

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: <https://stuservis.ru/biznes-plan/113064>

**Тип работы:** Бизнес план

**Предмет:** Введение в бизнес

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение

3

1 Описание проекта (резюме) 5

2 Общая характеристика предприятия, отрасли, продукции 7

3 Анализ рынков и основных конкурентов 10

4 Производственный план 13

5 Маркетинговый план 19

6 Организационный план 22

7 План по рискам 23

8 Финансовый план 26

Заключение 28

Список использованных источников 29

## Введение

В России разведение грибов переживает сейчас настоящий бум. Множество фирм и частных предпринимателей вкладывают средства в создание грибных цехов и фирм. Эта ситуация напоминает начало 90-х годов, когда в кооперативном движении многие вкладывали деньги в культивирование грибов. За прошедшие 10 лет производство грибов в России утроилось, но ее внутренний рынок по-прежнему далек от насыщения и спрос значительно превышает предложение.

Вешенки относятся к сельскохозяйственной культуре высокой продуктивности. Критерии показателей в 5-6 раз превосходят урожайность картофеля или моркови.

Данный бизнес является во многих аспектах идеальным вариантом для начинающих знакомство с предпринимательством. Он требует минимальный стартовый капитал и позволяет начинать работу с небольшими объемами, со временем наращивая их. Более того, выращивать грибы в

2

самом начале можно и исключительно для личного пользования, а как только технология будет отлажена, выходить на рынок.

Начинающий предприниматель такого вида деятельности, может рассчитывать на субсидию государственного образца. Этими действиями есть возможность большую часть расходов (около 85%) перекрыть на закупку оборудования и посевного материала.

## 1 Описание проекта (резюме)

Целью настоящего проекта является выращивание конкурентоспособных грибов вешенок и их реализация населению г. Новокузнецк и Кемеровской области - Кузбасс, а так же ежегодное увеличение производственных мощностей.

Миссия предприятия является обеспечение высококачественными, свежими, вкусными грибами населения г. Новокузнецк и Кемеровской области - Кузбасс.

В рамках реализации проекта предполагается запуск комплекса по выращиванию грибов вешенки, который включает в себя самостоятельный производственный объект. Производственный объект сведенный в единую технологическую цепочку, в основе которой лежит безотходная технология (предсубстратная подготовка сырья, производство субстрата, производство грибных блоков, выращивание грибов).

В качестве форма собственности выбрано ИП с упрощенной системой налогообложения – 6% от полученного дохода.

Код ОКВЭД 01.12.31 - Выращивание грибов и грибницы (мицелия).

Данный бизнес является во многих аспектах идеальным вариантом для начинающих знакомство с

предпринимательством. Он требует минимальный стартовый капитал и позволяет начинать работу с небольшими объемами, со временем наращивая их. Более того, выращивать грибы в самом начале можно и исключительно для личного пользования, а как только технология будет отлажена, выходить на рынок.

## 2 Общая характеристика предприятия, отрасли, продукции

Целью настоящего проекта является выращивание конкурентоспособных грибов вешенок и их реализация населению г. Новокузнецк и Кемеровской области - Кузбасс, а так же ежегодное увеличение производственных мощностей.

Перед началом работы следует зарегистрировать бизнес. Для этого требуется выбрать код ОКВЭД 01.12.31. Дает возможность выращивать грибы и продавать урожай.

Поскольку на начальном этапе предприятие ориентировано на небольшой объем производства (порядка 1 т. грибов в месяц), для обслуживания не понадобится штатного и наемного персонала, основными обязанностями, включая закупку мицелия, высадку, удобрение и сбор грибов ведут члены семьи собственника. Владелец бизнеса принимает непосредственное участие в основных

3

процессах производства, а также осуществляет розничную торговлю на овощном рынке. В качестве форма собственности выбрано ИП с упрощенной системой налогообложения – 6% от полученного дохода.

Собственником дело является Иванов Иван Иванович.

Общая стоимость проекта составляет 67450,00 рублей, из них:

- субсидия (финансовая помощь), предоставляемая центром занятости населения – 58800 рублей;
- личные средства - 8650 рублей.

Продуктом является вешенка — ценный съедобный гриб, культура которого широко распространена во многих странах мира. Данная культура обладает высокой урожайностью в открытом грунте и отличными вкусовыми качествами.

## 3 Анализ рынков и основных конкурентов

Вешенка относится к культивированным грибам. Рынок культивированных грибов, в отличие от рынка дикорастущих грибов, легко поддается исчислению. До 2014 года наибольшую долю отечественного рынка (около 85-90%) занимала импортная продукция. Объем российского производства в 2014 году ограничивался 8,02 тыс. тонн грибов. Однако уже в августе 2014 года грибы попали под эмбарго. Импорт начал сокращаться по всем позициям. Зарубежные производители стали уходить с рынка, освобождая места российским предпринимателям. По данным журнала «Школа грибоводства», за 9 месяцев 2015 года российские грибоводы на 17% увеличили производства вешенки по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Аналогичные тенденции фиксируются и в производстве других грибов, в частности, шампиньонов. В результате девальвации рубля выросли отпускные цены на культивированные грибы. На сегодня для покрытие дефицита на рынке и перехода на полное импортозамещение, потребуется не менее 158 тыс. тонн грибов. Сложившаяся конъюнктура рынка, а также слабый уровень конкуренции способствуют открытию собственного производства.

Выбор рынка сбыта. Среди наиболее очевидных вариантов:

Самостоятельная продажа на рынках. В этом случае придется озаботиться поиском свободного торгового места, сделать и грамотно разместить рекламу, привлечь внимание потенциальных покупателей. Реализация в таком случае идет в розничных темпах. В качестве преимущества – возможность установления собственных цен с оглядкой на конкурентов, если те имеются.

## 4 Производственный план

Выбор помещения для создания грибной плантации следует осуществлять максимально ответственно.

Требования к помещению:

4

1. Остаточная влажность.

2. Качественная вентиляция, но без сквозняков (в случае если ни один другой вариант не подходит, можно проделать в нижней части стены несколько отверстий и протянуть вытяжку).

3. Возможность регулировки температуры (особенно актуально в зимний период).

4. Обязательная дезинфекция перед началом посадочных работ.

Планируется выращивать вешенки круглогодично и полностью своими силами, поэтому предусмотрены и несколько дополнительных помещений:

Комната для инокуляции, где из готового субстрата в мешках станут формироваться грибные блоки, в которые после засеивается мицелий.

Инкубационное помещение для проращивания мицелия.

Культивационное помещение для выгонки плодового тела (самое большое помещение, блоки нанизываются на стержни, раскладываются на многоярусных стеллажах или подвешиваются).

Географически грибная ферма находится в городе Новокузнецк, благодаря чему время доставки грибов до места реализации составляет не более получаса. Процесс выращивания грибов происходит в экологически чистом сельском районе, на территории дачного участка. Технологию бизнеса можно разделить на несколько основных этапов:

На первом этапе происходит закупка мицелий у специализированных фирм-лабораторий. Критерий выбора поставщика – наличие соответствующих документов, отзывы покупателей, качество и доступная стоимость продукции. Закупка мицелия производится не разово, а несколько раз в году, так как срок хранения не превышает 3-4 месяцев.

#### Маркетинговый план

В современных условиях ведения бизнеса процесс установления предприятием цен на свои товары (услуги) невозможен без ориентации на спрос и конкуренцию. Ценовая политика предприятия представлена в таблице 7.

Таблица 7- Анализ ценовой политики

Основное требование потребителей к продукции данного вида – свежесть, которая определяет качество. Расположение грибной фермы в 15 км от места реализации позволяет организовывать транспортировку на собственном транспорте (фургон «Лада Ларгус») без потерь для качества. Сбыт продукции происходит на продуктовых и овощных рынках г. Новокузнецк, г. Прокопьевск, г. Киселевск. Какой-либо специальной упаковки для грибов не потребуется. Для транспортировки используются пластмассовые ящики.

В основе цены на продукцию лежат материальные издержки на производство и ГСМ

Сбыт продукции планируется осуществлять путем реализации в торговых точках района и в ближайших городах. Имеется также предварительная договоренность с магазинами.

5

В качестве метода увеличения продаж планируется использование

Главной стратегией предприятия должна быть стратегия по предоставлению грибов более высокого качества и более низким ценам, чем у конкурентов. Под конкурентами считаем поставку китайских грибов на рынок. Возможные каналы сбыта: розничная и оптовая продажа, участие в ярмарках, выездная торговля.

#### 5 Организационный план

В качестве форма собственности выбрано ИП с упрощенной системой налогообложения – 6% от полученного дохода.

Код ОКВЭД 01.12.31 - Выращивание грибов и грибницы (мицелия).

Владелец бизнеса принимает непосредственное участие в основных процессах производства, а также осуществляет розничную торговлю на овощном рынке.

Для обслуживания небольшого предприятия вполне достаточно будет нанять одного работника. Он будет заниматься высадкой, удобрением и сбором грибов. Найти опытного сотрудника достаточно сложно, поэтому прежде чем допустить человека к работе, придется его обучить. Обеспечением сбыта, доставкой продукции покупателям и ведением налогового учета собственник занимается сам. При увеличении объемов продаж можно нанять технолога и сосредоточиться на продажах.

#### План по рискам

Что бы адекватно оценивать бизнес, нужно учитывать возможные риски и варианты решения подобных проблем.

1. Порча, не реализованный товар — такую проблему можно решить путем расширения клиентской базы,

применения сушки и заморозки грибов, а так же возможная консервация;

2. Слабый урожай – необходимо усовершенствовать условия в помещении, использовать других материалы, покупать минеральные удобрения;

3. Финансовые издержки из-за неопытности — полезно изучить данный вопрос прежде чем им заниматься, так же возможно посещение подобных ферм для того что бы перенять опыт других специалистов.

4. Порча оборудования, сбой процесса выращивания – лучше приобрести оборудование у специалистов, которые предоставляют гарантию и обслуживание. Соблюдать правила эксплуатации материалов.

5. Конкуренция — как и в любом бизнесе, тут необходимо соблюдать конкурентную цену и поддерживать качество товара.

6

6. Вредители в виде грибных мушек могут испортить урожай, так что нужно позаботиться о том, чтобы они не попали в помещение через вентиляционные люки. Необходимо закупить москитные сетки.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В качестве форма собственности выбрано ИП с упрощенной системой налогообложения – 6% от полученного дохода. Код ОКВЭД 01.12.31 - Выращивание грибов и грибницы (мицелия).

Общая стоимость проекта составляет 67450,00 рублей, из них:

- субсидия (финансовая помощь), предоставляемая центром занятости населения – 58800 рублей;

- личные средства - 8650 рублей.

Владелец бизнеса принимает непосредственное участие в основных процессах производства, а также осуществляет розничную торговлю на овощном рынке.

Проект по выращиванию грибов вешенка отличает низкий уровень риска в связи с простотой его организации, небольшими стартовыми вложениями и низкими текущими затратами.

Главным образом средства пойдут на создание и оборудование теплицы на территории дачного участка, находящегося в собственности, а также закупку мицелия, удобрений и прочих расходных материалов. Срок подготовительной части проекта составит 2 месяца. Первый урожай планируется получить через 40-50 дней после посадки.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Алиев, В.С. Практикум по бизнес-планированию с использованием программы Project Expert: Учебное пособие / В.С. Алиев. — М.: Форум, ИНФРА-М, 2018. — 288 с.

2. Баринов, В.А. Бизнес-планирование: Учебное пособие / В.А. Баринов. — М.: Форум, 2018. — 256 с.

3. Бейт, Н. Как преодолеть экономический спад. План выживания в бизнесе / Н. Бейт. — М.: Олимп-Бизнес, 2017. — 208 с.

4. Бронникова, Т.С. Разработка бизнес-плана проекта: Учебное пособие / Т.С. Бронникова. — М.: Альфа-М, ИНФРА-М, 2018. — 224 с.

5. Буров, В.П. Бизнес-план фирмы. Теория и практика: Учебное пособие / В.П. Буров. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2017. — 192 с.

6. Виноградова, М.В. Бизнес-планирование в индустрии гостеприимства: Учебное пособие / М.В. Виноградова. — М.: Дашков и К, 2017. — 280 с.

7. Волков, А.С. Бизнес-планирование: Учебное пособие / А.С. Волков. — М.: ИЦ РИОР, ИНФРА-М, 2018. — 81 с.

7

8. Гарнов, А.П. Экономика предприятия: современное бизнес-планирование: учеб. Пособие / А.П. Гарнов. — М.: ДиС, 2018. — 272 с.

9. Гладкий, А.А. Бизнес-план: Делаем сами на компьютере / А.А. Гладкий. — М.: Рид Групп, 2017. — 240 с.

10. Горбунов, В.Л. Бизнес-планирование с оценкой рисков и эффективности проектов: Научнопрактическое пособие / В.Л. Горбунов. — М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2017. — 248 с.

11. Горемыкин, В.А. Бизнес-план: Методика разработки. 25 реальных образцов бизнес-плана / В.А. Горемыкин. — М.: Ось-89, 2018. — 592 с.

12. Джакубова, Т.Н. Бизнес-план: расчеты по шагам / Т.Н. Джакубова. — М.: Финансы и статистика, 2017. — 96 с.

13. Дубровин, И.А. Бизнес-планирование на предприятии: Учебник для бакалавров / И.А. Дубровин. — М.: Дашков и К, 2017. — 432 с.

14. Жуков, В.В. Бизнес-планирование в электроэнергетике / В.В. Жуков. — М.: МЭИ, 2018. — 568 с.
15. Золотухин, О.И. Бизнес-планирование: учебное пособие / О.И. Золотухин. — СПб.: ГУАП, 2018. — 84 с.
16. Кренер, С. Планета МВА. Бизнес-школы: взгляд изнутри / С. Кренер, Д. Дирлова. — М.: Олимп-Бизнес, 2017. — 256 с.
17. Куницына, Н.Н. Бизнес-планирование в коммерческом банке: Учебное пособие / Н.Н. Куницына. — М.: Магистр, 2018. — 383 с.
18. Лопарева, А.М. Бизнес-планирование: учебно-методический комплекс / А.М. Лопарева. — М.: Форум, 2017. — 176 с.
19. Лосев, В. Как составить бизнес-план. Как составить бизнес-план: Практическое руководство с примерами готовых бизнес-планов для разных отраслей: Пер. с англ. / В. Лосев. — М.: Вильямс, 2018. — 208 с.
20. Любанова, Т.П. Сборник бизнес-планов. Методика и примеры: предпринимательская деятельность, экономическое обоснование инженерных решений в курсовом, дипломном проектировании, диссертационных работах: Учебное и научно-практическое пособие / Т.П. Любанова. — М.: ИКЦ МарТ, МарТ, 2017. — 408 с.
21. Морошкин, В.А. Бизнес-планирование: Учебное пособие / В.А. Морошкин. — М.: Форум, 2017. — 288 с.
22. Морозов, А.И. Выращивание вешенки /— М.: ООО «Издательство АСТ»; Донецк: «Сталкер», 2003
23. Орлова, П.И. Бизнес-планирование: Учебник / П.И. Орлова. — М.: Дашков и К, 2018. — 284 с.

8

24. Петухова, С.В. Бизнес-планирование: как обосновать и реализовать бизнес-проект: Практическое пособие / С.В. Петухова. — М.: Омега-Л, 2017. — 171 с.

*Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: <https://stuservis.ru/biznes-plan/113064>*