

БИЗНЕС-ПЛАН

**Создания предприятия по
производству молочной продукции на
базе собственного приусадебного
хозяйства**

СОДЕРЖАНИЕ

1. Резюме.....	3
2. Анализ рынка.....	5
3. Производственный план	9
4. План сбыта.....	11
5. Организационный план	13
6. План инвестиций.....	15
7. Финансовый план.....	16
8. Анализ рисков проекта	22
9. Результаты и эффективность проекта	22

1. Резюме

Необходимо описать основную бизнес - идею проекта, его привлекательность для инвестирования. Можно включить в данный раздел информацию о предприятии, информацию об инициаторе проекта. Необходимо указать длительность проекта в месяцах или годах, привести значения показателей эффективности инвестиций и по возможности, динамику изменений денежного потока и чистой прибыли. Привести необходимый объем инвестирования в проект и вкратце описать на какие цели направляются инвестируемые средства.

1.1. Суть проекта и история создания предприятия.

Инициатор проекта зарегистрировался в качестве индивидуального предпринимателя в мае 2010 г. для создания на территории собственного приусадебного хозяйства в Московской области мини-фермы по производству молока, молочных продуктов и мяса и дальнейшей реализации в г.Москве. Инициатор проекта планирует приобрести оборудование для заготовки кормов для зимнего содержания коров и телят.

Предприятие будет реализовывать следующие виды продукции: молоко, сметану, творог, мясо. Закупка оборудования позволит инициатору проекта создать 2 рабочих места (для себя и 1 работника), обеспечить стабильный доход и налоговые отчисления в бюджет г. Москвы.

Инициатор проекта имеет опыт ведения собственного хозяйства и содержания сельскохозяйственных животных на протяжении последних 7 лет. Урожай с приусадебного участка и молоко от коровы до настоящего времени являлись хорошим подспорьем для семьи инициатора проекта. Идея развития подсобного хозяйства в мини-ферму возникла после анализа цен реализации молочных продуктов в магазинах и на рынках в г.Москве. Для осуществления коммерческой идеи выбрано оборудование - мини-трактор, достигнута договоренность с ЗАО «Молочный завод», расположенном в Московской области, о возможности сдачи сырого молока в количестве 50 л сутки. Инициатор проекта располагает собственным имуществом для создания мини-фермы, а именно, владеет земельным участком с жилым домом, скотным двором, автомобилем ВАЗ 2105, оборудованием для переработки молока (молочный сепаратор), содержит корову.

По проекту создания предприятия планируется:

1. Регистрация в качестве индивидуального предпринимателя.
2. Закупка мини-трактора, косилки, доильного аппарата, 3-х коров.
3. Организация 2-х рабочих мест.
4. Получение продукции и ее реализация.

1.2. Инициатор и исполнитель проекта.

XXXXXX

Образование:

Высшее, радиотехнический институт, специальность инженер.

Опыт работы:

С 2003 по настоящее время – ведение подсобного хозяйства для собственных нужд семьи.

С 01.04.2001 по 2003 – менеджер по продаже продуктов питания в оптовой компании

1.3. Цели и задачи проекта.

ЦЕЛИ ПРОЕКТА:

- Создать рентабельное предприятие.
- Получить чистую прибыль в размере 251,7 тыс. руб. за 3 года работы.

ЗАДАЧИ ПРОЕКТА:

- Организовать производство и сбыт качественной продукции (молока, молочных продуктов, телятины).
- Нарботать постоянную клиентскую базу покупателей в течение 3-х лет работы.
- Организовать 2 рабочих места для безработных граждан.
- Обеспечить инициатору проекта и сотруднику занятость и стабильную заработную плату.
- Вложить полученную прибыль в развитие предприятия и приобрести 5-ю корову на 3-й год реализации проекта.

ЧТО СДЕЛАНО:

- Выбран поставщик оборудования – косилки и мини-трактора.
- Составлена смета расходов на реализацию проекта.
- Составлен план сбыта.
- Изучена разрешительная документация для занятия данным видом деятельности.
- Проанализированы риски проекта и разработаны мероприятия по управлению ими.

1.4. Основные финансовые показатели проекта.

Общая сумма необходимых средств для запуска проекта – 470 020 руб.,
в том числе:

- Сумма собственных средств – 220 020 руб.
- Сумма запрашиваемых средств субсидии – 250 000 руб.

Начало реализации проекта запланировано с 01.01.11.

Планируемые показатели выручки и прибыли на 3 года реализации проекта:

Выручка за 1-й год проекта (период с 01.2011 г. по 12.2011) – 525 600 руб.

Выручка за 2-й год проекта (период с 01.2012 г. по 12.2012) – 577 200 руб.

Выручка за 3-й год проекта (период с 01.2013 г. по 12.2013) – 698 580 руб.

Прибыль за 1-й год проекта (период с 01.2011 г. по 12.2011) – 45 544 руб.

Прибыль за 2-й год проекта (период с 01.2012 г. по 12.2012) – 61 150 руб.

Прибыль за 2-й год проекта (период с 01.2013 г. по 12.2013) – 145 100 руб.

Срок окупаемости инвестиций составит 36 месяцев со старта проекта.

Рентабельность продаж – 18 % (за период 36 месяцев).

Ставка дисконтирования устанавливается в размере **12%** с учетом предполагаемых темпов обесценения денежных потоков проекта. По данным официального сайта МЭРТ инфляция по прогнозу на 2010 составит 8%. Минимальная доходность запланирована на уровне 4%. Проект характеризуется низким риском в связи с имеющимся ресурсами, личным опытом инициатора проекта в данном виде деятельности, качеством продукции и конкурентными ценами.

Таким образом, получение субсидии на открытие собственного предприятия позволит инициатору проекта создать 2 рабочих места, выйти на рынок с качественной продукцией, привлечь постоянных покупателей, обеспечить выручку и налоговые отчисления в бюджет г. Москвы

2. Анализ рынка

Здесь необходимо привести обоснования привлекательности реализуемой продукции и услуг. Бизнес-план должен показывать, что предприниматель хорошо знает рынок своих продуктов, прекрасно представляет требования рынка к своей продукции и может обосновать ее привлекательность. Здесь стоит привести данные обо всей отрасли, отдельных рынках и сегментах, на которых работает или на которые только собирается выходить компания.

*При подготовке данного раздела потребуется ответить на следующие вопросы:
На каких рынках работает компания, какова их емкость – объем закупаемых или*

потребляемых на этой территории продуктов / услуг? Растут ли эти рынки - увеличивается ли на них объем продаж? Как он рос последние 3-5 лет?

Какие тенденции и закономерности можно отметить? Как они повлияют в дальнейшем на объемы рынка – каковы его перспективы? Кто является основными конкурентами компании? Какой у них объем продаж? По каким ценам они продают продукт / оказывают услуги? В чем их сильные и слабые стороны? В чем преимущества компании, продуктов проекта над конкурентами?

Как вы планируете вести сбыт – по каким ценам, на каких условиях, напрямую или через посредников? Какой бюджет потребуется на сбыт?

Неплохо проанализировать цены на используемое вами сырье, комплектующие и полуфабрикаты, оценить возможные ограничения (объем партий и сроки закупки, возможность заключения контрактов и своевременного получения и пр.)

Приведенные в разделе выводы позволяют аргументировать прогнозируемые объемы и цены продаж, предполагаемую динамику и обеспечивающие ее вложения в сбыт.

2.1. Описание рынка производства и реализации молока и молочных продуктов.

Молочные продукты относятся к товарам первой необходимости. За период 01-06.2010 производство молочной продукции, по данным Министерства Экономического Развития Территорий, увеличилось на 9,8% по сравнению с аналогичным периодом 2009 г. В этот период отмечен рост производства практически всех видов молочных продуктов, в том числе молока жидкого обработанного (11,7%), молока и сливок в твердых формах (8,9%), сыра и творога (3,9%), масла сливочного и паст масляных (3,6%). Из-за снижения спроса сократилось производство молока сгущенного (падение на 9,7%). На конец июня 2010 г. поголовье крупного рогатого скота в хозяйствах всех сельхозпроизводителей, по расчетам, составляло 21,7 млн. голов (на 2,2% меньше по сравнению с аналогичной датой предыдущего года), из него коров - 9,0 млн. голов (на 1,4% меньше). Инициатор проекта планирует реализовывать молоко и телятину, рассматривает рынок сбыта на территории г. Москвы на рынке и в Московской области в непосредственной близости от фермы с поставкой продукции для ЗАО «Молочный завод».

В настоящее время более 70% производства стерилизованного молока в России приходится на ведущих производителей в этой области: ОАО "Лианозовский молочный комбинат", ОАО "Останкинский молочный комбинат", ОАО "Черкизовский молочный завод", Санкт-Петербургский молочный комбинат №1 "Петмол", ОАО "Царицынский молочный комбинат", ОАО "Молочный комбинат" (г.Тимашевск Краснодарского края), ЗАО "Завод детских молочных продуктов" (г.Москва), ОАО Молочный комбинат "Воронежский", ОАО "Белгородский молочный комбинат", ОАО "Очаковский молочный завод". Соответственно, ведущими поставщиками молока и молочных продуктов в магазины и супермаркеты г. Москвы являются первые три из вышеназванных. Рост рынка составляет в среднем, 10% год. Только в Москве, по разным данным, производят до 1 100 тыс.тонн молока в год (по состоянию на конец 2009 года).

Доля частных и фермерских хозяйств в производстве молока составляет не более 15% и значительно отличается в зависимости от региона.

Основными каналами дистрибуции являются магазины, супермаркеты, розничные магазины (включая собственные или собственные секции, прилавки, собственные торговые точки на мелкооптовых рынках и ярмарках, передвижные автоприлавки). Частные производители молока и молочной продукции реализуют ее оптом крупным перерабатывающим предприятиям, а также реализуют самостоятельно через розничные точки в магазинах и на продовольственных рынках.

Большую роль в сбыте продукции крупных производителей играет реклама. В настоящее время ведущие производители стерилизованного молока достаточно активно используют практически все виды рекламы - на телевидении и радио, в прессе, осуществляют наружную рекламу, рекламу на транспорте и даже прямую почтовую рекламу. Показательно, что у основных фирм производителей часть рекламного бюджета используется для осуществления конкретных маркетинговых исследований в целях повышения эффективности их рекламных усилий.

2.2. Описание потребителей.

В настоящее время покупатели приобретают преимущественно стерилизованное молоко в магазинах. Молоко из частных подсобных хозяйств покупают на мелкооптовых рынках и ярмарках выходного дня. По данным проведенного опроса потребителей по заказу ОАО "Лианозовский молочный комбинат" (г.Москва) рынки и ярмарки занимают прочное лидирующее место при выборе наиболее качественных и натуральных продуктов (на сентябрь 2009 г.):

Место реализации продукции	Предпочтение по местам покупок продуктов (%)
Мелкооптовый рынок, ярмарка	51
Продовольственный магазин	43
Универсам, супермаркет	31
Киоск, лоток, палатка на улице, в переходе	21
Специализированный продовольственный магазин	7
Другое	4

Особой категорией потребителей молока и молочных продуктов являются лица, страдающие сердечно – сосудистыми заболеваниями. В настоящее время, по данным РАМН, не менее 40% россиян страдают атеросклерозом, ишемической болезнью сердца, стенокардией и гипертонической болезнью (от 25 до 35% населения России), диабетом - 10%, аллергией на белок - 4-8% жителей, в связи с

чем нуждаются в диетическом питании. Также, молоко и молочные продукты показаны лицам, страдающим болезнями пищеварительного тракта, малокровием, детям (с переносимостью лактозы) для повышения иммунитета, а также людям пожилого возраста, как легкоусвояемый и полезный продукт. Молоко, полученное в собственном подсобном хозяйстве, в отличие от производимого на заводах, сохраняет все полезные свойства, в связи с чем традиционно пользуется высоким спросом.

2.3. Описание продукции.

Планируется получать и реализовывать 4 вида продукции: молоко жирностью 3,5%, творог жирностью от 9% до 20% , сметану жирностью 15-20% и телятину. Поскольку сырое молоко имеет небольшой срок хранения (3 дня), то инициатор проекта планирует его реализовывать оптом на молочный завод в количестве 50 л, 1 раз в 2 дня, доставляя собственным транспортом. Сметана имеет срок хранения около 20 суток, творог, в зависимости от жирности и температуры хранения, имеет срок хранения от 3-х до 20 суток. Эту продукцию планируется реализовывать на рынке в Москве, так же как и телятину. Требования к качеству молока регламентируются Федеральным законом Российской Федерации от 12 июня 2008 г. N 88-ФЗ "Технический регламент на молоко и молочную продукцию", опубликованным 20 июня 2008 г.

2.4. Исследование конкурентного окружения и рыночных цен.

Формирование цен на готовую продукцию сделано на основе анализа рыночных цен. Было проведено сравнение цены на творог, не расфасованный в упаковку, сметану и телятину, реализуемые в продуктовом магазине, на рынке в спальном районе и на рынке в Московской области.

Вид продукции/ Место реализации	Магазин «Продукты»	Рынок в г.Москва	Рынок в Московской области
Творог, 9%, кг	110 руб.	95 руб.	85 руб.
Сметана, 20%, кг	90 руб.	90 руб.	80 руб.
Телятина, кг	290 руб.	280 руб.	230 руб.

Таким образом, сформирована цена на творог и сметану по 80 руб. за кг при реализации в розницу, на телятину – 180 руб. (оптовая цена).

3. Производственный план

Данный раздел описывает планируемую деятельность и вместе с прогнозом сбыта является основанием для финансовых расчетов проекта.

Здесь необходимо описать технологический процесс производства, в котором будут приведены стадии и этапы производства (с учетом продолжительности производства на каждом этапе, то есть производственного цикла), перечень привлекаемых материалов (сырья) и стоимости дополнительных издержек в расчете на 1 единицу продукции, что позволит определить затраты на производство и сформировать себестоимость. Здесь также должен быть учтен расход материалов на 1 единицу продукции и размер процента потерь (отходов). Должен быть описан объем и график производства, который вместе с описанием технологического процесса позволит сформировать План закупок сырья. В плане закупок сырья будет описан перечень (с указанием цены и единиц измерения) материалов (сырья), обязательно объемы приобретения. Необходимо учесть изменения цены (рост или падение, сезонные изменения) на материалы, условия поставок и оплаты. Исходя из сформированного графика производства и себестоимости произведенной продукции формируется план сбыта. В плане сбыта формируется график реализации (объем сбыта) по видам продукции. Обязательно указать тенденции изменения объема реализации (изменения связанные с ростом рынка сбыта или доли на рынке, сезонные колебания). Необходимо описать цену и изменения цены, а также прописать условия оплаты и поставок (с учетом формирования запасов). Необходимо сформировать план общих издержек. В этом плане указывается периодичность и стоимость каждой издержки, изменение стоимости издержки, условия оплаты издержек.

3.1. Требования к организации рабочего места для реализации молока и молочной продукции на рынке.

Данный вид деятельности, как и любая розничная торговля, требует наличия у предпринимателя на месте торговли следующих документов:

- Договор аренды;
- Свидетельство о регистрации;
- ИНН;
- Личная карточку продавца;
- Приказ о приеме на работу;
- Личная медицинская книжка продавца;
- Трудовой договор;
- Карточка регистрации ККМ;
- Заключение Роспотребнадзора на вид деятельности и на товар;
- Журнал кассира – операциониста;
- Договор на техническое обслуживание кассы;
- Сертификаты соответствия на товар, санитарно-эпидемиологическое заключение на товар, в частности на молоко и молочную продукцию необходимо ветеринарное свидетельство на партию товара и сертификаты качества на тару;
- Накладные на товар;

- Сведения о правилах обмена и возврата товара;
- Правила торговли;
- Закон «О защите прав потребителей»;
- Книга отзывов и предложений.

Сертификация продукции на соответствие требованиям к качеству проводится в стационарной, расположенной на территории рынка, или подвижной лаборатории ветеринарно-санитарной экспертизы (на ярмарках выходного дня), где на основе анализа образцов продукции выдается ветеринарное заключение, которое действительно в течение 3-х дней (на данный вид продукции) и распространяется на партию всю произведенной продукции. Перед взятием проб молока и молочных продуктов для экспертизы определяют санитарное состояние тары (посуды), в которой они доставлены на рынок. Тара, в которой доставляют молоко и молочные продукты, должна быть изготовлена из материалов, допущенных органами здравоохранения для контакта с пищевыми продуктами и иметь сертификат соответствия.

Оформление медицинской книжки на продавца (инициатора проекта) будет проведено в центре ГСЭН по мест жительства на основании данных обследования в поликлинике, повторные обследования для продления медицинской книжки необходимо проходить 1 раз в 6 месяцев.

3.2. Описание основных технологических процессов в молочном животноводстве.

Чтобы иметь высокие показатели по молоку, следует создавать комфортные условия для содержания животных и обеспечивать соответствующий кормовой рацион. Для правильного кормления сельскохозяйственных животных необходимо, прежде всего, знать их потребности в питательных веществах. Количество последних определяется удоем, содержанием жира в молоке, живой массой, возрастом коровы и ее физиологическим состоянием (упитанность, стельность).

При живой массе в 650 кг по норме требуется 19,5 кг СВ (сухого вещества) в сутки, в том числе в летний период основным кормом для скота является зеленый корм – пастбищная трава и подкормка из зеленых трав. Коровы на пастбище могут поедать в сутки до 80 кг травы. Однако даже на хороших естественных пастбищах корова сможет съесть в сутки (за время пастыбы) не более 50 кг травы, а следовательно, и летом она нуждается в подкормке, состоящей из фуражного овса, корнеплодов (картофель, морковь, турнепс). Зимой основным кормом является сено, которое стоит 3 500 руб. за тонну, причем одна корова съедает зимой около 3,5 т сена. Приобретение оборудования позволит инициатору проекта самостоятельно заготавливать сено в летнее время года и снизить себестоимость кормления животных. В себестоимости продукции стоимость кормления

составляет порядка 65-70%, на ввод нетелей закладывают 30%, итого на содержание 1 коровы требуется в год порядка 31 000 рублей.

Уход за животными: животных надо систематически чистить щетками, подмывать, летом купать, подрезать копыта. Перед выгоном на пастбище проводят ветеринарный осмотр. При смене сезонов необходимо переводить скот со стойлового содержания на пастбищное и обратно. Доеение осуществляется как ручным способом, так и посредством доильного аппарата, в среднем 2-3 раза в день. Имеет свои особенности период подготовки к отелу и появлению приплода, а также порядок прививания животных.

4. План сбыта

На основе личного опыта ведения молочного животноводства рассчитана производительность и количество планируемой к производству готовой продукции. Одна корова в сутки дает в среднем 15 л молока, из которого можно получить 2,5 кг жирного творога и 1 л сметаны. Запланирована покупка еще 3 животных, тогда общая производительность составит 60 л в сутки или 1800 л в месяц. Половина этого объема получаемого молока будет сдаваться на молочный завод по цене 20 руб./л (по предварительной договоренности). Из остального получаемого молока путем сепарирования будут производиться творог и сметана, реализовывать которые планируется 2 раза в месяц на рынке в Москве (4 дня розничной торговли в месяц). Продажа телятины запланирована 2 месяца в год, всего 4 нетели от 4-х коров, 600 кг телятины. На основе анализа цен реализации молочной продукции были сформированы цены: молоко – 20 руб. /л, творог и сметану - 80 руб. / кг, телятина – 180 руб./кг. Подорожание цен на продукцию учтено начиная с 13-го месяца проекта на 10%, в соответствии с ежегодной тенденцией, увеличение объема производства запланировано начиная с 25-го месяца проекта в связи с покупкой еще 1 коровы.

4.1. План продаж

Вид продукции	Цена за кг, руб.
Молоко, л	20
Творог, сметана, кг	80
Телятина, кг	180

ПРОГНОЗ ПРОДАЖ (л, кг)	2 кв. 2010	3 кв. 2010	4 кв. 2010
Молоко, л	1 800	2 700	2 700
Творог, сметана, кг	420	630	630
Телятина, кг	-	-	-
ИТОГО:	2 220	3 330	3 330

ВЫРУЧКА (руб.)	2 кв. 2010	3 кв. 2010	4 кв. 2010	Итого:
Выручка от реализации продукции	69 600	104 400	104 400	278 400
ИТОГО:	69 600	104 400	104 400	

Итого в 2010 году выручка составит 278 400 руб.

ПРОГНОЗ ПРОДАЖ (л, кг)	1 кв. 2011	2 кв. 2011	3 кв. 2011	4 кв. 2011
Молоко, л	2 700	2 700	2 700	2 700
Творог, сметана, кг	630	630	630	630
Телятина, кг	300	300	-	-
ИТОГО:	3 630	3 630	3 330	3 330

ВЫРУЧКА (руб.)	1 кв. 2011	2 кв. 2011	3 кв. 2011	4 кв. 2011	Итого:
Выручка от реализации продукции	158 400	165 200	114 600	114 600	552 800
ИТОГО:	158 400	165 200	114 600	114 600	

Итого в 2011 году выручка составит 552 800 руб.

ПРОГНОЗ ПРОДАЖ (л, кг)	1 кв. 2012	2 кв. 2012	3 кв. 2012	4 кв. 2012
Молоко, л	2 700	3 150	3 375	3 375
Творог, сметана, кг	630	690	720	720
Телятина, кг	300	300	-	-
ИТОГО:	3 630	4 140	4 095	4 095

ВЫРУЧКА (руб.)	1 кв. 2011	2 кв. 2011	3 кв. 2011	4 кв. 2011	Итого:
Выручка от реализации продукции	174 000	189 280	137 520	137 520	638 320
ИТОГО:	174 000	189 280	137 520	137 520	

Итого в 2012 году выручка составит 638 320 руб.

ПРОГНОЗ ПРОДАЖ (л, кг)	1 кв. 2013	Апрель 2013
Молоко, л	3 375	1 125
Творог, сметана, кг	720	240
Телятина, кг	375	375
ИТОГО:	4 470	1 740

ВЫРУЧКА (руб.)	1 кв. 2013	Апрель 2013	Итого:
Выручка от реализации продукции	158 400	120 090	331 860
ИТОГО:	211 770	120 090	

Итого в 2013 году за период с января по апрель выручка составит 331 860 руб.

4.2. План продвижения продукции.

Поскольку при реализации продуктов питания большое значение имеет качество продукции, то основой рекламы товара будет поставка на рынок свежей продукции хорошего качества. Кроме того, молоко и молочные продукты являются товарами, традиционно входящими в состав потребительской корзины, как востребованные и необходимые в повседневном рационе питания, относятся к перечню социальных товаров. В связи с тем, что продукция не имеет специального торгового названия и объем производимой продукции может быть реализован в течение 4-х дней в месяц, а сама продукция не предназначена для длительного хранения, то проведение активных рекламных мероприятий нецелесообразно. Инициатор проекта планирует сдавать излишки нереализованной продукции предприятиям, занимающимся производством выпечки и мучных изделий, закупающим творог и сметану в качестве сырья для производства.

5. Организационный план

5.1. Организационная схема проекта.

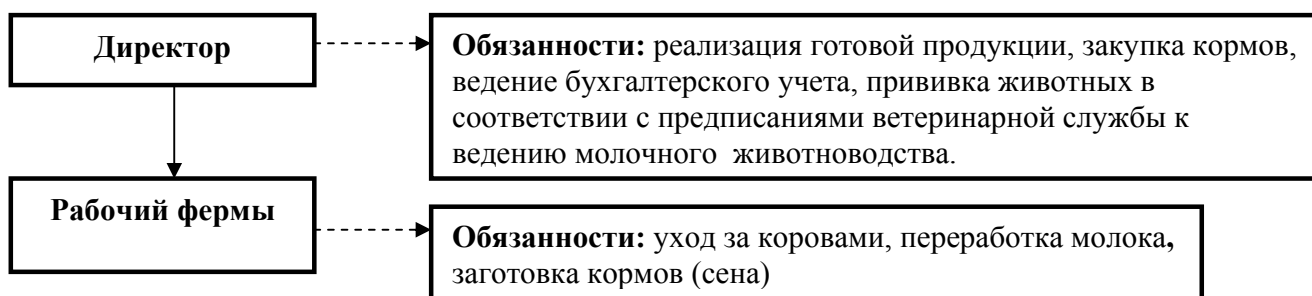


График работы сотрудников на протяжении реализации проекта.

№ п/п	Должность	Количество ставок	График работы
1.	Директор	1	5/2 в неделю, с 09 до 18 часов
2.	Рабочий фермы	1	5/2 в неделю, с 06 до 14 часов
	Итого:	2	

5.2. Штатное расписание сотрудников, занятых в проекте.

Период проекта с 01.2011 г. по 08.2011 г.

Формирование плана по персоналу необходимо для формирования затрат на оплату труда персонала. План по персоналу, должен учитывать количество персонала по каждой должности.

По персоналу следует учитывать его постепенный рост или изменение расходов на персонал (как по окладам, так и по суммарным расходам), также учитывать период, в котором происходят любые изменения в части персонала. Например, на какой период времени привлекается тот или иной персонал, или с какого периода времени происходит наращивание численности.

Должность	Кол-во ставок	Оклад (руб.)	Фонд оплаты труда, (руб.)	Начисления в месяц на з/п, ПФР + ФСС =34,2%	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Итого (руб.)	Начисления с ФОТ 34,2% за период 01-08.2011 (руб.)
Директор	1	10 100	10 100	3 454,2	10 100	10 100	10 100	10 100	10 100	10 100	10 100	10 100	80 800	27633,6
Рабочий фермы	1	10 100	10 100	3 454,2	10 100	10 100	10 100	10 100	10 100	10 100	10 100	10 100	80 800	27633,6
Итого, ФОТ:			20 200		20 200	20 200	20 200	20 200	20 200	20 200	20 200	20 200	161 600	55267,2
Итого, начисления с ФОТ				6 908,4	6 908,4	6 908,4	6 908,4	6 908,4	6 908,4	6 908,4	6 908,4	6 908,4	55267,2	

6. План инвестиций

6.1. Календарный план этапов выполнения проекта.

№ п/п	Наименование работ	Сроки выполнения	Стоимость, руб.
1.	Регистрация в качестве индивидуального предпринимателя, закупка оборудования и животных	Январь 2011	411 500
2.	Закупка кормов	Январь 2010 – март 2010	27 720
3.	Получение готовой продукции, реализация	Март - Апрель 2010	30 800
	Итого:		470 020

6.2. Основные средства, планируемые к закупке.

№ п/п	Наименование затрат	Ед. измерения	Кол-во	Стоимость, руб.		Примечание	
				единицы	всего	Собств. средства	Субсидия
1.	Корова	шт.	3	25 000	75 000	75 000	
2.	Косилка к мини-трактору	шт.	1	40 000	40 000	40 000	
3.	Доильный аппарат	шт.	2	40 000	80 000	80 000	
4.	Мини-трактор	шт.	1	250 000	250 000		250 000
	Итого:				445 000	195 000	250 000

7. Финансовый план

В финансовом плане необходимо описать внешние параметры окружения проекта (инфляция, особенности налогообложения и вся информация по налогам, при необходимости привести ставку рефинансирования, обоснование ставки дисконтирования, валютные курсы с динамикой изменения). Формат представления финансового плана может варьироваться, в зависимости от требований его адресатов. Данный финансовый план подготовлен в соответствии с требованиями к субсидируемым проектам.

Также необходимо описать стоимость проекта, которая складывается из стоимости капиталовложений, иных инвестиционных затрат и затрат на покрытие текущих издержек (затраты на персонал, общие и прямые издержки - в течение инвестиционного периода). После определения стоимости проекта определяется структура финансирования (так стоимость проекта и есть объем необходимого финансирования). Определяются источники финансирования, то есть сколько собственного и заемного капитала привлекается для реализации проекта, определяется и цели, на которые направляется привлекаемое финансирование.

Кроме этого, приводятся отчет прибылей и убытков (который демонстрирует формирование доходной и расходной части проекта), отчет о движении денежных средств (то есть реальное движение денежных средств в зависимости от условий оплаты), прогнозный баланс (отображающий условия формирования активов и обязательств).

5.1. Смета затрат (период 3 месяца с 01.2011 по 03.2011).

№ п/п	Наименование затрат	Ед. измерения	Кол-во	Стоимость, руб.		Примечание	
				единицы	всего	собств. средства	субсидии
1	Услуги нотариуса		1	1 000	1 000	1 000	
2	Юридические услуги по регистрации в качестве ИП		1	4 500	4 500	4 500	
3	Изготовление печати	шт.	1	600	600	600	
4	Государственная пошлина за регистрацию ИП		1	800	800	800	
5	Кассовый аппарат	шт.	1	6 100	6 100	6 100	
6	Аренда места на рынке (4 дня в месяц)	Мес.	3	4 000	12 000	12 000	
7	Разрешение ветеринарной лаборатории	Мес.	3	1 000	3 000	3 000	

8	Техническое обслуживание кассового аппарата	Мес.	3	600	1 800	1 800	
9	Бензин	Мес.	3	2 500	2 500	7 500	
10	Корма для животных (овес)	кг	7 920	3,5	27 720	27 720	
11	Корова	шт.	3	25 000	75 000	75 000	
12	Косилка к мини-трактору	шт.	1	40 000	40 000	40 000	
13	Доильный аппарат	шт.	1	40 000	40 000	40 000	
14	Мини-трактор	шт.	1	250 000	250 000		250 000
	Итого:				470 020	220 020	250 000

Расчет исходных финансовых показателей проекта.

Предпосылки финансового моделирования (допущения для финансово-экономических расчетов):

На период 2011-2013 гг.:

Горизонт планирования (период достижения бюджетной эффективности)	36 месяцев
Шаг планирования	Месяц
Система налогообложения:	Упрощенная
Единый налог	15 % , «доходы минус расходы»
Начисления ПФР за ИП	10 392 руб.
Начисления в ФФОМС и ТФОМС за ИП	1 611 руб.
Начисления на ФОТ в ПФР	26% от ФОТ
Начисления на ФОТ в ФСС	2,9 % от ФОТ
Начисления на ФОТ в ТФОМС	3% от ФОТ
Начисления на ФОТ в ФФОМС	2,1% от ФОТ
Начисления на ФОТ в ФСС НзиПС	0,02% от ФОТ
Годовая ставка дисконтирования	12 %

Постоянные расходы	Сумма в месяц, руб.	Период осуществления
Бензин	2 500	С 1-го месяца проекта
Корм для 4-х животных 8 месяцев в году, на 4 месяца (сено) –	9 240	С 1-го по 6-й месяца проекта

заготавливается с собственного участка		
Кассовый аппарат обслуживание	600	С 1-го месяца проекта
Аренда на места на ярмарке выходного дня, 4 дня в месяц	4 000	С 1-го месяца проекта
Разрешение ветеринарной лаборатории	1 000	С 1-го месяца проекта
ФОТ	20 200	С 1-го месяца проекта
Налоги на ФОТ	2 868	С 1-го месяца проекта

5.2. ФОРМИРОВАНИЕ ВЫРУЧКИ И РАСХОДОВ:

Месяц, порядковый номер/название	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	май.10	июн.10	июл.10	авг.10	сен.10	окт.10	ноя.10	дек.10	январ.11	февр.11	мар.11	апр.11
Выручка (доходы), руб.	34 800	34 800	34 800	34 800	34 800	34 800	34 800	34 800	34 800	34 800	88 800	88 800
Расходы, руб.*	17 340	17 340	17 340	17 340	17 340	17 340	8 100	8 100	8 100	8 100	17 340	17 340
Прибыль (выр.-расх.), руб.	-5 608	-5 608	-5 608	-5 608	-5 608	-5 608	3 632	3 632	-372	-372	44 388	44 388
Рент-ть, (приб./выр.)*100 %	0	0	0	0	0	0	10	10	0	0	0	0
∑ налога (15%), руб.	0	0	0	0	0	0	0	2 784	0	0	6 658	6 658
Заработная плата, руб.	20 200	20 200	20 200	20 200	20 200	20 200	20 200	20 200	20 200	20 200	20 200	20 200
Начисления на ФОТ ПФР 14%, руб. и 26% с 2011 года**	2 828	2 828	2 828	2 828	2 828	2 828	2 828	2 828	5 252	5 252	5 252	5 252
Начисления на ФОТ ФСС 0,2%, руб. и 8,2% с 2011 года	40	40	40	40	40	40	40	40	1 620	1 620	1 620	1 620
Общая ∑ налогов, руб.	2 868	2 868	2 868	2 868	2 868	2 868	2 868	5 652	6 872	6 872	13 530	13 530
∑ налогов нарастающим итогом	2 868	5 737	8 605	11 474	14 342	17 210	20 079	25 731	32 603	39 475	53 006	66 536

*Сумма расходов не включает заработную плату и капитальные затраты на приобретение основных средств

** Налоги с ФОТ за ИП учтены для удобства расчетов так же, как и нанимаемого сотрудника

Месяц, порядковый номер/название	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
	май.11	июн.11	июл.11	авг.11	сен.11	окт.11	ноя.11	дек.11	январ.12	февр.12	мар.12	апр.12
Выручка (доходы), руб.	38 200	38 200	38 200	38 200	38 200	38 200	38 200	38 200	38 200	38 200	97 600	97 600
Расходы, руб.	17 340	17 340	17 340	17 340	17 340	17 340	8 100	8 100	8 100	8 100	17 340	17 340
Прибыль (выр.-расх.), руб.	-6 212	-6 212	-6 212	-6 212	-6 212	-6 212	3 028	3 028	3 028	3 028	53 188	53 188
Рент-ть, (приб./выр.)*100	0	0	0	0	0	0	8	8	8	8	54	54
∑ налога (15%), руб.	382	382	382	382	382	382	454	454	454	454	7 978	7 978
Заработная плата, руб.	20 200	20 200	20 200	20 200	20 200	20 200	20 200	20 200	20 200	20 200	20 200	20 200
Начисления на ФОТ ПФР 26%, руб.	5 252	5 252	5 252	5 252	5 252	5 252	5 252	5 252	5 252	5 252	5 252	5 252
Начисления на ФОТ ФСС, ФОМС 8,2%, руб.	1 620	1 620	1 620	1 620	1 620	1 620	1 620	1 620	1 620	1 620	1 620	1 620
Общая ∑ налогов, руб.	7 254	7 254	7 254	7 254	7 254	7 254	7 326	7 326	7 326	7 326	14 850	14 850
∑ налогов нарастающим итогом*	73 790	81 044	88 298	95 552	102 806	110 060	117 386	124 712	132 039	139 365	154 215	169 065

Месяц, порядковый номер/название	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
	май.12	июн.12	июл.12	авг.12	сен.12	окт.12	ноя.12	дек.12	январ.13	фев.13	мар.13	апр.13
Выручка (доходы), руб.	45 840	45 840	45 840	45 840	45 840	45 840	45 840	45 840	45 840	45 840	120 090	120 090
Расходы, руб.	19 650	19 650	19 650	19 650	19 650	19 650	10 410	10 410	10 410	10 410	19 650	19 650
Прибыль (выр.-расх.), руб.	-882	-882	-882	-882	-882	-882	8 358	8 358	8 358	8 358	73 368	73 368
Рент-ть, (приб./выр.)*100 %	0	0	0	0	0	0	18	18	18	18	61	61
∑ налога (15%), руб.	458	458	458	458	458	458	1 254	1 254	1 254	1 254	11 005	11 005
Заработная плата, руб.	20 200	20 200	20 200	20 200	20 200	20 200	20 200	20 200	20 200	20 200	20 200	20 200
Начисления на ФОТ ПФР 26%, руб.	5 252	5 252	5 252	5 252	5 252	5 252	5 252	5 252	5 252	5 252	5 252	5 252
Начисления на ФОТ ФСС, ФОМС 8,2%, руб.	1 620	1 620	1 620	1 620	1 620	1 620	1 620	1 620	1 620	1 620	1 620	1 620
Общая ∑ налогов, руб.	7 330	7 330	7 330	7 330	7 330	7 330	8 126	8 126	8 126	8 126	17 877	17 877
∑ налогов нарастающим итогом*	176 396	183 726	191 057	198 387	205 718	213 048	221 174	229 300	237 425	245 551	263 428	281 305

8. Анализ рисков проекта

В качестве анализа рисков необходимо применять анализ чувствительности проекта. С помощью данного анализа выясняется, насколько показатели эффективности проекта подвержены влиянию (чувствительны) к изменению основных параметров проекта. Параметрами проекта являются объем и цена сбыта, прямые и общие издержки, объем инвестиций, ставка по привлекаемому кредиту. Следовательно, значение в процентах, на которое изменяется параметр проекта при котором, например, NPV (чистый приведенный доход от проекта) становится отрицательным (то есть проект становится убыточным) является критическим (например, если при падении на 10% цены сбыта NPV уходит в "минус", то считается, что проект чувствителен на - 10% по цене сбыта по NPV).

Анализ проведен методом оценки силы и предсказуемости рисков.
Выявлены 3 основных вида рисков:

1. Финансовый риск - выполнения плана продаж на 75% в связи со снижением спроса на продукцию.
2. Организационный – задержка сроков оформления разрешительных документов для права реализации продукции.
3. Технологический – выход из строя техники, ее ремонт.

Для управления рисками проекта разработаны следующие мероприятия:

- Достигнута договоренность о сдаче сырого молока с ЗАО «Молочный завод» в количестве 50 л в сутки;
- Собрана информация о порядке выдаче ветеринарного заключения о качестве готовой продукции;
- Выбрана ярмарка выходного дня для аренды места и реализации готовой продукции;
- Оборудование будет закупаться только новое с гарантией поставщика не менее 1 года.

9. Результаты и эффективность проекта

Перед формированием результатов обязательно надо провести анализ проекта, который помимо вышеописанного анализа рисков должен содержать анализ финансовых показателей, анализ показателей эффективности проекта, анализ отчетности проекта. Анализ финансовых показателей должен ответить насколько ликвиден проект в разные периоды реализации. Анализ показателей рентабельности дает представление о том, насколько прибылен проект. Анализ показателей оборачиваемости свидетельствует о грамотном производственном планировании (при условии относительной стабильности показателей, высокие показатели могут свидетельствовать о недостаточности запасов, долгом возврате кредиторской и получении дебиторской задолженности, низкие свидетельствуют об обратных тенденциях). Анализ показателей эффективности

инвестиций должен показать быструю или медленную окупаемость проекта, высокую или низкую внутреннюю рентабельность (прибыльность) проекта, величину полученного дохода от реализации проекта, индекс прибыльности инвестиций (показывающий, сколько денежных средств получается от проекта на каждую вложенную денежную единицу).

На основе проведенного анализа делается заключение о целесообразности (или нецелесообразности) реализации проекта.

Приобретение оборудования для создания предприятия ИП ХХХХХ позволит инициатору проекта создать 2 новых рабочих места, выйти на рынок с качественной продукцией, создать рентабельное предприятие.

Планируемые показатели проекта:

Наименование показателя	1-й год (05.10 - 04.11)	2-й год (05.11- 04.12)	3-й год (05.12- 04.13)	Итого: (руб.)
Выручка (руб.)	525 600	577 200	698 580	1 801 380
Полные издержки (руб.)	463 955	495 984	523 704	1 483 643
Валовая прибыль (руб.)	61 645	81 216	174 876	317 737
Рентабельность, %	12	14	25	17,63

Количество создаваемых рабочих мест – новых 2, для инициатора проекта и 1 наемного работника.

Другие показатели эффективности проекта:

- Срок окупаемости инвестиций (средств субсидии) составит 36 месяцев.
- Величина чистой прибыли составит 215,7 тыс. руб. за 36 месяцев проекта;

Рентабельность проекта свидетельствует о его привлекательности. При этом стоит предусмотреть мероприятия по предотвращению риска, связанного с возможным падением продаж, Инициаторам стоит обратить внимание на оптимизацию затрат и повышение выручки за счет предоставления других услуг (экологического туризма) и производства премиальной категории продукции – «органической». С учетом этого проект может рассматриваться как привлекательный для инвестирования.