



**НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ «МИСиС»**

**Кафедра экономики и менеджмента малого
предпринимательства**

Кафедра промышленного менеджмента



**ОБЩЕРОССИЙСКИЙ КОНКУРС «МОЙ
БИЗНЕС- МОЯ РОССИЯ»**

**Возрождение отечественной сельскохозяйственной
продукции**

Воронцова Екатерина Павловна

Необходимость возрождения российского сельского хозяйства



В связи с последними событиями на юго-востоке Украины, присоединением Крыма к России, введением санкций против Российской Федерации возникает потребность рассмотреть возможные сценарии экономического развития нашей страны и дальнейшего курса в экономике. Одним из основных направлений развития является сельское хозяйство. Оно призвано обеспечить граждан РФ необходимыми овощами, фруктами, зерновыми. В сложившейся ситуации государство всячески поддерживает начинающих предпринимателей в данной области.

ООО «Стандарт»



Во время высокого роста цен на овощи, когда обычный гражданин нашей страны не может позволить себе ежедневно приобретать к столу качественные томаты, я предлагаю организовать собственное производство, дабы решить эту проблему путем импортозамещения отечественными товарами лучшего качества по более низким ценам. У местной продукции будет как минимум четыре преимущества: свежесть, вкусовые качества (без добавок), цена (ниже транспортные расходы) и скорость доставки.

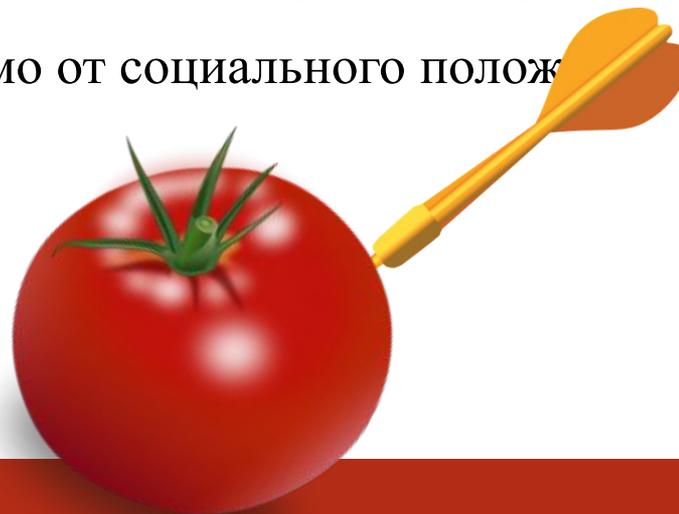


Цель и миссия компании ООО «Стандарт»



Цель – обеспечить рынок товаров качественной отечественной продукцией по доступным ценам.

Миссия компании ООО «Стандарт» заключается в содействие экономическому развитию и благосостояния с/х страны, путем предоставления гражданам качественных продуктов питания таким образом и в таком объеме, которые необходимы для удовлетворения потребностей каждой семьи, не зависимо от социального положения и материального дохода.



Наши потребители



Наша компания, производя томаты преимущественно в южных регионах страны, готова полностью обеспечить жителей данных регионов качественной продукцией. При расширении производства, а так же при привлечение партнеров компания ООО «Стандарт» готова организовать поставку в ближайшие регионы.

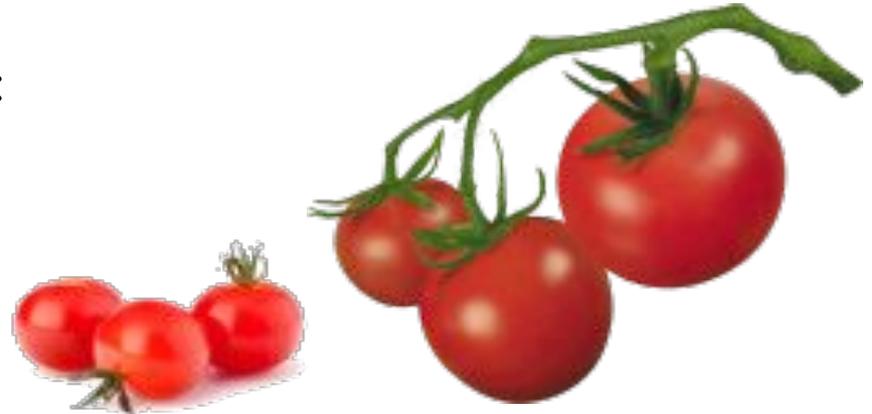


Реализация продукции



Возможны несколько каналов сбыта:

- Овощные рынки
- Оптовые базы
- Продуктовые магазины



Все вышеперечисленные каналы сбыта отличаются конечной стоимостью томатов и объемами реализуемых партий. Чтобы наладить сбыт продукции и не терпеть убытки, лучше за несколько месяцев до сбора урожая договориться о реализации с несколькими закупщиками.

Конкурененты на рынке сбыта



Основными конкурентами на рынке сбыта сельскохозяйственной продукции являются страны-импортеры, на которые не распространяются санкции, а также другие с/х производства.

Основным преимуществом нашей продукции над продукцией стран-импортеров является минимальное количество времени между сбором томатов и их доставкой до потребителя (макс.6 ч). А преимуществом над другими с/х производствами является экологичность, низкая цена и качество нашей продукции.

Производственный план



Выращивание томатов будет организовано на территории личного подсобного хозяйства общей площадью 4000 кв.м . За счет этого можно значительно снизить сумму затрат.



Средства на реализацию проекта

Собственные

1 000 000 руб.

3 000 000 руб.

Заемные

2 000 000 руб.

14 % ГОДОВЫХ

Сроком на 3 года

10 080 000 руб.



Инвесторам и партнерам



Инвестируя наш проект Вы делаете большой вклад в развитие отечественного с/х производства. Риски банкротства нашего проекта достаточно малы, т.к. имея благоприятные условия для выращивания томатов, качественные семена, должный уход и обработку, а так же большой спрос на рынке, предприятие будет окупаемо.

Став нашим партнером вы приобретаете экономически устойчивый бизнес. С нами комфортно и выгодно работать, ведь спрос на нашу продукцию велик и возрастает постоянно. В современном мире все заботятся о своем здоровье, правильном питании, а томаты неотъемлемая часть рациона здорового человека.

Инвестиционный план



1	Приобретение теплицы 1000 кв. м (доставка + монтаж)	1 500 000 руб.
2	Оборудование и инвентарь	500 000 руб.
3	Удобрения и посадочные материалы	200 000 руб.
4	Подведение коммуникаций (электроэнергия, водоснабжение)	100 000 руб.
5	Регистрация бизнеса и резервный капитал	300 000 руб.
	Итого:	2 600 000 руб.

Финансовый план



Постоянные ежемесячные расходы:

1	Зарплата + страховые отчисления	60 000 руб.
2	Коммунальные расходы (электроэнергия, вода)	80 000 руб.
3	Посадочные материалы, упаковка	50 000 руб.
4	Средства защиты растений	5 000 руб.
5	Амортизация	10 000 руб.
6	Прочие организационные расходы	70 000 руб.
7	Выплаты по кредиту	24 000 руб.
	Итого:	299 000 руб.

Обслуживающий персонал



Для обслуживания теплицы планируется привлечь 4-х членов семьи и 2-х наемных работников. В их обязанности будет входит посадка и сбор урожая, упаковка продукции, содержание территории теплицы в должном состоянии. Заработная плата будет сдельно-премиальной и составит в среднем 23 тыс. рублей в месяц (на одного человека).



Доходы



Прибыль от продажи овощей зависит от сезона продаж. Традиционно, максимальная цена на овощи отмечается в весенне-зимний период. Томаты и огурцы в данный период времени можно реализовывать по цене от 80 до 120 рублей за килограмм.

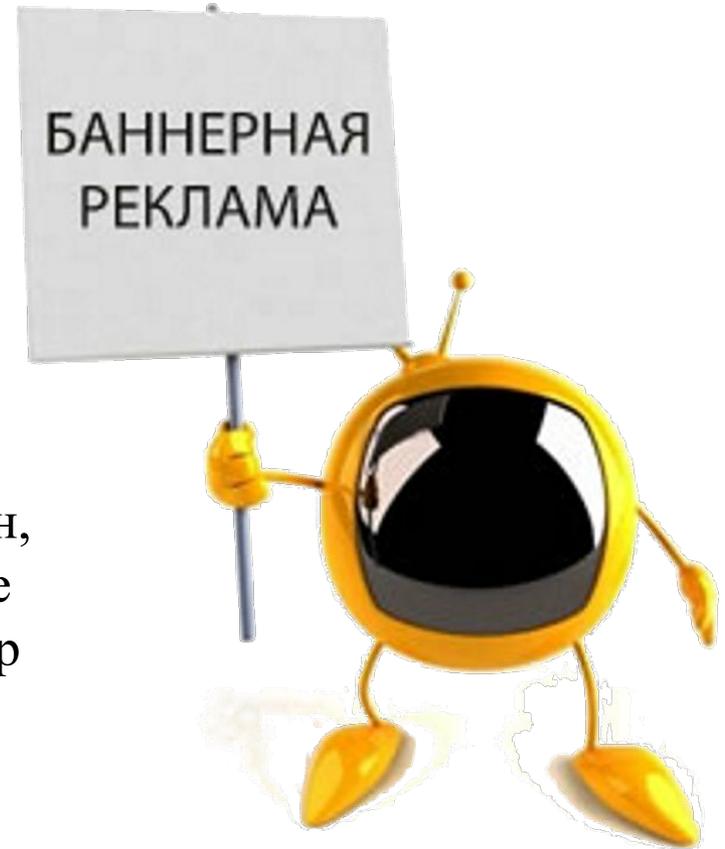
С теплицы площадью в 1000 кв. м. ежемесячно можно получать примерно 16000 кг свежих овощей. Если взять даже минимальную цену в 57 руб./кг, то при условии 100% реализации всей продукции ежемесячная выручка хозяйства составит 912 тыс. рублей. Чистый доход (с одной теплицы) в таком случае составит: $912000 - 299\,000$ (постоянные расходы) = $613\,000$ рублей. Естественно, такой доход мы сможем получать лишь в течении 4 — 5 месяцев. В остальное время (лето — осень) цены на овощи ниже. Тем не менее, окупается проект, при должной организации всего за 14— 17 месяцев.

Маркетинговый план



1. Реклама в интернете.

Один из самых распространенных видов интернет-рекламы – баннерная реклама. Баннер представляет собой небольшое графическое изображение, которое может содержать логотип фирмы, изображение товара, рисунок, призванные привлечь внимание потенциального потребителя. Он, так же, может содержать краткое текстовое сообщение. При нажатии (клике) на баннер пользователь перенаправляется на сайт рекламодателя.





2. Участие в ярмарках и выставках

Цели участия нашей компании в ярмарках и выставках:

- демонстрация нашей продукции
- изучение рынков сбыта
- реклама нашей компании
- непосредственный сбыт продукции
- изучение продукции и стратегии конкурентов





Выбирая натуральную продукцию, вы получаете уверенность в ее качестве, экологичности, правильности выращивания и хранения. А так же вас не мало порадует цена.

ТОМАТЫ С ГРЯДКИ

-

ЗДОРОВЬЕ В ПОРЯДКЕ!





Спасибо за внимание!

