

Министерство образования и науки Челябинской области
государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
**«КОПЕЙСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ
ИМЕНИ С.В. ХОХРЯКОВА»**
ГБПОУ «КПК имени С.В. Хохрякова»

Россия, 456618, Челябинская обл., г. Копейск, ул. Ленина, 40
тел./факс 8(35139)3-63-26 секр., 3-32-90-директор, зам. по УР 3-51-76, бухгалтерия-3-63-75,
зам. директора (пр. Ильича, 14) 3-59-10, kpk@kpk74.ru; www.kpk74.ru

Бизнес – проект

Открытие мини – фермы

«Улиточное безумие»

Номинация: «Лучший бизнес-план для самозанятых с ограниченными
возможностями здоровья»

Автор проекта:

Шарипов Артем Шамилевич,
студент 2 курса

Руководитель:

Бугуева Надежда Сергеевна -
преподаватель ГБПОУ

«КПК имени С.В. Хохрякова»

Оглавление

1 Аннотация.....	3
2 Резюме бизнес-идеи	4
3 Описание бизнес – идеи.....	5
4 Способ продажи товара.....	8
5 Потенциальные потребности.....	10
6 Организационный план.....	10
8 Производственный план.....	11
9 Перспективы развития проекта.....	15

Аннотация

Данный проект могут реализовать люди с ограниченными возможностями в здоровье, а именно с установленной инвалидностью II и III групп.

В качестве идеи для своего бизнес – плана мы взяли мини – ферму по разведению виноградных улиток, которое назвали «Улиточное безумие».

Так как сейчас у нас на дворе 21 век и люди стремятся к чему-то новому, не только в плане своего совершенствования, но и в индустрии красоты и пищевой промышленности.

Разведение виноградных улиток будет относительно новым видом предпринимательской деятельности в городе Копейске, Челябинске и в ближайших городах, так как пока отсутствует сильная конкуренция. Данный бизнес не требует большого стартового капитала, если серьезно подойти к его организации, он может регулярно приносить хороший доход.

Резюме бизнес - идеи

Сведения о проекте

Название проекта	Создание мини – фермы по разведению виноградных улиток «Улиточное безумие».
Цель проекта	Обоснование вложения денежных средств в открытие и развитие мини-фермы в г. Копейске.
Инициатор и руководитель проекта	Шарипов Артем Шамилевич

С экономической точки зрения проект способствует:

- получению прибыли;
- расширению спектра предоставляемых товаров.

Показателями социального воздействия проекта является:

- повышение ассортимента продукции;
- содействие в развитии индустрии красоты.

Срок окупаемости проекта 1,2 года.

Описание бизнес – идеи

Мода на этот деликатес пришла к нам с Запада. Ежегодные объемы потребления улиток во Франции исчисляются тоннами. В России же они пока считаются эксклюзивной продукцией и спрос на них есть только в тематических ресторанах. Однако от этого продукт не делается менее ценным.

В России виноградные улитки обитают в долинах, виноградниках, лесах и в других зонах, где присутствует влага. Эти экземпляры очень неприхотливы и легко адаптируются к новым условиям, благодаря чему они могут жить и размножаться не только в своей естественной среде, но и в неволе.

Мясо моллюсков считается деликатесным продуктом, который высоко ценится в европейских странах, например, во Франции и в Италии. Оно не только имеет уникальный вкус, но и содержит множество полезных для здоровья витаминов и микроэлементов.

Улитки также широко используются в медицинской и косметологической промышленности. Они служат сырьем для производства лекарственных препаратов и применяются для изготовления различных омолаживающих средств.

Для полноценного роста улиток очень важно сбалансированное питание, способствующее набору веса. Их нужно откармливать специальными комбикормами, содержащими полезные питательные элементы. Кроме того, мясо моллюсков приобретет более изысканный аромат и вкус, если в их рационе будут присутствовать натуральные корма, такие как:

- Овощи: морковка, все виды капусты, сладкий перец, огурцы, отварной картофель, томаты, кабачки, цуккини, фасоль.

- Фрукты и ягоды: арбуз, клубника, виноград, банан, персик, инжир, слива, яблоки, манго, киви, изюм.

- Зелень: укроп, петрушка, сельдерей, подорожник, шпинат, крапива, салат, листья деревьев, трава. Последнюю рекомендуется собирать вдали от трасс и дорог.

- Каши: овсянка, гречневая, рисовая, гороховая, кукурузная, ячменная.
- Грибы: шампиньоны и вешенки, нарезанные кусочками.
- Добавки с содержанием кальция: мел, минеральные камни, ракушечник, скорлупа яиц кур и перепелок, сепия.
- Рыбий корм.

Виноградные улитки являются гермафродитами, они размножаются в период с марта по май. Для этой цели их помещают попарно в специальные контейнеры. После того как особи отложат яйца, они переводятся в вольер, а яйца укладываются в инкубатор. В среднем одна улитка откладывает до 80 яиц в год. Спустя 6 месяцев молодняк подсажают к взрослым улиткам.

Для разведения улиток для начала мы выбрали способ выращивания в закрытом помещении. Этот метод предоставляет возможность на протяжении круглого года осуществлять цикл размножения. В дальнейшем, планируем использовать способ выращивания в тепличных условиях. При таком способе удобно осуществлять контроль над температурой воздуха и его влажностью, а также будет осуществляться круглогодичный цикл размножения.

Длительность всего производственного процесса составляет около 1,5 года. Продавать моллюсков можно после того, как их длина достигнет 5 см, а вес будет составлять около 20 гр.

Выращивать виноградных улиток будем специально для ресторанов, а именно для европейской, французской и китайской кухни, для специальных магазинов с морепродуктами, а также для косметологических и фармацевтических компаний.

Для обустройства фермы по выращиванию виноградных улиток необходимо помещение площадью не менее 20 кв. м. В комнате необходимо обеспечить качественную вентиляцию. Рекомендуемый показатель влажности воздуха - от 85 до 90 %; а температурного режима - от + 20 до + 22 С. Резкие перепады температуры и влажности могут негативно сказаться на состоянии моллюсков, поэтому в помещении следует установить увлажнители воздуха.

Улитки достаточно комфортно чувствуют себя в коллективе, часто общаются друг с другом. Если условия для жизни будут оптимальными, то улитки начнут усиленно размножаться. Увеличение поголовья может вырасти в 50 раз.

Достоинства бизнес-идеи:

- Можно выращивать в своей квартире, при этом соблюдать все условия, которые нужны для улиток;
- Мясо улиток более полезное чем куриное и гипоаллергенное;
- Минимальная конкуренция;
- Перспективы запустить собственный цех по консервации виноградных улиток.

Недостатки бизнес-идеи:

- Риски, связанные с разведением;
- Издержки качественного производства;
- Проблемы с каналами сбыта;
- Обязательно наличие сертификата качества.

Конкурентов в данном бизнесе нет.

Имеются частные объявления по продаже улиток, но они не направлены на продажу большими объемами и не имеют сертификата качества.

Способ продажи товара

Прежде чем приступить к поставке, следует наладить каналы сбыта, т.к. продукция для конкретного потребителя бессмысленна. Поставку продукции можно также осуществлять коммерческим кампаниям, которые выпускают деликатесные консервы из моллюсков.

Как и говорилось выше, товар будет поставляться в различные рестораны с европейской, французской и китайской кухнями, где профессиональные повара смогут приготовить изысканные блюда для потребителей (клиентов), которые обожают иностранную кухню.

Мясо улиток является гипоаллергенным.

Также данный продукт можно поставлять в специальные магазины с морепродуктами, где заказчики могут заморозить улиток и разложить на торговых прилавках.

Примерный канал сбыта на первоначальном этапе выглядит следующим образом:

1) Рестораны в Копейске:

- «Персона»;

- «Гавар».

2) Рестораны в Челябинске:

- «La Boucherie»;

- «Облака».

3) Магазин морепродуктов в Челябинске:

- «Айсберг».

4) А также можно предложить улиток косметологическим кампаниям.

В косметологии секрет улиток высоко ценится за содержание веществ, восстанавливающих структуру кожи. Виноградные улитки используются при изготовлении косметики с прекрасными регенерирующими и репарирующими свойствами. Их белок содержит полный набор аминокислот, необходимых для синтеза новой соединительной ткани. Другими словами, улитки способствуют

не просто заживлению, а полному восстановлению кожи. Доказано, что такие препараты помогают бороться с атрофическими и гипертрофическими рубцами, растяжками и другими повреждениями, улучшают структуру кожи, хорошо увлажняют ее и снимают раздражение. И в отличие от морских обитателей раковин, например, устриц, сухопутные улитки не вызывают аллергических реакций.

К преимуществам слизи стоит отнести и заживляющее действие. Поэтому во многих косметических салонах используют живые маски из моллюсков после пилинга кожи.

Методы продвижения

Способы продаж можно найти много, в основном сейчас люди пользуются современными различными гаджетами, где конечно же могут увидеть рекламу о нашей мини – ферме виноградных улиток под названием «Улиточное безумие». Мы сможем создать сами рекламу, постеры, визитки, так как есть опыт работы с определенными программами и распространить по просторам интернета.

Также создать отдельные страницы в разных социальных сетях, куда люди могут обращаться через личные сообщения и обговаривать все, что потребуется для заказа. Данный вид продвижения продукции не требует затрат.

В основном данный продукт не требует затраты на рекламу. Необходимо найти каналы сбыта.

Потенциальные потребности

Потенциальными потребителями являются те люди, которые имеют экзотические вкусы, а также любой желающий, посетивший ресторан в меню которого входят блюда из виноградных улиток. Если у людей нет возможности поехать во Францию, то они могут смело пойти в ресторан и попробовать их там. Или иностранным туристам, которые хотят сравнить блюда, приготовленные от русских поваров с европейскими, французскими и китайскими поварями.

Также для людей, у которых проблемы с кожей средства из улиточной слизи помогут в лечении.

Организационный план

На начальном этапе становления бизнеса встанем на учет в налоговые органы, как самозанятый.

Так как наш продукт рассчитан на поставку ИП и юрлицам, то в налоговую службу будет отчисляться 6 % — в отношении доходов.

Название предприятия: «Улиточное безумие».

Логотип:



Рисунок 1 – Логотип

Юридический адрес предприятия: Российская Федерация, Челябинская область, г. Копейск, ул. Томилова 11.

Аренда помещения – 10 000 в месяц.

Для разведения улиток это помещение будет удобным и большим, для организации внутри грамотной планировки.

Руководитель предприятия: Шарипов Артем Шамилевич.

На меня, как на главное лицо будет возложена вся полнота ответственности (в т.ч. уголовной) за деятельность предприятия, включая «чистоту» предоставляемой налоговой отчетности, а так же:

- руководство финансово-хозяйственной деятельности фирмы;
- организация рынка сбыта;
- контроль за сохранностью материальных ценностей и т.д.

Производственный план

Прямые материальные затраты:

Для первоначального разведения, будет куплено 3 кг. виноградных улиток.

Цена 1 кг. улиток у продавца – 410 руб.

Цена за 3 кг. составила – 1 230 руб.

Таблица 2 – Расходы на оборудование

Затраты на оборудование	Количество	Сумма за 1 шт., руб.	Сумма в итоге, руб.
Инкубаторы	3	3 990	11 970
Емкости для отложенных яиц	10	145	1 450
Вольеры для молодняка	2	3 000	6 000
Вольеры для взрослых	3	3000	9 000
Стеллажи	2	3 800	7 600
Итого			36 020

Таблица 3 - Совокупная стоимость расходов

Статья расходов	Сумма затрат, руб.
Оплата аренды помещения на 1 мес.	10 000
Оформление документов, получение разрешения от СЭС, получение сертификата качества	20 000
Покупка улиток для разведения	1 230
Приобретение необходимого оборудования	36 020
Прочие расходы	12 000
Итого	79 250

Исходя из этого определяется необходимый стартовый капитал. Округлив полученную сумму, необходимо 80 000 рублей.

Денежную сумму для открытия фермы можно взять заключив с органом социальной защиты населения социальный контракт.

Социальный контракт – это соглашение, которое заключается между гражданином и органом социальной защиты населения и в соответствии с которым, орган социальной защиты населения обязуется оказать гражданину государственную социальную помощь, а гражданин – реализовать мероприятия, предусмотренные программой социальной адаптации.

Данная помощь оказывается на основании:

1) Правил предоставления и распределения субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию мероприятий, направленных на оказание государственной социальной помощи на основании социального контракта, приведенными в приложении № 8.6 к государственной программе Российской Федерации «Социальная поддержка граждан», утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 15.04.2014 г. № 296;

2) Закона Челябинской области от 02.07.2020 года №187-ЗО «О государственной социальной помощи в Челябинской области»;

3) Постановления правительства Челябинской области от 16.07.2014 г. № 332-П «О порядке предоставления государственной социальной помощи на основании социального контракта в Челябинской области».

Денежная выплата гражданам, заключившим социальный контракт на осуществление индивидуальной предпринимательской деятельности, предоставляется единовременно в размере, не превышающем 250 000 рублей.

Таблица 3 - Постоянные затраты в месяц

Затраты за месяц	Сумма в месяц, руб.
Аренда помещения	10 000
Прочие расходы (корм, упаковочный картон и т.д.)	12 000
Общая сумма затрат в месяц	22 000

Доходы от продаж

За 1 кг. улиток моя цена составит - 1000 руб.

Планируется продавать на начальном этапе по 30 кг. в месяц.

Таблица- 9 Расчет доходов за год

№ п/п	Показатели	Сумма за текущий год деятельности, руб.
1	Планируемый доход от продаж	360 000
2	Оплата аренды помещения	120 000
3	Налог 6% от прибыли	21 600
4	Прочие расходы	144 000
5	Чистый доход	74 400

Годовая прибыль от продажи улиток не большая всего 74 400 рублей. Ежемесячный чистый доход фирмы будет в районе 6 200 рублей.

Рентабельность проекта РР(время окупаемости) = вложения на открытие /
годовой доход составит 1, 2 года.

Таблица- 10 Расчет доходов за 3 года

№ п/п	Показатели	Сумма за текущие 3 года деятельности, руб.
1	Планируемый доход от продаж	1 080 000
2	Оплата аренды помещения	360 000
3	Налог 6% от прибыли	64 800
4	Прочие расходы	432 000
5	Чистый доход	223 200

Данный расчет произведен из планируемых продаж. Возможно,
продажи нашей продукции будут выше.

Перспективы развития проекта

В данном бизнесе минимальная конкуренция, а именно в ближайших городах Челябинской области. Возможная реализация товара за пределами Челябинской области, например, Свердловская и Курганская область.

Наша фирма будет делать акцент на качество товара, это будет подтверждено сертификатом качества. Поэтому, мы надеемся, что спрос на данную продукцию будет выше, соответственно и чистая прибыль возрастет.

Если наша фирма выйдет на высокий уровень продаж, мы задумаемся о регистрации в качестве ИП и о запуске собственного цеха по консервации данного продукта.