

НАУЧНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАУКА

# СБОРНИК ЭССЕ СТУДЕНТОВ И УЧАЩИХСЯ ШКОЛ

ПО ИТОГАМ МЕЖДУНАРОДНЫХ  
КОНКУРСОВ ЭССЕ  
ОТ 10.02.2021

УДК 00  
ББК 00  
С17

Сборник эссе студентов и учащихся школ по итогам  
Международных конкурсов эссе от 10.02.2021 / Александрова  
О.В., Погудина Д.Д., Саввинов А., Энс Е.С. и др./ НОО  
Профессиональная наука, 2021 – 75 с.

ISBN 978-1-005-56675-3

Данная книга является сборником эссе по результатам конкурсов, проводимых НОО «Профессиональная наука» в рамках проекта Interclover.

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

УДК 00  
ББК 00



- © Редактор Н.А. Краснова, 2021
- © Коллектив авторов, 2021
- © НОО Профессиональная наука, 2021
- © Smashwords, Inc., 2021

## СОДЕРЖАНИЕ

### **МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНКУРС БИЗНЕС-ПЛАНОВ «СОЗДАНИЕ ПРИБЫЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В МАЛЫХ И СРЕДНИХ ГОРОДАХ» ..... 4**

|                                                                                                                                                                                                   |    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| АЛЕКСАНДРОВА О.В., ТАТАРКИНА В.М., КОРЕПАНОВА К.Д., БРАГИН А.А. БИЗНЕС-ПЛАН ПО СОЗДАНИЮ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ БАЗЫ КРЕСТЬЯНСКОГО (ФЕРМЕРСКОГО) ХОЗЯЙСТВА ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ЭКСТРУДИРОВАННЫХ КОРМОВ..... | 4  |
| ПОГУДИНА Д.Д., ВАСИЛЬЕВА Ю.В., ПЕРЕВОЗЧИКОВА М.Н., КЛЮЕВ М.А. БИЗНЕС-ПЛАН ПО РАСШИРЕНИЮ АССОРТИМЕНТА ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ХЛЕБОЗАВОД №5» Г. ИЖЕВСКА УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКИ)..... | 10 |
| САВВИНОВ А. БИЗНЕС – ПЛАН «ИЗГОТОВЛЕНИЕ НАТУРАЛЬНЫХ МАЗЕЙ И НАСТОЕВ ИЗ МОЖЖЕВЕЛЬНИКА».....                                                                                                        | 17 |
| ЭНС Е.С. БИЗНЕС – ПЛАН «ПРОИЗВОДСТВО КОМБИКОРМОВ».....                                                                                                                                            | 22 |

### **МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНКУРС ЭССЕ ДЛЯ СТУДЕНТОВ И УЧАЩИХСЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ "МОЯ БУДУЩАЯ ПРОФЕССИЯ" ..... 47**

|                                        |    |
|----------------------------------------|----|
| МОРГУН Д.С. МОЯ БУДУЩАЯ ПРОФЕССИЯ..... | 47 |
| ХЫМРАТ А. МОЯ БУДУЩАЯ ПРОФЕССИЯ.....   | 49 |

### **МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНКУРС ЭССЕ ДЛЯ СТУДЕНТОВ И УЧАЩИХСЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ «ВЫДАЮЩИЕСЯ УЧЕНЫЕ» ..... 50**

|                                                                                    |    |
|------------------------------------------------------------------------------------|----|
| БЕРЕЗИНА З.С. ВЫДАЮЩИЙСЯ УЧЕНЫЙ.....                                               | 50 |
| ЛЕПЕХИНА В.Е. ВЫДАЮЩИЙСЯ УЧЕНЫЙ.....                                               | 54 |
| СИДОРОВ И.А. «БРУСИЛОВСКИЙ ПРОРЫВ» – СЛАВНАЯ СТРАНИЦА ВОЕННОЙ ИСТОРИИ РОССИИ ..... | 57 |

### **МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНКУРС ЭССЕ ДЛЯ СТУДЕНТОВ И УЧАЩИХСЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ «МОЕ НАУЧНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ» ..... 61**

|                                                                                                                                       |    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| ДЕНИСОВА А.Д. АННОТАЦИЯ, ОТЗЫВ И РЕЦЕНЗИЯ КАК ЖАНРЫ УЧЕБНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ РАБОТЫ .....                                             | 61 |
| КАНОКОВ Т., БАЛКАРОВ Т.З., ГЕРАНДОВ И.Р., КОГОТЫЖЕВА Д., ШОРДАНОВ А. ПРИМЕНЕНИЕ ПОЛИМЕРОВ НА ПОСЕВАХ ОЗИМОЙ ПШЕНИЦЫ .....             | 65 |
| КУТЛАКОВ Н.Д. ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ПЕРСПЕКТИВНЫХ ИНГИБИТОРОВ ПРИРОДНОГО ПРОИСХОЖДЕНИЯ НА КОРРОЗИЮ ОБОРУДОВАНИЯ НЕФТЕПЕРЕРАБОТКИ ..... | 68 |
| МИХАЙЛОВ Е.С. ВВЕДЕНИЕ В МЕНЕДЖМЕНТ.....                                                                                              | 69 |

### **МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНКУРС ЭССЕ ДЛЯ СТУДЕНТОВ И УЧАЩИХСЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ «НАУЧНЫЙ МИР ПОСЛЕ ПАНДЕМИИ» ..... 73**

|                                              |    |
|----------------------------------------------|----|
| БЕЛКИНА Е.С. НАУЧНЫЙ МИР ПОСЛЕ ПАНДЕМИИ..... | 73 |
|----------------------------------------------|----|

# МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНКУРС БИЗНЕС-ПЛАНОВ «СОЗДАНИЕ ПРИБЫЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В МАЛЫХ И СРЕДНИХ ГОРОДАХ»

*Александрова О.В., Татаркина В.М., Корепанова К.Д., Брагин А.А.  
Бизнес-план по созданию производственной базы крестьянского  
(фермерского) хозяйства для производства экструдированных  
кормов*

**Александрова Оксана Васильевна**  
**Татаркина Виктория Михайловна**  
**Корепанова Ксения Дмитриевна**  
**Брагин Артем Александрович**

Научный руководитель:  
к.э.н., доцент кафедры экономики АПК

**Пименова Надежда Борисовна**  
Ижевская государственная сельскохозяйственная академия

## 1. РЕЗЮМЕ

### 1.1 ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ О ХОЗЯЙСТВЕ

Индивидуальный предприниматель глава крестьянского (фермерского) хозяйства, имеет опыт работы в области производства сельскохозяйственной продукции, в том числе, производства и переработки продукции животноводства и растениеводства, а так же опыт работы в качестве владельца личного подсобного хозяйства. Планирует заниматься производством экструдированных кормов.

### 1.2 ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ О ПРОЕКТЕ

|                                           |                                           |
|-------------------------------------------|-------------------------------------------|
| Суть проекта (основные мероприятия)       | Производство экструдированных кормов (ЭК) |
| Период реализации проекта (годы)          | 5                                         |
| Стоимость проекта, тыс. руб.              | 3450                                      |
| в т. ч.:                                  |                                           |
| собственные средства                      | 450                                       |
| заемные средства                          | 0,0                                       |
| средства гранта                           | 3 000,000                                 |
| Количество создаваемых рабочих мест, чел. | 2                                         |
| Срок окупаемости проекта, лет             | 1 год                                     |

Технология экструдирования в последние годы активно используются для изготовления мясокостной муки. Сырьем выступают отходы после забоя животных и при падеже поголовья. Их можно комбинировать с зерновой составляющей. В итоге получается высокопитательный корм, сразу обогащенный белком. Высокие

температурные показатели полностью уничтожают опасные микроорганизмы. За счет кратковременного воздействия температуры в продукте сохраняются основные микро и макроэлементы, витаминный комплекс. Ранее для изготовления добавки в виде мясокостной муки применялся сложный процесс. Он включал в себя длительную варку отходов (около 5 часов), последующую стерилизацию и просушивание. Итоговый продукт имел большую себестоимость. При экструдировании затрачивается минимальное количество времени. Возможность сочетать биологические отходы с зерновыми ингредиентами позволяют изготавливать разные вариации полнорационного корма.

### 1.3 СОБСТВЕННЫЕ РЕСУРСЫ ГЛАВЫ КФХ

| Наименование                                           | Ед. изм. | Стоимость, тыс. руб. |
|--------------------------------------------------------|----------|----------------------|
| Дополнительное оборудование для линии экструдирования  | Тыс.руб. | 234,0                |
| Сырье для производства корма (фуражное/кормовое зерно) | Тыс.руб. | 120,0                |
| СТОИМОСТЬ РЕСУРСОВ ВСЕГО:                              | х        | 354,0                |

## 2.Описание продукта

Одним из наиболее эффективных способов тепловой обработки фуражного зерна перед скармливанием животным является его экструдирование. В его основе лежат следующие процессы:

- тепловая обработка зерновых компонентов при высокой (до 110-1600С) температуре и давлении до 4-5МПа;
- механическое деформирование обрабатываемого продукта шнеком экструдера и “взрыв” разогретого продукта (экструдата) на выходе из фильеры.

В результате такой обработки в зерновом материале происходят существенные структурно-механические и химические изменения и на выходе получается пористый вспученный стренг в форме жгута диаметром 20-30 мм с объемной массой 290-320 кг/м<sup>3</sup>. В процессе экструдирования происходят глубокие изменения в структуре питательных веществ экструдата, что повышает его энергетическую ценность и вкусовые качества:

- крахмал желатинизируется и повышается его усвояемость;
- повышается переваримость белков и доступность аминокислот вследствие разрушения вторичных связей в молекулах белка;
- благодаря кратковременности процесса в большей степени сохраняются содержащиеся в злаках аминокислоты и витамины;
- повышается энергетическая ценность корма вследствие разрыва стенок жировых клеток, возрастает стабильность жиров;
- повышается переваримость клетчатки вследствие истирания и дробления ее в процессе экструзии;
- уничтожается патогенная микрофлора;

- улучшаются вкусовые качества готового продукта вследствие распада крахмала на простые сахара, образования ароматических веществ, устранения специфического запаха, характерного для некоторых культур, формирования однородной пористой структуры продукта, более доступного для воздействия ферментов в пищеварительной системе животных. Вследствие интенсивной обработки в экструдере изменяется углеводный состав зерновых культур – в экструдате в 1,6-3,2 раза снижается содержание крахмала, в 1,5-6,2 раза увеличивается содержание декстринов, в 1,2-2,1 раза возрастает содержание сахаров (таблица 1).

Экструдаты зерновых культур характеризуются высоким содержанием обменной энергии, сырого протеина и жира

### 3. Управление и организация

Руководство проектом и производством будет осуществляться лично главой КФХ.

В процессе осуществления производства кормов планируется организовать 2 рабочих места: с установлением графика смен. Помимо основной заработной платы работникам планируется дополнительное вознаграждение, по итогам работы КФХ. Система вознаграждения будет реализовываться с началом запуска линии.

Ниже приводится перечень должностей с предполагаемой схемой начисления заработной платы и вознаграждений:

#### 3.1 Персонал и заработная плата

| Должность      | Кол-во | Затраты на оплату труда |       | Премияльная часть        |
|----------------|--------|-------------------------|-------|--------------------------|
| Директор       | 1      | 40000                   | 40000 | Нераспределенная прибыль |
| Оператор линии | 2      | 20000                   | 40000 | % от полученной прибыли  |
| ИТОГО          |        |                         | 80000 |                          |

### 4. План производства

#### 4.1 Потребность в средствах производства

| № п/п | Наименование расходов                                                         | Количество | Цена (тыс.руб.) | Всего расходов (тыс.руб.) | В том числе:         |                 |
|-------|-------------------------------------------------------------------------------|------------|-----------------|---------------------------|----------------------|-----------------|
|       |                                                                               |            |                 |                           | собственные средства | средства гранта |
| 1     | ES-500 Avto (экструдер с автоматическим управлением и шнековой подачей сырья) | 1          | 979,0           | 979,0                     | -                    | 979,0           |
| 2     | Магнитная колонка 2х канальная МК-1                                           | 1          | 34,0            | 34,0                      | -                    | 34,0            |
| 3     | Машина предварительной очистки (до 6т\ч) МПО-6                                | 1          | 276,0           | 276,0                     | -                    | 276,0           |
| 4     | Транспортер шнековый секционный (4 м, 140 мм) ТША-140-4                       | 1          | 56,0            | 56,0                      | -                    | 56,0            |
| 5     | Дополнительное оборудование для линии экструдирования.                        | 1          | 234,0           | 234,0                     | 234,0                | -               |

| №<br>п/п | Наименование расходов                                     | Количество | Цена<br>(тыс.руб.) | Всего<br>расходов (тыс.<br>руб.) | В том числе:            |                    |
|----------|-----------------------------------------------------------|------------|--------------------|----------------------------------|-------------------------|--------------------|
|          |                                                           |            |                    |                                  | собственные<br>средства | средства<br>гранта |
| 6        | УАЗ Профи с двухрядной кабиной                            | 1          | 890,0              | 890,0                            | -                       | 890,0              |
| 7        | Минитрактор + прицепное<br>оборудование                   | 1          | 765,0              | 765,0                            | -                       | 765,0              |
| 8        | Сырье для производства<br>корма (фуражное/кормовое зерно) | 20 тн.     | 6,0                | 120,0                            | 120,0                   | -                  |
| 9        | Аренда помещения                                          | 200м кв.   | 40                 | 96                               | 96                      | -                  |
|          | Итого:                                                    |            |                    | 3450,00                          | 450,00                  | 3000,00            |

#### 4.2. План производства

Для обеспечения приемлемого уровня рентабельности планируется осуществлять 2 и 3 вариант хозяйственной деятельности.

В первый год реализации проекта планируется выйти на проектную производительность оборудования в перспективе при необходимости с учетом потребности рынка можно организовать 2-х сменный режим работы.

| Показатель<br>тонн                                      | 2020 |     | 2021 |     |     |     | 2022 | 2023 | 2024 |
|---------------------------------------------------------|------|-----|------|-----|-----|-----|------|------|------|
|                                                         | 3кв  | 4кв | 1кв  | 2кв | 3кв | 4кв |      |      |      |
| Переработка<br>зерна                                    | 0    | 360 | 360  | 180 | 0   | 360 | 900  | 900  | 900  |
| Переработка<br>зерна с<br>добавлением<br>травяной сечки | 360  | 0   | 0    | 180 | 360 | 0   | 540  | 540  | 540  |
| Итого                                                   | 360  | 360 | 360  | 360 | 360 | 360 | 1440 | 1440 | 1440 |

#### 4.3. Калькуляция себестоимости

При расчете стоимости производства и оказания услуг рассматриваются варианты хозяйственной деятельности:

1. Оказание услуг по переработке зернового сырья;
2. Переработка покупного зерна и реализация готового продукта;
3. Переработка покупного зерна и реализация готового продукта с добавлением в состав исходного сырья 30% травяной сечки.

##### Исходные данные:

Стоимость приобретаемого зерна — 6 руб/кг.

Стоимость травяной сечки -3 рубля/кг.

Стоимость экструдера ES-500 — 979000 рублей.

Средняя производительность экструдера ES-500 — 500 кг/ч.

Средняя производительность экструдера ES-500 за смену — 4 000 кг.

Средняя производительность экструдера ES-500 за месяц — 120 000 кг.

Установленная электрическая мощность — 46 кВт.



Стоимость электроэнергии — 3,5 кВт\*ч.

Затраты на заработную плату оператора ( 2 человека) — 40 000 руб/мес.

### Калькуляция себестоимости (от месячного оборота)

| Статьи затрат                                       | Оказание услуг по переработке зернового сырья | Переработка покупного зерна и реализация готового продукта | Переработка покупного зерна и реализация готового продукта с добавлением в состав исходного сырья 30% травяной сечки |
|-----------------------------------------------------|-----------------------------------------------|------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Сырье                                               |                                               |                                                            |                                                                                                                      |
| Зерно(ячмень)                                       | -                                             | 720 000                                                    | 504000                                                                                                               |
| Трава сечка                                         | -                                             | -                                                          | 108000                                                                                                               |
| Электроэнергия                                      | 38640                                         | 38640                                                      | 38640                                                                                                                |
| Затраты на заработную плату оператора ( 2 человека) | 40000                                         | 40000                                                      | 40000                                                                                                                |
| Аренда кв м                                         | 8000                                          | 8000                                                       | 8000                                                                                                                 |
| Амортизация                                         | 25000                                         | 25000                                                      | 25000                                                                                                                |
| Общехозяйственные расходы                           | 60000                                         | 60000                                                      | 60000                                                                                                                |
| Итого                                               | 171,64                                        | 891,64                                                     | 783,64                                                                                                               |
| В расчете на 1 т готового продукта                  | 1.43                                          | 7.43                                                       | 6.53                                                                                                                 |
| Цена за ед.                                         | 3.0                                           | 10.0                                                       | 9.0                                                                                                                  |
| Выручка всего                                       | 360000                                        | 1 200 000                                                  | 1 080 000                                                                                                            |

## 5. Финансовый план

### 5.1. Расчет затрат на производство, тыс.руб.

| Показатель тонн                                | 2020   |        | 2021   |        |        |        | 2022    | 2023    | 2024    |
|------------------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|---------|---------|
|                                                | 3кв    | 4кв    | 1кв    | 2кв    | 3кв    | 4кв    |         |         |         |
| Переработка зерна                              | 0      | 2674,8 | 2674,8 | 1337,4 | 0      | 2674,8 | 6687    | 6687    | 6687    |
| Переработка зерна с добавлением травяной сечки | 2350,8 | 0      | 0      | 1175.4 | 2350,8 | 0      | 3526.2  | 3526.2  | 3526.2  |
| Итого                                          | 2350,8 | 2674,8 | 2674,8 | 2512.8 | 2350,8 | 2674,8 | 10213.2 | 10213.2 | 10213.2 |

### 5.2. Расчет доходов от основного вида деятельности, тыс.руб.

| Показатель тонн                                | 2020 |      | 2021 |      |      |      | 2022  | 2023  | 2024  |
|------------------------------------------------|------|------|------|------|------|------|-------|-------|-------|
|                                                | 3кв  | 4кв  | 1кв  | 2кв  | 3кв  | 4кв  |       |       |       |
| Переработка зерна                              | 0    | 3600 | 3600 | 1800 | 0    | 3600 | 9000  | 9000  | 9000  |
| Переработка зерна с добавлением травяной сечки | 3240 | 0    | 0    | 1620 | 3240 | 0    | 4860  | 4860  | 4860  |
| Итого                                          | 3240 | 3600 | 3600 | 3420 | 3240 | 3600 | 13860 | 13860 | 13860 |



## 5.2. Расчет финансовых показателей, тыс.руб.

| № п/п                                                                                                                         | Наименование показателя                                                                                                                                   | 2020         |         | 2021             |         |         |        | 2022    | 2023     | 2024     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|---------|------------------|---------|---------|--------|---------|----------|----------|
|                                                                                                                               |                                                                                                                                                           | 3 кв.        | 4 кв.   | 1 кв.            | 2 кв.   | 3 кв.   | 4 кв.  |         |          |          |
|                                                                                                                               | Инвестиционные средства на начало (собственные средства, грант)                                                                                           | 3450         |         |                  |         |         |        |         |          |          |
| 1                                                                                                                             | Инвестиционные расходы на начало (собственные средства, заемные средства, грант)                                                                          | 3450.00<br>0 |         |                  |         |         |        |         |          |          |
|                                                                                                                               | Денежные поступления от проекта                                                                                                                           | 3240         | 3600    | 3600             | 3420    | 3240    | 3600   | 13860   | 13860    | 13860    |
|                                                                                                                               | Текущие затраты                                                                                                                                           | 2350,8       | 2674,8  | 2674,8           | 2512.8  | 2350,8  | 2674,8 | 10213.2 | 10213.2  | 10213.2  |
|                                                                                                                               | Прибыль                                                                                                                                                   | 889.2        | 925.2   | 925.2            | 907.2   | 889.2   | 925.2  | 3646.8  | 3646.8   | 3646.8   |
|                                                                                                                               | Чиста прибыль                                                                                                                                             | 597.61       | 786.42  | 786.42           | 771.12  | 597.61  | 786.42 | 3099.78 | 3099.78  | 3099.78  |
| 4                                                                                                                             | Чиста прибыль нарастающим итогом                                                                                                                          | 597.61       | 1384.03 | 2170.4<br>5      | 2941.57 | 3539.18 | 4325.6 | 7425.38 | 10525.16 | 13624.9  |
| 5                                                                                                                             | Разница между накопленными поступлениями и инвестиционным и расходами<br>Рентабельность инвестиций (по чистой прибыли)<br>Окупаемость (по чистой прибыли) | -<br>2852.39 | -2065.9 | -<br>1279.5<br>5 | -508.43 | +89.18  | 875.6  | 3975.38 | 7075.16  | 10174.94 |
| <p style="text-align: center;">PI = NPV / I= 3,95 или 395%</p> <p style="text-align: center;">3 квартал 2021 года ( 1год)</p> |                                                                                                                                                           |              |         |                  |         |         |        |         |          |          |

\*Дисконтирование не применялось, т.к. период окупаемости меньше 1 года и уровень инфляции(в пределах 5%) будет скомпенсирован колебаниями в ценах на готовую продукцию.

## 6. Факторы риска

| Примерные риски                  | Методы управления рисками                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|----------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Обеспеченность сырьем            | Формирование запаса                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| Снижение потребительского спроса | Система скидок, привлечения постоянной клиентуры. Расчет доходов по проекту производился из минимальной стоимости продукта на рынке. При калькуляции себестоимости были учтены общехозяйственные расходы; минимально допустимая цена- цена покрывающая полную (коммерческую)себестоимость и обеспечивающая конкурентоспособность предпринимателя и его продукции. При росте цен-прибыль будет увеличиваться. |
| Наличие конкурентов              | Небольшие объемы переработки и небольшой размер общехозяйственных расходов позволяют корректировать объемы производства.                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Затоваривание                    | Как сырье так и готовая продукция являются высоколиквидными активами, не относятся к скоропортящимся.                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| Возврат и окупаемость проекта    | При расчете рентабельности и окупаемости учитывался денежный поток по чистой прибыли. При расчете денежного потока с учетом амортизационных отчислений, показатели будут выше.                                                                                                                                                                                                                               |

*Погудина Д.Д., Васильева Ю.В., Перевозчикова М.Н., Клюев М.А.  
Бизнес-план по расширению ассортимента хлебобулочных изделий  
(на примере ООО «Хлебозавод №5» г. Ижевска Удмуртской  
Республики)*

**Погудина Дарья Денисовна**  
**Васильева Юлия Владимировна**  
**Перевозчикова Мария Николаевна**  
**Клюев Михаил Александрович**

**Научный руководитель:**  
старший преподаватель кафедры экономики АПК  
**Доронина Светлана Аликовна**  
Ижевская государственная сельскохозяйственная академия

## **1 Расширение ассортимента хлебобулочной продукции**

Поскольку конечный успех является главным критерием оценки деятельности организаций, а их рыночные возможности предопределяются правильно разработанной и последовательно осуществляемой товарной политикой, то именно на основе изучения рынка и перспектив его развития предприятие получает исходную информацию для решения вопросов, связанных с формированием ассортимента, а также его совершенствованием.

Совершенствование ассортимента товаров занимает большое место в работе и является важнейшей функцией менеджмента. Прежде всего, стоит учесть производственные, финансовые, материальные ресурсы, систему сбыта продукции; квалификацию кадров и др. Далее ориентиром служат потребности рынка и требования потенциальных покупателей к качественным показателям товаров. В результате анализа информации о возможностях фирмы и рыночных требований фирма выбирает ассортимент, приспособляя его к отдельным сегментам рынка. Тем самым определяется место, которое каждый товар занимает на рынке среди товаров-аналогов и товаров-конкурентов. Организация призвана проводить целенаправленную работу по повышению качества выбранного ассортимента товаров (услуг), добиваясь наибольшего соответствия его показателей потребительским требованиям.

Расширение ассортимента ООО «Хлебозавода №5» позволит привлечь новых клиентов, укрепить позиции на рынке, увеличить объем продаж и прибыль. Для этого необходимо проанализировать современные тенденции на рынке.

На сегодняшний день на рынке хлебобулочной продукции пользуется спросом не только хлеб, приготовленный по классической рецептуре, но и продукция с различными добавками, например, булочки с кунжутом или сыром, луковый или чесночный багеты, багет с отрубями и др.

По сравнению с изготовлением низкокалорийных сортов хлеба, например, бездрожжевого или цельнозернового, рецептура и технология приготовления хлеба с добавками имеет незначительные отличия от классического варианта, поэтому

организации не придется осуществлять переподготовку кадров или закупать дополнительное оборудование, что позволит сократить затраты на введение данной продукции на рынок.

Предлагается осуществить организационно-производственный проект по расширению ассортимента производимой продукции путем внедрения в производство багета лукового, багета чесночного, булочек с кунжутом.

Для реализации данного вида продукции организация может использовать существующие рынки сбыта, а именно:

- АО «Тандер» (розничная сеть «Магнит») – 88 магазинов в Ижевске;
- ТГ «Ижтрейдинг» - более 70 магазинов в городе;
- гипермаркет «Ашан»;
- гипермаркет «Лента»;
- магазины ООО «Хлебозавод №5» (12 ларьков) и др.

Рассмотрим ингредиенты и способы приготовления новых видов хлебобулочной продукции: булочки с кунжутом, лукового багета, чесночного багета.

Состав булочки с кунжутом: мука пшеничная хлебопекарная высший сорт, вода питьевая, семя кунжута, дрожжи хлебопекарные прессованные, масло подсолнечное, соль поваренная пищевая, сахар-песок, комплексный хлебопекарный улучшитель.

Состав багета чесночного (лукового): мука пшеничная хлебопекарная высший сорт, вода питьевая, овощи сушеные (чеснок/ лук репчатый), дрожжи хлебопекарные прессованные, сахар-песок, соль поваренная пищевая, масло растительное, комплексный хлебопекарный улучшитель.

Необходимо обосновать затраты на производство продукции. Затраты на сырье определяются на основании норм расхода на сырье в соответствии с рецептурой и цен на единицу сырья (табл. 1).

Таблица 1

#### Расчет стоимости сырья

| Наименование сырья                       | Норма расхода на 1 т, кг | Цена за 1 кг сырья, руб. | Стоимость сырья на 1 т, руб. |
|------------------------------------------|--------------------------|--------------------------|------------------------------|
| Мука пшеничная хлебопекарная высший сорт | 700                      | 15,5                     | 10850                        |
| Улучшитель хлебопекарный                 | 11                       | 24,6                     | 270,6                        |
| Дрожжи хлебопекарные прессованные        | 3                        | 19,6                     | 58,8                         |
| Масло подсолнечное                       | 30                       | 58,2                     | 1746                         |
| Соль поваренная                          | 10                       | 5,8                      | 58                           |
| Сахар-песок                              | 40                       | 36,5                     | 1460                         |
| Вода питьевая                            | 400                      | 7,9                      | 3160                         |
| Семя кунжута                             | 60                       | 150,0                    | 9000                         |
| Лук репчатый сушеный                     | 30                       | 129,0                    | 3870                         |
| Чеснок сушеный гранулы                   | 15                       | 440                      | 6600                         |
| Итого                                    | -                        | -                        | 37073,4                      |

Упаковка багетов планируется поштучно, булочек с кунжутом – по 4 шт. в упаковке, так вес каждого вида продукции составит 200 грамм. Срок годности хлебобулочных изделий в упаковке до 72 часов.

Рассчитаем объем производства продукции при реализации каждого вида продукции в количестве 6 шт. в доступные розничные магазины:

$$0,2 \text{ кг} * 18 \text{ шт.} * 120 \text{ дней} * 173 \text{ магазина} / 1000 \text{ кг} = 75 \text{ тонн}$$

Таким образом, затраты на сырье составят 2780505 руб.

Затраты на производство и реализацию новых видов продукции ООО «Хлебозавод №5» представлены в таблице 2.

Таблица 2

#### Расчет себестоимости новых видов продукции

| Статья затрат                  | Сумма затрат, руб. | Структура затрат, % |
|--------------------------------|--------------------|---------------------|
| Материальные затраты:          | 3000460            | 62,5                |
| в том числе:                   |                    |                     |
| сырье                          | 2780505            | 57,9                |
| Расходы на оплату труда        | 1200184            | 25,0                |
| Отчисления на социальные нужды | 357388             | 7,4                 |
| Амортизация                    | 54008              | 1,1                 |
| Прочие затраты                 | 192029             | 4,0                 |
| Итого                          | 4804070            | 100                 |

Для производства 75 тонн предложенных видов хлебобулочной продукции необходимы затраты в размере 4804070 руб.

В этом случае себестоимость 1 тонны продукции составит:

$$4804070 \text{ руб.} / 75 \text{ тонн} = 64054,27 \text{ руб.}$$

Так как норма прибыли в среднем по организации - 5%, тогда стоимость 1 тонны продукции будет равна 67256,98 руб., а стоимость 1 багета, упаковки булочек (200 г) составит:

$$67256,98 \text{ руб.} * 0,0002 = 13,45 \text{ руб.}$$

Выручка от реализации продукции составит:

$$67256,98 \text{ руб.} * 75 \text{ тонн} = 5044274 \text{ руб.}$$

Размер прибыли организации указывает, что цена устанавливается на минимальном уровне, достаточном для покрытия расходов на производство конкретной продукции. Продажа товара по низкой цене эффективна на стадии насыщения жизненного цикла товара, когда отсутствует рост продаж и компания ставит своей целью сохранить объем сбыта на определенном уровне.

Подобная политика ценообразования рациональна также при проведении кампании по внедрению нового товара на рынок, когда следует ожидать значительного увеличения объемов продаж указанного товара в результате предложения его по низким ценам. Хорошие результаты могут быть достигнуты в том случае, когда продажа по низким ценам способна привести к активному расширению сбыта и получению достаточной прибыли.

Рассчитаем экономическую эффективность расширения ассортимента за счет нового вида продукции (табл. 3).

Таблица 3

### Экономическая эффективность расширения ассортимента

| Показатель                                            | Факт   | Проект | Отклонение |
|-------------------------------------------------------|--------|--------|------------|
| Выручка от реализации, тыс. руб.                      | 447043 | 452087 | 5044       |
| в том числе:<br>за счет производства нового<br>товара | -      | 5044   | 5044       |
| Себестоимость, тыс. руб.                              | 432378 | 437182 | 4804       |
| Прибыль от реализации, тыс. руб.                      | 14665  | 14905  | 240        |
| Уровень рентабельности, %                             | 3,39   | 3,41   | 0,02       |

Результаты анализа показали, что включение в торговый ассортимент нового вида товара повлечет увеличение выручки на 5044 тыс. руб.

Возможный объем прибыли организации - 14905 тыс. руб. Экономический эффект данного мероприятия составит 240 тыс. руб., что приведет к росту уровня рентабельности до 3,41%.

### 2 Совершенствование выбора оптимальных поставщиков

Одним из основных факторов снижения себестоимости продукции при сокращении материальных затрат, можно считать выбор оптимальных поставщиков сырья и материалов. Важность этого выбора объясняется тем, что на современном рынке функционирует большое количество поставщиков схожих материальных ресурсов, а поставщик должен быть надежным партнером организации в реализации ее стратегии.

В результате анализа потенциальных поставщиков организация формирует их перечень, с которыми планируется проведение работы по установлению договорных отношений. Список поставщиков обычно составляется по каждому конкретному виду поставляемых материальных ресурсов.

Важной статьей затрат на производство и реализацию продукции является упаковка продукции - аккуратная, надежная и привлекательная. От этого зависит сохранность продукта и его эстетические качества, влияющие на продажи.

В ООО «Хлебозавод №5» для упаковки хлебобулочной продукции используется полипропиленовая пленка.

На сегодняшний день организация осуществляет закупку упаковочных материалов в ООО «Компания СТЭФ» г. Ижевск.

Исследование рынка поставщиков данной продукции показало, что полипропиленовую пленку выгоднее закупать в ЗАО НПФ «Интеграл+» г. Казань, имеющем представительство в Ижевске. Сильным конкурентом выступает ООО «Ижпак» г. Ижевск.

Для сравнения поставщиков был использован метод рейтинговых оценок по критериям: надежность поставки, расположение поставщика, уровень затрат на поставку, цена и качество товара, условия платежей (табл. 4).

Таблица 4

## Рейтинговая оценка выбора поставщика

| Критерий выбора            | Удельный вес критерия | ООО «Ижпак» |                        | ЗАО НПФ «Интеграл+» |                        | ООО «Компания СТЭФ» |                        |
|----------------------------|-----------------------|-------------|------------------------|---------------------|------------------------|---------------------|------------------------|
|                            |                       | балл        | балл с учетом уд. веса | балл                | балл с учетом уд. веса | балл                | балл с учетом уд. веса |
| Надежность поставки        | 0,30                  | 4           | 5,2                    | 4                   | 5,2                    | 3                   | 3,9                    |
| Расположение поставщика    | 0,05                  | 5           | 5,25                   | 3                   | 3,15                   | 5                   | 5,25                   |
| Уровень затрат на поставку | 0,1                   | 3           | 3,3                    | 4                   | 4,4                    | 4                   | 4,4                    |
| Цена товара                | 0,2                   | 4           | 4,8                    | 5                   | 6                      | 5                   | 6                      |
| Качество товара            | 0,2                   | 3           | 3,6                    | 5                   | 6                      | 4                   | 4,8                    |
| Условия платежей           | 0,15                  | 4           | 4,6                    | 4                   | 4,6                    | 4                   | 4,6                    |
| Итого                      | 1,00                  | 23          | 26,75                  | 25                  | 29,35                  | 25                  | 28,95                  |

ЗАО НПФ «Интеграл+» предлагает наиболее выгодную цену и качество товара.

По мнению специалистов организации затраты на закупку материалов для упаковки продукции составляют не более 0,5% от стоимости материальных затрат всего. На основании данного заключения можно рассчитать объем закупки и проанализировать экономический результат от смены поставщика. Затраты на закупку упаковочных материалов (полипропиленовая пленка) представлены в таблице 5.

Таблица 5

## Расчет себестоимости упаковочных материалов

| Показатели                  | Факт | Проект |
|-----------------------------|------|--------|
| Закупочная цена, руб. за кг | 165  | 150    |
| Количество, кг              | 7588 | 7588   |
| Срок поставки, дни          | 5    | 5      |
| Возможное отклонение, дни   | ± 3  | ± 1    |
| Скидка от объема заказа, %  | 5    | 3      |
| Стоимость заказа, тыс. руб. | 1252 | 1138   |

При одинаковом объеме закупки упаковочной пленки, заметно сокращение затрат на 114 тыс. руб. при реализации проекта. Так как доставка материалов осуществляются из разных городов, стоит обратить внимание на сроки поставки: ООО «Компания СТЭФ» г. Ижевск - от 2 до 8 дней, ЗАО НПФ «Интеграл+» г. Казань в течение 4-6 дней, что подтверждает уровень рейтинговой оценки надежности поставки.

Рассчитаем экономическую эффективность выбора оптимального поставщика упаковочных материалов (табл.6).

Таблица 6

**Экономический эффект от выбора оптимального поставщика**

| Показатель                          | Факт   | Проект | Отклонение |
|-------------------------------------|--------|--------|------------|
| Выручка от реализации, тыс. руб.    | 447043 | 447043 | -          |
| Себестоимость, тыс. руб.            | 432378 | 432264 | -114       |
| в том числе:<br>затраты на упаковку | 1252   | 1138   | -114       |
| Прибыль от реализации, тыс. руб.    | 14665  | 14779  | 114        |
| Уровень рентабельности, %           | 3,39   | 3,42   | 0,03       |

При замене поставщика упаковочных материалов возможный уровень себестоимости за счет сокращения стоимости товара составит 432264 тыс. руб., что говорит о положительном эффекте данного мероприятия.

**3 Разработка мероприятий по повышению узнаваемости бренда**

Узнаваемость бренда – это уровень осведомленности потенциальных потребителей о бренде (торговой марке). Осведомленность потребителей о торговой марке прямо влияет на объемы продаж товара, поэтому значительное внимание маркетинговой кампании должно быть уделено повышению узнаваемости бренда. Для повышения показателей узнаваемости бренда, торговой марки проводится ряд мероприятий, в том числе инвестиции средств в рекламу.

ООО «Хлебозавод №5» имеет расходы на прямые рекламные мероприятия через средства массовой информации и телекоммуникационные сети. Также организация имеет собственный веб-сайт, на котором размещен каталог производимой продукции, информация об организации и контактные данные.

В таблице 7 представлена взаимосвязь расходов на рекламу и выручки организации.

Таблица 7

**Эффективность рекламных мероприятий ООО «Хлебозавод №5»**

| Показатель                        | 2015 г. | 2016 г. | 2017 г. | 2018 г. | 2019 г. |
|-----------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Выручка от реализации, тыс. руб.  | 335516  | 364609  | 343922  | 419917  | 447043  |
| Темп роста выручки, %             | 100,0   | 108,7   | 102,5   | 125,2   | 133,2   |
| Расходы на рекламу, тыс. руб.     | 81,9    | 134,4   | 149,6   | 156,2   | 157,3   |
| Темп роста расходов на рекламу, % | 100,0   | 164,1   | 182,7   | 190,7   | 192,1   |

Необходимо отметить, что выручка от реализации увеличилась на 33%, но данный показатель значительно ниже темпа роста затрат на рекламу.

Таким образом, используемые рекламные методы являются не достаточно эффективными, так как прирост выручки должен быть больше, чем прирост затрат на рекламу.

Годовые затраты на рекламу предлагается распределить следующим образом (табл. 8).



Таблица 8

## Распределение рекламных средств

| Вид затрат                             | Стоимость, тыс. руб. в год | Структура, % |
|----------------------------------------|----------------------------|--------------|
| Разработка макета рекламного сообщения | 40,0                       | 16,6         |
| Печать рекламной продукции             | 68,2                       | 28,3         |
| в том числе:                           |                            |              |
| листовки                               | 20,5                       | 8,5          |
| пакеты                                 | 30,7                       | 12,7         |
| магниты                                | 10,2                       | 4,2          |
| визитки                                | 6,8                        | 2,8          |
| Реструктуризация сайта                 | 50,0                       | 20,7         |
| Реклама в сети Интернет                | 15,0                       | 6,2          |
| Итого рекламных затрат                 | 241,1                      | 100,0        |

Экономическая эффективность применения данного мероприятия представлена в таблице 9.

Таблица 9

## Экономическая эффективность рекламной кампании

| Показатель                       | Факт   | Проект | Отклонение |
|----------------------------------|--------|--------|------------|
| Выручка от реализации, тыс. руб. | 447043 | 449719 | 2676       |
| Себестоимость, тыс. руб.         | 432378 | 432462 | 84         |
| в том числе:                     |        |        |            |
| затраты на рекламу               | 157,3  | 241,1  | 83,8       |
| Прибыль от реализации, тыс. руб. | 14665  | 17257  | 2592       |
| Уровень рентабельности, %        | 3,39   | 3,99   | 0,60       |

За счет интенсивной рекламной работы, организация увеличит объем выручки от реализации за счет продаж кондитерской продукции на 2676 тыс. руб. Уровень рентабельности показывает эффективность применения рекламной кампании. За период применения рекламы рентабельность возрастет на 0,6%, что является положительным результатом деятельности.

Таблица 10

**Экономическая эффективность бизнес-плана по расширению ассортимента хлебобулочных изделий (на примере ООО «Хлебозавод №5» г. Ижевска Удмуртской Республики)**

| Показатель                       | Факт   | Проект | Отклонение |
|----------------------------------|--------|--------|------------|
| Выручка от реализации, тыс. руб. | 447043 | 454763 | 7720       |
| Себестоимость, тыс. руб.         | 432378 | 437152 | 4774       |
| Прибыль от реализации, тыс. руб. | 14665  | 17611  | 2946       |
| Уровень рентабельности, %        | 3,39   | 4,03   | 0,64       |

Таким образом, бизнес-план по расширению ассортимента хлебобулочных изделий (на примере ООО «Хлебозавод №5» г. Ижевска Удмуртской Республики) можно считать целесообразными и использовать в практической деятельности ООО «Хлебозавод №5».

# ***Саввинов А. Бизнес – план «Изготовление натуральных мазей и настоев из можжевельника»***

**Саввинов Альберт**

ученик 11 класса

Руководитель: **Калачев П.С.**

учитель географии

Вилуйская улусная управления образования  
МБОУ «Бекчегинская СОШ им Г.Ф. Николаева»

*«Народная медицина исчезает, а с ней исчезает и многовековой народный опыт, нигде не записанный, устный, хранящий немало сокровищ».*

**Актуальность и новизна идеи:** Продукция из можжевельника натуральная, экологически чистая, без добавления химических добавок. Сложившейся в данный момент сложной эпидемиологической ситуацией в мире, а также и в нашем регионе спрос на продукцию из можжевельника вырос.

**Цель бизнес плана:** Изготовление лечебных мазей, настоев и настоек из можжевельника произрастающих в нашем крае.

## **Задачи:**

1. Сбор народных рецептов из можжевельника
2. Встреча травниками старожилками нашего наслега
3. Изготовление экологически чистых видов продукции
4. Научиться первым шагам ведения бизнеса
5. Получить дополнительный доход

## **1. Описания бизнеса**

Проект является индивидуальным бизнесом, но будет функционировать вместе с бизнес – инкубатором школы.

## **2. SWOT анализ**

До открытия нашего бизнес проекта мы проанализировали сильные и слабые стороны проекта:

### **Сильные стороны**

1. Спрос населения
2. Доступная цена
3. Долгий срок хранения
4. Нулевые затраты при сборе сырья
5. Сырье можно собирать в любой сезон года
6. Отсутствие конкурентов

### **Слабые стороны**

### 1. Нужны знания о можжевельнике

Как видно из анализа сильные стороны преобладают. Из минусов знания о можжевельнике. Чтобы хорошо знать о можжевельнике, мы в первый год работы вели исследовательскую работу о можжевельнике под названием «Лечебная сила - можжевельника».

### 3 Описание услуги

На территории Бекчегинского наслега произрастают 2 вида можжевельника. Всего на территории Якутии произрастают 3 вида можжевельника.

Мы изготавливаем свою продукцию круглый год с соблюдением всех санитарных и гигиенических норм. Выпускаем следующие виды продукции из можжевельника:

Таблица 1

Виды продукции из можжевельника

| № | Вид продукции                      | Вес нетто | Состав                                                         | Применение                                                                                                                                             |
|---|------------------------------------|-----------|----------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Мазь из можжевельника              | 30 г      | Сливочное масло + хвоя + шишка - ягоды                         | При заболеваниях горло, кашель, бронхите, дыхательных путей. При насморке. Для суставов, спины и остеохондрозе. Как профилактическое средство при ОРВИ |
| 2 | Мазь из можжевельника              | 30 г      | Растительное масло + хвоя.                                     | При кожных заболеваниях, при болях спины, остеохондроза и суставов.                                                                                    |
| 3 | Мазь из можжевельника              | 30 г      | Спелые ягоды + растительное масло + пчелиный воск              | При болях суставов и мышц.                                                                                                                             |
| 4 | Настои из можжевельника (10 видов) | 100 г     | На основе шишко – ягод, коры можжевельника, хвои можжевельника | Универсальные во многих болезнях                                                                                                                       |
| 5 | Настойка из можжевельника          | 100 г     | Хвоя, шишко-ягода и водка 40%.                                 | Универсальная настойка                                                                                                                                 |
| 6 | Ягоды можжевельника                | 100 г     | Высушенная ягода                                               | Очищает кровь, укрепляют иммунитет, стимулируют обмен веществ, предотвращают пародонтоз, избавляют от сердечной боли, отечности                        |
| 7 | Хвоя можжевельника                 | 100 г     |                                                                | Как очищающее средство                                                                                                                                 |

### 4 План маркетинга

Потенциальными потребителями нашей продукции являются жители нашего наслега. Населения нашего наслега составляет - 411 человек. И населения города Вилуйска и жители Республики Саха (Якутия)

Для налаживания нашего производства, мы провели маркетинговый опрос, чтобы узнать мнения населения, на такой вид производства. Всего задана два вопроса.

В опросе участвовала 50 человек от 15 до 60 лет.

По результатам маркетингового опроса можно сделать вывод:

- население знает о полезных свойствах можжевельника (90% из опрошенных);
- сами никогда не изготавливали мази и настои из можжевельника (80% из опрошенных)
- с удовольствием бы приобрели нашу продукцию (100% из опрошенных)

С началом производства нашей продукции у нас появится своя клиентура.

Для местных предпринимателей мы не являемся конкурентами.

Для рекламы своей работы мы используем социальные сети: ватсап, инстаграмм. Также будем вывешивать рекламные плакаты возле торговых точек села.

## 5 Производственный план

Для налаживания нашего бизнеса, не нужно дорогостоящих оборудования. Оборудование для изготовления продукции из можжевельника нам предоставило бизнес – инкубатор школы в общей суммой 35 000 руб

Таблица 2

Оборудования для изготовления продукции из можжевельника

| № п/п | Наименование                         | Назначение                                | Количество | Общая стоимость, руб без НДС |
|-------|--------------------------------------|-------------------------------------------|------------|------------------------------|
| 1     | Электроплитка                        | Для варки хвои и шишк-ягод можжевельника  | 1          | 5 000                        |
| 2     | Электросушилка для продуктов «LUMME» | Для сушки хвои и шишко – ягод             | 1          | 5.000                        |
| 3     | Цветной принтер «Epson 312»          | Для этикетки продукции                    | 1          | 10 000                       |
| 4     | Ноутбук «Acer»                       | Для печатания надписей и эмблем продукции | 1          | 15 000                       |

## 6 Организационный план

Так как наш бизнес проект не коллективный все должностные обязанности ложатся на нас (с руководителем проекта), это в лице: заведующего, рабочего, экономиста – маркетолога.

## 7 Финансовый план

Так как мы, являемся резидентами бизнес инкубатора, то 20% от выручки отдаем в виде аренды школьному бизнес инкубатору.

Таблица 3

## План изготовления и реализации продукции за 1 год. Доход

| № | Вид продукции                                                         | Кол-во выпущенных упаковок | Цена за 1 упаковку, рб | Доход от реализации, рб |
|---|-----------------------------------------------------------------------|----------------------------|------------------------|-------------------------|
| 1 | Мазь из можжевельника на основе сливочного масла                      | 250 шт.                    | 170                    | 42 500                  |
| 2 | Мазь из можжевельника на основе растительного масла                   | 200 шт.                    | 150                    | 30 000                  |
| 3 | Мазь из можжевельника на основе растительного масла и пчелиного воска | 100 шт.                    | 170                    | 17 000                  |
| 4 | Настои (10 разновидностей)                                            | 80 шт.                     | 100                    | 8 000                   |
| 5 | Настойка на основе водки                                              | 30 шт.                     | 200                    | 6 000                   |
| 6 | Ягоды из можжевельника                                                | 30 шт.                     | 100                    | 3 000                   |
| 7 | Хвоя можжевельника                                                    |                            |                        | 1 500                   |
| 8 | <b>Итого</b>                                                          |                            |                        | <b>108 000 рб</b>       |

## Затраты на изготовления продукции

Таблица 4

## Затраты на 1 год

| № | Вид затрат                       | Кол-во  | Сумма за 1 ед. рб | Итого, рб     |
|---|----------------------------------|---------|-------------------|---------------|
| 1 | Сливочное масло                  | 10 кг   | 400рб             | 4000          |
| 2 | Растительное масло               | 6 кг    | 120 рб            | 720           |
| 3 | Пчелиный мед                     | 700 гр  | 1000              | 1000          |
| 3 | Пластиковые контейнеры по 30 мл  | 500 шт. | 5 рб за штуку     | 2 500         |
| 4 | Пластиковые контейнеры по 100 мл | 150 шт. | 10 рб за штуку    | 1 500         |
| 5 | Клеящая фотобумага (50 листов)   | 1 шт.   | 350 рб.           | 350           |
| 7 | Краска для цветного принтера     | 1 шт.   | 1000 рб           | 1000          |
| 8 | <b>ИТОГО:</b>                    |         |                   | <b>11 070</b> |

## Финансовый расчет

Доход – затраты = прибыль

108 000 – 11 070 = 96 930 рб

Прибыль – аренда (20%) = чистая прибыль

96 930 рб-19 686 рб = 77 244 рб

И так чистая прибыль с вычетом аренды 20% составит примерно **77 244 рублей.**

Это цифра увеличиться, мы посчитали только среднюю примерную прибыль.

Из чистого прибыля, мы 15 % откладываем на не отложные нужды, это сумма составит 11 587 рублей.

73 944 рб- 11 587 рб = **62 357 рб чистый прибыль**

Ежемесячный средний доход составит 62 357 рб: 12= **5 196 рб**

## 8 Анализ рисков

Каждый бизнес -проект сопряжен определенными рисками.

Таблица 5

**Оценка рисков проекта и мероприятия по предотвращению их наступления или их последствий**

| № | Риск                   | Вероятность наступления | Степень тяжести последствий | Меры по предотвращению                                  |
|---|------------------------|-------------------------|-----------------------------|---------------------------------------------------------|
| 1 | Спад клиентов          | Низкая                  | Низкая                      | Всегда изготавливать качественную продукцию             |
| 2 | Появление конкурентов  | Низкая                  | Низкая                      | Второго такого бизнеса в ближайшее время не предвидится |
| 3 | Сертификация продукции | Средняя                 | Средняя                     | В ближайшее время пройти сертификацию продукта          |

## 9 Выводы

Данный бизнес –план показывает схему работы бизнес – инкубатора школы - и школьника создавший свой собственный проект.

При правильной организации и в качественном изготовлении натуральных мазей и настоев можно найти своих клиентов. Научился первым шагам бизнеса. Выпустили брошюру «Лечебная сила - можжевельника» здесь даны описания как изготавливать мази и настои, их состав, при каких болезнях применять и как применять. С помощью этой брошюры самим можно изготавливать мази и настои в домашних условиях.

Для изготовления мазей и настоев не требуется много можжевельника. При изготовлении продукции из можжевельника, мы не причинили урона окружающей среде.

В конце работы, мы выпустили брошюру «Лекарственная сила - можжевельника», где подробно описывается инструкция по изготовлению и применению можжевельника.

## ***Энс Е.С. Бизнес – план «Производство комбикормов»***

**Энс Елена Сергеевна**

студентка 4-го (бакалавриат/ВО),  
факультета Экономики и права ТИ имени А.П.Чехова

Данный бизнес-план составлен с целью обоснования финансово-экономической эффективности и технической осуществимости инвестиционного проекта «Производство комбикормов». Проект предусматривает строительство комплекса по производству комбикормов, закупку и установку производственного оборудования и последующую эксплуатацию завода по производству комбикормов мощностью 14 000 тонн в год. Сферы деятельности компании:

- Производство качественной продукции по различным рецептам и для различных отраслей птицеводства, свиноводства и животноводства;
- Производить комбикорма по рецептам клиентов;
- Производить комбикорма, полностью сбалансированные по микроэлементам и витаминам и способные к максимальной конверсии.

Целевая группа будет состоять из частных лиц и компаний в секторах птицеводства, свиноводства и животноводства.

Общие инвестиционные затраты по проекту составят 535 000 тыс. руб.

Финансирование проекта планируется осуществить за счет собственного и заемного капитала (инвесторы/кредит).

Показатели эффективности деятельности предприятия на 1,5 лет проекта.

С экономической точки зрения, проект внесет свой вклад:

- сбор дополнительных поступлений в бюджет Неклиновского района;
- удовлетворение потребностей сельскохозяйственных производителей в качественных комбикормах.

Эффект от реализации данного проекта на социально – экономическую сферу отражается следующими показателями:

- Количество создаваемых рабочих мест – 11;
- Удовлетворение спроса потребителей – через производство и продажи комбикормов.

### **Введение**

Данный бизнес-план посвящен экономическому обоснованию возможности инвестирования в проект "Производство комбикормов".

Бизнес-план содержит всю информацию, необходимую для проведения инвестиционных расчетов, включая основные статьи доходов, расходов и капитальных вложений, необходимых для реализации проекта. Она также должна

включать описание основных характеристик рынка комбикормов, в том числе динамику объемов спроса и предложения и ценовые показатели. На основе этих показателей составляются прогнозы развития рынка в период реализации проекта. Проведена оценка эффективности и рисков инвестиционного проекта и рассчитаны основные интегральные показатели проекта - чистая приведенная стоимость (NPV), внутренняя норма доходности (IRR), индекс рентабельности (PI), дисконтированный период погашения (DPP) в реалистичном сценарии развития рынка. Используя предложенный бизнес-план, потенциальные инвесторы смогут оценить эффективность вложений в данный проект, выбрать наиболее эффективную схему проектного финансирования.

Основными источниками данных для расчетов экономического обоснования эффективности проекта стали:

- «Методологические рекомендации по оценке инвестиционных проектов и их отбору для финансирования», методология ЮНИДО (Комитет Организации Объединенных Наций по промышленному развитию), измененная с учетом особенностей проекта;
- информация из открытых средств массовой информации и Интернет-источников;
- результаты исследований, проведенных на российском рынке;
- статистические данные Ростовской области по статистике, аналитические материалы и пресс-релизы.

## **1. Концепция проекта**

Проект предусматривает строительство комплекса по производству комбикормов, закупку и установку производственного оборудования и последующую эксплуатацию комбикормового завода мощностью 14 000 тонн в год.

Концепция проекта предусматривает:

- производить до 14 000 тонн комбикормов в год для животноводства. Реализация проекта в запланированные сроки занимает 1,5 года. В соответствии с проектом предполагается производство комбикормов для животноводства для реализации третьим лицам и физическим лицам;
- минимизировать затраты ресурсов на производство комбикормов за счет использования передовых зарубежных технологий и оборудования;
- обеспечить гибкое реагирование на потребности рынка путем изменения рецептуры и производства требуемой комбикормовой смеси в определенные периоды времени;
- обеспечить экологическую безопасность производства с помощью прогрессивных технологических решений.

При сезонном характере реализации сырья (зерновых культур) хозяйствами района должны быть обеспечены бесперебойным производством в ущерб созданию



необходимого количества сырьевых запасов из годовых потребностей всех видов зерновых культур для каждого вида продукции.

Создание собственной сырьевой базы должно привести к экономии затрат, повышению качества продукции, что, в свою очередь, является гарантией качества для наших потребителей. Комбинированные кормовые культуры станут дополнительным рынком сбыта продукции растениеводства в хозяйствах соседних регионов (в частности, зерновых культур, в будущем - кормовых культур). Производство высококачественных кормов будет стимулировать увеличение поголовья животных в хозяйствах района.

Цели бизнеса:

- закрепиться на рынке комбикормов Неклиновского района.
- обеспечить стабильный уровень входящего денежного потока.
- достичь безубыточной точки продаж услуг и обеспечения роста прибыли.

Целевые показатели:

- срок погашения - 1,5 года;
- добиться положительного социального эффекта за счет создания 11 новых легальных рабочих мест и увеличения налоговых отчислений в бюджет;
- обеспечить доступное и качественное обслуживание клиентов.

Описание этапов развития компании

Производственная программа для реализации этого проекта разделена на несколько этапов:

- прединвестиционный: проведение подготовительных работ, получение разрешений, заказ и развитие ПСД, составление плана производства и реализации услуг, планирование и развитие инвестиционного проекта, поиск инвесторов;
- инвестиционный: проведение капитальных вложений, производство ИМС, приобретение и установка оборудования, запасных частей, реклама, запуск продаж и продвижение товаров и услуг;
- постинвестиционные (эксплуатационный): наращивание производственных мощностей, фиксация рынка, реализация плановых мощностей; сопровождение рекламы товаров и услуг.

## **2. Описание продукта (услуги)**

На сегодняшний день отрасль по производству кормов для животных переживает рост своего развития. Многие крупные хозяйства строят на территории комбикормовые предприятия, увеличивая объемы производства, крупные комбикормовые заводы, которые переживают трудные времена. Многие эксперты расходятся во мнениях относительно того, какой вид бизнеса по-прежнему является лучшим для отрасли в целом. Некоторые считают, что фермы более рентабельны, потому что они концентрируются на определенной операции или нескольких

операциях и производят смешанный корм по формуле, разработанной для удовлетворения их потребностей. Другие считают, что это почти «кустарное» производство не способствует развитию отрасли и не может обеспечить качественными полноценными кормами животноводство и птицеводство. Во всяком случае, все эксперты сходятся во мнении, что создание новых мощностей крайне необходимо - ведь в настоящее время в стране также не производится половина того объема комбикормов, который существовал до распада СССР.

В случае крайней необходимости многие компании, обслуживающие сельскохозяйственные и промышленные комплексы, предлагают такую услугу, как «завод по производству комбикормов под ключ», что означает проектирование и строительство здания будущего завода в соответствии с передовыми технологиями строительства и его комплектное оснащение необходимыми технологическими линиями.

Производственная программа рассчитывается на основе количества рабочих дней в каждом календарном году.

Распределение рабочих часов на производство каждого вида комбикормов (на примере комбикормов для свиноводческого хозяйства) в соответствии с (в %) общим количеством рабочих часов:

- для поросят-сосунков (до 2-х месяцев.) – 15;
- для поросят на дорастивании (2-4 месяца.) - 25;
- для поросят на дорастивании (4-6 месяцев) - 25;
- свиней на откорме (более 6 месяцев.) - 15;
- для свиноматок и кабанов - 10;
- для свиноматок с подсосными свиньями - 10.

Количество в тоннах рассчитывается на основе производительности и времени загрузки для каждого типа комбикормов. Продукция транспортируется на склад. Продажи будут осуществляться со склада и оплачиваться из средств покупателя.

### 3. Программа производства

Таблица 1

Программа производства

| План производства и реализации            | Номинальный объем | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|-------------------------------------------|-------------------|------|------|------|------|------|
| Комбикорм (тн)                            | 14 000            | 50%  | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Средний коэффициент загрузки производства |                   | 50%  | 100% | 100% | 100% | 100% |

Таблица 2

Объем производства

| Объемы реализации (в единицах) | 2021 | 2022  | 2023  | 2024  | 2025  | Итого |
|--------------------------------|------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Комбикорм (тн)                 | 7000 | 14000 | 14000 | 14000 | 14000 | 63000 |

Таблица 3

## Доходы от продаж

| Доходы от продаж | 2021    | 2022    | 2023    | 2024    | 2025    | Итого    |
|------------------|---------|---------|---------|---------|---------|----------|
| Комбикорм        | 280 000 | 616 000 | 6776000 | 7453600 | 8198960 | 31388560 |
| Итого            | 280 000 | 616 000 | 6776000 | 7453600 | 8198960 | 31388560 |

## 4. Маркетинговый план

## 4.1. Описание рынка продукции (услуг)

Сегодня отрасль по производству кормов для животных переживает рост своего развития. Многие крупные фермы строят на земле комбикормовые предприятия, увеличивая объемы производства крупных комбикормовых заводов, переживших тяжелые времена. Многие эксперты расходятся во мнениях относительно того, какой вид бизнеса лучше для отрасли в целом. Некоторые считают, что вспомогательные склады более выгодны, учитывая узкую направленность на бетонное хозяйство или определенные фермы и производство комбикормов на основе смесей, разработанных в соответствии с их потребностями. Другие считают, что такое почти «кустарное» производство не способствует развитию отрасли и не может обеспечить качественное животноводство и птицеводство.

Виды комбикормов. Комбинированные комбикормовые предприятия и фермерские мастерские производят полноценные корма, кормовые концентраты, кормовые смеси и белково-витаминно-минеральные добавки (БВМД).

*Полнорациональные комбикорма* включают в себя все, что необходимо животным и птичьим организмам: питательные вещества и стимуляторы физиологической активности без добавления в рацион других видов кормов.

*Комбикорма – концентрат* компенсирует недостаток питательных веществ в основном рационе животных и птиц. Их кормят в дополнение к грубым и сочным кормам. Большую часть производимых в настоящее время кормов составляют кормовые концентраты.

*Кормовые смеси* в основном состоят из грубых кормов (сена, соломы, крошек, стеблей кукурузных початков, сухих пирожных и т.д.) и концентратов и используются для кормления взрослых жвачных животных.

Белковые, витаминные и минеральные добавки содержат компоненты с высоким содержанием белка, витаминов и минералов и используются для обогащения кормов с низким содержанием перечисленных элементов.

Основные требования к комбикормам. Готовые комбикорма должны быть однородными по внешнему виду, без следов плесени. Цвет должен соответствовать всем ингредиентам, используемым в его составе. Чаще всего комбикорм серый с различными оттенками в зависимости от преобладания последнего или содержащихся в нем кормов. Например, комбинированные корма, содержащие много кукурузно-желтого цвета, травяная мука – серо-зеленый запах соответствуют всем ингредиентам: в присутствии рыбной муки комбинированные корма имеют

запах вяленой рыбы, мука из кориандра - запах семян кориандра. Корма, смешанная с сеном, имеет запах сена. Содержание влаги в корме не должно превышать 14,5 ... 15 %, в белково-витаминно-минеральных добавках - не более 14 %.

Общее содержание соли в комбикормах не должно превышать максимально допустимых норм: для птицы - 0,7 %, для молодняка - 1 %, для взрослых животных - 1,5 %.

Смешанный корм производится навалом (порошком), гранулами и брикетами. Гранулирование позволяет получать высокопродуктивные корма, улучшает их вкус, делает более удобным для хранения и транспортировки и позволяет избежать потерь. При гранулировании предпочтительно поддерживать баланс комбикормов, особенно в отношении витаминов, микроэлементов и других биологически активных веществ.

#### **4.2. Характеристика, виды и состав комбикормов**

Комбинированный корм (комбикорм) - это специальная смесь кормов, которая изготавливается по научно обоснованным рецептам и предназначена для кормления сельскохозяйственных животных. Существует три вида таких кормов: полнорационные корма, концентраты и специальные кормовые добавки, насыщенные белками, витаминами и минералами. Они доступны в различных формах: злаки, брикеты, гранулы, мучные смеси и др. Основным сырьем являются зерновые, крупяные злаки, корма для животных, трава и хвойная мука и др.

По сути, это смесь различных сортов злаков и добавок в определенных пропорциях.



Кормовые смеси представляют собой сложную однородную смесь различных кормов, предварительно очищенных, измельченных и отобранных в соответствии с научно обоснованными рецептами для обеспечения наиболее эффективного использования питательных веществ животного происхождения.

Преимущество:

- Экономия кормовых ресурсов;
- Управление отходами из различных отраслей промышленности;
- Возможность включения в корм для животных сырья, которое не может быть использовано отдельно по причине его плохого качества и по другим причинам;

- Возможность придать продукту форму, подходящую для кормления. Комбинированные корма производятся почти для всех групп животных.

Использование сбалансированных по всем питательным веществам комбикормов увеличивает продуктивность животных на 10-12%, а его обогащение витаминами, микроэлементами и другими стимуляторами на 25-30% по сравнению с кормлением животных отдельными видами кормов. Питательная ценность выражается в кормовых единицах (1 кормовая единица = 1 кг овса).

Основой комбикормов является зерновое сырье, которое во всех комбикормах составляет около 60-65%. Это зерновые культуры: пшеница, ячмень, кукуруза, овес, просо. Характеристики: высокое содержание углеводов - 70%, низкое содержание белков - 10-15%.

Зернобобовые: горох, фасоль, соя, люпин. Высокобелковые культуры - 25-45%.

Масличные семена: подсолнечник, хлопок, рапс, посадочный грунт, рокс, вводятся в комбикорм в качестве отходов (жмых, мука). Можно также включить: отходы от переработки зерновых в зерно и муку, отходы пищевой промышленности, корма для животных, грубые корма для животных и т.д.

Технология приготовления комбикормов включает в себя следующие операции, выполняемые последовательно: прием, размещение и хранение сырья; измельчение; дозирование; смешивание, прессование; хранение.

Смешанные комбикормовые заводы производят: комбикорма, комбикорма - концентраты, кормовые смеси, смеси (белково-витаминные (БВД), минеральные (БВМД), карбамидные добавки (концентраты) и премиксы.

Полнорацонные корма содержат все питательные вещества, необходимые для удовлетворения физиологических потребностей животных при высоком уровне продуктивности. Кормить их без добавления кормов других видов. Приготовьте эти корма в основном для птиц, свиней, лошадей. Кролики и молодые животные других видов в раннем возрасте.

Рецепт каждого корма обозначается двумя номерами: первый - группа животных определенного вида, второй - серийный номер рецепта. Каждый корм имеет маркировку: ПК - полнорацонный комбикорм, К - комбикормовый концентрат, БВД - белково-витаминная добавка, ЗЦМ - заменитель цельного молока, П - премиксы.

Комбинированная пища обогащена микродозами - метионином, витаминами - А, D, E, рибофлавином, пантотеновой кислотой, никотиновой кислотой, витамином B12, марганцевыми солями, железом, медью, цинком, кобальтом, йодом.

Комбинированные концентрированные корма предназначены для кормления животных в качестве дополнения к основному рациону, состоящему из грубых, сочных и других местных продуктов. Промышленность производит комбикорма - концентраты для молочных и сухостойных коров, молодых животных всех возрастов,

производителей, тягловых лошадей, свиноматок и свиноматок и молочных овец, а также для говядины и бекона откормочных свиней. В этот корм добавляются витамин D2 и соли с микроэлементами.

Предполагается, что комбикормовый завод в рамках проекта будет производить следующие виды комбинированных кормов для свиней в соответствии с возрастными категориями:

- для грудных свиней (до 2-х месяцев).
- для поросят с длительным сроком содержания (2-4 месяца.) ;
- для дорастивания поросят (4-6 месяцев.) ;
- свиней на откорме (более 6 месяцев.) ;
- для свиноматок и кабанов;
- для подсосных свиноматок.

Сырье, необходимое для производства каждого вида продуктов питания, рассчитывается в соответствии с его рецептом.

В комбикорма для каждой категории свиней добавляются определенные белково-витаминно-минеральные добавки (БВМД) (см. таблицу).

**Таблица 4**

**Характеристика белково – витаминных минеральных добавок**

| Показатель                            | Супер Престартер | Стартер | Гроуер | Финишер | СБ   | СЛ   |
|---------------------------------------|------------------|---------|--------|---------|------|------|
| Содержание питательных веществ в 1 кг |                  |         |        |         |      |      |
| Обм. Энергия, ккал                    | 3300             | 2540    | 2510   | 2250    | 2230 | 2450 |
| Сыр. протеины, г                      | 200              | 465     | 450    | 400     | 350  | 360  |
| Сыр. жиры, г                          | 60               | 30      | 30     | 25      | 55   | 60   |
| Сыр. клетчатка, г                     | 35               | 45      | 65     | 65      | 45   | 60   |
| Зола, г                               | 60               | 225     | 210    | 275     | 400  | 440  |
| Лизин, г                              | 12               | 8       | 35     | 38      | 29,2 | 32,1 |
| Метионин + Цистин, г                  | 7,4              | 16,2    | 14     | 18      | 8,8  | 12   |
| Кальций, г                            | 8                | 42      | 40     | 53      | 80   | 90   |
| Фосфор, г                             | 6,7              | 19      | 17,8   | 15,4    | 21   | 24   |
| Натрий, г                             | 2                | 8,5     | 7,3    | 12      | 41   | 44   |
| Прочие характеристики                 |                  |         |        |         |      |      |
| Упаковка, кг                          | 50               | 50      | 50     | 50      | 50   | 50   |
| Срок хранения, мес.                   | 12               | 12      | 12     | 12      | 12   | 12   |

Суперпрестартер (коды 6194 и 6088) предназначен для подготовки организма животного к усвоению питательных веществ из концентрированных кормов и укрепления организма. Используется с 3-4 дней жизни и до 26-28 дней. Эта диета сбалансирована таким образом, чтобы она давала максимальную эффективность при употреблении грудного молока. Затем суперпрестартер аккуратно заменяют на

суперпрестартер (код 6088) в возрасте от 27 до 31 дня. Благодаря балансу «Суперпрестартер» улучшается усваиваемость, и поросята достигают живого веса от 7,5 до 8 кг за 30 дней. Кроме того, использование кормов повышает безопасность на 10%. Начиная с 40 дней, добавляя "Стартер".



Стартер необходим для полного усвоения питательных веществ из концентрированных и других продуктов питания. С 45-го дня поросята полностью переходят на комбикорм со «Стартером» -20%. Вес поросята 400 гр. в сутки. При таком весе поросята достигают веса 27 кг за 85 дней. Начиная с 85 дней, корма, смешанные с "Стартером" -20% в течение 3 дней заменяются кормами, смешанными с "Гроуром" -15% в пропорции от 30 до 100%.



Гроуер используется для лучшего усвоения всех питательных веществ для развития организма и набора живого веса до 50 кг. Ежедневный вес 550 г. Со 128 дней диета в течение 2 дней меняется на "Финишер" -10%.





Фишер способствует активному усвоению питательных веществ из концентрированных кормов и увеличению живого веса. При весе в 750 г/день, за 210 дней, животные достигают живого веса 110 кг.



#### **4.3. Анализ отрасли и конкурентов**

Тенденция замедления роста производства комбикормов полностью совпадает с развитием животноводства, и это общий тренд. Это ударило по марже, потому что цены на конечную продукцию растут с некоторым опозданием. В прошлом году положение независимых заводов стало еще сложнее, они все больше теряются среди агрохолдингов, которые ориентируются на свое производство и уходят от закупок комбикормов на стороне.



Доля самостоятельных предприятий из года в год сокращается. Если всего в России действует около 270 заводов и цехов, выпускающих комбикорма, то доля независимых составляет примерно 10-11%.

Главная тенденция последних лет — стремление к самообеспечению предприятий животноводческой отрасли, что, по их мнению, гарантирует наибольшую стабильность и снижение себестоимости, а это особенно важно на высококонкурентном рынке.

Улучшить состояние независимых производителей комбикормов можно за счет адресной господдержки. Например, это может быть субсидирование проектов по производству комбикормов в регионах, где на него есть спрос.

ТОП-25

АГРО  
ИНВЕСТИР

Крупнейшие производители  
комбикормов

|                                                                                     |                                        | 2017** | 2018 |
|-------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------|--------|------|
|    | 1. «Черкизово»                         | 1678   | 1820 |
|    | 2. «Мираторг»                          | 1460   | 1530 |
|    | 3. «Ресурс»                            | 900    | 1100 |
|    | 4. «Приосколье»                        | 1277   | 1007 |
|    | 5. «БЗЗРК-Белгранкорм»                 | 772    | 748  |
|  | 6. «Агро-Белогорье»                    | 543    | 660  |
|  | 7. «Чароен Покпанд Фудс»               | 650    | 620  |
|  | 8. «Агрокомплекс» им. Н. Ткачева       | 677*   | 580* |
|  | 9. «Русагро»                           | 603    | 567  |
|  | 10. «Великолукский СК»                 | 441    | 545  |
|  | 11. «Сибирская аграрная группа»        | 485    | 508  |
|  | 12. «Продо»                            | 469    | 489  |
|  | 13. «Комос Групп»                      | 482    | 476  |
|  | 14. «Белая птица»                      | 496    | 460* |
|  | 15. «Агрозко»                          | 280    | 410  |
|  | 16. «АгроПромкомплектация»             | 389    | 408  |
|  | 17. «КоПитания»                        | 282*   | 400* |
|  | 18. «Здоровая ферма»                   | 401    | 380  |
|  | 19. «Агросила»                         | 352    | 355* |
|  | 20. «Ариант»                           | 310*   | 350* |
|  | 21. «Хорошее дело»                     | 290    | 326  |
|  | 22. Богдановичский комбикормовый завод | 320    | 317  |
|  | 23. ККЗ им. Кирова                     | 329    | 306  |
|  | 24. «Дамате»                           | —      | 288  |
|  | 25. АПК «Дон»                          | —      | 279  |

Тыс. т \*оценка \*\*с учетом корректировок, сделанных при подготовке рейтинга за 2018 год

ИСТОЧНИК: - АГРОИНВЕСТОР -

## 92% КОМБИКОРМОВ — ДЛЯ ПТИЦЫ И СВИНЕЙ

Динамика и прогноз производства



Млн т \*прогноз

ИСТОЧНИКИ: РОССТАТ, МИНСЕЛЬХОЗ, СОЮЗ КОМБИКОРМЩИКОВ

Независимые комбикормовые заводы еще могут быть востребованы в удаленных регионах, где не так, как в Черноземье или на Юге, развиты крупные агрохолдинги. Например, такие игроки способны эффективно работать на Северо-Западе и Урале, а вот в Центре и Поволжье соперничать с агрохолдингами уже сложно, поскольку поставки комбикормов небольшим хозяйствам — это достаточно нестабильный рынок сбыта. Впрочем, еще есть регионы, где можно развивать животноводство и где почти не производятся комбикорма, приводя в пример Самарскую область, но добавляя, что подобных регионов осталось немного. Еще одним вариантом, который позволяет независимым заводам довольно успешно работать это партнерство с крупными животноводческими компаниями.

Также стабильный сбыт может гарантировать географическая удаленность от других игроков-конкурентов. Тем не менее в целом тренд на ухудшение положения независимых производителей комбикормов сохраняется, и никаких предпосылок для изменения ситуации нет.

## БОЛЬШЕ ВСЕГО КОМБИКОРМОВ — В ЦЕНТРЕ

Структура производства по округам в 2018 году



ИСТОЧНИК: МИНСЕЛЬХОЗ

В настоящее время намечается увеличение поголовья скота всех категорий, возрождение животноводства, поэтому создание комбикормового комплекса является актуальным. Производство комбикормов по указанной технологии и с использованием современного импортного оборудования позволит

- Производить качественную продукцию разных рецептур и для разных отраслей животноводства;
- Производить комбикорма по рецептурам заказчиков;
- Выпускать комбикорма полностью сбалансированных по микроэлементам и витаминам и способных на максимальную конверсию.

На основании SWOT – анализа можно выделить основные целевые ориентиры работы комплекса:

| Анализ внутренней среды |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|-------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Субъекты                | Сила (Strength)                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Слабость (Weaknesses)                                                                                                                                                                                                                                             |
| Персонал                | 1. Высокая степень организационной культуры на предприятии, нацеленность коллектива на единый результат работы<br>2. Укомплектованность штата предприятия квалифицированными рабочими                                                                                                                                 | 1. Невысокий уровень заработной платы<br>2. Наличие «незаменимых» узких специалистов                                                                                                                                                                              |
| Производство            | 1. Высокое качество продукции<br>2. Современное высокотехнологичное оборудование, которое позволяет производить продукцию на уровне ведущих зарубежных предприятий.<br>3. Динамичное изменение технологических процессов под запросы потребителей.<br>4. Разделение линий производства комбикормов по видам рецептов. | 1. Недостаточность складских помещений для хранения сырья.<br>2. Невозможность выработки мелких партий комбикормов.<br>3. Снижение общей производительности комбикормов вследствие большого количества рецептов.                                                  |
| Маркетинг               | 1. Наличие налаженных каналов сбыта продукции.<br>2. Долговременное доверительное сотрудничество с поставщиками.<br>3. Отсутствие сильных конкурентов в районе.                                                                                                                                                       | 1. Недостаточное количество собственного грузового специализированного автотранспорта.<br>2. Отсутствие сильной торговой марки стартерных и престартерных кормов.<br>3. Низкая осведомленность покупателей как о производителе стартерных и престартерных кормов. |
| Субъекты                | Возможность (Opportunities)                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Угроза (Threats)                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Персонал                | 1. Обучение, повышение квалификации.                                                                                                                                                                                                                                                                                  | 1. Потеря высококвалифицированных рабочих и специалистов.                                                                                                                                                                                                         |
| Производство            | 1. Увеличение объемов производства престартерных, стартерных комбикормов, БВМК.<br>2. Увеличение объемов хранимого сырья и готовой продукции.<br>3. Улучшения условий труда работников.<br>4. Замена неэффективного и находящегося в аварийном состоянии оборудования, систем.                                        | 1. Несвоевременная поставка сырья.<br>2. Несвоевременная и не в полном объеме выработка комбикорма.<br>3. Смешивание комбикорма при производстве.<br>4. Остановка производства по причине поломки оборудования, отсутствия одного из видов энергоресурсов.        |
| Маркетинг               | 1. Территориальное расширение рынков сбыта.<br>2. Привлечение новых клиентов.<br>3. Брендирование продукта и выход на рынок под данным брендом.                                                                                                                                                                       | 1. Уход клиентов к конкурентам.<br>2. Появление новых конкурентов на рынках сбыта, рост «теневых» сектора, незарегистрированных производств.<br>3. Административные барьеры для выхода на новые рынки сбыта.                                                      |

Также в Неклиновском районе и за его пределами существуют магазины, которые продают комбикорма, но нет производителей данных продуктов, то есть на этот рынок мы вступаем первыми, но так как мы тоже выступаем продавцами данного товара проведем сравнительный анализ потенциальных конкурентов, будем оценивать по 5-тибальной шкале:

- Комбикорма и кормовые добавки (Вокзальный переулок, 74А, село Покровское)
- Ветаптека (Привокзальная улица, 5А, село Покровское)
- Гетакс (улица олега Кошевого, 22/2, село Покровское)

| Параметр                                   | Комбикорма и кормовые добавки | «Гетакс»    | «Производство комбикормов» |
|--------------------------------------------|-------------------------------|-------------|----------------------------|
| Ассортимент предлагаемых товаров и услуг   | 3                             | 3           | 5                          |
| Известность брендов                        | 3                             | 5           | 3                          |
| Маркетинговая политика                     | 4                             | 4           | 5                          |
| Система скидок                             | 4                             | 4           | 4                          |
| Ценовая политика                           | 4                             | 4           | 4                          |
| Технология качества используемой продукции | 3                             | 3           | 5                          |
| Уровень технологии работы с клиентом       | 4                             | 4           | 4                          |
| Качество и разнообразие продукции          | 3                             | 3           | 5                          |
| <b>Средний балл</b>                        | <b>3,5</b>                    | <b>3,75</b> | <b>4,38</b>                |

Таким образом, мы выявили средний балл наших потенциальных конкурентов и выявили стороны, в которых следует развиваться.

#### 4.4. Стратегия маркетинга

Организовать эффективную систему для рационализации процессов производства и продажи комбикормов.

Разработка маркетинговой стратегии включает в себя разработку стратегий по производству товаров, ценообразованию, дистрибуции и продвижению. Стратегии, разработанные в этих областях, представлены ниже.

##### *Ценовая стратегия*

Стратегия ценообразования включает в себя следующие виды деятельности:

- изучение ценовой политики конкурентов;
- использование системы скидок;
- формирование цен с учетом покрытия затрат и действующего законодательства;
- внедрение гибких форм оплаты – внедрение системы отложенных платежей.

Для обеспечения ценовой конкурентоспособности на рынке при

необходимости может использоваться гибкая система скидок.

#### *Стратегия дистрибуции*

На рынке деятельность компании должна быть направлена на поиск платежеспособных потребителей и установление с ними долгосрочных договорных отношений.

#### *Стратегия продвижения*

Для достижения своих маркетинговых целей компания должна будет разработать и реализовать комплекс мер по реализации выбранного характера позиционирования.

Рекомендуется включить комплекс мер по продвижению услуг:

В качестве средства рекламы будет использоваться:

- специализированные печатные издания;
- специализированные теле- и радиопрограммы;
- собственный веб-сайт;
- наружная реклама.

Прямой маркетинг, который включает в себя :

- разработка постоянно доступного сайта, с хорошим информационным наполнением, логической структурой и четкими навигационными возможностями, с хорошим дизайном и актуальностью, с соответствующей функциональностью и интерактивностью;
- размещение рекламы на специализированных интернет-ресурсах.

#### **4.5. Методы и каналы распределения. Стимулирование сбыта.**

Ценовая политика данного проекта соответствует высокому качеству продукции, что поддерживает положительное мнение арендаторов и потребителей. Это принцип позиционирования. Особое внимание следует уделять дифференциации цен с учетом среднерыночного уровня цен на авто - услуги.

Принцип ценообразования основан на сокращении затрат, как постоянных, так и переменных, но не в ущерб качеству продукции. В качестве ценового стимулирования будет применяться специальная программа скидок для постоянных клиентов. Стимулирование крупных клиентов.

При необходимости будет применяться политика ценовой дискриминации.

Предлагаемый дифференцированный подход является оптимальным, так как в случае изменений на рынке компания может реагировать на них более оперативным образом.

Существует также потребность в более эффективной рекламе и создании имиджа для этого необходимо иметь:

- принадлежность к познавательному стилю;
- ориентация на клиента и полное удовлетворение;
- уважение к клиенту, высокая культура;

- определенный стиль рекламы и обслуживания;
- быстрое реагирование на потребности клиентов и их изменения;
- безупречное качество обслуживания, клиентский сервис;
- четкое определение и полное соблюдение обязательств;
- постоянное присутствие на рынке;
- дружеские отношения с клиентами (создание условий, способствующих позитивному восприятию атмосферы клиента в компании);
- работа с потенциальными клиентами;
- самовспоминание;
- дружелюбный способ работы;
- эстетика, которая соответствует или превышает уровень клиента;
- практичная и хорошо развитая инфраструктура;
- участие в выставках, презентациях.

Разработанная маркетинговая стратегия позволит компании достичь поставленных маркетинговых целей и укрепить свои позиции на рынке.

## **5. Производственный план**

### **5.1. Общая характеристика технологии производства.**

В процессе производства корма подвергаются специальной обработке. Технология производства комбикормов построена таким образом:

- получение зерна;
- получение различных минералов;
- получение и переработка растительного масла и животных жиров;
- подготовка зерна к дозированию;
- переработка зерна;
- дозирование и смешивание минеральных компонентов;
- смешивание всех компонентов вместе

Технологические этапы производства комбикормов.

#### *Стадия кондиционирования.*

Кондиционирование – одна из важных стадий процесса, диспергирования комбикорма, увлажненного и разогреваемого сухим паром, под его действием комбикорм нагревается, становится эластичным и мягким.

В результате он лучше уплотняется в зазоре мельницы. После выхода из кондиционера температура приготовленного на пару комбикорма достигает 65-75 градусов.

Стабильность гранулятора зависит от кондиционирования воздуха. Для производства дальнейших гранул пар в кондиционере должен находиться под давлением 0,2-0,5 МПа, а его температура должна быть 110-150 градусов. Гранулы поставляются на пресс.

#### *Стадия измельчения, охлаждения и сортировки.*

Комбикорма охлаждаются до гранул в холодильнике. Температура должна упасть на 5-10 градусов, чтобы распределить лишнюю влагу, добавленную во время кондиционирования. На выходе гранулы остаются мягкими, а после охлаждения они становятся твердыми.

Для получения крупных гранул измельчаются продукты, сортируются на просеивающей машине. Полученные продукты отправляются на установку финишного напыления.

#### *Стадия финишного напыления.*

На этом этапе продукты опрыскиваются растительным маслом. После опрыскивания корма полностью готовы к упаковке и продаже.

### **5.2. Требования к организации производства.**

Общий технологический цикл производства завода сводится к переработке (размолу, дроблению) зернового сырья, смешиванию его с порошкообразным сырьем, премиксами и другими добавками, упаковке готовой продукции и ее отправке на склад. Программа будет дозироваться и управляться дозировочным компьютером и администрацией. В первый год комбикормовый завод будет работать в одну смену, начиная с первого квартала 2021 года; ожидается, что он будет работать в две смены. Производительность установки характеризуется следующими цифрами.

Эксплуатационная технология приготовления комбикормов. Она состоит из значительного количества отдельных операций, выполняемых в параллельных или последовательных линиях. Таким образом, как правило, количество основных компонентов также соответствует набору технологических линий. Чем сложнее состав комбикормов, тем более многофункциональным является технологический процесс и тем больше производственных линий должно быть задействовано в его реализации.

Количество, структура и производительность поточных линий определяются конкретной технологической схемой приготовления комбикормов, номенклатурой, объемными и физико-механическими параметрами сырья, рабочей программой и ассортиментом комбикормов, производительностью применяемых машин и оборудования.

Специализированными основными технологическими линиями флюса являются: подготовка зернового сырья, порошкового сырья и кормовых отходов, очистка пленочных культур, подготовка минерального сырья, измельчение грубой массы, подготовка жидких компонентов и обогатительных смесей (премиксов), дозировка и смешивание компонентов, гранулирование комбикормов.

На линии подготовки зернового сырья злаки получают, удаляют крупные минеральные и металлические примеси, взвешивают и измельчают. Линия также оснащена первичной очисткой и сушкой при приеме зерна непосредственно с

зерноуборочного комбайна, а также при подаче кукурузы на початках и обмолоте.

Линия подготовки мучнистого сырья и отходов кормов позволяет очищать отруби, муку, побочные продукты пищевого производства от грубых металлических и магнитных примесей, а также измельчать гранулированные корма.

Цветочная шкура овса и ячменя отделяется на линии кожеры при разработке комбикормов для отлученных от груди поросят и молодняка птицы. Пленочные зерна могут быть очищены на оболочковых машинах, а также измельчены на мельнице с ситами, после чего измельченный продукт просеивается на просеивающих машинах.

Линии подготовки минерального сырья используются для сушки и измельчения соли, мела и других минеральных кормов.

Сено, солома и другие корма измельчаются в линии подготовки грубой массы. Как правило, это двухступенчатый первичный - с размером частиц 30 ... 40 мм, а вторичный - не более 5 мм. Когда линия получает грубую подачу, которая уже была предварительно измельчена, первичное дробление не осуществляется. Вторичное измельчение грубых кормов не производится при производстве грубых кормовых смесей в виде брикетов.

На линии подготовки жидких компонентов наиболее распространена патока (из кормовой патоки) - производство использованного свекловичного сахара. Он вводится при производстве сыпучих и гранулированных комбикормов и кормовых смесей.

При разработке комбикормов для скота линия используется для приготовления и поставки карбамида.

На линии дозирования и смешивания компонентов завершается подготовка насыпного комбикорма. Качество и эффективность производимых комбикормов зависит от точного дозирования и тщательного смешивания. Неточное дозирование и неоднородность смеси снижают эффективность комбикорма и могут даже нанести вред животным.

Используются весовое и объемное дозирование, дозирование и непрерывное смешивание компонентов. В весовой дозировке компоненты периодически смешиваются, в объемной дозировке смешивание происходит непрерывно. Весовое дозирование осуществляется автоматическими весовыми, объемно-барабанными, шнековыми и пластинчатыми питателями. Объемное дозирование менее точное, но более простое в использовании и обслуживании, и поэтому (по отношению к весу) более распространено в производстве комбикормов. Кроме того, в производстве комбикормов могут использоваться некачественные сыпучие компоненты, такие как грубые корма, соль, мел и т.д., могут дозироваться только с помощью объемных питателей. Объемное дозирование также используется при использовании жидких компонентов.

Линия гранулирования комбикормов предназначена для приготовления гранул или брикетов требуемого размера и формы из сыпучих комбикормов. Эти смешанные корма более эффективны, чем сыпучие корма, не подвергаются



расслоению, лучше хранятся, более удобны для циркуляции, транспортировки и распределения.

Требования к зданию: высота до свеса - 4-5 м, количество этажей - 1, подвал не требуется.

### **5.3. Обоснование выбора оборудования**

Кормовой комплекс ККУГ-4 предназначен для производства комбикормов с БВМД:

- для стада от 600 до 1500 голов крупного рогатого скота;
- свиноферм до 10000 голов свиней;
- для средних и крупных рыбных хозяйств;
- крупных птицефабрик (бройлерные, яичные).

Комплектация комплекса комбикормового:

- Установка пневмотранспортная УПТ-10
- Циклон-успокоитель
- Дробилка ДКР-4МУ/ДКР-4ДМУ
- Смесители шнековые ССК 3,7 Ш 2 шт
- Весы механические
- Шнековый транспортер 403/2 6м
- Пульт управления 3-х фидерный
- Дробилка ДКР-3М
- Циклон- разгрузитель БЦР 450
- Смеситель лопастной СЛ-3
- Пульт управления 3-х фидерный
- Бункер-ворошитель БМ-7 (объем 3,5 м3)
- Пресс-гранулятор ДГ-7 или ОГМ-6
- Парогенератор ПЭЭ
- Пульт управления к пресс-гранулятору
- Конвейер ленточный КЛ 2м
- Конвейер ленточные КЛ 8м
- Пульт управления 3-х фидерный
- АСО-4 Автоматизированная система охлаждения и очистки гранул (колонна охлаждения и очистки гранулируемого продукта, циклон- осадитель ЦОЛ 1,5, транспортер шнековый 3м)
- Шнековый транспортер 403/2 9м
- Пульт управления 4-х фидерный

Таблица 5

## Основные характеристики комбикормового завода

| Показатель                         | Значение |
|------------------------------------|----------|
| Производительность, тн/час         | 4        |
| Продолжительность смены, час       | 8        |
| Расход электроэнергии, кВт/час     | 70       |
| Потери при дроблении зерносырья, % | 0,5      |

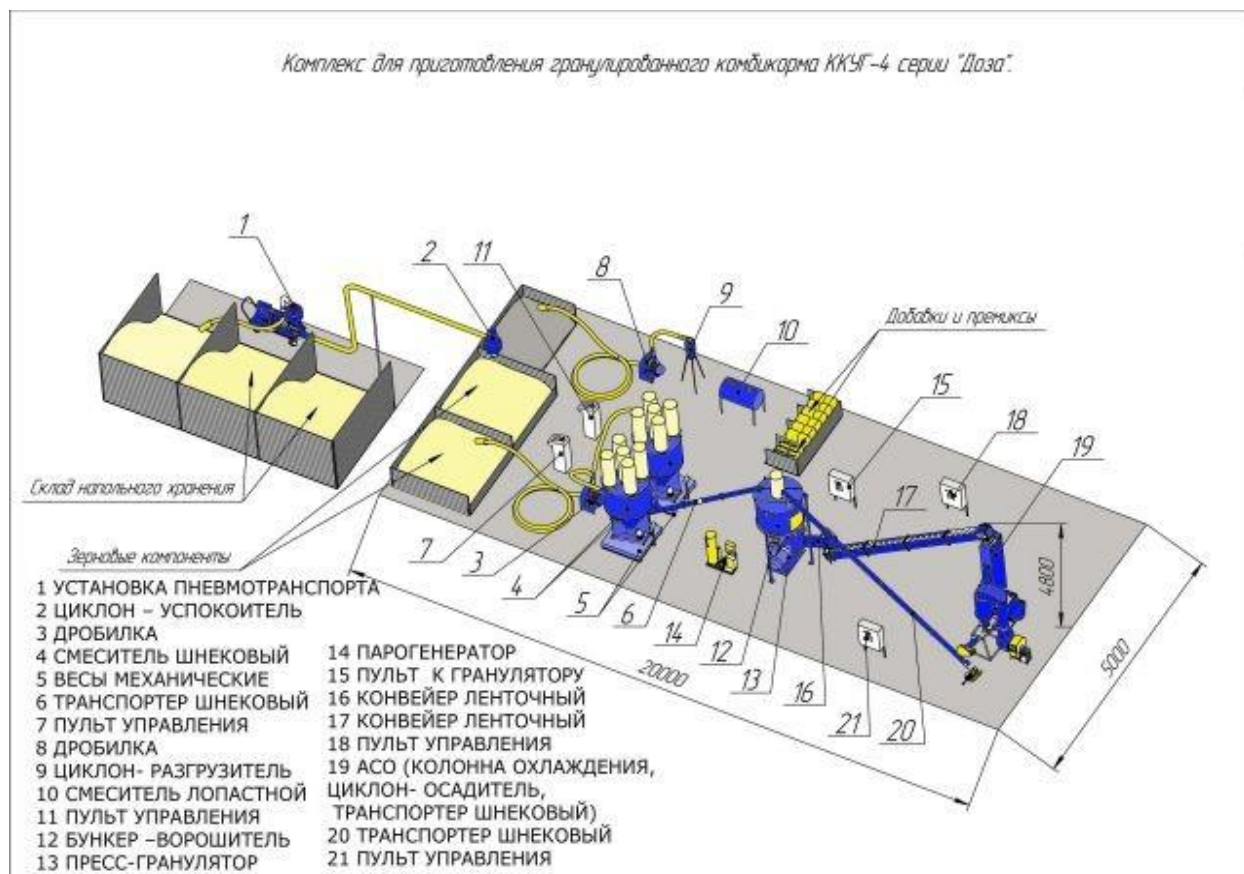


Рисунок 1 – Комплекс для приготовления гранулированного комбикорма

Таблица 6

## Стоимость оборудования, приобретаемого в рамках проекта

| Наименование                    | Количество | Стоимость, руб |
|---------------------------------|------------|----------------|
| Комплекс комбикормовый ККУГ - 4 | 1 комплекс | 135000         |
| Всего                           |            | 135000         |

## 6. Организация, управление и персонал

Таблица 7

### Численность работников, занятых в в проекте и фонд оплаты труда

| № п/п                          | Должность              | Кол.      | Оклад нетто, руб. | ФЗП, руб.      |
|--------------------------------|------------------------|-----------|-------------------|----------------|
| <b>Аппарат управления</b>      |                        |           |                   |                |
| 1                              | Директор               | 1         | 30 000            | 30 000         |
|                                | <b>Всего</b>           | <b>1</b>  |                   | <b>30 000</b>  |
| <b>Основные рабочие</b>        |                        |           |                   |                |
| 2                              | Оператор - машинист    | 1         | 10 000            | 10 000         |
| 3                              | Дозировщик по добавкам | 1         | 10 000            | 10 000         |
| 4                              | Подсобный рабочий      | 1         | 10 000            | 10 000         |
|                                | <b>Всего</b>           | <b>3</b>  |                   | <b>30 000</b>  |
| <b>Вспомогательные рабочие</b> |                        |           |                   |                |
| 5                              | Электрик               | 1         | 10 000            | 10 000         |
| 6                              | Грузчик                | 3         | 10 000            | 30 000         |
| 7                              | Водитель               | 1         | 10 000            | 10 000         |
| 8                              | Охранник               | 2         | 10 000            | 20 000         |
|                                | <b>Всего</b>           | <b>7</b>  |                   | <b>70 000</b>  |
|                                | <b>Итого</b>           | <b>11</b> |                   | <b>130 000</b> |

Размер фонда заработной платы и динамика среднемесячной заработной платы каждого работника за каждый год отражается из года в год. Заработная плата во втором, третьем и четвертом годах рассчитывалась с учетом дефляционных индексов заработной платы сельскохозяйственных рабочих.

Охрники и электрики работают по графику, т.е. для этих категорий установлена ежемесячная заработная плата.

Производственные рабочие, погрузчики и водители оплачиваются сдельно.

Ставка для рабочих устанавливается в соответствии с произведенным кормом (в тоннах).

Тариф для грузоотправителей устанавливается в соответствии с количеством выгруженного (в тоннах).

Тариф водителя устанавливается в соответствии с перевозимым грузом (тонна-км). Тонна-км рассчитывается на основе таких показателей, как количество грузовых автомобилей, расстояние до конечной точки и количество перевозимых грузов за 1 рейс.

Общее руководство компанией осуществляет директор.

Организационная структура компании выглядит следующим образом (рис. 3).

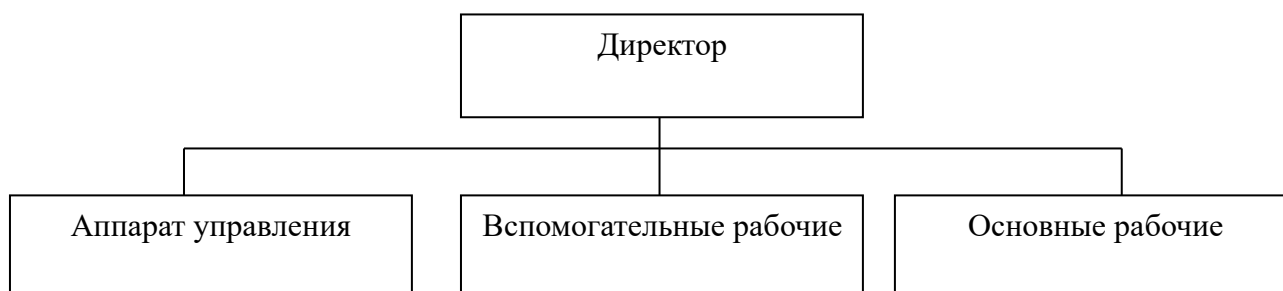


Рисунок 3 – Организационная структура

Вышеописанную структуру управления персоналом можно описать как линейную. Это позволяет директору быстро управлять работой компании и быть в курсе событий.

## 7. Реализация проекта

Прединвестиционная фаза инвестиционного проекта - первый квартал 2021 года.

Прединвестиционная фаза включает в себя следующие мероприятия :

- исследование рынков сбыта товаров, продукции, работ, услуг (далее - продукция) и их сегментов, сырьевых площадей, балансов производства и потребления, выявление возможных покупателей, создание клиентской базы;
- подготовка исходных данных, необходимых для финансово-экономических расчетов инвестиционного проекта;
- определение схемы и источников финансирования инвестиционного проекта ;
- поиск инвесторов.

На прединвестиционной стадии принимается окончательное решение (со стороны клиента, инвестора и других заинтересованных лиц) о целесообразности реализации инвестиционного проекта и составления бизнес-плана.

Начало реализации проекта запланировано на январь 2021 года (изыскательские работы и подготовка проектно-сметной документации).

Строительно-монтажные работы, монтаж оборудования запланированы с января 2021 года по июнь 2021 года включительно.

## 8. Организационный и календарный план

Таблица 8

### Общие, эксплуатационные и административные расходы

| Текущие затраты, в руб.                        | 2021   | 2022   | 2023   | 2024   | 2025   | Итого   |
|------------------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|
| <b>Прямые производственные расходы</b>         |        |        |        |        |        |         |
| Расходы на материалы и комплектующие           | 21 700 | 47 740 | 52 500 | 57 700 | 63 500 | 243 140 |
| Зарплата основного производственного персонала | 11 880 | 22 136 | 24 750 | 26 625 | 28 787 | 114 178 |
| Общие производственные расходы                 | 1 750  | 3 850  | 4 200  | 4 600  | 5 100  | 19 500  |
| Амортизация                                    | 0      | 4 800  | 4 800  | 4 800  | 4 800  | 19 200  |

Для данного комплекса требуется аренда помещения площадью 250м<sup>2</sup> , данный комплекс занимает площадь 100м<sup>2</sup> 5х20м<sup>2</sup>, а задние требуется примерно площадью 6х40м<sup>2</sup>. Предпочтения расположения в селе Покровское.

### Календарный план данной реализации комплекса:

| № |                   | Наименование работ                    | Начало  | Окончание | Длительность | Ответственное лицо   | 2021 год |         |      |
|---|-------------------|---------------------------------------|---------|-----------|--------------|----------------------|----------|---------|------|
|   |                   |                                       |         |           |              |                      | Январь   | Февраль | Март |
| 1 | Стадия реализации | Поиск инвесторов или открытие кредита | Январь  | Январь    | 20           | Руководитель проекта |          |         |      |
| 2 |                   | Аренда помещения                      | Январь  | Январь    | 10           | Руководитель проекта |          |         |      |
| 3 |                   | Покупка и установка комплекса         | Февраль | Февраль   | 12           | Руководитель проекта |          |         |      |
| 4 |                   | Найм персонала                        | Февраль | Февраль   | 15           | Руководитель проекта |          |         |      |
| 5 |                   | Договоры с поставщиками               | Февраль | Март      | 10           | Руководитель проекта |          |         |      |
| 6 |                   | Реклама                               | Март    | Март      | 20           | Руководитель проекта |          |         |      |

## 9. Финансовый план

### 9.1. Общие предпосылки финансового плана

Проект был рассчитан на основе следующих условий финансовых вложений:

- Финансовые вложения - 535 000 руб;
- Расчетный срок эксплуатации проекта – 1,5 года;

С финансовой точки зрения, все расчеты были сделаны с учетом следующих предположений и допущений:

- За основу при расчете налоговых ставок и норм были взяты нормы Налогового кодекса;
- В качестве интервала планирования было принято 1,5 года проектного период;

Экономические и финансовые расчеты по данному проекту были сделаны по постоянным ценам, действовавшим на момент подготовки данного бизнес-плана;

Метод расчета предполагает пропорциональное увеличение затрат и выручки в связи с инфляционными процессами.

### 9.2. Структура инвестиционных вложений

Предполагается, что совокупные инвестиционные издержки по проекту

составят: 535 000 руб., а финансирование проекта будет осуществляться за счет привлечения заемных (кредитных) и собственных денежных средств.

**Таблица 9**

**Направления использования денежных средств**

| № | Направления инвестиционных вложений                  | Сумма затрат (тыс.USD) | Примечание                                        |
|---|------------------------------------------------------|------------------------|---------------------------------------------------|
| 2 | Приобретение и монтаж оборудования                   | 485 000                | Собственные (185 000) и заемные средства(300 000) |
| 3 | Оборотные средства для приобретения запасных частей. | 50 000                 | Собственные средства                              |
| 4 | Итого                                                | 535 000,0              |                                                   |

Расчет стоимости направлений инвестиционных вложений произведен по укрупненным показателям проекта и предварительной оценки стоимости строительства, поставщиков оборудования. Окончательная стоимость строительства будет скорректирована в соответствии со сметным расчетом, а стоимость оборудования, автомобилей и запасных частей по результатам условий контрактов на поставку.

**9.3. Финансово-экономическая модель проекта**

**Таблица 10**

**Отчет о прибылях и убытках**

| Отчет о прибылях и убытках                 | 2021   | 2022   | 2023   | 2024   | 2025   | Итого   |
|--------------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|
| Выручка (нетто)                            | 25 000 | 55 000 | 60 500 | 66 550 | 73 200 | 280 250 |
| Себестоимость проданных товаров и услуг    | 21 480 | 47 750 | 52 480 | 57 680 | 63 400 | 242 790 |
| Материалы и комплектующие                  | 19 300 | 42 600 | 46 880 | 51 570 | 56 730 | 217 080 |
| Оплата труда                               | 40 000 | 60 000 | 60 000 | 70 000 | 70 000 | 300 000 |
| Налоги, относимые на текущие затраты       | 11 357 | 20 985 | 21 483 | 22 232 | 24 255 | 100 312 |
| Производственные расходы                   | 15 620 | 34 370 | 37 810 | 41 590 | 45 750 | 175 140 |
| амортизация                                | 0      | 4 800  | 4 800  | 4 800  | 4 800  | 19 200  |
| Валовая прибыль                            | 3 520  | 7 250  | 8 020  | 8 870  | 9 800  | 37 460  |
| Прибыль от продаж                          | 3 520  | 7 250  | 8 020  | 8 870  | 9 800  | 37 460  |
| Налоги, относимые на финансовые результаты | 0      | 432    | 821    | 734    | 646    | 2633    |
| Проценты к уплате                          | 0      | 740    | 490    | 240    | 0      | 1 470   |
| Прибыль до налогообложения                 | 3 520  | 6 078  | 6 709  | 7 896  | 9 154  | 33 357  |
| Налог на прибыль                           | 458    | 943    | 1 043  | 1 153  | 1274   | 4871    |
| Чистая прибыль (убыток)                    | 3 062  | 6 307  | 6 977  | 7 717  | 8 526  | 32 589  |
| нераспределенная прибыль                   | 3 062  | 6 307  | 6 977  | 7 717  | 8 526  | 32 589  |

## Показатели финансовой состоятельности

| Показатели                           | Ед.изм. | 2021  | 2022  | 2023  | 2024 | 2025  |
|--------------------------------------|---------|-------|-------|-------|------|-------|
| Прибыльность продаж                  | %       | 12,2  | 11,47 | 11,53 | 11,6 | 11,65 |
| Рентабельность по балансовой прибыли | %       | 12,1  | 11,47 | 11,53 | 11,6 | 11,65 |
| Рентабельность по чистой прибыли     | %       | 12,25 | 11,48 | 11,53 | 11,6 | 11,65 |

**10. Эффективность проекта**

Высокая рентабельность продаж и оборачиваемостью активов генерируют значительный денежный поток при относительно низких инвестиционных затратах.

Срок погашения проекта - 1,5 года, что является достаточно высоким показателем эффективности проекта.

Анализ показателей инвестиционной эффективности данного проекта позволяет сделать вывод о том, что с учетом ожидаемых объемов производства, капитальных вложений, цен на готовую продукцию и затрат на производство проект является надежным и выгодным.

Успешная реализация данного проекта создает благоприятные перспективы для укрепления позиций компании на рынке по ключевым показателям эффективности, достижения и увеличения чистой прибыли в будущем.

Проведенные исследования рынка показывают наличие благоприятных тенденций в развитии рынка, что позволит инициатору проекта реализовать его в кратчайшие сроки и достичь запланированных показателей финансово-хозяйственной деятельности.

Проведенные по проекту финансовые расчеты, анализ значений, полученных из показателей коммерческой эффективности инвестиций для проекта, позволяют охарактеризовать проект как высокорентабельный, с умеренным уровнем риска, высокой рентабельностью текущей деятельности и низким сроком окупаемости.

Таким образом, проект эффективен, выгоден, окупается за относительно короткое время и может считаться выгодной инвестицией.

Проект является коммерчески привлекательным для всех его участников.

Основные риски проекта :

Дефицит и удорожание сырья, рост цен на энергоносители и другие статьи затрат;

Валютный риск (риск увеличения стоимости оборудования из-за резкого повышения курса доллара);

Макроэкономические риски (связанные с мировым финансовым и экономическим кризисом), пандемия коронавируса.

# МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНКУРС ЭССЕ ДЛЯ СТУДЕНТОВ И УЧАЩИХСЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ "МОЯ БУДУЩАЯ ПРОФЕССИЯ"

## *Моргун Д.С. Моя будущая профессия*

**Моргун Дмитрий Сергеевич**

студент 2-го курса, ФВО ПримИЖТ - филиал ДВГУПС в г. Уссурийске

*«Инженер — человек, способный взять теорию и приделать к ней колеса.»  
Левинсон Л.*

Пожалуй, каждый из нас хоть раз в жизни выбирал железнодорожный транспорт в качестве средства передвижения, не важно, что это было: сапсан, электричка, поезд. Наверняка вы почувствовали определенную атмосферу поездов, которой проникнута каждая поездка, но мало кому становится интересна внутренняя организация системы железных дорог. Как там все работает, как реализуются основные процессы, как устроены поезда, как регулируется движение поездов и многое другое.

Современная железная дорога – это динамично развивающаяся сеть производств, которой постоянно требуются специалисты разной категории и квалификации. Большинство железнодорожных профессий предполагает наличие высшего или среднего специального образования, которое получают в профильных институтах, колледжах и техникумах. Одной из основных железнодорожных специальностей сейчас является «Эксплуатация железных дорог». Именно это направление я выбрал в качестве моей будущей профессии.

Монотонная работа в офисе – не для меня, хочется быть постоянно в движении, контролировать различные процессы, развиваться и изучать что-то новое, именно поэтому я выбрал инженерную специальность. Для меня это динамичная профессия, которая не наскучит со временем, так как инженерия стремительно развивается в разных направлениях, не исключая и железнодорожную сферу деятельности.

После окончания института работать можно как в сфере пассажирских, так и в грузовых перевозках. Область профессиональной деятельности инженеров путей сообщения включает: технологию, организацию, планирование и управление технической и коммерческой эксплуатацией железнодорожного транспорта; организацию рационального взаимодействия видов транспорта, составляющих единую транспортную систему, на основе принципов логистики и соблюдения правил безопасности движения и эксплуатации железнодорожного транспорта.



Работа на железной дороге для меня – это прежде всего широкие возможности для самореализации. Как мы знаем Российские железные дороги имеют огромную протяженность, благодаря железнодорожным путям мы можем добраться в удаленные районы нашей страны. Кроме того, не стоит отрицать логистическую часть. Безусловно, большинство компаний пользуются услугами железных дорог, чтобы перевозить грузы широкой номенклатуры.

Если мы окунемся в историю, то моя специальность появилась еще в XIX веке, но стоит отметить, что в современном мире она не теряет свою актуальность, так как железная дорога - это огромный организм, который функционирует 24 часа в сутки 365 дней в году. Такому организму безусловно необходим огромный штат сотрудников, а это в свою очередь обеспечивает население рабочими местами.

Несмотря на развитие других способов передвижения, люди продолжают активно пользоваться услугами железных дорог, и эта сфера продолжает энергично развиваться. По ходу обслуживания старых систем и создания новых, всегда будет нужен свежий взгляд молодого специалиста на решение ключевых задач. Именно поэтому профессия не потеряет свою актуальность даже в далеком будущем.

Человек стремится к счастью, к материальному благосостоянию и самосовершенствованию. Не всегда можно связать эти стремления в одно целое, но именно соединение всех линий ведет к профессии мечты.

Профессия моей мечты и моя главная цель - стать пилотом. С самого детства я, наблюдая за супергероями, чьи плащи плавно развевались по ветру, и за чайками, которые стаями кружились над морским побережьем, мечтал летать. Покорить небо нам позволило изобретение братьев Райт – самолет. С девятнадцатого века он претерпел немало изменений. Сейчас самолеты — это алюминиевые птицы гигантских размеров, комфортабельные и быстрые, покорившие любые дальние расстояния.

Полет на самолете — это невероятные ощущения свободы, парения в безграничном просторе неба. Вспомните свой первый полет, облака и ландшафт, который вы увидели в иллюминаторе, то волнение и мурашки, пробежавшие по вашему телу. Один лишь панорамный вид неба из кабины пилота является для меня неким гештальтом, ведь как можно не влюбиться в закатное солнце и облака с высоты десяти тысяч километров.

Работа пилота очень ответственна, так как на нем лежит сохранность десятков и сотен человеческих жизней. В эпоху глобализации на авиалинии возложена важная роль посредника между континентами, ведь каждый день совершаются тысячи полётов. Небо открыло нам новые пути развития транспортировки и путешествий. Из-за этих и других факторов работа пилота очень востребована и престижна, что играет значительную роль в выборе будущей профессии.

Французский писатель Франсуа Рабле перед смертью сказал: «Я отправляюсь на поиски великого Может Быть». С того момента, как я прочел эти слова, меня не покидает мысль, а как выглядит это «великое Может Быть»? Хотя это, как причина выбора моей профессии и звучит глупо, но я хотел бы найти ответ на этот вопрос, и с возможностями, связанными с профессией пилота, я могу часто путешествовать и надеюсь, что отыщу свое «великое Может Быть».

Я думаю, что, став пилотом, смогу преуспеть в своей будущей жизни, смогу выбранную профессию превратить в смысл своей жизни.

“Пилотом” стать не каждый может, но!

Желающий “сесть в кресло у штурвала”,

Всегда сумеет отыскать в себе “окно”

И взять свой “самолет” под личное начало!

Эти строки С. Мельника (*опубликовано на просторах Интернета*) “взять свой “самолет” под личное начало” я понимаю как высокое мастерство и профессионализм пилота, сумевшего достичь полной гармонии в своей профессии (отыскав “в себе окно в мир неба”) и сумевшего слиться с вверенным самолетом в одно целое.

# МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНКУРС ЭССЕ ДЛЯ СТУДЕНТОВ И УЧАЩИХСЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ «ВЫДАЮЩИЕСЯ УЧЕНЫЕ»

*Березина З.С. Выдающийся ученый*

**Березина Зинаида Сергеевна**

студентка 4 курса филологического факультета ГОУВО МО  
«Государственный гуманитарно-педагогический университет»  
г. Орехово-Зуево Московской области

Испокон веков существовал стереотип: «Женщинам не место в науке». Однако с течением времени появлялось все больше и больше доказательств обратного, ими стали истории женщин, которые пошли против патриархального общества и не побоялись оставить свой след в научной сфере. Одним из таких примеров служит биография простой девушки (Рис. 1), находка которой заставила толпу академиков посетить ее маленький город под названием Лайм-Реджис. Мэри Эннинг имела необыкновенный дар, способность находить окаменелости, за что в последствии ее прозвали «принцессой палеонтологии».



*Рис. 1. Посмертная картинка Мэри Эннинг*

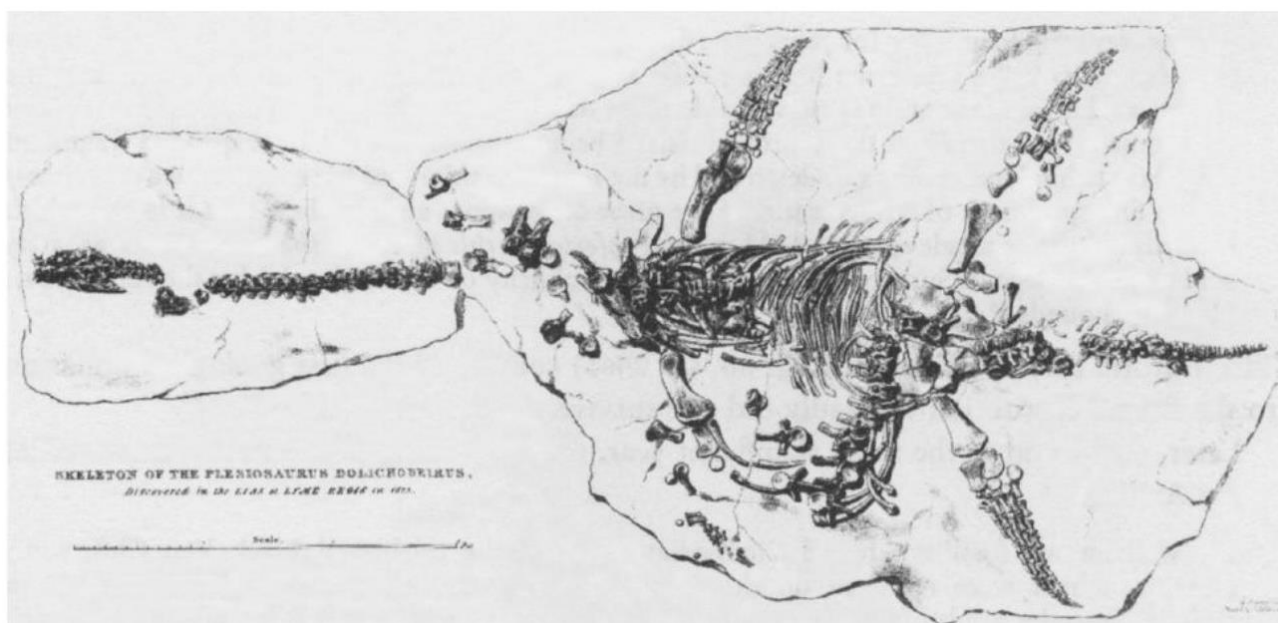
Происхождение Мэри не было знатным, она родилась в обыкновенной семье плотника Ричарда Эннинга и Мэри Мур, имела десять братьев и сестер, среди которых только она и Иосиф смогли дожить до зрелого возраста. Девочка несколько раз была на пороге смерти, но лишь чудо спасало ее и помогало пережить трудности. В те времена наблюдался высокий уровень детской смертности из-за распространения кори и оспы, но Мэри это заболевание не коснулось. Однако в возрасте одного года с девочкой произошел несчастный случай, который изменил ее жизнь на до и после. Как-то раз, за ней присматривала соседка со своими знакомыми. Разместившись под вязовым деревом, они наблюдали за конным представлением, пока в это самое дерево не ударила молния. В данном инциденте выжила лишь маленькая Мэри. Каким-то чудом она не только смогла уцелеть, но и окрепла, стала любознательнее и сообразительнее.

Отец Мэри занимался поиском окаменелостей и пытался таким образом пополнить бюджет семьи, а когда дети выросли, начал брать их с собой. Тогда было модно собирать подобные коллекции, поэтому находки этой семьи пользовались спросом. Первая по-настоящему стоящая окаменелость была найдена Иосифом в 1811 г., когда Мэри было только 12 лет. Это был череп ихтиозавра, древнего водоплавающего ящера, длиной в 1,2 метра. Несколько месяцев спустя будущая принцесса палеонтологии смогла найти остальную часть скелета похожую на остатки рыбы. Это открытие стало сенсационным и заставило пересмотреть историю сотворения мира, так как большинство людей все еще верило, что мир был создан за шесть дней. После этого случая Мэри загорелась желанием получить еще больше знаний о своих находках. Она стала больше читать и занялась саморазвитием. В двадцать лет она уже была в состоянии понять какому существу принадлежит та или иная окаменевшая кость. Она детально описывала и классифицировала каждую свою находку, перерисовывала иллюстрации из статей по палеонтологии с такой точностью, что копия не отличалась от оригинала. Впоследствии даже смогла выучить французский язык лишь для того, чтобы читать труды известного палеонтолога Жоржа Кювье.

Однако последующие открытия Мэри Эннинг, как и сама ученый, так бы и остались никому неизвестными, если бы не один случай. В 1820 г. ее семье пришлось продать все древности на аукционе через посредника, их постоянного покупателя, Томаса Бирча, который впоследствии получил за вседанное богатство 400 фунтов стерлингов, что в переводе на нынешние деньги равняется 2600 фунтов стерлингов. Но не только хороший заработок был положительным моментом этой сделки, Мэри заметили в геологических кругах.

В 1823 г. Эннинг нашла полный скелет плезиозавра (Рис.2), перевернувший научный мир Британии. Это существо высотой в 3 метра с маленьким черепом имело длинную шею, состоящую из 35 позвонков, и 4 плавника. Статьи с описанием ископаемого достигли континентальной Европы и попали в руки Кювье,

который посчитал находку подделкой. Согласно его мнению, кто-то решил взять позвонки морской змеи и приставить к позвонкам совершенно другого животного. Конечно, в то время случалось не мало случаев мошенничества и подделок окаменелостей. Видимо, этим явлением и руководствовался Жорж Кювье, делая подобный вывод. Эта ситуация подвигла в январе 1824 г. членов Геологического общества Лондона провести специальное заседание, главным вопросом которого являлось изучение плезиозавра. На этой встрече решалась дальнейшая судьба Мэри, но она даже не смогла присутствовать на ней, так как женщинам не разрешалось находиться на заседаниях каких-либо научных сообществ, в том числе и Геологического. К счастью, даже без присутствия девушки на собрании, общество пришло к выводу, что скелет – подлинный.



*Рис. 2. Зарисовка первого скелета плезиозавра*

«Принцесса палеонтологии» могла бы достичь больших успехов, если бы общество позволило женщинам наравне с мужчинами заниматься наукой и делать открытия, но этот момент она уже не застанет. Эннинг переписывалась со многими учеными того времени. Некоторые считали ее профессионалом, но зачастую ее описания древностей воровали и писали под своим именем. Отчасти виной этому послужило происхождение девушки, но те, кому оно было не важно, смогли построить хорошие деловые отношения с ней. Так, ее профессиональным мнение интересовался выдающийся геолог того времени, Чарльз Лайель, с ней переписывался и покупал окаменелости будущий учитель Чарльза Дарвина, профессор из Кембриджа Адам Седжвик. Многим известным палеонтологам было чему поучиться у этой женщины, даже не имевшей специального образования. Ее находки позволили приоткрыть завесу тайны, как выглядел Древний мир на самом деле. Генри де ла Беш, по совместительству друг детства Мэри, опираясь на ее

находки создал первый акварельный рисунок с изображением жизни невиданных ранее животных древней эпохи (Рис. 3).



*Рис. 3. Иллюстрация, основанная главным образом на окаменелостях, найденных Мэри Эннинг*

Газеты присудили ученой звания: «принцесса палеонтологии», «геологическая львица», а ее имя отпечаталось в истории не только в качестве научного деятеля, но и использовалось в названии двух видов ископаемых рыб: *Acrodus anningiae* и *Belenostomus anningiae*. На сегодняшний день Мэри Эннинг, будучи лишь палеонтологом-любителем, входит в десятку наиболее известных женщин-ученых Великобритании.

Безусловно, открытие не виданных ранее миру окаменелостей является одной из заслуг Мэри Эннинг. Однако, возможно, не это было главным достижением ее жизни. Она смогла пойти против общества, добиться успеха и признания вопреки всему: своему низкому происхождению, полу, предрассудкам со стороны окружающих. Пройдя через все трудности, доказала каждому, что женщины могут быть умнее, успешнее мужчин, заниматься самообразованием и ни в чем не уступать противоположному полу в своей работе.



## *Лепехина В.Е. Выдающийся ученый*

### **Лепехина Виктория Евгеньевна**

студентка 4 курса филологического факультета ГОУ ВО МО  
«Государственный гуманитарно-технологический университет»  
г. Орехово-Зуево Московской области

Для каждого народа его язык является настоящим достоянием и отражением культурного богатства. К сожалению, не все русскоговорящие люди знают о его истории и происхождении.

Одним из основателей русского языка в том виде, каким мы знаем его сейчас, является Иван Александрович Бодуэн де Куртенэ. Его вклад в развитие русской фонологии и лингвистики в целом не должен оставаться незамеченным в XXI веке.

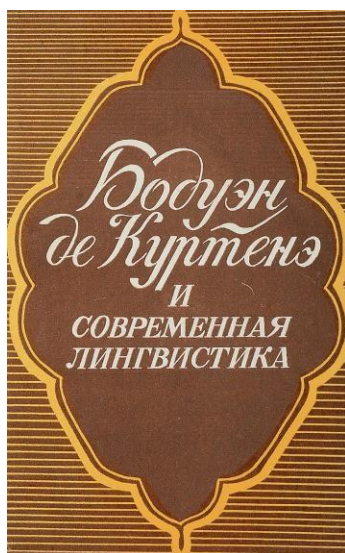


Иван Александрович Бодуэн де Куртенэ – российский лингвист, общественный деятель. Родился 13 марта 1845 года в городке Радзымин под Варшавой. Бодуэн де Куртенэ являлся потомком старинной французской аристократической династии, ведущей свой род от французского короля Людовика VI. Однако к 1730 году часть семьи переехала в Польшу, и французская ветвь семьи Бодуэн исчезла.

И.А. Бодуэн де Куртенэ получил образование на историко-филологическом факультете основной школы в Варшаве, затем продолжал обучение в течение нескольких лет в Праге, Вене, Берлине и Лейпциге. Количество и разнообразие лингвистических фактов, удивительная способность быстро их обобщать сделали работу Бодуэна известной в научных кругах. Кроме того, он был настоящим полиглотом – труды ученого были написаны на многих европейских языках: русском, польском, немецком, французском, итальянском, литовском, чешском.

Именно учение и стремление к знаниям, к светлому будущему, которое дарует просвещение, помогли раннему становлению Бодуэна де Куртенэ как личности. Вопреки историческому подходу к изучению языка, который был популярен среди его современников, Иван Александрович использовал психологический подход для изучения грамматики и фонетики русского языка.

Деятельность Бодуэна де Куртенэ ознаменовалась созданием влиятельных языковых школ – Казанской и Петербургской. В 29 лет он уже защитил докторскую диссертацию, которая была посвящена фонетическому описанию различных диалектов словенского языка. Именно фонетические исследования стали одним из основных занятий ученого. Он первым начал вводить полевые исследования в языковую практику, руководить экспедициями, в которых изучались славянские диалекты. Результатом теоретических наблюдений и обобщений стала фонологическая теория, которая до сих пор остается базовой для лингвистики.



Суть фонологической теории состоит в выявлении четырех групп чередований, а именно: зарождающаяся альтернатива, дивергенция, традиционные чередования, морфологические чередования. Главным выводом его работы стало положение о необходимости деления науки о звуковом строе языка на два раздела – фонетику и фонологию. Именно Иван Александрович придал новый смысл понятию «фонема». Он считал, что фонема принадлежит сознанию человека, а не потоку звуковой речи, в ней объединяются звуки, которые носители языка не различают между собой.

Научные заслуги ученого были признаны как в Польше, так и в России, лингвист стал почетным членом (с 1887 г.) Краковской академии наук и членом-корреспондентом Петербургской академии наук.

Живой интерес к различным проявлениям языка нашел свое выражение в редакционной работе Бодуэна де Куртенэ. Так, благодаря его усилиям вышел свет третье (1903–1909) и четвертое (1912–1914) издания «Словаря живого великорусского языка» В.И. Даля с обширными дополнениями самого Бодуэна де



Куртенэ.

Он умер в Варшаве 3 ноября 1929 года. О нем вспоминают как об альтруисте, как об исключительно скромном человеке, который всегда в первую очередь думал о других, а не о себе. Незадолго до своей смерти Иван Александрович сказал Юзеру Чапскому, который часто навещал ученого в его тесной квартире в Праге: «Иногда, честное слово, хочется застрелиться, но я не сделал этого потому, что всякий раз думаю – а вдруг я еще смогу хоть как-то помочь этому несчастному человечеству».

Иван Александрович Бодуэн де Куртенэ даровал нам одну из самых ярких жемчужин нашей культуры, благодаря ему мы знаем русский язык именно в том виде, в котором он существует сейчас. Именно за это он достоин вечной памяти, а отнюдь не забвения.

## *Сидоров И.А. «Брусиловский прорыв» – славная страница военной истории России*

**Сидоров И.А.**

студент

Поволжский государственный университет телекоммуникации и информатики

### **Авторское предварительное замечание**

Перед тем, как приступить к выполнению данного эссе, я изучил статью, которая освещает знаменитый «Брусиловский прорыв» (Ипполитов Г.М., Кужилин С.Ф. Славная страница Российской военной истории. К 100-летию Брусиловского прорыва // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. 2016.Т.18.№3.С.71-81). Она произвела на меня сильное впечатление. Многие сведения из этой статьи вошли в мое эссе.

«Брусиловский прорыв» (22 мая (3 июня) – 9 (22) августа), осуществлённый войсками Юго-Западного фронта под главнокомандованием генерала от кавалерии А.А. Брусилова с целью разгрома австро-венгерской армии на Восточном фронте и овладения Галицией. Кратко восстановим историческую цепь тех событий.

Начнем с такой констатации: абсолютного превосходства в силах и средствах над противником у генерала А.А. Брусилова не имелось. Однако на направлении главного удара артиллерийские плотности достигали 40-59 стволов на 1 км фронта. На направлениях главных ударов армий превосходство над противником создавалось: по живой силе – в 2,5 раза, по артиллерии – в 1,7 раза. Средние тактические плотности составляли 3-6 батальонов и 15-20 орудий на 1 км фронта.

Здесь нельзя не сказать о том, что полководческий талант генерала А.А. Брусилова позволил ему избрать уникальную, с точки зрения военного искусства, форму проведения наступательной операции – одновременное нанесение нескольких дробящих ударов на широком фронте. Это вводило противника в заблуждение относительно места нанесения главного удара и лишала его возможности принять своевременные меры по его отражению.

Причем очень много было сделано в подготовительный период операции для укрепления морального духа войск. Главнокомандующему армиями Юго-Западного фронта генералу А.А. Брусилову приходилось ломать взгляды многих генералов, в том числе и командующего ударной 8-й армией генерала А.М. Каледина, не веривших в успех наступления.

При этом необходимо подчеркнуть одно военно-политическое и стратегическое обстоятельство, влиявшее на подготовку Брусиловского прорыва. 19 мая 1916 г. австрийская армия нанесла тяжелое поражение итальянским войскам в районе Третино. Наступления русской армии планировалось на 15 (28) июня 1916 г. 31 мая 1916 г. Ставка Главковерха дала директиву о наступлении.

Однако начальник штаба Главковерха генерал М.В. Алексеев сомневался в успехе наступления. В разговоре по прямому проводу с генералом А.А. Брусиловым

он признавал, что у него вызывает сомнение необычный способ атаки противника одновременно во многих местах вместо одного удара всеми собранными силами и всей артиллерией.

Времени для подготовки атаки было достаточно. К 1 июня войска заняли исходные позиции.

### *Ход операции*

С рассветом 4 (17) июня 1916 г. армии Юго-Западного фронта начали артиллерийскую подготовку, после которой русская пехота пошла в атаку. Уже в первые дни наступления русские войска добились успеха. Армии

Юго-Западного фронта продвинулись: правофланговая 8-я армия, наносившая главный удар, – до 70-75 км; левофланговая 9-я армия – до 50-60 км, 11-я армия – 35-40 км и 7-я армия – до 10-15 км. Был занят город Луцк. Находившаяся перед фронтом 8-й армии 4-я австрийская армия эрцгерцога Фердинанда, потерпев поражение, беспорядочно отступала.

Позиции австро-венгров были прорваны на фронте 86 км. На всем фронте наступления русских разбитые части австрийцев были отброшены за р. Стрый и р. Иква. Это был крупный оперативный успех, приведший к разгрому австрийцев на ковельском и владимир-волыньском направлениях. Овладение Луцком, угроза Ковелю нарушили устойчивость всего австро-германского фронта. Германское командование вынуждено было снять с Западно-Европейского театра войны и перебросить в июне 1916 г. на Восточный фронт против 8-й армии генерала А.М. Каледина до 24-х дивизий

и 2 дивизии из Италии. Развить успех 8-й армии до полного разгрома австрийцев не удалось из-за недостаточного внимания к действиям Юго-Западного фронта со стороны Ставки Главковерха, а также из-за неумелого использования конницы командующим армией и главнокомандующим армиями фронта. Генерал А.А. Брусилов телеграфировал генералу М.В. Алексееву о том, что постоянные отсрочки «нарушают мои расчеты, затрудняют планомерное управление армиями фронта и использование в полной мере той победы, которую они одержали: враг опомнится, усилится, закрепится для нового отпора, который повлечет за собой потери времени и потребует новых серьезных усилий». В этой же телеграмме главком армиями Юго-Западного фронта сообщил о своем приказе 8-й армии прекратить наступление.

А.А. Брусилов оказался прав: противник не дремал и накапливал силы для контрударов. Он подтягивал дивизии как с русского, так и с французского и итальянского фронтов. Все эти подкрепления шли в ударную армейскую группу генерала А. фон Линзингена, созданную в районе Ковеля. Юго-Западный фронт направлял резервы в 8-ю армию.

16 июня 1916 г. ударная группа генерала А. фон Линзингена начала концентрическую атаку, пытаясь опрокинуть войска 8-й армии. Однако интенсивные атаки противника натолкнулись на упорное сопротивление и не получили ожидаемого успеха. То же самое происходило и на других участках Юго-Западного

фронта ,но стоит упомянуть ,что 11-й армейский корпус 9-й армии овладел важным пунктом – Черновицы и продолжал продвигаться вперед. 23 июня части 12-го армейского корпуса взяли Куты. Имели успех и другие корпуса 9-й армии, продвигавшиеся в направлении на Станислав и Коломыю. Инициатива оставалась за русскими войсками.

4 июля войска фронта переходят в общее наступление, которое вылилось в совместное одновременное наступление с Западным фронтом. Войска Западного фронта наносили удар на Барановичи, а войска Юго-Западного фронта – на Ковель.

Общие потери войск Юго-Западного фронта были весьма значительными. По данным с 28 мая по 13 июля, они составляли убитыми 62155 офицеров и солдат, ранеными и заболевшими – 376910 и без вести пропавшими – 59802, а всего – 497967 солдат и офицеров. Поэтому Ставка Главковерха укрепила фронт.

28 июля (10 августа) Юго-Западный фронт, после перегруппировки и получив усиление в составе шести армий, начинает общее наступление.

### ***Военно-политическое значение Брусиловского прорыва, его некоторые итоги.***

Наступлением Юго-Западного фронта и англо-французских войск на Сомме Антанта перехватила инициативу у противника и принудила его в конце 1916 г. перейти к стратегической обороне. Разгром австро-германских войск от Полесья до румынской границы поставил в крайне тяжелое положение Австро-Венгрию ,что сняло угрозу их наступления.

Удары Юго-Западного фронта значительно ослабили противника. Его людские потери были огромны до 1,5 млн. человек. Ну будет преувеличением сказать ,что данное событие сделало большой вклад в победу Антанты.

**Но все те жертвы с Российской стороны были преступно забыты и даже опорочены после революции 1917г. Однако даже это не заставило нас забыть ценность поступков и жертв наших предков.**

Первая мировая война была последней и неудачной войной Российской империи. Однако такое обстоятельство не может закрыть нашу историческую память «большими снегами». Подвиги Брусиловских орлов – это величие воинского духа и боевого мастерства не столь уж далеких наших предков. Тех патриотов Отечества, которые достойны сегодня для подражания.

...За Царя, за Отчизну, за верность традициям,  
Юго-западный фронт превратился в кулак.  
Как всегда, без излишеств и репетиции,  
Генеральская жила мгновенных атак...  
...Под Луцком ветры, да судьба-кровинушка,  
Великий бой и жертвы под заказ.  
И льется тихо песня-сиротинушка,  
Умри, но выполни поставленный приказ...  
Берегите живое, – завещали архангелы,  
Даже, если отнять у небес кислород.  
В гимнастерках, в шинелях светлые ангелы,  
Возрождается вместе русский народ!  
Сколько ж павших солдат на потеху вОронам,  
Ты лети, наша весточка, слышишь, лети...  
Не сломить русский дух, вражьи цепи разорваны,  
И лишь слово "Победа"...навсегда, во груди...  
Лучше, чем поэт Виктор Финк, пожалуй, и не скажешь...

# МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНКУРС ЭССЕ ДЛЯ СТУДЕНТОВ И УЧАЩИХСЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ «МОЕ НАУЧНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ»

*Денисова А.Д. Аннотация, отзыв и рецензия как жанры учебно-исследовательской работы*

**Денисова Анжелика Дмитриевна**

учащаяся 6 класса

Руководитель: учитель литературы  
высшей категории, кандидат филологических наук

**Гольцер Светлана Владимировна**

Средняя общеобразовательная школа № 83» города Новосибирска

## ВВЕДЕНИЕ

Данная работа представляет собой часть содержания портфолио по курсу «Литература», которое включает учебные проекты (результаты самостоятельной работы) в разных жанрах и форматах представления.

### Содержание портфолио по курсу «Литература»

| № | Вид работы                                                                                                          | Формат представления   | Писатель и произведение                         |
|---|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|-------------------------------------------------|
| 1 | <b>Аннотация</b> = краткое изложение содержания произведения и характеристика его особенностей                      | письменная работа, PDF | В.Г. Распутин<br>«Уроки французского»           |
| 2 | <b>Отзыв</b> = общая оценка, выражение эмоционального впечатления, личного мнения о произведении                    | письменная работа, PDF | Ф.А. Искандер<br>«Тринадцатый подвиг Геракла»   |
| 3 | <b>Рецензия</b> = критический анализ текста, выделение сильных и слабых сторон с привлечением аргументов и примеров | письменная работа, PDF | М.Ю. Лермонтов<br>«На севере диком...» и «Утёс» |

Кроме трех проектов, объединенных в эссе, в составе портфолио – работы в формате видеофайлов: доклад о жизни Антуана де Сент Экзюпери «Личность. Лётчик. Литератор», устный пересказ повести А.С. Пушкина «Метель» из цикла «Повести покойного Ивана Петровича Белкина», чтение наизусть двух стихотворений А.А. Фета.

## ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

### Распутин В.Г. «Уроки французского» (аннотация)

Рассказ «Уроки французского» Валентина Григорьевича Распутина был опубликован в 1973 году. В нем писатель вспоминает и описывает историю из своего детства, поэтому можно сказать, что этот рассказ автобиографичен.

Главный герой рассказа – одиннадцатилетний мальчик, который переехал из деревни в город для продолжения обучения в школе. В послевоенный 1948 год в Сибири одинокому подростку жилось очень тяжело: он тосковал по родным, испытывал нужду, мучился от сильного голода.

Учительница французского языка Лидия Михайловна решила помочь ему не только в учебе, она предлагала продукты и ужин, но мальчик их отвергал, не принимая милостыни. И тогда учитель пошла на хитрость, спасая ребенка от голода, но, не задевая его гордость и достоинство.

В рассказе раскрыта ценность отношений, когда люди проявляют заботу, доверяют друг другу, поддерживают силу духа. Индивидуальные дополнительные уроки французского языка стали уроками честности и справедливости, доброты и милосердия.

### Искандер Ф.А. «Тринадцатый подвиг Геракла» (отзыв)

Рассказ Фазиля Абдуловича Искандера «Тринадцатый подвиг Геракла», написанный в 1964 году, раскрывает проблему воспитания детей и заставляет задуматься о важных качествах личности – ответственности и лени, смелости и трусости, честности и лукавстве.

Признаюсь, меня удивил метод поддержания дисциплины, который использует учитель математики: он не кричал, не ругал и не вызывал родителей, а **высмеивал человека**, *«... он нас заставлял смеяться»*, когда *«весь класс над тобой смеется. Все смеются против одного»*. Действительно, стать посмешищем всего класса – гораздо страшнее, чем быть поруганным.

Когда пятиклассник не решил задачу по математике, которая была задана на дом, он решился на обман, чтобы избежать насмешки учителя. Но педагог распознал вранье и беспощадно высмеивает лень, ложь и безответственность у подростка, чтоб впредь неповадно было. Он заявил, что в классе есть ученик, который совершил сегодня тринадцатый подвиг Геракла. При этом мотивом поступка учитель назвал трусость, обман ради собственной выгоды.

В результате парень сожалеет о своем проступке, укоряет себя за то, что не проявил усердие для решения непростой задачи и поплатился за это. Он понял, что этот случай стал жизненным уроком, который запомнился на долгие годы. Мораль рассказа заключается в том, что как ни хитри, а все тайное становится явным. Рассказ учит ответственности при выполнении домашних заданий. Учит

уметь отвечать за свои поступки.

Спустя годы главный герой понимает, что учитель «*смехом ... закалял наши лукавые детские души и приучал нас относиться к собственной персоне с достаточным чувством юмора*», и благодарен учителю за то, что таким способом он прививал школьникам основы морали.

Но я не уверена, что тоже была бы благодарна такому учителю. Мне он кажется жестоким, а его метод воспитания – унижающим достоинство. Я обратила внимание на описание автором эмоций ученика во время обучения:

«он властно ... держал класс в руках», «в классе тишина стояла такая жуткая...», «казалось, приготовления палача пошли быстрее. Но вот он отметил отсутствующих и стал оглядывать класс, выбирая жертву», «в голос... влилась точно дозированная порция насмешки», сказал «с вежливой враждебностью», «он ждал, что я буду проваливаться, и хотел, чтобы я проваливался как можно медленней и интересней».

Не думаю, что сарказму и иронии, а значит – издевательствам, унижающим насмешкам есть место на уроках. В этом рассказе учитель подает примерязвительного, ехидного отношения к людям. Я – за добрый юмор в общении, когда улыбка и смех доставляют радость.

#### Рецензия на стихотворения М.Ю. Лермонтова

| «На севере диком...»                                                                                                                                                                                                                                                        | «Утёс»                                                                                                                                                                                                                                                 |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| На севере диком стоит одиноко<br>На голой вершине сосна,<br>И дремлет, качаясь, и снегом сыпучим<br>Одета, как ризой, она.<br><br>И снится ей все, что в пустыне далекой,<br>В том крае, где солнца восход,<br>Одна и грустна на утесе горячем<br>Прекрасная пальма растёт. | Ночевала тучка золотая<br>На груди утеса-великана;<br>Утром в путь она умчалась рано,<br>По лазури весело играя;<br><br>Но остался влажный след в морщине<br>Старого утеса. Одиноко<br>Он стоит, задумался глубоко,<br>И тихонько плачет он в пустыне. |

Тема одиночества в лирике М.Ю. Лермонтова является одной из главных, что понятно из его биографии. В раннем детстве он лишился матери, воспитывался бабушкой. Мальчик рос болезненным, замкнутым и вспыльчивым.

Два небольших стихотворения поэта «На севере диком...» и «Утёс» пропитаны грустью, страданиями от одиночества. Образ Сосны на диком севере передает чувства брошенного человека, лишённого тепла, общения и поддержки. Становится понятным, что холод обусловлен не внешними обстоятельствами, а является внутренним состоянием. А старый, в морщинах Утёс, оставшийся одиноким, плачет тихонько, потому что не может показаться слабым и беспомощным. Очевидно, что сочувствие поэта на стороне Утёса, не случайно стихотворение названо именно так.

Оба символических образа – Сосна и Утёс – мечтают о родственных душах: Сосна видит сон о прекрасной Пальме, которая также одиноко растёт, кстати, на



**утесе горючем** в жарких песках, а старый Утёс тоскует о молодой, беззаботной Тучке, которая умчалась в путь. Оба эти стихотворения об одиночестве, о тоске, о неразделенной любви, о несбывшихся мечтах.

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Эссе включает разные жанры учебно-исследовательской работы по литературе: аннотацию, отзыв и рецензию. Я старалась соблюдать их характерные особенности при составлении текста.

Я считаю, что такие задания для самостоятельной работы, которые предполагают выражение своих суждений и переживаний, полезны для подростков. Хорошо, что есть возможность выбора писателя и произведения из всего списка учебного материала для 6 класса, а разные форматы представления стимулируют творчество и развивают навыки проектной и исследовательской деятельности.

*Каноков Т., Балкаров Т.З., Герандоков И.Р., Коготыжева Д.,  
Шорданов А. Применение полимеров на посевах озимой пшеницы*

**Каноков Т., Балкаров Т.З., Герандоков И.Р., Коготыжева Д., Шорданов А.**

Научный руководитель – д.с.-х. н. профессор **Ханиева И.М.**  
ФГБОУ ВО Кабардино-Балкарский ГАУ, г. Нальчик  
МКОУ УО "Успех", г. Нальчик.

Проблема продовольствия и обеспечения растущего населения планеты полноценным питанием сейчас стоит достаточно остро, она стала важным социальным, экономическим и политическим фактором в современном мире.

В настоящее время большое значение придается получению экологически чистых видов продукции сельского хозяйства. Как следствие прогресса, помимо применения пестицидов, для поддержания оптимальной фитосанитарной обстановки посевов пшеницы, и повышения иммунитета, появился ряд новых биологически активных веществ и смесей, влияющих на продуктивность и качество зерновых культур.[1]

Одним из резервов повышения урожайности пшеницы, увеличения валовых сборов и улучшения качества зерна, является повсеместное применение прогрессивных технологий ее возделывания, разработанных с учетом почвенно-климатических условий.[3]

Эти препараты – полимерные стимуляторы роста растений. Их применение в сельском хозяйстве в последнее время многократно возросло.

В связи с этим был заложен полевой опыт, экспериментальная часть которого проводилась в 2018-2020 гг., в условиях предгорной зоны Кабардино-Балкарии на территории учебно-опытного поля КБГАУ имени В.М. Кокова.

Опытный участок характеризовался следующими агрохимическими показателями: почва опытного участка чернозем выщелоченный, содержание гумуса в пахотном горизонте 3,8%, щелочногидролизуемый азот – 148 мг/кг, реакция почвенного раствора нейтральная (рН-6,5). Содержание подвижного фосфора составляет 30 мг на 100 г почвы, то есть обеспеченность средняя (по Чирикову), обеспеченность обменным калием повышенная - 82 мг на 100 г почвы (по Чирикову). По механическому составу данная почва тяжелосуглинистая. Содержание в ней физической глины составляет 57,2%. [2]

В задачи наших исследований входило: установить влияние предпосевной обработки семян озимой пшеницы путем протравливания их водным раствором «ПМАГ» полиметакрилатгуанидина с молекулярной массой 500 тыс. усл. ед., с концентрацией 0,02-0,2% и протравителем Кинто®Дуо (BASF) с дозой 2,5 л/т при рабочем расходе 15 л на 1 т семян на энергию прорастания, всхожесть, поражаемость вредителями, урожайность и качество зерна озимой пшеницы.

В качестве объекта использовали сорт озимой пшеницы «Красота».

Влияние предпосевной обработки семян озимой пшеницы сорта Красота на энергию прорастания, всхожесть, поражаемость семян

Таблица 1

| Вид обработки          | Энергия прорастания, % | Всхожесть, % | Поражаемость, % |
|------------------------|------------------------|--------------|-----------------|
| Вода (контроль)        | 75                     | 69           | 7               |
| ПМАГ 0,05% + Кинто®Дуо | 77                     | 70           | 5               |
| ПМАГ 0,02% + Кинто®Дуо | 78                     | 71           | 4               |
| ПМАГ 0,01% + Кинто®Дуо | 87                     | 72           | 2               |
| ПМАГ 0,2% + Кинто®Дуо  | 89                     | 74           | 1               |
| ПМАГ 0,1% + Кинто®Дуо  | 77                     | 70           | 5               |

Проведенные исследования показали, что увеличивается энергия прорастания и всхожесть озимой пшеницы при концентрации 0,2% .

Влияние предпосевной обработки семян озимой пшеницы сорта Красота урожайность.

Таблица 2

| Варианты                | Урожайность, ц/га | Прибавка, ц/га |
|-------------------------|-------------------|----------------|
| Вода                    | 32,7              | 0,0            |
| ПМАГ (0,05%)+ Кинто®Дуо | 36,4              | 3,7            |
| ПМАГ (0,02%)+ Кинто®Дуо | 43,6              | 10,9           |
| ПМАГ (0,01%)+ Кинто®Дуо | 45,2              | 12,5           |
| ПМАГ (0,2%)+ Кинто®Дуо  | 47,3              | 14,6           |
| ПМАГ (0,1%)+ Кинто®Дуо  | 37,5              | 4,8            |

НСР<sub>0,95</sub> = 1,3

Ошибка опыта (%) = 2,0

Наибольшая прибавка получена также получена на варианте с концентрацией 0,2% и составила 14,6 ц/га.

Изучено влияние предпосевной обработки семян озимой пшеницы сорта Красота водным раствором «ПМАГ» полиметакрилатгуанидина с молекулярной массой 500 тыс. усл. ед., с концентрацией 0,02-0,2% и протравителем Кинто®Дуо (BASF) с дозой 2,5 л/т при рабочем расходе 15 л на 1 т семян на показатели качества зерна озимой пшеницы. [4]

Влияние предпосевной обработки семян озимой пшеницы на показатели качества зерна

Таблица 3

| Варианты                | Зерно                |               |
|-------------------------|----------------------|---------------|
|                         | Стекловидность (в %) | Протеин (в %) |
| Вода                    | 71,3                 | 14,2          |
| ПМАГ (0,05%)+ Кинто®Дуо | 73,1                 | 14,5          |
| ПМАГ (0,02%)+ Кинто®Дуо | 82,9                 | 15,5          |
| ПМАГ (0,01%)+ Кинто®Дуо | 84,0                 | 16,4          |
| ПМАГ (0,2%)+ Кинто®Дуо  | 87,1                 | 17,5          |
| ПМАГ (0,1%)+ Кинто®Дуо  | 72,9                 | 14,4          |

Показатели стекловидности и содержание сырого протеина были максимальными на варианте с концентрацией 0,2% и составили 87,1 и 17,5% соответственно.

Повышение продуктивности и качества зерна озимой пшеницы происходит за счет увеличения энергии прорастания, силы роста, лабораторной и полевой всхожести, снижения поражаемости растений болезнями и вредителями. [3]

Следовательно, применение предпосевной обработки семян озимой пшеницы сорта Красота водным раствором «ПМАГ» полиметакрилатгуанидина с молекулярной массой 500 тыс. усл. ед., с концентрацией 0,02-0,2% и протравителем Кинто®Дуо (BASF) с дозой 2,5 л/т при рабочем расходе 15 л на 1 т семян позволяет упростить процесс предпосевной обработки семян, снизить трудоемкость этого процесса, а также стимулировать рост, развитие растений озимой пшеницы, повысить ее урожайность и качество.

#### Библиографический список

- 1.Ханиева, И.М. Фотосинтетическая деятельность посевов озимой пшеницы при применении ЭМ-технологий в условиях Кабардино-Балкарской Республики// Матер.межд.науч.практ.конф./ И.М.Ханиева, А.Л.Бозиев, А.Ю.Кишев, М.М.Карданова. Чехия,-2014. -С. 18-21.
2. Ханиев, М.Х. Влияние регуляторов роста на технологические качества озимой пшеницы в условиях предгорной зоны КБР// Матер.межд.науч.практ.конф./М.Х.Ханиев, И.М.Ханиева, А.Ю.Кишев, М.М.Карданова, А.М.Назаров, Польша.-2014.-С.27-31
- 3.Магомедов, К.Г. Продуктивность озимой пшеницы при применении подкормок и препарата "Байкал-ЭМ-1" в условиях Кабардино-Балкарской Республики/ К.Г.Магомедов, М.Х. Ханиев, И.М. Ханиева, А.Л. Бозиев, А.Ю. Кишев//Фундаментальные исследования.- 2008.- № 5.- С. 33-34.
- 4.Ханиева И.М. Способ стимуляции роста и развития озимой пшеницы/ И.М.Ханиева, С.А. Бекузарова, М.Х. Ханиев. А.Л. Бозиев и др.// Патент № 2478288 от 10.04.2013г.

# ***Кутлаков Н.Д. Исследование влияния перспективных ингибиторов природного происхождения на коррозию оборудования нефтепереработки***

**Кутлаков Никита Денисович**

студент 3 курса, бакалавриат, кафедра "Оборудование предприятий нефтехимии и нефтепереработки",  
Филиал ФГБОУ ВО «Уфимский государственный нефтяной технический университет»  
г. Салават

Появление соединений, которые замедляют коррозионные процессы, стало прорывом в нелегкой борьбе человека с коррозией металлов. На данный момент, большинство способов защиты – это защита с помощью ингибиторов. В этом качестве наиболее популярны, такие вещества как амины, азотсодержащие вещества, мочевины, сульфиды, альдегиды и др.

Повышенное внимание к экологическим проблемам, ограниченность запасов углеводородов, дефицитность и высокая стоимость синтетических продуктов, большое содержание в нефтепродуктах канцерогенных веществ обуславливает необходимость поиска альтернативного сырья для получения ингибиторов коррозии. В мире резко возрос интерес к применению ингибиторов коррозии природного происхождения.

В последние 10-15 лет все большее внимание уделяется получению ингибиторов природного происхождения для использования в противокоррозионной защите технологического оборудования.

Поиск новых эффективных ингибиторов является актуальной задачей, не теряющей своей значимости в настоящее время. Активно проводятся исследования, направленные на поиск природных или «зеленых» ингибиторов коррозии. Установлено, что для снижения скорости коррозии можно использовать натуральные продукты, растения и их экстракты. Природные вещества достаточно легкодоступны, производятся из возобновляемых источников и, что немаловажно, обладают низкой экологической нагрузкой.

Экологическая чистота, высокая биоразлагаемость, относительно низкая стоимость и большие объемы сырья дают основание для проведения работ по получению гуматов широкого ассортимента.

Гуминовые кислоты и их соли (гуматы), являясь естественным продуктом круговорота веществ в окружающей среде, обладают способностью эффективно связывать и трансформировать химические соединения, вызывающие коррозионные разрушения.

Цель нашего исследования – получение высокоэффективных и экологически безопасных гуматных ингибиторов для противокоррозионной защиты технологического оборудования.

**Михайлов Егор Сергеевич**

студент 1 курса магистратуры, институт экономики и менеджмента, Владимирский государственный университет имени А.Г. и Н.Г. Столетовых  
Владимирский государственный университет  
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых  
(ВлГУ) Кафедра «Менеджмент и маркетинг»

Залогом успешного функционирования любой системы, в том числе экономической, является грамотное управление всеми ее составляющими.

В условиях постоянно меняющейся экономики XXI в. компаниям стало сложнее зарабатывать деньги и завоевывать свое место в выбранной ими отрасли. Всё большее значение начали приобретать качество продукции и услуг, технологии, снижение издержек, повышение компетенции персонала, повышение эффективности функций управления.

С учетом данных требований в основе управления современной организации стал лежать набор следующих методов управления: стратегическое управление, самоорганизация и контроллинг, каждый из которых включают в себя совокупность инструментов и приемов управленческого труда. Применение данных методов позволяет организациям приблизиться к наиболее эффективному менеджменту.

Для начала рассмотрим метод стратегического управления. Данный метод дает возможность соединить вместе весь набор инструментов менеджмента для обеспечения конкурентных преимуществ на основе выявления ключевых качеств организации и своевременного реагирования на изменения внешней среды организации. К основным чертам данного метода можно отнести: систематический анализ внутренней и внешней среды, отношение к персоналу как к основе организации.

Метод самоорганизации базируется на концепции самообучающихся организаций. Данные организации появляются эволюционным путем и преуспевают за счет способности людей обучаться быстрее конкурентов. Метод самоорганизации строится на пяти принципах:

- постоянное совершенствование личного мастерства;
- создание коллективного видения единой цели;
- групповое обучение во время работы;
- непрерывное приспособление и изменение интеллектуальных моделей
- системное мышление.

Метод контроллинга представляет собой набор стандартов профессионального управления. Инструменты контроллинга помогают поддерживать процесс управления и принятия решений на всех уровнях управления организации, связывая воедино функции планирования, организации,

регулирования, контроля, информационного обеспечения, мотивации и стимулирования.

Целью данного метода является управленческого процесса на достижение целей, которые стоят перед компанией.

Данный метод можно разделить на два вида оперативный контролинг и стратегический контролинг. Целью первого является создание системы управления для достижения текущих целей и задач предприятия и принятие оперативных решений по оптимизации процесса управления. В свою очередь цель стратегического контролинга является обеспечение достижения долгосрочных целей и выживаемости компании, путем создания системы планирования и управления потенциалом. Задача стратегического контролинга заключается в оперативном устранении причин отклонения отчетных показателей.

Для того чтобы решать различные проблемы предприятия для начала необходимо определить проблемы, распознать их происхождение, свойства и содержание, и после этого найти пути их решения. Эти вопросы помогает решить такой вид деятельности как исследования.

Основными видами исследований в менеджменте являются: социальные, организационные, экономический.

В социальных исследованиях применяют такие методы как: опрос, метод анализа информации, эксперимент, наблюдение. метод анализа информации, эксперимент, наблюдение. метод анализа информации, эксперимент, наблюдение.

Метод опроса заключается в письменном обращении к респондентам с опросным листом, содержащим определенным образом упорядоченную совокупность вопросов. Данный метод также разделяется на несколько видов: очный, заочный, индивидуальный или групповой.

Метод наблюдения заключается в сборе социологической информации путем непосредственной фиксации исследователем событий, явлений и процессов, проходящих в определенных условиях.

При использовании метода анализ информации происходит сбора данных. при котором документы используются в качестве источника информации.

Метод эксперимента применяется для изучения социальных явлений, он осуществляется путем наблюдения за изменением социального объекта под воздействием факторов, которые влияют на его состояние в соответствии с практическими целями исследования.

К организационным методам исследования в менеджменте относят: сравнительный, лонгитюдный и комплексный методы.

При экономическом исследовании применяются такие методы как: наблюдение, эксперимент, моделирование, метод научных абстракций, анализ и синтез, системный подход, индукция и дедукция, исторический и логический, графический.

Абстрагирование используется для выработки отвлеченных понятий или категорий, таких, как цена, деньги, дешевый, дорогой. При этом необходимо абстрагироваться от второстепенных свойств изучаемого объекта, а нужные им свойства выделить.

Индукция и дедукция представляют собой два противоположных, но связанных способа рассуждения. Движение мысли от частных фактов к общему выводу – это индукция, или обобщение. А рассуждение в обратном направлении называют дедукцией.

Исторический и логический методы также применяются вместе и предполагают подробное изучение социально-экономических процессов в их исторической последовательности, но одновременно с логическими обобщениями, которые позволяют оценить эти процессы в целом и сделать общие выводы.

Для того чтобы все выше перечисленные методы и инструменты работали необходимо применять функцию воздействия. По своей сути менеджмент это и есть способ воздействия. Оно разделяется на два вида: стабилизирующие, распорядительные.

Метод организационно-стабилизирующего воздействия необходим для создания организационной основы совместной работы, его главными инструментами являются: распределение функций, обязанностей, полномочий, установление порядка деловых взаимоотношений. В свою очередь данный метод воздействия делится еще на три вида: регламентирование, нормирование, инструктирование.

Регламентирование служит для определения организационных структур производства, их полномочий, функций и задач. Данный метод осуществляется при помощи положений, должностных обязанностей различных групп работников.

Нормирование устанавливает границы какой-либо деятельности. Средствами нормирования выступают нормативы: нормативы труда, технические и технологические нормативы.

Инструктирование заключается в ознакомление с условиями работы, разъяснение сложившейся производственной обстановки, возможных трудностей в работе. Средствами этого метода являются проведение инструктивных, обучающих семинаров, производственных совещаний, собраний трудового коллектива, использование методических пособий, информационных стендов, листовок.

Методы распорядительного воздействия направлены на повседневное оперативное обеспечение слаженной работы всех подразделений и служб предприятия. Цель распорядительной деятельности - воздействие на конкретные ситуации, не предусмотренные регламентационными документами. Средствами выполнения данной операции являются директивы, приказы, указания, распоряжения, резолюции. Они могут отдаваться как в устной, так и в письменной форме.



Рассмотрев различные методы и инструменты менеджмента можно сделать вывод, что успешный менеджер должен уметь применять методы и инструменты к всевозможным ситуациям и комбинировать их для эффективного управления предприятием.

#### Библиографический список

1. Акмаева Р. И. Стратегическое планирование и стратегический менеджмент: Учеб. пособие. – Астрахань: АГТУ, 2016. – 216 с.
2. Магнус Веттер, Жан Рой, Нильс-Горан Ольве. Оценка эффективности деятельности компании: Практик. руководство по использованию сбалансированной системы показателей. – М.: Вильямс, 2013. – 304 с.
3. Рамперсад К. Х. Универсальная система показателей деятельности: Как достигать результатов, сохраняя целостность. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2014. – 260 с.
4. Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии. – М.: Банки и биржи. 1998. – 420 с.
5. Абчук, В. А. Методы исследований в менеджменте / В. А. Абчук, А. Ф. Борисов, А. В. Воронцов. – СПб.: Росток, 2012. – 236 с.
6. Арутюнова Д. В. Стратегический менеджмент : учебное пособие / Д. В. Арутюнова. – Таганрог : ТТИ ЮФУ, 2010. – 122 с.

# МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНКУРС ЭССЕ ДЛЯ СТУДЕНТОВ И УЧАЩИХСЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ «НАУЧНЫЙ МИР ПОСЛЕ ПАНДЕМИИ»

*Белкина Е.С. Научный мир после пандемии*

*Белкина Екатерина Сергеевна*

студентка 3 курса филологического факультета ГОУ ВО МО  
«Государственный гуманитарно-технологический университет»  
г. Орехово-Зуево Московской области

«Ценным достоинством нашей жизни является возможность поменять направление своего движения и не катиться, как камень». Именно с этой цитаты Джека Лондона хотелось бы начать свою работу, поскольку ни один человек в мире не согласится с тем, что жизнь спокойна и стабильна. События очень быстро сменяют друг друга: то мы испытываем чувство радости и счастья, то наступает «черная полоса» и нас охватывают проблемы, трудности, испытания... Именно так можно охарактеризовать ушедший в историю 2020 год, который «подарил» нам пандемию.

Ни для кого не секрет, что после пандемии мир станет другим, так как уже в 2020 году люди испытали глобальные перемены, к которым многие были не готовы: учебные заведения перешли на дистанционное образование, все общественные мероприятия были отменены, некоторые граждане потеряли работу, на карантин были закрыты целые города ... и это далеко не весь перечень. Именно поэтому можно с уверенностью утверждать, что во всех сферах жизнедеятельности будут происходить изменения, при этом наиболее глобальными окажутся изменения в науке.

COVID-19 помог улучшить научную коммуникацию, например, различные данные, прежде чем попасть на официальную экспертную оценку, анализируются, редактируются и рецензируются учеными. Это позволяет определить, какие научные знания будут установлены своевременно и корректно, не вводя в заблуждение правительство и граждан страны.

Говоря о сотрудничестве властей и научного мира, нужно отметить, что ситуация оказалась непростой для обеих сторон. Например, в Германии роли политики и ученых были разграничены. Ангела Меркель периодически выступала с разъяснением правительственных мер, опираясь на научные данные. Все же, как сообщил профессор Кристиан Дорстен, «решения принимает не наука, а политика. Наука только генерирует данные и может сказать, насколько она уверена в них и где кончается эта уверенность, не более того».

В других же странах вмешательство ученых в политику было явно выражено.

Так, в Швеции отказ от жестких мер для выработки «коллективного иммунитета» был признан главным эпидемиологом Андерсом Тагнеллом. Однако такое внедрение в политику привело к плачевным ситуациям: около 7% живущих в домах престарелых умерло, а в апреле многие шведы выступали за введение карантина.

В иной ситуации политика и наука оказались в США, где президент заявил, что «чудодейственным» препаратом от COVID-19 является гидроксихлорохин. Такое неосторожное высказывание привело к открытому конфликту, а недооценка опасности коронавируса Трампом открыла путь к «холодной войне» ученых и правительства США. Следовательно, пандемия значительно повлияла на отношения науки и власти.

Помимо этого, негативным последствием пандемии может оказаться уменьшение бюджета на поддержание различных исследований и лабораторий. Многие ученые могут в будущем остаться без грантов, и науке будет нанесен непоправимый урон.

Анализируя текущую мировую ситуацию, можно отметить, что научному миру стоит взять ситуацию в свои руки, действовать, создавать новые перспективы и заявлять о важности своих открытий и работы в целом. Если ученые будут бороться за свое будущее, это поможет избежать повторения эпидемий и пандемий. Таким образом, научный мир после пандемии, безусловно, изменится, но качество этих изменений в какой-то мере будет зависеть от нас, ведь любые перемены позволяют переосмыслить прежнюю жизнь. Поэтому хочется верить, что область науки поймет, что нужно быть продуктивнее во избежание глобальных потерь и жертв.



ISBN 978-1-005-56675-3



9 781005 566753

Формат 60x84/16. Усл. печ. л. 3,3. Тираж 100 экз.  
Издательство НОО Профессиональная наука  
Нижний Новгород, ул. Горького, 4/2,  
4 этаж, офис №1  
Издательство Smashwords, Inc.