Содержание

[Введение 4](#_Toc416812687)

[Резюме 6](#_Toc416812688)

[1 Общая характеристика предприятия и отрасли 8](#_Toc416812689)

[2 Характеристика услуг и продукции 14](#_Toc416812693)

[3 Исследование и анализ рынка сбыта 16](#_Toc416812694)

[4 План маркетинга 19](#_Toc416812695)

[5 План производства 23](#_Toc416812696)

[6 Организационный план 29](#_Toc416812697)

[7 Финансовый план 32](#_Toc416812698)

[8 Финансовая стратегия 36](#_Toc416812699)

[9 Потенциальные риски 37](#_Toc416812700)

[Библиографический список 42](#_Toc416812701)

# Введение

В условиях рыночной экономики успех деятельности фирмы и даже отдельного бизнесмена в значительной степени определяется тем, насколько профессионально подходит руководство к выбору стратегии и тактики ее ведения, то есть насколько грамотно оно реализует процесс внутрифирменного планирования.

Планирование – это сложный, многогранный процесс, требующий тщательной проработки ряда вопросов. Одним из важнейших элементов процесса планирования в целом является составление бизнес-планов. Этот термин стал достаточно широко использоваться в России сравнительно недавно – лишь в начале 2000-х годов, однако к настоящему времени практически любой более или менее крупный проект предваряется разработкой детального бизнес-плана.

Бизнес-план составляется в целях эффективного управления и планирования бизнеса и является одним из основных инструментов управления предприятием, определяющих эффективность его деятельности.

Он отражает исходную ситуацию, стратегию и перспективу развития объекта предпринимательства. Бизнес-план содержит описание бизнес идеи, философии предприятия, положение предприятия на рынке, стратегические цели и тактику развития предприятия.

Можно без преувеличения сказать, что бизнес-план является одним из наиболее эффективных инструментов, находящихся в арсенале высшего руководства компании, независимо от ее размеров, сферы и масштабов деятельности. Прежде чем начать предпринимательскую деятельность, надо быть уверенным, что она будет приносить доход, достаточный для обеспечения нормальной жизни предприятия, обслуживания текущих расчетов с поставщиками и кредиторами и расширения производства. Бизнес-план не только дает возможность обосновать, сколько потребуется средств для этого, но и служит некоторым эталоном, относительно которого оценивается деятельность данной фирмы.

Кроме общего плана будущей деятельности фирмы могут разрабатывать частные бизнес-планы, отражающие те или иные аспекты ее деятельности. Необходимость подобных планов определяется, в частности, идеей диверсификации деятельности, являющейся одним из основных способов обеспечения стабильности функционирования компании, страхования ее владельцев от финансовых потерь в связи с возможным спадом спроса на продукцию в той или иной сфере производства. Таким образом, бизнес-план используется, как внутренний документ, являющийся ориентиром для принятия решений на всех уровнях управления.

Все это обуславливает актуальность исследования теоретических и практических аспектов планирования деятельности предприятия.

Целью исследования данной работы является планирование финансово-экономической деятельности предприятия в современных условиях, знакомство с методикой подготовки и расчета бизнес-плана по налаживанию производства новой продукции на примере производство сельскохозяйственного мяса кроликов.

Задачи данного курсового проекта: изучить теоретические и практические аспекты разработки бизнес-плана.

Основной целью курсовой работы является разработка бизнес-плана инвестиционного проекта на примере ООО «Евродона»

Основные задачи курсовой работы:

- Рассмотреть теоретические основы содержания бизнес-плана;

- Изучить основные характеристики бизнес-плана как единого документа;

- На примере ООО «Евродон» разработать бизнес-план инвестиционного проекта.

Объектом исследования является ООО «Евродон».

Предмет исследования – разработка бизнес-плана инвестиционного проекта производства сельскохозяйственного мяса гуся.

# Резюме

Наименование проекта – Бизнес – план внедрения новой продукции

Цель проекта – расширение ассортимента товаров на продуктовом рынке Ростовской области и насыщение его экологически чистыми диетическими продуктами, в данном случае - мясом птицы (гусей).

Субъект малого предпринимательства размещен в Ростовской области.

Организационно-правовая форма – общество с ограниченной отвественностью.

Сельское хозяйство в России считается убыточным и бесперспективным делом. Но это утверждение не относится к такой его отрасли как разведение гусей. Гуси способны в кратчайшие сроки (4-5 месяцев) дать товарную продукцию. Экономические результаты достигаются уже в первый год работы. Цена на мясо гусей сегодня достаточно высока, что оправдывается качеством мяса. Затраты на производство гусиного мяса не требуют больших финансовых вложений, автоматизации, и механизации по сравнению с производством свинины и говядины. Небольшие фермы с размером поголовья в 200-300 голов, обеспечивают доход выше среднего уровня заработной платы на селе, предоставляя самостоятельную организацию рабочих мест в производственной сфере продуктов питания.

По оценке представителей Минсельхоза, этот рынок в Ростовской области сейчас оценивается как практически не заполненный, хотя и очень перспективный. Как утверждают сами гусеводы, всю продукцию раскупают, пока она еще живет в клетке. Производители ждут резкого подъема рынка вверх и увеличения объемов в разы, в связи, с чем возрастет и потребность в молодняке мясных пород гусей для дальнейшего откорма.

Спрос превышает предложение, а значит, есть необходимость в увеличении поголовья.

Проект предполагает:

в первый год деятельности

* приобретение 300 шт. птенцов гусей на доращивание;
* приобретение корма.
* формирование маточного поголовья состоящего из 10 гусынь 5 гусаков, для получения собственного молодняка в последующие годы.

во второй год деятельности

* получение в аренду пастбищной земли для выгула птицы в количестве 1 га на Октябрьского района, с последующим ограждением.
* Естественный вывод птенцов.
* Приобретение дополнительно птенцов до 500 шт. поголовья.
* Приобретение комбикорма.

Дополнительно: предполагается использование сочных кормов (картофеля, моркови, свеклы) произведенных на собственном приусадебном участке, для чего в первый год деятельности посажено дополнительно корнеплодов на 15 сотках, к имеющимся в хозяйстве 20 соткам посадок.

Т.к. механизация труда в хозяйстве минимальная, для ухода за птицей и обработки посаженных корнеплодов предполагается создание двух рабочих мест подсобных рабочих.

Для уменьшения рисков принимается система санитарно-ветеринарных мероприятий: вакцинация, дератизация и дезинсекция.

Предполагается использование:

собственных денежных накоплений в сумме 10000 рублей.

Корма собственного производства (сено, корнеплоды) на сумму 7000 (Семь тысяч) рублей.

Потребность в инвестициях составляет 176 400(Сто семьдесят шесть тысяч) рублей – субсидия ЦЗН.

Средства необходимы для приобретения 300 голов гусят, запаса корма, оплаты консультационных и ветеринарных услуг.

 Проект полностью соответствует федеральным, региональным и отраслевым приоритетам в плане развития агропромышленного комплекса и формирования агропродовольственных рынков.

Показатели бюджетной эффективности: после выхода на проектную мощность чистая прибыль составит 24010,156 тыс. руб. в год, срок окупаемости инвестиций – 1 год, уровень устойчивости бизнеса 98,0 %.

Данный бизнес, предоставляет 3 рабочих места в сфере производства продуктов питания (индивидуального предпринимателя и 2 подсобных рабочих).

1. Общая характеристика предприятия и отрасли

Полное наименование предприятия: общество с ограниченной ответственностью «Евродон». Один из крупнейших предприятий России, агропромышленный холдинг специализирующихся на производстве переработки мяса индейки.

Компания зарегистрирована регистратором «Инспекция МНС России по Октябрьскому району Ростовской области» Дата регистрации 19.08.2003. Генеральный директор организации – Вадим Шалвович Ванеев.

Юридический (фактический) адрес: 346480, Ростовская область, Октябрьский район, поселок Каменоломни, ул. Дзержинского, 2Б.

ОГРН: 1036125001274

ИНН: 6125021399

КПП: 6152001

ОКПО: 14548747

ОКАТО: 60241551000

ОКОНХ: Птицеводство мясное

ОКВЭД: "Розничная торговля мясом, мясом птицы, продуктами и консервами из мяса и мяса птицы", "Производство готовых и консервированных продуктов из мяса, мяса птицы, мясных субпродуктов и крови животных", "Оптовая торговля живыми животными".

Организационно-правовая форма (ОПФ) — общества с ограниченной ответственностью. Вид собственности — совместная частная и иностранная собственность. Тип компании – хозяйственные общества и товарищества с участием иностранных юридических и (или) физических лиц, а также лиц без гражданства.

Размер уставного капитала – 10000 руб.

Управление Обществом осуществляет генеральный директор, он посредством своих заместителей решает оперативные и стратегические вопросы, касающиеся работы предприятия. Так, начальник производства управляет производственным процессом, главный технолог следит за соблюдением процесса производства продукции, главный инженер следит за работой ряда отделов обслуживающего производства. Главный бухгалтер контролирует бухгалтерию, ведущую налоговую и статистическую отчётность предприятия. В ведении главного экономиста находятся, отдел сбыта и планово-финансовый отдел. В должностные обязанности заместителя директора по техническим вопросам входит контроль работы отдела технического контроля и транспортного хозяйства, посредствам соответствующих руководителей.

Структура управления на ООО «Евродон» выглядит следующим образом:



Рис. 1 – Структура управления на ООО «Евродон»

Основным видом деятельности является «Разведение сельскохозяйственной птицы». Организация также осуществляет деятельность по следующим неосновным направлениям:

- оптовая торговля кормами для сельскохозяйственных животных;

- оптовая торговля зерном, семенами;

 - производство готовых кормов и их составляющих для животных, содержащихся на фермах;

- оптовая торговля мясом, мясом птицы, продуктами и консервами из мяса и мяса птицы.

Производственная структура завода ООО «Евродон» включает:

На предприятии применяется цеховая структура управления. Основными подразделениями являются три цеха: цех промышленного птицеводства (производство яиц), цех по выращиванию индюшек, кормовой цех.

Для оценки экономического состояния предприятия обратимся к таблице 1, в которой приведены основные финансово-экономические показатели ООО «Евродон» в 2012-2013 годах.

Исходные данные для таблицы 1 получены из баланса ООО «Евродон», форм 1 и 2.

Таблица 1 – Анализ динамики финансово-экономических показателей ООО «Евродон» в 2012-2013 гг.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Базисный период(2012г.) | Отчётный период(2013г.) | Отклонение |
| Абсолютное | Относительное, % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Выручка от производства и реализации продукции, тыс. руб. | 382118 | 381214 | -904 | -9,97 |
| Среднесписочная численность работающих, чел., в т.ч. | 193 | 182 | -11 | -5,70 |
| рабочие, чел. | 94 | 90 | -4 | -4,26 |
| Производительность труда на одного работника, тыс. руб. /чел. | 781,3 | 1077,5 | 296 | 37,91 |
| на одного рабочего, тыс. руб./чел. | 1206,3 | 1607,4 | 401 | 33,25 |
| Фонд заработной платы, тыс. руб. | 26776,8 | 26457,6 | -319 | -1,19 |
| Среднемесячная заработная плата, тыс. руб. | 11,6 | 12,1 | 0,5 | 4,31 |
| Стоимость активов, тыс. руб. | 418438 | 434397 | 15959 | 3,81 |
| в том числе: |  |  | - | - |
|  - основных средств, тыс. руб. | 131463 | 119172 | -12291 | -9,06 |
|  - оборотных средств, тыс. руб. | 286975 | 315225 | 28250 | 9,84 |
| Полная себестоимость производства и реализации продукции, тыс. руб. | 266203 | 279966 | 13763 | 5,17 |
| Затраты на 1 рубль продаж, коп. | 0,69 | 0,73 | 0,04 | 5,79 |
| Прибыль от продаж, тыс. руб. | 28495 | 8736 | -19759 | -30,6 |
| Рентабельность продаж, % | 0,074 | 0,02 | -0,054 | -27,02 |
| Рентабельность активов, % | 0,016 | 0,001 | -0,015 | -6,25 |

Из данных таблицы 1 видно, что в 2013 году было реализовано продукции на 381214 млн. руб., что на 9,97% меньше, чем в 2012 году. Такое уменьшение выручки обусловлено тем, что сократилось реализация продукции.

Среднесписочная численность в связи с сокращением штата снизилась с 193 до 182 человек. Увольнения коснулись преимущественно специалистов – их численность сократилась с 68 до 60 человек.

 В 2013 году произошло увеличение среднегодовой выработки как на одного работника (на 37,9%) так и на одного рабочего (на 33,3%). Основной причиной роста производительности труда послужило увеличение выручки предприятия, при снижении среднесписочной численности работников.

Фонд заработной платы персонала в связи со снижением численности работающих сократился на 1,2%, и в 2013 году составил 26,5 млн. руб., при этом среднемесячная заработная плата работников возросла на 4,3% и составила 12100 рублей в расчёте на одного человека в месяц.

Среднегодовая стоимость оборотных средств увеличилась на 3,81%, основных уменьшилось – на 9,06%.

Давая обобщённую оценку результатов деятельности можно сказать, что в анализируемом периоде темп роста объемов производства продукции (-9,97%) оказался ниже темпа роста себестоимости (5,17%), что повлекло за собой увеличение затрат на рубль реализованной продукции на 5,79%, которые в 2013 году составили 0,73 рубля. Прибыль от продаж в 2013 году по сравнению с 2012 годом уменьшилась в 30,6%. Рентабельность продаж составила 0,054%, что на 27,02% ниже, чем в 2012 году. Рентабельность основного вида деятельности снизилась на 6,25% и в 2013 составила 0,015%.

Анализируя финансово-экономические показатели ООО «Евродон» можно сделать вывод о том, что результативность его деятельности в отчетном периоде снизилась: фондоотдача и рентабельность ниже, чем в 2012 году.

Отрасли предприятия:

 - разведение сельскохозяйственной птицы;

 - розничная торговля мясом, мясом птицы, продуктами и консервами из мяса и мяса птицы:

- производство готовых и консервированных продуктов из мяса, мяса птицы, мясных субпродуктов и крови животных;

Основная отрасль компании - «Птицеводство мясное».

Сельское хозяйство является важнейшей составной частью агропромышленного комплекса (АПК), в который помимо хозяйств, непосредственно связанных с разработкой природных ресурсов, входят отрасли обрабатывающей промышленности, производящие средства производства для сельского хозяйства (машины, удобрения и др.) и перерабатывающие сельскохозяйственное сырье в конечную потребительскую продукцию. Соотношение этих отраслей агропромышленного комплекса в развитых странах соответственно составляет 15, 35 и 50%. В большинстве развивающихся стран агропромышленный комплекс находится в стадии становления и пропорции его отраслей можно определить как 40:20:40, т. е. доминирующими факторами сельскохозяйственного производства остаются природно-климатический и живой труд. Агропромышленный комплекс развитых стран — это, как правило, крупные товарные хозяйства (плантации, фермы и т. д.), в максимальной степени, использующие современные средства производства на всех стадиях хозяйственной деятельности — от поля до хранения, переработки и расфасовки готовой к потреблению продукции. Интенсивность хозяйств АПК в развитых странах определяется значительными капиталовложениями в расчете на единицу площади (в Японии, Бельгии, Нидерландах — до 10000 долл./ га), а также широким использованием достижений науки (биологии) и техники.

Пищевая промышленность — это совокупность [производств](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B8%D0%B7%D0%B2%D0%BE%D0%B4%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE) [пищевых](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%B8%D1%89%D0%B0) продуктов в готовом виде или в виде [полуфабрикатов](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D1%83%D1%84%D0%B0%D0%B1%D1%80%D0%B8%D0%BA%D0%B0%D1%82), а также [табачных изделий](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%B0%D0%B1%D0%B0%D1%87%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D0%B8%D0%B7%D0%B4%D0%B5%D0%BB%D0%B8%D1%8F), [мыла](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D1%8B%D0%BB%D0%BE) и [моющих средств](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%BE%D1%8E%D1%89%D0%B8%D0%B5_%D1%81%D1%80%D0%B5%D0%B4%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B0). В системе [агропромышленного комплекса](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%B3%D1%80%D0%BE%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%BC%D1%8B%D1%88%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BF%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%81) пищевая промышленность тесно связана 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) как поставщиком сырья и с [торговлей](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%BE%D1%80%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%BB%D1%8F). Часть отраслей пищевой промышленности тяготеет к сырьевым районам, другая часть — к районам потребления.[[1]](#footnote-1)

Мясная промышленность — отрасль [пищевой промышленности](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%B8%D1%89%D0%B5%D0%B2%D0%B0%D1%8F_%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%BC%D1%8B%D1%88%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C), перерабатывающая [скот](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BA%D0%BE%D1%82). Предприятия промышленности выполняют заготовку и убой скота, [птицы](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%82%D0%B8%D1%86%D0%B0), [кроликов](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D1%80%D0%BE%D0%BB%D0%B8%D0%BA), производя [мясо](https://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=%D0%9C%D1%8F%D1%81%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B4%D1%83%D0%BA%D1%82%D1%8B&action=edit&redlink=1), [мясные консервы](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D1%8F%D1%81%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%81%D0%B5%D1%80%D0%B2%D1%8B), [колбасные изделия](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BE%D0%BB%D0%B1%D0%B0%D1%81%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D0%B8%D0%B7%D0%B4%D0%B5%D0%BB%D0%B8%D1%8F), [полуфабрикаты](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D1%83%D1%84%D0%B0%D0%B1%D1%80%D0%B8%D0%BA%D0%B0%D1%82) ([котлеты](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BE%D1%82%D0%BB%D0%B5%D1%82%D1%8B), [пельмени](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D0%B8), кулинарные изделия). Наряду с производством пищевых продуктов вырабатываются сухие животные корма, ценные медицинские препараты ([инсулин](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%BD%D1%81%D1%83%D0%BB%D0%B8%D0%BD), [гепарин](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%93%D0%B5%D0%BF%D0%B0%D1%80%D0%B8%D0%BD), [линокаин](https://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=%D0%9B%D0%B8%D0%BD%D0%BE%D0%BA%D0%B0%D0%B8%D0%BD&action=edit&redlink=1) и др.), а также [клеи](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BB%D0%B5%D0%B9), [желатин](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%96%D0%B5%D0%BB%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%BD) и перопуховые изделия.[[2]](#footnote-2)

Одним из результатов реализации нацпроекта «Развитие АПК» стали массированные инвестиции в российское животноводство.

В 2013 году объём продукции животноводства в России составил 1,6 трлн рублей, из которых на сельхозорганиции приходилось 786 млрд рублей, на хозяйства населения — 748 млрд рублей, на фермерские хозяйства — 64 млрд рублей.

Миссия компании ООО «Евродон» - выход на мировой рынок производства мяса индейки.

Цель компании ООО «Евродон» - максимизация прибыли за счет увеличения производства и реализации мясной продукции.

1. Характеристика услуг и продукции

Для привлечения покупателей, руководством компании было принято решение расширить ассортимент производимой продукции, а именно начать производить мясо гуся

Мясо птицы (в проекте – гусиное) нежное, вкусное, хорошо усваивается, является диетическим продуктом. По вкусовым свойствам мясо гуся близко к мясу куры. И что не менее важно, съедобными считаются 90 % тушки гуся.

Так что при выполнении определенных кулинарных требований блюда из мяса гусей можно включать в меню больных атеросклерозом, страдающих малокровием, некоторыми болезнями печени, желчевыводящих путей, они рекомендуются детям, беременным и кормящим матерям, людям, подверженным заболеваниям сердечнососудистой системы. Способствуют они более быстрому восстановлению сил после перенесенных инфекционных заболеваний, травм, ожогов.

Пух и перо птицы является экологически чистым натуральным материалом для изготовления пухо - перовых изделий (одеял, подушек), пользующихся повышенным спросом у населения.

Видами готовой продукции, при реализации данного проекта, будут:

 • Зерно (пшеница)

 • Зерно (овес)

 • Гусенок (суточный)

 • Птица-тушка (целая, ощипанная, потрошенная)

 • Пух-перо

 • Наборы продуктовые (сформированные из переработанной птицы)

Фермерское разведение гусей — устойчивая ниша на рынке сельхозпродуктов. На рынке суточных гусят, лидирующее положение занимает порода «красноозерская». Она отличается климатоустойчивостью, а в условиях нашего региона, рынок суточных гусят имеет выраженную сезонность, начиная с весны, а именно с апреля по июнь, в то время как указанная выше порода «красноозерская» устойчива к климатическим условиям местности.

На данный момент, на рынке суточных гусят выращивается единственная порода – холмогорская, продуктивная характеристика которой не составляет конкуренцию красноозреской породе гусей. К тому же, рынок холмогорской породы поделен между небольшими фермерскими хозяйствами, составляющий совокупный размер маточного поголовья 30 тыс.голов, что подтверждает идею созданию производства гусиного мяса из породы красноозерская.

Уже в декабре 2015 года готовая продукция ощипанных и охлажденных гусей попадет на прилавки крупных торговых центров, таких, как: «Магнит», «Пятерочка», «Ашан» и т.д. Потребители уже смогут поставить на новогодний стол качественное мясо гуся. Со временем, при полной реализации и повышения производственных мощностей проекта будет расширяться ассортимент и объем поставляемой продукции.

На арендуемых землях будет выращиваться фуражное зерно и овес, как мы уже указывали с 2015 года – 1500 га обработанных земель и 3000 га с 2015 соответственно. При таких крупных обработанных площадях для выращивания корма, будут оставаться излишки, которые также будут реализовываться на рынке зерновой продукции по цене 3500 р. за 1 тонну.

Первая закладка яиц в инкубатор ожидается с начала апреля. Начиная с марта по май месяц ожидается получение приблизительно 112 500 яиц. При соответствующей норме 78,6% суммарный приплод суточных гусят примерно составит 265275 голов.

Этот образец бизнес плана разведения гусей может рассказать и об экономике данного бизнеса. Учитывая, что на рынке суточных гусят спрос повышает предложение в 2 раза, у предприятия есть уникальная возможность стать ведущим поставщиком данного продукта мелким фермерским и личным хозяйствам региона. При этом, объемы производства, на которые нацелено идея создания предприятия, дадут возможности создать гибкую систему ценообразования, которые помогут снизить шансы на риски проекта.

1. **Исследование и анализ рынка сбыта**

Предполагается что потребителями станут

Рынок сбыта мясопродуктов сегментирован по следующим признакам:

\* географический ареал: г. Ростов-на-Дону, г. Шахты, г. Каменск, г. Миллерово (с общей численностью населения около 2-х млн. чел.);

\* среднедушевой денежный доход населения: потребление мяса птицы в ежемесячном рационе семьи на каждого ее члена -1,5 кг (при рыночной стоимости 15,0 руб./кг) доступен при среднедушевом доходе в размере 600-700 руб./мес. на человека, что составляет по данным статистических органов 2,7% для населения Ростовской области.

Отсюда, потенциальная емкость рынка сбыта гусиного мяса составляет в месяц: 2.000.000х0,027х 1,5 = 81.000 кг.

Согласно технологической схеме производства, дооткорм промышленной птицы, ее убой и реализация гусиного мяса осуществляется в течение 3-х месяцев. Тогда, для предприятия «Евродон» потенциальная емкость рынка в один производственный цикл составит: 81.000х3 =243.000 кг.

На избранный сегмент рынка поставки импортного гусиного мяса на настоящий момент времени практически не осуществляются.

С учетом удорожания кормов сокращаются поставки на рынок гусиного мяса и со стороны частных крестьянских хозяйств, занимающих сегодня доминирующее положение на региональном рынке.

Специализированные предприятия в данном районе по производству мяса птицы - Шахтинская, Каменская, Семикаракоровская птицефабрики производят, в основном, куриное мясо и не оказывают, по существу, конкурентного воздействия на сбыт мясной продукции предприятия «Евродон» в выбранном сегменте рынка, рассчитанного на спрос покупателей с высоким уровнем доходности.

При полном освоении запроектированных мощностей птицефабрики фермерское хозяйство рассчитывает на долю в управляемом сегменте рынка, составляющую около 15% от выбранного сегмента рынка: 243.000х0,15 = 36.450 кг/год.

Прогнозируемый объем производства и продаж гусиного мяса рассчитывается исходя из:

\* максимальной производственной мощности птицефабрики - 10.000 голов птицы;

\* коэффициента падежа - 15%;

\* выхода промышленного мяса с одной единицы птицы - 4 кг Тогда максимальный объем производства в натуральном выражении составит: 10.000х(1 - 0,15)х4 = 34.000 кг, что меньше прогнозируемых 36.450 кг/год (15% от емкости рынка) и, следовательно, характеризует прогноз сбыта с высокой вероятностью желаемого исхода.

Сбыт пухо-перового сырья планируется в полном объеме осуществлять на экспорт по полученным офертам от зарубежных предприятий-посредников и согласно договорам намерений (копии прилагаются). Основное требование, предъявляемым к пухоперовому сырью со стороны покупателей - его качество. Данным требованиям предприятие «Евродон» отвечает, так как прижизненное ручное ошипывание птицы дает высокие технологические и потребительские характеристики массы.

Предыдущий опыт предприятия по сбыту пухо-перового сырья позволил приобрести необходимую квалификацию персоналу и укомплектовать технологическое оборудование по требованиям стандарта продукции, отправляемой на экспорт.

Прогнозируемый объем производства и реализации пухо-перового сырья рассчитывается исходя из заявленного спроса на готовую продукцию и следующих внутренних условий:

\* выход пухо-перовой массы с одного ощипывания птицы -100 г;

\* количество циклов ощипывания в год - 3;

\* максимальная производственная мощность птицефабрики -10.000 голов;

\* коэффициент падежа - 0,15.

Тогда, максимальный объем производства в натуральном выражении составит: 10.000х(1 - 0,15)х0,1х3 = 2.550 кг, что меньше подтвержденного спроса (3 тонны пухо-перовой массы - см. приложение) и является признаком гарантированного сбыта продукции в инвестиционный период.

Гусеводство дает владельцу фермы пух, перо, мясо и яйца.

Гусь весом в 4- 8 кг будет стоить 600-1200 рублей, будет давать 600 гр. пуха стоимостью 1200 рублей. Фермер может изготавливать и продавать подушки и одеяла, используя собственное производство – пух и перо. Также можно поставлять пух пошивочным мастерским и ателье.

Разведение гусей – это безотходное производство. Гусиный помет активно пользуется спросом у дачников и садоводов. Но чтобы продавать помет, фермеру нужно получить сертификат в ветеринарной клинике. Каждый гусь дает 1 килограмм помета в день. Прибыль от его продажи будет составлять приблизительно 1 тысяча рублей в год.

Итого:

 Вес одной тушки — 6-10 кг;

 1 гусь – это 600 гр. пуха, ценой 1200 рублей за килограмм.

 1 гусь – это 40 перьев;

 1 гусь – это 1 кг в день помета.

1. **План маркетинга**

Разведение и откорм гусей - перспективная отрасль птицеводства. В год от одного гуся можно получить в среднем до 5-6 кг мяса, дополнительно от 200 граммов пухо - перового сырья. При формировании маточного поголовья птицы от одной гусыни можно получить 20-30 шт инкубационных яиц.

 Российский рынок гусятины практически не заполнен. По статистике, потребность в гусином диетическом мясе в среднем по России удовлетворяется менее чем на полпроцента. То есть, рынок имеет огромный потенциал для развития.

 Как утверждают сами гусеводы, пока рынок находится в самом низу, конкуренции практически нет. Доля гусиного мяса на рынке Ростовской области составляет исчезающе малую величину. Можно даже сказать, всю продукцию раскупают, пока она еще живет. Но производители ждут резкого подъема рынка вверх и увеличения объемов в разы.

Поэтому продукция, которую предполагает производить ООО «Евродон» по цене

мясо- 120 руб. за килограмм,

субпродукты- 50 рублей за килограмм,

пух, перо-200 рублей будет пользоваться спросом.

Также, планируется использование яиц от собственного маточного поголовья для последующей инкубации.

В дальнейшем возможно расширение производства.

Сбыт продукции планируется осуществлять путем сдачи мяса и субпродуктов в пункты приёма, также розничной торговлей на рынках Ростовской области.

Планируется иметь выручку от реализации мяса в сумме – 162 000 рублей ;

От реализации субпродуктов в сумме - 8100 рублей;

От реализации пуха и пера – 22 200 рублей;

От использования яиц маточного поголовья – 16000 рублей

Общая выручка: 208300 (Двести восемь тысяч триста ) рублей.

Для привлечения внимания покупателей к новой продукции планируется провести рекламную компанию, которая будет представлена в виде печати фирменного логотипа ООО «Евродон» с дополнением информации о мясе гуся. Товар планируется распространять как через оптовых посредников, так и через собственные торговые точки. Для привлечения покупателей необходимо провести широкомасштабную рекламную компанию в масштабах области. КМК планирует использовать следующие каналы распространения рекламы:

* рекламные вывески в точках розничной торговли (изготавливаются
* собственными силами);
* реклама в средствах массовой информации;
* реклама на транспортных средствах;
* реклама на упаковке продукции.

Стратегия рекламной кампании Евродон следующая: за две недели до начала выпуска продукции необходимо уже начать распространение информации о товаре среди потенциальных покупателей и потребителей в течение одного месяца планируется сформировать у потенциальных потребителей мнение о товаре, в связи с чем в этот период целесообразна наиболее интенсивная реклама в средствах массовой информации, т.е. рекламные объявления будут выходить наиболее часто. Одновременно начнётся работа по изготовлению рекламной вывески, которая будет находиться в витрине магазина «Мясной градус».

Вывеска:

Количество: 1 штука.

Цена: 14470 руб.

Период: 6 месяцев – с января по июль.

Расположение: фирменный магазин «Мясной градус».

Стоимость: 14470 руб., т.к. вывеска будет изображена на витрине нашего магазина и ежемесячной оплаты не потребует.

Затем в течении года необходимо постоянно поддерживать в сознании потребителей заинтересованность в данном продукте, в связи с чем реклама будет появляться в газетах постоянно, но реже.

Для оптовых и розничных покупателей предусматривается разместить рекламу в буклете фирменного магазина ООО Евродон «Мясной градус», в котором будет указана реклама не только продукции мясо гуся, но и другой продукции комбината.

Буклеты:

Количество: 1000 штук.

Цена: 3,5 руб./шт.

Период: 6 месяцев – с июля по декабрь.

Расположение: фирменный магазин «Мясной градус».

Стоимость: 21000 руб.

3,5 руб. \* 1000 шт. = 3500 руб./мес. – стоимость буклетов за месяц.

3500 руб. \* 6 мес. = 21000 руб. – стоимость буклетов за 6 месяцев.

Помимо рекламы на буклете и в виде вывески планируется также разместить информацию о товаре на автобусных остановках г. Ростов-на-дону.

Реклама на остановках:

Количество: 10 штук.

Цена: 120 руб./м2

Период: 6 месяцев – с января по июль.

Расположение: автобусные остановки г. Ростов-на-дону.

Размер рекламы: 2 м2

Стоимость: 14400 руб.

120 руб. \* 2м2 = 240 руб./мес. – цена 1 рекламы.

240 руб. \* 10 шт. = 2400 руб. – цена 10-ти реклам.

2400 руб. \* 6 мес. = 14400 руб. – стоимость рекламы за 6 месяцев.

Итого затраты на всю рекламную компанию составят 49 870 рублей.

При ценообразовании первоначально предполагается ориентироваться на себестоимость и небольшую прибыль. В последствии планируется ориентироваться на спрос. В этом случае цена на товар определяется отношением потребителя к товару.

План рекламной компании представлен в таблице 2.

Таблица 2 – План рекламной компании

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Реклама | Январь | Февраль | Март | Апрель | Май | Июнь | Июль | Август | Сентябрь | Октябрь | Ноябрь | Декабрь | 49870 |
| Вывеска | 14470 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 14470 |
| Буклеты | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3500 | 3500 | 3500 | 3500 | 3500 | 3500 | 21000 |
| Автобусные остановки | 2400 | 2400 | 2400 | 2400 | 2400 | 2400 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 14400 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | Итого: |

1. **План производства**

Первоначальным этапом является покупка или аренда помещения для разведения птицы из расчета первоначального количества поголовья в размере одна тысяча гусей. Это должно быть большое помещение, которое способно обеспечить комфортные условия для гусей, а также не вызывать никаких затруднений при необходимости расширения бизнеса. Идеальный вариант – старые колхозные помещения, которые уже не используются. Так можно решить самую большую проблему этого бизнеса без крупных финансовых вложений.

Второй этап – обустройство этого помещения, его ремонт и закупка необходимого оборудования.

Следующий этап состоит в том, чтобы получить соответствующее разрешение от санэпидемстанции. Еще понадобится разрешение от пожарников и обязательно от ветеринарной службы. То есть нужен сертификат, подтверждающий качество выпускаемой продукции. Все это делается быстро, без особых проблем, но с некоторыми финансовыми затратами.

Как только будут получены все разрешения, можно приступить к закупке гусиного поголовья. Для этого можно обратиться в любую гусиную ферму или в клуб гусеводов. Можно купить птицу на специальных племенных заводах. Также всегда есть возможность найти птиц на продажу через поиск информации в интернете.

После закупки гусей начинается этап выращивания птиц и их дальнейшая реализация. Выращивание маленького гуся на продажу по времени занимает примерно семьдесят-восемьдесят дней. При этом уходит около десяти-двенадцати килограммов зерномучных кормов, двадцать пять-тридцать килограммов зелени и два-три килограмма бобовых кормов.

Гусь – довольно выносливая птица, которая без труда выносит непогоду и климатические катаклизмы. Большую часть времени гуси находятся под открытым небом, лишь в большие морозы они заходят в помещение. Из-за обильного пуха гуси не замерзают, замерзают лишь клюв и лапы. Поэтому, чтобы избежать обморожения поголовья, нужно обеспечить в гусятнике теплую подстилку (теплые полы). Теплоизоляция пола обеспечивается с помощью досок или толстой подстилки. Оптимальная температура воздуха около восемнадцати градусов. Помещение для содержания гусей должно быть непродуваемым, сухим и защищенным от перепадов температуры.

Пасутся гуси на обычном пастбище самостоятельно либо потребляют специальный комбикорм. Из дикорастущих трав гуси предпочитают тысячелистник, одуванчик, подорожник, молодую крапиву, кислый щавель, полевой вьюнок, осот, птичью гречку. Из натуральных продуктов они предпочитают жмых (подсолнечный, соевый, льняной) либо бобовые. Желательно в птичнике всегда держать минеральный корм в виде яичной скорлупы (речного песка или ракушки).

Для выращивания маленьких гусят необходимо обязательно чистое, побеленное, с сухой, теплой подстилкой под лапками помещение. В качестве подстилки можно использовать дерн, опилки и солому. Оторванных от матери гусят согревают при помощи обыкновенных грелок или иного оборудования, которое способно поддерживать постоянную температуру.

Когда гусята достигнут трехнедельного возраста, они уже не будут нуждаться в обогреве. В темное время суток в помещении должно быть слабое по мощности освещение. Маленькие гусята нуждаются в большом количестве чистой воды. Ведь они не только пьют воду, но и промывают ею свои клювики.

Самым главным правилом, которого нужно придерживаться – это содержать помещение, в котором находятся птицы, в идеальной чистоте и порядке. Это касается не только подстилки, но и корма, и воды и так далее. В остальном же гусь – вовсе не придирчивая птица. Всех гусят забивать не стоит, лучше отобрать наиболее здоровых с целью оставления их для дальнейшего размножения, воспроизведения поголовья. Важный секрет – в первый год самка гуся несется не особо охотно, зато в следующие четыре года количество яиц будет только увеличиваться, и держаться на уровне. И это, конечно, будет только радовать бизнесмена.

В план по реализации проекта входит полный цикл осуществления процессов производства – начиная от выращивания и производства кормов для птицы, выращивание поголовья птицы до получения переработанного мяса и реализации продукта оптовым покупателям.

Первый шаг — посев. При производстве корма нужны затраты на закупку семян и ГСМ, Затраты будут направлены на работу на полях, амортизация оборудования и оплата работникам.

Второй шаг – приобретение суточных гусят. Для производства основного поголовья потребуется приобрести 13000 суточных гусят стоимостью 100 руб за 1 гол. Данные затраты потребуются к 1 июня 2007 года. Из 13000 тысяч суточных гусят, 1000 будут составлять поголовья маточного стада комплекса ООО «Евродон» при соотношении 7500 гусей женской породы и 2500 гусей мужской породы. Для реализации будут выращены 2000 суточных гусят.

На начальном этапе возможен риск потери купленных суточных гусят, поэтому в возможности заложена 1000 суточных гусят и потеря будет составлять примерно 7,7%, далее потери будут соответствовать общепринятым нормам 5,5%.

В первоначальном этапе для кормления птицы будут покупаться корма по цене 4,5 руб, пока не будут производиться собственные корма. При далее производимым кормам собственными силами, себестоимость будет оцениваться в 2,5 руб.

Расходы кормов для выращивания птицы будут исчисляться по следующим нормам:

От 1 до 30 дней – 0,1 кг на 1 гол.,

От 30 дней 2,2 кг на 1 гол.

В жаркий сезон, начиная с мая по сентябрь месяц будет использоваться будет использоваться зеленая подкормка в виде свежескошенного недозрелого овса. К тому же, покос в течении этих месяцев может производиться не однократно. При этом себестоимость 1 килограмма свежескошенного корма будет приблизительно составлять 1,50 рубля.

Ежедневный объем для свежескошенной зеленой подкормки на 1 птицу будет составлять:

От 1 до 30 дней – 0,1 килограмм на 1 гол.

От 30 дней 2,2 килограмма на 1 гол.

Маточное стадо достигнет возраста половозрелости и будет имеющим возможность к воспроизводству уже с 2015 года. Гусыни приобретут сезонную яйценоскость – начиная с марта по май, производительность – 15 яиц ежемесячно.

На выращивание пойдут 7 420 суточных гусят непроданные в первом выводке. При возможной потере в 6% в месяц останутся 7000 гусят. При этом 2000 штук птицы пойдут на реализацию в декабре 201 года в виде ощипанных тушек по стоимости в 500 рублей за одну тушку, остальные 500 гусят пойдут на увеличение поголовья маточного стада.

Количественное возрастание маточного стада до 15000 штук, при этом стадо обновляется каждый год на 20-30%.

Также к общим издержкам относят затраты на коммуникации, офисные затраты, расходы на содержание зерносушилки, коммунальные услуги в виде отопления, водоснабжения, электроэнергия. Немаловажное значение имеет и создание уникальной формы упаковки, и ее дизайн.

По ходу реализации проекта будет набор персонала на постоянную работу в количестве 60 человек при полной занятости во время рабочего времени. В соответствии с расширением производства и увеличением объемов, также будет в равномерном соотношении расти и потребность в рабочей силе. Заработная плата в среднем будет составлять 13450 рублей.

**5.1 Расчет объема оборота**

Исходные данные:

\* Мощность птицефабрики -10.000 голов птицы одновременно.
\* Продукция: основная - пух гусиный, мясо гусиное, субпродукты.
\* Производственный цикл для мясопродуктов - 6 месяцев (180 дней): от закупки молодняка до убоя промышленной птицы.

Производственный цикл для пуха:

\* 1 стадия - 50 дней (первое ощипывание пуха);
\* 2 стадия - 40 дней (второе ощипывание пуха);
\* 3 стадия - 40 дней (третье ощипывание пуха).

Выход пуха с одной птицы за одно ощипывание - 100 г.
Коэффициент падежа - 15%;
Количество циклов в год - 3;
Годовой план производства пуха: 10.0х3х(1-0.15)х0.1 =2.550 кг/год
Выход мяса птицы (без субпродуктов) с одной головы - 4кг;
Коэффициент падежа -15%;
Количество циклов в год (180 дн.) - 1;

Годовой план производства мяса птицы:

10.000х1.0х(1-0.15)х4 = 34.000 кг Объем оборота по пуху в год (при оптовой цене пуха - $30/кг): 2.550х30 = $76.500 = 432.225 руб. (по курсу $1 = 5.65 руб.) Объем оборота по мясу птицы в год (при оптовой цене 1кг мяса птицы - 15 руб.): 34.000х15=510.000 руб.
Общий объем оборота фирмы в год:
432.225 + 510.000 = 942.225 руб.
Единый налог с валовой выручки фермерского хозяйства - 10%: 942.225х0,1 = 94.223 руб.
Чистый доход с оборота: 848.003 руб.

**5.2. Расчет издержек производства**

1. Материальные издержки.

Стоимость закупаемого молодняка птицы:

\* цена оптовая ед. молодняка (суточный цыпленок) - 6 руб./шт.;
\* стоимость одной закупки: 10.000х6 = 60.000 руб.;

Стоимость кормов на год:

\* расход кормов на 1 голову в день (среднегодовой) - 200 г;
\* стоимость 1 кг кормов - 0.2 руб./кг;
\* годовая (180 дн.) потребность в кормах (падеж 15%): 0,2х 180х 10.000х(1 - 0,15) = 306.000 кг/год;
\* издержки на корма годовые: 306,0 тоннх200 руб./ т = 61.200 руб./год.

2. Издержки на заработную плату:

\* месячный оклад одного рабочего -150 руб.;
\* месячный оклад работника аппарата управления - 250 руб.;
\* рабочих в год (7 чел.): 150х 12х 7 = 12.600 руб.;
\* аппарата в год (2 чел.): 250х12х2 =6.000 руб;

Всего на з/п в год: 18.000 руб.

3. Издержки на топливо и энергию в год:

\* расход энергии на промывку и сушку 1 кг сырья - 0,7 квт;
\* вес сырья - 2.550 кг;
\* стоимость 1 квт. - 0.426 руб.;
\* расход на электроэнергию для промышленных нужд: 2.550х0,7х0.426 = 761,66 руб.

4. Транспортные расходы в год:

\* расходы на внутренние транспортные перевозки - 28.000 руб.;
\* расходы на контейнерные перевозки (Таганрог -Нью-Йорк):
o контейнер 5 т. - $5000 = 28.250 руб.;
o тара - мешки (из тика, 30 руб. мешок; объем - 20 кг товара): 2.550: 20х30 =3.825 руб.
\* таможенные издержки (FOB-Таганрог): 432.225х0,0015 = 648,34 руб. Всего транспортные расходы: 60.723 руб.

5. Услуги сторонних организаций в год: 12.000 руб./год.

6. Амортизация (5% от стоимости основных фондов):
205.000 руб.х0,05 = 10.250 руб.
Издержки годовые всего: 222.935 руб.

Расчет прибыли и рентабельности

1. Объем оборота 942.225 руб.;
2. Налог с оборота 94.223
3. Чистый доход с оборота 848.003
4. Издержки 222.935
5. Плата по процентам за кредит 33.600 (из расчета 24% годовых)
6. Прибыль 591.468
7. Рентабельность внутренняя, доля 2,3

1. **Организационный план**

При реализации проекта планируется наём персонала в количестве двести человек, из числа безработных Руководителем хозяйства будет сам предприниматель. Наем нового бухгалтера.

Ветеринара предполагается приглашать со стороны, для чего с ним будет заключен договор на обслуживание.

Календарный план выполнения работ в рамках проекта включает прогноз сроков проведения всех мероприятий.

Таблица 3 – Календарный план выполнения работ в сроках проведения всех мероприятий

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п.п. | Наименование этапа | Дата начала | Дата окончания |
|  | Приобретение стройматериалов, строительство выгульной площадки | 1-й месяц |  |
|  | Приобретение молодняка  | 1-й месяц | 3-й месяц |
|  | Приобретение кормов  | 1-й месяц | Далее 2-й, 3-й,7-й месяцы. |
|  | Организация производственного процесса  | 1-й месяц |  |
|  | Реализация мяса, субпродуктов. | начиная с 5-го месяца |  |
|  | Реализация пера и пуха | с 4-го месяца |  |
|  | Формирование маточного поголовья | 7-й месяц |  |
|  | Получение яйца для инкубации, инкубация. | 11-й месяц |  |

Состав работающих на предприятии принято анализировать по численному составу, структуре, соответствию рабочих мест составу работников предприятия, динамике численного состава, текучести, выбытию, приему и обороту кадров.

Таблица 4 – Обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Категория работников | База | Отчет | Абсолютное изменение +,- | Темп роста, % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| руководители, специалисты, служащие, чел. | 68 | 60 | -8 | -11,76 |
| основные рабочие | 94 | 90 | -4 | -4,26 |
| вспомогательные рабочие | 31 | 32 | 1 | 3,23 |
| Итого: | 193 | 182 | -11 | -5,7 |

 Рассматривая обеспеченность предприятия персоналом из таблицы 4 видно, что наибольший количество в общей численности кадров занимают основные рабочие, важное звено предприятия, а именно, количество рабочих с 2013 г. по 2014 г. увеличилась на 4 человека.

Рассмотрим динамику показателей движения рабочей силы в таблице 7, при ее составлении будем использовать коэффициенты движения рабочей силы: коэффициент приема, выбытия и текучести кадров.

Таблица 5 – Динамика движения рабочей силы ООО «Евродон» за 2013 – 2014 гг., чел.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Источник (формула расчёта) | База | Отчет | (+/-) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 Численность персонала на начало года | По данным предприятия | 199 | 187 | -12 |
| 2 Принято на работу | 1 | 8 | 7 |
| 3 Выбыло | 13 | 18 | 5 |
| 4 по собственному желанию | 4 | 6 | 2 |
| 5 уволено за нарушение трудовой дисциплины | 4 | 5 | 1 |
| 6 по иным причинам | 5 | 7 | 2 |
| 7 Численность персонала на конец года | 187 | 177 | -10 |
| 8 Среднесписочная численность работников | (п.1+п.7)/2 | 193 | 182 | -11 |
| 9 Коэффициент оборота по приёму работников | п.2/п.8 | 05 | 0,044 | 0,04 |
| 10 Коэффициент оборота по выбытию работников | п.3/п.8 | 0,067 | 0,099 | 0,03 |
| 11 Коэффициент текучести кадров | (п.4+п.5)/п.8 | 0,041 | 0,06 | 0,02 |
| 12 Коэффициент постоянства кадров | (п.1-п.2-п.3)/п.8 | 0,886 | 0,940 | 0,054 |

Из таблицы видно, что коэффициент оборота кадров в 2014 году увеличился на 0,045 по сравнению с 2013 годом, что свидетельствует об увеличении мобильности рабочей силы на предприятии. О снижении количества уволенных работников свидетельствует тенденция снижения коэффициента текучести рабочей силы, так в 2014 году его значение уменьшилось на 0,023 от данного показателя в 2013 году. Количество принятых на работу постепенно увеличивается, так коэффициент по приему на работу в 2014 году увеличился на 0,022 по сравнению с прошлым периодом. Коэффициент выбытия увеличился в 2014 г. на 0,014 по сравнению с 2013 г., что говорит об увеличении увольнений на предприятии.

При внедрении новой продукции предприятию нужно создавать новые рабочие места.

1. **Финансовый план**

Теперь касаемо расходов и доходов. Наибольшие затраты пойдут на покупку (аренду) помещения для разведения гусей. На это потребуется примерно сто-двести тысяч рублей. Примерно такая же сумма пойдет на ремонт (либо сразу в сумме на покупку готового помещения). Примерно полторы тысячи понадобится для организации оформления бизнеса, также на регистрацию ИП (индивидуального предпринимателя). Регистрировать ООО (общество с ограниченной ответственностью) в бизнесе на разведении гусей необязательно. Некоторые траты пойдут для того, чтобы оформить различные бумаги и разрешения. Около пятидесяти тысяч рублей понадобиться на закупку поголовья (из расчета пятьдесят рублей за одну тысячу единиц). Также пойдут затраты на корм. Зарплата персонала зависит от выработки. Расходы на корм и персонал зависят от региона.

Доход от бизнеса на разведении гусей обеспечивается от продажи мяса птицы, яиц и пуха. Цена на гуся зависит от региона. Она колеблется от пятисот до тысячи трехсот рублей (при весе птицы около семи-девяти килограммов). За время жизни гусыня способна вывести пятьдесят яиц, из которых впоследствии родится примерно тридцать гусят. Здоровая самка за год приносит около шести-восьми гусят. С ее продажи за мясо получается девятьсот рублей, за печень – пятьсот рублей и за пух двадцать-двадцать пять рублей.

Дополнительным источником дохода на гусиной ферме является помет (обязательно наличие сертификата). Помет используют садоводы и дачники. В год каждый гусь дает помета более чем на тысячу рублей. Мясо гуся и яйца можно легко продать на рынках населению либо предприятиям общественного питания. Также можно организовать свой цех переработки (производство консервов “Печень гусиная” и “Тушенка гусиная”), производство текстильной продукции (подушки, одеяла, куртки с гусиным пухом).

При отсутствии форс-мажорных ситуаций гусиная ферма окупается в первые полгода или год. Правильная организация такого бизнеса приносит высокий доход на протяжении многих лет.

Необходимо провести расчет основных ТЭП на проектируемый период с учетом предложенных мероприятий.

Найдем выручку от продаж на проектируемый период:

Vпр = Vб + ΔV1 + ΔV2 + ΔV3

Vпр = 23749272 + 21060000 = 44809272

Выработку в расчете на 1 работающего по проекту определим по формуле:

В1пр = Vпр / Чпр = 44809272 / 74 = 605530 руб.

На 1 рабочего:

В1пр = Vпр / Чпр = 44809272 / 7972 = 5621 руб.

Величину страховых взносов по проекту определим по формуле:

СВпр = ФОТпр \* 0,3 = 2770559640 \* 0,3 = 831767892 руб.

Определим прибыль в проектируемом периоде:

Ппр = Впр – Спр = 44809272 – 20749246 = 24060026 руб.

Найдем затраты на рубль продаж проектируемого периода:

З1рпр = Спр / Vпр = 20749246 / 44809272 = 0,46 руб.

Определим сумму налога на имущество (2,2% ставка):

НИпр = ((ОФост + Цоб) \* СНи) / 100 = (13525499 + 8530) \* 0,022 = 297749 руб.

Определим налог на прибыль (ставка 20% - общая система налогообложения):

НПРпр = ((ПРпр – НИпр) \* 20) / 100 = (24060026 – 297749) \* 0,2 = 4752455 руб.

Найдем чистую прибыль по проекту:

ЧПпр = Ппр – НИпр – НПРпр = 24060026 – 4752455 – 297749 = 19009822 руб.

Данные сведем в таблицу:

Таблица 7 – ТЭП и их динамика в проектируемом периоде

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Величина показателя | Абсолютное изменение, +,- | Темп роста, % |
| база | отчет |
| 1.Выручка от продаж, тыс. руб. | 23749,272 | 44809,272 | +21060000 | 188,68 |
| 2.Численность работающих всего, чел. | 8046 | 8046 |  |  |
| в том числе:руководители, специалисты, служащие | 74 | 74 | 0 | 100 |
| ППП | 7972 | 7972 | 0 | 100 |
| 3.Производительность труда, тыс. руб. на 1 работающего | 320,936 | 605,53 | +284,594 | 188,68 |
| на 1 рабочего | 2,979 | 5,621 | +2,642 | 188,69 |
| 4.Фонд заработной платы, тыс. руб., всего | 2770559,64 | 2770559,64 | 0 | 100 |
| 5.Средняя заработная плата, тыс. руб. | 28695 | 28695 | 0 | 100 |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 6.Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб. | 11043,518 | 13529,764 | +2486,246 | 122,5 |
| 7.Себестоимость, тыс. руб. | 13922,54 | 20749,246 | +6826,706 | 149 |
| 8.Прибыль от продаж, тыс. руб. | 7358,071 | 24060,026 | +16701955 | 327 |
| 9.Чистая прибыль, тыс. руб. | 5604,248 | 19009,822 | +13405574 | 339 |
| 10.Фондоотдача основных производственных фондов, тыс. руб. | 2,15 | 3,31 | +1,16 | 154 |
| 11.Затраты на 1 руб. реализации, руб. | 0,59 | 0,46 | -0,13 | 77,9 |
| 12.Рентабельность продаж, % | 23 | 42 | +19 | - |
| 13.Рентабельность реализованной продукции (товаров, работ), % | 30,9 | 53 | +22,1 | - |

Из данных таблицы 7 видно, что численность персонала на проектируемый период не изменилась.

Стоимость основных производственных фондов за анализируемый период возросла в проектируемом периоде по отношению к базисному на 2486,246тыс. руб. – 122,5%. Это происходит за счет ввода нового оборудования.

Среднемесячная оплата труда не изменилась за проектируемый период.

Фондоотдача увеличилась на 54 % в отчетном периоде по сравнению базисным. Это связано с увеличением балансовой стоимости основных производственных фондов и значительным увеличением прибыли. Производительность труда на 1 работающего увеличилась в проектируемом периоде за счет увеличения выручки и составила 284,594 тыс. руб. (188,69%); в базисном она была 320,936 тыс. руб.

Затраты на рубль реализованной продукции в проектируемом периоде уменьшились на 0,13 руб. по сравнению с базисным периодом. Это говорит о том, что на 1 рубль реализованной продукции теперь приходится 0,46 руб. затрат на производство этой продукции.

Себестоимость реализованной продукции за проектируемый период так же увеличилась. Если в базисном периоде она составляла 13922,54 тыс. руб., то в проектируемом она увеличилась до 20749,246 тыс. руб., т.е. на 149%. Рост себестоимости обусловлен ростом изготовлением нового вида продукции.

Прибыль от реализации готовой продукции так же увеличилась за проектируемый период. В базисном периоде она составила 7358,071 тыс. руб., а в проектируемом – 24060,026 тыс. руб., т.е. прибыль увеличилась на 327 %. Увеличение прибыли произошло за счет значительного увеличения реализованной продукции.

В общем и целом рентабельность продукции увеличилась и составила в проектируемом периоде 42%. Этот показатель выше, чем в базисном периоде на 19%. Рентабельность увеличилась за счет увеличения конкурентоспособности продукции на рынке.

Данные показатели положительно характеризуют дальнейшую деятельность предприятия.

1. **Финансовая стратегия**

При определении эффективности бизнес-проекта обязательно использование методики оценки эффективности инвестиций на основе показателей, применяемых в рыночной экономике:

* чистый приведенный доход;
* чистый денежный поток;
* индекс доходности;
* срок окупаемости.

Затраты на реализацию наших мероприятий не носят капитального характера, их экономическую целесообразность определим в расчете на один проектный год.

Метод чистой текущей стоимости основан на определении интегрального экономического эффекта от предлагаемых мероприятий, т.е. это показатель ЧПД – чистый приведенный доход:

Ставку дисконтирования примем на уровне годовой ставки рефинансирования (8,25%).

ЧПД = (24060026 / (1 + 0,0825)) – (49870 / (1 + 0,0825)) = 22226352 – 46069 = 22180283 руб. = 22180,283 тыс. руб.

Положительное значение чистого приведенного дохода свидетельствует о целесообразности проведения мероприятия.

Чистый денежный поток равен:

ЧДП = Рt – Зt

ЧДП = 24060026 – 49870 = 24010156 руб. = 24010,156 тыс. руб.

Индекс доходности – это отношение суммы приведенных эффектов к величине вложений на мероприятия, приведенной к тому же расчетному периоду:

ИД = (24060026 / (1 + 0,0825)) / (49870 / (1 + 0,0825)) =

= 22226352 / 46069 = 482,4

ИД > 1, следовательно, проект эффективен.

Срок окупаемости – один из наиболее распространенных показателей оценки эффективности некапитальных затрат. Он показывает, через какой период вложения в проводимые мероприятия окупят себя:

ПО = (49870 / (1 + 0,0825)) / (24060026 / (1 + 0,0825)) =

= 46069 / 22226352 = 0,0021 года.

Итак, предлагаемые мероприятия по расчетам весьма эффективны: ЧПД положителен и равен 240010,156 тыс. руб., ИД > 1, период окупаемости составляет 0,0021 года, т.е. начнет окупаться в течение срока проводимых мероприятий.

1. **Потенциальные риски**

Производится расчет общей степени риска проекта.

Реализация проекта, сопряжена с основными рисками, представленными в таблице 2. В графе 3 данной таблицы приведена оценка приоритетов, которые отражают важность каждого отдельного события для всего проекта.

Для оценки вероятности наступления событий, относящихся к каждому риску, использовалось мнение трех экспертов. Каждому эксперту предоставлялся перечень рисков и предлагалось оценить вероятность их наступления, по следующей системе оценок:

0 – риск рассматривается как несуществующий;

25 – риск, скорее всего не реализуется;

50 – о наступлении события ничего определенного сказать нельзя;

75 – риск, скорее всего, проявится;

100 – риск наверняка реализуется.

Таблица 8 – Риски реализации проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Риски, *Si, i = 1. n* | Влияние на прибыль | Группа приоритета*Qj. j = 1. k* |
| *S1* – непредвиденные затраты, в том числе из-за инфляции*S2* – отсутствие заказов*S3* – потеря рынка сбыта | Увеличение объема заемных средствПотеря прибылиПотеря клиентов и уменьшение прибыли | *Q1* |
| *S4* – квалификация кадров*S5* – недостаточный уровень зарплаты*S6*– платежеспособность потребителей | Снижение качества оказания услугиТекучесть кадровПадение прибыли | *Q2* |
| *S7* – несвоевременная поставка материалов*S8* – зависимость от поставщиков, отсутствие альтернатив | Простой оборудованияСнижение прибыли из-за роста цен  | *Q3* |
| Примечание: число простых рисков – 8, т.е. *n* = 8.Число групп приоритетов – 3, т.е. *k* = 3.Первый приоритет в четыре раза весомей третьего приоритета, т.е. *f* = 4 |

Таблица 9 – Вероятность наступления риска

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Риски | Эксперты | Средняя вероятность, *Pi* |
| первый | второй | третий |
| *S1* | 70 | 65 | 70 | 68 |
| *S2* | 80 | 85 | 80 | 82 |
| *S3* | 80 | 85 | 75 | 80 |
| *S4* | 40 | 30 | 35 | 35 |
| *S5* | 30 | 35 | 30 | 32 |
| *S6* | 40 | 35 | 30 | 35 |
| *S7* | 15 | 15 | 15 | 15 |
| *S8* | 20 | 25 | 30 | 25 |

*Первый шаг.* Установить вес группы с наименьшим приоритетом.

$$W\_{k}=\frac{2}{k(f+1)}$$

$$W\_{3}=\frac{2}{3(4+1)}= 0.133$$

Определим удельный вес остальных групп приоритетов:

$$W\_{j}=W\_{k}\*\frac{\left(k-j\right)\*f+j-1}{k-1}$$

$$W\_{1}=0.133\*\frac{\left(3-1\right)\*4+1-1}{3-1}=0.532$$

$$W\_{2}=0.133\*\frac{\left(3-2\right)\*4+2-1}{3-1}=0.333$$

Произведем расчет удельного веса простых рисков:

$$W\_{i}=\frac{W\_{j}}{M\_{j}}$$

$$W\_{1}=W\_{2}=W\_{3}=\frac{0.532}{3}=0.177$$

$$W\_{4}=W\_{5}=W\_{6}=\frac{0.333}{3}=0.111$$

$$W\_{7}=W\_{8}=\frac{0.133}{2}=0.066$$

*Второй шаг – оценка вероятности наступления рисков.*

Проведем анализ оценок экспертов на непротиворечивость.

Таблица 10 – Анализ непротиворечивости мнений экспертов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Риски | Эксперты | $$\left|A\_{i}-B\_{i}\right|$$ | max$$\left|A\_{i}-B\_{i}\right|$$ |
| первый | второй | третий |
| *S1* | 70 | 65 | 70 | 70 – 65 = 565 – 70 = 570 – 70 = 0 | 5 |
| *S2* | 80 | 85 | 80 | 80 – 85 = 585 – 80 = 580 – 80 = 0 | 5 |
| *S3* | 80 | 85 | 75 | 80 – 85 = 585 – 75 = 1080 – 75 = 5 | 10 |
| *S4* | 40 | 30 | 35 | 40 – 30 = 1030 – 35 = 540 – 35 = 5 | 10 |
| *S5* | 30 | 35 | 30 | 30 – 35 = 535 – 30 = 530 – 30 = 0 | 5 |
| *S6* | 40 | 35 | 30 | 40 – 35 = 535 – 30 = 540 -30 = 10 | 10 |
| *S7* | 15 | 15 | 15 | 15 – 15 = 015 – 15 = 015 – 15 = 0 | 0 |
| *S8* | 20 | 25 | 30 | 20 – 25 = 525 – 30 = 520 – 30 = 10 | 10 |
| $$\sum\_{i=1}^{n}\frac{\left|A\_{i}-B\_{i}\right|}{n}$$ | $$\frac{110}{8}=13.75$$ |

Данные таблицы 10 свидетельствуют о приемлемой согласованности экспертов, так как выполняется правило оценки непротиворечивости мнений экспертов:

***Правило 1:***

$$max\left|A\_{i}-B\_{i}\right|\leq 50$$

***Правило 2:***
$$\sum\_{i=1}^{n}\frac{\left|A\_{i}-B\_{i}\right|}{n}\leq 25$$

В нашем случае эта величина равна 13,75.

*Третий шаг – определение общей оценки риска проекта.*

Таблица 11 – Общая оценка риска проекта

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Риски, Si | Удельные вес, Wi | Вероятность, Pi | База, Wi  \* Pi |
| *S1* | 0,177 | 68 | 12,04 |
| *S2* | 0,177 | 82 | 15,51 |
| *S3* | 0,177 | 80 | 14,16 |
| *S4* | 0,111 | 35 | 3,88 |
| *S5* | 0,111 | 32 | 3,55 |
| *S6* | 0,111 | 35 | 3,88 |
| *S7* | 0,066 | 15 | 0,99 |
| *S8* | 0,066 | 25 | 1,65 |
| Итого | 1,0 | x | 55,64 |

Общая оценка риска проекта 55,64 балла, что свидетельствует о средней рискованности рассматриваемого проекта.

Исходя из рассмотренных выше рисков, можно выделить следующие методы уклонения от риска, которые наиболее распространены в хозяйственной практике, ими пользуются предприниматели, предпочитающие действовать наверняка. Методы уклонения от риска включают:

* отказ от ненадежных партнеров, т.е. стремление работать только с надежными, проверенными партнерами;
* увольнение некомпетентных работников.
* диверсификация сбыта, т.е. работа одновременно на нескольких рынках, когда убытки на одном рынке, могут быть компенсированы успехами на других рынках (данная установка может ароматизировать не только автомобили, но и помещения).
* прогнозирование деятельности конкурентов.

Следует отметить, что основным источником финансирования риска будет являться чистая прибыль предприятия, которую в дальнейшем можно пустить на развитие производственных мощностей.

# Библиографический список

1.URL:<https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%B8%D1%89%D0%B5%D0%B2%D0%B0%D1%8F_%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%BC%D1%8B%D1%88%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C> ( дата обращения 01.04.2015)

2.URL:<http://dic.academic.ru/dic.nsf/bse/111887/%D0%9C%D1%8F%D1%81%D0%BD%D0%B0%D1%8F> (дата обращения 01.04.2015)

3. Бизнес-план предприятия : метод. указания / Е.Н. Мелешко, В.О. Горшков. – Шахты : ИСОиП (филиал) ДГТУ, 2013. – 44 c.

4. Бизнес-планирование : учеб. пособие / В.З. Черняк, Н.Д. Эриашвили, Е.Н. Барикаев [и др.] ; под ред. В.З. Черняк, Г.Г. Чараев. – М. : Юнити-Дана, 2012. – 592 c.

5. Анализ системы оплаты труда персонала и разработка инновационных мероприятий по её совершенствованию / П.С. Мельников. – М. : Лаборатория книги, 2010. – 121 c.

6. Бизнес-планирование : учебно-практическое пособие / О.Г. Карамов. – М. : Евразийский открытый институт, 2010. – 123 c.

7. Внутрифирменное планирование : учеб. пособие / Л.В. Стрелкова, Ю.А. Макушева. – М. : Юнити-Дана, 2012. – 368 c.

8. Организация и планирование деятельности предприятий сферы сервиса : учеб. пособие / М.В. Виноградова, З.И. Панина. – М. : Дашков и Ко, 2012. – 446 c.

9. Прогнозирование затрат на рекламу / А.С. Николаев. – М. : Лаборатория книги, 2010. – 109 c.

10. Анализ системы оплаты труда персонала и разработка инновационных мероприятий по её совершенствованию / П.С. Мельников. – М. : Лаборатория книги, 2010. – 121 c.

1. URL:<https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%B8%D1%89%D0%B5%D0%B2%D0%B0%D1%8F_%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%BC%D1%8B%D1%88%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C> ( дата обращения 01.04.2015) [↑](#footnote-ref-1)
2. URL: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/bse/111887/%D0%9C%D1%8F%D1%81%D0%BD%D0%B0%D1%8F> (дата обращения 01.04.2015) [↑](#footnote-ref-2)