

Бизнес-план Страусиной фермы

БиПлан Консалтинг
www.bi-plan.ru

1. Конфиденциальность
2. Резюме
3. Этапы реализации проекта
4. Характеристика объекта
5. План маркетинга
6. Техничко-экономические данные оборудования
7. Финансовый план
8. Оценка риска
9. Финансово-экономическое обоснование инвестиций
10. Выводы

Приложения:

Таблица 1. Этапы проекта

Таблица 2. Страусы, птенцы, устройство инкубатора, страусиное яйцо

Таблица 3. Кормление страусов

Таблица 14. Инкубатор

Таблица 17. Дисконтированные денежные потоки деятельности

Страусиной фермы за 2 отчетных периода

Таблица 18. Расходы на реализацию проекта

Таблица 19. Расходы на оплату труда и налоговые отчисления

Разработка бизнес плана на заказ

- Вы планируете запуск небольшого предприятия или фирмы с объемом инвестиций до 3 млн. рублей;
- Вам нужен бизнес план «для себя» с детальным анализом будущего дела;
- Вам нужен бизнес план для привлечения кредита свыше 3 млн. рублей от внешнего источника финансирования?

Наши эксперты найдут идеальное решение специально для открытия Вашего дела.

Что бы начать процедуру разработки бизнес плана позвоните по телефону прямо сейчас:

(499) 343-93-83

Наш опыт создания бизнес планов во всех отраслях экономики и социального развития России начался в 2000 году. С тех пор нашими экспертами было выполнено более 600 бизнес планов для предприятий и организаций, многие из которых действуют по сей день. Чтобы создать успешное дело, необходимо грамотно его спланировать, учесть все нюансы, просчитать расходы и риски. Мы готовы в этом Вам помочь.

Подробнее с услугой вы можете ознакомиться на сайте:

<https://www.bi-plan.ru/order/>

1. Конфиденциальность

Информация и данные, содержащиеся в данном бизнес-плане, являются конфиденциальными, предоставляются при условии, что они не будут переданы третьим лицам без предварительного согласия предприятия-заявителя и разработчика бизнес-плана.

Бизнес-план предназначен для оценки экономической эффективности инвестиционного проекта и использования в качестве коммерческого предложения в процессе проведения переговоров с заинтересованными инвесторами и кредиторами.

Принимая на рассмотрение данный бизнес - план, получатель берет на себя ответственность за соблюдение указанных условий.

Все данные, оценки, планы, предложения и выводы, приведенные в данном документе, касающиеся расходов, объемов реализации, источников финансирования и прибыльности проекта, актуальны при условии форс-мажорных обстоятельств и основываются на согласованных мнениях участников разработки бизнес-плана.

2. Резюме

Настоящий проект представляет собой план создания Страусиной фермы с денежным оборотом в два года.

Руководитель проекта _____

Идея проекта: Идея создания Страусиной фермы оборотом в два года преследует три цели:

1. Создание высокорентабельного предприятия.
2. Получение прибыли.
3. Удовлетворение потребительского рынка натуральным белком, а именно: страусиным мясом и яйцами.

Финансирование проекта: Осуществляется путем получения коммерческого кредита в размере 13952470 рублей.

Характер предприятия: предприятие по производству страусиного мяса и

яиц.

Стоимость проекта: 13952470 руб.

Сроки окупаемости: 2 года.

Доход инвестора составит 639993,57 рублей.

Выплаты процентов по кредиту начинаются с первого месяца реализации данного проекта.

Возврат заемных средств начинается с первого месяца реализации проекта. Данное обстоятельство введено в данном бизнес плане для упрощения понимания структуры расчета потока дисконтирования и регулирования денежного потока.

Заложенная процентная ставка по заемным средствам 14%. Необходимо учитывать, что в настоящее время банки пересматривают норму процента для инвестиционных проектов в сторону снижения.

Общая сумма начисленных процентов составит 639993,57 рублей.

Условный жизненный цикл проекта 2 года.

Срок окупаемости с начала реализации проекта 18 месяцев.

Срок окупаемости с учетом дисконтирования 2 года.

Общий экономический эффект от реализации проекта за условный жизненный цикл составляет 55167986,96 руб.

3. Сроки и основные этапы реализации проекта

Начало реализации проекта начинается после получения кредита.

Окончание через 24 месяца.

Необходимые для реализации проекта мероприятия описаны в Таблице 1 «Этапы проекта» Приложений.

4. Характеристика объекта

Страусиная ферма предназначена для разведения страусов и производства цыплят и яиц на продажу (см. Табл. 2 Приложений). То есть потребитель услуг – мясные рынки, производители мясной продукции, а также

потребители яиц.

Предпринимателей это дело привлекает не только экзотикой, но и тем, какую, в конечном счете, бизнес приносит прибыль. Страус как продукт птицеводства почти не имеет отходов. Мясо покупают в основном национальные рестораны, дорогие супермаркеты и просто отдельные богатые гурманы. Из страусиной кожи шьют эксклюзивные изделия Дома моды и мастерские, для промышленного применения ее пока слишком мало.

Продукты производства Страусиной фермы:

- мясо;
- жир;
- перья;
- яйца;
- ресницы страуса.

Дешевые корма и дешевая рабочая сила обеспечивают достаточно низкую себестоимость продукции. Рентабельность новой птицеводческой отрасли может достигать до 200 %. В российских регионах, где дешевле рабочая сила, земля, заготовка сена, где простаивают тысячи заброшенных коровников, свинарников, конюшен, птичников, рядом с которыми найдутся луга, пастбища и хорошая вода, рентабельность может быть еще выше. Эти помещения идеально подходят для разведения страусов.

Страусиную ферму называют самым выгодным бизнесом в сельском хозяйстве, поскольку содержать и выращивать страусов по сравнению с крупным рогатым скотом экономически значительно выгоднее. Основу их питания составляют специально составленные комбикорма, зерно и травяная масса. В день взрослый страус съедает около двух килограммов сухого корма. Птицы хорошо и быстро растут, набирая за год 100 кг живого веса, съев при этом около 400 кг сухого корма.

Страусиное мясо является уникальным продуктом. По виду оно напоминает телячью вырезку, а экзотический вкус не сравним ни с одним видом мяса. Страусиное мясо одно из самых постных. Мясо страусов обладает очень

низким содержанием холестерина, высоким содержанием белка и отличной способностью впитывать специи. У большинства других видов мяса низкое содержание жира приводит к его жесткости. В этом отношении страусиное мясо является исключением: как филе, так и бифштекс из страуса при правильном приготовлении очень нежные на вкус.

Кожа является наиболее ценным продуктом страусоводства, потому как пользуется широким спросом и ценится на мировом рынке выше кожи крокодила и слона. Кожа страуса имеет характерный рисунок, определяемый перьевыми фолликулами, хорошо носится и отличается лучшей водостойкостью, чем кожа крокодила. Перьевые фолликулы на спинной части придают коже уникальный рисунок и необычную текстуру. Натуральная страусовая кожа легко отличается от имитации, так как искусственные фолликулы не издадут потрескивающего звука при оттягивании их пальцами. Мягкая и эластичная кожа является популярным материалом для изготовления обуви, перчаток и сумок различных фасонов.

Скорлупа страусовых яиц, благодаря ее прочности и глянцевой поверхности, используется в производстве высокохудожественных расписных и гравированных изделий. Определенную коммерческую ценность представляют страусовые яйца. По содержанию основных питательных веществ яйца страусов схожи с яйцами других птиц. При этом яйца страуса отличаются от яиц других видов птиц низким содержанием холестерина, что приближает их к перепелиным яйцам.

Великолепного качества перо африканского страуса используется для украшения женской одежды, сценических и театральных костюмов, а также при изготовлении сувениров.

Страус самая большая из ныне живущих птиц и при высоте 2,7 метра достигает веса 160 килограммов. Страусы являются генетическими сородичами динозавров, считаются одним из самых древних видов животных, когда-либо обитающих на земле. Эти птицы имеют необычайно высокие адаптационные свойства и поэтому могут существовать в любых климатических условиях,

плюс ко всему наименее подвержены всякого рода инфекциям, да и неприхотливы в еде.

За цыплятами нужно следить внимательно до возраста 4 месяцев, потому что этот период считается для страуса критичным. Только что вылупившиеся птенцы помещаются в специальный инкубатор, в котором создаются специальные термоусловия - 35 градусов тепла. Через неделю начинается снижение температуры ежедневно на 1-2 градуса. В возрасте 1 месяц птенцов можно выводить в естественные условия. Страусы живут до 70 лет. Репродуктивный возраст у самки длится около 30 лет (начиная с 2,5), у самца - несколько дольше. За этот период самка может снести до 2,5 тыс. яиц. В год самка может снести до 80 яиц. В промышленности получают от одной самки до 40-50 яиц.

Это обусловлено тем, что зимой фермеры обычно кормят страусов «сдерживающими» комбикормами, которые тормозят их желание обзаводиться потомством. Показатели вывода цыплят из инкубационных яиц - 70%. Выживаемость же составляет 85%.

Цена взрослого страуса достигает до 150000 рублей. Даже европейские хозяйства покрывают только 19% потребности в этом товаре.

Выращивать страусов в России выгоднее, потому как по сравнению с Европой более дешевые электроэнергия, вода, эксплуатация земли под ферму, комбикорма. А за мясо, кожу и перо страуса можно получить до 40000 рублей, то за выращенную взрослую особь с хорошими биологическими показателями можно выручить в 2-3 раза больше.

Воспроизводство страуса идет значительно быстрее, чем у крупного скота, и вывод продукции, в конечном счете, значительно больше.

От обычной коровы можно получить всего 250 кг мяса в год, то от самки страуса - 1,8 тыс. Корова дает 2,7 кв. м кожи, а страус отдаст 50,4 кв. м, а кожа страуса стоит от 6000 рублей за 1 кв.м. Страусятина в несколько раз дороже говядины, и прибыль от промышленного выращивания страусов больше в разы. Страуса недаром называют «коровой в перьях». Только в отличие от коровы он

не болеет коровьим бешенством, ящуром и другими опасными инфекционными заболеваниями, но и не дает молока.

Мясо страуса отличается низкой калорийностью, относительно небольшим содержанием холестерина, а также полезным для здоровья профилем жирных кислот, жир активно используется в косметологии.

Эксперты рынка утверждают, что прибыльной является также организация страусиных бегов.

Во всем мире выращивают немногим более 10000 птиц в год для предложения на рынке мяса. Чистый вес мяса страуса составляет 50% от живого веса птицы. Продуктивность страусов очень высока.

В мясном направлении работы страусиной фермы можно рассчитать двухэтапную товарную "зрелость":

- чисто мясная - птенцы за 130 дней достигают живого веса в 70 кг. (35 кг. чистого мяса), но кожа таких птиц практически не пригодна для товарного использования (или на сегодня отсутствует соответствующая технология);
- производственная - птенцы за 410 дней достигают живого веса в 130 и более кг (65 кг чистого мяса).

К этому возрасту, кожа страуса приобретает товарное значение. В данном случае от 1 самки согласно расчетам можно получить 1800 кг мяса, 50 кв. м кожи, 36 кг перьев.

Наиболее перспективным для выращивания в России и ее условиях является Африканский Черный страус. Это гибридная птица, которая идеально приспособлена для содержания в неволе, и выращивается в настоящее время более чем в 50-ти странах мира. Он хорошо переносит, как высокие 30-35 градусов, так и низкие -20-25 градусов температуры. В зимний период взрослые страусы содержатся в не отапливаемых помещениях с глубокой подстилкой со свободным выходом в загон. Молодняк же до 6 месяцев в отапливаемом помещении при температуре 12-18 градусов. Взрослый страус самец имеет вес около 120-160 кг, самка - 100-120 кг при росте 180-250 см. Продуктивный сезон у страуса продолжается с марта по октябрь. Яйценоскость одной самки 40-80

яиц и более за сезон. Яйцо белого цвета весит от 1300 до 1800 грамм. Инкубационный период составляет 42 дня. Молодняк вылупляется со средним весом от 800 до 1000 грамм, ростом 20-25 сантиметров. Половая зрелость у самцов наступает в возрасте 24-30 месяцев, у самок в 18-24 месяца.

Для получения инкубационных яиц страусов целесообразно содержать до 30-35-ти летнего возраста. Молодняк, выращиваемый на убой, готов к забою в возрасте 9-14 месяцев при весе 90-110 килограмм. При реализации кожи полностью окупаются все затраты, израсходованные для выращивания птицы. С одной птицы получается около 1,5 кв. метра, средняя цена реализации выделанной шкуры - кожи, около, 200-250\$. Для обеспечения 1 кг привеса необходимо 3-3,5 кормовых единиц. Одна взрослая самка при яйценоскости 50 яиц обеспечивает получение около 4 тонн мяса за сезон в живом весе. От одной свиноматки можно получить за тот же период 1,5-2,5 тонны мяса, но в отличие от свиней страус не требуется дорогостоящих кормов, а прирост обеспечивается, в основном, за счет зеленой массы. В условиях России молодняк реализуется для племенных целей, по ценам значительно выше, чем при реализации на убой.

Основной рацион птицы составляют многолетние травы, предпочтительней из которых клевер и люцерна с обязательным включением в рацион витаминно-минеральных комплексов (см. Табл. 3 Приложений).

В планах организации Страусиной фермы предполагается:

- приобрести оптимальное количество семей — 25, что составляет (75 особей);
- приобрести или взять в аренду земельные площади 7 — 8 га, для фермы для такого стада, с учетом появления молодняка;
- приобрести инкубатор на 75 яиц;
- приобрести корм для особей до убойного возраста - 12 месяцев, что составит 400 кг комбикорма;
- нанять основной персонал: скотников, зоотехника, охрану;
- получить разрешения ветеринарной службы, зарегистрировать предприятие

в Госстандарте, пройти аттестацию в местной ветеринарной службе.

При организации страусиной фермы особо серьезно нужно отнестись к проблеме охраны поголовья от краж, учитывая большую стоимость птиц

Типичная структура доходов фермы:

- туризм — 25%;
- реализация живой птицы — 40%;
- яйца — 15%,
- кожа - 15% ,
- перо - 5%.

У страусинового бизнеса есть и объективные сложности. Рентабельное производство должно иметь соответствующий масштаб, а его создание требует крупных вложений в инфраструктуру, без которой ферма не может развиваться. Нужно строить цеха, приобретать качественных производителей, линии по забойу и кормлению птицы, а это оборудование оценивается в миллионы рублей. Такие затраты фермеру средней руки не под силу. Те же, у кого есть достаточные средства, в столь экзотический бизнес не идут. Страусоводам в основном приходится работать под гнетом насмешек. Выживают в основном благодаря экскурсантам, которые приезжают на ферму покупают перья и едят страусбургеры. Также есть страусоводы, сосредоточившиеся на племенном производстве.

На сегодняшний день функционирует множество ферм, которые занимаются разведением страусов, большинство из них не чувствует конкуренции, так как рынок этот еще очень свободен. Этот бизнес долго окупается и требует большой объем инвестиций, поэтому бизнес-план для такого предприятия должен быть обязательно, как подробное руководство, со всеми расчетами, сроками, рисками.

Соответственно, оборудование окупится за год, в следующих периодах все затраты будут составлять остальные начальные затраты.

5. План маркетинга

128 пунктов успешного бизнес-плана

1. Конфиденциальность

1.1. Предназначение

1.2. Актуальность

2. Резюме

2.1. Денежный оборот

2.2. Идея и цели проекта

2.3. Финансирование

2.4. Характер предприятия

2.5. Сроки окупаемости

2.6. Доходы инвестора

2.7. Экономический эффект

3. Сроки и основные этапы реализации проекта

4. Характеристика объекта

4.1. Потребители товара/услуги

4.2. Выбор категории товара/услуги

4.3. Концепция бизнеса

4.4. Распределение эффективности мощностей

4.5. Расчет прибыльности

4.6. Учет национальных и региональных особенностей

4.7. Эффективное распределение площадей

4.8. Сравнение затрат на аренду и приобретение в собственность

4.9. Адаптация концепции к потребностям клиентов

4.10. Определение целевой группы

5. План маркетинга

5.1. Отслеживание текущего состояния потребительского рынка

5.2. Расчет рентабельности

5.3. Изучение конкурентной среды

5.4. Ориентирование на постоянного клиента

5.5. Программы лояльности

5.6. Системы электронного управленческого учета

5.7. Конкурентные преимущества

5.8. Сравнение российского и импортного оборудования

5.9. Возможное объединение направлений бизнеса

5.10. Динамика объема продажи товара/услуг

5.11. Объем продажи товара/услуг

5.12. Прогнозы экспертов рынка

5.13. Анализ ситуации на рынке

5.14. Разработка комплекса мероприятий по формированию потребительского мнения

5.15. Глобальная разработка концепции бизнеса

5.16. Изучение конкурентного окружения

5.17. Потенциал потребителей товаров/услуг

5.18. Прирост участников конкурентного рынка

5.18.1.1. Северо-западный округ

5.18.1.2. Уральский Федеральный округ

5.18.1.3. Центральный Федеральный округ

5.18.1.4. Южный Федеральный округ

5.18.1.5. Приволжский Федеральный округ

6. Техничко-экономические данные оборудования

6.1. Подбор оборудования для обеспечения работы

6.2. Техническая оснащенность помещений

7. Финансовый план

7.1. Система учета

7.2. Основные уплачиваемые налоги

7.2.1.1. Налог на прибыль

7.2.1.2. НДС

7.2.1.3. Налог на имущество

7.2.1.4. Подоходный налог

7.2.1.5. Социальные выплаты

7.3. Прогнозируемая структура доходов

7.4. План объемов продаж товаров/услуг расчетного периода

7.5. Дисконтированные потоки выручки

7.6. Выплата кредита

7.7. Расходы на деятельность предприятия

7.8. Анализ расходов с учетом специфики предприятия

7.9. Отработка системы найма для привлечения высококвалифицированных кадров

7.10. Планирование фонда оплаты труда

8. Оценка риска

8.1. Уровень конкуренции

8.2. Уровень смены технологий

8.3. Уровень зависимости от человеческого фактора

8.4. Уровень капитализации инвестиций

9. Финансово-экономическое обоснование инвестиций

- 9.1. Расчет необходимых кредитных средств
- 9.2. Вычисление точки безубыточности
- 9.3. Расчет суммы прибыли и чистая прибыль инвестора
- 9.4. Итоговая валовая прибыль
- 9.5. Расчет дисконтированных потоков денежных средств

10. Выводы

- 10.1. Условия успешного функционирования
- 10.2. Необходимые качества руководителя

11. Приложения

- 11.1. Этапы проекта
 - 11.1.1.1. Начало проекта
 - 11.1.1.2. Заключение инвестиционного договора
 - 11.1.1.3. Внесение в госреестр и постановка на учет
 - 11.1.1.4. Подбор местоположения и оформление документации
 - 11.1.1.5. Приобретение оборудования
 - 11.1.1.6. Установка оборудования
 - 11.1.1.7. Найм персонала
 - 11.1.1.8. Обучение персонала
 - 11.1.1.9. Проведение маркетинговой компании
 - 11.1.1.10. Окончание проекта
- 11.2. Влияние на выручку отдельных товаров/услуг
- 11.3. Средние цены на товары/услуги в России
- 11.4. Оборудование для обеспечения работы
- 11.5. Мебель для организации работы
- 11.6. Расходы проекта
 - 11.6.1.1. Аренда/приобретение площади

- 11.6.1.2. Приобретение оборудования
- 11.6.1.3. Расход материалов
- 11.6.1.4. Накладные расходы
- 11.6.1.5. Приобретение необходимой оргтехники
- 11.6.1.6. Затраты на рекламу
- 11.6.1.7. Зарплата сотрудникам
- 11.6.1.8. Налоги
- 11.6.1.9. Непредвиденные расходы
- 11.7. Периоды денежных поступлений и отчислений (помесячно)
 - 11.7.1.1. Валовый доход предприятия
 - 11.7.1.2. Доход от продаж товаров/услуг
 - 11.7.1.3. Выплаты по кредиту
 - 11.7.1.4. Основная сумма
 - 11.7.1.4.1.1. Остаток суммы к выплате
 - 11.7.1.4.1.2. Процент по кредиту
 - 11.7.1.5. Издержки
 - 11.7.1.5.1.1. Единовременные выплаты
 - 11.7.1.5.1.2. Ежемесячные выплаты
 - 11.7.1.6. Сальдо месяца
 - 11.7.1.7. Налог на прибыль
 - 11.7.1.8. Чистый доход
- 11.8. Расходы на оплату труда и налоговые отчисления
 - 11.8.1.1. Заработная плата работников в месяц
 - 11.8.1.2. ФОТ до налогообложения
 - 11.8.1.3. Налоговые отчисления за год
 - 11.8.1.3.1.1. Подоходный налог
 - 11.8.1.3.1.2. Отчисления в социальные фонды
 - 11.8.1.4. Общие расходы на оплату персонала

11.8.1.5. Налоги к перечислению в бюджет

Спасибо, что прочитали краткий бизнес-план на сайте www.bi-plan.ru

Для открытия прибыльного бизнеса скачайте полную версию бизнес-плана в формате WORD, с расчетами, таблицами ФОТ и ДДС.

Желаем успехов в будущем деле!

С уважением, Команда БиПлан