**Экономическое обоснование создания крестьянского фермерского хозяйства на примере ИП СОЛОГУБ Ю.А.**

Диплом

Новосибирск 2014

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА.

.1 Сущность крестьянского фермерского хозяйства как субъекта предпринимательской деятельности

.2 Порядок создания крестьянского фермерского хозяйства на основе бизнес-плана

.3 Методы реализации бизнес-плана

.4 Особенность налогообложения крестьянского фермерского хозяйства как фактор, учитываемый при создании предприятия

. ПРОЕКТ БИЗНЕС-ПЛАНА ПО ОРГАНИЗАЦИИ КРЕСТЬЯНСКОГО ФЕРМЕРСКОГО ХОЗЯЙСТВА ИП СОЛОГУБ Ю.А.

.1 Характеристика хозяйства и его внешней и внутренней среды

.2 Программа маркетинга для КФХ

.2.1 Изучение спроса и емкости рынка

.2.2 Расчет затрат, рационального набора материалов, оборудования и племенного скота для выращивания в КФХ

.2.3 Ценообразование на продукцию хозяйства. Расчет доходов

.2.4 Конкурентоспособность фермерского хозяйства ИП Сологуб Ю.А

.3 Возможные риски и их преодоление

.4 Финансовый план ИП Солошуб Ю.А.

.ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ВЛОЖЕНИЙ В ИП СОЛОГУБ Ю.А

.1 Экономическая оценка проекта

.2 Социальная значимость проекта

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

**Вернуться в каталог готовых дипломов и магистерских диссертаций –**

[**http://учебники.информ2000.рф/diplom.shtml**](http://учебники.информ2000.рф/diplom.shtml)

[**Написание на заказ курсовых, дипломов, диссертаций...**](http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml)

ВВЕДЕНИЕ

Актуальную тему для выпускной квалификационной работы подсказала сама жизнь.

С развитием сельского хозяйства связываются наши надежды на решение продовольственной проблемы и прогрессивное развитие аграрного сектора страны.

Речь идет о решениях, связанных с ответными санкциями России, касающимися импорта продовольствия. Руководство страны корректирует госпрограмму развития сельского хозяйства с упором на развитие тех сегментов сельхозпроизводства, которые сейчас развиты не достаточно.

Последние годы российские аграрии не ощущали интереса государства к тому, что происходит на селе. Сегодня ситуация изменилась кардинально. Ежедневно на всех форумах идет разговор о том, что на фоне общих проблем отечественной экономики аграрному сектору необходимо большее внимание. И это уже отразилось в принятых нормативно-правовых актах государства, заметно выросла осведомленность главы государства о состоянии текущих дел в отрасли.

Крестьянские (фермерские) хозяйства становятся реальностью современного села.

Сейчас хорошо работают на земле хозяйства созданные до 1992г. Они сумели обзавестись средствами производства до их подорожания, смогли установить постоянные связи с поставщиками и покупателями своей продукции, а некоторые нашли спонсоров.

Те же хозяйства, которые образовались, намного позже не смогут устоять на ногах. Технику купить не могут она очень дорогая получить кредит тоже невозможно, полученную продукцию продать по дорогой цене не получается. Поэтому они стали бросать земли.

На этом фоне создание новых крестьянских фермерских хозяйств помогает решать проблему восполнения недостающего продовольствия и именно поэтому эта тема ВКР очень актуальна.

Объект ВКР - проект бизнес-плана по организации КФХ ИП Сологуб Ю.А.

Предмет ВКР - обоснование создания на основе бизнес-плана крестьянского фермерского хозяйства, далее - КФХ.

Цель ВКР - разработать проект бизнес-плана семейного крестьянского фермерского хозяйства, обосновать его эффективность и социальную значимость.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

. Изучить экономические аспекты и порядок создания фермерского хозяйства.

. Изложить методы реализации инвестиционного бизнес-плана.

. Изложить факторы влияния на пути создания фермерского хозяйства.

. Разработать проект бизнес-плана для главы семейного фермерского хозяйства

ИП Сологуб Ю.А.

Новизна ВКР заключается в том, что тема обоснования создания фермерского хозяйства заявлена только в законодательных актах России и не раскрывается в экономической литературе и в практических рекомендациях.

Практическая значимость работы заключается в том, что в результате проведенных расчетов разработаны пошаговые рекомендации для обоснования эффективности открытия семейного фермерского хозяйства.

Методическую и информационную базу данной работы составили материалы специалистов в области бизнес-планирования, а также проведенные расчёты автора.

Графический материал представлен 19таблицами, 2 рисунками.

. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

1.1 Сущность крестьянского фермерского хозяйства как субъекта предпринимательской деятельности

Базовым, основополагающим признаком каждого предприятия, обусловливающим возможность его функционирования, является форма собственности, на основании которой появляется предприятие как хозяйственная единица. В Российской Федерации предпринимательская деятельность может осуществляться в двух предусмотренных ГК РФ организационных видах:

индивидуальное предпринимательство, осуществляемое гражданином без образования юридического лица;

предпринимательская деятельность, осуществляемая юридическими лицами (предприятиями различных организационно-правовых форм).

Индивидуальные предприятия (ИП) являются самой простой распространенной организационной формой малого бизнеса. Отдельный закон об индивидуальном предпринимательстве как таковой не принят, однако индивидуальное предпринимательство регулируется Налоговым и Гражданским кодексом, а также некоторыми другими нормативными правовыми актами. Как трактует законодательство, индивидуальный предприниматель - физическое лицо, зарегистрированное в установленном порядке и осуществляющее предпринимательскую деятельность без образования юридического лица. Такое определение ИП дает Налоговый кодекс РФ (п. 2 ст. 11). Индивидуальное предпринимательство - это самостоятельная деятельность на свой страх и риск, направленная на получение прибыли. Гражданский кодекс РФ разрешает физическим лицам заниматься любой предпринимательской деятельностью (кроме запрещенных), в том числе и зарегистрировавшись в качестве ИП.

Одна из форм индивидуального предпринимательства без образования юридического лица предусмотрена Российским законодательством в виде крестьянского фермерского хозяйства.

Крестьянское(фермерское)хозяйство (КФХ) - вид предпринимательской <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B8%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C> деятельности в Российской Федерации <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F\_%D0%A4%D0%B5%D0%B4%D0%B5%D1%80%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F>, напрямую связанный с сельским хозяйством <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B5\_%D1%85%D0%BE%D0%B7%D1%8F%D0%B9%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE>.

Крестьянское (фермерское) хозяйство (далее также - фермерское хозяйство) представляет собой объединение граждан, связанных родством и (или) свойством, имеющих в общей собственности имущество и совместно осуществляющих производственную и иную хозяйственную деятельность (производство, переработку, хранение, транспортировку и реализацию сельскохозяйственной продукции), основанную на их личном участии.

К предпринимательской деятельности фермерского хозяйства, осуществляемой без образования юридического лица, применяются правила гражданского законодательства <http://base.garant.ru/10164072/3/>, которые регулируют деятельность юридических лиц, являющихся коммерческими организациями, иных нормативных правовых актов Российской Федерации или существа правовых отношений.

Фермерское хозяйство может признаваться сельскохозяйственным товаропроизводителем в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Крестьянское (фермерское) хозяйство - это объединение граждан, которые совместно владеют имуществом и осуществляют производственную или другую хозяйственную деятельность. После государственной регистрации крестьянско-фермерского хозяйства, его Глава является индивидуальным предпринимателем <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%BD%D0%B4%D0%B8%D0%B2%D0%B8%D0%B4%D1%83%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B9\_%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B8%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C> - фермером <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D0%B5%D1%80%D0%BC%D0%B5%D1%80>. Имущество фермерского хозяйства принадлежит его членам на праве совместной собственности.

Само по себе крестьянское (фермерское) хозяйство наряду с семейными предприятиями, где имущество также принадлежит членам на праве общей совместной собственности, является частным унитарным предприятием, но граждане, ведущие совместную деятельность на основе соглашения о крестьянском (фермерском) хозяйстве, вправе создать юридическое лицо - крестьянское (фермерское) хозяйство.

В соответствии с ГК РФ, крестьянское (фермерское) хозяйство, создаваемое в качестве юридического лица - это добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности в области сельского хозяйства, основанная на их личном участии и объединении членами крестьянского (фермерского) хозяйства имущественных вкладов.

В пункте 1 статьи 19 Федерального закона № 74-ФЗ перечислены основные виды деятельности фермерского хозяйства:

 производство и переработка сельскохозяйственной продукции,

 транспортировка (перевозка),

 хранение и реализация сельскохозяйственной продукции собственного производства.

Члены фермерского хозяйства самостоятельно определяют виды деятельности фермерского хозяйства, объем производства сельскохозяйственной продукции исходя из собственных интересов.

Перевозками, осуществляемыми автомобильным транспортом фермерского хозяйства для собственных нужд, считаются перевозки:

) сырья, кормов;

) произведенной и переработанной сельскохозяйственной продукции;

) сельскохозяйственной техники и запасных частей к ней;

) семян;

) удобрений;

) горюче-смазочных материалов;

) иных используемых для обеспечения нужд фермерского хозяйства грузов.

Проанализируем и обобщим вышеизложенные юридические аспекты посредством сравнительной оценки, исходя из их практической интерпретации.

С одной стороны, индивидуальная форма собственности характеризуется следующими плюсами:

сравнительно быстрым процессом государственной регистрации;

простым типом организации деятельности;

свободой действий;

личной заинтересованностью в эффективности функционирования;

существенными государственными льготами.

С другой стороны, эта форма собственности подразумевает и минусы:

неограниченную ответственность владельца за результаты деятельности;

в случае банкротства все его имущество, включая и личное, может быть конфисковано по суду в пользу кредиторов для оплаты долгов.

По своему типу КФХ является малым предприятием, так как закон ограничивает численность этого предприятия пределами одной семьи или близких родственников, но при этом дает возможность использовать наемную рабочую силу не более 5-10 человек.

При участии не семейных членов общества в деятельности КФХ придется менять форму регистрации на Общество с ограниченной ответственностью или акционерное общество. При создании общества или товарищества увеличиваются финансовые возможности малого предприятия, происходит разделение обязанностей между компаньонами, они несут неограниченную ответственность пропорционально паевому участию каждого владельца, в такой же пропорции распределяется прибыль. Акционерное общество отделено от конкретных лиц, владеющих им, именно акционерное общество, а не акционеры, является юридическим лицом; формально совладельцем акционерного общества может быть каждый, кто приобрел акции, но фактически мелкие акционеры не играют реальной роли в управлении [20, c.76].

Практика показывает, что, несмотря на плюсы и минусы каждой формы собственности, для осуществления различных целей требуются различные средства. Например, если перед малым предприятием поставлена задача создать в перспективе автомобильную компанию, т. е. широкомасштабное крупное предприятие со сложным технологическим циклом, для управления которым потребуется многоступенчатая структура, то в качестве формы собственности наиболее подходящей будет акционерная. В рамках индивидуального предпринимательства данная задача невыполнима без последующей ликвидации и создания компании вновь, но уже на основании иной формы собственности. В том случае, если задачей предусмотрено создание обувной мастерской, то для ее выполнения нецелесообразно и даже абсурдно создавать акционерное общество, поскольку более рациональный подход будет выражен в индивидуальной форме предпринимательства То же можно сказать и о создании КФХ. [12. c.15].

В целом, можно констатировать, что от стратегических планов предпринимателя, поставленных целей и задач, имеющихся ресурсов и других сопутствующих факторов организации бизнеса зависит выбор формы собственности с присущими преимуществами и неизбежными недостатками.

Крестьянско-фермерское хозяйство - разновидность индивидуальной предпринимательской деятельности в сельскохозяйственном производстве без образования юридического лица. Оно фактически стало равноправным членом экономической системы.

Крестьянские хозяйства создаются для производства продукции в объемах, в основном соответствующих потребностям семьи. На рынок они поставляют столько продукции, сколько нужно, чтобы на выручку от ее реализации можно было приобрести необходимые средства производства и предметы домашнего хозяйства. В классическом варианте в крестьянском хозяйстве используется весь трудовой потенциал семьи, то есть оно обеспечивает занятость всех трудоспособных ее членов.

Фермерские хозяйства, наоборот, изначально создавались для работы на рынок, осуществление крупного товарного производства. Они не могут обходиться без найма рабочей силы (как правило, на постоянной основе) широкого использования современных средств механизации.

Таким образом, различия между крестьянскими и фермерскими хозяйствами проявляются в наличие собственного и наемного труда (работа на рынок или только для удовлетворения потребности семьи), степени использования наемного труда, уровне механизации производства и применяемых технологий.

Успешное развитие КФХ невозможно без их укрупнения путем покупки или аренды земель хозяйства, прекративших свою деятельность. Важным условием, определяющим жизнеспособность и успешное развитие действующих и вновь созданных хозяйств, является улучшения их обеспечение средствами производства.

Основным финансовым источником создания материально - технической базы является банковский кредит. Однако после отмены льгот и введения единой для всех хозяйствующих субъектов процентной ставки за использование кредитом обычная форма кредитования стала для фермеров неприемлемой. Чтобы нормально развивалась Крестьянско фермерское хозяйство в России необходима поддержка государства. Во - первых сбыт сельскохозяйственной продукции по ценам обеспечивающим нормальное развитие КФХ. Во-вторых льготное целевое кредитование и бюджетное финансирование строительства объектов производства.

И такая поддержка государства в настоящее время реализовывается.

По состоянию на 01 июля 2014 года Минсельхозом России перечислены субсидии в субъекты федерации на общую сумму 109 956 млн. рублей В регионы были направлены дополнительные средства на:

 софинансирование расходных обязательств, связанных с реализацией мероприятий по улучшению жилищных условий граждан, проживающих в сельской местности, в том числе молодых семей и молодых специалистов, в рамках ФЦП «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014-2017 годы и на период до 2020 года» - 4 746 млн. рублей;

 софинансирование расходных обязательств, связанных с реализацией мероприятий по комплексному обустройству объектами социальной и инженерной инфраструктуры населенных пунктов, расположенных в сельской местности, в рамках ФЦП «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014-2017 годы и на период до 2020 года» - 5 078 млн. рублей;

 софинансирование расходных обязательств, связанных с реализацией мероприятий по предоставлению грантов на поддержку местных инициатив граждан, проживающих в сельской местности, в рамках ФЦП «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014-2017 годы и на период до 2020 года» - 51,9 млн. рублей.

В конце мая были направлены средства на:

 поддержку экономически значимых региональных программ развития сельского хозяйства в области растениеводства 950 млн. рублей и программ по развитию мясного скотоводства 1 900 млн. рублей;

 субсидии на 1 килограмм реализованного и (или) отгруженного на собственную переработку молока 8 424,068 млн. рублей;

 возмещение части процентной ставки по инвестиционным кредитам на строительство и реконструкцию объектов мясного скотоводства 3 150 млн. рублей.

Ранее в текущем году в регионы направлены средства на:

 оказание несвязанной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям в области растениеводства - 14 440 млн. рублей;

 возмещение части процентной ставки по краткосрочным кредитам (займам) на развитие растениеводства, переработки и реализации продукции - 7 542,2 млн. рублей;

 возмещение части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на уплату страховой премии, начисленной по договору сельхозстрахования в области растениеводства - 4 997 млн. рублей;

 возмещение части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на уплату страховой премии, начисленной по договору сельскохозяйственного страхования в области животноводства - 950 млн. рублей;

 поддержку племенного животноводства (кроме племенного крупного рогатого скота мясного направления) - 3 325 млн. рублей;

 возмещение части затрат по наращиванию маточного поголовья овец и коз - 620,350 млн. рублей;

 возмещение части затрат по наращиванию поголовья северных оленей, маралов и мясных табунных лошадей - 171 млн. рублей;

 возмещение части процентной ставки по краткосрочным кредитам (займам) на развитие животноводства - 3 738,1 млн. рублей;

 поддержку племенного крупного рогатого скота мясного направления - 380 млн. рублей;

 поддержку отдельных отраслей растениеводства - 1 907 млн. рублей;

 возмещение процентной ставки по инвестиционным кредитам (займам) на развитие растениеводства - 9 115 млн. рублей;

 возмещение процентной ставки по инвестиционным кредитам (займам) на развитие животноводства - 30 438,7 млн. рублей;

 возмещение части процентной ставки по долгосрочным, среднесрочным и краткосрочным кредитам, взятым малыми формами хозяйствования - 4 750 млн. рублей;

 единовременную помощь на бытовое обустройство начинающим фермерам - 1 890,9 млн. рублей;

 развитие семейных животноводческих ферм - 1 351,9 млн. рублей;

 возмещение части затрат крестьянских (фермерских) хозяйств, включая индивидуальных предпринимателей, при оформлении в собственность используемых ими земельных участков из земель сельскохозяйственного назначения - 39,1 млн. рублей.

Российское законодательство именует данный уклад крестьянскими (фермерскими) хозяйствами. В этом просматривается историческая связь ушедших и современных поколений крестьян, извечных производителей продовольствия для горожан. До сплошной коллективизации сельского хозяйства, осуществленной по так называемому "ленинскому кооперативному плану" принудительно, с нарушением принципа добровольности кооперирования, крестьянские хозяйства составляли многомиллионный отряд мелкотоварных производителей. Правда, назывались они хозяйствами единоличников, хотя фактически это были в основе семейные подворья.

Сегодня речь идет, конечно, не о восстановлении единоличных крестьянских хозяйств. Подворья крестьян-единоличников существовали в иных социально-экономических условиях. В основном там использовались ручной труд, живая тягловая сила, примитивная техника. Сейчас наименование "крестьянские" показывает, что воссоздаются хозяйства, владельцами и управляющими которых являются крестьяне - особый социальный слой жителей села, занятых производством сельскохозяйственной продукции на индивидуальной либо семейной основе, полноправных собственников принадлежащих им средств производства и произведенной продукции. Иными словами, возрождаются не хозяйства единоличников, а индивидуальная и семейная формы хозяйствования и собственности на селе.

Вместе с тем правовое положение крестьянских (фермерских) хозяйств до сих пор четко не определено, что вызывает множество споров в теории и на практике. В нормативных правовых актах, регулирующих деятельность крестьянских (фермерских) хозяйств, и прежде всего в Гражданском кодексе Российской Федерации не учитывается их существенные особенности. В результате некоторые виды взаимоотношений - как право собственности, наследование имущества и ответственность крестьянского хозяйства по своим обязательствам - остаются либо вообще вне сферы правового регулирования, либо регулируются недостаточно четко. Многие проблемы в отношении права собственности крестьянского (фермерского) хозяйства обусловлены тем, что в теории аграрного и гражданского права не достаточно разработаны концептуальные подходы к названному виду хозяйствования.

В Новосибирской области четко прослеживается динамика роста численности количество фермерских хозяйств с 01.01.2007г по 01.01.2013г. выросло на 17,4%, а предоставленная им земельная площадь увеличилась в 4 раза. На долю фермеров в настоящее время приходится 14,5 процента сельскохозяйственных угодий области и 17,4 процента пашни. Средний размер одного участка составил 15 гектаров.

Главные трудности, с которыми сталкиваются фермеры, является отсутствие накоплений и кредитных возможностей для приобретения машин и оборудования, необходимой техники. Проблемы при реализации продукции, неуверенность в завтрашнем дне - все эти и другие причины делают положение фермеров крайне тяжелыми. К сожалению, фермерство так и не стало существенной частью аграрной структуры в области.

Значительное число фермеров имеют небольшие участки земли. Малоземельные не позволяет вести высокоэффективное товарное производство.

Крестьянско-фермерское хозяйство 2013 году было выращено зерна - 16,6%, подсолнечника - 24,2%, сахарной свеклы - 13,7% от общего производства в хозяйстве всех категорий. Урожайность зерна в них на 16,2% ниже, чем в сельскохозяйственных организациях, подсолнечника - на 24,8%, сахарной свеклы - на 6,8%.

В 2013 году численность КРС увеличилось на 4,7 тыс. голов, поголовье свиней - 8,6 тыс. голов по сравнению с 2012 годом.

Товарность произведенной продукции в КФХ в 2013 году составила: по зерну - 64,%, подсолнечнику - 0,3, по мясу 95% и молоку - 76,4%. В структуре валовой продукции таких хозяйств преобладали продукты растениеводства, так как их производство более выгодно с экономической точки зрения. В КФХ в 2013году было произведено 6,4% валовой продукции сельского хозяйства.

В 2013 году было произведено 1,2% КРС и 1,5% свиней от общего объема производства в хозяйствах всех категорий. В структуре скота и птицы, произведенного фермерскими хозяйствами в прошедшем году, 42,5% составил КРС и 53,6% свиньи. Материально - техническая база большинство хозяйств, как и крупных сельскохозяйственных организаций, остается очень слабой. Поэтому деятельность фермеров ограничивается лишь производством той продукции, которая выгодна с экономической точки зрения. Многие из них предпочитают заниматься только полеводством. Фермеры пока не могут накормить население области, но они играют все большую роль в ее экономике. Поэтому главное в настоящее время - повысить эффективность существующих хозяйств, добиться стабильного производства за счет технической оснащенности и соответствующего финансирования.

1.2 Порядок создания крестьянского фермерского хозяйства на основе бизнес-плана

Крестьянское фермерское хозяйство как экономическая единица находится под полной юрисдикцией Российского гражданского законодательства и должно соответствовать всем нормам и порядку его создания.

Отметим некоторые особенности в порядке создания КФХ, предусмотренные законом от 11 июня 2003 г. N 74-ФЗ «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» (с изменениями от 28.12.2010 N 420-ФЗ).

. Определенно в создании такого предприятия должны участвовать члены одной семьи, в том числе: право на создание фермерского хозяйства имеют дееспособные граждане Российской Федерации, иностранные граждане и лица без гражданства.

Членами фермерского хозяйства могут быть:

o супруги, их родители, дети, братья, сестры, внуки, а также дедушки и бабушки каждого из супругов, но не более чем из трех семей. Дети, внуки, братья и сестры членов владельца фермерского хозяйства могут быть приняты в члены фермерского хозяйства по достижении ими возраста шестнадцати лет;

o граждане, не состоящие в родстве с главой фермерского хозяйства. Максимальное количество таких граждан не может превышать пяти человек.

2. При создании семейного частного фермерского хозяйства закон предусматривает составление письменного соглашения между членами такого хозяйства , которое должно содержать в себе все необходимые условия, а именно:

 о членах фермерского хозяйства;

 о признании главой фермерского хозяйства одного из членов этого хозяйства, полномочиях главы фермерского хозяйства в соответствии со статьей 17 <http://base.garant.ru/12131264/5/> настоящего Федерального закона и порядке управления фермерским хозяйством;

 о правах и об обязанностях членов фермерского хозяйства;

 о порядке формирования имущества фермерского хозяйства, порядке владения, пользования, распоряжения этим имуществом;

 о порядке принятия в члены фермерского хозяйства и порядке выхода из членов фермерского хозяйства;

 о порядке распределения полученных от деятельности фермерского хозяйства плодов, продукции и доходов.

К соглашению прилагаются копии документов, подтверждающих родство граждан, изъявивших желание создать фермерское хозяйство.

Соглашение подписывается всеми членами фермерского хозяйства.

По усмотрению членов фермерского хозяйства в соглашение могут включаться иные не противоречащие гражданскому законодательству <http://base.garant.ru/10164072/> условия.

Изменения, касающиеся состава фермерского хозяйства, должны быть внесены в соглашение, заключаемое членами фермерского хозяйства.

Без такого соглашения предприятие не зарегистрируют в государственном реестре.

Во всем остальном деятельность фермерского хозяйства подчиняется законам бизнеса и в том числе создается на основе просчитанного бизнес-плана.

Бизнес-план играет главную роль в жизнеспособности фермерского хозяйства.

Прежде всего, он необходим инвесторам для уверенности в выборе клиента. Способность подтвердить разумные и необходимые затраты - одно из условий дальнейшей деятельности.

Кроме того, бизнес-план - это ориентир на перспективу для деятельности самого хозяйства и чем он реальнее, тем большая уверенность в его исполнении. С этим связана и психологическая составляющая деятельности фермера. Успех твсегда приходит с расчетом реального положения.

Бизнес-план представляет собой подробный, четко структурированный, тщательно обоснованный, динамичный, перспективный план развития, который:

- позволяет оценить жизнеспособность предприятия в условиях конкуренции;

содержит ориентиры для лучшей организации деятельности - прогноз развития, выработку стратегии;

служит аргументом для переговоров с инвесторами;

содержит обоснование предпринимательской идеи.

Бизнес-план необходим как для привлечения инвесторов и получения инвестиций под конкретные мероприятия, так и для квалифицированной текущей работы в бизнесе [5 ].

Бизнес-план в настоящее время разрабатывается практически каждым предприятием независимо от формы собственности, масштабов деятельности, территориального положения, вида и ассортимента выпускаемой продукции. Существует множество методических рекомендаций по разработке бизнес-плана. Однако строго регламентированной формы и структуры бизнес-плана не существует [16,].

Примерный перечень разделов бизнес-плана предприятия показан в таблице 1.

Таблица 1

Содержание разделов бизнес-плана предприятия

|  |  |
| --- | --- |
| Название и содержание раздела | Задачи анализа и оценки |
| Титульный лист |
| Название и адрес предприятия Имена и адреса учредителей Суть предлагаемого проекта Стоимость проекта |
| Резюме (вводная часть) |
| Основные положения предполагаемого проекта Цель предлагаемого производства Сведения об объеме продаж, выручке, затратах, прибыли, сроках возврата кредитов | Анализ и оценка объемов продаж, затрат, уровня риска, прибыли |
| I. Маркетинг |
| Товар (услуга) | Описание продукта (услуги): - потребительские свойства товаров; - отличие от товаров конкурентов; - ценовая политика. | Оценка потребительских свойств товара Анализ товаров конкурентов Анализ ценовой политики |
| Рынок сбыта | Положение дел в отрасли Потенциальные потребители Рыночная конъюнктура | Оценка положения дел в отрасли: темпов прироста, рыночной конъюнктуры. Выявление потенциальных конкурентов. |
| Конкуренция | Потенциальные конкуренты: оценка объемов продаж, доходов, перспектив внедрения новых товаров, основных характеристик, уровня качества продукции, политики цен | Сравнительный анализ (отдельных групп показателей деятельности конкурентов): цели, стратегии, сильные и слабые стороны их деятельности |
| План маркетинга | Цены Каналы сбыта Реклама Ценообразование | Анализ состояния рынка Изменение цен, внешних и внутренних факторов Эффективность рекламы Сильные и слабые стороны фирмы |
| II. Итоговый раздел бизнес-плана. Финансы |
| Оценка риска и страхование | Слабые стороны предприятия Вероятность появления новых конкурентов Альтернативные стратегии Меры профилактики рисков Программа самострахования и внешнего страхования от рисков | Анализ риска по источникам и причинам Анализ риска статистическим, экспертным и комбинированными методами |
| Финансовый план | Прогноз объемов реализации Баланс денежных расходов поступлений Таблица доходов и затрат Сводный баланс активов и пассивов предприятий Расчет достижения безубыточности | Финансовый анализ деятельности предприятий Анализ баланса денежных расходов и поступлений Анализ безубыточности Анализ доходов и затрат Выявление внутрихозяйственных резервов для укрепления финансового положения |
| Стратегия финансирования | Определение величины и источников получения средств; обоснование полного возврата средств и получения доходов | Анализ источников финансирования, платежеспособности, сроков окупаемости вложений |

[ 22 ]

В начале бизнес-плана дается краткое описание бизнеса: направления деятельности; состояние отрасли в целом, и как данная организация вписывается в отрасль, и какое место в ней занимает.

Одна из задач плана маркетинга - это определение ёмкости рынка для товара. Эти показатели должны содержать возможные объёмы сбыта.

Для оценки сравнительных преимуществ можно использовать метод сегментации рынков по основным конкурентам, позволяющий систематизировать информацию по конкурентоспособности фирмы и её главных конкурентов [15, c.114].

1. Потенциальной ёмкости рынка, т.е. общего количества товаров которые покупатели данного рынка могут приобрести за определённое время.

2. Потенциального объёма продаж, т.е. той доли потенциального рынка, которую данное предприятие может захватить и соответственно того максимального количества товаров, на реализацию которого он может рассчитывать при его возможностях.

. Реального объёма продаж и главное, как этот показатель может изменяться месяц за месяцем, квартал за кварталом на несколько лет вперёд [13, c.211].

Финансовый план - важнейший элемент бизнес-планов, составляемых как для обоснования конкретных инвестиционных проектов и программ, так и для управления текущей и стратегической финансовой деятельностью. Этот документ обеспечивает взаимоувязку показателей развития предприятия с имеющимися ресурсами [9, c.85].

Финансовый план включает:

прогноз объема реализации продукции;

план доходов и расходов;

план по налогам;

прогноз движения денежных средств.

Важным элементом финансового плана является анализ безубыточности коммерческой деятельности предприятия. Данный анализ может быть выполнен двумя способами: с использованием формулы или посредством построения графика безубыточности.

Входящие в финансовый раздел бизнес-плана показатели носят планово - отчётный характер. Такое планирование осуществляется на основе прогноза будущей деятельности фирмы в рамках определённого периода времени, а приведённые данные используются для анализа финансового состояния предприятия.

Важная составляющая финансового раздела бизнес-плана - определение источников капитала, необходимого для деятельности фирмы. Эта часть финансового плана актуальна как для небольших, только вступающих в бизнес фирм, так и для крупных предприятий, нуждающихся в дополнительном притоке капитала. Данные об источниках капитала увязываются с использованием фондов с конкретным указанием способов и направлений использования капитала.

Бизнес-план может иметь различную структуру разделов и порядок изложения, это зависит от сути проекта и ключевых вопросов, подлежащих исследованию.

1.3 Методы реализации бизнес-плана

крестьянский фермерский предпринимательский затрата

Составление каждого раздела бизнес-плана нуждается в предварительном экономическом обосновании или подтверждении выбора той или иной стратегии поведения.

Основой бизнес-плана по становлению и развитию бизнеса является финансовый анализ отчетности организации, а главным инструментом формирования бизнес-плана служит сметное планирование.

Главные методы составления финансового плана - метод процента от реализации и бюджетное планирование, или составление системы взаимосвязанных смет [19, c.36].

Суть первого метода состоит в решении следующих задач. На основе запланированного роста объема продаж, выраженного в процентах, определяются будущие расходы, активы и обязательства, зависящие от объема продаж, а также объем нераспределенной прибыли планового периода. Для сбалансирования величины плановых активов и пассивов устанавливают сумму недостающих источников финансирования (обязательств) и расчетным итеративным путем определяют конкретные способы покрытия потребности в дополнительном финансировании. На базе полученных финансовых параметров составляются плановый счет прибылей и убытков, прогнозный баланс организации, прогноз движения денежных средств.

Второй метод составления финансового плана - метод бюджетного планирования. Большинство смет имеет прямое отношение к финансовому планированию. Конечная цель бюджетного планирования - выявление потребностей фирмы в финансировании. Этот метод обеспечивает приемлемую точность составления финансового плана и потому является основным методом его финансирования.

Разработка финансовой стратегии представляет собой особую область финансового планирования, так как будучи составной частью общей стратегии экономического развития, она должна быть согласована с целями и направлениями, сформулированными общей стратегией. В свою очередь, финансовая стратегия оказывает влияние на общую стратегию предприятия.

Стратегия финансирования строится на критериях, обосновывающих целесообразность инвестиций.

Применяют следующие методы:

1. Метод расчета чистой приведенной (текущей) стоимости (NPV). Этот метод основан на сопоставлении величины исходной инвестиции (IC) с общей суммой дисконтированных чистых денежных поступлений, генерируемых ею в течение прогнозируемого срока [4, c.240].

Допустим, делается прогноз, что инвестиция (IC) будет генерировать в течение n лет, годовые доходы в размере P1, P2, ..., Рn. Общая накопленная величина дисконтированных доходов (PV) и чистый приведенный эффект (NPV) соответственно рассчитываются по формулам:

, (1)

. (2)

Очевидно, что если:> 0, то проект следует принять;< 0, то проект следует отвергнуть;= 0, то проект ни прибыльный, ни убыточный.

. Индекс рентабельности инвестиции (PI) - это отношение суммы дисконтированных элементов возвратного потока к исходной инвестиции. Критерий принимает во внимание временную ценность денежных средств. Расчет ведется по формуле (в условиях приведенных выше обозначений)[9, c. 523]:

( 3 )

Очевидна логика применения критерия: а) если PI > 1, то проект следует принять; б) если PI < 1, то проект следует отвергнуть; в) если PI = 1, то проект не сказывается на величине ценности фирмы.

. Внутренняя норма прибыли инвестиций (IRR). Под внутренней нормой прибыли инвестиции понимают значение коэффициента дисконтирования r, при котором NPV проекта равен нулю. Иными словами, дисконтированные доходы от проекта равны инвестиционным затратам. IRR находится из уравнения [4, c.242]:

 (4)

Данный способ расчета IRR довольно сложен с математической точки зрения, поэтому может быть использована другая формула [9, c.385]:

, (5)

где ra - ставка дисконта, при которой NPV имеет положительное значение;

rb - ставка дисконта при которой NPV имеет отрицательное значение;

NPVa - чистый приведенный доход при ставке дисконта ra;

NPVb - чистый приведенный доход по ставке дисконта rb.

Экономический смысл расчета внутренней нормы прибыли при анализе эффективности планируемых инвестиций, заключается в том, что IRR показывает ожидаемую доходность проекта, и, следовательно, максимально допустимый относительный уровень инвестиционных расходов, которые могут быть ассоциированы с данным проектом. Например, если проект полностью финансируется за счет ссуды коммерческого банка, то значение IRR показывает верхнюю границу допустимого уровня банковской процентной ставки, превышение которого делает проект убыточным.

. Дисконтированный срок окупаемости инвестиций учитывает временной аспект. Формула для расчета дисконтированного срока окупаемости (DPP) имеет вид [29, c.586]:

 = minn, при котором  (6)

Очевидно, что в случае дисконтирования срок окупаемости увеличивается, т.е. всегда DPP>PP. Иными словами, проект, приемлемый по критерию РР может оказаться неприемлемым по критерию DPP.

Рассмотренные показатели экономической эффективности проектов дают возможность изучить характерные особенности проекта и принять правильное решение.

1.4 Особенность налогообложения крестьянского фермерского хозяйства как фактор, учитываемый при создании предприятия

При учреждении предприятия учредитель вправе выбрать одну из нескольких предусмотренных Налоговым кодексом РФ систем налогообложения.

В случае, если предприниматель не планирует заниматься видами деятельности, облагаемыми ЕНВД, не вправе применять УСНО, он обязан применять общую систему налогообложения.

Общая система налогообложения предполагает ведение бухгалтерского учета в полном объеме (сдача балансов и иной бухгалтерской отчетности) и уплату всех общих налогов:

налог на прибыль (20%). Платится с разницы между доходом и расходом. Суммы берутся без НДС. Перечень расходов почти не ограничен. Главное, чтобы расходы были обоснованы экономически и документально подтверждены;

НДС (18%) (10% на определенные товары, 8% - по ВЭД). Упрощенно НДС считается следующим образом: со всех доходов считается в том числе 18% (сумму разделить на 118 и умножить на 18) - это к начислению; со всех расходов считается 18% - это к зачету; «к начислению» минус «к зачету» равно «к уплате в бюджет».

налог на имущество (2.2%). Платится с остаточной стоимости основных средств;

НДФЛ (13%). Считается с общей суммы ФОТ. Налог может быть незначительно уменьшен на сумму вычетов. Этот налог удерживается из зарплаты работника;

зарплатные налоги (14%). Рассчитывается от суммарного фонда оплаты труда, уплачивается ежемесячно;

иные местные налоги в случае наличия объекта налогообложения (земельный и пр.)

Естественно, это наименее удобная для налогоплательщика система налогообложения, в которой есть только один принципиальный плюс: поскольку предприниматель является плательщиком НДС, контрагенты, оплатив товары (работы, услуги) с НДС, вправе принять уплаченный НДС к вычету. В случае, если предприятие будет работать преимущественно с контрагентами, находящимися на общей системе налогообложения (то есть, плательщиками НДС), возможность принятия НДС к вычету является достаточно значительным плюсом, поскольку в ином случае контрагенты несли бы финансовые потери из-за невозможности принять к вычету НДС по операциям.

Минусы общей системы налогообложения:

необходимость в ведении четкого и сложного бухгалтерского учета;

необходимость обеспечивать сохранность всей первичной документации в течение 4-х календарных лет.

Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности применяется налогоплательщиком при осуществлении им следующих видов предпринимательской деятельности (п. 2 ст. 346.26 НК РФ):

) оказания бытовых услуг, их групп, подгрупп, видов и (или) отдельных бытовых услуг, классифицируемых в соответствии с Общероссийским классификатором услуг населению;

) оказания ветеринарных услуг;

) оказания услуг по ремонту, техническому обслуживанию и мойке автотранспортных средств;

) оказания услуг по хранению автотранспортных средств на платных стоянках;

) оказания автотранспортных услуг по перевозке пассажиров и грузов, осуществляемых организациями и индивидуальными предпринимателями, имеющими на праве собственности или ином праве (пользования, владения и (или) распоряжения) не более 20 транспортных средств, предназначенных для оказания таких услуг;

) розничной торговли, осуществляемой через магазины и павильоны с площадью торгового зала не более 150 квадратных метров по каждому объекту организации торговли. Для целей настоящей главы розничная торговля, осуществляемая через магазины и павильоны с площадью торгового зала более 150 квадратных метров по каждому объекту организации торговли, признается видом предпринимательской деятельности, в отношении которого единый налог не применяется;

) розничной торговли, осуществляемой через киоски, палатки, лотки и другие объекты стационарной торговой сети, не имеющей торговых залов, а также объекты нестационарной торговой сети;

) оказания услуг общественного питания, осуществляемых через объекты организации общественного питания с площадью зала обслуживания посетителей не более 150 квадратных метров по каждому объекту организации общественного питания;

) оказания услуг общественного питания, осуществляемых через объекты организации общественного питания, не имеющие зала обслуживания посетителей;

) распространения и (или) размещения наружной рекламы;

) распространения и (или) размещения рекламы на автобусах любых типов, трамваях, троллейбусах, легковых и грузовых автомобилях, прицепах, полуприцепах и прицепах-роспусках, речных судах;

) оказания услуг по временному размещению и проживанию организациями и предпринимателями, использующими в каждом объекте предоставления данных услуг общую площадь спальных помещений не более 500 квадратных метров;

) оказания услуг по передаче во временное владение и (или) пользование стационарных торговых мест, расположенных на рынках и в других местах торговли, не имеющих залов обслуживания посетителей.

В целом же система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход достаточно удобна и выгодна для налогоплательщика, поскольку:

освобождает его от обязанности вести в полном объеме бухгалтерский учет (сдавать балансы и иную бухгалтерскую отчетность);

предусматривает замену общих налогов (НДС, налога на прибыль, налога на имущество и единого социального налога) одним фиксированным платежом, не зависящим от результатов деятельности (дохода) налогоплательщика.

Фиксированный платеж определяется в зависимости от объективных показателей деятельности налогоплательщика (количества работников, торговых мест, площади торгового зала либо зала обслуживания посетителей).

Необходимо отметить, что данная система не освобождает от уплаты взносов в государственные внебюджетные фонды, а также от ведения налогового учета (в виде сдачи налоговых деклараций по единому налогу на вмененный доход).

В случае если предприятие будет заниматься видами деятельности, указанными в п. 2 ст. 346.26 НК РФ, либо осуществлять их в рамках договора простого товарищества (договора о совместной деятельности) либо занимается розничной торговлей (оказанием услуг общественного питания), осуществляемой через магазины и павильоны с площадью торгового зала (зала обслуживания посетителей) более 150 квадратных метров по каждому объекту организации торговли (общественного питания), у него есть право применять упрощенную систему налогообложения (УСНО).

Фактически УСНО, как и система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход, представляет собой замену общих налогов (НДС, налога на прибыль, налога на имущество) одним платежом, однако, этот платеж не является фиксированным и зависит от результатов деятельности налогоплательщика (с учетом выбранного им объекта налогообложения).

Аналогично, применение упрощенной системы освобождает налогоплательщика от обязанности вести в полном объеме бухгалтерский учет.

В соответствии с п. 1 ст. 346.14 НК РФ объектом налогообложения при упрощенной системе налогообложения признаются: доходы, либо доходы, уменьшенные на величину расходов.

Статьей 346.20 НК РФ <http://wiki.klerk.ru/index.php/%D0%9D%D0%9F%D0%90:%D0%9D%D0%B0%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D1%8B%D0%B9\_%D0%BA%D0%BE%D0%B4%D0%B5%D0%BA%D1%81\_%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B9\_%D0%A4%D0%B5%D0%B4%D0%B5%D1%80%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8:%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F\_346.20> устанавливаются следующие налоговые ставки по единому налогу:

- 6 %, если объектом налогообложения являются доходы,

15%, если объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов. С 1 января 2009 года законами субъектов РФ могут быть установлены дифференцированные налоговые ставки в пределах от 5 до 15 % в зависимости от категорий налогоплательщиков.

Необходимо учитывать, что объект налогообложения в виде доходов целесообразен в тех ситуациях, когда у налогоплательщика будут минимальные затраты (непроизводственная сфера, реклама и иные услуги). В случае, если у налогоплательщика предполагаются значительные документально подтвержденные затраты (это касается, прежде всего, производства), целесообразно выбирать объект налогообложения в виде доходов, уменьшенных на величину расходов.

По общему правилу, выбор объекта налогообложения на упрощенной системе налогообложения производится налогоплательщиком свободно. Однако, налогоплательщики, являющиеся участниками договора простого товарищества (договора о совместной деятельности) или договора доверительного управления имуществом, вправе применять в качестве объекта налогообложения только доходы, уменьшенные на величину расходов.

Подходить к выбору объекта налогообложения нужно максимально продуманно, поскольку, выбрав один из указанных объектов, предприниматель не сможет изменить его в течение трех лет с начала применения упрощенной системы налогообложения (п. 2 ст. 346.14 НК РФ).

Выше рассмотрены два специальных режима налогообложения - УСНО и ЕНВД. Однако, российским налоговым законодательством предусмотрен третий специальный режим налогообложения - Единый сельскохозяйственный налог.

Эта система налогообложения предусмотрена Налоговым Кодексом РФ в главе VIII, статье 346.3.

Организации и индивидуальные предприниматели, изъявившие желание перейти на уплату единого сельскохозяйственного налога со следующего календарного года, уведомляют <http://base.garant.ru/70307740/> об этом налоговый орган по месту нахождения организации или месту жительства индивидуального предпринимателя не позднее 31 декабря календарного года, предшествующего календарному году, начиная с которого они переходят на уплату единого сельскохозяйственного налога.

Объектом налогообложения признаются доходы, уменьшенные на величину расходов.

При определении объекта налогообложения налогоплательщики уменьшают полученные ими доходы на следующие расходы:

) расходы на приобретение, сооружение и изготовление основных средств, а также на достройку, дооборудование, реконструкцию, модернизацию и техническое перевооружение основных средств

) расходы на приобретение нематериальных активов, создание нематериальных активов самим налогоплательщиком

) расходы на ремонт основных средств (в том числе арендованных);

) арендные (в том числе лизинговые) платежи за арендуемое (в том числе принятое в лизинг) имущество;

) материальные расходы, включая расходы на приобретение семян, рассады, саженцев и другого посадочного материала, удобрений, кормов, лекарственных препаратов для ветеринарного применения, биопрепаратов и средств защиты растений;

) расходы на оплату труда, выплату компенсаций, пособий по временной нетрудоспособности в соответствии с законодательством Российской Федерации;

) расходы на командировки,

) плату нотариусу за нотариальное оформление документов.

) расходы на бухгалтерские, аудиторские и юридические услуги;

) расходы на канцелярские товары;

) расходы на почтовые, телефонные, телеграфные и другие подобные услуги, расходы на оплату услуг связи;

) расходы на питание работников, занятых на сельскохозяйственных работах;

) расходы на оплату стоимости товаров, приобретенных для дальнейшей реализации 32) расходы на приобретение молодняка скота для последующего формирования основного стада, продуктивного скота, молодняка птицы и мальков рыбы;

) расходы в виде потерь от падежа и вынужденного убоя птицы и животных в пределах норм, утверждаемых Правительством Российской Федерации, за исключением случаев стихийных бедствий, пожаров, аварий, эпизоотий и других чрезвычайных ситуаций;

) расходы в виде потерь от стихийных бедствий, пожаров, аварий, эпизоотий и других чрезвычайных ситуаций, включая затраты, связанные с предотвращением и ликвидацией их последствий.

Статьей 346.7. налоговым периодом признается календарный год, отчетным периодом признается полугодие.

Статьей 346.8. налоговая ставка устанавливается в размере 6 процентов.

От всех остальных видов налогов КФХ освобождаются. Единственно, что необходимо заплатить - налоги на недвижимость, лично принадлежащую главе хозяйства.

. ПРОЕКТ БИЗНЕС-ПЛАНА ПО ОРГАНИЗАЦИИ КРЕСТЬЯНСКОГО ФЕРМЕРСКОГО ХОЗЯЙСТВА ИП СОЛОГУБ Ю.А.

.1 Характеристика хозяйства и его внешней и внутренней среды

Целью проекта является создание и последующая эксплуатация сельскохозяйственного семейного фермерского хозяйства по выращиванию и откорму домашнего скота и птицы, достижение устойчивого объема реализации продукции, укрепление позиций хозяйства на рынке и обеспечение условий для увеличения объема реализации продукции в будущем.

При внедрении проекта реализуются такие социальные факторы как создание рабочих мест и формирование дополнительного потока денежных средств в бюджет. Кроме того, вносится вклад в обеспечение населения продуктами питания и удовлетворение потребностей семьи фермера.

Следует учитывать и социальное положение населения в районе, где нет крупных промышленных и мало различных социальных объектов. То-есть предложение рабочих мест практически ограничено. Поэтому существует возможность принять на работу на ферму наемных работников, которые в свою очередь трудом обеспечат развитие хозяйства.

Предприятие будет расположено по адресу: Новосибирская область, Новосибирский район, пос. Ключи. Этот поселок находится в 12 км от Академгородка в зеленой дачной зоне, вблизи автотранспортных дорог и развязок, в удобном для хозяйства расположении, с переходом на правый берег р. Оби и Академгородок, что облегчит задачу транспортировки необходимых материалов и продукции с первых месяцев функционирования хозяйства.

Усадьба семьи фермера расположена в поселке на берегу речки Каменушки. Семье фермера принадлежит 4 гектара земли, на которой есть жилой дом в долевой собственности семьи фермера, необходимые хозяйственные постройки, огород в 15 соток. Земля, принадлежащая семье, выведена из состава сельскохозяйственного назначения и пригодна для дальнейшего использования по планам фермерского хозяйства.

Организационно - правовая форма: крестьянское фермерское хозяйство на основе государственной регистрации главы хозяйства как индивидуального предпринимателя без образования юридического лица - ИП.

В соответствии со ст. 4 Федерального закона. N 74-ФЗ
"О крестьянском (фермерском) хозяйстве" между совершеннолетними членами хозяйства заключается письменное соглашение о распределении прав, обязанностей, доходов и расходов.

Основной вид деятельности фермерского хозяйства- свиноводство: откорм, реализация свинины.

Дополнительный вид деятельности необходим для заполнения периода выращивания свиней и получения текущих доходов в хозяйстве. Таким видом деятельности предполагается птицеводство: разведение кур, перепелов и реализация куриного мяса, перепелиных и куриных яиц.

Создаваемое семейное фермерское хозяйство состоит из 4 совершеннолетних членов семьи ИП Сологуб Ю.А.

Краткая характеристика рассматриваемого проекта представлена в таблице 2.

Таблица 2.

Основные параметры проекта

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование | Показатели |
| Наименование проекта | ИП Сологуб Ю.А. Для создания бренда хозяйство может иметь свое наименование |
| Инициатор проекта | Сологуб Юлия Анатольевна |
| Местонахождение проекта: | Новосибирский р-н НСО, п. Ключи |
| Организационно-правовая форма реализации проекта: | Индивидуальный предприниматель |
| Суть проекта | Создание фермерского хозяйства, ориентированного на производство мяса свинины, птицы и яиц. |
| Общая сумма инвестиций | 3990 тыс. руб. |
| Собственные средства | 4000 тыс. руб. |
| Объем инвестиционного кредита | - |
| Срок окупаемости: | 2года 4 месяца |

По количественным параметрам ИП Сологуб Ю.А. является малым предприятием (малый бизнес), т.к. количество сотрудников составит не более 10 человек.

Организационный план включает структуру управления и перечень необходимого персонала.

Рисунок 1- Структура управления ИП Сологуб Ю.А.

Данные о фонде оплаты труда представлены в таблице 3.

Фонд оплаты труда работников включает ежемесячную заработную плату (без налоговых вычетов). Расчет представлен для определения затрат и рентабельности хозяйства. Фактически планируется производить оплату труда авансовым методом, а начисленная заработная плата членам семьи будет учтена при распределении доходов хозяйства.

Таблица 3

Потребность в персонале и заработная плата

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование штатной единицы | Кол-во | ФОТ (Фонд оплаты труда), ед. (руб.) | ФОТ (Фонд оплаты труда), мес. (руб.) | ФОТ (Фонд оплаты труда), год (руб.) |
| руководитель | 1 | 15 000,00 | 15 000,00 | 180 000,00 |
| бухгалтер | 1 | 10 000,00 | 10 000,00 | 120 000,00 |
| животновод | 1 | 15 000,00 | 15 000,00 | 180 000,00 |
| механизатор | 1 | 15 000,00 | 15 000,00 | 180 000,00 |
| рабочие на ферме | 2 | 10 000,00 | 20 000,00 | 240 000,00 |
| Итого: | 6 | - | 75 000,00 | 900 000.00 |

Премии наемным работникам устанавливаются в зависимости от количества и качества выполненных работ. Кроме того, им будет обеспечен ежедневный горячий обед.

Депремирование устанавливается за нарушение трудовой и производственной дисциплины.

Общие требования к наемному персоналу: - вежливость, дружелюбие, , взаимодействие счленами хозяйства, принятие ответственности, инициативность, личная гигиена, дисциплинированность, пунктуальность, , качество работы.

2.2 Программа маркетинга для КФХ

.2.1 Изучение спроса и емкости рынка

Главной целью проектируемого фермерского хозяйства является проникновение на рынок и последующее расширение рыночной доли.

Главной стратегией предприятия должна стать комплексная стратегия по предоставлению продукции более высокого качества и по более низким ценам, а также расширение ассортимента.

Исходя из этого, стратегией маркетинга избирается стратегия расширения спроса за счет стимулирования объема производства, ценовой политики и неценовых факторов конкурентной борьбы.

Предложения по развитию хозяйства и стимулированию сбыта в общем случае состоит в увеличении объемов производства продукции.

Повысить объем можно:

* привлекая новых потребителей;
* побуждая этих потребителей сделать больший заказ;
* стимулируя на следующий или долгосрочный заказ и покупку товара;
* завоевывая большее число постоянных покупателей.

Мало привлечь клиентов, необходимо побудить их заказать товар повторно или постоянно, причем как можно более качественно представить свой товар.

В качестве стимулирования нужно использовать систему скидок на покупку продукции. Наиболее эффективное действие в рекламе имеют указанные в ней низкие цены.

В качестве рекламы на первом этапе необходимо использовать простейшие и подручные средства, которые требуют значительно меньше расходов, но не менее эффективны.

Целесообразно иметь как можно больше рекламы в виде буклетов с описанием продукции, цветных иллюстраций с наименованием фермерского хозяйства. Именно здесь для имиджа необходимо придумать фирменное наименование.

Следует максимально повысить качество товара. Это самый недорогой путь в продвижении фермы, но достаточно эффективный.

Производители мяса и птицы по сравнению к примеру с торговлей продуктами питания, которые присутствуют в потребительской корзине, находятся в зоне риска, поскольку данная продукция имеет циклический вид производства и зависит от различных факторов- природных, рыночных и эпидемиологических.

Тем не менее, производство мяса свинины и птицы, перепелиных и куриных яиц играет существенную роль на рынке ввиду своей потребительской привлекательности, пользуются устойчивым покупательским спросом среди различных групп населения, а также предприятий общественного питания.

Проведем отраслевой анализ.

Такой анализ позволяет понять структуру и динамику отрасли, характерные для нее возможности и существующие угрозы (табл.4).

Таблица 4

Стратегическая важность ключевых экономических характеристик

Рынка производства свинины, яиц, куриного мяса

|  |  |
| --- | --- |
| Характеристики | Стратегическая важность |
| Размеры рынка | По данным НСКОБЛСТАТа на 01.01 14г. в НСО проживает 2731,2 тыс. человек; предприятий общественного питания 2632; Потребление мяса свинины в год в среднем составляет 42333тыс.тн; или 15,5 кг на душу населения мяса птицы 73742тыс. тн или 27 кг на душу населения потребление мяса свинины общепитом в год составляет 4803,4 тыс.тн. рынок НСО в целом потребляет 47136,4 тыс. тн свинины |
| Структура рынка | Производство в хозяйствах всех категорий НСО на 01.01.14г. свинины - 38 601тыс.тн., птицы 16 423,2тыс. тн |
| Темпы роста рынка | По данным НСКОБЛСТАТа за 2013год рынок производства свинины вырос на 11,3%, количество производителей сократилось на 8,2%, в том числе фермерских хозяйств в НСО сократилось на 21%. |

Спрос определяется умножением перспективной численности населения на среднедушевую норму потребления в год. В НСО один человек в среднем в год потребляет 15,5 кг мяса свинины, следовательно: [ 30 ]

 объем потребности мяса свинины в НСО составляет 47137 тыс.тн.

 производится в НСО 38601 тыс.тн.

 недостает 4802,8тыс.тн.

Недостающую часть товара для удовлетворения своих потребностей население приобретает за счет импорта мяса.

Таким образом, в целях импортозамещения очень актуально производить мясо свинины в фермерских хозяйствах.

Таблица 5

Плановый объем производства в ИП Сологуб Ю.А.на 2015-2017г.г.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| №№ | Закупка | Забой и реализация | Сумма тыс. руб. |
|  | Срок закупа | К-во ед. | Цена За ед .руб. | Сумма тыс.руб. | Срок забоя | К-во Ед. | К-во кг | Цена Сумма за кг реализац. руб. тыс.руб. | +/-гр.10-гр.5 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 10 | 11 |
| 1 | II -15г | 100 | 700 | 70,0 | ХI-15г | 100 | 12000 | 170 2040,0 | 1970,0 |
| 2 | VШ-15г | 100 | 700 | 70,0 | V-16г | 97 | 11640 | 170 1978,8 | 1908,8 |
| 3 | II -16г | 90 | 700 | 63,0 | ХI-16г | 98 | 11760 | 170 1999,2 | 1936,2 |
| 4 | VШ-16г | 80 | 700 | 56,0 | V-17г | 100 | 12000 | 180 2160,0 | 2104,0 |
| 5 | II -17г | 90 | 800 | 72,0 | ХI-17г | 96 | 11520 | 180 2073,6 | 2001,6 |
|  | Итого за 3 года 331,0 10251,6 9920,6 |

 в первый год произведет и реализует 12 тн мяса свинины, что составит 0,03% от общего объема производства в НСО или 0,26% от недостающего в области объема производства;

 во второй год произведет и реализует 23,400 тн мяса свинины, что составит 0,06% от общего объема и 0,49% от недостающего объема производства;

 в третий год произведет и реализует 23, 520 тн мяса свинины, что составит 0,06% от общего объема и 0,5% от недостающего объема производства.



Рисунок 2 - Доля ИП Сологуб Ю.А. в общей структуре рынка НСО по производству мяса свинины

Таким образом, чтобы закрыть недостающий объем производства мяса свинины, надо открыть 200 подобных фермерских хозяйств и только за три года будет достигнута норма производства.

2.2.2 Расчет затрат, рационального набора материалов, оборудования и племенного скота для выращивания в КФХ

Наиболее затратная статья расходов для осуществления бизнес-плана - это проектирование и строительство «под ключ» свинофермы на 200 голов и птичника на 300 голов, в том числе 150 голов бройлерных на мясо птицы и 150 голов несушек.

Прежде всего обозначим расходы на проект строительства свинарника и птичника.

Стоимость проекта свинарника - 24, 0 тыс. рублей и птичника- 16 тыс. рублей. Эти затраты не содержат полного наполнения помещений птичника и свинарника, поэтому в постоянные расходы включаем их как разовые и прилагаем дополнительно «начинку» этих объектов.

Кроме того, в затраты следует включить корма в расчете на период вскармливания поросят и птицы.

Вскармливание поросят делится на два очень важных технологических периода, когда поросят первые два месяца кормят «нежной» пищей и цыплят первые 10 дней тоже. Это называется кормление первого возраста. Следующие 7 месяцев - это кормление второго возраста. Разница в цене не существенная, но ее надо учитывать при заказе кормов.

Представим перечень оборудования для свинофермы и птицефермы в таблице 6.

Таблица 6.

Перечень необходимого оборудования для открытия ферм\*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование оборудования | цена за ед. тыс. руб. | кол-во | сумма тыс.руб |
| 1. | Проект свинарника | 24,0 | 1 | 24.0 |
| 2. | Строительные работы из материала подрядчика, в том числе: свиноферма |  900,0 |  1 |  900,0 |
| 3. | Блок поилок для свинофермы ПБЛ-1А | 0, 8 | 20 | 16,0 |
| 4. | Кормушка групповая 1-го возраста | 15,0 | 10 | 150,0 |
| 5. | Кормушка групповая 2-го возраста | 15.0 | 10 | 150,0 |
| 6. | Раздатчик кормов КТУ 10А | 30,0 | 2 | 60,0 |
| 7. | Скребковый транспортер для уборки | 11.0 | 2 | 22,0 |
| 8.. | Биогазовая установка | 40,0 | 1 | 40,0 |
| 9. | Инфракрасный обогреватель галогенный | 2,9 | 4 | 11,6 |
| 10 | Фонарь «Фермер» | 1.75 | 10 | 17,5 |
|  | Итого по свиноферме: |  |  | 1391,1 |
| 11. | Поилка механическая 2-10п для кур | 14,0 | 2 | 28,0 |
| 12. | Инкубатор для яиц | 2,3 | 2 | 4,6 |
| 13. | Перосъемная машина | 7,.5 | 2 | 15,0 |
| 14. | Инфракрасный обогреватель галогенный | 2,9 | 2 | 5,8 |
| 15. | Упаковка для яиц ( на 20яиц. ) | 6,5 | 750 | 6,5 |
| 16. | Проект птичника | 16,0 | 1 | 16,0 |
| 17. | Строительные работы из материала подрядчика, в том числе: птицеферма |  500,0 |  1 |  500,0 |
| Итого по птицеферме : 571,3 |
| Всего: 1967,0 |

\*оборудование только первого года.

Оборудование подсчитываем по каждой ферме отдельно для того, чтобы затем можно было посчитать себестоимость всех видов продукции: мяса свиного, мяса птицы, яиц.

Планируется покупка оборудования:

-года :- склад = 500,0 тыс. руб. и минипогрузчик колесный - 542,5тыс. руб.

-год-минитракторМТЗ-82 = 690,0тыс.руб.и культиватор дисковый КД-7,4=200,0тыс.руб.

Это оборудование будет принято в расчете себестоимости 2 и 3 года.

Далее, следует рассчитать закупку «живого» товара- поросят и цыплят . Необходимо это для того, чтобы рассчитать затраты на корма на первые три года для поросят и птицы.

Таблица 7

План закупки животных и птицы в ИП Сологуб Ю.А.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Кол-во Единиц | Цена за ед.руб. | Сумма тыс. руб. |
| Поросята (в феврале и мае каждый год) | 200 (100 шт. х2 раза в год | 700 | 140,0 |
| Цыплята бройлерные 2-х недельные | 900 150 + (75шт. х 10раз в год) | 40 | 36,0 |
| Цыплята несушки суточные | 150 | 18 | 2,7 |
| Итого: |  | - | 178,7 |

Расчет производится исходя из необходимости покрыть затраты на первый откормочный период поросят. Птица дает за 5-6 недель яйцо и за 40 дней откармливаются бройлеры. Поросят откармливают 9 месяцев.

Таким образом, до получения доходов от основного вида деятельности - сдачи поросят на мясо птица будет давать доход через 40 дней.

Следует проводить расчет с учетом падежа цыплят суточных примерно в 10-15 % от закупленных. Таким образом, расчет на корма производим от 128 штук цыплят суточных. При этом, первые 10 дней цыплят кормят отварным пшеном.

Таблица 8

Расчет затрат на корма для поросят и птицы на первый год откорма

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование и назначение кормов | Ед. изм. | цена за кг.. руб. | кол-во кг | сумма тыс.руб |
| 1. | Молоко сухое для первого возраста | кг | 40.0 | 120.0 | 4,8 |
| 2. | Овсянка(геркулес) для первого возраста | кг | 8,0 | 1800,0 | 14,4 |
| 3. | Комбикорм ПК-1/2 для первого возраста | кг | 11,5 | 1000,0 | 11,5 |
| 4. | Отруби пшеничные | кг | 4,5 | 9000,0 | 40,5 |
| 5 | Отруби овсяные | кг | 7,0 | 3000,0 | 21,0 |
| 6 | Комбикорм ПК-2 | кг | 12,0 | 9000,0 | 108,0 |
| П.п. 1-6 -это корм для поросят ( закупка порсят 2 раза в год) 230,9т.руб. |
| 7 | Комбикорм для птицы | кг | 13,9 | 7200.0 | 100,8 |
| 8. | Пшено | кг | 16,0 | 1800,0 | 28,8 |
| П.п.7-8- это корм для птицы 129,6 тыс. руб |
| 9. | Семенной картофель | кг | 20,0 | 200,0 | 4,0 |
| 10. | Семена кукурузы | кг | 9,0 | 30,0 | 0,27 |
|  | Итого: |  | - | - | 364,77 |

Расчет представлен на 9 месяцев вскармливания поросят, но в год мы закупим вторую партию молочных детенышей поросят и, значит, к этой сумме надо прибавить первые три позиции, что предназначены для первого возраста. В дальнейшем расчет на корма зависит от урожайности кукурузы и картофеля, которые мы получим при посеве. Но для удобства расчетов примем уже посчитанную цифру за трехлетние ежегодные расходы. Вся экономия за счет картошки и кукурузы принадлежит хозяйству. Таким образом, представим все затраты в сводной таблице 9.

Таблица 9

Структура расходов фермерского хозяйства тыс. руб. / за 1-3 год

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Статья расходов | 1 мес. | 2-й мес. | 1 год | 2год | 3год |
| 1. Постоянные расходы | 2069,15 | 282,85 | 3016,8 | 2085,0 | 1933,8 |
| 1.1. Оборудование | 1967,0 | - | 1967,0 | 1042,0 | 890,0 |
| 1.2. Амортизация оборудования (по 10%в м-ц) | - | 196,7 |  |  | - |
| 1.3.Трансакционные издержки: - регистрация, -заключение договоров |  6,0 10.0 |  - - |  6,0 10,0 |  - 10,0 |  10,0 |
| 1.3. Администр. асходы :- бензин - заработная плата - отчисления на заработн. плату14% | 0.65 75,0 10.5 | 0,65 75,0 10,5 | 7,8 900,0 126,0 | 7,8 900,0 126,0 | 7,8 900,0 126,0 |
| 2. Условно-пост. расходы | 2,1 | 2,1 | 25,2 | 25,2 | 25,2 |
| 2.1.Коммун.услуги | 2.1 | 2,1 | 25,2 | 25.2 | 25,2 |
| 3. Переменные расходы | 543,47 | - | 543,47 | 543.47 | 543,47 |
| 3.1 затраты на корма, птицу, поросят | 543,47 | - | 543,47 | 543,47 | 543,47 |
| Итого: ( 1+2+3) | 2561,72 | 284,95 | 3585,47 | 2654,47 | 2502,47 |
| Всего за три года : 8742,41 |

Таким образом, сумма первоначальных расходов заложена в основном в первый месяц работы семейной фермы, так как все основные закупки, а также строительство и трансакционные издержки приходятся на начальный период открытия фермы.

Представляется возможным в дальнейшем сократить некоторые статьи затрат за счет выращивания кормов- кукурузы и картофеля, поскольку у семьи имеется 4 гектара земли и необходимая техника для ее обработки - мини-трактор с присадками -сеялкой и бороной . Из четырех один гектар будет занят под строительство свинофермы и птицефермы, а три гектара в распоряжении фермерского хозяйства целесообразно использовать под посадку кормов, чтобы в последующие годы снизить их себестоимость и в целом себестоимость продукции.

Этот разумный подход в зависимости от урожайности посаженных культур может дать до 50% экономии на кормах. В данном расчете экономия не учтена, но и рост в переменных расходах за три года не показан.

2.2.3 Ценообразование на продукцию хозяйства. Расчет доходов

От выбора политики ценообразования зависит почти вся деятельность крестьянского фермерского хозяйства. Необходимо установить такие цены, чтобы продажи продукции по каждой позиции стали рентабельными, то-есть давали доход и прибыль.

В финансовом плане данной фермы учтены все затраты - и постоянные и переменные, поэтому выбран средний уровень рентабельности 40 процентов.

Выбор политики ценообразования предполагается следующим образом: при изучении теоретических аспектов ценообразования, предприниматель пришел к выводу, что методы ценообразования в чистом виде на рынке не используются, а имеет место быть смешанный подход к установлению цен. Именно такую политику ценообразования целесообразно применить на практике в фермерском хозяйстве.

При применении «затратного» метода ферма устанавливает цену на товарный ассортимент на 25-30%% выше себестоимости , увеличение же относительной прибыли на данную категорию товара не оправдано эластичностью спроса на него. То-есть, при увеличении цены, спрос упадет. Но мы заинтересованы в стабильности и сохранении благоприятного климата для своей деятельности.

Обязательно надо использовать метод текущих цен, сравнивая цены с ценами конкурентов и в целом с ценами на рынке. Их коньюнктура постоянно меняется и как правило в сторону увеличения, поэтому надо держаться в курсе рыночных цен. .

Используется этот метод для товаров массового потребления, пользующихся спросом.

Метод «издержки плюс»

Один из наиболее распространенных - метод «издержки плюс». Данный метод предполагает расчет цены продажи посредством прибавления к цене производства и к цене закупки, и хранения продукции фиксированной дополнительной величины - прибыли. Этот метод ценообразования активно используется при формировании цены по товарам самого широкого круга отраслей.

Предполагается также широкое использование неценовых приемов воздействия, следует также применять метод «снятия сливок», т.е. использовать повышенный спрос и устанавливать цену на 50% выше закупочной, что в среднем по предприятию определит уровень цен на 40% выше закупочной. К примеру, деревенское яйцо, с приусадебных участков на рынке ценится дороже инкубаторских фабричных яиц.

Приведем для наглядности в таблице 10 расчет цен на весь ассортимент продукции фермерского хозяйства.

Таблица 10

Расчетная выручка от продаж за три года проекта

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование продукции | Ед. Измерения | Цена За ед. Руб. | К-во в1- м-ц | К-во во 2-й м-ц | К-во В 3-й м-ц | К-во в год | Сумма в год, тыс.руб |
| Первый год |
| 1 | Мясо свинины | кг | 180 | - |  |  | 12000 | 2160.0 |
| 2 | Мясо птицы | кг | 100 | - | 300 | - | 1800 | 180,0 |
| 3 | Яйцо | дес. | 25 | - | 300 | 300 | 3300 | 82,5 |
|  | Итого за 1-й год |  | х | х | х | х | х | 2 392.5 |
| Второй год |
| 4 | Мясо свинины | кг | 180 | - | - | - | 23760 | 4,276,8 |
| 5 | Мясо птицы | кг | 100 | 100 |  | 100 | 1800 | 180,0 |
| 6 | Яйцо | дес. | 25 | 300 | 300 | 300 | 3600 | 90,0 |
| х х х х х 4516,8 |
| Третий год |
| 7. | мясо свинины | кг | 200 | - | - | - | 23760 | 4752,0 |
| 8 | мясо птицы | кг | 120 | 100 |  | 100 | 1800 | 1800.0 |
| 9. | яйцо | дес. | 30 | 300 | 300 | 300 | 3600 | 108,0 |
| х х х х х 5010.0 |
|  | Итого за 3 года: 11919,3 |

Необходимы пояснения к данному расчету:

 Мясо свинины в первый год мы получим только через 9 мес. откорма, в ноябре, поэтому при среднем ( от 100-140 кг) убойном весе в 120 кг за каждую голову получим от 100 голов 12000 кг.

 Второй и третий год будет по два забоя свинины - 100 голов и 97 голов по 120 кг. в среднем каждая. 3 головы оставляем на маточное поголовье, т.е. на развод молодняка. Оставить следует две матки и одного борова. Это даст в год не менее 10 поросят приплода и закупки поросят следующего года можно будет сократить за счет полученного молодняка.

 Птицы на мясо у нас запланировано 150 голов (остальные 150- несушки). Откорм птиц на забой происходит по технологии через 40 дней, следовательно при забое половины куриного поголовья в среднем весе по 2 кг каждая планируем не менее 150 кг. куриного мяса с одного забоя. Пополнение стаи производится каждые 40 дней или 10 раз в год. Это дает регулярное поступление 1500 кг. куриного мяса в год.

 Яйцо куриное от несушек получим через 5-6 недель, то-есть во второй месяц откорма. В среднем из 150 несушек в день 100 птиц принесут 100 яиц, или 10 десятков ( как минимум), а за 30 дней это будет 300 десятков. За 11 месяцев первого года получим 3300 десятков. Второй и последующие годы за 12 месяцев будет уже 3600 десятков.

Из прямых методов ценообразования КФХ предпочтительнее выбрать несколько методов и прежде всего:

 метод текущих цен, т.е. с учетом рыночной конъюнктуры;

 затратный метод.

Чтобы применить затратный метод, надо определить себестоимость килограмма мяса свинины, куриного мяса и десятка яиц.

Для этого надо все затраты разделить на количество произведенной продукции.

В нашем случае имеется раздельные затраты на оборудование, на корма, а такие постоянные затраты как заработная плата, начисления на нее, трансакционные издержки, коммунальные услуги разделим пополам на два вида продукции: мясо свинины и мясо птицы.

Рассчитаем себестоимость производства продукции фермы:

Таблица 11

Расчет себестоимости продукции ИП Сологуб Ю.А.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование статей | 1-й год | 2-й год | 3-й год |
| мясо свинины: |
| Оборудование тыс. руб | 1391,1 | 1042,5 | 890,0 |
| молодняк тыс.руб. | 140,0 | 126,0 | 112,0 |
| корма тыс. руб. | 230,9 | 230,9 | 230,9 |
| постоянные затраты тыс. руб. | 537,5 | 537,5 | 537,5 |
| Итого затрат тыс. руб.: | 2299,5 | 1936,9 | 1770,4 |
| произведено продукции кг | 12000 | 23760 | 23760 |
| себестоимость 1 кг мяса свинины (руб.) | 191,6 | 81,5 | 74,5 |
| мясо птицы: |
| Оборудование тыс. руб. | 571,3 | - | - |
| цыплята | 118,8 | 118,8 | 118,8 |
| корма тыс. руб. | 129,6 | 129,6 | 129,6 |
| постоянные затраты тыс. руб. | 537,5 | 537,5 | 537,5 |
| Итого затрат тыс. руб.: | 1357,2 | 785,9 | 785,9 |
| произведено продукции кг | 1800 | 1800 | 1800 |
| себестоимость 1 кг мяса птицы (руб.) | 90,48 | 52,39 | 52,39 |

Затраты распределились таким образом, что рассчитать себестоимость десятка яиц можно одной строкой: Доходы в год от реализации яиц = 47,0 тыс. руб. : 3300десятков = 14,2 руб. за десяток . За три года продажа яиц даст дополнительный доход в сумме 139,5 тыс. рублей, а по году это 46,5 тыс. рублей.

Стратегия ценообразования ориентирована на избежание спада в сбыте и минимизацию воздействия таких внешних сил, как конкуренты и участники каналов сбыта. Рассмотрим вопрос конкурентоспособности КФХ ИП Сологуб Ю.А.

2.2.4 Конкурентоспособность фермерского хозяйства ИП Сологуб Ю.А.

Для оценки прямых конкурентов в качестве критериев выбраны следующие показатели:

объемы производства

уровень цен;

ассортимент продукции;

- техническая оснащенность, применение ручного труда

Анализ ближайших конкурентов КФХ ИП Сологуб Ю.,А, показал, что у нее существует 3 конкурента, расположенных в относительной близости:

) ООО «Ключи-3»- производство и реализация мяса КРС и свинины;

) ООО «Морозово » - районное сельхозпредприятие;

) КФХ ИП Чернышов В.В. - ферма по производству мяса свинины;

В некоторой степени сравнивать можно уже действующие хозяйства. Дадим краткую характеристику каждому хозяйству.

 ООО «Ключи-3» организовалось в 2009 году на базе бывшего совхоза «Ключи-3». Занимается производством и реализацией КРС

( крупного рогатого скота ) и мяса свинины. Имеет 100 голов КРС и 400 голов свиней. Реализует продукцию через ритейлеров, поэтому посредников не имеет и цены посредника частично включает в свою отпускную цену, другую часть отдает ритейлеру. Высока себестоимость за счет большого количества привлеченной рабочей силы.

Термин «ритейлер» в переводе с английского языка означает «розничный продавец». Ритейл - это розница, рассчитанная на массового покупателя. Например, супермаркет является ритейл-предприятием, так как в своей деятельности ориентируется на массового покупателя.

 ООО «Морозово» работает с 2001 года. Производство куриного мяса и яиц.

Назвать конкурентом ООО «Морозово» можно условно, так как у него это основной вид деятельности, а у КФХ Сологуб Ю.А.- дополнительный. Но объем производства сравним с общим объемом ИП «Сологуб Ю.А.

 КФХ Чернышов В.В. работает 2 года в Бердском районе НСО. Производит мясо свинины в объемах, сравнимых с планируемым в КФХ Сологуб Ю.А. Но отсутствие специально построенных помещений и слабой технической оснащенности влияет на привес и доходность предприятия. В объемах реализуемой продукции ИП Чернышов В.В. меньше реализует, чем планируется в ИП Сологуб Ю.А. Уровень цен зависит от текущих цен на рынке.

Таблица 12

Характеристика организаций по объему производства и уровню цен

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Название организации | Объем производства | Уровень цен |
|  |  | низкий | средний | высокий | низкий | средний | Высокий |
| 1 | ООО «Ключи-3» |  |  | \* |  |  | \* |
| 2 | ООО «Морозово» |  | \* |  |  | \* |  |
| 3 | КФХ ИП Чернышов В.В. | \* |  |  |  | \* |  |
| 4 | КФХ ИП Сологуб Ю.А. |  | \* |  |  | \* |  |

Таким образом, прямым конкурентом является ООО « Морозово».

ООО « Ключи -3» составляет конкуренцию в сегменте «уровень цен», но не затрагивает сегмент « ассортимент». У ООО «Ключи-3» выше объем производства, но и цены более высокие- на 20-25 % выше.

ИП Чернышов В.В.. не составляют конкуренции в обоих сегментах.

В этом смысле КХП ИП Сологуб Ю.А. будет иметь сбалансированный ассортимент продукции , в большей степени соответствующий запросам различных групп потребителей, т.к. будет специализироваться не только на производстве мяса свинины, но и на мясе птице и производстве яиц..

В таблице представлена характеристика организаций по ассортименту продукции и технической оснащенности..

Таблица 13.

Характеристика организаций по ассортименту продукции и технической оснащенности

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Название организации | Ассортимент продукции | Техническая оснащенность |
|  |  | низкий | средний | высокий | низкая | средняя | высокая |
| 1 | ООО «Ключи-3» |  |  | \* |  |  | \* |
| 2 | ООО «Морозово» | \* |  |  | \* |  |  |
| 3 | КФХ ИП Чернышов В.В. |  | \* |  | \* |  |  |
| 4 | КФХ ИП Сологуб Ю.А. |  | \* |  |  |  | \* |

Прямым конкурентом для ИП Сологуб Ю..А. также как и по результатам визуального наблюдения за конкурентами, так и по стратегическим группам - является ООО « Морозово» и ООО «Ключи-3». Это отличный конкурентный показатель. Значит надо работать и соответствовать реализации планов.

Для оценки микроокружения ИП Сологуб Ю.А.. используется модель пяти сил конкуренции М. Портера, представленная в таблице 8.

Таблица 14

Модель «пяти сил» Портера ИП Сологуб Ю.А.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Фактор внешней среды | Содержание фактора | Влияние на ИП Сологуб Ю. А. |
| 1.Потребители | Ритейлеры - 40% (20 предприятий из опрошенных руководителей 50 предприятий) 60% - посредники в виде ИП и ООО | Влияние значительное. Предпочтения отдаютсяценовым показателям. Для большинства цена оказывает большое значение, в то время как широта ассортимента, наличие квалифицированного обслуживания не играют важную роль. |
|  2. Конкуренты | Основные конкуренты ООО «Морозово», ООО «Ключи-3» | Оказывают сильное влияние, имея широкий ассортимент продажных программ. Способствуют сокращению объемов услуг, снижению цен. |
|  | ИП Чернышов В.В. | Не оказывает особого влияния, так как имеют небольшой охват рынка и ориентированы на более узкий круг потребителей. |
| 3.Поставщики | Поставщики - это широкий круг оптовых продавцов кормов , оборудования поросят и птицы. | Поставщики обеспечивают широким ассортиментом продуктов разных ценовых категорий. |
| 4. Влияние субститутов | Фирменные супермаркеты, крупные розничные торговые предприятия. | В настоящий момент оказывают значительное влияние, но имеют тенденцию к его снижению, связанную с масштабом предприятия |
| 5.Потенциальные конкуренты | Появление на рынке новых компаний | Угроза появления новых участников не высока, из-за больших барьеров выхода на рынок. Существует вероятность прихода крупных сетей, компаний имеющих собственное производство. |

). конкурентная сила: угроза появления новых конкурентов. Многие фирмы не уделяют должного внимания возможной угрозе со стороны «игроков», вновь пришедших на их рынок, и поэтому часто проигрывают в конкурентной борьбе именно им. Об этом очень важно помнить и заранее формировать барьеры входа на пути потенциальных конкурентов. Существуют определенные барьеры появления новых конкурентов. А именно:

экономия за счет масштабов деятельности.

У новых конкурентов будут высокие затраты на покупку оборудования и меньший объем потребителей, чем у уже существующей фирмы. Поэтому объем предоставленных услуг будет выше, чем у только что открывшейся фирмы. Следовательно, затраты нового конкурента, связанные с вхождением на рынок будут высоки;

дифференциация ассортимента. Следует постоянно определять нужность рынку ассортимента, адаптировать его к потребностям рынка. За мясо свинины и мясо птицы волноваться не следует, они всегда булут востребованы на рынке;

потребность в капиталовложениях. Чем большие финансовые ресурсы необходимы для начала деятельности, тем выше барьер, который для этого надо взять. Естественно, что качество требует дорогостоящих товаров, оборудования, поэтому первоначальные затраты у конкурентов будут достаточно высокими;

доступ к каналам распределения. Конкурентам придется завоевывать потребителей.

) Конкурентная сила: различная способность потребителей добиваться снижения цен. Это зависит опять же от разных факторов:

когда производится заказ на большую сумму, то это позволяет им требовать снижения цен на услуги;

когда они имеют низкие доходы. Чем ниже доходы клиентов, тем скорее они будут искать компании «подешевле». Следовательно, могут уйти к конкурентам.

).Конкурентная сила: способность поставщиков добиваться повышения цен. В данном случае угроза достаточно сильная, потому что с поставщиками у организации еще не налажены рациональные хозяйственные связи.

). Конкурентная сила: соперничество между ныне действующими конкурентами. Эта угроза имеет место быть, так как в данной отрасли конкурирует много фирм. А конкурирующие фирмы примерно равны по величине и объему ресурсов, которыми располагают.

Таким образом, как показал анализ, ИП Сологуб Ю.А. должно организовывать бизнес исходя из существующих угроз, и конкурентный профиль рассматриваемого предприятия должен строиться по отношению к ООО «Морозово», имеющему лучшие конкурентные позиции.

2.3 Возможные риски и их преодоление

При развитии дела неизбежно возникают трудности и приходится рисковать. Бизнес-план предусматривает информацию об этом.

Основные возможные риски:

 риск отсутствия сбыта; его последствия- нерентабельность, сверхнормативные запасы товара, снижение объема оборотных средств, долговая зависимость и банкротство;

 отсутствие финансовых средств; его последствия необратимы. Так, если нет сбыта, то можно продать запасы по себестоимости, по дисконтной цене, уменьшить ассортимент, но существовать. А отсутствие финансов может означать то, что банк не даёт кредит, инвесторы не стоят в очереди в пекарню, свёртывается деятельность предприятия, поставщикам нечем заплатить и т.п.;

 инфляция рубля; при данном виде риска растут издержки как постоянные(аренда, коммуналка, бензин и т.п), так и переменные(себестоимость товара, т.к. поставщики тоже поднимут цены). Затраты фирма будет пытаться минимизировать за счёт роста цен, тогда вновь можно говорить о риске отсутствия сбыта;

 риск, связанный с перевозкой грузов, или транспортный риск; его предусмотреть очень сложно, так как аварии на транспорте, кражи и другие форс-мажорные обстоятельства могут проявиться неожиданно. Финансовые результаты такого риска полностью ложатся на прибыль предприятия;

 риск, связанный с приемкой товара покупателями; в этом случае необходимо действовать по Закону о защите прав потребителей, так как «покупатель не всегда прав». Изучив с администратором, продавцами и кассирами этот закон можно минимизировать данный вид рисков. К примеру, пищевой товар к возврату не принимается при неправильном его хранении. Неправильность доказывается экспертизой за счет магазина [20, с. 194].

Источники возникновения рисков:

 недостаточная информация о спросе на данный товар;

 недостаточный анализ рынка;

 недооценка своих конкурентов;

 падение спроса на данный товар

 макроэкономическая ситуация в стране

 незнание законодательства.

Меры по сокращению и минимизации рисков

Действие перечисленных рисков можно ограничить путем проведения строгой проверки финансового положения, так называемого внутреннего аудита или анализа хозяйственной деятельности Можно также хотя бы частично перекладывать риски на других партнеров (например, риск потери, порчи товара - на страховое общество) [20, с. 194].

Мы также застрахуем наше оборудование, когда у него закончится гарантийный срок на год, уплатив 7% от его балансовой стоимости.

Полностью избежать риска в бизнесе невозможно, но уменьшить его последствия необходимо. Существуют две формы управления риском: контроль (минимизация убытков) и финансирование (возмещение убытков).

Функции управления рисками приобретают все большую значимость и становятся одним из важнейших условий обеспечения финансовой стабильности фирмы.

В нашем небольшом предприятии, которое не может себе позволить создать службу по управлению рисками или даже отдельного специалиста, функции по управлению риском берет на себя владелец предприятия и бухгалтер. Проблема состоит в том, что эти функции не основные в деятельности данных лиц, которые поэтому не могут постоянно заниматься вопросами защиты своего бизнеса от возможных потерь. К тому же они не обладают специальными знаниями. Поэтому фирма планирует обратиться к внешним консультантам по управлению риском.

Задача службы по управлению риском состоит в том, чтобы:

выявить потенциальные возможности неблагоприятного развития событий, которые могут помешать достижению поставленной цели;

получить характеристики возможного ущерба;

осуществить меры по снижению рисков до приемлемого уровня.

Во-первых, необходимо сопоставить степень рискованности осуществляемых сделок или операций с уровнем их доходности. Если доход от принятых решений не очень высокий, а риск большой, то фирме следует отказаться от предполагаемой сделки.

Во-вторых, проводимые мероприятия должны отвечать требованию экономичности. Затраты фирмы по минимизации соответствующего риска не должны превышать суммы возможных финансовых потерь.

Управление рисками требует соблюдения определенной последовательности. Если риск не определен, то невозможно предпринять конкретные меры по его минимизации. Поэтому на первом этапе происходит выявление потенциальных рисков и факторов, влияющих на их уровень.

На втором этапе - оценка и ранжирование выявленных рисков, а также выбор и применение конкретных методов по их нейтрализации. В заключение производится оценка результатов применяемых методов и их корректировка.

Анализ факторов необходим для того, чтобы выявить степень управляемости отдельными видами рисков и определить направления их минимизации. Обычно факторы, влияющие на уровень риска, делят на внешние и внутренние.

К внешним факторам риска относятся:

 уровень экономического развития страны,

 величина доходов населения,

 конъюнктура спроса и предложения,

 положение в регионе и др.

К внутренним

 факторы, связанные с финансовым положением фирмы,

 структурой ее капитала,

 рыночной долей и т.д. [20, с. 198].

Оценка степени риска осуществляется на основе расчета вероятности его возникновения.

Чистый риск, связанный с природными катаклизмами, можно перенести на страховые компании.

Риски делятся на страхуемые и не страхуемые.

Страхуемым является риск, вероятность которого поддается вычислению.

Не страхуемым называется риск, страхование которого недоступно.

Семейному крестьянскому фермерскому хозяйству предстоит иметь дело со страховыми компаниями, но только после того, когда хозяйство выйдет на проектную мощность. Страховать следует предмет, который есть в реальности, а предполагаемые объемы и риски и их возникновение Российские страховые компании не страхуют.

Таблица 15.

Виды рисков, подлежащие и невозможные к страхованию

|  |  |
| --- | --- |
| Страхуемые риски | Имущественные риски, предусматривающие возмещение убытков от стихийных бедствий |
|  | Риски, связанные с преждевременной смертью, нетрудоспособностью, старостью ведущего работника. |
|  | Риски, связанные с юридической ответственностью: профессиональные ошибки, нарушение патента и др. |
|  | Непредвиденные расходы |
| Не страхуемые риски | коммерческие риски: изменение цен, безразличие потребителей, усиление позиции конкурентов и др. |
|  | Политические риски: смена экономического курса развития страны, ограничение торговли, повышение налогов и др. |
|  | Производственные риски: нарушение поставок, неэкономическое использование оборудования, забастовки, прогулы, трудовые конфликты и др. |
|  | Личные риски: безработица, бедность и др. |

[ 16, с. 217].

Таким образом, на каждый из перечисленных рисков нужны грамотные действия руководителя, а также предусмотрительность, приходящая с опытом работы.

2.4 Финансовый план ИП Сологуб Ю.А.

На основе предыдущих разделов составим план инвестиционных затрат, который включает перечень основных стадий реализации проекта и потребностей в финансовых ресурсах.

Таблица 16.

Структура первоначальных расходов, тыс. руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Статья расходов | 1 год | 2год | 3год |
| 1. Постоянные расходы | 3016,8 | 2085,0 | 1933,8 |
| 2. Условно-пост. расходы | 25,2 | 25,2 | 25,2 |
| 3. Переменные расходы | 543,47 | 543.47 | 543,47 |
| Итого: ( 1+2+3) | 3585,47 | 2654,47 | 2502,47 |
| Всего за 3 года | 8742,41 |

Таким образом, первоначальные вложения в проект составят в год - 3585,47 рублей, в последующие два года - по 2654,47 и 2502, 47 тыс. рублей соответственно. В целом проект дорогой - 8742,41 тыс. рублей.

Необходимость реализовать проект в первый год стоит 3585,47 тысяч рублей.

Перечень оборудования минимален для первого года реализации проекта. В дальнейшем» планируется покупка за счет инвестиций.

Планируется покупка оборудования:

-года :- склад = 500,0 тыс. руб. и минипогрузчик колесный - 542,5тыс. руб.

-год-минитракторМТЗ-82 = 690,0тыс.руб.и культиватор дисковый КД-7,4=200,0тыс.руб.

Это оборудование будет принято в расчете себестоимости 2 и 3 года.

Структура доходов ИП Сологуб Ю.А. представлена в таблице 17

Таблица 17

Сводная таблица доходов ИП Сологуб Ю.А.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Статья доходов | 1 год | 2год | 3год |
|  | Мясо свинины | 2160,0 | 4276,8 | 4752,0 |
|  | Мясо птицы | 150,0 | 150,0 | 150,0 |
|  | Яйцо | 82,5 | 90,0 | 108,0 |
|  | Итого: ( 1+2+3) | 2392,5 | 4516.8 | 5010,0 |
|  | Всего за 3 года | 11919,3 |

Оплата труда персонала в создаваемом предприятии фиксированная (табл.3 ). Для предприятия ИП Сологуб Ю.А. для налогообложения законом установлен режим налогообложения - Единый сельскохозяйственный налог.

Объектом налогообложения является по закону модель «доходы минус расходы» Уплата по Единому сельскохозйственному налогу для индивидуальных предпринимателей заменяет уплату налога на имущество организаций и НДС (п. 4 ст. 346. 26 НК РФ). Ставка налога 6 % от базы- доходы минус расходы.

Таблица 17

Налоговый план ИП Сологуб Ю..А.на первые три года работы

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| N п/п | Показатели | Сумма в тыс.руб. в 1-й год | Сумма в тыс.руб. 2-й год | Сумма тыс.руб. в 3-й год |
| 1 | Доходы | 2392,5 | 4516,8 | 4752,0 |
| 2 | Расходы | 3585,47 | 2654,47 | 2502,47 |
| 2 | Налогооблагаемая база | Минус 11,9 | 1862,3 | 2249,53 |
| 4 | Начисленный налог (6%) | - | 111,7 | 134,9 |
| 5 | Финансовый результат | - 11,9 | +1750,6 | +2114,63 |

Сумма налога в первый год год = 0 руб.

В последующие годы - 111,7 тыс. руб. и 134,9 тыс. руб.

Чистый приведенный доход составит: 3865,23 тыс. руб.

В соответствии с ценовой стратегией предприятия, выработанной при его позиционировании на рынке в условиях конкуренции, прогноз амортизационных расходов принят равномерным ( линейным способом по 10 % в месяц. Предприятие справится с такими отчислениями. Это ускорит окупаемость оборудования и уже через 10 месяцев первого года работы получит возможность снижать цены на продукцию и улучшить свои конкурентные позиции.

На период достижения окупаемости инвестиций показатели проекта составят:

NPV (чистый приведенный доход) -( доход 1 года : 1,1)

(3865,3 тыс. руб - 2392,5.) - (2392,5 : 1.1) =1470,6 тыс. руб.

Чистая прибыль на планируемый период представлена в таблице 18.

Таблица 18

Чистая прибыль и рентабельность на планируемый период, тыс. руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | 1 год | 2 год | 3год |
| 1.Выручка от продаж | 2392.5 | 4516,8 | 5010,0 |
| 2.Издержки обращения | 3585,47 | 2654,47 | 2502.47 |
| 3. Валовая прибыль | - 11,9 | + 1862,3 | +2508.0 |
| 4.Сель. хоз. налог- 6% | - | 111,7 | 134,9 |
| 5. Чистая прибыль | - | 1750,6 | 2373,1 |
| 6.Рентабельность % | - 0,7 | 24,03 | 29,9 |

Таким образом, прибыль за 3 года составит - 4 111,8руб. (2+3-1год)

Рентабельность продаж составит за три года - 17,7%

Срок окупаемости проекта рассчитаем по формуле 2.

ПСО = ОИИ / ЧП, (5)

где ПСО - простой срок окупаемости;

ЧП - чистая прибыль за три года = 4 123,7 тыс. руб.;

ОИИ - общие инвестиционные издержки за три года составят 8742,41

ПСО= 8742,41: 4123,7= 2года и 120 дней или 2года 4 месяца.

С учетом меньших издержек во 2-й и 3-й годы , проект можно окупить раньше из прибыли. С учетом меньших издержек во 2-й и 3-й годы , проект можно окупить раньше из прибыли. В бизнес- плане не даются расчеты возможной экономии затрат, получаемой за счет самостоятельно выращенных кормов - картошки и кукурузы. Урожай пока предсказать невозможно. Но пусть это будет резерв для хозяйства.

Таким образом, проект окупаемый в реальности, его можно применить.

3. ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ВЛОЖЕНИЙ В ИП СОЛОГУБ Ю.А.

3.1 Экономическая оценка проекта

На основе предыдущих разделов составлен план денежных потоков (табл. 19).

Таблица 19.

Денежные потоки проекта, тыс. руб.

|  |  |
| --- | --- |
| Вид деятельности и направление средств | 1 год |
| 1. Инвестиционная деятельность |  |
| 1.1. Приобретение оборудования | 3899.0 |
| 1.2.Чистый поток по инвестиционной деятельности | -3899,0 |
| 2. Основная деятельность |  |
| 2.1. Выручка от реализации продукции | 11818,3 |
| 2.2. Переменные расходы | 1631.1 |
| 2.3. Налогооблагаемая прибыль | 4358.4 |
| 2.4. Налоги по Един. Сельхоз. налогу | 246,6 |
| 2.5. Чистая прибыль | 4123,7 |
| 2.6. Чистый поток по основной деятельности | 3899,0 |
| 3. Финансовая деятельность |  |
| 3.1. Собственный капитал | 4 000,0 |
| 3.2. Кредит | - |
| 3.4. Чистый поток по финансовой деятельности | 3899,0 |
| 3.5. Сальдо потока реальных денег | +101,0 |

Срок окупаемости проекта является приемлемым, следовательно, целесообразно принять проект.

Таким образом, проведя анализ эффективности показателей инвестиционного проекта, можно заключить, что данный проект является коммерчески привлекательным и его целесообразно реализовать.

3.2 Социальная значимость проекта

Проект организации КФХ ИП Сологуб Ю.А. имеет социальное значение, поскольку обеспечивает постоянное предложение ассортимента мяса свинины, птицы и яиц по среднерыночным ценам.

Следующим фактором является создание 6 рабочих мест с полным социальным пакетом.

По данным статистики на рынке труда г. Новосибирска на 01.01.14 года в центре занятости населения г. Новосибирска зарегистрированы как ищущие работу 21,5 тыс. человек.

Социальные результаты в том, что проект обеспечивает соответствие содержания труда квалификации, индивидуальным способностям и интересам работников, обеспечение возможности занятости для ищущих работу, сокращение количества безработных;

В бюджет поступят налоги от единого сельскохозяйственного налога и в фонд социального страхования, а также пенсионный фонд при открытии предприятия поступит 378,0тыс. рублей Кроме того, населению будут представлены необходимая продукция и в плане импортозамещения ферма ИП Сологуб Ю.А. даст необходимую продукцию.. Эти результаты и являются целями государства в развитии и поддержке малого бизнеса.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

По результатам исследования можно сделать следующие выводы.

Бизнес-план является рабочим инструментом, описывает процесс функционирования фирмы и задачи:

определения конкретных направлений и области деятельности предприятия, целевых рынков и место предприятия на этих рынках;

выбор состава и определение качественных показателей товаров и услуг;

оценка торговых издержек по реализации товаров;

оценка соответствия кадров предприятия и условий мотивации их труда требованиям по достижению намеченных целей;

определение состава маркетинговых мероприятий по изучению рынка, ценообразованию, стимулированию продаж, рекламе и каналам сбыта;

оценка финансового и материального положения предприятия и соответствия материальных и финансовых ресурсов достижению намеченных целей.

Данные задачи и предопределяют структуру бизнес-плана, важнейшим из которого является финансовый раздел. Финансовый план составляется как для обоснования конкретных инвестиционных проектов и программ, так и для управления текущей и стратегической финансовой деятельностью. Этот документ обеспечивает взаимоувязку показателей развития предприятия с имеющимися ресурсами.

Составление каждого раздела бизнес-плана нуждается в предварительном экономическом обосновании или подтверждении выбора той или иной стратегии поведения.

Главные методы составления финансового плана - метод процента от реализации и бюджетное планирование, или составление системы взаимосвязанных смет.

Суть первого метода состоит в решении следующих задач. На основе запланированного роста объема продаж, выраженного в процентах, определяются будущие расходы, активы и обязательства, зависящие от объема продаж, а также объем нераспределенной прибыли планового периода.

Второй метод составления финансового плана - метод бюджетного планирования. Большинство смет имеет прямое отношение к финансовому планированию. Конечная цель бюджетного планирования - выявление потребностей фирмы в финансировании. Этот метод обеспечивает приемлемую точность составления финансового плана и потому является основным методом его финансирования.

Стратегия финансирования строится на критериях, обосновывающих целесообразность инвестиций.

Рассмотренные показатели экономической эффективности проектов дают возможность изучить характерные особенности проекта и принять правильное решение.

При учреждении сельскохозяйственного предприятия учредитель не вправе выбрать различные системы налогообложения, предусмотренные НК РФ

В практической части ВКР был представлен проект организации семейного КФХ

Целью проекта является создание производственного предприятия, достижение устойчивого объема производства и реализации продукции, укрепление позиций фермы на рынке и обеспечение условий для увеличения объема реализации продукции в будущем.

ИП Сологую Ю.А. будет расположено по адресу: Новосибирский р-н, НСО, пос. Ключи. Организационно - правовая форма: индивидуальный предприниматель.

По результатам исследования рынка и расчетов планируемые показатели проекта следующие:

выручка за 1-й год проекта -2392,5 тыс. руб.

выручка за 2-й год проекта - 4516,8 тыс. руб.

выручка за 3-й год проекта -5010,0 тыс. руб.

Тенденция к росту опережения.

PV (дисконтированный срок окупаемости инвестиций) - 2 года 4 мес.

Социальная значимость проекта заключается:

в производстве нужной для населения продукции;

в количестве создающихся новых рабочих мест -6;

в дополнительных налоговых отчислениях в бюджет 246,6 тыс. рублей за 3 года.

Таким образом, задачи, поставленные в работе, решены, следовательно, цель достигнута.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Нормативно-справочная литература:

1. Гражданский кодекс РФ/ М., 2007

. Налоговый кодекс РФ/ М., 2007

. Федеральный закон РФ « О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей/ ред. От 23. 06. 2003

. Федеральный закон РФ « О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ»

. Федеральный закон РФ №127 « О несостоятельности (банкротстве)» от 37.10. 2002

. Положение по бухгалтерскому учету/ М., 2006

7. Справочник предпринимателя/ СПб., 2009, с- 370.

Учебная литература :

8. Алейников, А.И. Предпринимательская деятельность/ А.И. Алейников - М., Новое знание 2008, с -159

. Алексеев, М.М. Планирование деятельности фирмы/ М.М Алексеев - М., Финансы и статистика, 2009, с-84

. Артещенко, И.Б. Финансовый анализ/ И.Б. Артещенко - М., 2006, с- 212

. Бердникова,Т.Ф.Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия/Т.Ф. Бердникова- М., 2008, с-233

. Бланк, И.А.Финансовый менеджмент/ И.А. Бланк-Киев 2007, с-144

. Богаров, В.В. Финансовый анализ/ В.В. Богаров - СПб., Питер 2009, с-167

. Бусыгин, А. И. Предпринимательство. Дело М., 2006, с-212

. Волгин, И.В. Индивидуальный бизнес/ И.В. Волгин - М., 2007, с- 186

. Гинзбург, А.И. Экономический анализ для руководителей малого предприятия/ А.И. Гинзбург - Питер, 2007, с- 269

. Глущенко, Е.В. Курс экономики/ Е.В. Глущенко - М., 2002, с-327

. Коморшанова, И.П. Бухгалтерский и финансовый учет- СПб., 2008, с-46

. Котлер Ф., Келлер, К.Л.Маркетинг Менеджмент Питер 2006 с-814

. Лапуста, М.Г., Поршнев А.Г, Ю.Л. Старостин, «Предпринимательство» 2009 с- 511

. Мельников, И.К. Основы экономики предпринимательства/ Мельников И.К. - М., 2009, с- 316

. Ревинский, И.А. Курс современной экономики/ И.А. Ревинский - М.,

. Уткин, Э.А. Рекламное дело/ Э.А. Уткин - М., 2003, с- 199

. Ушаков, И.И. Бизнес план/ И.И. Ушаков - М., 2007, с- 168

. Фишер, С.К. Экономика/ С.К. . Фишер - М., 2008, с- 470

. Хиэрич, Р. Предпринимательство. / Р. Хиэрич - 2005, с- 460

. Холт, Р.Н. Основы финансового менеджмента/ Р.Н. Холт - М..2003, с-330

. Хотинский, Г.И. Анализ хозяйственной деятельности предприятия/ Г.И. Хотинский - М., 2004, с- 250

. Цехарева, А. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия/ М., 2008, с- 260

30. www НСООблстат- бюллетень от 24.0714г. (ежегодный)