**Бизнес план козьей фермы**

При нынешних объёмах потребления молочной продукции в России открытие мини фермы является оптимальным решением для начала деловой активности. Фермерское хозяйство по разведению коз и производству молочной продукции перспективно и в плане окупаемости, и для дальнейшего расширения.

В этом материале представлен подробный бизнес план козьей фермы. Статья расскажет об особенностях дела и необходимых инвестициях.

[1. Ситуация на рынке молока России](https://www.equipnet.ru/org-biz/selskoe-hozyaiystvo/selskoe-hozyaiystvo_387.html#bi1)
[2. Какие товары можно производить на фермерском хозяйстве?](https://www.equipnet.ru/org-biz/selskoe-hozyaiystvo/selskoe-hozyaiystvo_387.html#bi2)
[3. Польза от козьего молока](https://www.equipnet.ru/org-biz/selskoe-hozyaiystvo/selskoe-hozyaiystvo_387.html#bi3)
[4. Основные расходы по открытию дела](https://www.equipnet.ru/org-biz/selskoe-hozyaiystvo/selskoe-hozyaiystvo_387.html#bi4)
[5. Аренда земли](https://www.equipnet.ru/org-biz/selskoe-hozyaiystvo/selskoe-hozyaiystvo_387.html#bi5)
[6. Постройки](https://www.equipnet.ru/org-biz/selskoe-hozyaiystvo/selskoe-hozyaiystvo_387.html#bi6)
[7. Оборудование](https://www.equipnet.ru/org-biz/selskoe-hozyaiystvo/selskoe-hozyaiystvo_387.html#bi7)
[8. Разведение и кормление](https://www.equipnet.ru/org-biz/selskoe-hozyaiystvo/selskoe-hozyaiystvo_387.html#bi8)
[9. Персонал](https://www.equipnet.ru/org-biz/selskoe-hozyaiystvo/selskoe-hozyaiystvo_387.html#bi9)
[10. Расчет окупаемости](https://www.equipnet.ru/org-biz/selskoe-hozyaiystvo/selskoe-hozyaiystvo_387.html#bi10)
[11. Продвижение](https://www.equipnet.ru/org-biz/selskoe-hozyaiystvo/selskoe-hozyaiystvo_387.html#bi11)
[12. Заключение](https://www.equipnet.ru/org-biz/selskoe-hozyaiystvo/selskoe-hozyaiystvo_387.html#bi12)

**Ситуация на рынке молока России**

Российский рынок молочной продукции в последние годы находится не в лучшем состоянии. С 2012 года потребление молока и молокосодержащих продуктов снижалось. Однако, по прогнозам специалистов, ситуация вскоре выправиться. В дальнейшем можно рассчитывать на восстановление и рост объемов потребления.

Рынок козьего молока развит в России и странах СНГ очень слабо. Подавляющая доля продукта производится индивидуальными фермерскими хозяйствами с небольшим количеством скота. Поголовье молочных коз в стране оценивается в 1,5-2 млн.

Спрос на козье молоко растет – это полезный для здоровья продукт, который покупатели все чаще ищут на полках магазинов. Запрет европейского импорта, отсутствие конкурентов и растущий спрос – факторы, которые точно положительно повлияют на животноводческий бизнес.

**Какие товары можно производить на фермерском хозяйстве?**

Козы — мелкий рогатый скот — способны давать не только молоко. Среди других востребованных продуктов — мясо животных и козья шерсть. Вместе с тем можно разводить животных, продавать их на ярмарках.

Но большую часть выручки будет приносить именно продажа молока. По ряду причин:

* Мясо козы не пользуется высоким спросом среди покупателей. Его нужно уметь готовить правильно, чтобы оно получались мягким, без неприятного запаха и привкуса.
* Производство козьей шерсти потребует много времени. Придётся вычесывать коз, ухаживать за ними.

Для каждой специализации нужно выбирать свою породу: молочных, мясных, пуховых или шерстяных коз.

В этом материале мы будем рассматривать именно производство и реализацию молока.

**Польза от козьего молока**

Молоко коз считается самым полезным. Это гипоаллергенный продукт, который хорошо усваивается организмом (в 5 раз быстрее коровьего). В его составе содержится множество витаминов и полезных веществ, включая В12, необходимый для кроветворения и регуляции обменных процессов. Также оно содержит различные витамины группы А, В, С, D, E, H, PP. Козье молоко помогает избавиться от авитаминоза. Оно в целом благотворно влияет на человеческий организм, нервную и сосудистую системы, костную ткань.

|  |  |
| --- | --- |
| РАСХОДНАЯ СТАТЬЯ | СТОИМОСТЬ, РУБ. |
| Регистрация ИП, получение разрешений | 10 тыс. |
| Строительство фермы, сооружений, внутренние работы | 350 тыс. |
| Приобретение, установка, наладка оборудования | 900 тыс. |
| Покупка дойных коз, молодняка, самцов | 1,5 млн |
| Закупка кормов (на месяц) | 90 тыс. |
| Заработная плата, 5 чел. | 100 тыс. |
| Дополнительные расходы (инвентарь, услуги ветеринара) | 500 тыс. |
| **Итого** | **3,45 млн** |

Козье молоко лучше всего подойдет для ребенка в качестве замены женскому молоку.

Регулярно потребляя этот продукт, можно вылечиться от ряда заболеваний, в том числе от колитов, экземы, мигрени, остеопороза. Эти и другие преимущества козьего молока можно и нужно использовать при продвижении продукта.

**Основные расходы по открытию дела**

Предположим, что хотим открыть небольшую козоводческую ферму на 50 голов. Для ее открытия и дальнейшего функционирования потребуется достаточный начальный капитал. Основные расходные статьи приведены в таблице ниже.

Таблица 1. Основные расходы на открытие козьей фермы

Цены взяты на основе изучения предложения в глобальной сети.

Объём затрат на питание может меняться – в зависимости от того, сколько продукта фермер хочет получить. «Производительность» коз напрямую зависит от того, что они едят.

**Аренда земли**

Необходимо возвести комплекс сооружений для содержания животных и обеспечения производственных процессов. В качестве основы для будущей фермы можно использовать заброшенное хозяйство, которых осталось множество со времен распада СССР и кризисных 1990-х годов. Однако в нашем плане постройка будет возводиться с нуля.

Для начала следует арендовать за чертой города 0,5-0,7 га земли. Важно выбрать участок, пригодный для строительства, недалеко от транспортных путей.

Часть земли займет непосредственно ферма: козлятник, складские, хозяйственные помещения, производственные комнаты с оборудованием. Большая часть угодья потребуется для выгула стада (пастбище). Прогулки на свежем воздухе нужны козам для здоровья и лучших удоев.

**Постройки**

1. Козлятник – утепленное, хорошо вентилируемое помещение для содержания коз. На 1 взрослое животное нужно 2 кв. м площади. То есть 100-125 кв. м займут непосредственно загоны. Также должно быть место для новорожденных козлят (молодняка) и самцов (содержатся отдельно).
2. Доильный зал, в котором будут происходить выдои скота при помощи специального оборудования. Можно сэкономить, установив доильный аппарат прямо в козлятнике.
3. Комнаты для обработки: фильтрации, охлаждения и пастеризации молока, его фасовки. Здесь устанавливается соответствующее оборудование.
4. Помещение для холодильного оборудования, где будет храниться продукция до ее сбыта, транспортировки для реализации.
5. Складское помещение для хранения кормов, сена, тары.
6. Помещения для отдыха и хранения вещей персонала. Сюда же относятся комнаты, где сотрудники будут переодеваться в рабочую одежду, душевые и туалеты.

**Оборудование**

Разведение коз как бизнес потребует покупки специального оборудования для хранения, обработки, подготовки, фасовки продукта. Приобретение техники – одна из основных расходных статей при организации бизнеса.

|  |
| --- |
|  |

|  |  |
| --- | --- |
| НАИМЕНОВАНИЕ ОБОРУДОВАНИЯ | СТОИМОСТЬ, РУБ. |
| Доильный аппарат | 30 тыс. |
| Танк-охладитель молока, 300 л | 200 тыс. |
| Ванна длительной пастеризации | 220 тыс. |
| Автомат фасовки | 250 тыс. |
| Генератор ледяной воды | 200 тыс. |
| **Итого** | **900 тыс.** |

Техническое помещение нужно оборудовать всем необходимым инвентарем, включая насосы, фильтры, столы, систему кондиционирования. На российском рынке продаются модульные молочные заводы – подготовленные к работе хозяйственные комплексы. Зачастую покупка готового молокозавода – оптимальный вариант для предпринимателя. Тем более, если производитель-продавец самостоятельно проводит установку и пуско-наладочные работы.

**Разведение и кормление**

Содержаться козы должны в помещениях с хорошим освещением в дневное время, при температуре не ниже 8°C. Внутри должно быть чисто, без сквозняков. Выгуливать животных нужно регулярно. Пастбище рекомендуется огородить забором (козы очень любопытны, могут убежать).

1. Питаться животные должны только качественными кормами. От этого зависят их здоровье и качество конечного продукта — то есть молока. Используют сочные, грубые и концентрированные корма, комбикорма. На зиму рекомендуется запастись свежими зелеными кормами и сеном. Воду следует давать чистую, теплую, два раза в день.
2. Сводить коз для случки оптимально осенью. Тогда к следующему году молодняк подрастет и сможет выходить на выпас. Это позволит козлятам быстрее окрепнуть и вырасти. 1 козел-производитель может осеменить 20-25 коз, но он не должен быть их родственником — в этом случае на свет появятся слабые особи.

**Персонал**

Для обслуживания мини-фермы в 50 голов не потребуется много персонала. Следить за животными, чистотой, управлять оборудованием сможет штат в 5 человек. В их задачи входят кормление и все работы по уходу за животными, обслуживание техники, поддержание чистоты в козлятнике, остальных помещениях фермы, подготовка продукции к поставке и, при наличии шофера, логистика.

Для работы с машинами не требуется специализированного образования. Достаточно пройти курс по управлению оборудованием.

Создание козоводческой фермы на селе дает еще одно преимущество: нанимать работников можно из местных жителей, а оплата труда в провинции ниже городской. За счет этого можно снизить расходы.

**Расчет окупаемости**

Оценим рентабельность разведения коз как бизнеса.

1. Первоначальный затраты, в соответствии с расчетами, составят 3.45 млн руб.
2. Одна коза может давать в среднем 5-8 л молока в сутки. Возьмем это значение равным 7 л – значит, с 50 коз в сутки получится 350 л, в месяц – 10.5 т продукта.
3. Отпускная цена литра козьего молока — 100 руб. Получается, что в месяц молока можно реализовать на 1 млн руб (примерно).
4. Себестоимость 1 л продукта составляет примерно 35-40 руб. Остается 60 руб. чистой прибыли. Это около 600 руб. в месяц.

Даже если продавать молоко по 80 руб., тем самым привлекая покупателей выгодной ценой, то будут оставаться порядка 400 тыс. руб. С учетом этого ферма окупиться примерно за 9 месяцев.

Продажа всей продукции в текущих условиях на рынке маловероятна. Но если будет продаваться половина произведенного молока, дело выйдет на самоокупаемость через 1,5-2 года.

**Продвижение**

При организации сбыта маркетингу придется уделить особое внимание по причине отсутствия массовой любви населения к козьему молоку и незнания его преимуществ. Потребитель не привык к этому продукту, потому как его практически нет в продаже.

Первый шаг – выбрать правильную цену. Козье молоко дороже коровьего, но эту разницу нужно постараться минимизировать.

Можно провести такие рекламные мероприятия:

* выход в розничные сети и организация дегустаций в магазинах для всех желающих;
* вместе с магазинами организовывать акции для определенных групп населения (мам с детьми, пенсионеров)
* раздача листовок, POS-материалов, где описаны преимущества козьего молока.

Делать акцент следует на пользе от потребления козьего молока. Полезно подавать объявления в газетах, СМИ и вести продажи самому – через бочку на колесах продавать домашнее молоко в спальных районах населенных пунктов.

Спрос будет расти вместе с объемами продаж. Со временем появятся постоянные клиенты.

**Заключение**

Бизнес на производстве и продаже козьего молока – перспективная идея. Сейчас можно поймать момент, закрепить позиции в самом начале зарождения нового рынка в России. Следует помнить: в Голландии потребление козьего молока составляет 20 л на одного человека, у нас в стране – несколько граммов. Потенциал у отрасли огромный, и он, без сомнения, со временем будет реализован.

Расширяйте ассортимент постепенно, покупайте дополнительное оборудование и начинайте производить вкусные сыры, творог и другие молочные продукты из козьего молока.

Наш бизнес план по разведению коз поможет читателю оценить ключевые особенности создания козоводческой фермы, познакомит с балансом доходов и расходов по делу.