


Бизнес-план разведения кур

 Этот пример готового бизнес-плана **выполнен не нашей компанией**. Чужие готовые бизнес-планы не могут быть успешно использованы ни для открытия реального бизнеса, ни для получения инвестиций. Если вам нужно составить реальный бизнес-план разведения кур, рекомендуем ознакомиться с

- разделом **"Как заказать бизнес-план?"**,
- видеозаписями плейлиста **"Бизнес-планирование"** на нашем канале **Youtube**,
- **бизнес-планом развития птицефабрики**, разработанным компанией "Питер-Консалт".

Содержание бизнес-плана разведения кур:

1. Краткий инвестиционный меморандум
2. Описание бизнеса, продукта или услуги
3. **Описание рынка сбыта**
4. **Продажи и маркетинг**
5. План производства
6. **Организационная структура**
7. **Финансовый план проекта**

Краткий инвестиционный меморандум

Бизнес-план разведения кур в первую очередь ориентирован на российский потребительский рынок, где созданы идеальные условия для работы отечественных сельхозпроизводителей. Хозяйства, занимающиеся разведением кур, защищены от конкуренции с импортом. Кроме этого, куриные яйца и мясо являются третьими по значимости продуктами после хлеба и молока. А половина всей продукции ферм, на которых разводят кур, востребована перерабатывающими предприятиями: пекарни и пищевые комбинаты.

В России ежегодно производится 46 млрд яиц и 7 млн тонн мяса. Среднегодовой рост сбыта продукции разведения кур составляет 2-3%.

За первый квартал 2019 года оптовые цены на продукцию куриных ферм выросли на 15%.

Конкурентная среда регионального рынка сбыта — средняя: треть рынка занимают крупные птицеводческие комплексы и агрофирмы, чуть меньшая доля приходится на небольшие частные фермы, разводящие кур.

Технологическая часть бизнес-плана разведения кур будет описывать полный цикл производства и содержания куриной фермы. В продажу пойдут: мясо кур, яйца, цыплята и куриный помет в качестве удобрений.

Применение энергосберегающих технологий позволит через 3-5 лет выйти на норму рентабельности 50% при низком уровне издержек.

Основные показатели бизнес-плана разведения кур:

- Срок окупаемости — 8 месяцев;
- Первоначальные вложения — 2 900 000 рублей;
- Точка безубыточности — на 3 месяц;

Бизнес-план разведения кур

- Средняя ежемесячная прибыль — 420 000 рублей.

Описание бизнеса, продукта или услуги

По проекту бизнес-плана разведения кур куриная ферма будет выпускать 4 типа продукции:

1. Яйца первой и высшей категории: весом от 65 гр. Поставка будет осуществляться в розничные сети и на пищевые предприятия.
2. Мясо будет поставляться на перерабатывающие предприятия и пищевые комбинаты. Средний вес птицы — 3-5 кг.
3. Цыплята возрастом до 10 недель. Продукция предназначена для небольших ферми частных хозяйств.
4. Куриный помет в пакетах и мешках весом по 1 кг, 5 кг, 10 кг — экологичное удобрение для растениеводческих хозяйств, фермеров, частных подворий.

Описание рынка сбыта

Российский рынок куриного яйца закрыт для зарубежных импортеров, поэтому основная конкуренция навязывается крупными производителями.

Основные показатели рынка

В первом квартале 2019 года в России было произведено 46 млрд яиц. По сравнению с прошлым годом темпы производства снизились на 2%.

В 2019-м произвели 6,5 млн тонн мяса, что на 0,7% выше, чем в прошлом году. Среднегодовой рост производства куриного мяса составляет 2-3%.

Общая характеристика потребления

В среднем на одного жителя России производится 250-300 яиц в год.

Причем 40% рынка — доля ритейла, а 60% — коммерческий и производственный сектор: пекарни, кондитерские и другие пищевые производства.

Степень конкуренции

Крупные агрохолдинги и предприятия занимают более трети рынка. У них развитая промышленная база, отлаженная система логистики и пункты сбыта. С ними можно конкурировать, если находить неосвоенные ниши и фокусировать усилия на работе с определенным сегментом потребителей и налаживании партнерских отношений.

Оценка емкости рынка

Если среднегодовая норма потребления яиц — 250-300 штук на человека, то в городе с населением 600-700 тыс. человек валовый объем яиц составит — 196 млн штук. Без учета промышленных перерабатывающих предприятий.

Бизнес-план разведения кур

Каждый месяц на рынке потребляется 16 млн куриных яиц. Если принять в расчет, что основными потребителями фермы будут жители определенного городского района в 20-30 тыс. человек населения, то ожидаемый валовый объем составит 800 тыс. яиц в месяц. Без учета продаж коммерческому сектору.

Продажи и маркетинг

Основные направления продвижения и структура продаж.

Продажа продукции куриной фермы будет осуществляться следующим сегментам потребителей:

- Частные лица и предприятия розничной торговли, включая сетевые магазины. На долю сегмента будет приходиться 20-30% продаж. Также через розничные и оптовые магазины для садоводов и дачников будет реализовываться 10-15% удобрений, производимых на ферме.

- На корпоративный сектор будет приходиться 80% продаж. Яйца будут поставляться предприятиям общепита, кондитерским и пекарням, ресторанам, пиццериям и кафе. 90% мяса в живом весе будет поставляться на предприятия, которые занимаются промышленной переработкой для изготовления колбасы, паштетов, консервов.

- Общественный сектор — государственные и муниципальные организации: лечебные и профилактические учреждения, санатории, детские лагеря, больницы и интернаты, воинские части, учреждения ФСИН. Поставка продукции будет производиться через тендеры.

Приоритетные методы продвижения продукции:

- система оптовых скидок;
- работа по индивидуальным заказам;
- предоставление доставки товара клиенту.

Наиболее эффективные рекламные методы и инструменты:

- реклама в СМИ;
- реклама в печатных буклетах;
- реклама в социальных сетях;
- участие фермы в выставках-ярмарках сельхозпродукции;
- оказание помощи многодетным и малоимущим семьям, пенсионерам.

Система ценообразования и объемы продаж

Средняя цена десятка яиц высшей категории — 60-80 рублей.

Средняя цена мяса — 150 рублей за 1 кг. Если продавать кур в живом весе оптовым покупателям, то цена составит 100 рублей за 1 кг.

Средняя цена гранулированного птичьего помета составит 50-70 тыс. рублей за 1000 кг.

Бизнес-план разведения кур

План производства

Организационной схемой реализации проекта бизнес-плана куриной фермы численностью куриного стада до 1500-2000 тушек определены следующие необходимые мероприятия для запуска и эксплуатации предприятия.

Регистрация бизнеса

Куриную ферму можно оформить как ИП со ставкой налогообложения 6% год и упрощенной системой ведения налоговой и финансовой отчетности. Срок оформления — 3 рабочих дня после подачи заявления в отделение ФНС.

Или зарегистрировать ферму как фермерское хозяйство. Эта форма предусматривает ставку 6%, использование УСН, но отличается рядом других преимуществ: возможность получения гранта по региональным программам поддержки до 300 тысяч рублей; единовременную и безвозмездную помощь для тех, кто подал заявку на участие в Федеральной программе развития предпринимательства на селе на сумму 1,5 млн рублей; льготную субсидируемую ставку кредита для развития бизнеса не превышающая 12% годовых.

ОКВЭД 01.24 «Разведение сельскохозяйственной птицы».

Кроме регистрации следует оформить пакет разрешительных документов:

- постановление местной администрации, разрешающее строительство и эксплуатацию куриной фермы. Этот документ имеет вид отдельного распоряжения на официальном бланке главы администрации города, района или сельского муниципального образования;
- разрешительные документы от подразделений Санэпиднадзора на эксплуатацию помещений и оборудования для содержания домашней птицы;
- договор на обработку и утилизацию отходов и разрешение на захоронение, одобренное подразделением Санэпиднадзора;
- аттестат на соответствие рабочих мест требованиям СанПиН оформляется в трудовой инспекции по месту нахождения фермы.
- сертификат соответствия на продукцию фермы и получение индивидуального штрих-кода для конкретного предприятия. Документы выдаются в региональных подразделениях Роспотребнадзора.
- заключение договоров с водоснабжающими, коммунальными предприятиями и компаниями — поставщиками электроэнергии.

На все расходы предусмотрена сумма в 50 000 рублей.

Помещение и оборудование

Для создания куриной фермы полного цикла нужно спланировать проект размещения, прилегающую территорию и логистику.

Помещение

1. Ферма должна быть расположена вдали от населенных пунктов или жилых районов. Минимальное расстояние — 1-1,5 км.
2. Площадь помещения должна учитывать ветеринарные нормы. Плотность посадки взрослых кур принимается исходя из значения 500-700 кур на

Бизнес-план разведения кур

100 кв. м. Для мощности фермы в 1500-2000 голов понадобится площадь в 300-400 кв. м.

Помещение фермы должно содержать функциональные зоны:

- цыплятник для выращивания цыплят — 50-60 кв. м.;
- помещение для технологического оборудования — 40 кв. м.;
- хозяйственно-бытовое помещение:
- офис, комната отдыха, санузлы — 50 кв. м.;
- склад — 30 кв. м.;
- помещение для складирования кормов — 30 кв. м.

Общая площадь помещения фермы составляет 500 кв. м. Для выгула кур в теплое время года необходим земельный участок с сеточным ограждением площадью 200-300 кв. м.

Предусмотрено приобретение земельного участка площадью 1000-1200 кв. м. в долгосрочную аренду с правом выкупа. Участок будет расположен в пригородном районе в 30 км от города.

Технология

Технология производства строится на выращивании пород: ломан-браун, русская белая, минорка. Среднегодовая яйценоскость этих пород составляет до 300 яиц с несушки.

Кроме этих видов, будут выращиваться бройлерные или мясные породы: амрокс, аракаунана, адлеровская серебристая. Средний товарный вес курицы доходит до 5 кг.

В качестве основного корма будут использоваться зерновые смеси, комбикорма, мелкоизмельченные растительные смеси.

Условия содержания — главный фактор яйценоскости и быстрого набора веса. У курей должен быть постоянный доступ к чистой питьевой воде, корму, а в курятнике соблюдаться температурный режим не ниже 15-18° С, норма освещенности помещения для взрослого поголовья кур — не менее 17 часов в сутки; для цыплят — постоянное с использованием инфракрасных бактерицидных ламп дневного света.

Для выращивания курей предполагается использовать промышленный инкубатор с мощностью 1000-1500 яиц. Средний срок инкубации — 20 дней.

Мясные и яичные породы курей будут рассчитываться в пропорциях 40/60.

Технологией производства фермы предусмотрено производство упакованных пакетов с удобрением в виде смеси куриного помета с растительными отходами.

Оборудование

Проектом предусматривается использование как нового оборудования, так и б/у.

Схема приобретения оборудования учитывает покупку через посредников и аукционы, на которых производится распродажа имущества.

Общий список оборудования:

Бизнес-план разведения кур

1. Вентиляционная система (климат-контроль).
2. Поилки-кормушки.
3. Брудер инкубационный.
4. Инкубатор на 1000 яиц.
5. Промышленный холодильник на 500 л.
6. Емкость для подготовки питьевой воды.
7. Упаковочный автомат.
8. Компьютеры и оргтехника (компл.).
9. Мебель для офиса.
10. Мебель для комнаты отдыха (компл.).
11. Хозяйственный инвентарь (компл.).
12. Минигрузовик.
13. Система видеонаблюдения.
14. Пожарный инвентарь.

Организационная структура

Для эффективной работы в проекте куриной фермы приоритетным является подбор и наём квалифицированного персонала. Кроме образования и квалификации операционный персонал фермы должен иметь опыт работы на птицеводческих фермах 2-3 года.

Наём персонала предполагается осуществлять в районе расположена фермы, чтобы упростить доставку работников.

Общий вид штатного расписания куриной фермы имеет следующий вид:

Постоянные расходы	Оклад	Количество сотрудников	Сумма	Средняя з/п в месяц на сотрудника
Управляющий фермой	35 000	1	35 000	47 203
Ст. технолог	32 000	1	32 000	44 203
Оператор-птичник	28 000	4	112 000	28 000
Водитель - экспедитор	25 000	1	25 000	25 000
Подсобный рабочий	20 000	2	40 000	20 000
Страховые взносы			53 700	
Итого ФОТ			297 700	

Полный расчет ФОТ на 24 месяца с учетом премиальной части и страховых взносов представлен в финансовой модели.

Бизнес-план разведения кур

Управляющий отвечает за организацию работы, соблюдение трудовой и технологической дисциплины, безопасность труда и коммерческую деятельность предприятия. Он работает с поставщиками, потребителями, контрагентами и надзорными органами. В области его ответственности рекламный бюджет и реклама. Он должен иметь опыт работы на руководящих должностях в сельхозпредприятиях, опыт работы с финансовой отчетностью и бюджетированием бизнеса.

Старший технолог отвечает за производственную и технологическую часть работы фермы, обеспечивает соблюдение технических и санитарных норм содержания куриного стада, выращивания, подготовку продукции, утилизацию отходов, исправность оборудования.

Оператор-птичник отвечает за куриным стадом и условия содержания: режим кормления, инкубации; а также сортировкой и упаковкой.

Водитель-экспедитор отвечает за доставку готовой продукции клиентам заказчикам, снабжение фермы необходимыми расходными материалами.

Подсобный рабочий выполняет работу, связанную с поддержанием санитарных норм помещений, погрузку-выгрузку кормов и готовой продукции, помогает операторам птичникам.

Режим работы персонала, система оплаты.

У управляющего и технолога ненормированный рабочий день. Оплата труда комбинированная: оклад плюс процент от суммы выручки.

Оператор-птичник и подсобный рабочий будут работать сменами по 12 часов в режиме 2 через 2. Система оплаты комбинированная: оклад плюс премия по итогам работы фермы за каждый квартал, полугодие и год.

Водитель-экспедитор работает 6 дней в неделю и получает оклад плюс премию по результатам работы фермы за 3, 6, 12 месяцев.

Финансовый план

Инвестиции на открытие	
Регистрация, включая получение всех разрешений,	50 000
Возведение блочного модуля фермы — каркасная технология	1 200 000
Расходы на первый месяц работы фермы	300 000
Реклама на открытие	30 000
Расходы на аренду участка в первые два месяца	30 000
Закупка оборудования	1 272 000

Бизнес-план разведения кур

Прочее	20 000
Итого	2 902 000
Ежемесячные затраты	
ФОТ (включая отчисления)	322 107
Аренда земельного участка	15 000
Амортизация	25 000
Коммунальные услуги	15 000
Реклама	30 000
Бухгалтерия (удаленная)	20 000
Закупка корма и расходных материалов	305 084
Расходы на ветеринарное обслуживание	20 000
Итого	752 191

План продаж на 24 месяца с учетом сезонности, прогноз эффективности инвестиций и расчет экономических показателей бизнеса представлен в финансовой модели.



Факторы риска


Риск сезонного снижения спроса на куриное мясо или яйца. В России это заметно летом, когда людей отправляют в отпуск.

Риск заражения куриного стада болезнями. Единственной эффективной мерой защиты — проведение своевременной вакцинации куриного стада, периодический осмотр ветеринаров.

Подорожание комбикорма может повлиять на рентабельность работы фермы. Гибкая политика сбыта, работа с контрагентами позволят снизить риск.

Источник: <https://www.beboss.ru/bplans-chicken-far>

 На нашем сайте размещены [примеры разработанных нами бизнес-планов](#), [отзывы наших заказчиков](#), а также [процедура заказа бизнес-плана](#) в нашей компании. Узнайте как оптимизировать расходы на эту работу посмотрев видеопост  "[Стоимость разработки бизнес-плана](#)" на нашем канале Youtube.

 Если вы [заполните этот вопросник для подготовки коммерческого предложения](#), мы пришлём вам КП, учитывающее возможности такой оптимизации.