## 1. Краткий инвестиционный меморандум

В настоящее время множество людей в крупных городах отдают предпочтение здоровому образу жизни. Это выражается не только в занятии спортом, но и в потреблении экологически чистых продуктов. Растет популярность продуктов, выращенных и произведенных на фермах. Учитывая данные факторы, открытие страусиной фермы является перспективным видом бизнесом. Срок окупаемости проекта составляет 18 месяцев, точка безубыточности приходится на 2 месяц работы фермы.

Для успешного функционирования фермы потребуется нанять 14 сотрудников. Также первоначально необходимо закупить 75 страусов (25 семей: 25 самцов и 50 самок). Далее количество страуовы будет увеличиваться, благодаря их высоким репродуктивным способностям. Помимо этого, нужно арендовать земельный участок площадью 6 гектар, а также построить ангар на территории площадью 2000 м2.

Наибольшее выгодным и рентабельным является товарное направление страусоводства. В среднем в месяц будет реализовываться 10 страусов. Приобретать необходимо уже взрослых птиц, которые могут сразу дать потомство. Ферма будет реализовывать мясо, яйца, перья, кожу и жир страуса. Таким образом, финансовые показатели проекта следующие:

Сумма первоначальных инвестиций — **13 930 000** рублей;

Ежемесячная прибыль — **869 436** рублей;

Срок окупаемости — **18** месяцев;

Точка безубыточности — **2** месяца;

Рентабельность продаж — **55%**.

## 2. Описание бизнеса, продукта или услуги

Несмотря на экзотичность данного бизнеса, спрос на мясо и другие продукты постоянно увеличивается. Это открывает большие возможности для роста подобного бизнеса.

Для открытия фермы первоначально потребуется найти земельный участок. Так как для страусов одним из необходимых условий является наличие просторных вольеров, фермеру потребуется арендовать или приобрести земельный участок площадью 5 гектаров. Арендовать участок необходимо за пределами города.

На участке будет располагаться:

* Ангар
* Летний загон для животных

Внутри ангара будет располагаться инкубатор, помещение для разделки страусиных тушек, холодильное оборудование. Также внутрь помещение необходимо провести все инженерные коммуникации.

Дополнительно из оборудования потребуется:

* Трактор
* Газель
* Косилка
* Грабли-ворошилки
* Оборудование для забоя и разделки
* Компьютер
* Принтер

Основной целью страусиной фермы является разведение страусов и производство цыплят и яиц на продажу. Продуктами фермы будут:

* Мясо страуса
* Яйца
* Перья
* Кожа
* Жир

Все продукты, получаемые из страуса, обладают исключительно полезными свойствами и не имеют добавок.

При открытии потребуется приобрести 25 семей страусов, включающие 25 самцов и 50 самок.

Важным аспектом является также условия содержания и рацион страусов, так как это влияет на вкус продукции. Поэтому в рационе страуса должны присутствовать следующие продукты:

* Сено
* Овощи и фрукты
* Минеральные вещества
* Зерновые
* Травы

При открытии фермы, необходимо произвести разовую закупку сена. Далее сено будет собираться на своем поле собственными силами. Закупку кормов потребуется осуществлять ежемесячно.

Самой подходящей породой страусов, для разведения в наших природных условиях, является африканский черный страус. Они достаточно быстро набирают вес, наименее подвержены всякого рода инфекциям и уже через 9-13 месяцев готовы к забою. В данном возрасте вес страуса составляет 100-110 кг.

Согласно бизнес-плану, ежегодно 125 яиц будут передаваться в инкубатор для разведения. Спустя месяц их можно уже выводить из инкубатора в естественные условия. Продуктивный период страусов проходит с марта по октябрь. За год самка может снести до 90-100 яиц. Инкубационный период составляет 42 дня. Репродуктивный период самки длится около 30 лет, начиная с 2,5 лет. Для получения инкубационных яиц страусов необходимо содержать до 30-ти летнего возраста.

Также требуется тщательный контроль за условиями содержания страусов. До 6-ти месячного возраста страусов надо содержать в отапливаемом помещений, после можно в холодном загоне с хорошей подстилкой из сена.

Помимо соблюдения технических требований, необходимо также изучить нормативно-правовую сторону, так как после постройки и покупки страусов вам потребуется получить следующие документы:

* Заключение санитарно-эпидемиологической службы
* Разрешение от ветеринарной службы
* Разрешение пожарной службы
* Получить сертификат соответствия продукции

Обязательно изучите ГОСТы, нормативные регламенты, Постановления Правительства РФ, регулирующие данную деятельность. Это поможет вам избежать лишних затрат, а также получить всю разрешительную документацию на продукцию.

## 3. Описание рынка сбыта

Залогом успешной и прибыльной фермы является качество продукции и скорость её реализации. Поэтому рынки сбыта и клиентов необходимо тщательно изучить.

К основным потребителям продукции можно отнести:

* Мясные рынки
* Производители мясной продукции
* Рестораны
* Супермаркеты
* Частые лица
* Мастерские и ателье, который используют кожу в качестве материала для изделий

По мере роста популярности фермы можно организовывать экскурсии, а также проводить кулинарные мастер-классы. Также возможно собрать производственную линию по пакетированию продукции, которая позволит увеличить продажи в массовом сегменте.

Для того, чтобы привлечь как можно больше клиентов, необходимо предлагать выгодные условия оплаты для крупных заказов, а также бонусы при заключении долгосрочных договоров. Обязательно изучите конкурентов и их стратегию. Это позволит вам понять тенденции рынка и найти «своего» клиента.

## 4. Продажи и маркетинг

Для быстрого развития фермы потребуется провести эффективную рекламную кампанию, которая будет отражать все плюсы использования страусиной продукции в рационе и повседневной жизни человека. Доверить создание кампании лучше профессионалам. Лучшим вариантом будет обратиться в рекламное агентство или к грамотному частному маркетологу.

Наиболее эффективным способом рекламы являются оффлайн-каналы. К ним относится публикации в бизнес-журналах, журналах о здоровом питании, реклама на телевидении, участие в различных мероприятиях и проведение дегустаций.

Также можно задействовать онлайн-каналы. К ним относится ведение корпоративного блога компании, создание небольшого интернет-магазина. Клиентов необходимо привлекать с помощью контекстной рекламы. Это позволит охватить наибольшее количество потребителей и повысит узнаваемость бренда.

## 5. План производства

Для открытия страусиной фермы потребуется:

* Зарегистрировать юридическое лицо — ИП
* Подобрать земельный участок
* Арендовать или приобрести земельный участок в собственность
* Подвести необходимые коммуникации
* Построить ангар и обустроить территорию
* Закупить оборудование
* Подобрать персонал
* Закупить страусов
* Начать работу и реализацию продукции

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Этап/продолжительность, нед.** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **9** | **10** |
| Регистрация ИП |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Подбор и покупка земельного участка |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Подведение инженерных коммуникаций |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Строительство ангара |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Закупка оборудования |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Подбор персонала |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Закупка страусов |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Начало работы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Первоначально необходимо зарегистрировать юридическое лицо — ИП (ОКВЭД — 01.49 «Выращивание и разведение полуодомашненных и прочих животных»). Система налогообложения — ЕСХН. После регистрации откройте счет в банке и далее начинайте поиск подходящего земельного участка.

Следующим шагом закупите и подведите инженерные системы к месту, где будет располагаться ангар. Далее начинайте строительство ангара и закупайте оборудование. Обустройте всю необходимую инфраструктуру внутри ангара.

Следующим шагом подберите персонал. Обращайте внимание на его профессионализм. Далее вместе с персоналом закупайте страусов и приступайте к работе.

## 6. Организационная структура

Для успешного и нормального функционирования фермы потребуются следующие сотрудники:

* Директор
* Администратор
* Зооинженер (2 человека)
* Птицевод (2 человека)
* Специалист по разделке страуса (2 человека)
* Ветеринар
* Менеджер по продажам (2 человека)
* Разнорабочий (2 человека)
* Тракторист-водитель

Таким образом, общая численность персонала при открытии фермы составит 14 человек. Директор фермы может быть как наемный сотрудник, так и собственник бизнеса. Он ответственен за стратегическое управлением, а также за корректную работу всех бизнес-процессов.

Администратор фермы ведет операционную работу, контролирует отгрузки продукции, ведет документооборот. Зооинженер ведет наблюдение за состоянием птиц, контролирует условиях их содержания.

Птицеводы осуществляют ежедневный уход за страусами. Специалисты по разделке страусов ответственны за забой и разделку страусов. Менеджеры по продажам работают непосредственно с потенциальными клиентами, ведут переговоры и назначают встречи для руководства фермы. Тракторист-водитель работает за спецтехникой и занимается заготовкой сена в летний период.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Постоянные расходы** | **Оклад** | **Количество сотрудников** | **Сумма** |
| Директор | 60 000 | 1 | 60 000 |
| Администратор | 50 000 | 1 | 50 000 |
| Зооинженера | 35 000 | 2 | 70 000 |
| Птицевода | 30 000 | 2 | 60 000 |
| Специалист по разделке страуса | 25 000 | 2 | 50 000 |
| Ветеринар | 25 000 | 1 | 25 000 |
| Менеджер по продажам | 20 000 | 2 | 40 000 |
| Разнорабочий | 15 000 | 2 | 30 000 |
| Тракторист-водитель | 20 000 | 1 | 20 000 |
| Страховые взносы |  |  | 121 500 |
| **Итого ФОТ** |  |  | **526 500** |

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

## 7. Финансовый план

**Капитальные затраты на открытие страусиной фермы, руб.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Количество** | **Цена за 1 шт.** | **Обшая сумма** |
| Инкубатор для птиц | 1 | 100 000 | 100 000 |
| Подготовка инженерных систем | 1 | 250 000 | 250 000 |
| Холодильное оборудование | 1 | 150 000 | 150 000 |
| Дополнительное хозяйственное оборудование | 1 | 100 000 | 100 000 |
| Трактор | 1 | 400 000 | 400 000 |
| Газель | 1 | 300 000 | 300 000 |
| Косилка | 1 | 200 000 | 200 000 |
| Грабли-ворошилки | 1 | 150 000 | 150 000 |
| Оборудование для забоя | 1 | 50 000 | 50 000 |
| Компьютер | 1 | 20 000 | 20 000 |
| Принтер | 1 | 10 000 | 10 000 |
| Касса | 1 | 10 000 | 10 000 |
| **Итого:** |  |  | **1 740 000** |

**Инвестиции на открытие, руб.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Инвестиции на открытие** | |
| Регистрация, включая получение всех разрешений | 20 000 |
| Закупка сена | 200 000 |
| Закупка страусов | 5 250 000 |
| Затраты на аренду земельного участка | 600 000 |
| Вывеска | 50 000 |
| Рекламные материалы | 40 000 |
| Стоимость строительства ангара | 6 000 000 |
| Закупка оборудования | 1 740 000 |
| Прочее | 30 000 |
| **Итого** | **13 930 000** |

В результате, инвестиции на открытие составляют 13 930 000 рублей. Средняя ежемесячная выручка — 2 656 009 руб, прибыль — 892 911 руб.

**Ежемесячные затраты, руб.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Ежемесячные затраты** | |
| ФОТ (включая отчисления) | 606 180 |
| Аренда (7 га) | 600 000 |
| Амортизация | 47 222 |
| Коммунальные услуги | 30 000 |
| Реклама | 50 000 |
| Бухгалтерия (удаленная) | 20 000 |
| Закупка кормов (овощи, минеральные вещества, зерновые,травы) | 300 000 |
| Затраты на ГСМ | 20 000 |
| Непредвиденные расходы | 30 000 |
| **Итого** | **1 703 402** |

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

## 8. Факторы риска

К основным рискам можно отнести:

* Отсутствие продаж

Данный фактор прежде всего связан с тем, что рекламная кампания неэффективна. Для снижения риска при выборе каналов продвижения обязательно анализируйте их эффективность. Также создайте концепцию продукта и определите, чем он может быть полезен вашему клиенту. Это поможет увеличить продажи и избежать простоев.

* Болезнь птиц

К сожалению, данный фактор тяжело спрогнозировать. Для снижения риска заболеваний птиц соблюдайте правильное питание и условия их содержания.

* Низкая квалификация кадров

Для снижения данного риска необходимо подбирать специалистов уже имеющих опыт в данной сфере, а также постоянно консультироваться у экспертов данной отрасли для повышения эффективности вашего бизнеса.