

Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
«Нытвенский многопрофильный техникум»

Научная работа
«Экономическое обоснование
предпринимательской деятельности «Сельское
хозяйство моей бабушки»

Выполнила студентка 2 курса
Аликина Валерия Сергеевна
Руководитель Ишбаева Наталья Сергеевна,
Преподаватель ГБПОУ «Нытвенский
многопрофильный техникум»

Секция: «Прикладная экономика»

Нытва 2019г.

Содержание

Введение.....	3
Интервью.....	4
Бизнес-план Климовой И.А.....	6
Вывод.....	11
Приложение 1.....	12
Приложение 2.....	22

Введение

В наше время многие хотят иметь свой бизнес. Большинство из них ошибочно думают, что это не требует особых затрат, а деньги будут идти к ним «рекой». Давайте узнаем так ли это? И на примере личного опыта моей бабушки узнаем, как же начинается предпринимательская деятельность, так ли это легко и что необходимо сделать, чтобы открыть свое ИП?



Цель моего проекта – рассмотреть историю сельскохозяйственного предпринимательства на личном опыте моей бабушки.

Актуальность моей работы заключается в том, чтобы рассказать молодым людям о том, нужно, чтобы организовать свое сельское хозяйство.

Задачи:

1. Узнать, как начать предпринимательскую деятельность и что для этого нужно;
2. Взять интервью у бабушки;
3. Рассмотреть ошибки;
4. Сделать выводы.

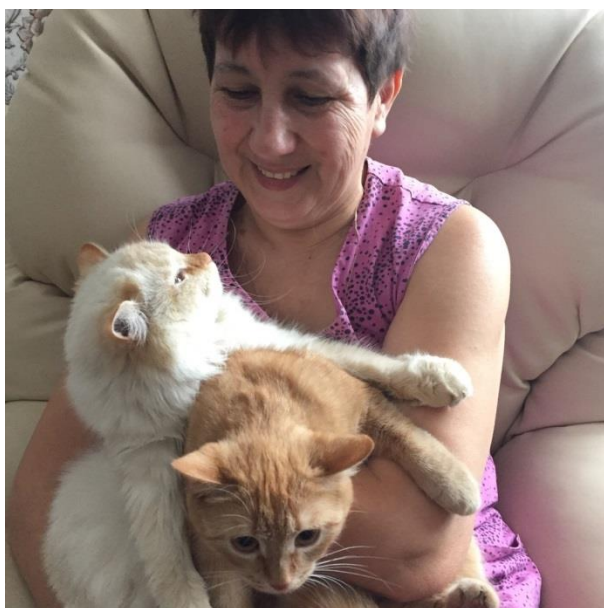
Интервью

Почему решили открыть ИП?

«Потому что ушла с работы, встала в ЦЗН, но они чего не могли предоставить. Там на стеночке висит много объявлений, вот и решила открыть ИП. Нужно же обеспечить себя работой, да и достойной прибыли хотелось. А почему бы и нет?»

В каком году/возрасте?

«В 2011 году, в возрасте 54 лет»



Какие шаги предприняли для этого?

«Изначально животных держали для себя, для обеспечения своей семьи. Потом начали соседи просить продать молоко/яйцо/мясо, потому что это все-таки натуральные продукты. Так как у меня была и кролики, и коза, и куры, а так же накопленная денежка, решила открыть ИП. Было бы помещение -

открыла бы магазин, а так как было хозяйство, то пошла по этой линии, т.е. просто решила расширить свой бизнес»

Как продвигался бизнес?

«В течение 5 месяцев прибыли почти не было. Кролики растут 3-5 месяцев, чтобы они набрали вес 1-2 кг для того, чтобы их зарубить. Окупаемость началась после 10 месяцев работы. Чистой прибыли 10 000р./мес. Что даже по тем деньгам не так уж и много»

Какие возникли трудности в работе?

«Трудности в основном возникли по сбыту мяса кроликов, стоимость их мяса колеблется от 200-450р/кг: что, согласитесь, недешево. А так как оно дорогое, то получалось что товара больше, чем спроса на него. Плюс

большой падеж кроликов, несмотря на прививки, т.к. не все помогают. Да и не каждый может позволить себе купить.

Также дает о себе знать возраст: нужно расширять свой бизнес, а у меня больные ноги или с давлением лежу»

Почему закрылись?

«Опять же из-за возраста. Также себестоимость продукции стала высокая (подорожала электроэнергия, соляра для трактора, комбикорм в 3 раза, вет. услуги, лес для клеток, металл для сеток, пр. расходы), поэтому нет спроса, а дешевле себестоимости продавать бессмысленно. Или, например, лето дождливое было – не позволило заготовить сено в нужном количестве, вот и приходится либо докупать, либо уменьшать поголовье скота. А при покупке сена возрастает себестоимость продукции. Вот прибыль и упала, а это банкротство (в 2015 году, в возрасте 59 лет).



Деньги, которые мне предоставило государство на развитие бизнеса (58 000р.) возвращать не нужно. Теперь я понимаю, что кроликов держать невыгодно – проще было вырастить поросят (и деньги и мясо) или заниматься торговлей продуктов/выпечки/овощей.

Да и бизнес – это тяжелый труд из-за ненормированного графика (работаешь без выходных, отпусков, да и животные круглые сутки требуют внимания).

В общем, совет от бабушки – думайте по своим силам, прежде чем чем-либо заняться, потому что риски есть всегда!»

Бизнес-план Климовой. И. А.

Теперь, когда вы немного больше узнали о работе индивидуального предпринимателя, хочу вкратце представить вам бизнес – план, по которому моя бабушка защищалась для того, чтобы ей позволили открыть ИП (забегая на будущее, сообщу, что комиссия утвердила ее проект).

Наверно уже понятно из интервью, что бабушка открывала ИП в сельскохозяйственном направлении.

Перед тем, как заняться предпринимательской деятельностью, у нее уже имелось в личном подсобном хозяйстве коза и 30 кроликов + куры. На тот момент она увидела, что есть постоянный спрос на молоко и мясо со стороны дачников, жителей ближайших населенных пунктов, а так же магазинов и предприятий общественного питания. В связи с этим бабушка решила организовать фермерское хозяйство, в котором будет реализовывать в течение года молоко, мясо, яйцо, шкурки.



Целью своего бизнеса она определила обеспечение себя работой по самозанятости, получение достойной прибыли и постепенное расширение бизнеса, увеличивая поголовье кроликов и кур.

Финансирование ее проекта осуществлялось за счет субсидии Отдела занятости Пермского района в размере 58 800 рублей и собственных накоплений в размере 72 200 рублей. Также был произведен расчет прибыли без учета отвлеченных средств за год в размере 80 455,7 рублей, что позволило высчитать срок окупаемости длительностью 10 месяцев. Более подробно рассмотреть проект Климовой И. А. можно в приложении 1.

Почему решила открыть именно ИП:

- Законодательство не предъявляет какие-либо требований к стартовому капиталу ИП, т.е. нет нужды формировать уставной капитал;
- Регистрация юридического лица требует определенных организационных расходов (многочисленные копии учредительных документов, заверенные нотариально и т.п.). Документов же для регистрации ИП требуется значительно меньше, чем для регистрации юридического лица.
- В результате из регистрирующего органа ИП получает на руки только одно свидетельство, снимать копии с которого и заверять их у нотариуса значительно проще и дешевле. Нет необходимости искать юридический адрес и платить плату за то время, пока фирма регистрируется, открывает счет, начинает деятельность и получает первые доходы.
- Значительная экономия на бухгалтере и всевозможных бланках отчетов.
- Индивидуальному предпринимателю на начальном этапе деятельности, конечно же, тоже нужно представлять отчет, но только один и один раз в квартал. Учет предпринимательской деятельности гораздо проще, чем бухгалтерский учет юридического лица. Его, вполне, можно осилить самому.
- ИП на начальном этапе своей деятельности может и не открывать счет в банке, а если его ежемесячная выручка не превысит 3000 минимальных заработных плат в месяц, он может не открывать счет вообще. Открыв же счет, ИП может снять с него наличными любую сумму без ограничений на оплату своей деятельности.

Далее бабушка перечисляет, какие продукты она собирается реализовывать. Например:

- Козье молоко 100 руб./литр
- Мясо козленка 190 руб./кг.

- Мясо кролика 200 руб./кг.
- Кролик в живом весе (другим предпринимателям для организации своей фермы)
- Куриное яйцо 40руб/десяток.



Так как ей было необходимо защитить свой проект, то она приводит анализ рынка, где подчеркивает, что производимое производство кроличьего мяса не позволяет покрыть даже небольшую часть спроса, хотя люди его охотно приобретают. А также аргументирует,

почему ее бизнес будет являться конкурентоспособным.

Но бизнес она не начинала с нуля. К тому моменту, как бабушка решила открыть ИП - у нее уже была предварительная договорённость о реализации мяса кроликов трем предприятиям. А молоко и яйцо было решено реализовывать населению, причем некоторые из них уже являлись на тот момент ее клиентами. Но, конечно же, она не собиралась останавливаться на достигнутом.

Теперь расскажу немного об организационном плане:

Управление фермерским хозяйством было решено осуществлять самостоятельно. Дополнительных работников нанимать бессмысленно, т.к. с объемом работы может справиться и один человек. При необходимости могут помочь и члены семьи (уборка, стройка новых клеток, доставка корма/продукции).

Отделу занятости населения так же необходимо было предоставить финансовый план, где показывают, как будет потрачена субсидия на открытие бизнеса. А это:

- Продажа имеющихся кроликов и приобретение породистых (порода «Белый великан») в количестве 20 голов (по 1 000 р./гол.);

- Приобретение косилки 1шт.(11 000 р.);
- Приобретение комбикорма 0.5 кг.(6 000 р.);
- Приобретение сетки металлической 1 ед.(15 000 р.);
- Приобретение пиломатериалов 1.13 куб.м. (6 800);

Таким образом затраты составляют 58 800р. Эта сумма является субсидией Центра занятости населения.

Собственные средства в размере 74 200р. Инвестировались в:

- Строительство помещения (50 000р.);
- Приобретение кролов в количестве 2 голов (по 2 000р./гол.);
- Сено (1 000р.)
- Концентраты (3 600р.);
- Медицинские препараты (400р.)
- Клетки 6 шт. (по 1000р./шт.);
- Приобретение куриц в количестве 16 шт. (8 000)
- Нотариус (400р.)

Общая сумма инвестиционных затрат составляет: **133 000р.**

Также необходимо провести расчет постоянных затрат (в месяц и в год) и расчет выручки за первый год.

Анализ рисков:

В процессе работы не исключено наличие рисков, которые могут помешать развитию бизнеса, а в худшем случае привести к банкротству. Поэтому необходимо определить возможные риски, их влияние и разработать перечень мер, позволяющих уменьшить степень их влияния.

1. Самый возможный риск- это болезнь и падеж животных. Именно поэтому было принято решение в первую очередь закупить вет. препараты, а каждый месяц приглашать ветеринара, который будет осуществлять осмотр животных.
2. Нехватка денежных средств на развитие бизнеса. Бабушка часто слышала от предпринимателей, что на организацию бизнеса часто

требуется средств в 1.5 раза больше, чем планируется. В этом случае ей поможет муж, который имеет стабильный доход.

3. Риск, что доходы будут меньше, чем планировались. План доходов в проекте бабушки составлен реальный, поэтому она решила что будет просто ему придерживаться, а также активно вести поиск новых клиентов.



Вывод

Исходя из всего вышесказанного, следует заметить, что организация фермерского хозяйства не такое легкое дело, как может показаться вначале.

Я читаю, что я справилась с поставленными передо мной задачами, а именно:

1. Узнала, что для организации своего сельского хозяйства требуется составить план, изучить потребительский рынок, иметь накопленные собственные средства и, желательно, основной доход, пока хозяйство недостаточно развито.

2. Взяла интервью у Климовой И.А., по которому и разработана моя конкурсная работа.

3. Рассмотрела ошибки, о которых говорилось ранее.

1. РЕЗЮМЕ

Имея в своем личном подсобном хозяйстве козу и 30 кроликов, я решила организовать фермерское хозяйство, т.к. увидела, что есть постоянный спрос на молоко и мясо со стороны дачников, жителей ближайших населенных пунктов, а также магазинов и предприятий общественного питания. Изучив спрос, я решила выбрать следующее направления: молочное, мясное и производство яйца. Существующее в настоящее время поголовье кроликов решила заменить мясной породой «Белый великан», а также приобрести куриц. В итоге я буду реализовывать в течении года: молоко, яйцо, мясо, шкурки.

Суть проекта: организация фермерского хозяйства.

Основные цели моего бизнеса:

- обеспечение себя работой по самозанятости;
- получить достойную прибыль;
- постепенно расширять бизнес, увеличивая поголовье кроликов и кур.

Стоимость проекта: 133000 руб.

Финансирование проекта: осуществляется за счет субсидии Отдела занятости Пермского района – 58800 руб. и собственных средств в размере 74200 руб.

Накопленная прибыль за год: составляет 80455,7 руб. (без учета отвлеченных средств).

Срок окупаемости: 10 мес.

2. ОПИСАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ И УСЛУГ

Планируется открыть ИП Климова И.А. Данная организационно - правовая форма дает мне следующие преимущества:

- законодательство не предъявляет каких-либо требований к стартовому капиталу индивидуального предпринимателя, т.е. мне не нужно формировать уставный капитал;

- регистрация юридического лица требует определенных организационных расходов (многочисленные копии учредительных документов, заверенные нотариально и т.п.). Документов же для регистрации ИП требуется значительно меньше, чем для регистрации юридического лица;

- в результате из регистрирующего органа ИП получает на руки только одно свидетельство, снимать копии, с которого и заверять их нотариально значительно проще и дешевле. Нет необходимости искать юридический адрес и платить арендную плату за то время, пока фирма регистрируется, открывает счет, начинает свою деятельность и получает первые доходы;

- индивидуальный предприниматель регистрируется по месту жительства;

- значительная экономия на бухгалтере и всевозможных бланках отчетов;

- индивидуальному предпринимателю на начальном этапе деятельности, конечно же, тоже нужно представлять отчет, но только один и один раз в квартал. Учет предпринимательской деятельности гораздо проще, чем бухгалтерский учет юридического лица. Его вполне можно осилить самому;

- ИП на начальном этапе деятельности может и не открывать счет в банке, а если его ежемесячная выручка не превысит 3000 минимальных заработных плат в месяц, он может не открывать счет вообще. Открыв же счет, он может снять с него наличными любую сумму без ограничений на оплату своей деятельности.

Я стану на учет в ФСН Пермского района, а адресом местонахождения моего фермерского хозяйства будет: Пермский район, д. Вашуры, ул. Береговая, д. 6.

Я буду реализовывать следующие виды продукции:

1. Козье молоко по цене 100 руб. за 1 л.
2. Мясо козленка – 190 руб. за 1 кг.
3. Мясо кролика – 200 руб. за 1 кг.

4. Кроликов в живом весе (другим предпринимателям для организации своей фермы).
5. Куриное яйцо – 40 руб. за десяток.

Вся продукция будет свежей, натуральной, т.к. животные получают в основном натуральные корма.

3. АНАЛИЗ РЫНКА

На сегодняшний момент только в Пермском районе действует около 10 кролиководческих ферм, из которых поголовье кроликов превышает две сотни. Вместе с тем, производимое количество кроличьего мяса не позволяет покрыть даже небольшую часть спроса. Вместе с тем, мясо кролика очень вкусное и нежное. Люди охотно приобретают его, но предложение пока сильно отстает от спроса, поэтому рынок является перспективным. Цены на кроличье мясо сильно колеблются: от 200 до 350 руб. за 1 кг, поэтому наша цена (200 руб.) будет конкурентоспособной.

Также к нашим преимуществам перед конкурентами можно отнести:

1. Буду осуществлять мелкую фасовку.
2. Следить за качеством продукции (правильное питание животных).
3. Производить продукцию на заказ к какому-то определенному времени.

Эти преимущества позволяют моему бизнесу быть конкурентоспособным.

4. ПЛАН МАРКЕТИНГА

Для того, чтобы реализовывать произведенную продукцию, никаких рекламных мероприятий проводить не нужно. Уже сейчас у меня есть предварительная договоренность о реализации мяса кроликов со следующими предприятиями:

1. Магазин «Водолей»: п. Нефтяников, ул. Нефтяников, 2а
2. ИП Уликина М.А.: г. Пермь, ул. Хлебозаводская, 25
3. ИП Бахерева Г.И. (мясной магазин): г. Пермь, ул. Революции, 10

Молоко и мясо буду реализовывать населению. Это жители и дачники из соседних населенных пунктов. Некоторые из них уже сейчас являются клиентами (приобретают молоко).

Кроме того, с развитием моего бизнеса я буду искать и другие каналы реализации продукции (договариваться с магазинами, оптовиками, другими крупными производителями, переработчиками и т.д.).

5.ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

Управлять деятельностью фермерского хозяйства буду непосредственно я сама. Дополнительно нанимать работников нет смысла, т.к. с объёмом работы может справиться один человек, а при необходимости могут помочь члены семьи.

Я сама буду осуществлять следующую работу:

- кормление;
- доение;
- приготовление корма;
- продажа готовой продукции.

Помощь семьи потребуется в следующих случаях: убирать навоз, строить клетки, делать ремонт, доставлять корма или продукцию.

6. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

В настоящее время в моем личном подсобном хозяйстве уже имеется коза и кролики (30 голов).

Я планирую открыть фермерское хозяйство, произведя следующие изменения:

1. Продать имеющихся сейчас кроликов и приобрести породистых (порода «Белый великан»).
2. Приобрести 15 кур и петуха.
3. Коза останется, но я организую реализацию молока, т.к. за сутки удой составляет 3 л. молока. Реализовывать буду 2 л. молока в день.

Козу и кроликов зимой в основном кормлю сеном и сырами овощами, летом – сочными кормами. Обязательно готовлю кашу из комбикорма и добавляю домашние остатки.

Кормление козы

Для правильного пищеварения козе надо давать не менее одного, но и не более 2,5 – 3 кг. грубого корма в сутки. Наиболее охотно козы поедают мелкотравяное луговое и лесное сено. Нормальная суточная дача козе сена 2 – 2,5 кг. Половину суточной дачи сена можно заменить ветками (древесным сеном). По питательности 2 кг.ветвей с листьями равны 1 кг. лугового сена.

Картофельные очистки, столовые остатки и другие пищевые отходы, охотно поедаемые козами, лучше давать, посыпая отрубями или дробленным зерном.

Кормление кроликов

Кроликам также зимой дают сено и сухие ветки, а летом – сочный корм, срезанные ветки деревьев, сырые овощи, корки арбузов и дынь.

Кухонные отходы составляют значительную часть рациона кроликов. В составе влажных мешанок им дают остатки каш, картофеля, макарон, на нежирных супах делают влажные мешанки. Пищевые отходы скармливают только свежими до 200 г в день одному кролику.

Для кур необходимо зерно и комбикорм. Для них не подходят другие остатки, т.к. соленую еду нельзя давать птице. Но отдельно буду давать толченые ракушки, чтобы они получали кальций и известь для формирования яйца.

Для всех животных буду закупать подкормки, благодаря которым повышается их продуктивность: куры круглый год несут яйцо, коза увеличивает удой, кролики быстрее пребывают в весе. Затраты на кормление животных рассчитаны мною исходя из опыта их содержания и с учетом, что некоторые корма будем заготавливать сами. Затраты приведены средние за год.

В таблице 1 представлено поголовье животных за год и затраты на кормление:

Таблица 1.

Поголовье животных за год и затраты на корма

Показатели	Месяц											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Поголовье, гол.:												
Коза	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Козлята	0	0	0	0	0	2	2	2	2	2	2	2
Куры	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16
Крольчихи	48	20	20	20	20	20	20	20	20	20	80	70
Кролы	4	2	2	2	2	2	2	2	2	2	5	5
Крольчата	0	0	0	0	0	120	120	120	120	120	57	120
Затраты на корма, руб./гол.:												
Коза	195	195	195	195	195	195	195	195	195	195	195	195
Козлята	185	185	185	185	185	185	185	185	185	185	185	185
Куры	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Крольчихи	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Кролы	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18
Крольчата	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22
Общая сумма затрат на корма, руб.:												
Коза	195	195	195	195	195	195	195	195	195	195	195	195
Козлята	0	0	0	0	0	370	370	370	370	370	370	370
Куры	720	720	720	720	720	720	720	720	720	720	720	720
Крольчихи	720	300	300	300	300	300	300	300	300	300	1200	1050
Кролы	72	36	36	36	36	36	36	36	36	36	90	90
Крольчата	0	0	0	0	0	2640	2640	2640	2640	2640	1254	2640
ИТОГО затрат	1707	1251	1251	1251	1251	4261	4261	4261	4261	4261	3829	5065

Затраты на корма будут увеличиваться с ростом поголовья животных, т.к. поголовье кроликов планируется постоянно увеличивать.

6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Для открытия бизнеса требуются единовременные затраты, финансирование которых будет осуществляться за счет субсидии и собственных средств. Субсидия, которая будет получена мною на открытие бизнеса, будет потрачена следующим образом:

Таблица 2.

Субсидия на открытие бизнеса

Наименование	Кол-во, ед.	Цена 1 ед., руб.	Сумма, руб.
1.Крольчихи, гол.	20	1000	20000
2.Косилка	1	11000	11000
3.Приобретение комбикормов, кг.	0,5	12000	6000
4.Сетка металлическая, ед.	1	15000	15000
5.Пиломатериалы, куб. м.	1,13	6000	6800
ИТОГО:			58800

Таким образом, первоначальные затраты составят 58800 руб. эта сумма является субсидией Центра занятости населения, которая дается безработному на открытие бизнеса. Собственные средства составляют 74200 руб. (см. Таблицу 3).

Таблица 3.

Инвестиция собственных средств

Наименование	Кол-во, ед.	Цена 1 ед., руб.	Сумма, руб.
1.Строительство помещения	1	50000	50000
2.Приобретение кролов	2	2000	4000
3.Сено, ц.	0,5	2000	1000
4.Концентраты, ц.	0,3	12000	3600
5.Медицинские препараты	-	-	400
6.Клетки	6	1000	6000
7.Приобретение куриц	16	500	8000
8.Открытие ИП	1	800	800
9.Нотариус	1	400	400
ИТОГО:	-	-	74200

Общая сумма инвестиционных затрат составляет:

$$58800+74200=133000 \text{ руб.}$$

Далее рассчитаем постоянные затраты на осуществление текущей деятельности.

Таблица 4.

Расчет постоянных затрат

Статьи затрат	Сумма затрат, руб.	
	В мес.	В год
1.Ветеринарные услуги	300	3600
2.Транспортные расходы	500	6000
3.Электроэнергия	150	1800

4.Прочие расходы	250	3000
ИТОГО:	1200	14400

Объемы выручки определены исходя из количества посетителей (по опыту работы) и среднего чека. Исходя из этого, рассчитываем выручку фермерского хозяйства:

Таблица 5.

Расчет выручки за первый год, руб.

Виды продукции	Месяц											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Объем реализованной продукции:												
Молоко, л.	58	58	58	0	0	0	58	58	58	58	58	58
Мясо козленка, кг	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	25
Молодая коза	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Яйцо, шт.	370	370	70	370	370	370	370	370	370	370	370	370
Мясо кролика, кг.	0	54	0	0	0	0	0	0	0	0	114	0
Крольчата, гол.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10	0
Шкурки кроликов, шт.	0	54	0	0	0	0	0	0	0	0	114	0
Цена готовой продукции, руб./ед.:												
Молоко	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Мясо козленка	190	190	190	190	190	190	190	190	190	190	190	190
Молодая коза	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000
Яйцо	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Мясо кролика	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Крольчата	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500
Шкурки кроликов	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Выручка, руб.:												
Молоко	5800	5800	5800	0	0	0	5800	5800	5800	5800	5800	5800
Мясо козленка	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4750
Молодая коза	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5000
Яйцо	800	1480	1480	1480	1480	1480	1480	1480	1480	1480	1480	1480
Мясо кролика	0	10800	0	0	0	0	0	0	0	0	22800	0
Крольчата	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	25000	0
Шкурки	0	5400	0	0	0	0	0	0	0	0	11400	0

кроликов												
ИТОГО:	6600	23480	7280	1480	1480	1480	7280	7280	7280	7280	66480	66480

Система налогообложения

Поскольку я буду заниматься производством сельскохозяйственной продукции, то я буду уплачивать единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН) в размере 6% от базы «Доходы-Расходы»

Отчисления в ПФР за ИП

В соответствии с пунктом 1 статьи 14 Федерального закона от 24.07.2009 № 212-ФЗ индивидуальные предприниматели уплачивают фиксированные платежи, то есть суммы страховых взносов (за себя) в:

- Пенсионный фонд Российской Федерации;
- Фонды обязательного медицинского страхования;

В размере, зависящем от стоимости страхового года.

Минимальный размер оплаты труда установлен с 01.01.2009 года (и не будучи изменен по состоянию на январь 2011 года останется таковым на весь 2010 год, для целей нашего расчета), в размере 4330 рублей Федеральным законом от 19.06.2000 № 82-ФЗ (в редакции Закона №91-ФЗ от 24.06.08) на 2011 год размер страховых взносов (фиксированные платежи ИП) составляют (при неизменности МРОТ) на 2011 год – 16159,56 рублей.

На основании приведенных ниже расчетов в таблице 6 составим прогнозный отчет о прибылях и убытках:

Таблица 6.

Отчет о прибылях и убытках

Показатели	Месяц											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Выручка от реализации	6600	23480	7280	1480	1480	1480	7280	7280	7280	7280	66480	17030
Переменные затраты	10600	0	0	0	0	372	4261	4261	4261	4261	3829	5065
Постоянные затраты	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200
Прибыль до налогообложения	-5200	22280	6080	280	280	-92	1819	1819	1819	1819	61451	10765

ЕСХН(6% от базы «Д-Р»)	0,0	1336,8	364,8	16,8	16,8	0,0	109,1	109,1	109,1	109,1	3687,1	645,9
Чистая прибыль	-5200	263,2	263,2	263,2	263,2	-92,0	1709,9	1709,9	1709,9	1709,9	57763,9	10119,1

Бюджет движения денежных средств рассчитан в **приложении 2**.

Расчеты показывают, что проект окупается в первый месяц. Это связано с тем, что ферма уже имеет постоянных клиентов и большой опыт работы.

8.АНАЛИЗ РИСКОВ

В процессе работы моего предприятия не исключено наличие рисков, которые могут помешать развитию бизнеса, а в худшем случае могут привести к банкротству. Поэтому необходимо определить возможные риски, их влияние и разработать перечень мер, позволяющих уменьшить степень их влияния.

1) Самый возможный риск – это болезнь и падеж животных. Именно поэтому я в первую очередь планирую закупить вет. препараты, а каждый месяц приглашать ветеринара, который будет осуществлять осмотр животных.

2) Нехватка денежных средств на организацию бизнеса. От предпринимателей я слышала, что на организацию бизнеса часто требуется средств раза в 1.5 больше, чем планируется. В этом случае мне поможет муж, который имеет постоянный доход.

3) Есть риск, что доходы будут меньше, чем планировалось. План по доходам в моем проекте составлен реальный, поэтому я просто буду детально его придерживаться, а также активно вести поиск новых клиентов.

