

Бизнес-план

Молочная ферма и молочный цех

24 коровы и пастеризация собственного молока



Россия Готовый арендованный объект Прогноз 2027–2031

Word/PDF 40 страниц и Excel 60 месяцев, 17 листов

ТЕОPlan Версия 1.0 24 октября 2026 года

Содержание

Разделы открываются по ссылкам. Финансовые показатели относятся к сохранённой базовой модели и условиям готового объекта.

Раздел	Стр.
Резюме молочной фермы и цеха	3
Границы проекта и условия запуска	4
Молочный рынок и выбор территории	5
Покупатели и единица продажи	6
Конкуренты и проверка отпускной цены	7
Платный пилот до покупки стада	8
Готовый объект и инженерная подготовка	9
Регистрация и организационная форма	10
Ветеринарный учёт и прослеживаемость	11
Пищевое производство и документы	12
ХАССП и управление безопасностью	13
Выбор продуктивного стада	14
Замена стада и стоимость животных	15
Отёлы телята и расход собственного молока	16
Годовой удой и сухостой	17
Кормовой бюджет и склад	18
Ветеринария подмена и отходы	19
Доеение охлаждение и пастеризация	20
Розлив маркировка и списания	21
Продажа здоровой выбраковки	22
Мощность цеха и холодовой запас	23
Команда и полный труд владельца	24
Магазины точки выдачи и доставка	25
Продвижение и повторная покупка	26
Смета и обоснование оборудования	27
Текущие расходы и себестоимость	28
Первый год по месяцам	29
Пятилетний прогноз и доходность	30
УСН и НДС в отпускной цене	31
ЕСХН и проверка права хозяйства	32
Финансирование заёмными средствами	33
Долевой инвестор и выплаты	34
Стартовый резерв и оборотные деньги	35
Безубыточность и ежедневный контроль	36
Сценарии и устойчивость результата	37
Календарь подготовки и решение о вложениях	38
Источники по удою рынку и оборудованию	39
Нормативные и налоговые источники	40

Резюме молочной фермы и цеха

Проект объединяет 24 взрослых продуктивных коровы и отдельный цех пастеризации и фасовки собственного молока в бутылки по одному литру. Молоко продаётся магазинам и по прямым заказам. Владелец лично ведёт производство и продажи. На ферме работают два сотрудника, в цехе помогает работник на 0,75 ставки. Работа с животными и коротким продуктом продолжается ежедневно.

Капитал составляет 10 млн ₽. На животных, оснащение, доработку готового объекта, подготовку, депозит и кормовой запас уходит 9 268 200 ₽. После старта остаётся 731 800 ₽, включая резерв 500 000 ₽. Выручка первого года без НДС равна 18 704 759 ₽.

Результат после полного труда владельца, всех расходов, налогов, амортизации и списаний составляет 1 396 087 ₽.

Все пять годовых итогов базы положительны. Устойчивое покрытие стартовых затрат достигается в месяц 38, всего капитала в месяц 40. NPV при 20% равен 628 570 ₽ и имеет небольшой запас. Удой 8500 кг на взрослую корову, готовый объект, квалифицированная команда и оплачиваемый сбыт являются условиями расчёта. Прогноз не гарантирует прибыль.

Показатель	Базовый план
Стадо	24 взрослые коровы
Продукт	Пастеризованное молоко 1 л
Капитал / старт	10000000 / 9 268 200 ₽
После старта / резерв	731 800 / 500000 ₽

Конкуренты и проверка отпускной цены

Для ценового сравнения соберите предложения сетевых марок, местных молочных предприятий и фермерских производителей в выбранной территории. Сравнивайте одинаковый объём, вид обработки, жирность, упаковку, срок годности и условия доставки. Цена ультрапастеризованного продукта с длительным хранением не определяет себестоимость короткого фермерского молока.

На витрине ФЕРМЕРСКО пастеризованное молоко КФХ представлено по 150 ₽ за литр. В расчёте прямой прайс ниже — 130 ₽/л. Этот ориентир подтверждает существование ценового сегмента, но не является средней российской ценой или гарантией продаж новой марки. Срок годности конкурента не переносится на свой продукт без собственной технологии и испытаний.

Цена магазинам 95 ₽/л является планом переговоров. Уточните, включает ли она доставку, отсрочку, промоакции, возврат непроданного товара и НДС. Модель отдельно удерживает 2% возвратов/скидок и 2% комиссий/платежей. Необходимо проверить, что реальные условия не создают скрытую дополнительную скидку. Отдельно измерьте, сколько литров покупатели повторно заказывают именно по целевому прайсу.

Сравнение	Проверка
Объём	Ровно 1 л или пересчёт
Обработка	Пастеризация и подтверждённый срок
Цена магазина	Отпускная цена фермы отдельно
Продажи	Повторные оплаты после всех скидок

Выбор продуктивного стада

В базовом варианте приобретаются 24 взрослые коровы по 220000 ₽, всего 5280000 ₽. Цена является бюджетом, а не полученным предложением конкретного продавца.

Поставщик должен письменно подтвердить состав партии, возраст, продуктивность, здоровье, условия перевозки и приёмки. Дешёвые животные без истории не считаются эквивалентной заменой.

Плановый удой — 8500 кг на взрослую корову за календарный год, включая сухостой. ВНИИплем приводит для голштинского племенного поголовья показатели 8384 и 9914 кг по двум масям. Эти данные описывают специализированное поголовье и не обещают такой результат новичку. В проекте высокая продуктивность является требованием к закупке и управлению. Если доступны только животные с удоем 6500–7000 кг, применяют соответствующую проверку, а не сохраняют базовую прибыль.

Оценку проводит специалист: история лактаций, вымя, конечности, воспроизводство, лечение и документы. Отёлы распределяют по году, чтобы не получить одновременный сухостой всего стада. Нетели до первого отёла и телята требуют другой модели запуска. До передачи денег согласуются карантин, исследования, критерии отказа и ответственность за несоответствие.

Вводная	Подтверждение
220000 ₽/голову	Коммерческое предложение
8500 кг/год	Индивидуальные записи
Распределённые отёлы	Календарь всего стада
Здоровье	Ветврач и документы

Доеение охлаждение и пастеризация

После доения каждая партия идентифицируется и проходит установленный контроль. Для сырого молока предусмотрен охладитель на 1000 л. Его задача — поддерживать утверждённый режим до переработки, а не разрешить накопление молока на несколько дней без оценки безопасности. При отказе оборудования действует порядок остановки, резервного питания и решения по партии.

Пастеризатор имеет рабочую вместимость 300 л, планируется до двух циклов в календарный день. Модель ограничивает объём также полными часами цеха. Время нагрева, выдержки, охлаждения, розлива и санитарных интервалов проверяют на конкретной установке. Универсальная температура из чужого описания не заменяет технологическую инструкцию своего производства.

Сырьё и фасованное молоко должны двигаться по отдельным контролируемым потокам. Оборудование подбирается с учётом питьевой воды, энергии, моющих средств, доступности сервиса и возможности очистки. До выпуска выполняют пусконаладку, контрольные партии и лабораторную проверку. Цех не начинает продажи только потому, что ванна достигла нужной температуры на дисплее.

Узел	План
Сырьевой холод	1000 л
Пастеризация	300 л × до 2 циклов/день
Потеря переработки	1%
Допуск продукта	Технология испытания документы

Первый год по месяцам

Месяцы различаются календарными днями, сезонностью спроса, выпойкой и заменой стада. В январе признаются подготовительные расходы 600000 ₽, уже оплаченные до запуска. Поэтому экономическая прибыль и движение денег не равны друг другу. Эти расходы не списываются из денег второй раз.

В июне и октябре оплачиваются взрослые замены после плановых потерь. В декабре происходит шесть плановых выбытий, приобретение замены и отдельная продажа разрешённой части выбраковки. Отрицательные месяцы сохраняются: положительный год не означает прибыль в каждый месяц. На конец года НДС уже может находиться внутри отпускной цены, хотя в начале было освобождение.

Таблица показывает выручку без НДС, результат после полного труда владельца и деньги после всех выплат. Остаток включает стартовое финансирование и не является накопленной прибылью. Перед реальным запуском этот месячный план дополняется недельным платёжным календарём по зарплате, кормам, покупателям и ветеринарным мероприятиям.

Месяц	Выручка ₽	После труда ₽	Деньги ₽
Январь	1 618 200	-267 505	1 197 295
Февраль	1 438 513	213 606	1 542 435
Март	1 597 150	315 637	1 988 163
Апрель	1 544 271	283 525	2 400 361
Май	1 597 150	318 449	2 846 089
Июнь	1 511 222	50 520	3 001 412
Июль	1 597 150	320 817	3 447 140
Август	1 597 150	322 149	3 892 867
Сентябрь	1 544 271	289 930	4 305 066
Октябрь	1 562 999	100 189	4 493 022
Ноябрь	1 470 735	220 878	4 834 168
Декабрь	1 625 947	-772 108	3 952 777

УСН и НДС в отпускной цене

В базовом варианте выбран ИП с работниками на УСН доходы минус расходы: ставка 15%, минимальный налог 1% годового дохода. Также доступен вариант УСН доходы 6%. Фактическая допустимость расходов, первичные документы, региональная ставка и порядок признания активов проверяются с бухгалтером. Вычет стартового CAPEX для УСН ДР по умолчанию равен нулю как консервативная настройка.

По информации ФНС порог освобождения от НДС составляет 15 млн ₽ для 2027 года и 10 млн ₽ начиная с 2028 года. Проверяются доход предыдущего года и накопленный доход текущего. При превышении в текущем году НДС начинается со следующего месяца. В базовом первом году это происходит в ноябре. В цене покупателя выделяется 5% без входных вычетов, поэтому тот же прайс даёт меньшую чистую выручку.

Взносы ИП учтены отдельно. Фиксированный размер 2027 года — 61154 ₽, предел дополнительного взноса — 342923 ₽; последующая индексация фиксированного платежа на 5% является бюджетом, а не утверждённым тарифом. Месячные суммы налогов в модели — резерв годового бюджета. Они не заменяют платёжный календарь законных сроков уплаты.

Параметр	Сохранённая база
УСН	ДР 15%, минимум 1%
Альтернатива	УСН доходы 6%
НДС после утраты освобождения	5% внутри цены
ЕСХН	Отдельная проверка права