

**ФГБОУ ВПО «КЕМЕРОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ» (КемГУ)
ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА ПОДГОТОВКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ ДЛЯ
ОРГАНИЗАЦИЙ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ОРГАНИЗАЦИИ»
Направление: Менеджмент (В)**

Тема аттестационной работы:

**Разработка проекта открытия цеха по переработке
меда и продукции пчеловодства**

Выполнил: Любимов Андрей Станиславович

Научный руководитель: к.э.н., доцент Плешкова Наталья Анатольевна

Цели и Задачи проекта:

Цель проекта

Разработка проекта открытия цеха по переработке меда и продукции пчеловодства в г.Кемерово

Задачи проекта:

1. Провести анализ рынка меда: России, Сибири, Кузбасса.
2. Провести анализ деятельности предприятия и оценку экспортного потенциала пчеловодной отрасли Кузбасса.
3. Определение проблем развития пчеловодства в Кузбассе.
4. Разработка проекта открытия цеха по переработки меда и продукции пчеловодства в г.Кемерово

Актуальность проекта

В Кузбассе отсутствуют предприятия по переработке и фасовки меда, как следствие отсутствие экспорта меда и низкий спрос на него внутри региона.

Реализация проекта соответствует программе развития Кузбасса и будет способствовать увеличению поставок меда за пределы региона, созданию нового предприятия и рабочих мест. Проект будет способствовать увеличению производства меда и развитию пчеловодства в Кузбассе.

Проект соответствует стратегии развития России и Кузбасса в направлении увеличения экспорта товаров до 2025 года.



Анализ внутренней среды функционирования

Характеристика предприятия

Год создания предприятия 2002 год

Названия бренда: **ПчелоЦентр».**

В 2020 году проведен редбрендинг - «**LuBEEmoV**»

Юридический адрес: 650003 г.Кемерово,
пр.Ленинградский 30/4, кв.60

Фактический адрес: пр.Советский 27, офис 309,
тел.(3842) 496095.

Сайт www//siberia-honey.ru, эл.почта: rdc115@yandex.ru

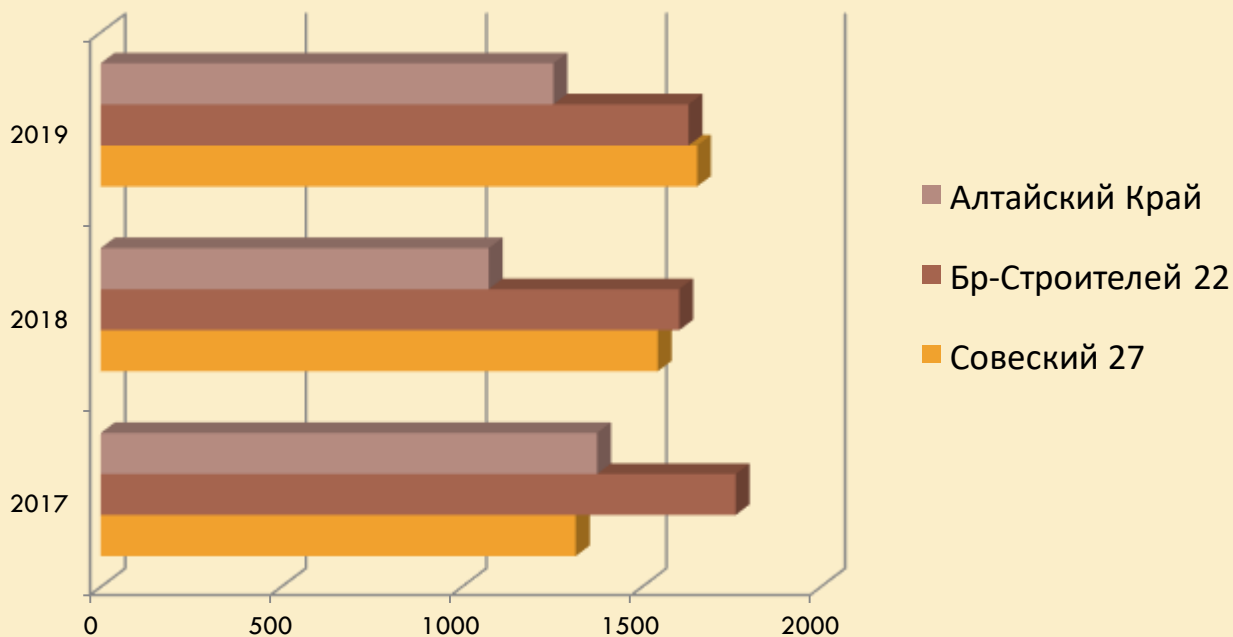
Торговых точки три : 2-в г.Кемерово, 1-Алтайский край.

Анализ внутренней среды торговых точек и их характеристики.

г. Кемерово пр. Советский 27, офис 309 площадь 93,5 кв.м.

Г. Кемерово, ул. Б-р Строителей 22, 1 этаж 44 кв.метра с отдельным входом

г.Барнаул Алтайский край, пр.Ленина 10 офис 306. ТДЦ «Ультра»



Анализ Основных направлений деятельности:

Основные направления в бизнесе.

1. Розничная продажа меда и продукции пчеловодства с 2002 года.
2. Мелко-оптовая продажа меда и пчелопродукции за пределы региона с 2015 года.
3. Продажа оборудования и пчелоинвентаря для пчеловодов.
4. Социальное предпринимательство «Кузбасский Музей меда и пчеловодства» с 2016 г.

Вид деятельности	2017	2018	2019
Розничная продажа	1076	1148	1283
Оптовая продажа меда	700	338	877
Продажа пчелоинвентаря	1200	1860	2241

Деловая репутация и Достижения



Анализ внешней среды рынка меда.

- Мировой рынок меда
- Российский рынок меда
- Региональный-Сибирский рынок меда
- Местный (областной) рынок меда.

По производству меда в РФ Кузбасс занимает 10-11 место.

В СФО Кузбасс находится на 2 месте по производству меда после Алтайского края и на него приходится 17-20% меда.

Последние 5 лет экспорт меда из Кузбасса отсутствует !!!

SWOT- анализ деятельности «ПчелоЦентра»

Сильные стороны:

1. Наличие торговых точек и удобное их расположение
2. Низкая фин. нагрузка на бизнес по причине отсутствия арендных платежей.
3. Диверсификация денежных потоков в течении года.
4. Большой ассортимент пчеловодного инвентаря.
5. Наличие миссии в компании и социальная ориентированность бизнеса.
6. Наличие клиентской базы в торговых точках.
7. Наличие клиентской базы в направлении оптово-розничной продажи меда.
8. Сформирована нематериальная сторона Бренда на Дягилевый мед.
9. Низкие цены на товар.

Возможности

1. Выход на новые рынки
2. Увеличение количества клиентов
3. Увеличение товарооборота.
4. Расширение ассортимента пчелоинвентаря и повышение товарооборота в Алтайском филиале
5. Оптимизировать работу с клиентами
6. Расширение географии оптовых поставок меда.
7. Увеличить численность персонала.
8. Расширение взаимодействия в рамках кооперации.
9. Увеличение узнаваемости товарного знака и марки **«LuBeemov»**

Слабые стороны:

1. Отсутствует CRM система работы с клиентами
2. Отсутствует интернет сайт для продажи товаров.
3. Отсутствуют долгосрочные договора с поставщиками меда, высокая зависимость от сезонности закупа меда
4. Низкий уровень обеспеченности кадрами.
5. Отсутствие собственного производственного и складского помещения.
6. Отсутствует экспорт меда и договорные отношения с зарубежными партнерами.
7. Необходимы вложения для косметического ремонта торговых помещений и Музея меда и пчеловодства.
8. Нет долгосрочного плана развития предприятия.

Угрозы.

1. Снижение доходов потребителей.
2. Изменение нормативно правовой базы осуществления деятельности.
3. Введение ограничений по причине ухудшения эпидемиологической обстановки из-за коронавируса.
4. Неблагоприятные природно-климатические условия не урожай по меду.
5. Массовая гибель пчел в результате применения пестицидов и агрохимикатов.

Выводы по расширению действующего бизнеса и росту прибыли :

- Разработать стратегический план развития бизнеса на 3-5 лет.
- Разработать систему работы и лояльности с клиентами.
- Разработать интернет сайт по пчелоинвентарю.
- Активизировать работу по продвижению музея, оцифровать.
- С целью привлечения новых клиентов повысить активность в социальных сетях, создать торговые площадки на Авито, ВК,
- Увеличить расходы на рекламу, и участие в выставках.
- Принять на работу квалифицированный персонал.
- Увеличить товарные запасы сырья и оборудования
- Реализовать в 2021-2022 году проект по запуску цеха по переработки меда и пчелопродукции.

РАЗРАБОТКА ПРОЕКТА ОТКРЫТИЯ ЦЕХА ПО ПЕРЕРАБОТКЕ МЕДА И ПЧЕЛОПРОДУКЦИИ.

Концепция Бизнеса

Место расположения цеха планируется организовать в г. Кемерово или Кемеровский район.

В дальнейшем необходимо определится предприятие будет располагаться в арендованном помещении или цех будет строится с нуля.

Юридический план

На начальном этапе планируется оставить действующую юридическую форму предприятия ИП, с дополнением соответствующих видов деятельности в уставные документы ИП Любимова А.С., по виду деятельности: Код ОКВЭД 10.89.6 - Переработка меда (темперирование, фильтрация, декристаллизация и смешивание меда). Это действующая редакция справочника кодов ОКВЭД 2020 г.

Сегментация рынка меда

Сегментация меда по рынкам (каналам) сбыта

Сегментация по типу упаковки при продаже меда.

Сегментация рынка по видам меда.

Сегментация по клиентам.

Маркетинговые исследования рынка меда.

- При исследовании, установлено, что 82,7 % потребителей - **женщины!!!**, при чем среднего возраста.
- Для клиентов очень важно качество, внешний вид продукции, невысокая цена, и средний объем упаковки 0,5-1 кг меда.
- Большая часть клиентов предпочитают монофлерные меда.

Проектируемый продукт

- Мед (купажированный) на Экспорт в бочках 200 кг.
- Мед (купажированный) в кубоконтейнеры по 34 кг.
- Мед фасованный в пластиковую банку 500-700 грамм
- Мед фасованный в стеклянную банку 250-500 грам
- Мед в стиках по 10 грамм.
- Канди медовый (подкормка для пчел)
- Наборы медовые в премиум упаковке.

Под данный ассортимент выпуска продукции подобрано оборудование для его производства.

Рассчитаны производственные мощности, объемы производства и переработки меда за год.

Расчет объемов производства и реализации продукции

Вид продукции, тип упаковки	Количество месяцев в году.	Планируемый объем выпуска в год.	Оптовая цена реализации ед. руб.	Выручка от реализации руб.
Мед 34 кг в кубоконтейнерах	10	40 000 кг.	300	12 000 000
Мед купажированный на экспорт в бочках	4	20 000кг.	200	4 000 000
Мед в пластиковой таре	10	10 000 кг.	400	4 000 000
Мед фассованный в стекло	10	5000 кг.	500	5 000 000
Канди медовый	4	4000 кг.	150	600 000
Мед в стиках по 10 грамм.	10	20 000 кг.	500	10 000 000
Премиум наборы меда	10	1000 шт	500	500 000
	Итого	100 000 кг	итого	36 100 000

Расчет затрат на производство продукции

Расчет потребности и стоимости сырья меда на 1 год 100 тонн.

Расчет потребности и стоимости тары и упаковки для меда

РАСЧЕТ ТРАНСПОРТНЫХ РАСХОДОВ -10 РУБ.

РАСЧЕТ ПОТРЕБНОСТИ И СТОИМОСТИ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ

Расчет численности работников предприятия – 9 человек

Расчет фонда оплаты труда и отчислений в ПФР и ОМС.

(при этом затраты на ЗП на производство 1 тонны продукции составляют 21,66 рублей при 100 загрузке предприятия).

Финансовые показатели проекта

- Объем переработки и производства меда 100 тонн в год.
- Затраты на приобретение оборудования – 4500 тыс.руб.
- Затраты на приобретение сырья - 20290 тыс. рублей
- Затраты на тару и упаковку на 1 кг продукции - 24,67 руб.
- Расходы по заработной плате на 1 кг. продукции – 21,7 руб.
- Транспортные издержки на 1 кг меда – 10 рублей
- Рентабельность предприятия составила 25 %
- Выручка от реализации при 100 % загрузке - 36100 тыс.руб.
- Прибыль от реализации при 100% загрузке - 7410 тыс.руб.
- Срок окупаемости проекта при аренде помещения - **2 года.**

ОЦЕНКА РЫНКА СБЫТА

Проведен оценочный анализ сравнительных характеристик нового продукта с конкурентами на рынке:

Лента-ТД Воял, Калина-Малина, Пасека Матюшкина

План маркетинга.

Схема распространения производимых товаров:

1. Собственные торговые точки - магазины,
2. Через мелко-оптовые организации,
3. Использовать возможности Агрокластера КО и ТПП Кузбасса.
4. Интернет площадки и сайт компании.
5. Участие в госзакупках
6. Местные торговые сети.
7. **ЭКСПОРТ МЕДА**

Пошаговый план реализации проекта

1. Выбор помещения для реализации проекта.
2. Сбор дополнительных данных по оборудованию (его стоимость, издержки на доставку, основные характеристики, энергопотребление).
3. Разработка детального Бизнес-плана проекта.
4. Оценка рисков.
5. Поиск источников финансирования.
6. Пошаговый план матрица реализации проекта.
7. Реализация проекта согласно плана.
8. Запуск производства.
9. Организация каналов сбыта и рекламы.

Оценка рисков проекта

1. Негативное изменение политической и экономической ситуации в стране.
2. Невозможность обеспечить Предприятие сырьем (медом) нужного качества по приемлемым ценам;
3. Отсутствие спроса на продукцию Предприятия;
4. Противодействие со стороны органов власти;
5. Высокая стоимость импортного оборудования, таможенные пошлины и барьеры.
6. Дорогостоящая и усложненная процедура лицензирования и сертификации производства по ХАССП ;
7. Высокая стоимость доставки сырья и готовой продукции;
8. Свертывание рынка в среднесрочной перспективе, сокращение платежеспособного спроса;
9. Технологические риски связанные с монтажом оборудования.
10. Недостаточное количество собственных средств для реализации проекта, высокая стоимость привлеченного капитала.
11. Экспортные риски - штрафные санкции, пошлины, порча груза.

Благодарю за внимание



**Приглашаем Всех желающих в
«Кузбасский Музей меда» на дегустацию Сибирских медов
Адрес: г. Кемерово пр.Советский,27 офис 309, тел 496-095**