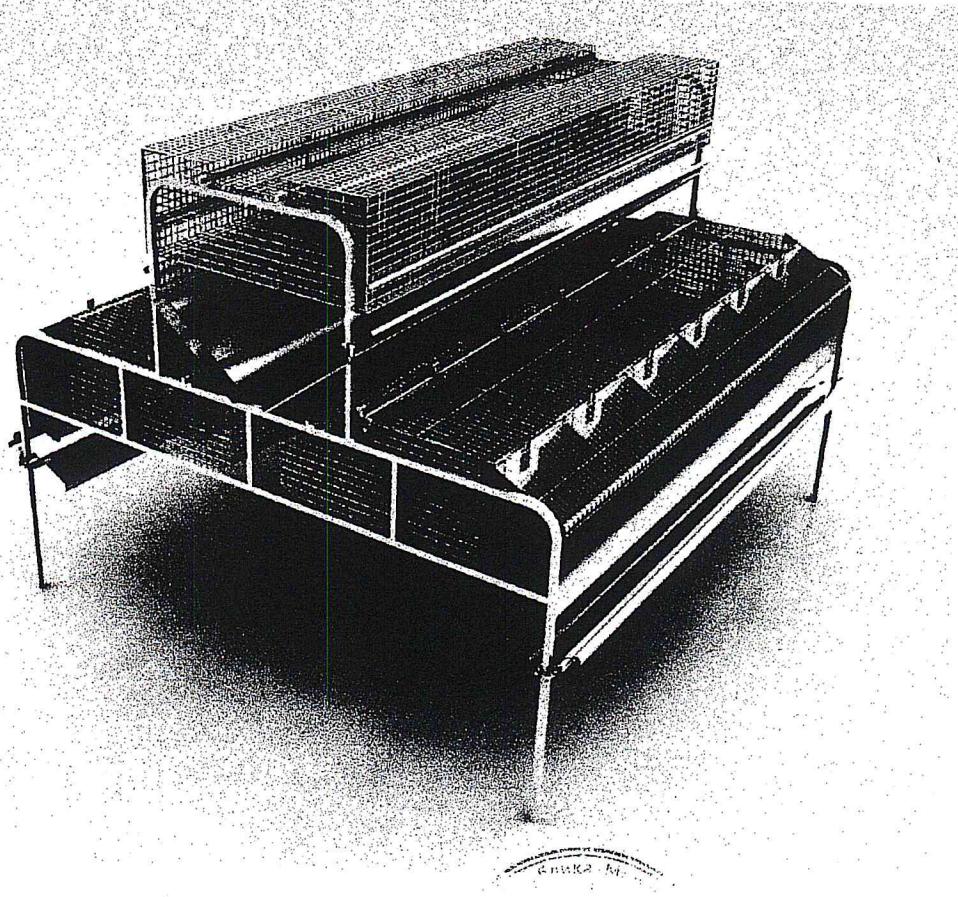
Клетки являются универсальными трансформерами (поливалентные клетки), в разное время производственного цикла выполняют роль либо клетки для самки с установленным на время гнездовым отделением, либо, после снятия гнезда, клетки для самки с молодняком на подсосе, после отсадки крольчихи из клетки, в них остаются крольчата на откорм.



Бизнес-план кролиководческой фермы на 240 кроликоматок

A handwritten signature in black ink, appearing to read "М.В." followed by a stylized surname.

Бизнес-план кролиководческой фермы на 240 кроликоматок

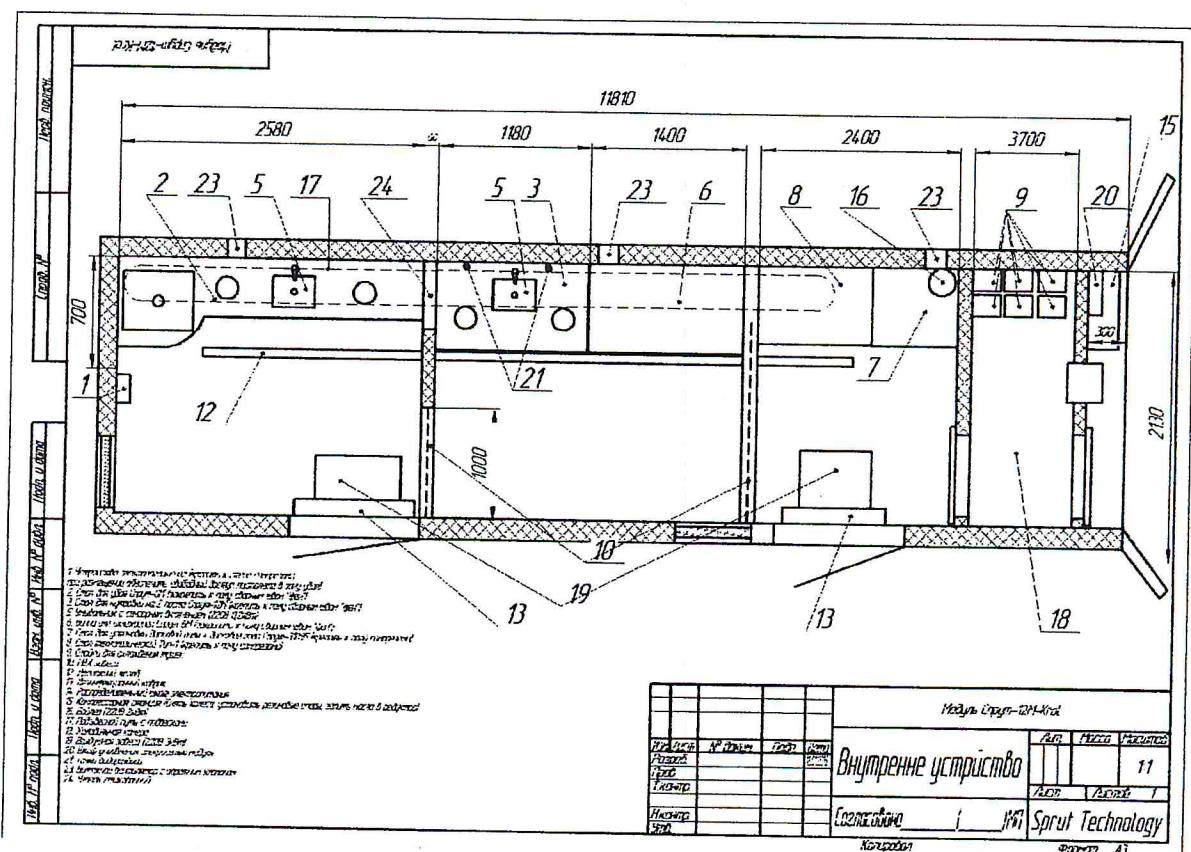


[Бизнес-план кролиководческой фермы на 240 кроликоматок](#)

На территории кроликофермы планируется строительство цеха по убою и переработке кролика.

Цех по убою и переработке кроликов комплектуется всеми внутренними инженерными системами: электричество, вентиляции, водоснабжение и канализации. Цех с внутренней стороны облицован сэндвич-панелями серого цвета, которые обеспечивают утепление и легко моются при проведении дезинфекции. Пол выполнен с уклоном и предусматривает желоб для стока воды после мойки. Двери и окна изготовлены из алюминия и пластика с энергосберегающими стеклопакетами. В обязательном порядке, как и для любой обычной бойни, присутствует разделение на «грязную» (убой) и «чистую» зоны. Внутреннее устройство цеха указано на рисунке, приведенном ниже.

Рисунок 5. Внешнее устройство цеха



Бизнес-план кролиководческой фермы на 240 кроликоматок

Электропитание - подключение цеха к электропитанию осуществляется через герметичный распределительный блок, установленный внутри. Блок оснащается предохранительными датчиками, и системой защиты от перегрузок. Электрокабель и точки подключения оборудования выполнены в герметичном исполнении с двойным контуром защиты, обеспечивающим электробезопасность при эксплуатации.

Водоснабжение - полностью монтируется система горячего и холодного водоснабжения из высокопрочных полипропиленовых труб. Устанавливается водоразборный узел со счетчиком расхода и фильтром грубой очистки. Обеспечивается подключение всего технологического оборудования и оборудования санитарной гигиены. Для обеспечения цеха горячей водой устанавливается электроводонагреватель.

Канализация и дренаж - полностью монтируется система сбора сточных вод и дренажа с помощью полипропиленовых труб и трапов, смонтированных согласно технологическому процессу.

Обогрев и вентиляция - вентиляция приточная с обработкой воздуха, осуществляется установками с подогревом. Это агрегаты, которые забирают воздух с улицы, подогревают и подают в помещение цеха по вентиляционным каналам. Вытяжная вентиляция представлена вытяжными агрегатами, местными вытяжками и вентиляторами. Задача системы вытяжной вентиляции в том, чтобы удалить загрязненный, а на отдельных участках нагретый воздух из помещения.

Отделка стен и пола - осуществляется материалами, разрешенными к использованию в цехах пищевых производств. Снаружи стены облицованы оцинкованным листом, внутри утеплены огнестойким утеплителем, внутри стены отделаны пластиковыми панелями светло-серого цвета. Пол покрывается пластиковыми герметичными панелями с антискользящим покрытием. В полу монтируются трапы для удаления воды после мойки и дезинфекции помещения и оборудования. В полу перед выходами установлены дезинфекционные коврики, обеспечивающие дезинфекцию подошв обуви при входе в помещение цеха.

Подвесной путь. Предназначен для транспортировки тушек из "грязной" зоны в "чистую". Тушки фиксируются с помощью специальных подвесов и перемещаются вручную по линии, во время различных стадий обработки. Монорельс выполнен по замкнутой схеме, поэтому передвижение кареток с подвесками происходит по круговой схеме без необходимости их съема и приставления.

Двери и окна - размещены согласно технологического процесса убоя кроликов. Изготавливаются из алюминия и пластика со стеклопакетами, обеспечивающими тепло и звукоизоляцию.

Оборудование-цех комплектуется всем необходимым оборудованием для убоя и переработки кроликов.

Документация- на здание цеха и оборудование выдается следующая документация:

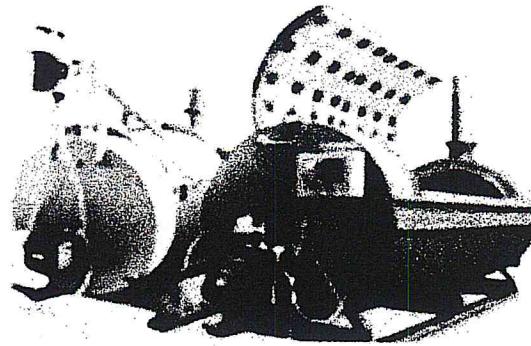
- Сертификаты соответствия на оборудование.
- Санитарно-эпидемиологическое заключение на материалы, используемые при производстве бойни и оборудования.
- Техническая документация
- Эксплуатационная документация



Бизнес-план кролиководческой фермы на 240 кроликоматок

Для полноценного функционирования кроликофермы, согласно нормативной документации ее необходимо огородить. В данном проекте предусмотрено строительство ограждения по периметру из профилированного листа высотой два метра.

В рамках соблюдения санитарных норм предусмотрено устройство крематора, предназначенного для термической утилизации падежа животных и различных биологических отходов на животноводческих и зверофермах, ветеринарных клиниках, птицефабриках.



Для воспроизводства кроликов необходимо закупить маточное и ремонтное поголовье, а также самцов, что позволит проекту выйти на заданные параметры.

3.2. Ассортимент продукции

Главным товаром является мясо кролика, продаваться будут тушки кролика первой категории по ГОСТу 27747-88, дополнительными товарами является печень кролика и субпродукты. Кроличье мясо будет продаваться мороженым или охлажденным, в пластиковых или картонных упаковках. Возможна продажа целиковых тушек, ножек кролика или филе. Печень кролика может продаваться как охлажденная, так и замороженная, в зависимости от необходимого срока хранения и расстояния доставки. Ассортимент может быть расширен за счет продажи таких деликатесных продуктов как язычки кролика, кроличьи почки и сердца.

4. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

4.1. Состав персонала

Административный персонал фермы включает:

- Глава;

Производственный персонал представлен следующими сотрудниками:

Бизнес-план кролиководческой фермы на 240 кроликоматок

- Ветеринарный врач;
- Кроликовод.

Оплата сотрудников проекта будет начисляться в соответствии со следующей таблицей:

Таблица 3. Персонал проекта

№	персонал	Количество, чел	зарплата, руб.	итого, руб.	категория
					A
1	Глава	1		0	
2	Ветеринарный врач	1	15 000	15 000	П
3	Кроликовод	2	10 000	20 000	П
<i>Итого:</i>		4		35 000	

5. СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА

5.1. Ценовая стратегия

Для успешной деятельности фермы по разведению кроликов необходимо акцентировать внимание на качестве производимой продукции, проводить постоянное обучение работников, заключать договоры с рынками и супермаркетами для работы без посредников, так как именно от количества посредников зависит конечная стоимость продукции. Цена является важным элементом комплекса маркетинга. Процесс ценообразования состоит из нескольких этапов:

- выявление внешних факторов, которые влияют на цену;
- постановка целей ценообразования;
- выбор метода ценообразования;
- разработка ценовой стратегии;
- рыночная корректировка цен.

На установление цены продукции из кроликов влияют 4 основные фактора:

- потребители, то есть вид и формирование спроса;
- рыночная цена;
- сопутствующие расходы: на корм, забой, содержание фермы и т.д.;
- государство – его роль сводится к установлению правил, то есть государство вводит ряд запретов, которые должны ограничивать участников рынка от недобросовестной конкуренции.

Основная цель ценообразования предприятия – увеличение объема выпуска продукции в течение последующих лет. Как результат – достижение определенной части рынка, а именно: выход на рынки сбыта соседних областей.

В формировании сбытовой программы ключевое место занимает вопрос метода ценообразования. В основу расчета положен затратный метод, при котором учитываются

Бизнес-план кролиководческой фермы на 240 кроликоматок

внутренние издержки производства, а также процент прибыли, запланированный предприятием. Преимущества затратного метода:

- производители всегда имеют больше информации о своих излишках, чем о потребительском спросе;
- массовость использования метода сводит к минимуму ценовую конкуренцию;
- простота в определении цены.

Основные типовые стратегии ценообразования можно подразделить на три группы:

- стратегия высоких цен;
- стратегия средних цен;
- стратегия низких цен.

Стратегию высоких цен называют иногда «премиальным ценообразованием» или стратегией «снятия сливок», в этом случае устанавливается цена несколько выше, чем у конкурентов.

Данная стратегия может быть выбрана, если покупатели готовы платить за особые свойства данной продукции более высокую цену. Это может быть принципиально новый или запатентованный товар, товар повышенного спроса, неэластичного спроса. Мясо кролика относится к диетической продукции, спрос на которую особенно высок среди обеспеченных слоев населения.

При выборе стратегии средних цен предприятие устанавливает цену на уровне конкурентов (нейтральное ценообразование, стратегия средних цен или «справедливое ценообразование»)

В этом случае роль цены как инструмента маркетинговой политики предприятия сводится к минимуму. В этом случае рыночный сектор, завоеванный предприятием, не увеличивается и не сокращается. Предприятие меньше рискует, так как выбирает цену, уже принятую рынком.

Данную стратегию иногда называют «справедливым» ценообразованием, поскольку она позволяет производителям получать справедливую отдачу в виде прибыли на вложенный капитал – с одной стороны, и не особенно переплачивать покупателям – с другой.

Если предприятие придерживается стратегии низких цен, то оно устанавливает цены несколько ниже, чем у конкурентов. Данная стратегия может называться стратегией или ценового прорыва, или пониженных цен, или «ценой проникновения».

Данный тип стратегий направлен на получение большей массы прибыли за счет увеличения объема продаж и захваченной доли рынка. При этом цена не обязательно должна быть низкой по абсолютной величине.



Бизнес-план кролиководческой фермы на 240 кроликоматок

Данную ценовую стратегию можно применять, если есть основания предполагать, что потенциальные конкуренты по каким-то причинам не смогут ответить аналогичным снижением цен.

Это возможно в следующих ситуациях:

- когда предприятие, снижающее цены, обладает более эффективной технологией и дешевыми ресурсами (в результате оно получит прибыль и при пониженных ценах);
- когда предприятие только вступает на рынок, и объемы его продаж еще малы (крупным конкурентам не имеет смысла реагировать на это снижение);
- когда покупатели на данном рынке особенно сильно реагируют на снижения цен, и, в то же время, нет доказательств их особой приверженности к тем или иным маркам продукции.

Разработка ценовой стратегии – это выбор предприятием возможной динамики изменения цены товара в условиях рынка, что наилучшим образом соответствует цели предприятия.

Рыночная корректировка цен предполагает принятие производителем окончательной цены с учетом влияния рынка. В данном случае предусматривается система скидок на продукцию. Конечные цены (средние) на мясо кролика зависят также от объема закупок: при оптовых продажах они будут ниже, при розничной реализации – выше.

В данном проекте планируется, что цены на продукцию будут установлены на следующем уровне:

Таблица 4. Цены на продукцию фермы

Позиция	Наименование	Средняя цена	Единица измерения
Мясо		320,0	руб./кг

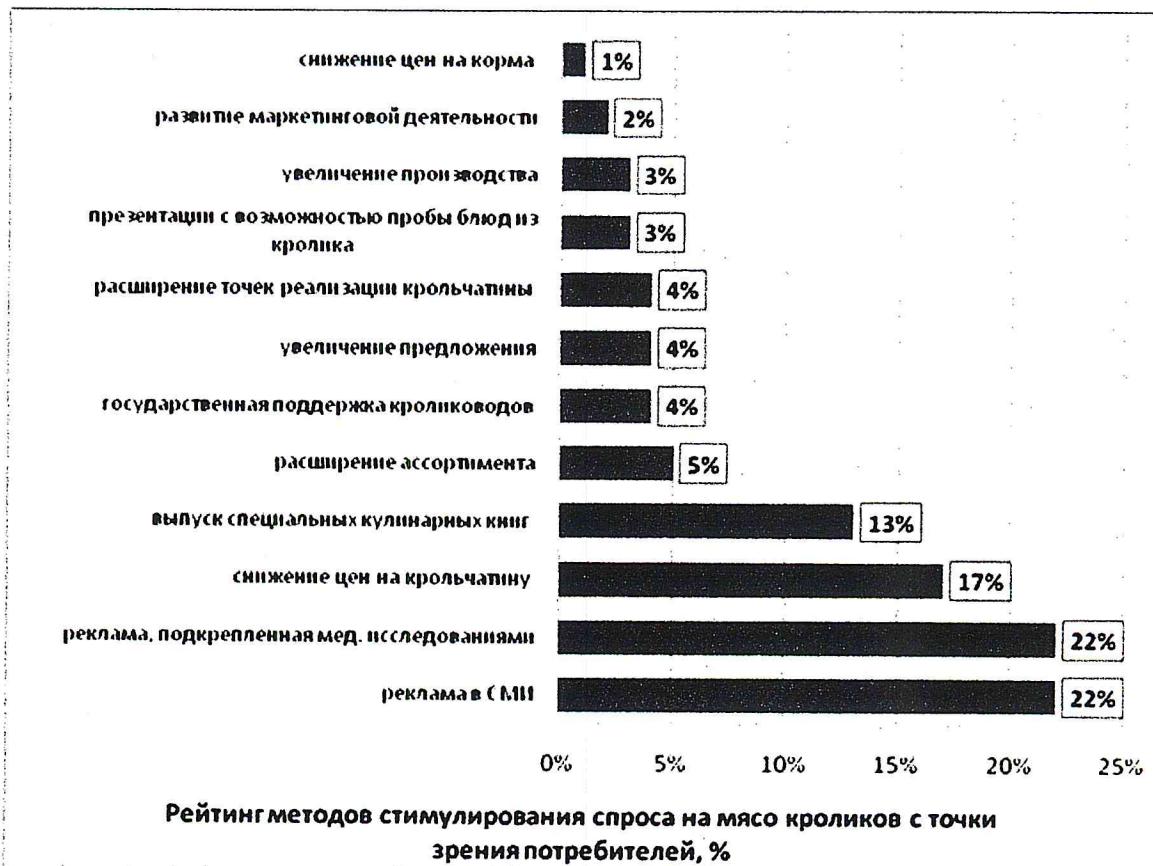
5.2. Рекламная стратегия

Продвижение продукции будет сопровождаться позиционированием товара как экологически чистого, полезного и диетического продукта. Для этого следует разработать программу донесения до потребителей информации о пользе кроличьего мяса. Как известно, оно рекомендовано детям, кормящим матерям, старицам и лицам, страдающим рядом заболеваний (для некоторых категорий мясо кролика является единственным разрешенным по медицинским причинам).

Бизнес-план кролиководческой фермы на 240 кроликоматок

По мнению потребителей, основными мероприятиями, способными оживить спрос на крольчатину, являются рекламные акции в СМИ (22%), а также рекламные акции, подкрепленные медицинскими исследованиями о пользе кроличьего мяса (22%). 17% считают необходимым снижение цен на крольчатину, 13% – выпуск специальных кулинарных книг.

Рисунок 5. Рейтинг методов стимулирования спроса на мясо кроликов с точки зрения потребителей, %



Источник: Научный журнал «КубГАУ»

Мероприятия по стимулированию сбыта должны включать в себя:

- предоставление гибкой системы скидок для постоянных клиентов, а также в зависимости от объема поставки;
- проведение гибкой ценовой политики;
- открытие и популяризация собственного сайта в Интернет, а также регистрация предприятия в справочниках на специализированных сайтах;
- повышение информированности потребителя о качестве продукции.

Предполагается следующая постоянная и периодическая реклама:

- размещение рекламы в сельскохозяйственных журналах;

Бизнес-план кролиководческой фермы на 240 кроликоматок

- реклама в СМИ (в основном, в местных СМИ), справочниках;
- печатная рекламная продукция (например, листовки с описанием полезных свойств мяса кролика);

Имиджевым наполнением фермы по разведению кроликов станет использование фирменного стиля производителя, например, в элементах упаковки продукции, повышает статус производителя; рекламные материалы о пользе мяса кроликов и, возможно, иллюстрированные каталоги.

Также для постоянных клиентов, заказывающих продукцию фермы по разведению кроликов крупными партиями, предусматриваются скидки и различные программы лояльности.

Предприятие может оказывать дополнительную услугу: предварительный заказ как от оптовых, так и от розничных клиентов.

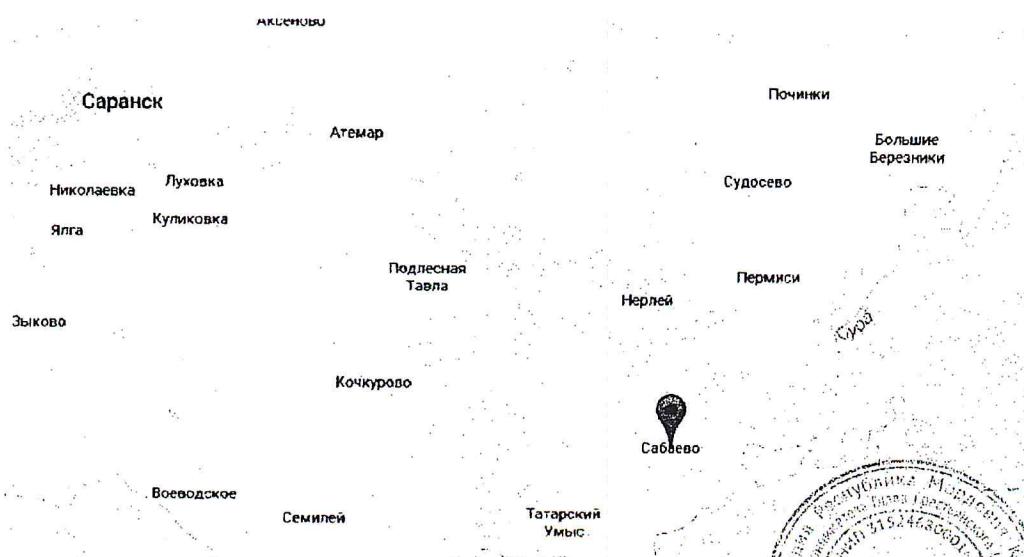
Использование современных технологий при позиционировании и продвижении своих товаров может стать заметным конкурентным преимуществом.

6. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

6.1. Расположение фермы

Строительство кроликофермы планируется в с. Сабаево, Кочкуровского района, Республики Мордовия.

Рисунок 6. Местоположение компании



Бизнес-план кролиководческой фермы на 240 кроликоматок

6.2. Строительство зданий и сооружений

Для обеспечения эффективной работы комплекса планируется воздвигнуть следующие здания и сооружения:

Таблица 5. Инвестиционные затраты на здания и сооружения, тыс. руб. с НДС

Строительные инвестиционные затраты		Состав проекта
Кроликоферма на 240 кроликоматок с оборудованием - 2 корпуса		7 168,52
Цех для убоя и переработки кролика с оборудованием		2 231,48
Итого стоимость проекта		10 100,00

6.3. Объемы производства продукции

Количество голов к убою за год определялось как произведение общего количества гнезд на плодовитость 1 крольчихи на коэффициент смертности откормочного поголовья от отлучки до забоя и на усредненное число производственных циклов в год.

Усредненное число производственных циклов в год рассчитывалось путем деления общего числа дней в году (365) на продолжительность 1 цикла (49 дней).

Подробный расчет количества голов к убою за год приводится в таблице.

Таблица 6. Объемы производства, голов.

Число производственных циклов в год	7,5	циклов/год
> продолжительность технологического цикла	49,0	дней
> число дней в году	365	дней
Количество голов к убою за цикл	2 112	
Количество кроликоматок	240	шт.
> плодовитость кроликоматки	9,8	кроликов/кроликоматка
> суммарный падеж	10%	проценты
Число забойных циклов в году	7,5	циклов/год
> продолжительность 1 забойного цикла	49	дней
> число дней в году	365	дней

Для расчета количества продукции, доступной для реализации, количество голов к убою за период перемножается на средний вес соответствующего вида продукции (мяса, печени и субпродуктов).



Таблица 7. График производства

	240	240	240	240	240	240	240	240	240
Маточное поголовье, голов	240	240	240	240	240	240	240	240	240
Рождение, голов	2 352	17 424	17 424	17 424	17 424	17 424	17 424	17 424	17 424
Убой, голов	2 115	15 840	15 840	15 840	15 840	15 840	15 840	15 840	15 840
Объем выпуска (мяса), кг	3 200	24 000							

6.4. График реализации проекта

Планируется, что для реализации проекта потребуется 9 месяцев (с апреля 2017 года по декабрь 2017 года).

Таблица 8. График реализации проекта

	Апрель	Май
1 ЭТАП: Подготовительные работы		
Заключение контрактов с поставщиками и подрядчиками	Апрель	Май
Получение финансирования		Июнь
2 ЭТАП: Подготовка производственной площадки и инженерных сетей		
Ограждение феомы капитальным забором	Май	июль
Прокладка инженерных сетей (электричество, вода, канализация)	Июнь	Июль

Бизнес-план кролиководческой фермы на 240 кроликоматок

3 ЭТАП 3: Строительство	окт.14	апр.15
Возведение откормочно-маточных корпусов	Июль	Август
Монтаж цеха для убоя и переработки кролика	Июль	Август
Подключение электроэнергии	Август	Август
Монтаж оборудования фермы	Август	Август
4 ЭТАП 4: Ввод фермы в эксплуатацию		Август 2017
5 ЭТАП 5: Завоз поголовья		Август 2017
6 ЭТАП 6: Получение продукции		Декабрь 2017

Таблица9. План продаж продукции (%)

Мясо	13%	100%							
-------------	------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------



7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

7.1. Структура инвестиционных вложений

Для реализации проекта требуются инвестиции в размере 10 500,00 тыс. руб. В расчетах предполагается, что финансирование будет производиться за счет собственных, заемных средств и помощи Государства.

- 1.Строительство кролиководческой фермы с оборудованием на 240 кроликоматок - 7 668,52 тыс.руб.
- 2.Строительство цеха для убоя и переработке кроликов с оборудованием - 2 431,48 тыс. руб.
- 3.Приобретение маточного и ремонтного поголовья – 400,00 тыс. руб.

Доля собственных средств – 12%.

Доля заемных средств – 28%.

Доля гранта – 60%

7.2. Доходы компании

В проекте предусмотрен непрерывный способ производства. Оборудование рассчитано на беспрерывную работу, все операции по обслуживанию предусмотрены в период свободный от использования. Фактор сезонности для проекта отсутствует.

Ниже представлена динамика поступлений по проекту:

Таблица 10. Динамика поступлений по проекту, тыс. руб.

Доходы от продаж	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год	2024 год	2025 год	2026 год
Мясо кролика	1 024	7 680	7 680	7 680	7 680	7 680	7 680	7 680	7 680	7 680



Бизнес-план кролиководческой фермы на 240 кроликоматок

7.3. Расходы компании

Статьи затрат поделены на постоянные и переменные.

К постоянным затратам относятся:

- Расходы на заработную плату;
- Страховые взносы;
- Связь и интернет;
- Хозяйственные расходы;
- Транспортные расходы;
- Расходы на дезинфекцию.

К переменным расходам относятся расходы на:

- Корма;
- Вакцинацию и медикаменты;
- Коммунальные услуги;
- Рекламу;
- Упаковочные материалы.

7.4. Система налогообложения

В расчетах используется упрощённая система налогообложения.

Необходимо осуществлять выплаты следующих налогов:

- УСН - 15% от разницы между доходами и расходами;
- страховые взносы от ФОТ.



7.5. Отчет о прибылях и убытках

Таблица 11. Отчет о прибылях и убытках, тыс. руб.

ОГРН ОПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ	2017		2018		2019		2020		2021		2022		2023		2024		2025	
	ГОД	КОЛ	ГОД	КОЛ	ГОД	КОЛ	ГОД	КОЛ	ГОД	КОЛ	ГОД	КОЛ	ГОД	КОЛ	ГОД	КОЛ	ГОД	КОЛ
Выручка (нетто)																		
Себестоимость	1 024	7 680	7 680	7 680	7 680	7 680	7 680	7 680	7 680	7 680	7 680	7 680	7 680	7 680	7 680	7 680	7 680	
Баланская прибыль	-819,2	-4 377,6	-4 377,6	-4 377,6	-4 377,6	-4 377,6	-4 377,6	-4 377,6	-4 377,6	-4 377,6	-4 377,6	-4 377,6	-4 377,6	-4 377,6	-4 377,6	-4 377,6	-4 377,6	
Амортизация																		
Прибыль до налогообложения	204,8	3 302,4	3 302,4	3 302,4	3 302,4	3 302,4	3 302,4	3 302,4	3 302,4	3 302,4	3 302,4	3 302,4	3 302,4	3 302,4	3 302,4	3 302,4	3 302,4	
УСН 15%	30,7	337,9	337,9	337,9	337,9	337,9	337,9	337,9	337,9	337,9	337,9	337,9	337,9	337,9	337,9	337,9	337,9	
Чистая прибыль (убыток)	174,1	1 914,5	1 914,5	1 914,5	1 914,5	1 914,5	1 914,5	1 914,5	1 914,5	1 914,5	1 914,5	1 914,5	1 914,5	1 914,5	1 914,5	1 914,5	1 914,5	

8.ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

8.1. Методика оценки эффективности проекта

Оценка эффективности проекта проводится в соответствии с «МЕТОДИЧЕСКИМИ РЕКОМЕНДАЦИЯМИ ПО ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ», утвержденными Министерством экономики РФ и Министерством финансов РФ.

Данная методика оценки эффективности инвестиционного проекта учитывает рекомендации **Международной организации по промышленному развитию(ЮНИДО)**.

Эффективность проекта в целом определяется тем, какие ресурсы и продукты и в каком количестве производятся и потребляются, а не тем, когда и как они оплачиваются. Для этого рассчитываются денежные потоки только от инвестиционной (первоначальных вложений, включая оборотные средства, и пр.) и операционной деятельности (выручки от продажи продукции и пр.). В сумме они дают чистый денежный поток по проекту (без учета инфляции). Для того чтобы рассчитать чистый дисконтированный доход (NPV) по проекту, остается провести две операции:

1. Поправка на величину инфляции (производится ввиду того, что доо ценки эффективности проекта расчеты проводятся в постоянных ценах) – **дефлирование**.
2. Учет изменения ценности денег во времени (производится ввиду того, что вложенные в проект деньги инвестор мог бы, к примеру, вложить в банк и получать там проценты; в итоге имеем упущенную выгоду от возможного использования вкладываемых денежных средств) – **дисконтирование**.

В итоге рассчитывается показатель, по величине которого судят об эффективности или неэффективности проекта, - чистый дисконтированный доход (NPV).

Для эффективности проекта необходимо и достаточно, чтобы NPV был не отрицательным, а для неэффективности—чтобы его NPV был отрицательным, таким образом:

- Если $NPV < 0$, проект является не эффективным,
- Если $NPV = 0$, проект является эффективным,
- Если $NPV > 0$, проект является эффективным.

Таблица 12. Расчет эффективности инвестиционного проекта, тыс. руб.

Бухгалтерский баланс	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год	2024 год	2025 год	2026 год
	-10326	2965	2965	2965	2965	2965	2965	2965	2965	2965
Чистый денежный поток										
Дисконтированный чистый денежный поток	-9561	2541	2353	2179	2017	1868	1729	1601	1483	1373
Дисконтированный денежный поток нарастающим итогом	-9561	-7019	-4666	-2487	-469	1398	3128	4730	6213	7586

8.2. Чистый доход (NCF)

Чистый доход (NCF) по проекту составляет 16 354,94 тыс. рублей (за горизонт планирования).

Чистый доход (NCF)—это накопленное за цикл реализации проекта сальдо денежного потока.

$\text{ЧД} = \sum_m \Phi_m$, где Φ_m - чистый доход на m -ом шаге, а горизонт планирования разбит на m шагов.

8.3. Чистый дисконтированный доход (NPV)

Чистый дисконтированный доход(NPV) по проекту составляет 7 586,32 тыс. руб. (за горизонт планирования).

Чистый дисконтированный доход(NPV)—это накопленное за цикл реализации проекта сальдо денежного потока с учетом изменения ценности денег во времени.

$\text{ЧДД} = \sum_m \Phi_m \alpha_m$, где Φ_m - чистый доход на m -ом шаге, α_m - коэффициент дисконтирования.

8.4. Срок окупаемости (PP)

Срок окупаемости (PP) проекта равен 0,59 года.

Срок окупаемости (PP)- продолжительность периода от начального момента до момента окупаемости.

Момент окупаемости- наиболее ранний момент времени в расчетном периоде, после которого чистый доход (NCF) становится и в дальнейшем остается не отрицательным.

8.5. Дисконтированный срок окупаемости (DPP)

Дисконтированный срок окупаемости (DPP) проекта равен 4,84 года.

Дисконтированный срок окупаемости (DPP)-продолжительность периода от начального момента до момента окупаемости с учетом дисконтирования.

Момент окупаемости с учетом дисконтирования - наиболее ранний момент времени в расчетном периоде, после которого чистый дисконтированный доход(NPV) становится и в дальнейшем остается не отрицательным.

8.6. Индекс прибыльности (PI)

Индекс прибыльности (PI) проекта равен – 1,72.

Индекс прибыльности - отношение чистых дисконтированных доходов, ожидаемых от инвестиций, к дисконтированной сумме инвестиционных вложений. Иначе говоря, индекс прибыльности стоит понимать, как отдачу на вложенный капитал.



8.7. Внутренняя норма доходности (IRR)

Внутренняя норма доходности (IRR) проекта равна 24,8%.

Внутренняя норма доходности(IRR) - такое положительное число Rx, которое при ставке дисконта R=Rx обращает чистый дисконтированный доход (NPV) проекта в ноль. При больших значениях R чистый дисконтированный доход (NPV) должен быть отрицательным, при меньших значениях R - положительным. Если не выполняется хотя бы одно из вышеперечисленных условий, считается, что внутренней нормы доходности (IRR) не существует.

Сводный перечень значений показателей эффективности проекта выглядит следующим образом:

Таблица 13. Показатели эффективности проекта

ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА		
Чистый доход (NCF)	16 354,94	тыс. руб.
Чистый дисконтированный доход (NPV)	7 586,32	тыс. руб.
Простой срок окупаемости (PB)	0,59	года
Дисконтированный срок окупаемости (DPB)	4,84	года
Индекс прибыльности (PI)	1,72	ед.
Внутренняя норма доходности (IRR)	24,8	%

9. АНАЛИЗ РИСКОВ ПО ПРОЕКТУ

9.1. Качественный анализ рисков

Риски, возникающие на этапе осуществления капитальных вложений

Риск невыполнения обязательств поставщиком (низкое качество, дефекты в оборудовании, технологии).

Способы противодействия риску: основная часть оборудования поставляется фирмой, имеющей отличную репутацию и опыт, а имеющийся многолетний опыт его эксплуатации снижает данный вид рисков;

Риск несвоевременной поставки и монтажа оборудования.

Способы противодействия риску: часть оборудования выпускается серийно, а монтаж небольшой части оборудования связан с установкой его на имеющиеся фундаменты и подключением его к инженерным коммуникациям. По заключении контракта на поставку основного оборудования вся ответственность лежит на поставщике, гарантирующем своевременность и полноту поставки, качество и своевременность монтажа, а также гарантийную эксплуатацию и обучение кадров. Данный риск расценивается как незначительный.

Риск срыва сроков работ по реконструкции и строительству.

Способы противодействия риску: на выполнение намеченных работ при нормальном финансировании могут повлиять только неблагоприятные погодные условия; «запас на погоду» в календарном плане принят в размере двух недель, что, по мнению предприятия и подрядных организаций значительно перекрывает возможные негативные природные влияния на сроки СМР. Риск расценивается как умеренный.

Риск превышения расчетной стоимости проекта.

Способы противодействия риску: стоимость работ принята на основании сметного расчета; стоимость оборудования не может значительно измениться в те короткие сроки, в которые намечена реализация проекта. Риск расценивается как незначительный.

Форс-мажор, материальный ущерб.

Нерегулируемый несистемный риск, оценивается на уровне не выше страхового риска.

Риски, связанные с эксплуатацией предприятия

Риск невыхода на проектную мощность (возникновение технологических или сырьевых ограничений).

Способы противодействия риску: риск следует считать незначительным, так как применяется серийное оборудование Российского поставщика и хорошо отработанные технологии;

Риск приостановки производства.

Способы противодействия риску: на предприятии планируются к использованию современные, но в то же время отработанные технологии, соответствующие мировому техническому уровню в отрасли. Поставщиком является одна из ведущих фирм, хорошо зарекомендовавшая себя на рынке. Данный риск расценивается как незначительный.

Риск - продукция не находит сбыта в нужном стоимостном выражении и в расчетные сроки (возникновение ценовых ограничений, переоценка емкости рынка).

Способы противодействия риску: риск незначительный, что подтверждается анализом рынка мяса кроликов, а также теми запасами по цене продукции, которые приняты в расчетах.

Риск злоумышленной деятельности третьих лиц.

Способы противодействия риску: на территории фермы организована круглосуточная охрана. Территория имеет соответствующее ограждение. Данный риск расценивается как незначительный.

Стихийные бедствия, форс-мажор.

Способы противодействия риску: Необходимо застраховать все технологическое, оборудование, здания, товар, жизнь и здоровье персонала.

