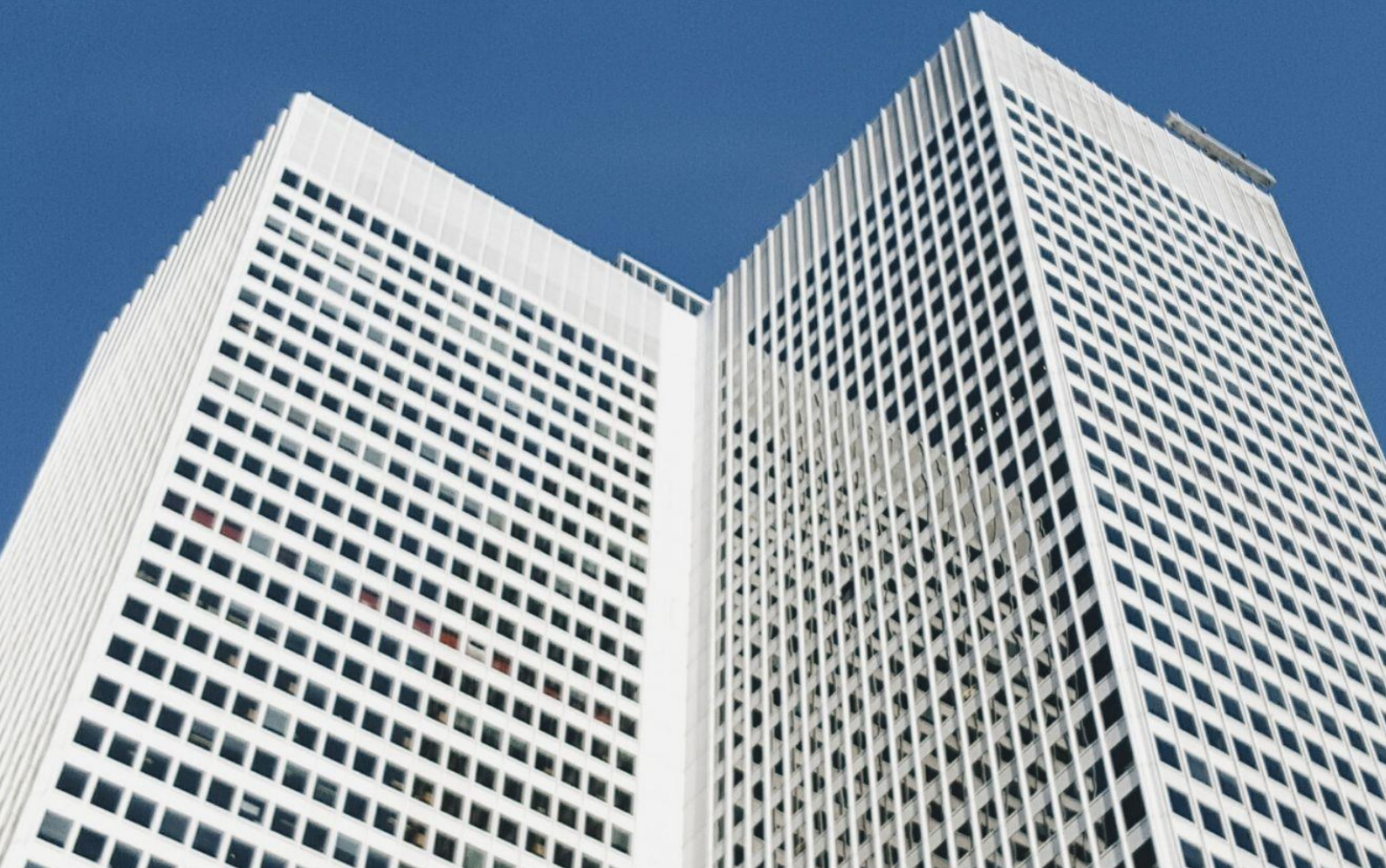


12+

СБОРНИК ЭССЕ

по результатам конкурса «Создание
прибыльного предприятия в малых и
средних городах»



INTERCLOVER.RU

УДК 658.155
ББК 65.290-8
С23

Герус Дмитрий Евгеньевич,
Липецкий Тимофей Владимирович

Сборник эссе: Создание прибыльного предприятия в малых и
средних городах. Ч.3/ Герус Д.Е., Липецкий Т.В. НОО
Профессиональная наука, 2020– 19 с.

ISBN 978-0-46394-501-8

Данная книга является сборником эссе по результатам конкурса, проводимого НОО «Профессиональная наука» в рамках проекта Intercllover.

Эта книга будет наиболее полезна для учащихся школ, студентов, магистрантов и аспирантов.

УДК 658.155
ББК 65.290-8



- © Редактор Н.А. Краснова, 2020
- © Коллектив авторов, 2020
- © НОО Профессиональная наука, 2020
- © Smashwords, Inc., 2020

СОДЕРЖАНИЕ

ГЕРУС Д.Е. БИЗНЕС-ПЛАН ТЕПЛИЧНОГО КОМПЛЕКСА «СЕВЕРОКРЫМСКИЙ»	4
ЛИПЕЦКИЙ Т.В. БИЗНЕС-ПЛАН «ГРИБНАЯ ФЕРМА»	12
АВТОРЫ	19

Герус Д.Е. Бизнес-план тепличного комплекса «Северокрымский»

Герус Дмитрий Евгеньевич,

студент 4 курса, направления подготовки "Менеджмент",
КФУ им. В.И. Вернадского.

Научный руководитель: **Коротицкая Валерия Валерьевна**,
ассистент кафедры " Экономика и управление " КФУ им. В.И.Вернадского.

1.Резюме

Одним из более актуальных сельскохозяйственных направлений, в наше время, считается ведение тепличного бизнеса. Важнейшим фактором, который привлекает инвесторов и предпринимателей, работающих в сельскохозяйственном направлении, является минимизация рисков, которые зависят от погодных условий, качественное прогнозирование предполагаемой урожайности и сетевое качество самого урожая. Так же стоит отметить, что государство поддерживает различными видами субсидий и программами направление закрытого грунта. Стоит серьезный вопрос замещения импорта продуктов. Данный проект будет актуален и в нашем регионе, Республике Крым, а именно в моногороде Армянск. Чтобы организовать данный проект необходимо выкупить участок примерной площадью 20 000 кв.м. Площадь производственного помещения составляет 10 080 кв.м. Средняя производительность комбината составляет 750-800 тонн в год. Средняя цена продукта (томат или огурец) составляет 120 руб. за 1 кг

Сумма первоначальных инвестиций – 85 000 000 руб.

Срок окупаемости – 1,5 года.

Ежеквартальная прибыль – 16 950 000 руб.

Персонал - 25 человек.

2. Описание продукции.

На данный момент потребность в овощах и государственные меры импортозамещения позволяют реализовывать масштабные проекты и развивать отечественное производство. Данный комплекс является производителем томатов или огурцов, в зависимости из потребностей рынка, в защищенном грунте. Произведенное количество товара позволит вести сетевые продажи, розничные и оптовые торговли как в городе Армянске, Республике Крым, а также по всей России.

Товар будет выращиваться по технологии гидропоники, а именно на кокосовом субстрате, смена субстрата раз в 4 года.

Технологический план:

-Установка и обработка субстрата.

-Приобретение и проращивание семян в специальном рассадном отделении.

-Высадка готовой рассады в основное отделение.

Срок созревания составит около 73-75 дней.

С более подробным описанием производства можно ознакомиться в

Приложении 1 - 4 (иллюстративные материалы), которые являются официальным специальным коммерческим предложением СПК «НИВА», (NIVA GREENHOUSES), для ИП Герус Дмитрий Евгеньевич.

Для данного производства понадобится:

Склад – 500 кв. м с холодильным оборудованием.

Транспорт коммерческий – 2 ед.

Электростанция – 1,5 МВт

Газовая станция – 3Мвт.

Скважина промышленная – дебет до 50 куб.ч.

Офисное помещение и офисное оборудование.

3. План сбыта.

Данный товар будет реализовываться непосредственно в свежем виде. Торговля будет осуществляться через оптовых покупателей. Розничная торговля будет вестись из комбината и будет направлена на жителей города Армянск и сельского округа. Продукт будет направлен на крупную аудиторию различных оптовых баз и покупателей по всем регионам Российской Федерации.

4. Маркетинговый план.

Работу с маркетингом необходимо начинать до старта проекта. В начальный период данным направлением будет заниматься руководитель. Впоследствии необходимо принять на работу отдельного человека, который станет работать только над этим.

Для начала необходимо напечатать буклеты с продукцией и расширить их по главным каналам сбыта. Затем заинтересовавшимся покупателям представить первоначальные партии с выгодной скидкой. Необходимо сообщить о себе как о поставщике высококачественной продукта, который привозит свежую продукцию четко в срок.

К наиболее многообещающим рынкам сбыта нужно добавить интернет-магазины. Они на сегодняшний день становятся все более распространенными, предлагая своим покупателям фермерские отечественные продукты с доставкой

на дом. Возможно, со времени будет рассматриваться открытие своего интернет-магазина, в котором возможно будет реализовывать рассаду или специально подготовленные семена.

5. Производственный план.

Основная цель проекта — создание тепличного хозяйства и максимизация прибыли.

Календарный план открытия данного вида бизнеса займет 4 недели.

Таблица 1

Этап/длительность исполнения, нед.	1	2	3	4
Поиск участка				
Оформление документов				
Установка теплиц				
Найм и обучение персонала				
Запуск рекламной кампании				

А) Поиск участка.

- Площадь участка около 20000 м².
- Удаленность от города — не более 15 км.
- Равнинная местность.

Б) Оформление документов.

- ИП, ООО, наилучшая форма - КФХ
- В качестве системы налогообложения выбираем ЕСХН.
- ОКВЭД: 01.12.1 — «Овощеводство».
- Необходима лицензия на капитальное сооружение.
- Так как мы будем продавать товар оптовым покупателям, нужно будет проходить обязательный санитарный контроль.
- Связи с тем, что мы строим отапливаемые теплицы необходимо пройти проверку инспекции по пожарной безопасности.

В) Установка теплиц.

- Подготовка земельного участка.
- Строительство хозяйственного помещения.
- Проведение всех необходимых коммуникаций.
- Строительство и оборудование теплиц.

– Покупка необходимого инвентаря.

– Закупка семян.

Г) Найм и обучение персонала.

Д) Запуск рекламной кампании.

Е) Начало деятельности.

6. Организационная структура.

Общее количество работников — 25 человек.

Основные качества, которыми должны обладать сотрудники:

- трудоспособность,
- честность,
- порядочность,
- ответственность,
- внимательность,
- опрятность,
- опыт работы в данной сфере.

Фонд оплаты труда представлен в следующей таблице (руб.):

Таблица 2

	Количество работников	Окладная часть	Сумма окладной части
Управляющий	1	40 000	40 000
Технолог	2	25 000	50 000
Рабочий	22	20000	440000
Итого:	25		530 000

7. Финансовый план.

Подробный финансовый план представлен в Приложении 2.

8. Риски.

Несмотря на всю свою привлекательность, существует ряд рисков с которыми сопряжён данный вид бизнеса.

–**Высокая конкуренция.** Тепличное хозяйство имеет очень низкий порог входа, а помимо этого простыми путями для реализации. Таким образом, на пути развития мы столкнёмся с большим количеством конкурентов. Верно определённая маркетинговая схема, устойчивые каналы сбыта, качественная продукция — вот основные факторы успеха.

–**Нестабильный спрос на товары.** Как указывалось выше данный вид бизнеса является по большей части сезонным. В зависимости от этого следует заранее рассчитать, на какую прибыль мы можем полагаться в определенный месяц. И на всякий случай организовать резервный фонд, чтобы иметь резерв.

–**Недобросовестные кадры.** При подборе персонала первое впечатление может оказаться обманчивым. Поэтому для наибольшей надежности планируем привлекать сотрудников через профессиональные агентства, либо в кругу своих надежных знакомых, которые уже имеют положительную репутацию.

Приложение 1.

Конструкция.

ТЕПЛИЧНАЯ КОНСТРУКЦИЯ.

Сборно-разборное инвентарное сооружения из ЛМК.

Теплица:

Основным зданием, занимающим большую часть территории комплекса, является пленочная теплица, состоящая из 1-го производственного блока общей площадью 1 га.

Тепличный блок №1 производственное отделение 1.1 – 10 080 кв.м. (1 га)

№1. Технические характеристики комплекса блок №1

Общая длина комплекса	105 м
Общая ширина комплекса	96,0 м (10х9,60)
Высота до сливного желоба	5,0 метра.
Высота в коньке	7,5 метров.
Вентиляция двусторонняя коньковая независимая. (Батерфляй)	36%.
Уклон для слива	В две стороны
Внутренний желоб	Усиленный.
Расстояние между боковыми стойками	2,5 метров.
Расстояние между внутренними стойками	5 метров
Центральные дорожки в производственных зонах	5 метра
Расположение грядок	Вдоль шатров по 55 м.
AL раздвижные двери двухстворчатые 3,0м х3,0м. РС-8мм.(поликарбонат)	2 комплекта.
Боковые и торцевые стены: полулуны поликарбонат РС-8 мм. остальное полиэтилен INC AB 180микрон с наддувом	10 лет гарантии на РС
Покрытие полиэтилен INC AB 180 микрон в два слоя с системой наддува	5 лет гарантия на РЕ
Система подвеса растений	Кроп суппорты через 5м. 12 шпалерных линии на пролет.
Распределительная система для разводки труб отопления	По коридору блоков.
Электроприводы на систему вентиляции по 1 двигателя на шатер.	36 комплектов
Снеговая нагрузка на конструкцию	52 кг/м2
Ветровая нагрузка на конструкцию	120 км/час
Вегетационная нагрузка	37 кг/м2

СПЕЦИФИКАЦИЯ ПРОЕКТА

Общая поверхность	10.080 м ²
Тип теплицы	Арочная теплица
Растения	Томаты, Огурец,
Минимальная температура	-18 °С
Максимальная температура	20 °С
Тип вентиляции (Зенитная)	Двойная 2*1/4 («баттерфляй»)
Покрытие	
Производственные зоны	Крыша: Полиэтиленовая пленка Antidrop Фасадная стена: 8 мм поликарбонат multiwall

Приложение 2.

Основные положения.

Коммерческое предложение

Коммерческое предложение посвящено обоснованию эффективности строительства тепличного комплекса площадью 1 га по производству овощной продукции с целью привлечения инвесторов для приобретения материалов, инженерного, технологического оборудования и строительства.

Рынком сбыта продукции являются крупные плодовоовощные базы, ритейлеры, магазины и оптовые рынки Российской Федерации.

Начало строительства: 2020 г. Срок реализации проекта: 5 месяцев (под ключ)

Финансирование проекта:

Приложение 3

Технические свойства конструкции.

Технические свойства теплицы

Теплицы модели МТ – 9600 – ширина одного домика 9,6 м, теплицы имеют более одного рукава, и их крыша спроектирована в готическом стиле. Эти теплицы с полиэтиленовым покрытием крыши и пластиковым или поликарбонатным покрытием стен, являются теплицами, устойчивость статического строения которых была изучена против ветра, снега, дождя и растений в соответствии с климатическими данными Вашего региона.

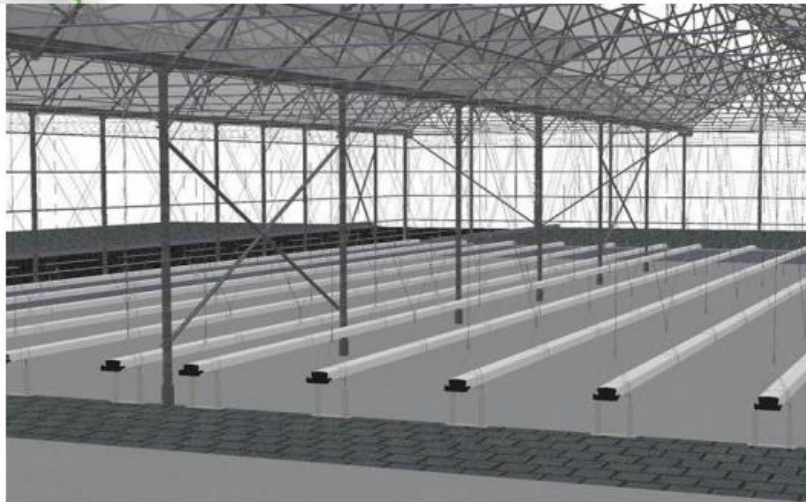
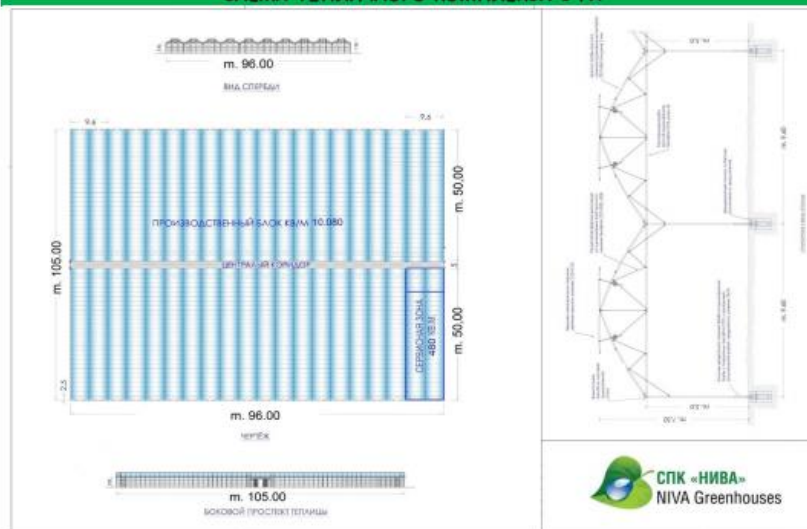


СХЕМА ТЕПЛИЧНОГО КОМПЛЕКСА 1 ГА



Приложение 4

СТОИМОСТЬ.

Стоимость		
№	НАИМЕНОВАНИЕ	
	Размер производственной теплицы 1,0 га: 10.080 м ² *см. схему	
	Общая площадь: 10.080 м²	
	Теплица и основное оборудование	
1	Конструкция теплицы готическая многопролетная (высота в коньке 7,5 м ширина по 9,6 м)	
2	Двери автоматические в теплице	
3	Покрытие теплицы многослойной полиэтиленовой пленкой Plastika Kritis – Греция , Сотовый поликарбонат 8 мм по всему периметру теплицы	
4	Зашторивание горизонтальное для выращивания томата и огурцов	
5	Котлы и котельное оборудование на 3 МВт Горелки – ECOFLAME – ИТАЛИЯ	
6	Распределительная насосная установка, дымоходы Коллекторы, трехходовые клапана, ножки для труб (кроме всех внутренних материнских труб систем отопления Ø51 мм, Ø38 мм)	
7	Москитная сетка	
8	Система ирригации для томатов и огурцов - NETAFIM	
9	Система подвеса растений	
10	Автоматизированный растворный узел Netafim Netajet 4 G	
11	Компьютерное управление микроклиматом и электрооборудование - NETAFIM	
12	Вентиляторы циркуляции воздуха	
13	Система подвесных лотков для выращивания овощей – TRM Formflex - Гидропоника	
14	Дренажная система	
15	Напольное покрытие в отделении овощей (Испания)	
	Общая стоимость	39 562 220,00

Липецкий Т.В. Бизнес-план «грибная ферма»

Липецкий Тимофей Владимирович,
студент 4 курса, направление "Менеджмент" (бакалавриат), ФГАОУ ВО ИПОМ
(филиал) КФУ им. В.И.Вернадского.
Научный руководитель: **Коротичкая Валерия Валерьевна**,
к.э.н., ст. преподаватель ФГАОУ ВО ИПОМ (филиал) КФУ им. В.И.Вернадского

1. Резюме

Шампиньоны считаются одним из наиболее популярных грибов в России. Подобную популярность можно объяснить такими факторами как: легкость приготовления, пригодность гриба к использованию во многих блюдах, а также невысокая цена в сравнении с другими грибами. Кроме того, шампиньоны полезны благодаря минеральным элементам. Принимая это во внимание, выращивание шампиньонов может стать весьма выгодным бизнесом. Проект окупается за 19 месяцев.

Чтобы организовать производство следует арендовать помещение, а также торговое место для розничной реализации. Площадь производственного помещения составит 570 м². Также для производства понадобится найм работников в количестве 10 человек.

Средняя производительность фермы составит приблизительно 72-75 тонн в год. Каждый месяц будет реализовываться приблизительно 6,5 тонн. Цена на оптовом рынке составит 180 руб. за 1 килограмм, на рознице цена будет значительно больше. Данные характеристики выражаются в единых финансовых результатах, которые представлены далее:

Сумма первоначальных инвестиций — 3 999 000 рублей

- Ежемесячная прибыль — 226 083 рубля
- Срок окупаемости — 19 месяцев
- Рентабельность продаж — 29%.

2. Описание продукции

В настоящий период потребность в шампиньонах достаточно велика. Так как этот гриб имеет превосходные вкусовые свойствами, является натуральным и чистым продуктом, а также предотвращает развитие некоторых заболеваний, потребители достаточно быстро скупают продукт. В таком небольшом городе как Армянск частой становится ситуация, когда качественные шампиньоны приходится долго искать, тем самым спрос не удовлетворяется. Такая ситуация положительно сказывается на окупаемости проекта и поможет быстро отбить вложенные средства.

Основой подобного бизнеса считается выращивание шампиньонов с последующей их реализацией оптовым и розничным покупателям. Классическая производственная цепочка подобного предприятия представляет собой следующее:

- Организация цеха по изготовлению компоста
- Пастеризация компоста
- Посев и выращивание семян
- Сбор.

Характерной особенностью этого производства является работа с готовым компостом, который будет приобретаться у местных поставщиков. Так предприятию удастся сэкономить существенную часть средств и увеличить эффективность бизнеса.

Производственный цикл (период созревания 1 урожая грибов) составляет 60 суток. Производительность одного цикла составляет 17 тонн. В продажу будут поставляться как свежие, так и консервированные грибы. Для выращивания не нужны различные химические подкормки и удобрения. Раз в год необходима смена компоста.

В качестве предпродажной подготовки осуществляется промывка грибов в чистой воде. Транспортируется гриб в обычной таре по 5 кг.

Ранее использованный компост можно продавать соседним дачным товариществам и кооперативам.

Для того чтобы разместить производство понадобится аренда производственное помещение. Чтобы уменьшить арендные платежи, а вдобавок подобрать наиболее экологичный район было принято решение разместиться на окраине города. Площадь производственного здания составляет 570 м². В помещении будет размещаться комната для персонала и непосредственно цех для выращивания. В нем будет расположено 5 стеллажей по 3 яруса. Площадь цеха составит приблизительно 400 м². Чтобы обеспечить грибам лучший рост и вкусовые качества будут установлены систему опрыскивания, освещения, а также проветривания и кондиционирования.

Кроме того, для реализации шампиньонов жителям города необходимо найти торговую точку. Оптимальным месторасположением станет местный рынок.

Для того чтобы запустить производство понадобится следующее спецоборудование:

- Система проветривания и кондиционирования
- Холодильные камеры для сохранения продукции.
- Стеллажи
- Офисное спецоборудование
- Компьютер
- Принтер

- Прочее (напр. складской инвентарь)
- Автомобиль с рефрижератором.

Это спецоборудование даст возможность полностью обеспечить производственный процесс, а также интенсивный процесс выращивания.

Лицензирование деятельности не требуется, однако понадобится пройти санитарный контроль произведённой продукции и условий изготовления. Вдобавок следует приобрести разрешение у санитарной службы и пожарной инспекции.

3. План сбыта

Основным условием успеха проекта по выращиванию и продаже шампиньонов является качество и свежесть продукта.

Во качестве ключевых методов реализации будут использованы:

- Собственная торговое место
- Оптовая торговля посредством дистрибьюторов и оптовых скупщиков

Покупателями могут также являться большие оптовые овощные базы, продуктовые магазины, рестораны и другие заведения общепита.

Взаимодействие с максимальным числом покупателей даст возможность не только стремительно осуществлять реализацию всей продукции, но также и масштабировать бизнес. Для удержания покупателей можно применять бонусы и скидки на продукцию, бесплатную доставку.

4. Маркетинговый план

С целью стремительного и качественного привлечения покупателей понадобится хорошая реклама. Для её создания необходимо прибегнуть к услугам маркетологов. Это даст возможность исключить ошибки при составлении рекламы, а также сберечь маркетинговый бюджет.

В качестве ключевых рекламных инструментов рассматриваются:

- Реклама в социальных сетях
- Реклама в СМИ
- Контекстная реклама продукта

5. Производственный план

Общий набор процедур по открытию данного производства можно представить так:

- Регистрация ИП
- Аренда производственного помещения
- Ремонт
- Закупка оснащения

- Найм персонала
- Закупка пастеризованного компоста
- Начало деятельности.

Общая длительность организационных мероприятий составит приблизительно 9 месяцев. Сначала понадобится зарегистрировать ИП (01.13.6 «Выращивание грибов и трюфелей»). Налоговая система — ЕСХН со ставкой— 6%. По получению регистрационных бумаг и открытию расчётного счёта, нужно приступить к оформлению аренды на производственное здание.

Следующий шаг - ремонтные работы здания с монтажом всех необходимых для производства конструктивных элементов.

В готовое помещение будет установлено производственное оборудование.

По завершению данного этапа, начнётся поиск и найм персонала. Особое внимание будет уделено выбору технолога. Возможен вариант делегирования некоторых задач на аутсорсинг.

6. Организационная структура

Организационная структура предприятия должна включать следующих специалистов:

- Директора
- Технолога-агронома
- Сборщика грибов (2 человека)
- Разнорабочего
- Продавца (2 человека)
- Менеджер по продажам
- Водитель (2 человека)

Таким образом в составе персонала будет числиться 10 человек. В сферу деятельности предпринимателя входит работа с покупателями, заключение соглашений с поставщиками и оптовыми скупщиками. Технолог отвечает за процесс производства на всех этапах и наблюдает за качеством продукции. Сборщики грибов осуществляют уборку грибов в завершении производственного процесса. В остальное время они обрабатывают грибы, выполняют поручения технолога. Разнорабочие выполняют хозяйственную работу: уборку комнат, поднос удобрений, погрузка продукции в автомобиль. Продавцы работают в торговой точке посменно. Менеджер по продажам отвечает за увеличение клиентской базы. Водители осуществляют доставку продукта до потребителей.

Таблица 1

Фонд оплаты труда, руб.

Постоянные расходы	Оклад	Количество сотрудников	Сумма
Директор	35 000	1	35 000
Технолог-агроном	30 000	1	30 000
Сборщик грибов	15 000	2	30 000
Разнорабочие	15 000	1	15 000
Продавец	20 000	2	40 000
Менеджер по продажам	15 000	1	15 000
Водитель	15 000	2	30 000
Страховые взносы			58 500
Итого ФОТ			253 500

Полный расчет ФОТ на 24 месяца с учетом премиальной части и страховых взносов представлен в финансовой модели.

7. Финансовый план

Таблица 2

Оборудование.

Капитальные затраты на открытие производства по выращиванию шампиньонов, руб.

Наименование	Количество	Цена за 1 шт.	Общая сумма
Система вентиляции и кондиционирования	1	800 000	800 000
Холодильные камеры	1	300 000	300 000
Стеллажи	5	70 000	350 000
Офисное оборудование (вкл. лабораторию)	1	500 000	500 000
Компьютер	1	300 000	300 000
Принтер	2	30 000	60 000
Прочее (хозяйственный инвентарь)	1	8 000	8 000
Автомобиль-рефрижератор	2	10 000	20 000
Итого:			2 338 000

Расходы на закупку оборудования составляют 2 338 000 рублей. Наиболее дорогим является система кондиционирования и вентиляции. Также необходимо закупить офисное оборудование, включая небольшую лабораторию для проведения анализов. Общая стоимость составляет 500 000 рублей.

Таблица 3

Инвестиции на открытие

Регистрация, включая получение всех разрешений	10 000
Ремонт	570 000
Рекламные материалы	30 000
Стоимость закупки пастеризованного компоста	408 000
Стоимость закупки удобрений и обработка почвы	200 000
Аренда производственного помещения	399 000
Аренда торговой точки	24 000
Закупка оборудования	2 338 000
Прочее	20 000
Итого	3 999 000

Затраты на открытие составляют 3 999 000 рублей. Самая крупная статья расходов — это закупка оборудования. Также 570 000 рублей необходимо потратить на ремонт помещения. Еще 408 000 рублей уйдет на закупку компоста.

Таблица 4

Ежемесячные затраты.

ФОТ (включая отчисления)	264 654
Аренда производственного помещения	399 000
Аренда торговой точки	24 000
Амортизация	62 500
Коммунальные услуги	15 000
Реклама	30 000
Бухгалтерия (удаленная)	10 000
Ежемесячная закупка ГСМ	30 000
Непредвиденные расходы	20 000
Итого	855 154

Совокупность помесечных затрат равна 855 154 рублей. Наиболее крупные статьи затрат — это фонд оплаты труда и аренда производственного здания. Общие расходы составляют 663 654 рублей. Средняя ежемесячная прибыль составляет 1 115 400 рублей.

8. Риски

К основным рискам при реализации проекта можно отнести:

1. Низкий урожай

Для снижения вероятности наступления такого события, необходимо основательно подбирать поставщиков компоста. Весьма немаловажно чтобы земля и зерна были чистыми и здоровыми.

2. Рост конкуренции

Для снижения риска следует грамотно построить работу с поставщиками и поддерживать с ними постоянную связь.

9. Иллюстрация (пример внутреннего устройства грибной фермы).



Рисунок 1. Пример внутреннего устройства грибной фермы

Авторы

Герус Дмитрий Евгеньевич,
студент 4 курса, направления подготовки "Менеджмент",
КФУ им. В.И. Вернадского.

Липецкий Тимофей Владимирович,
студент 4 курса, направление "Менеджмент" (бакалавриат),
ФГАОУ ВО ИПОМ (филиал) КФУ им. В.И.Вернадского



Формат 60x84/16. Усл. печ. л. 0,5. Тираж 100 экз.
Издательство НОО Профессиональная наука
Нижний Новгород, ул. Горького, 4/2,
4 этаж, офис №1
Издательство Smashwords, Inc.