Введение

Предпринимательская деятельность в нашей семье является наследственным делом, поэтому я также хотел бы продолжить эту традицию. Становление рыночной экономики в России ведет к увеличению числа граждан, занимающихся предпринимательством. Рыночная система с ее жесточайшей конкуренцией, необходимостью постоянного принятия нестандартных, неожиданных для конкурента и эффективных для себя решений требует умения не только идти на риск, но и рассчитывать его, сводить до минимума, подчас совершенно нестандартными мерами – это непреложная сторона сущности предпринимательства, чего нет в обычной, традиционной, стандартной деятельности по управлению людьми и производством. Всем этим должны в полной мере обладать предприниматели. По складу моего характера я принимаю этот вид деятельности.

Предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на получение прибыли.

Предприниматели составляют особую социальную группу в современном обществе. Экономическая свобода дополняет свободу личную и позволяет каждому развиваться на основе своих собственных взглядов и ценностей.

**1. Вид бизнеса, которым я буду заниматься.**

Я думаю заняться зообизнесом, т.к. он наименее развит в нашем регионе. Следовательно, конкуренция будет незначительной, рынок сбыта не полностью освоен, и я найду в этом виде деятельности свою нишу.

Можно заняться торгово-закупочной деятельностью, но наиболее перспективным я считаю производство. Поэтому, мне хочется заниматься производством зерновых смесей для птиц и грызунов.

**2. Актуальность**

Производство кормов для животных в настоящее время является актуальной задачей. В Советской России это направление было совершенно неразвито. Вместе с тем, полноценный и сбалансированный корм для животных улучшает его здоровье, повышает кондиции. В связи с перестройкой и переходу к новым экономическим отношениям в России зарождается новый класс людей – средний, который имеет определенный материальный достаток и может содержать высокопородных собак, животных, птиц, рыб, грызунов Экономически оправданно развитие производства кормов для них. Только в Краснодаре имеется около 10 кинологических клубов, в которых зарегестрировано по статистическим данным более 30000 высокопородных собак. Более 10000 высокопородных кошек. Имеется несколько общественных организаций любителей птиц. Следовательно, производство кормов на Кубани назрело давно. Привозить их из Москвы, С.-Петербурга, Франции, Италии и др. стран Европы, что мы наблюдаем в настоящее время на рынке, нецелесообразно, имея такую сырьевую базу, как Кубань.

В настоящее время на рынке зоотоваров Кубани наблюдается большое количество продаваемой зерновой смеси, произведенной в домашних условиях без соблюдения технологических требований, без контроля соответствующих ветеринарных служб. На пакетах отсутствует необходимая информация для потребителя: процентное соотношение составляющих, даты производства, срока годности, наименования и координат производителя, данных о прохождении ветеринарного контроля и разрешения служб стандартизации. Это является прямым нарушением «Закона о правах потребителя».

Поставляемая из центральной части России и из Европы зерновая смесь является качественной, но достаточно дорогой. На данный момент, она предоставлена следующими фирмами:

**Отечественные:**

* «Биодизайн», г. С.-Петербург. *Корма*: «Вака», «Вака плюс», «Вака высокого качества» для различного вида декоративных птиц и грызунов, *Витамины* и *Лакомства* на основе зерновой смеси.
* «Криц», г. С.-Петербург. *Корм:* «Чака» (в аналогичном ассортименте, но несколько другой расфасовкой)
* Ряд других фирм, процент продукции на рынке которых незначителен.

**Импортные:**

* Bephare, Bogena (Голландия), Trixie, Vita-Craft (Германия), Ferplast (Италия), Euro Zoo (Польша)

**3. Цель и задачи создания малого предприятия**

- Малое предприятие по производству кормов для декоративных птиц и грызунов создается для решения проблемы острого их дефицита.

- Анализ наличия и состояния ранка зоотоваров показывает слабую обеспеченность его качественными кормами для этого назначения. Вследствие чего, увеличиваются случаи заболевания и падежа птиц и грызунов, что наносит большой материальный и моральный ущерб владельцам.

- Производство кормов в стандартных условиях решит вопрос наполнения рынка качественной продукцией, снимет возможность заболевания декоративных птиц и грызунов, чем создаст благоприятный климат в среде потребителей, увеличит поголовье декоративных птиц и грызунов и повысит его продуктивность.

- Кроме того, создание предприятия помогает решить проблему трудоустройства некоторого количества людей, в связи с созданием дополнительных рабочих мест, что так же очень актуально для Кубани в данный период.

- Сокращение затрат на транспортные перевозки и использование собственного сырья значительно снизит себестоимость реализуемой продукции и благоприятно скажется на ее цене.

- Налоги, которые будет платить малое предприятие, пойдут в бюджет края, а не бюджет других регионов, что опять таки благоприятно скажется на экономике нашего региона.

**4. Характеристика района размещения МП**

Северный Кавказ в экономике Российской Федерации занимает важное место. Удельный вес в производстве сельскохозяйственной продукции составляет более 16%, а в расчете на душу населения, здесь производится сельскохозяйственной продукции на 40% больше, чем в среднем по России.

Северный Кавказ – крупнейший в России поставщик зерна. Одним из основных районов его возделывания является Краснодарский край. По численности населения Северный Кавказ занимает 3-е место в России, уступая только Центральному и Уральскому экономическим районам. Наибольшая плотность населения – в предгорных районах и на Кубани.

В Краснодарском крае имеют глубокие корни и хорошо развиты такие отрасли пищевой промышленности: мясная, маслобойно – жировая, плодоовощеконсервная, винодельческая, мукомольно- крупяная, сахарная, табачная, чайная и др. Широко развито производство товаров народного потребления. Вместе с тем практически неразвито производство кормов для домашних непродуктивных животных и птиц. Я хочу заняться производством кормов для декоративных птиц и грызунов. Сырьевая база здесь имеется рынок сбыта в связи с неосвоенностью отрасли неограничен. Конкуренции должной нет. До настоящего времени этот вид кормов завозится с Центрально региона нашей страны (С.-Петербург, Москва). Транспортные перевозки имеют большой удельный вес в стоимости товара и значительно снижают прибыль.

На рынке зоотоваров имеется также корма из Европы (Польша, Германия), но они очень дороги.

Малое предприятие по производству кормов для декоративных птиц и грызунов будет располагаться в г. Краснодаре. Это основной промышленный, культурный и транспортный центр края. Рядом с ним расположены зернопроизводящие районы. Через него проходит такая железнодорожная магистраль как: Волгоград – Сальск – Краснодар – Новороссийск, от нее отходит линия в центральное Повольжье, Закавказье, Украину. Во внутрирайонных перевозках преобладает (85%) автомобильный транспорт. Рядом находятся крупнейшие порты – Новороссийск, Туапсе. Развито речное судоходство на реке Кубань. Таким образом, решается вопрос доставки сырья и сырьевых запасов, вопросы сбыта продукции.

Основным источником сырья будет аграрный комплекс Кубани по прямым договорам, минуя посредников.

**5. Финансирование**

В связи с ограниченным количеством собственных средств я предполагаю привлечь к указанному производству компаньонов:

- собственные денежные средства – 150 тыс. рублей

- стоимость имеющегося в моем распоряжении помещения 100 тыс. рублей

- привлекаемые средства – 150 тысяч рублей

Для получения полной картины доходов и расходов и конкретного разговора с партнерами необходимо составить бизнес план.

Бизнес план является основным документом, способным убедить партнеров в успехе начинания, ознакомить их с планами на сегодня и на перспективу, изложенными на бумаге и снабженными необходимыми расчетами. Под него компаньоны дадут деньги.

С особой тщательностью я подойду к разделу, в котором оценивается окупаемость предприятия.

Конечно, бизнес план можно составить самостоятельно, можно купить лазерный диск с программой, тогда расходы будут минимальными, но можно обратиться в консалтинговые компании. Стоимость данной услуги от 1000$, что в данном случае неприемлем. Т.к. требуемый кредит невелик, лучше написать бизнес план самому.

Отвечая на вопрос какова величина основного и оборотного капиталов можно сказать, что основным капиталом в данном проекте будет капитал, который частично переносит свою стоимость на стоимость готового продукта в форме амортизационных отчислений. Это – стоимость здания, оборудования, сооружения.

Оборотный капитал полностью участвует своей стоимостью в каждом цикле производства, значит, переносит ее в себестоимость продукции. Здесь это – сырье, материалы, заработная плата.

Для данного проекта основной капитал составит 100 тыс. рублей здание, оборудование – 130 тыс. рублей, коммуникации – 19,2 тыс. рублей. Итого – 249,2 тыс. рублей.

Оборотный капитал – это текущие расходы, которые приведены в *таблице 9.2.*

**6. Характеристика товара.**

Проект предполагает выпуск зерновых смесей для грызунов и мелких, средних и крупных попугаев, вырабатываемых из высококачественно экологически чистого зерна. Это полноценный витаминизированный корм для птиц, который содержит кормовые составляющие, необходимые для правильного развития и поддержания в хорошей форме молодых и взрослых особей. Зерновые составляющие благотворно действуют на окраску перьев и шерсти, а так же их характерный блеск. Он отличается:

* безопасностью,
* высокой калорийностью,
* легкостью усвоения,
* необходимым набором витаминов,
* реализацией в удобной расфасовке.
* необходимой информацией для покупателя
* приятным внешним видом

**7. Оценка рынка**

По оценке специалистов в крае имеется более 50 тыс. декоративных птиц и грызунов. Следовательно, для завоевания рынка сбыта и получения преимущества перед кормами, доставляемыми из северных и центральных районов нашей страны указанный зерновой корм должен иметь:

* более низкую цену
* хорошее качество
* приятный дизайн

Собственных официальных промышленных производителей зерновой смеси на Кубани не имеется. Небольшие кустарные производства, поставляющие на рынок свою продукцию, не обеспечивают его полную потребность и необходимое качество выпускаемой продукции. Таким образом, конкурентов в данном виде бизнеса на Кубани у меня не будет.

Предлагаемая цена и ассортиментный перечень указаны в приложении №2.

### Анализ рынка г. Краснодара по продаже зерновой

### смеси «Вака», производимой в г. С.-Петербург (данные приблизительны)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование фирмы | Ед. изм. | Месячная продажа. | Годовая продажа |
| Евро Продукт | усл. коробок | 6000 | 72000 |
| Евро Лайн | усл. коробок | 6500 | 78000 |
| Черный Легион | усл. коробок | 5500 | 66000 |
| Снежный Барс | усл. коробок | 3000 | 36000 |
| Сан флауэр | усл. коробок | 6000 | 36000 |
| Частные предприниматели | усл. коробок | 3000 | 36000 |
|  | | | |
| **Итого:** | | | **356000** |

Проектируемый объем продаж малого предприятия к концу 2001 года 264000 коробок в год или 22000 коробок в месяц. При насыщении рынка Краснодарского края возможен вывоз продукции за его пределы

**8. Возможности производства**

Производство на первом этапе предполагается разместить в центральном округе г. Краснодара. Потребителями будут являться жители этого района, всего г. Краснодара и края. В летнее время гости нашего региона, т.к. Краснодарский край является важной санаторно-курортной зоной России, значительно увеличивают численность нашего населения. В дальнейшем предполагается освоение рынков других регионов России.

Фирма, имеющая постоянный контакт с покупателем будет выходить на тот вид продукции, которая является наиболее предпочтительнее и будет пользоваться повышенным спросом. Для выхода на указанный рынок предлагается следующий план действий:

* разработка рабочего проекта по частичной реконструкции существующих помещений, инженерных коммуникаций, и установке технологического оборудования для выпуска зерновой смеси – декабрь 2000 года
* реконструкция и косметический ремонт помещения общей площадью 100 кв. м. – январь 2001 года
* закупка отечественного оборудования – февраль 2001 года
* монтажные и пусконаладочные работы, обучение обслуживающего персонала, комплектация вспомогательным оборудованием – март 2001 года
* подготовка производства, дальнейшее формирование рынка и выпуск первой партии зерновой смеси – апрель 2001 года.

Таблица 8.1

## Предполагаемый объем продаж в 2001 году

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2001 год | | | | | | | | | |
|  | Апр. | Май | Июнь | Июль | Авг. | Сент. | Окт. | Нояб. | Дек. | Всего |
| Готовая продукция в тыс. руб. | 63,8 | 89.32 | 114.84 | 114.84 | 127,6 | 127,6 | 127,6 | 127,6 | 127,6 | 1020.8 |
| Процент использования мощности | 50 | 70 | 90 | 90 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |  |

**9. Возможности проекта**

Для реализации проекта предусматривается создание ОЗТ «Ара», где в качестве учредителя выступают частные лица:

1. Кондратенко Алексей Николаевич
2. Другие инвесторы

Общий уставной капитал ОЗТ «Ара» - 350 тыс. рублей формируется из:

1. Вклада Кондратенко Алексея Николаевича – 250 тыс. рублей (55% уставного фонда) (в том числе стоимость помещения – 100 тыс. рублей).
2. Вклада других инвесторов – 150 тыс. рублей. (45% уставного фонда)

Предметом деятельности общества определено:

1. производство и реализация зерновых смесей для птиц
2. маркетинг товаров и услуг
3. торгово-закупочная деятельность
4. оптовая, мелкооптовая и розничная торговля
5. предоставление различного рода услуг юридическим и физическим лицам
6. внешняя экономическая деятельность
7. производство товаров народного потребления
8. иные виды деятельности, не запрещенные законодательством РФ.

**10. Финансовый план**

Начальная цена на выпускаемую продукцию определялась по калькуляции себестоимости с учетом цены на данный вид товара на внутреннем российском рынке. Рассматривалось возможное снижение стоимости материалов в издержках производства за счет сокращения брака при освоении изделия и снижения транспортно-заготовительных расходов.

Начальная цена продукции определилась исходя из сложившихся цен на аналогичную продукцию. Финансовые затраты приведены в таблицах.

Таблица 9.1

**Капитальные затраты на организацию производства:**

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование затрат | Величина затрат тыс. руб |
| Основное оборудование | 130 |
| Переоборудование помещений, косметический ремонт | 25 |
| Разработка проекта по привязке оборудования к строительным элементам помещения | 10 |
| Монтаж и наладка оборудования | 10 |
| Увеличение электромощности до 75 кВт | 19,2 |
| Закупка торгового оборудования | 5 |
| Прочее | 5 |
| Непредвиденные расходы | 10 |
| **Итого капитальных затрат:** | **204,2** |

Таблица 9.2

**Текущие расходы на производство**

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование затрат | Величина затрат тыс. руб |
| Сырье | 50 |
| Коммунальные услуги | 10 |
| Обслуживание оборудования | 10 |
| Заработная плата (основная и дополнительная) | 150 |
| Амортизация | 20 |
| Отчисление в бюджет | 40 |
| Прочие расходы | 6 |
| **Итого без электроэнергии:** | **286** |
| Себестоимость одной упаковки (0.5 кг.) руб. | 2,8 |
| Цена одной упаковки (0.5 кг) руб. | 5,8 |

Примечание:

1. В первый год работы амортизационные отчисления не производятся.
2. Текущие расходы в год освоения продукции и выхода на проектную мощность составят: 266 тыс. рублей.
3. Текущие расходы в последующие года составят 286 тыс. рублей

Таблица 9.3

**Финансовые результаты**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Статьи | Величина затрат тыс. руб | |
|  | **2001** | **2002** |
| Объем продаж готовой продукции | 1020,8 | 1531,2 |
| Капитальные вложения | 204,2 | - |
| Затраты на производство | 266 | 286 |
| Балансовая прибыль | 734,8 | 1245,2 |
| НДС и федеральный налог 1-й год, с учетом льгот 37%, 2-й – 42% | 271,87 | 722,21 |
| Чистая прибыль | 258,73 | 522,99 |
| Нарастающим итогом | 258,73 | 522,99 |
| Окупаемость капитальных вложений (год) | 0,78 |  |

**11. Вывод**

Анализ *Таблицы 9.3* показывает, что после возмещения капитальных затрат на предприятии остается 54, 53 тысячи чистой прибыли, что составляет 20,9%. Это говорит об устойчивом будущем в развитии предприятия,

В результате 2-го года функционирования предприятия оно будет обладать прибылью 523 тыс. рублей. Основная задача руководства предприятия – закрепить данную продукцию на рынке г. Краснодара и края и продвинуть ее на рынки других районов страны.

# Предполагаемая численность персонала

# Приложение №1

# 

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование | Ед. изм. | Кол-во |
| 1. | Директор | чел. | 1 |
| 2. | Лаборант-технолог | чел. | 1 |
| 3. | Продавец-кассир | чел. | 2 |
| 4. | Водитель | чел. | 2 |
| 5. | Электрик | чел. | 1 |
| 6. | Рабочий | чел. | 5 |
| 7. | Вспомогательный рабочий | чел. | 2 |

Примечание:

1. Работы выполняются в одну смену.

2. Продолжительность рабочей смены – 9 часов.

3. Количество рабочих дней в месяце – 21

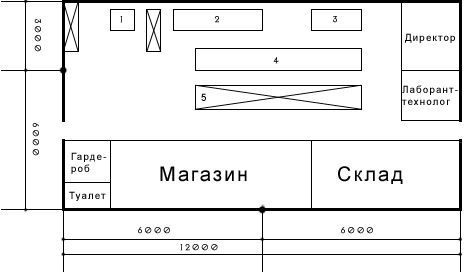
### Ассортиментный перечень продукции

# Приложение №2

Ара-прима

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование | Вид упаковки | Вес |
| Корм Ара для мелких и средних попугаев | бумажный пакет | 500 г. |
| Корм Ара для крупных попугаев | бумажный пакет | 500 г. |
| Корм Ара прима для волнистых попугаев | бумажный пакет | 500 г. |
| Корм Ара прима для крупных попугаев | бумажный пакет | 500 г. |
| Корм Ара прима для канареек | бумажный пакет | 500 г. |
| Корм Ара просо | бумажный пакет | 500 г. |
| Корм Ара овес | бумажный пакет | 500 г. |
| Корм Ара для мелких и средних попугаев | п/э пакет | 100 г. |
| Корм Ара для крупных попугаев | п/э пакет | 100 г. |
| Корм Ара прима для волнистых попугаев | п/э пакет | 100 г. |
| Корм Ара прима для крупных попугаев | п/э пакет | 100 г. |
| Корм Ара прима для канареек | п/э пакет | 100 г. |
| Корм Ара просо | п/э пакет | 100 г. |
| Корм Ара овес | п/э пакет | 100 г. |
| Корм Ара для хомяков «Вака» | бумажный пакет | 400 г. |
| Корм Ара для крыс «Машенька» | бумажный пакет | 400 г. |
| Корм Ара прима для хомяков «Вака» | бумажный пакет | 400 г. |
| Корм Ара для крыс «Машенька» | бумажный пакет | 400 г. |
| Корм Ара для хомяков | п/э пакет | 200 г. |
| Корм Ара для крыс | п/э пакет | 200 г. |

Приложение №3



1. Агрегат для калибровки, веяния, сушки зерна.
2. Смеситель
3. Дозатор-упаковщик
4. Рабочее место склеивания картонных упаковок
5. Рабочее место для складирования

Министерство образования России

Институт Экономики Права и Естественных Специальностей

Реферат:

«Основы бизнеса»

**Выполнил:** Студент 1-ого курса,

Специальности 0604, ОДО

Кондратенко Алексей Николаевич

**Проверил:** Нарский Н.А.

г. Краснодар 2000