Министерство образования и науки Российской Федерации

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Н.Г.ЧЕРНЫШЕВСКОГО»

Кафедра инноватики на базе АО «НЕФТЕМАШ» – САПКОН

Разработка бизнес-проекта внедрения наполнителя для лотков на основе обогащённого мелкодисперсного глауконита

АВТОРЕФЕРАТ БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ

Студентки 4 курса 441 группы направления 27.03.05 « Инноватика» факультета нано- и биомедицинских технологий Ляминой Анастасии Олеговны

Научный руководитель

Ген. директор
ООО «ЭкоСорбент» доцент,
к.ф.-.м.н.
должность, уч. степень, уч. звание

В.Г. Сержантов
инициалы, фамилия

В.Г. Сержантов
инициалы, фамилия

Е.М. Ревзина
инициалы, фамилия

ВВЕДЕНИЕ

Исследования маркетологов доказывают, что многие люди, не говоря уже о заводчиках породистых животных, готовы потратить на своих питомцев огромные суммы денег. Конечно, большинство горожан любимца. ограничивается только самым необходимым ДЛЯ своего Производство наполнителя для лотков никогда не испытывает дефицита в потребителях.

В настоящее время существует множество видов наполнителей, но для отечественного потребителя по-настоящему доступными считаются только органические наполнители. Это объясняется тем, что затраты на их производство, по сравнению с другими видами, малы, следовательно, они являются самыми доступными на рынке. Органические наполнители успешно продаются в условиях сегодняшнего кризиса.

Наполнитель для лотков на основе мелкодисперсного глауконита обладает рядом универсальных полезных свойств. Глауконит способен поглощать и нейтрализовать токсины, а это необходимое условие для наполнителя лотков.

Помимо линии производства наполнителя для лотков можно параллельно организовать выпуск нескольких видов сопутствующей продукции.

Актуальность производства обусловлена тем, что система на основе мелкодисперсного гранулированного глауконита не имеет аналогов. По своим качествам глауконитовый наполнитель почти не уступает конкурентам на основе химического силикагеля и силикона. Наполнитель на основе глауконита эффективно сорбирует метан, аммиак, сероводород и другие элементы, при этом он абсолютно безопасный, натуральный и экологически чистый как для питомцев, так и для людей.

Целью данный работы является организация производства мелкодисперсного гранулированного глауконита для наполнителя лотков при

стартовом капитале – 10 миллионов рублей. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- 1) Описание предприятия. Необходимо описать предприятие в общем, описать специфику деятельности, необходимость оснащения определенным оборудованием, проанализировать ассортимент продукции.
- 2) Описание продукции. Данная задача предполагает описание основной и сопутствующей продукции, экономическое обоснование.
- 3) Маркетинговый план. Для того, чтобы выбрать эффективную маркетинговую стратегию необходимо провести маркетинговые исследования, то есть описать потенциальных потребителей, определить спрос, проанализировать конкурентоспособность. На основе маркетинговых исследований составить эффективную маркетинговую стратегию: политика ценообразования, план транспортировки и сбыта, вид рекламы.
- 4) Производственный план. Описание производственных площадей и их местоположения, технологии производства, необходимого оборудования. Также необходимо описать организационно—управленческую структуру предприятия.
- 5) Финансовый анализ. Расчет экономических показателей таких как: себестоимость, чистой прибыль, срок окупаемости.

Данная работа состоит из двух разделов:

- **1. Анализ рассматриваемой отрасли.** В данном разделе подробно описывается планируемое предприятие, то каким оно должно быть, описывается продукция, которая будет производиться. Также содержится описание разработанной технологии по производству гранулированного мелкодисперсного глауконита и экономическое обоснование производства целой линейки продукции на основе глауконита.
- 2. Основные элементы плана коммерциализации технологии. В данном разделе рассматриваются основные элементы плана по коммерциализации технологии, В частности описываются: маркетинговое исследование, включающее в себя анализ потенциальных потребителей,

анализ рынка, маркетинговую стратегию, упаковка, сбыт и транспортировка, анализ возможных рисков. Также описана организационно – управленческая структура, с подробным рассмотрением штатного расписания. Данный раздел, помимо перечисленного, содержит финансовый план. В него включены расчет затрат на необходимое оборудование, постоянных и переменных затрат, различных экономических показателей, включая показатели эффективности.

Основное содержание работы

В первом разделе работы приводится описание планируемого предприятия, производимой продукции, технологии производства и экономическое обоснование целой линейки продукции на основе глауконита. Предприятие занимается механической обработкой природного минерала глауконита. Организация деятельности предприятия основывается на следующих принципах:

- для построения деятельности предприятия необходимо использовать комплексный подход
- необходимо создавать максимально комфортные условия для покупателей
- рационально использовать имеющиеся помещения и технологическое оборудование
- обеспечить необходимую экономическую эффективность работы предприятия

Новому предприятию, без сомнения, требуется завоевать долю рынка. Если эта цель будет достигнута, то можно увеличить объемы производства, что повлечет за собой увеличение прибыли.

Производство гранулированного наполнителя лотков для домашних животных на основе глауконита планируется организовать на предприятии, которое будет оснащено необходимы оборудованием. Существующая и запатентованная технология производства включает в себя следующие этапы: прием сырья, сушка и очистка, магнитная сепарация, измельчение, гранулирование и обжиг. Для производства необходимо следующие оборудование:

- 1) Приемный бункер
- 2) Сушильно-сортировочное устройство

- 3) Магнитного сепаратор
- 4) Дезинтегратор
- 5) Перемешивающее устройство
- 6) Гранулятор
- 7) Дробилка для гранул
- 8) Печь
- 9) Охладитель

Технология производства позволяет одновременно получить линейку продукции на основе глауконита, которая решает широкий круг проблем в различных областях хозяйственной деятельности. В ходе технологического производства гранулированного глауконита, образуется множество различных компонентов. Продажа только гранул не целесообразна, когда есть возможность продажи сопутствующих продуктов.



Рисунок 1 – Технологический процесс производства

Во втором разделе работы приведены основные элементы плана коммерциализации технологии по производству гранулированного мелкодисперсного глауконита, которые включают в себя:

• Исследование потенциальных потребителей

Основными потребителями продукции являются зоомагазины, розничные торговые сети (супер- и гипермаркеты), питомники.

• Анализ рынка

Данные исследовательского агентства Step by Step, говорят о том, что по числу домашних животных на душу населения Россия занимает второе место в мире после США. Домашних животных держат, по разным данным, от 58 до 77% россиян. Самым популярным домашним животным является кошка. Она живет как минимум у 37% населения. По оценкам

участников рынка, приблизительно 60% владельцев кошек покупают наполнители для туалетов (Рисунок 9). Доля этого рынка постоянно растет. Средний расход наполнителя на одну кошку в месяц составляет – 3-5 кг.

Маркетинговое агентство «Родемакс» сообщает, что на сегодняшний день 60,5% потребителей используют кукурузный наполнитель в чистом виде или сочетают его с другими. Второй по популярности вид наполнителя, древесный — его периодически применяют 40,2% опрошенных. Бумажный в сочетании с другими используют 32,4%. Общее количество может превышать 100%, так как при проведении опроса не запрещалось выбирать несколько вариантов ответов.

• Маркетинговая стратегия

В отношении потребителей основной целью маркетинговой стратегии на предприятии является освоение новых сегментов покупателей. Немаловажной целью в отношении поставщиков является сотрудничество с постоянными поставщиками и обязательное привлечение новых на условиях, выгодных и предприятию, и поставщику. Предприятие сможет активно воздействовать на конкурентов путем гибкой ценовой политики. Она становится возможной, так как продавая сопутствующую продукцию предприятие будет получать дополнительную прибыль и варьировать цены на основной продукт.

• Анализ возможных рисков

При открытии нового производства существует вероятность допустить ошибки, а, следовательно, столкнуться с трудностями. Производство мелкодисперсного гранулированного глауконита для лотков не исключение.

Таблица 1 – Возможные риски

Вид риска	Способ предупредить/исправить			
Задержка поставки оборудования	В договоре на оказание услуг			
	должен быть оговорен срок доставки			
	и возможные штрафы, в случае			

несоблюдения.

Продолжение таблицы 1

Недочёты	проектирования	Для г	проектирования	помещений	
помещений		необходимо нанимат			
		квалифицированных рабочи			
		заранее согласовывать плань			
		расположения и назначать штраф в			
		случае несоблюдения, нарушения			
		или простоев.			
Низкий уровень сбы	ыта продукции	Необходимость увеличения средст			
		на	рекламу,	заключение	
		долгосрочных договоров с оптовыми			
		покупат	гелями, развити	ие сбыта в	
		розничі	ные сети		

• Организационный план



Рисунок 2 – Организационная структура

Данную организационную структуру можно отнести к линейной. Она является удобной и позволяет директору оперативно реагировать на все изменения, касающиеся деятельности предприятия и эффективно управлять персоналом.

• Финансовый план

В данном подразделе были рассчитаны затраты на необходимое оборудование, постоянных и переменных затраты, различны экономические показатели, включая показатели эффективности.

При расчетах использовались следующие формулы:

Сила воздействия операционного рычага (СВОР) определяется по

формуле:
$$CBOP = \frac{B_{прибыль}}{\Pi_{рибыль}}, \qquad (1)$$

$$B_{\text{прибыль}} = Bыручка - Затраты_{\text{переенные}}$$
, (2)

Порог рентабельноси =
$$\frac{3 \text{атраты}_{\text{постоянные}}}{B_{\text{прибыль}}(\text{в относ.выраж.к выручке})}$$
, (3)

$$B_{\text{прибыль}}(\text{в относ. выраж. к выручке}) = \frac{B_{\text{прибыль}}}{B_{\text{ыручка}}}$$
, (4)

Таблица 2 – Финансовые показатели, тыс. руб.

№	Показатели	Период в 1	No	Показатели	Период
		год			(1 год)
1	Выручка от	10680,7	7	Порог	3565,7
	реализации,			рентабельности,	
	тыс. руб.			тыс. руб.	
2	Переменные	6969,6	8	Запас финансовой	7115
	затраты, тыс. руб.			прочности,	
				тыс. руб.	
3	Валовая прибыль,	3711,1	9	Налог на прибыль,	591160
	тыс. руб.			тыс. руб.	
				(24% от стр.5)	
4	Постоянные	1248	10	Чистая прибыль,	1872

затраты, тыс. руб.		тыс. руб.	

Продолжение таблицы 2

5	Прибыль, тыс. руб.	2463,1	11	Чистая прибыль,	5407,6
				тыс. руб. (с	
				учетом реализации	
				10% сопут. прод.)	
6	Сила воздействия	0,5			
	операционного				
	рычага (СВОР)				

Из полученных расчетов следует, что у предприятия достаточный размер прибыли для того, чтобы успешно функционировать. Данный бизнес – план является привлекательным с точки зрения инвестиций. Об этом свидетельствуют финансовые расчеты и, как следствие, фирма показывает достаточно хорошие результаты.

Показатели эффективности проекта рассчитаем, исходя из эффективности общей суммы инвестиций (И), вкладывающей в себя как инвестиции в основной капитал, так и в оборотные активы:

$$И = 4056,8$$
 тыс. руб.

1. Необходимо рассчитать чистую стоимость (ЧС) проекта. Она рассчитывается как разность между приведенной суммой денежных поступлений (по табл. 9) и суммой инвестиций:

$$\Psi C_{\text{H}} = 5407,6 - 4056,8 = 1350,8$$
 тыс. руб.

Так как ЧС больше 0, то проект по данному показателю можно отнести к эффективному.

2. Следующим шагом является расчет индекса рентабельности (Ир) или относительного показателя эффективности инвестиций:

$$Mp_{\rm H} = \frac{\sum P}{M} = \frac{5407.6}{4056.8} = 1.33 \tag{6}$$

Полученные значения можно прокомментировать следующим образом: предприятие, инвестировав в свои основные и оборотные фонды 4056,8 тыс. руб., за 1 год удовлетворило интересы инвестора (кем бы он ни был).

3. Срок окупаемости (T_{ok}) инвестиций обычно рассчитывается на основании недисконтированных денежных поступлений.

При расчете используется формула вида:

$$PP = \frac{K_0}{CF_{C\Gamma}},\tag{7}$$

где K_0 — сумма первоначального вложения средств,

 $CF_{\rm C\Gamma}$ — ежегодные средние поступления, которые являются результатом реализации проекта.

По формуле (7) получим: PP = 1,7-1 год 4 месяца (при реализации только основной продукции)

PP = 0,67 – это 8 мес. (при реализации основной и сопутствующей продукции)

Проанализировав полученные результаты можно говорить о том, что предлагаемый проект является эффективным.

Гарантия получения прибыли при реализации предлагаемого проекта обеспечивается следующим: себестоимость производимой продукции невысока, спрос на производимую продукцию высок.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В России бизнес — планирование известно уже давно. Главной его задачей является привлечение инвесторов, поиск партнёров.

Бизнес по созданию предприятия по производству гранулированного глауконита является достаточно рентабельным, у этого предприятия маленький список экономических рисков. Рынок наполнителей пользуется достаточно высоким спросом, ДОЛЯ рынка увеличивается. Можно рассчитывать на 100 - 150% наценки на стоимость продукта, так как предприятие оснащено новым, качественным оборудованием, рекламная компания была проведена, и это послужило привлечению клиентов. Возможные проблемы и трудности, в основном, могут возникнуть на первоначальном этапе. Это вызвано тем, что помимо данного предприятий существуют ряд других предприятий, производящих наполнители.

Самыми главными критериями при выборе наполнителей являются натуральность, безопасность, экономичность, цена и удобство использования. Продукция на основе глауконита отвечает всем этим качествам и не имеет аналогов.

Хорошим показателем для дальнейшего осуществления производства станет выход на уровень окупаемости и освоение ниши на рынке, которая будет принадлежать наполнителю на основе глауконита. Получение достаточного дохода от производства позволит увеличивать вложения денежных средств в рекламу, а это, в свою очередь, приведет к завоеванию внимания и расположенности потребителей.

Тот факт, что рынок наполнителей уже достаточно загружен не помешает найти свою нишу. Производство и реализация не только наполнителя, но и целой линейки продукции значительно повышает эту вероятность и через недолгое время можно будет рассчитывать на полную окупаемость проекта.

Каким бы ни был доход, всегда хочется сделать его еще более высоким. У предприятия в этом отношении есть несколько преимуществ: сырье располагается рядом с производственными площадями, это позволяет экономить огромные деньги на доставке; на предприятие возможно производство не только гранулированного наполнителя, но и целой линейки продукции на основе глауконита.

В заключении хотелось бы отметить то, что поставленные в работе цель и задачи были выполнены:

- 1. Описали предприятие.
- 2. Описали производимую продукцию.
- 3. Составили маркетинговый план.
- 4. Составили производственный план.
- 5. Провели финансовый анализ.