

БИЗНЕС-ПЛАН
предпринимательской деятельности

«Производство грибов»

1. Информационные данные

1.1. Фамилия, имя, отчество:

1.2. Контактный телефон (факс, e-mail):

1.3. Адрес по прописке:

1.4. Фактический адрес проживания:

1.5. Образование, специальность (квалификация):

1.6. Резюме (возраст, семейное положение, состав семьи (с указанием возраста, семейного положения, состава семьи):

1.7. Выполняемая работа с начала трудовой деятельности:

1.8. Вид предпринимательской деятельности: **Выращивание и реализация грибов шампиньонов, в форме самозанятого.**

1.9. Сведения о регистрации в качестве ИП (дата регистрации, наименование зарегистрировавшего органа): **ранее как ИП зарегистрирован не был.**

1.10. Место осуществления предпринимательской деятельности (адрес):

1.11. Необходимость дооборудования помещения в соответствии с противопожарными требованиями и требованиями санэпиднадзора для осуществления в нем предпринимательской деятельности (если есть необходимость, указать примерный перечень работ): **в помещении необходимо установить огнетушитель.**

1.12. Кадровый состав организации (указать планируемое количество задействованных человек): **в найме рабочих не нуждаюсь.**

1.13. Наличие основных средств (оборудования), товаров, сырья и материалов для осуществления предпринимательской деятельности: **на сумму 78164 рубля, указаны в таблице ниже. Средства были накоплены за время работы и учебы.**

№ п/п	Имеемые средства	Количество
1	Стеллаж для размещения компоста	3 шт.
2	Компост	130 брикетов
3	Покровный грунт	45 мешков
4	Трубы для системы вентиляции	9 шт.
5	Лампы диодные для освещения	4 шт.
6	Сплит-система для поддержания температуры	1 шт.
7	Вентиляторы для вентиляции	2 шт.
8	Пленка для покрытия стеллажей	50 м.
9	Термометры	4 шт.
10	Щит управляющий	1 шт.
11	Двери	3 шт.

12	Ящики для хранения и транспортировки грибов.	120 шт.
----	--	---------

1.14. Дополнительные знания, умения, навыки: **Информация по выращиванию находится в общедоступном виде, можно посмотреть в книгах, например: Марк Ден Ауден. «Сигналы грибов: Практическое руководство по оптимальному выращиванию грибов».**

Помимо этого, я вырастил первую партию и успешно ее реализовал, знакомым и родственникам. Также сотрудничаю с такими предприятиями как ТГК-Тулская грибная компания, нахожусь в сообществе грибоводов СНГ.

2. Существенные условия проекта

2.1. Полное перечисление и характеристика выпускаемой продукции, товаров, услуг и т.д.:

Планируется выращивать экологически чистый продукт, предназначенный для употребления как в сыром, так и в приготовленном виде.

Сложно представить, что можно купить в магазине такие шампиньоны, которые можно будет съесть сырыми, но я это практикую и все мои потенциальные клиенты пробовали их.

Гриб получается с более выраженным ароматом и вкусом по сравнению с привозным, т.к. выращен без использования различных химических добавок. Но в этом также есть и проблема, данная продукция не хранится месяцами в холодильнике, как импортные либо привезенные с большого предприятия на территории РФ, а может пролежать в среднем 14 дней, не теряя товарный вид.

Грибы изначально укладываются в специальные грибные пластиковые ящики. Это нужно для того, чтобы гриб «дышал», и на нем не появлялись коричневые пятна. Помимо этого, можно фасовать в малые объемы для более актуального предложения покупателям.

Также клиенту было предложено присутствовать на сборе его грибов, то есть он мог либо сам участвовать в сборе необходимого для него калибра грибов, или просто наблюдать.

В чем заключается калибр: грибы с самыми большими шляпками, так называемые «чемпионы», продаются для фаршировки. Грибы с шляпками калибра 5 сантиметров на прилавки магазинов. Гриб с шляпкой менее 5 сантиметров попадает либо в суп, либо в маринад.

Шампиньоны содержат в большом количестве белок и железо, при этом являются очень низкокалорийным продуктом. Именно поэтому они незаменимы для вегетарианцев и очень полезны для тех, кто сидит на диетах, а также для людей, страдающих анемией и сахарным диабетом.

Особенно большим спросом данная продукция пользуется во время праздников. Ведь каждый хочет видеть на своем столе такие белые шляпки.

После плодоношения шампиньонов, субстрат представляет собой ценное экологически чистое органическое удобрение высокого качества. Компост

содержит все питательные вещества, необходимые для роста и получения высоких урожаев овощных, злаковых, плодовых и ягодных культур.

2.2. Намечаемые объемы выпуска и реализации продукции:

В течение годового цикла планируется собирать в районе 3800 кг грибов шампиньонов с одной камеры, либо 316 кг в месяц.

План по выращиванию зависит от периода выращивания, допустим осенью грибы собирают в лесу, поэтому и план продаж выставляется соответствующий.

2.3. Актуальность выбранного вида деятельности для социально-экономического развития муниципального района (городского округа) Омской области:

По результатам наблюдений, проводимых мной в сетевых магазинах, каждый 10 человек покупает упаковку шампиньонов. В регионах, где данная деятельность развита больше, чем в нашем, эти цифры в разы выше.

На своем производстве я буду работать как самозанятый, т.к. в данный момент оборот грибов и выполняемых работ можно спокойно выполнять в одиночку, совмещая с учёбой, загрузка компоста в камеру занимает 2 часа времени, рыхление 5 часов, поливы занимают в районе 8 часов с перерывами и 2 часа рабочего времени.

В будущем люди будут все больше употреблять данный продукт, т.к. выгоднее и вкуснее будет приобрести его с фермы, чем тратить огромное количество времени на поиски хороших грибов в лесу.

Производственное помещение расположено на огороженной территории с наличием водопровода, канализации и электричества, общей площадью 30 кв. м. Помещение обустроено в гараже, который находится в аренде, в случае успешного оформления социального контракта будет оформлен договор аренды. На данный момент все выполненные работы производятся по договоренности.

3. Анализ рынка и маркетинг

3.1. Рынок сбыта товаров (работ, услуг). Целевые группы (юридические лица; физические лица; Российская Федерация; субъекты Российской Федерации; муниципальные образования Омской области). При наличии описать существующие договоры о намерении или договоры поставки с указанием их реквизитов:

Н а данный момент, мой планируемый рынок сбыта составляет 73% юридические лица 27% физические. В дальнейшем планируется стремиться к 100% физическим лицам, потому что розничная цена больше, чем оптовая.

П о наблюдениям, покупкой грибов занимаются девушки возрастом от 21 до 35 лет. Это связано с тем, что в популярных социальных сетях, либо на интернет площадках, достаточно хорошо расходятся рецепты различных блюд с использованием шампиньонов. Заработок данного контингента лиц представляется чуть выше среднего. Так же для реализации отработанного

компоста налажен контакт с дачниками, выше было описано чем именно полезен отработанный компост. Тем более их заманивает то, что в течении нескольких лет между грядок огородники будут собирать грибы. Для реализации грибов необходим транспорт, грибница находится на окраине города, не всем удобно приехать и забрать самим и приходится отправлять доставкой, что существенно увеличивает себестоимость. Продукция развозится по Омску. Если использовать собственный автомобиль затраты на логистику падают в несколько раз и позволяют доставлять грибы в объемах менее 3х килограмм. В прошлый цикл пришлось отправить 30 доставок, средняя цена одной из них 250р, что привело к потере 7500р. На затраты существенно влияет муниципальный транспорт, чтобы добраться от моего места жительства до грибницы приходится совершать пересадку, которая влияет на время, затраченное на проезд и финансы.

3.2. Планируемый объем продаж товаров (работ, услуг) (в месяц):

Месяц	План продаж, кг
Январь	-
Февраль	700
Март	-
Апрель	600
Май	-
Июнь	600
Июль	-
Август	700
Сентябрь	-
Октябрь	500
Ноябрь	-
Декабрь	700

3.3. Методы увеличения объема продаж (схема распространения товаров (работ, услуг), реклама (указать виды рекламы), иные методы стимулирования продаж):

На данный момент, полностью соблюдая техпроцесс, в одной камере можно вырастить 900 килограмм гриба за цикл, или 5400 килограмм в год. Также есть возможность ускорить получение продукции с 60 дней до 50, путем быстрого нагрева или охлаждения большого объема компоста. Для этого необходимо улучшенное оборудование по сравнению с нынешним, которое сейчас установлено в камере. В результате проделанных действий в год мы получим 7 циклов плодоношения взамен 6 и, следовательно, 900 дополнительных килограмм.

Помимо этого, можно использовать компост фазы III, а не II, что ускорит цикл до 40 дней, это приведет к приблизительно 8 тоннам гриба в год. Но данный компост более активный и за удержанием необходимых показателей должно отвечать еще более качественное оборудование.

Для расширения продаж можно использовать рекламу в различных

социальных сетях. Также можно прибегнуть к рекламе на радио, на дачной волне. Разместить рекламу на досках объявлений вблизи рынков, что позволит расширить аудиторию покупателей.

4. Обоснование стоимости проекта

4.1. Организационные затраты:

№ п/п	Наименование затрат и документов	Стоимость (руб.)
1	Регистрация в качестве самозанятого	0
2	Лицензирование	0
3	Прочие расходы	0
	Итого	0

4.2. Общая стоимость проекта:

№ п/п	Наименование затрат	Стоимость (руб.)	Источник финансирования
1	Аренда (помещения, гаража, автотранспортного средства и т.д.) в месяц без учета коммунальных платежей	36000	Социальный контракт
2	Основные средства	206718	Социальный контракт
3	Материальные запасы	78164	Собственные средства (уже затраченные)
4	Ремонт и монтаж	7000	Социальный контракт
5	Сырье и материалы	3500	Собственные средства (уже затраченные)
6	Всего затрат с учетом уже вложенных средств	331382	
7	Всего затрат без учета вложенных средств	249718	Необходимая сумма.

4.3. Затраты на приобретение основных средств и материальных запасов:

№ п/п	Наименование затрат	Количество	Общая стоимость (руб.)
-------	---------------------	------------	------------------------

1	Ломтерезка: CENTEK CT-1380	1	5000
2	Бочка на 227 литров	1	1000
3	Поверхностный насос: Гидроагрегат Аквамет 400 Вт	2	6600
4	Весы торговые: Умница ВТЭ-35кг	1	2300
5	Ящики грибные	500	14000
6	Контейнеры для фасовки	1500	7245
7	Канальный вентилятор ERA MARS GDF 125	2	9340
8	Резиновая манжета 125/110	4	200
9	Дроссель на вентиляцию	2	1000
10	Перекись водорода 8.5 кг	1	850
11	Химия для обработки помещения: вирицид, ширлан, димилин	1	6500
12	Автомобиль: ВАЗ 2104 б/у	1	45000
13	Холодильная установка б/у	1	25000
	Итого		206718

5. Расчет себестоимости продукции, товаров, услуг и цена их последующей реализации.

5.1. Себестоимость объема выпускаемой продукции за цикл – 2 месяца (руб.):

№ п/п	Составляющая себестоимости	Стоимость (руб.)
1	Сырье и материалы	-
1.1	Компост 2.5 тонны	32500
1.2	Покровной грунт 50 мешков	8500
2	Аренда в расчете на цикл	6000
3	Сумма планируемых затрат (за цикл) на другие производственные нужды (электрическую энергию, воду, газ, тепло, связь, транспортные расходы, коммунальные услуги, рекламу и т.д.)	Вода 182,28 Электроэнергия 6000 ГСМ 9000 Теплоснабжение общее
4	Другие затраты, включаемые в себестоимость	Обработка помещения: 500

		Доставка сырья: 20000 Вычет налогов, с учетом работы только с юридическими лицами: 7560
5	Итого производственных расходов, то есть себестоимость месячного объема продукции	90243

6. Обоснование состоятельности проекта

6.1. Среднемесячная выручка от реализации продукции:

№ п/п	Наименование показателя	Значение показателя
1	В среднем за цикл объем реализации продукции в натуральном выражении	630
2	Планируемая цена реализации единицы продукции (руб.)	200
3	Валовый доход от реализации продукции за цикл (руб.), (стр. 1 x стр. 2)	126000

6.2. Среднемесячная прибыль и рентабельность производства продукции, товаров, услуг:

№ п/п	Наименование показателя	Стоимость (руб.)
1	Общий валовый доход за цикл	126000
2	Себестоимость объема всей продукции за цикл	90243
3	Чистый доход за цикл (стр. 1 минус стр. 2)	35757
4	Рентабельность, % (стр. 3 / стр. 2) x 100	39,6
5	Совокупный годовой (чистый) доход (стр. 3 x 6)	214542

(подпись)

(инициалы, фамилия)

"__" _____ 20__ г.