

# ОВЦЕВОДЧЕСКАЯ ФЕРМА

## ОВЕЧКИНО



Выполнили  
студенты 308

группы:

Архипова

Александра;

Аминов Заир;

Хмелёв Влад;

Пискунов Денис;

Манатаева Диана

# ОПИСАНИЕ БИЗНЕСА

---

- Целью данного проекта является организация овцеводческой фермы в Улаганском районе село Акташ.
- Основные направления нашей деятельности:
- 1. Выращивание молодняка МРС с последующей реализацией населению мясом (для реализации мяса мы договоримся с крупными торговыми точками и рынками, но отдельные договора заключим с ресторанами и кафе, где потребность в свежем мясе стабильно высокая);
- 2. Продажа живого веса;
- 3. Реализация тёплой шерсти;
- 4. Реализация молока.
- Дополнительная прибыль:
- 1. Продажа стриженной шерсти и выделка шкур после забоя (для реализации выделанных шкур можно заключать договора с обувными фабриками или цехами по пошиву верхней одежды);
- 2. Мини зоопарк для приезжих и местных жителей (здесь наши гости могут сами следить за жизнью животных);
- 3. Производство изделий из натуральной овчины: это жилетки, пояса, тапочки, одеяла, детские зимние конверты и многое другое.

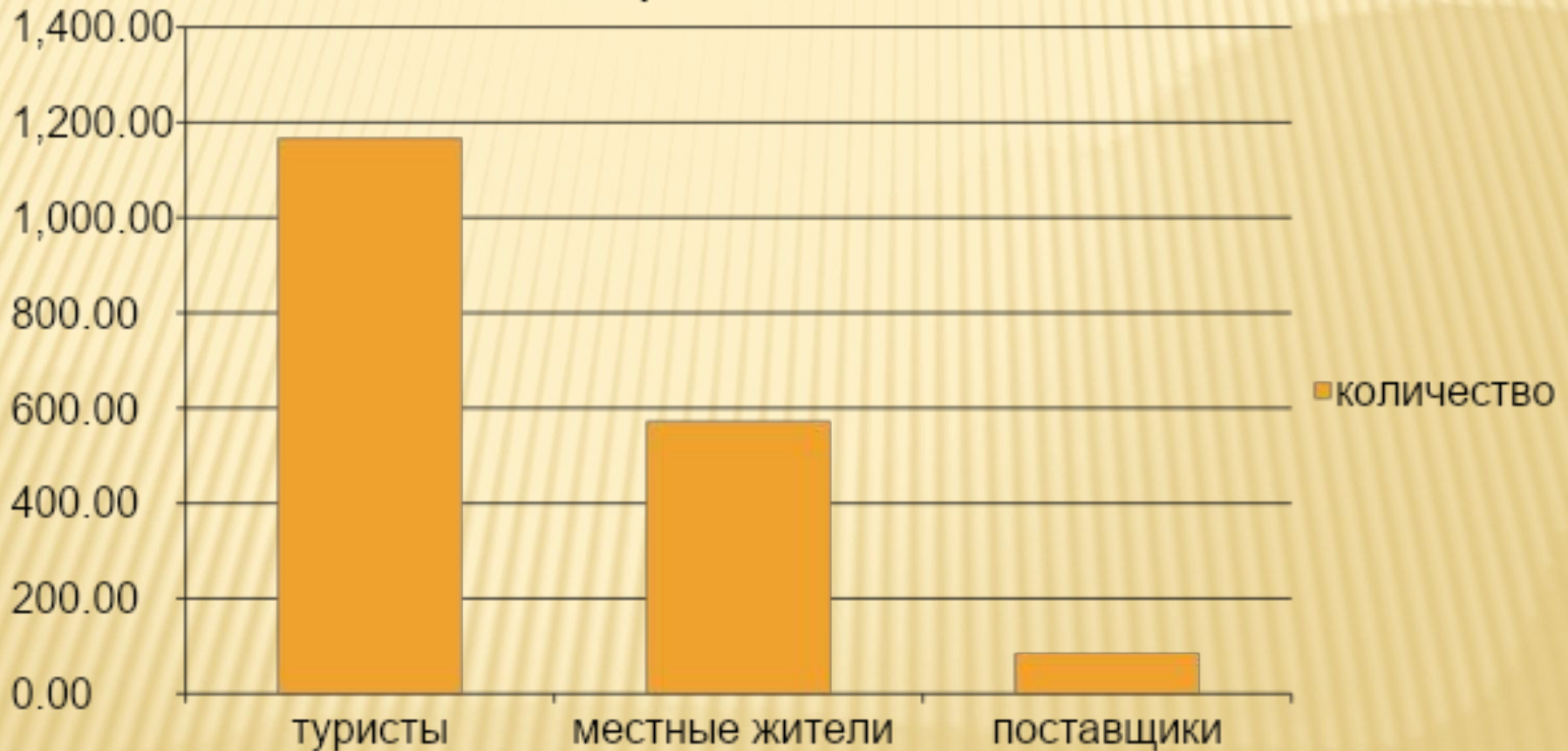
# АКТУАЛЬНОСТЬ И ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

---

- Актуальность: Одним из популярных направлений у начинающих предпринимателей, проживающих на селе, традиционно считается овцеводство. Такая его популярность связана с несколькими причинами. Во-первых, овцы неприхотливы и их разведения не настолько трудоёмко. Во-вторых, падёж овец гораздо меньше, чем у любых других животных. В-третьих, поскольку овцы животные пастбищные, с кормами проблем не наблюдается. И, в-четвертых, начать разведение овец можно даже с небольших количеств голов.
- Целевая аудитория: Наша продукция предназначена для широкого круга покупателей, всех возрастных категорий, а именно:
  - - Для туристов отдыхающих в Улаганском районе или проезжающих мимо;
  - - Для местных жителей Улаганского и Кош-Агачского районов;
  - - Для любителей бараньего мяса.

# ОБЪЁМ РЫНКА

## Потенциальные клиенты



# МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

---

- В планах организации разведения овец предполагается:
- - оформить деятельность в административных органах;
- - получить кредит;
- - арендовать территорию в Улаганском районе с. Акташ (площадью 10 соток);
- - арендовать кошары и подсобные помещения;
- - приобрести оборудование;
- - нанять персонал;
- - обучение персонала;
- - приобрести поголовье скота;
- - начать процесс производства.

# РЕКЛАМНОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ

---

- Рекламные кампании в средствах массовой информации (радио, телевидение);
- Раскрутка через интернет (создание официального сайта, привлечение аудитории из социальных сетей);
- Правильная маркетинговая политика (ценообразование, акции);
- Презентации (участие в профессиональных выставочных мероприятиях);
- Распространение листовок, буклетов, визиток;
- Использование баннеров (для привлечения аудитории).

# ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА

---

- 1. Архипова А. – директор, продавец поставщик;
- 2. Манатаева Д. – главный бухгалтер, продавец поставщик;
- 3. Аминов З. – чабан, водитель, мясник;
- 4. Хмелёв В. – завхоз, специалист по стрижке овец;
- 5. Пискунов Д. – дояр, охранник;
- 6. По необходимости – ветеринар (будем вызывать)

# РАСЧЕТ ПРОГНОЗИРУЕМЫХ ДОХОДОВ

Наименование	Количество с одного барана (овцы)	Количество, кг (л.) на продажу	Стоимость за ( 1 кг; 1 л.)	Итоговая стоимость
Продажа мяса	80 кг (6 голов)	480 кг	350р.	168 000р.
Продажа шерсти	12 кг (200 голов)	2 400 кг	60 р.	144 000 р.
Продажа молока	100 л. (10 овец)	1000 л.	60 р.	60 000р.
Продажа живым весом	_____	5	6000 р.	30 000 р.
Итого Ежемесячная выручка		_____	_____	402 000р.



# ПЛАН ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА 1 ГОД

	Апрель (Старт)	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь
<b><u>Выручка:</u></b>						
мясо	0	0	0	0	168 000	168 000
шерсть	0	0	0	0	0	144 000
молоко	0	0	0	0	60 000	60 000
Живой вес	0	0	0	30 000	0	30 000
<b>Итого доход:</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>30 000</b>	<b>228 000</b>	<b>402 000</b>
<b><u>Единовременное:</u></b>						
оборудование	80 500	0	0	0	0	0
реклама	30 000	0	0	0	0	0
Поголовье МРС	700 000	0	0	0	0	0
<b><u>Ежемесячное:</u></b>						
аренда	13 846,15	13 846,15	13 846,15	13 846,15	13 846,15	13 846,15
Кормовые запасы	0	8 888, 9	0	0	0	8 888, 9
Коммунальные услуги	3000	3000	3000	3000	3000	3000
Заработная плата	0	95 000	95 000	113 000	107 000	131 000
кредит	0	35 000	35 000	35 000	35 000	35 000
налог	0	380	380	380	380	380
<b>Итого расходы</b>	<b>-652 346,15</b>	<b>-156 115,05</b>	<b>-147 226,15</b>	<b>-165 226,15</b>	<b>-159 226,15</b>	<b>- 192 115,05</b>
<b>Прибыль/убыток</b>	<b>-</b>	<b>-156 115,05</b>	<b>-147 226,15</b>	<b>-135 226,15</b>	<b>68 773,85</b>	<b>209 884,95</b>

# ПЛАН ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА 1 ГОД

	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Январь	Февраль	Март	Апрель	ИТОГО:
<b><u>Выручка:</u></b>								
мясо	168 000	168 000	168 000	168 000	168 000	168 000	168 000	1 512 000
шерсть	0	0	0	0	0	144 000	0	228 000
молоко	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	480 000
Живой вес	0	30 000	0	30 000	0	30 000	0	150 000
<b>Итого доход:</b>	<b>228 000</b>	<b>258 000</b>	<b>228 000</b>	<b>258 000</b>	<b>228 000</b>	<b>402 000</b>	<b>228 000</b>	<b>2 490 000</b>
<b><u>Единовременное:</u></b>								
оборудование	0	0	0	0	0	0	0	80 500
реклама	0	0	0	0	0	0	0	30 000
Поголовье МРС	0	0	0	0	0	0	0	700 000
<b><u>Ежемесячное:</u></b>								
аренда	13 846,15	13 846,15	13 846,15	13 846,15	13 846,15	13 846,15	13 846,15	193 846,15
Кормовые запасы	8 888,9	8 888,9	8 888,9	8 888,9	8 888,9	8 888,9	8 888,9	80 000
Коммунальные услуги	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	39 000
Заработная плата	107 000	125 000	107 000	125 000	107 000	131 000	107 000	1 350 000
кредит	35 000	35 000	35 000	35 000	35 000	35 000	35 000	420 000
налог	380	380	380	380	380	380	380	4 560
<b>Итого расходы</b>	<b>-168 115,05</b>	<b>-186 115,05</b>	<b>-168 115,05</b>	<b>-186 115,05</b>	<b>-168 115,05</b>	<b>-192 115,05</b>	<b>-168 115,05</b>	<b>= 2 895 215,1</b>
<b>Прибыль/убыток</b>	<b>59 884,95</b>	<b>71 884,95</b>	<b>59 884,95</b>	<b>71 884,95</b>	<b>59 884,95</b>	<b>209 884,95</b>	<b>59 884,95</b>	<b>_____</b>

# ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВАЯ ФОРМА

---

- Организационно-правовой формой нашего бизнеса будет крестьянско-фермерское хозяйство (КФХ).
- КФХ – это бизнес, который полностью основан на ведении сельского хозяйства.
- Государственная поддержка:
  - - субсидии на покупку ГСМ;
  - - 5 летние налоговые каникулы;
  - - государственные заказы на продукцию;
  - - дотации на приобретение техники;
  - - возможность выкупа земли по стоимости не более 15% от кадастровой цены.
- Помимо этого, в развивающихся сельских местностях местные власти предлагают земли под индивидуальное строительство на льготных условиях для членов фермерских и крестьянских хозяйств.

# НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА

---

- Единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН) - Налог платят два раза в год: один раз в виде авансового платежа по итогам полугодия не позднее 25 июля, а второй раз – по итогам года, включительно до 31 марта следующего года, учитывая уже внесенный авансовый платеж.

# РИСКИ

№	Риск (причина-риск-эффект)	Стратегия	Основной план	Отходной план
1	Катаклизмы - пропажа кормов (запасов); гибель скота; разрушение построек – затраты на восстановление имущества	Transfer	Застраховать	Иметь дополнительные резервы денежных средств
2	Заболевание скота - потеря скота - потеря прибыли	Transfer	Застраховать	Иметь средства на лекарства и лечение
3	Несчастный случай – пожар – потеря скота – дополнительные вложения	Transfer	Застраховать	Иметь дополнительный резерв денежных средств
4	Конкуренты – потеря покупателей – потеря прибыли	Mitigate	Разработать тактические приёмы для противостояния основным конкурентам	Иметь план инноваций
5	Плохой спрос – падение продаж – потеря времени и прибыли	Mitigate	Акции, скидки, разработка программ лояльности	Увеличение реклам
6	Высокий уровень налогообложение стоимости кормов – большие затраты – дополнительные расходы	Accept	Сформировать лояльную аудиторию	Иметь дополнительный резерв денежных средств
7	Маркетинговый риск – снижение объёма реализации продукции – недополучение прибыли	Mitigate	Проводить постоянные маркетинговые исследования	Иметь дополнительный резерв денежных средств
8	Транспортный риск - поломка транспорта - не на чем везти товар - задержка доставки	Mitigate	Заключение договора об аренде транспортных средств	Иметь дополнительный резерв денежных средств
9	Риск неплатежеспособности – невозможность выполнить свои обязательства - разорение	Mitigate	Взять кредит	Иметь дополнительный резерв денежных средств
10	Ценовой риск – изменение цен на продукцию (снижение) – уменьшение прибыли	Accept	Разработать программу формирования лояльной аудитории	Продвижение бизнеса в дополнительных отраслях

# ОКВЭД

---

- Раздел А – Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство.
- Класс ОКВЭД 01 – Растениеводство и животноводство, охота и предоставление соответствующих услуг в этих областях.

# СЛОГАН

---

- Овечкино – вкусно, сыто и тепло.



# СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

