

Областной конкурс проектов

«Если бы я был...»

Номинация Конкурса: « Если бы я была предпринимателем».

Бизнес - план по разведению перепелов.

Проект подготовлен: Кухтина Александра Андреевна

Образовательная организация: МКОУ «Лодейнопольская средняя общеобразовательная школа №68»

Муниципальное образование: Администрация МО «Лодейнопольский муниципальный район».

Контактные данные:

1877700

Ленинградская область

Лодейнопольский район

пос. Свирьстрой

ул. 1 Мая

дом 20

т. домашний 8(81364)38-312

т. мобильный 89650713046

План:

- ✓ Введение
- ✓ Описание бизнеса.
- ✓ Заключение
- ✓ Список использованных источников информации.

Введение:

Если бы я была предпринимателем, то открыла бы небольшую ферму по разведению перепелов. Я решила заняться этим бизнесом в силу следующих причин:

- при высокой рентабельности производства стартовые капиталовложения невелики;
- не требуется специальных знаний в области птицеводства, и .то занятие не будет отвлекать меня от основной деятельности – учебы в школе;
- конкуренция в данности отрасли низка, а спрос на продукцию высок;
- неприхотливость перепелов и отсюда простота выращивания;
- бизнес можно начать в одиночку;
- И главное: выращивание перепелов - занятие очень прибыльное.

Разводить перепелов выгоднее, чем кур.

Во- первых, это объясняется тем, что перепелки начинают нестись уже на втором месяце жизни, а куры - только на 4-6 месяце. Во-вторых, за год одна птица может снести до 280-300 яиц.

Вес всех яиц, снесенных за год одной самкой, превышает массу ее тела более чем в 20 раз! Для сравнения: у курицы этот коэффициент всего лишь от 1 до 8.

Мне не понадобится большой стартовый капитал.

Для старта нужны минимальные вложения, да и содержать перепелов очень выгодно. Поэтому мои вложения очень быстро окупятся. Для начала реализации проекта основными моими инвесторами станут родители.

Инкубационный период у перепелов - всего 2,5 недели. Птенцы начинают клевать корм практически сразу после появления на свет. Они очень быстро растут, и уже через 1,5 - 2 месяца превращаются во взрослых птиц. Самцов

можно сразу же отправлять на убой, а самочки прослужат еще год, за который могут снести до 280-300 яиц.

Способность птиц нести яйца и набирать вес не зависит от времени года.

Здесь важно только поддерживать оптимальную температуру в помещении с питомцами, уровень влажности, плотность размещения птиц и давать им корм в правильных пропорциях. Начинать разводить перепелов я буду не с покупки птенцов, а с самок в возрасте 1-2 месяца. Тогда моя ферма сразу же начнет приносить прибыль.

Содержать перепелов можно даже в городской квартире. Поэтому мне не придется покупать или брать в аренду земельный участок, чтобы устроить там ферму. Для реализации проекта я собираюсь использовать пустующий капитальный гараж своих родителей на нашем приусадебном участке. Клетки с перепелами можно установить в несколько ярусов. Это позволит разместить от 100 до 400 особей на небольшой площади. То есть при правильном размещении на одном квадратном метре спокойно уместятся 100-150 птиц.

Мне не придется специально обучаться на птицевода, чтобы успешно развивать бизнес.

Перепела неприхотливы - им не нужен какой-то специфический уход. Достаточно правильно за ними ухаживать и поддерживать определенный микроклимат. Тогда питомцы будут всегда сильными и здоровыми. Причем уход за птицами не отвлечет меня от самой главной моей деятельности – учебы в школе.

Конкуренентов в этой сфере мало, а спрос на продукцию - велик.

Ведь блюда из перепелов - это деликатес, который подают в лучших ресторанах мира. А высокий спрос обусловлен потрясающими диетическими свойствами перепелиного мяса и яиц.

И для успешного развития мне не придется искать бизнес-партнеров на стороне.

И самое главное: разведение перепелов – очень прибыльный бизнес.

Достоинство производимой продукции:

1) Перепелиные яйца - настоящий клад полезных для организма человека веществ.

2) Перепелиные яйца не вызывают аллергии.

3) Яйца укрепляют иммунитет, повышают жизненный тонус и способствуют улучшению памяти.

4) Они помогают справляться с физическими и умственными нагрузками.

5) Мясо перепелов вкуснее и питательнее говядины, свинины и даже курятины.

6) Оно считается деликатесом для настоящих гурманов.

Поэтому вы можете при желании разводить перепелок только для себя, укрепляя свое здоровье и здоровье своей семьи. А можете кормить гурманов в ресторанах и зарабатывать хорошие деньги!

Описание бизнеса:

Вводные данные:

- **Вид деятельности:** предприниматель
- **Месторасположение:** Ленинградская обл., Лодейнопольский р-он, п. Свирьстрой, ул. 1 Мая, дом 20, капитальный гараж.
- **Площадь:** Общая площадь гаража 25 м²
- **Тип собственности на помещение:** собственность

Объем капитальных затрат на открытие малого бизнеса

Наименование статьи	Объем затрат (руб.)
Регистрация в ИФНС, заказ печати	7 000
Закуп предметов: инкубатор, клетки	16000
Оплата электрического освещения, отопления	1200
Реклама	1000

Создание товарного запаса (корм)	1800
Закуп птиц	7000
ИТОГО	34 000

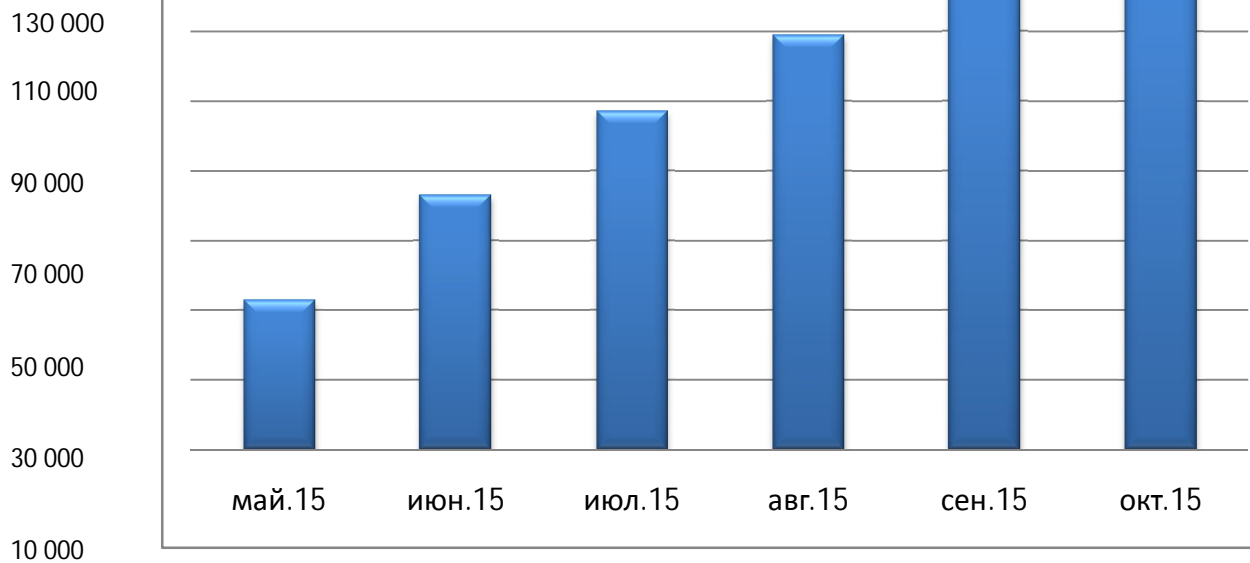
Одним из перспективных в г. Лодейное Поле, на мой взгляд, видов малого бизнеса является открытие собственной малой перепелиной фермы, потому что на рынке продукции особый интерес для района представляет рынок сельскохозяйственной и пищевой продукции (К О Н Ц Е П Ц И Я социально-экономического развития муниципального образования Лодейнопольский муниципальный район Ленинградской области на период до 2020 года). Эта особенность позволит мне развивать свой бизнес и после окончания школы, даст необходимый стимул в самореализации и самообразовании. Кроме того, конкуренция по производству аналогичного товара в городе отсутствует, а это значит, что при необходимом терпении и упорстве я смогу добиться неплохих результатов.

Главные плюсы этого бизнеса – относительно невысокая себестоимость производства и высокая отпускная цена. Этот бизнес требует меньше вложений, чем большая перепелиная ферма; всегда пользуется спросом среди жителей города; может быть устроен даже в небольшом помещении; основные затраты на рекламу последуют только в самом начале работы, в то время как о доставке этих продуктов приходится постоянно напоминать потенциальным клиентам. Кроме того, мне не придется нести значительных затрат на аренду помещений как для производства продукции, так и для ее сбыта. Для производства продукции будут использоваться ресурсы личного подсобного хозяйства (пустующий капитальный гараж).

На данную продукцию цена зависит от объема и вида продукции. Остановимся на примере пиццы: 20 яиц - 50 руб., 1кг тушек перепелок – 450руб.

На открытие проекта необходима сумма – 34 тыс. рублей. Данную сумму я планирую получить от своих единственных на сегодняшний день инвесторов – моих родителей. Открытие проекта приурочено на май текущего года, так как заканчивается учебный год. Впереди летние каникулы, поэтому я буду обладать большим количеством свободного времени.

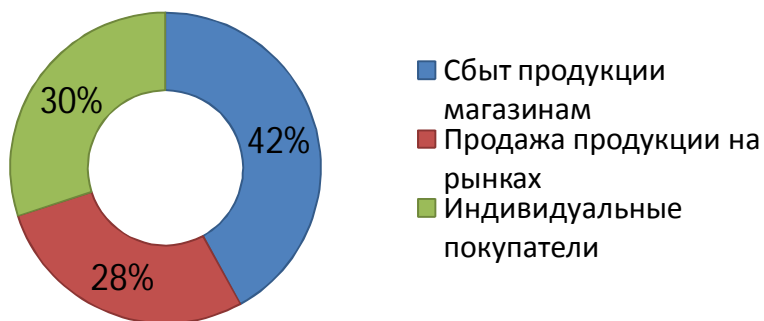
Планируемая выручка



0

Выручка перепелиной продукции напрямую зависит от количества покупателей. Планируется сбывать продукцию в местные магазины по оптовым ценам, продавать в выходные дни на местном рынке самостоятельно, заключать договоры о поставках продукции индивидуальным покупателям (сначала друзьям и знакомым, а потом постепенно расширить их круг). Кроме того, планируется осуществить договоры поставок продукции местным социальным учреждениям (школы и больницы), ввиду особой диетической полезности производимой продукции.

Структура выручки



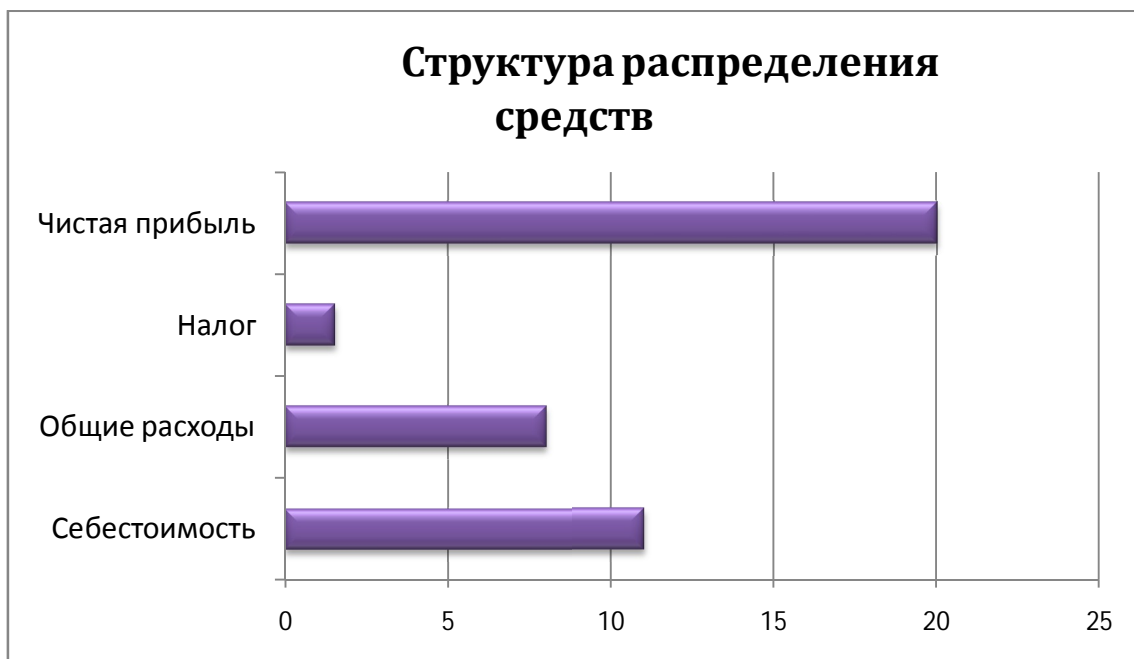


Открытие малой фермы запланировано на май 2015 г. Согласно графика предприятие выйдет на окупаемость в июне 2015 г., до данного момента финансирование деятельности будет осуществляться за счет средств инвестора (родителей).

Расходная часть деятельности:

Расходы этого бизнеса состоят из переменных и общих расходов. Переменные расходы включают в себя себестоимостью продукта.





8% направляется на оплату общих расходов предприятия. Так как деятельность общепита подходит под упрощенный режим налогообложения, то доля средств, идущих на оплату налогов, незначительна. 20% средств, полученных от покупателей, является чистой прибылью предприятия.

Обобщенные финансовые показатели на 2015-2018 гг.

	2015	2016	2017	2018
Выручка	75 000	150 000	300 000	600 000
Прибыль	49 000	116 000	250 000	518 000

Рекламная компания:

Как известно, реклама – это двигатель торговли. Информировать о достоинствах своей продукции и возможностях ее приобретения я планирую через:

1. распространение листовок по информационным стендам города (печать листовок на своем принтере – не требует больших затрат на изготовление);

2. распространение рекламы через сеть Интернет в социальных сетях (не требует каких - либо дополнительных затрат);
3. Распространение бесплатных объявлений в местной газете «Лодейнопольская сорока».

Риски:

Поскольку я живу в п. Свирьстрой, доставка моей продукции в г. Лодейное Поле будет иметь определенные трудности и целиком зависеть от свободного времени моего отца. Решить данную проблему я рассчитываю за счет приобретения на полученную прибыль скутера, на котором буду осуществлять поставки своей продукции самостоятельно. Кроме того, при удачном развитии бизнеса, мои постоянные покупатели смогут приезжать за продукцией сами.

Заключение:

В заключение хочу сказать, что открытие малой перепелиной фермы гораздо выгодней и перспективней, чем другие фермы, потому что эта ферма будет с каждым годом по проекту расширяться и увеличиваться в численности продукции, так как на неё существует большой спрос, а значит, все мои первоначальные расходы быстро окупятся и прибыль будет быстро увеличиваться.

Список источников:

- ✓ <http://conomics.info/archives/tag/vyrashhivanie-perpelov>
- ✓ <http://perpelforum.ru/index.php?topic=89.0>
- ✓ <http://goldperpel.livejournal.com/>
- ✓ <http://perpelka.com/papers/index.php>
- ✓ http://perpel.ucoz.ru/index/vyrashhivanie_perpelov/0-6