

Бизнес-проект

по производству и реализации
продукции перепеловодства



Автор проекта ученик Школы №14 «Зеленый шум»
г. Волжский:
Телефон:

Суть бизнес проекта заключается в разработке бизнес-проекта по производству экологически чистых продуктов перепеловодства на основе разведения перепелов.

Основная задача состоит в создании в р.п. Средняя Ахтуба фермерского хозяйства, которое будет специализироваться на разведении перепелов, основной предполагаемой продукцией является производство яйца и мяса перепелов.



Этапы реализации проекта:

- на первоначальном этапе планируется создание индивидуального предприятия;
- на втором этапе производится закупка материалов для перепелиных клеток и их сборка;
- затем будут приобретены перепела.



ОПИСАНИЕ ПРОДУКТА



□ В пяти перепелиных яйцах, по массе равных одному куриному, содержится:

- в 5 раз больше калия,

- в 4,5 раза — железа,

- в 2,5 раза — витаминов В1 и В2.

- больше витамина А,

- больше белка (кур в яйце содержится 55% белка, у перепелов — 60%.)

- больше фосфора, меди, кобальта, лимитирующих и прочих аминокислот.

Перепелиные яйца и мясо являются диетическими продуктами питания и используются при лечении многих заболеваний.



Годовая доходность разведения 1 перепела

Вид продукции	Количество	Стоимость, руб.
Яйцо перепела	250 штук	575 рублей
Мясо перепелов	1 тушка	43,75 рублей

Средний уровень цен на реализуемую продукцию составляет:

на яйцо – 2,30 рублей за яйцо;

на мясо – 350 рублей за кг.



ИССЛЕДОВАНИЕ И АНАЛИЗ РЫНКА

Анализ рынка сбыта перепелиных яиц фермерского хозяйства

Наименование района сбыта	Количество торговых единиц	Емкость рынка*
Тракторозаводский район	33	6450 упаковок
Краснооктябрьский район	52	10500 упаковок
Центральный район	39	8700 упаковок
Ворошиловский район	30	6750 упаковок
Дзержинский район	62	13050 упаковок
Советский район	34	7200 упаковок
Кировский район	29	5700 упаковок
Красноармейский район	50	10500 упаковок
		Итого: 68850 упаковок
Емкость рынка в стоимостном выражении: 3167100 рублей		

* - рассчитана исходя из товарооборота за месяц.

Анализ рынка сбыта мяса перепелов фермерского хозяйства

Наименование района сбыта	Количество единиц пунктов общественного питания ресторанного типа	Емкость рынка*
Тракторозаводский район	4	16 тушек
Краснооктябрьский район	8	32 тушек
Центральный район	15	60 тушек
Ворошиловский район	11	44 тушек
Дзержинский район	8	32 тушек
Советский район	7	28 тушек
Кировский район	4	16 тушек
Красноармейский район	6	24 тушек
		Итого: 252 тушек
Емкость рынка в стоимостном выражении: 11340 рублей		

Характеристика сильных и слабых сторон конкурентов

Конкуренты	Характеристика		Выводы
	сильных сторон	слабых сторон	
1. ООО «Интерптица» Воронежская область, с. Масловка с поголовьем птиц 180 тысяч	Крупное предприятие, большой опыт, наработанная клиентская база	Дальность расположения (издержки на доставку, товар не свежий)	<ul style="list-style-type: none"> Конкурентное преимущество хозяйства обеспечивается за счет снижения сроков поставки и увеличения за счет этого длительности хранения в торговом зале Конкурентоспособные цены возможно обеспечить за счет экономии на транспортных расходах
2. ферма в поселке Ржавки близ Зеленограда с поголовьем птиц 25 тысяч	Большие объемы производства	Дальность расположения (издержки на доставку, товар не свежий), не зарегистрированы официально (нет возможности работать с магазинами)	
3. ферма «Зоомир» в Ярославской области с поголовьем птиц 30 тысяч	Большие объемы производства	Дальность расположения (издержки на доставку, товар не свежий), не зарегистрированы официально (нет возможности работать с магазинами)	
4. ООО «ВолжскСельхозпродукт» Волгоградская область, Среднеахтубинский район, х. Суходол	Сформированный портфели заказов	Отсутствие прямых договоров поставки с предприятиями торговли г. Волгограда	Является непосредственным конкурентом
5. ферма Саньковых ст. Анапская Краснодарского края	Сформированный портфель заказов	Дальность расположения (издержки на доставку, товар не свежий), не зарегистрированы официально (нет возможности работать с магазинами), небольшие объемы производства.	<ul style="list-style-type: none"> Конкурентное преимущество хозяйства обеспечивается за счет снижения сроков поставки и увеличения за счет этого длительности хранения в торговом зале Конкурентоспособные цены возможно обеспечить за счет экономии на транспортных расходах
6. ферма Киржаева с. Беловка Оренбургской области			
7. ферма с. Луганское Саратовской области			
8. ферма с. Ягодная Поляна Саратовской области			
Мое фермерское хозяйство	Демократичная ценовая политика ориентированная под запросы потребителей, близость расположения к городу	Отсутствие сформированной клиентской базы, собственной клиентской базы	Прямым конкурентом является ООО «ВолжскСельхозпродукт» Волгоградская область, Среднеахтубинский район, х. Суходол

Каналы сбыта продукции

<i>Канал сбыта</i>	<i>Характеристика</i>	<i>Готовность</i>	<i>Условия сбыта</i>
Через магазины	Сетевые магазины, осуществляющие продажу продуктов питания, такие как «Ман», «Пятерочка», «Радеж», «Магнит»	Планируется заключать договора	Согласно договору поставки
Сельскохозяйственные ярмарки	Областная, городская	Планируется подавать заявки	1-2 раза в год
Через рестораны, кафе, санатории	«Волгоград», «Август», «Чешский двор», «Аристократ», «Южный», «Бамберг», «Шинок», «Казачий хутор», «Франт Эль»	Планируется заключать договора	Согласно договору поставки

Расходы на рекламу

<i>Средства рекламы</i>	<i>Расходы на рекламу</i>	<i>Эффективность</i>
Рекламные проспекты	1000 руб.	При передаче проспектов происходит непосредственное информирование клиента
Визитные карточки	1000 руб.	При передаче визиток происходит непосредственное информирование клиента
Реклама в интернете	0 руб.	Реклама в Интернете является наиболее эффективной, т.к. доступна круглосуточно
Итого:	2000 руб.	

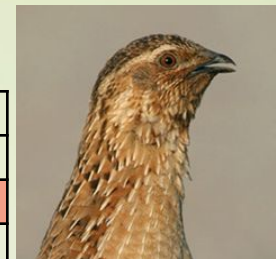


Потребность в оборудовании и других технических средствах

№ п/п	Наименование	Тип или модель	Способ получения	Срок поставки	Цена	Количество	Стоимость оборудования, руб.
1.	Помещения		собственность			3	
2.	Автомобиль		собственность			1	
3.	Инкубатор	ТГБ-21 0 ВЛРА	покупка	1-2 месяца	15000	1	15000
4.	Газовый генератор		покупка	1 месяц	15000	1	15000
5.	Обогреватель		собственность			1	
6.	Сотовый телефон		собственность	-	-	1	-
7.	Компьютер		собственность	-	-	1	-



Источники финансирования проекта



№	Наименование источника	Сумма в руб.
1.	Личные средства	
	• Денежные	13630
	• Активы (оборудование, запасы товарно-материальных ценностей, нематериальные активы)	
2.	Заемные средства	-
3.	Субсидия на организацию предпринимательской деятельности	58800
4.	Иные источники финансирования	-
	Итого	72430

Расходы по субсидии

№ п/п	Наименование расходов	Количество единиц	Цена за 1 ед, рублей	Сумма, рублей	Примечание
Субсидия на организацию предпринимательской деятельности				58800	
1.	Инкубатор	1 шт.	15000	15000	При отсутствии указанной модели будет закуплена аналогичная по техническим требованиям
2.	Газовый генератор	1 шт.	15000	15000	
3.	Материал для клеток		20000	20000	
4.	Маточное стадо	100 голов	120	12000	3200 рублей – финансирование за счет собственных средств

Смета единовременных затрат

№	Статьи затрат	Сумма в руб.
1.	Затраты связанные с регистрацией предприятия, всего:	
1.1	Госпошлина за регистрацию	800
1.2	Изготовление печати, штампа	800
1.3	Открытие банковского счета	-
2.	Организационно-технические затраты	
2.1	Аренда или ремонт помещения	-
2.2	Оборудование и инструменты	30000
2.3	Сырье и материалы	34530
2.4	Фонд оплаты труда	-
2.5	Приобретение вспомогательных материалов	-
2.6	Услуги связи	300
2.7	Коммунальные услуги	-
2.8	Оплата услуг сторонних организаций	-
2.9	Аренда помещений	-
2.10	Прочие текущие расходы, в том числе	-
2.11	Офисные расходы	500
2.12	Текущий ремонт и уборка	-
2.13	Командировочные расходы	-
2.14	Расходы на маркетинг	2000
2.15	Непредвиденные расходы	500
2.16	Транспортные расходы	3000
	Итого	72430



Текущие затраты, связанные с производством и реализацией продукции

№ п/п	Виды затрат	Месяцы												Всего за год
		сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	
1.	Сырье и материалы	1280	800	800	2800	2800	2800	4800	4800	4800	6800	6800	6800	5760
2.	Отчисления во внебюджетные фонды	844	844	844	844	844	844	844	844	844	844	844	844	10128
3.	Приобретение вспомогательных материалов	21730	230	230	800	800	800	1380	1380	1380	1960	1960	1960	34610
4.	Услуги связи	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3600
5.	Прочие текущие расходы, в том числе													
6.	Офисные расходы	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6000
7.	Расходы на маркетинг	2000												2000
8.	Непредвиденные расходы	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6000
9.	Транспортные расходы	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	36000
	Общая величина текущих затрат (расходы на продажу)	41674	6174	6174	8744	8744	8744	11324	11324	11324	13904	13904	13904	155938



План доходов и расходов

№ п/п	Статьи расходов и доходов	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	Всего
1.	Выручка от реализации	4490	4490	4490	14840	14840	14840	25190	25190	25190	35540	35540	35540	240180
2.	Общая сумма текущих затрат	41674	6174	6174	8744	8744	8744	11324	11324	11324	13904	13904	13904	155938
3.	Налоги	44,9	44,9	44,9	365,76	365,76	365,76	831,96	831,96	831,96	1298,16	1298,16	1298,16	7622,34
4.	Прибыль после вычета налогов и текущих затрат	-37228,9	-1728,9	-1728,9	5730,24	5730,24	5730,24	13034,04	13034,04	13034,04	20337,84	20337,84	20337,84	76619,66

Расчет экономической эффективности проекта за год

1.	Сумма чистой прибыли за первый год деятельности предприятия (руб.)	76619,66
2.	Сумма вложенных средств (руб.)	72430,00
3.	Общая сумма затрат (руб.)	155938
4.	Рентабельность продукции (прибыль : затраты) (%)	49,13
5.	Рентабельность общих вложений (прибыль : общая сумма финансирования) (%)	105,78
6.	Срок окупаемости (год)	0,95 (11,3 мес.)





Спасибо за
внимание!

