**ПЛАН**

ВСТУП

І Теоретична частина

1 Підприємство: сутність, ознаки, функції

Висновки

ІІ Бізнес-план фінансування проекту з розведення нутрій і песців на звірофермі

1 Резюме проекту

2 Характеристика діяльності

3 Характеристика продукту та технології

4 Дослідження ринку

5 Маркетингова стратегія

6 Керування персоналом

7 Виробничий план підприємства

8 Фінансовий план

Висновки

Список використаної літератури

# ВСТУП

Одні з важливих і актуальних питань політичної економії на сучасному етапі є питання пов’язані з діяльності підприємства. Оскільки підприємство є первинною ланкою суспільного поділу праці і основною ланкою народного господарства, на ньому відбувається створення предметів споживання і засобів виробництва, воно задовольняє потреби ринку і споживача у товарах. Тому на даному етапі без підприємства не можна обійтися ні у виробництві, ні у торгівлі, ні в сфері послуг, ні в фінансово-кредитній чи страховій діяльності.

Питання тільки в тому якої форми власності, форми господарювання, розміру є дане підприємство. Важливою проблемою, пов’язаною з діяльністю підприємства є питання реалізації відносин власності на підприємстві.

Підприємство є основною ланкою народного господарства, оскільки на ньому відбувається поєднання особистісних і речових факторів виробництва, виготовляється в процесі праці вся сукупність економічних благ. Внаслідок суспільного поділу праці сформулювався народногосподарський комплекс, який включає різні галузі, в яких функціонують сотні тисяч підприємств.

В Україні та інших пострадянських державах відбувається значне роздержавлення та приватизація економіки. Основним засобом здійснення їх є перетворення державних підприємств на акціонерні компанії. Після роздержавлення в Україні створюються такі підприємства як державні, колективні, приватні, трудові, сімейні та спільні.

**І Теоретична частина**

**1 Підприємство: сутність, ознаки, функції**

# Одним з важливих питань в розкритті суті підприємства є дослідження підприємства. До цього питання можна віднести: суть, формування, реорганізація, ліквідація, використання майна, економічна і господарська діяльність, умови, гарантії і права підприємств, розмежування за типом власності.

Характеристику формуванню та створенню підприємств можна пояснити на основних положеннях закону України “Про підприємства в Україні”. А саме: рішення власника майна, Антимонопольного комітету, внаслідок поділу шляхом виділення зі складу іншого. Реєстрація підприємства базується на місцезнаходженні підприємства у відповідному комітеті Ради народних депутатів. Реорганізація здійснюється ліквідаційним комітетом. Основою підприємства є майно, яке становлять основні фонди та оборотні кошти, цінності. Джерелами формування можуть бути: грошові та матеріальні внески, доходи, кредити банків, капітальні вкладення. Діяльність підприємства базується на попиті продукції, матеріально-виробничому забезпеченні, збільшенні власного зиску. Умови, гарантії і права здійснюються відповідно до господарської діяльності. Двома сторонами підприємства є певна сукупність продуктивних сил та відносин власності, які виникають внаслідок привласнення засобів та результатів виробництва. Крім того, на підприємстві відбувається одиничний поділ праці. Підприємство вступає у відносини спеціалізації, кооперування з іншими підприємствами, тобто є важливою ланкою техніко-економічних відносин.

Розглянувши основні питання підприємства в системі ринкових відносин, доцільно перейти до аналізу головних принципів та функцій діяльності підприємств, а також підприємницької діяльності. Принципи можуть бути такі: самоокупність, самофінансування, самозабезпечення, матеріальна зацікавленість, економічна відповідальність, господарська самостійність. Всі ці принципи можуть відноситися до великих, середніх і малих підприємств різних галузей.

Головні принципи діяльності підприємств втілюються в основних їх функціях. Згідно з метою підприємства існують головні функції такі як техніко-економічна, організаційно-економічна, функція реалізації відносин економічної власності. Залежно від функцій підприємства, значною мірою формуються функції підприємця. [8]

Ще одним з важливих питань діяльності підприємств є їх класифікація, тобто види підприємств. Від характеру соціально-економічного поєднання працівників із засобами виробництва значною мірою залежить тип підприємства. Отже, основними критеріями розмежування підприємств є тип власності. В Україні існують такі типи підприємств: приватні, державні, колективні, а за характером економічної діяльності вони поділяються на виробничі, торговельні, фінансово-кредитні, посередницькі, науково-виробничі об’єднання та ін.

Будь-яке суспільство для забезпечення нормального (достатньо комфортного) рівня своєї життєдіяльності займається безліччю видів конкретної праці. З цією метою працездатні люди створюють певні організації, тобто організаційні формування (трудові колективи), які спільно виконують ту чи іншу місію (організують програму або мету) і діють на основі певних правил і процедур. Проте мета і характер діяльності таких численних організацій різні. За цією ознакою усі організації можна поділити на дві групи: підприємницькі (комерційні), що функціонують і розвиваються за рахунок власних коштів і непідприємницькі (некомерційні), існування яких забезпечується бюджетним фінансуванням держави. Організації з підприємницьким характером діяльності являють собою підприємства.

Підприємство – це організаційно-відокремлена і економічно самостійна основа (первинна) ланка виробничої сфери народного господарства, що виготовляє продукцію (виконує роботу або надає платні послуги).

Кожне підприємство має історично сформовану конкретну назву – завод, фабрика, шахта, електростанція, майстерня, ательє тощо; може включати декілька виробничих одиниць – заводів або фабрик (комбінат, виробниче об’єднання). У більшості країн з розвинутою ринковою економікою такі виробничі одиниці називають фірмами. Під ними розуміють підприємства, що здійснюють господарську діяльність в галузях промисловості, будівництва, сільського господарства, транспорту, торгівлі тощо з метою одержання кінцевого фінансового результату – прибутку.

Кожна з них привласнює певне фірмове найменування, під яким вона значиться у державному реєстрі своєї країни. Фірмове найменування звичайно містить у собі ім’я та прізвище одного чи декількох власників фірми; відображає характер діяльності, правовий статус та форму господарювання.

Для ефективного господарювання істотним є визначення цілей створення і функціонування підприємства (фірми). Генеральну (головну) мету підприємства, тобто чітко окреслену причину його існування, у світовій економіці прийнято називати місією. У більшості випадків місією сучасного підприємства (фірми) можна вважати виробництво продукції (послуг) для задоволення потреб ринку і одержання завдяки цьому максимально можливого прибутку.

На основі загальної місії підприємства формулюються і встановлюються загально-фірмові цілі. Останні повинні відповідати певним вимогам.

По-перше, цілі підприємства мають бути конкретними і вимірюваними. Формулювання цілей в конкретних формах створює вихідну базу відліку для наступних правильних господарських та соціальних рішень щодо діяльності підприємства (фірми). Завдяки цьому можна більш обгрунтовано визначити, наскільки ефективно підприємства (фірма) діє у напрямку здійснення свої цілей.

По-друге, цілі підприємства повинні бути орієнтовані у часі, тобто мати конкретний горизонт прогнозування. Цілі звичайно встановлюються на тривалі або короткі проміжки часу. Довготермінова мета має горизонт прогнозування, що дорівнює п’яти рокам, інколи більше (7-10 років) для передових у технічному відношенні фірм, короткотермінова – в межах одного року. [9]

По-третє, цілі підприємства мають бути досяжними; аби слугувати підвищенню ефективності. Недосяжні або досяжні частково цілі спричиняють певні негативні наслідки, зокрема блокування прагнення працівників ефективно господарювати і зменшення рівня їх мотивації, погіршення показників інноваційної, виробничої і соціальної діяльності підприємства, зниження конкурентоспроможності його продукції на ринку.

По-четверте, з огляду на динаміку ефективності виробництва множинні цілі підприємства повинні бути взаємно підтримуючими, тобто дії і рішення, що необхідні для досягнення однієї мети, мають не перешкоджати реалізації інших цілей. Супротивне може призвести до виникнення конфліктної ситуації між підрозділами підприємства (фірми), відповідальних за досягнення встановлених цілей.

Зрештою цілі підприємства (фірми) мають бути чіткі сформульовані для кожного виду його (її) діяльності, що є важливим для суб’єкту господарювання і здійснення якого він прагне спостерігати і вимірювати.

Первинною ланкою системи народного господарства будь-якої країни є підприємства, які розмежовують за різними ознаками, передусім за типом власності. Основними типами власності, якщо розглядати їх з погляду еволюційного розвитку людства, є колективна, приватна, державна та наддержавна. В межах кожного з цих типів функціонують різні форми власності.

Недержавні типи власності.

Колективна (групова) власність – привласнення певним колективом (групою) засобів виробництва, результатів виробництва, яке поєднується з колективним управлінням власністю.

Формами колективної власності є сімейна, кооперативна, колективна капіталістична, колективна трудова та ін. Кожен член колективу є співвласником засобів виробництва і виготовленого продукту і має право на управління власністю.

Приватна власність – привласнення окремим індивідуумом засобів і результатів виробництва та одноосібне управління ним власністю.

В межах приватного типу власності: розрізняють приватну трудову та приватну капіталістичну форми власності.

Державні типи власності.

Державна власність – привласнення державою, вищими чиновниками державного апарату, вищими менеджерами державних підприємств засобів і результатів виробництва та управління ними об’єктами державної власності.

Якщо державна власність служить інтересам всього населення, не узурпується окремими особами у своїх вузькокорисливих цілях, вона перетворюється на суспільну власність. Формами державної власності є загальнодержавна, регіональна, муніципальна, комунальна.

Наддержавна (інтегрована) власність – привласнення багатьма державами, міжнародними монополіями засобів та результатів виробництва, що поєднується з колективним управлінням цими суб’єктами спільними об’єктами власності.

Формами цієї власності є галузеві та міжгалузеві наддержавні об’єднання типу європейського об’єднання вугілля і сталі, регіональні інтеграційні об’єднання типу Європейського Союзу (куди входять 15 країн Західної Європи) та глобальні об’єднання типу Всесвітнього об’єднання торгівлі. Наддержавна власність перебуває у зародковій формі свого розвитку.

Проте вирізняти лише приватну і суспільну (державну) форму або типи власності науково некоректно. Щодо суб’єктів господарської діяльності у цьому разі ототожнюються окремий індивід і цілий трудовий колектив, який може складатися з десятків, сотень і навіть тисяч працівників зі своїми потребами, інтересами, цілями. Коли стверджується наявність лише двох форм власності, то нелогічно говорити про плюралізм їх.

На базі чотирьох типів власності та похідних від них форм розвиваються змішані типи та форми власності, різноманітні типи та форми підприємств. [1]

Закон “Про підприємства в Україні”, який регламентує діяльність різних видів підприємств, прийнято сесією Верховної Ради України 27 березня 1991 року. Цей закон: визначає види і організаційні форми підприємств, правила їх створення і ліквідації, механізм здійснення ними підприємницької діяльності; створює рівні правові умови для діяльності підприємств незалежно від форми власності на майно і системи господарювання; і відповідальність у здійсненні господарської діяльності, регулює відносини з іншими господарюючими суб’єктами та державою.

Управління підприємством здійснюється відповідно до його статуту на основі поєднання прав власника майна і принципів самоврядування трудового колективу. Власник може здійснювати свої права по управлінню підприємством безпосередньо або через уповноважені ним органи. Управлінські права можуть бути делеговані раді підприємства (правлінню). Вищим органом підприємства є загальні збори власників майна, а виконавчі функції здійснює правління. Підприємство самостійно визначає структуру управління, встановлює штати функціональних, виробничих та інших підрозділів. Власник безпосередньо наймає керівника підприємства. При найнятті власником керівника на посаду з ним укладається контракт (договір, угода), в якому визначаються права, строки найняття, обов’язки і відповідальність керівника підприємства перед власником та трудовим колективом, умови його матеріального забезпечення і звільнення з посади з урахуванням гарантій, передбачених контрактом (договором, угодою). Керівник підприємства самостійно вирішує питання діяльності підприємства, за винятком віднесених статутом до компетенції інших органів управління даного підприємства.

Власник майна не має права втручатися в оперативну діяльність керівника. Керівника може бути звільнено з посади на підставах, передбачених у контракті. Заступники керівника підприємства, спеціалісти підрозділів апарату управління і структурних підрозділів (виробництв, цехів, відділів, відділень, дільниць та інших аналогічних підрозділів підприємств), а також майстри та старші майстри призначаються на посаду і звільняються керівником підприємства.

Трудовий колектив підприємства діє за принципами самоврядування. Це означає, що він має конкретні повноваження щодо вирішення питань господарської і соціальної діяльності підприємства; проекту колективного договору; надання пільг певним категоріям персоналу; мотивації продуктивної праці. Частка трудового колективу перевищує 50 відсотків; приймає рішення про оренду підприємства; його вступ до добровільного об’єднання, або вихід з нього і створення нового підприємства.

Майно підприємства становлять основні форди та оборотні кошти, а також інші цінності, вартість яких відображається в самостійному балансі підприємства, яке належить йому на праві власності. Підприємство розглядає, використовує майно на свій розсуд. Фондом державного майна визначаються засоби виробництва. Джерелами формування майна підприємства є: грошові та матеріальні внески засновників; доходи від реалізації продукції; кредити банків і інших кредиторів; безплатні або благодійні внески. Підприємство може надавати іншим організаціям споруди, будинки, матеріальні цінності, за винятком тих, які відповідно до законодавчих актів України не можуть бути в їх власності. Безплатна передача і надання підприємством матеріальних цінностей громадянам здійснюється з дозволу власника або уповноваженого ним органу, крім випадків, передбачених законодавством України.

Кожне підприємство, незалежно від розмірів, форм власності та інших критеріїв, повинно за результатами своєї діяльності отримувати прибуток. Для цього воно має діяти на засадах господарського (або комерційного) розрахунку.

Такими основними принципами є: самоокупність, самофінансування, самозабезпечення, матеріальна зацікавленість, економічна відповідальність, господарська самостійність у межах чинного законодавства і контроль державних органів за його дотриманням.

Ці принципи різною мірою стосуються крупних, середніх і малих підприємств різних галузей господарств. Так, у сільському господарстві розвинутих країн світу переважна більшість фірм датується державою, всебічну допомогу вона надає дрібним фірмам.

Головні принципи діяльності підприємств втілюються в основних їх функціях. [4]

Основні функції підприємств. Якщо пригадати основну мету економіки, економічної системи, то можна дійти висновку, що підприємство як основна ланка народного господарства і покликане реалізувати цю мету, тобто випускати максимально можливу кількість товарів і послуг за мінімальних витрат для задоволення суспільних потреб. Для реалізації цієї мети підприємство повинно виконувати певні функції. Розглянемо, який критерій треба покласти в основу класифікації функцій. Найлогічніше таку класифікацію органічно пов’язати зі структурою економічних відносин й доповнити основними аспектами власності. Оскільки в системі економічних відносин розрізняють техніко-економічні, організаційно-економічні та виробничі відносини (відносини економічної власності), то відповідні функції повинні виконувати і підприємства.

Техніко-економічна функція передбачає запровадження нової техніки і технології, впровадження досягнень науки у виробництва, придбання якісних комплектуючих виробів та предметів праці, наймання або підготовку робочої сили відповідної якості, раціоналізацію виробничих процесів тощо.

Організаційно-економічна функція означає управління процесами виробництва та збуту товарів, раціональну організацію праці найманих працівників (або асоційованих працівників на підприємствах трудової колективної власності) шляхом впровадження прогресивних форм та методів праці, укладання контрактів, вивчення ринку та ін. Ця функція є реалізацією таких форм організаційно-економічних відносин, як менеджмент і маркетинг.

Функція реалізації відносин економічної власності передбачає управління власністю, контроль за процесом ціноутворення, розподілом доходів, випуском акцій та їх продажем, залученням зовнішніх джерел фінансування тощо.

Функції, зумовлені власністю.

Якщо ці функції доповнити аналізом функцій, які впливають з основних аспектів власності, то слід вирізнити правову, соціальну, психологічну та інші функції.

Так, виходячи з правового аспекту власності, підприємство через союзи підприємців повинно впливати на удосконалення законодавства, економічну політику держави.

Щодо соціального аспекту власності, підприємство має створювати належні умови для підвищення загальноосвітнього рівня працівників, охорони їх здоров’я, надавати допомогу працівникам та членам їх сімей, організовувати відпочинок тощо.

Психологічний аспект власності передбачає створення належного психологічного клімату, формування у працівників почуття господаря, ставлення до власності підприємства як до своєї, набуття рис колективізму. У цьому відношенні взірцем є Японія: японець, знайомлячись, називає не своє прізвище, а фірму, на якій він працює. Виходячи з національного аспекту власності, підприємство у своїй зовнішньоекономічній діяльності повинно піклуватися про інтереси своєї країни.

Залежно від функцій підприємства значною мірою формуються функції підприємця, зміст категорії “підприємництво”.

Для практики господарювання в ринкових умовах, кваліфікованого управління підприємствами виключно важливим є їх чітка і повна класифікація за певними ознаками. Загальна кількість відокремлених і згрупованих видів підприємств залежить від числа відібраних класифікаційних ознак. Достатньо повна класифікація підприємств має бути забезпечена за умови використання таких ознак: 1) мета і характер діяльності; 2) форма власності майна; 3) належність капіталу; 4) правовий статус і форма господарювання; 5) галузево-функціональний вид діяльності; 6) технологічна і територіальна цілісність; 7) розмір за чисельністю працівників.

Для переважної більшості підприємств властивим є комерційний характер діяльності з одержанням прибутку. До некомерційних відносяться звичайно благодійницькі, освітянські, медичні, наукові та інші підприємства невиробничої сфери народного господарства.

Приватними є підприємства, що засновані на власності майна окремих громадян, з правом найму робочої сили. До цього виду відносять також індивідуальні та сімейні підприємства. Вони базуються відповідно на власності майна однієї особи або членів однієї сім’ї, виключно їх особистій праці.

# Висновки

Підприємство базується на типах власності, основними яких є приватна, колективна, державна та наддержавна (інтегрована). За приватної власності привласнення засобів і результатів виробництва й управління власністю здійснюється окремим індивідуумом; за колективної власності – колективом (групою); за державної власності – вищими чиновниками державного апарату і вищими менеджерами державним підприємств; за наддержавної власності – кількома державами. Кожний із цих типів власності існує у вигляді окремих форм власності та окремих видів підприємств.

Підприємство є основною ланкою народного господарства, самостійним господарюючим суб’єктом, який забезпечує виробництво товарів і послуг, здійснює науково-дослідницьку і комерційну діяльність з метою привласнення прибутку. Основними видами підприємств є державні, приватнокапіталістичні, приватнотрудові, колективні трудові, колективні капіталістичні, сімейні змішані. Малі підприємства кількісно переважають у розвинутих країнах світу, оскільки мають низку переваг тих країн світу, порівняно з крупними; відносно невеликий капітал для їх створення, гнучкість і мобільність в управлінні, швидке реагування на нові потреби й адаптування до кон’юнктури, підтримка конкуренції, розвиток підприємницьких здібностей частини працездатного населення та ін. Водночас вони мають багато негативних сторін. Основними організаційно-правовими формами підприємств є відкриті акціонерні товариства, наймогутніші з яких монополії та товариства з обмеженою відповідальністю. Крім них існують договірні товариства, індивідуальні фірми та інші.

Акціонерна компанія – основна форма організації великих, середніх і частини малих підприємств, власність яких формується шляхом злиття капіталів засновником компанії, а також випуску цінних паперів та їх продажу. Комплексно сутність акціонерних компаній розкривається у суперечливому поєднанні позитивних та негативних сторін.

Підприємства повинні діяти на принципах господарського розрахунку, основними з яких є: а) отримання прибутку на основі створення необхідних суспільству товарів і послуг та підвищення ефективності виробництва; б) економічна відповідальність за невміле господарювання, неефективне використання ресурсів.

Основними функціями підприємств, що випливають із структури економічних відносин та різних аспектів власності є: а) техніко-економічна; б) організаційно-економічна; в) функція реалізації відносин економічної власності; г) правова; д) соціальна; е) психологічна; є) національна.

Підприємство – організаційно-господарське новаторство на основі використання різноманітних можливостей для випуску нових або старих товарів новими методами, відкриття нових джерел сировини, ринків збуту, прибутків і самореалізації власної мети. Комплексно ця сутність розкривається у таких функціях: а) новаторська; б) організаційна; в) господарська; г) соціальна; д) особиста.

Узгоджуючиcь з інтересами суспільства на певному етапі та за певних умов, інтереси підприємців вступають у конфлікт з ними при виготовленні неякісних товарів, завищенні цін, ухилянні від сплати податків, створенні фіктивних фінансових трастів, нелегальному вивозі капіталу за кордон, виготовленні та продажу товарів, які загрожують здоров’ю і життю населення.

**ІІ Бізнес-план фінансування проекту з розведення нутрій і песців на звірофермі**

# 1 Резюме проекту

Даний бізнес-план передбачає фінансування проекту з розведення нутрій і песців на звірофермі (сел. Мала Рогань, Харківського району). Передбачається, що за рахунок власних коштів малого приватного підприємства в даний час орендуються виробничі площі та водойма під ферму. До суми, заявленої до фінансування, включаються:

* витрати на купівлю продуктивного поголів'я нутрій і песців;
* відшкодування постійних витрат на перший цикл вирощування;
* добудування ферми і підготовчий ремонт комунікаційних споруд.

Приватний підприємець є платником єдиного податку — 120 грн/міс. Переваги даного малого підприємства полягають в орієнтації на вузькоспеціалізований продукт дієтичного профілю, що забезпечує підприємству виняткові умови з погляду присутності товарів замінників. Обсяги вирощуваного поголів'я будуть реалізовуватися в межах Донецької області. Зручне місце розташування підприємства, близькість постачальників сільськогосподарської продукції на корми, транспортних і під'їзних колій значно спрощує організацію процесів утримування молодняку, вибір і використання каналів розподілу продукту.

# 2 Характеристика діяльності

Вирощені нутрії реалізуються в роздрібній мережі за ціною 100 грн за голову. У бізнес-плані обґрунтовуються витрати на вирощування і утримування продуктивного поголів'я й витрати на обслуговування звіроферми.

Підприємство вирощує нутрій (для продажу як дієтичний м'я-сопродукт) і на шкурки для хутряних виробів (1-а бізнес-лінія), а також песців, для цілей продажу як коштовне хутро (2-а бізнес-лінія).

М'ясо, з урахуванням специфіки продукту, реалізується в роздрібному продажі в основному ресторанам і спеціалізованим магазинам. Шкурки нутрій і песців призначені на продаж після первинної обробки оптовим покупцям.

Правова форма — приватний підприємець.

Дане підприємство належить до нового бізнесу, тому що в даний момент основна діяльність — вирощування нутрій і песців не здійснюється через відсутність необхідного обсягу фінансування на добудування ферми і закупівлю продуктивного поголів'я. Необхідні початкові активи й джерела фінансування представлені у вигляді наступної таблиці.

**Таблиця 1 Початковий баланс для організації виробничої діяльності в розрахунку на 1 цикл**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Код | Стаття | Сума |
| Початкові витрати | | |
| 01 | Купівля продуктивного поголів'я нутрій | 19250,00\* |
| 02 | Купівля продуктивного поголів'я песців | 5000,00\* |
| Разом початкові витрати | | 24250' |
| Короткострокові кредити | | |
| 03 | Виробничі запаси у вигляді кормів та добавок на 1 цикл | 51129,80 |
| 04 | Кошти | 10800,00\* |
| Разом короткострокові кредити | | 61929,8 |
| Довгострокові активи | | |
| 05 | Обладнання | 4950\* |
| 06 | Комунікаційні споруди | 2000 |
| Разом довгострокові активи | | 6950 |
| Разом активи | | 93129,80 |
| Інвестиції (уставний капітал) | | |
| 07 | Інвестор 1 (Федченко Г.Г.) | 2000 |
| Довгострокова та короткострокова заборгованість | | |
| 08 | Безпроцентні займи | 40000\* |
| 09 | Кредиторська заборгованість за договорами на поставку кормів (товарний кредит) | 51129,80 |
| Разом короткострокова | | 91129,80 |
| Разом джерела | | 93129.80 |

\*за рахунок суми, заявленої до фінансування.

Звіроферма розташовується в орендованих приміщеннях. Обов'язковою умовою розведення нутрій є наявність водойми, яка також орендується. Орендні платежі виплачуються по завершенню циклу вирощування в сумі, відповідній до договорів оренди. У заявлену до фінансування суму вони не включаються.

# 

# 3 Характеристика продукту та технології

Нутрії належать до класу ссавців, ряду гризунів, сімейству нутрієвих. Середня природна тривалість життя шість-вісім років. Господарського використання - не більш трьох років. Зміна самок через три окоти. На шість самок необхідний один самець. При гарних умовах годівлі і утримування самки й самці досягають полової зрілості до 4-5 місяців. Тривалість вагітності в нутрій може коливатися від 123 до 171 дня. У середньому за рік від самки можна одержати два окоти. Періоди лактації тривають 45-60 днів.

Цикл вирощування включає:

* утримування вагітних самок — 1 міс;
* утримування молодняку під самкою — від 1 до 2 місяців;
* вирощування молодняку, призначеного на забій, окремо від самок — 6 місяців.

Довгострокова програма роботи звіроферми передбачає одержання другого окоту на момент забою першого.

Відповідно до календарного графіка вирощування нутрій (мал. 1) за період у 2 роки можливе одержання трьох окотів. Далі продуктивне поголів'я самок повинне бути замінене на нових.

У відмінності від нутрій, песці більш трудомісткі у вирощуванні. За рік можна одержати тільки один окіт (мал. 2). їхнє вирощування ускладнюється впливом кліматичних факторів, і якість шкурок може бути низькою, не відповідати вимогам оптових покупців. Тому, у рамках даного бізнес-плану, нутрії є основним продуктом.

У майбутньому передбачається з'ясувати - яка з двох бізнес-ліній (вирощування нутрій, вирощування песців) є найбільш прибутковою, тому що на етапі розробки бізнес-плану й планування майбутніх доходів врахувати вплив усіх факторів, що впливають на рівень витрат, буде досить складно.

Основною умовою гарної якості продукції (як нутрій, так і песців) є відповідність шкурок вимогам на довжину направляючого волосся, пухового волосся і вибрисів. Товарна цінність нутрієвої шкурки залежить від її розміру, віку звіра, умов його годівлі і утримування, спадковості та якості обробки. Тільки при дотриманні зазначених вище вимог можна забезпечити високу конкурентноздатність вирощування й продажу нутрій та песців.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1-й рік | | | | | | | | | | | | 2-й рік | | | | | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| 1-й  цикл |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2-й  цикл |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3-й  цикл |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 4-й  цикл |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**Мал. 1. Календарний графік вирощування нутрій за період в 2 роки**

- утримування вагітних самок; - утримування відсадженого молодняку;

- утримування молодняку під самками; - забій нутрій, вирощених під реалізацію;

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1-й рік | | | | | | | | | | | | 2-й рік | | | | | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| 1-й  цикл |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2-й  цикл |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3-й  цикл |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**Мал. 2. Календарний графік вирощування песців за період в 2 роки**

- утримування вагітних самок; - утримування відсадженого молодняку;

- утримування молодняку під самками; - забій песців, вирощених під реалізацію;.

З'ясування найбільш прибуткової з двох бізнес-ліній буде проводиться за показником рентабельності продажів. Особливого значення у рамках вивчення технології розведення й вирощування відіграє дотримання норм годівлі продуктивного поголів'я і відсадженого молодняку.

# 4 Дослідження ринку

Припустимими ринками збуту продукції є:

* роздрібні покупці м'яса в цілях продажу на ринках;
* роздрібні покупці м'яса в цілях продажу в спеціалізованих магазинах (супермаркетах);
* роздрібні покупці для мережі ресторанів і кафе;
* оптові покупці шкурок нутрій для ательє пошиття з хутра;
* оптові покупці шкурок песців для ательє пошиття з хутра.

У силу специфіки м'ясна продукція розрахована на покупців з високим рівнем доходу, тому що середня ціна товарів-замінників менше в 3,5-4 рази. Потенціал ринку в майбутньому має наступні кількісні характеристики (табл. 2).

З погляду інтенсивності конкуренції дане підприємство працює у сфері вузької спеціалізації. Вузькість ніші захищає від прямих конкурентів, тому що діє принцип конкурентного виключення. Маючи значні обсяги реалізації, підприємству не слід побоюватися конкуренції з боку приватного сектора, оскільки дані продажі у величині місткості ринку не значні. Інформації про підприємство з аналогічними масштабами вирощування й продажу в межах Харківської області немає. Даний продукт не вирощується сільськогосподарськими підприємствами через складність, трудомісткості робіт.

З продажу песців у даного підприємства конкурентів немає.

Надалі, зростання обсягу продажів необхідно підтримувати інтенсифікацією комерційних зусиль у напрямку роботи з роздрібними покупцями м'яса як дієтичного продукту.

Сильними сторонами підприємства є значні обсяги реалізації, диверсифікованість діяльності за двома напрямками, зниження питомої ваги фіксованих витрат, перевищення беззбиткового обсягу виробництва, повернення кредиту за перший цикл.

**Таблиця 2 Потенціал ринку**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Потенціальні покупці | Обсяг в од. зарік | Зростання в% |
| Продаж м'яса нутрій | | |
| Роздрібні покупці м'яса в цілях продажу на ринках | 375 | 180% |
| Роздрібні покупці м'яса в цілях продажу в спеціалізованих магазинах (супермаркетах) | 245 | 215% |
| Роздрібні покупці для мережі ресторанів та кафе | 280 | 215% |
| Продаж шкурок нутрій й песців | | |
| Оптові покупці шкурок нутрій для ательє пошиття з хутра | 900 | 200% |
| Оптові покупці шкурок песців для ательє пошиття з хутра | 90 |  |

Слабкими сторонами — наявність товарного кредиту, недостатній рівень фінансування добудування ферми.

# 5 Маркетингова стратегія

Для планування основних результатів господарської діяльності прийняті наступні ціни на реалізовані продукти з урахуванням аналізу сформованого рівня цін і можливості їхнього коливання в основних сегментах:

* ціна однієї нутрії — 100 грн за голову (м'ясо та хутро);
* ціна одного песця — 250 грн за голову (хутро).

При оформленні угод із продажу на договірній основі передбачена передоплата в розмірі 50%.

Прогноз продажів виглядає наступним чином (табл. 3).

**Таблиця З Прогноз продажів**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Продукт | Обсяг продажів у грн | |
| рік 1 | рік 2 |
| Продукт 1 (м'ясо нутрій) | 900 гол. \*55 грн = = 49500 грн | 1800 гол. \* 55 грн = = 99000 грн |
| Продукт 2 (хутро нутрій) | 900 гол. \* 45 грн = = 40500 грн. | 1800 гол. \* 45 грн = = 81000 грн |
| Продукт 3 (хутро песців) | 90 гол. \* 250 грн = = 22500 грн | 90 гол. \* 250 грн = = 22500 грн |
| Разом продажів | 112500 грн | 225000 грн |
| Витрати на вирощування нутрій (перемінні витрати) грн | | |
| Продукт 1 (м'ясо нутрій) | 60747,00 | 121494,00 |
| Продукт 2 (хутро нутрій) |
| Продукт 3 (хутро песців) | 6867,00 | 6867,00 |
| Разом перемінні витрати | 67614,00 | 128361,00 |
| Постійні витрати | 14400,00 | 19400,00 |
| Разом витрат за рік | 82014,00 | 147761,00 |

# 6 Керування персоналом

Для виконання основних технологічних операцій — годівля, утримування нутрій і песців, ремонт кліток, доставка кормів, передбачається запросити трьох найомних чоловік із заробітною платою 185 грн/міс.

Основні обов'язки найманого персоналу:

* годівля нутрій і прибирання кліток;
* спостереження за продуктивним поголів'ям (злучка, вагітність самок, відсаджування молодняку і т.д.);
* спостереження за якістю шкурок;
* ремонт і чищення кліток;
* своєчасна доставка кормів;
* контроль умов збереження й складування запасів;
* поточний ремонт приміщень і спостереження за станом комунікацій (електро- і водопостачання). Контроль за якістю виконання основних і допоміжних операцій покладається на керівника підприємства.

# 7 Виробничий план підприємства

Відповідно до графіка вирощування нутрій і песців та технології їхнього розведення в перший рік цілком завершується тільки один цикл вирощування. Оскільки планується покупка 150 самок із розрахунку 6 щенят в одному окоті, протягом першого циклу на вирощуванні буде знаходиться 900 голів молодняку.

З метою обліку витрат на годівлю нутрій надалі будуть розглядатися окремо продуктове поголів'я (вагітні, лактуючі самки, самці) чисельністю 175 голів і молодняк на відгодівлі під реалізацію чисельністю 900 голів.

За рахунок коштів кредиту також передбачається покупка песців (9 самок, 1 самець). Кожна самка приведе 10 голів молодняку. Таким чином, чисельність реалізованих песців складе 90 голів.

Основними кормами для нутрій є ячмінь, висівки, трава, коренеплоди і біологічні добавки концерну «Стирол», що дозволять підвищити якість шкурок і збільшити вагу вирощуваного на реалізацію поголів'я.

Годівля песців є більш трудомісткою, тому що крім ячменю й коренеплодів додатково в раціон включаються відходи забою (шлунки), риба (відходи).

Для вирощування нутрій і песців планується закупівля кормів у наступних обсягах (табл. 4).

На купівлю кормів підприємство бере товарний кредит (покупка кормів із відстрочкою платежу до моменту реалізації).

Дана величина не включається до розміру заявленого кредиту.

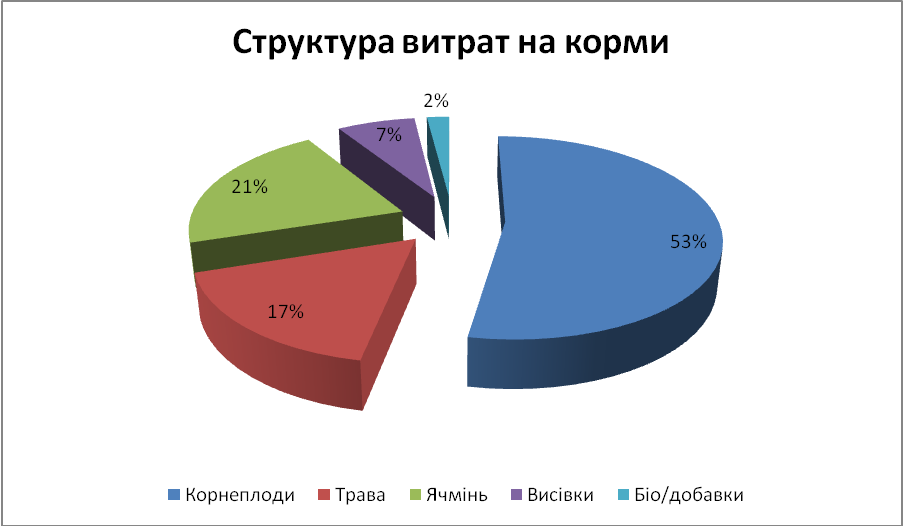
Постачання кормів передбачається здійснювати щотижня, щоб уникнути великих витрат зі складування й збереження виробничих запасів.

Структура витрат на основні види кормів для нутрій має вигляд (мал. 3).

**Таблиця 4. Обсяги закупок кормів із розрахунку на 1 цикл вирощування**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид кормів | Нутрії | | | Песці | | Разом за  видами  кормів, кг |
| в кг | ціна за 1 кг | вартість закупок | в кг | вартість закупок |
| Ячмінь | 31796,4 | 0,3 | 9520,46 | 2666 | 800,0 | 33338 |
| Висівки | 15517,3 | 0,2 | 3103,47 | - | - | 15336 |
| Коренеплоди | 38340,1 | 0,65 | 24921,06 | 1307 | 850,0 | 39647 |
| Трава | 30672 | 0,25 | 7668,00 | - | - | 30672 |
| Добавка «Стирол» | 306,7 | 2,5 | 766,80 | - | - | 306 |
| Відходи забою (шлунки) | - | - | - | 350 | 1500,0 | 350 |
| Риба (відходи) | - | - | - | 952 | 2000,0 | 952 |
| Разом по закупках | 115326 | - | 45979,79 | 5275 | 5150,0 | 120601 |

Отже, підприємству варто звернути особливої уваги на ті види кормів, що займають найбільше питомої ваги в структурі витрат на виробничі запаси (коренеплоди і ячмінь).



**Мал. 3. Структура витрат на корми в % за основними видами (нутрії)**

Основними постачальниками кормів будуть найближчі сільськогосподарські підприємства.

# 8 Фінансовий план

За рахунок коштів, що заявляються до кредитування, передбачається купити продуктивне поголів'я нутрій і песців, добудувати ферму, покрити постійні витрати, пов'язані з організацією ведення бізнесу (табл. 5).

**Таблиця 5. Напрямки витрачання заявлених до кредитування коштів**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Напрямки фінансування | Тис, грн | % |
| 1. Купівля нутрій (продуктивне поголів'я) | 19250 | 48,12 |
| 2. Купівля песців | 5000 | 12,5 |
| 3. Відшкодування постійних витрат | 10800 | 27 |
| 4. Добудування ферми | 4950 | 12,38 |
| РАЗОМ | 40 000 | 100 |

Як уже відзначалося раніше, витрати на годівлю будуть покриватися за рахунок товарного кредиту.

Першим етапом планування прибутку є обґрунтування витрат (перемінних і постійних) на один цикл і розрахунок окупності кредитних коштів за рахунок виторгу від реалізації продукції. Розрахунок постійних витрат має вигляд (табл. 6).

**Таблиця 6 Обґрунтування постійних витрат за 1 місяць**

|  |  |
| --- | --- |
| Стаття витрат | Величина за місяць, грн |
| Заробітна плата | З чол. \* 185 грн. = 555 грн |
| Нарахування на заробітну плату | 555\* 0,387 = 215 грн |
| Транспортні витрати | 100 грн |
| Електроенергія | 100 грн |
| Вода на технічні потреби | 80 грн |
| Єдиний податок | 120 грн |
| Ремонт кліток | 30 грн |
| Разом постійні витрати за місяць | 1200 грн |

При розрахунку перемінних витрат необхідно враховувати розходження в обсягах споживаних кормів у продуктивного поголів'я й молодняку під реалізацію з урахуванням поступового росту споживання кормів (табл. 7).

**Таблиця 7 Норми годування нутрій з урахуванням віку**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Норми годування в ккал | Коефіцієнт перерахунку | Вартість годування, грн/гол. на місяць |
| Доросла нутрія (вагітні, лактуючі самки) | 950 | 1,0 | 8,40 |
| Щеняти в 1-й місяць | 125 | 0,13 | 1,05 |
| Щеняти в 2-й місяць | 250 | 0,26 | 2,18 |
| Щеняти в 3-й місяць | 350 | 0,37 | 3,11 |
| Щеняти в 4-й місяць | 450 | 0,47 | 3,95 |
| Щеняти в 5-6-й місяць | 500 | 0,53 | 4,45 |
| Щеняти в 7-8-й місяць | 600 | 0,63 | 5,29 |

Для того щоб визначити вартість місячної годівлі молодняку на вирощуванні, необхідно перерахувати, виходячи з норм годівлі молодих нутрій, вартість годівлі однієї нутрії щомісячно, вводячи коефіцієнт перерахування вартості кормів (табл. 8).

**Таблиця 8 Розрахунок вартості годівлі однієї дорослої нутрії за місяць (950 ккал)**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид кормів | Денний раціон,  кг | Ціна за 1  кг, грн/кг. | Вартість денного раціону, грн/гол. | Вартість годування за місяць |
| Коренеплоди | 0,25 | 0,65 | 0,1625 | 4,87 |
| Трава | 0,2 | 0,25 | 0,05 | 1,50 |
| Ячмінь | 0,2 | 0,3 | 0,06 | 1,80 |
| Висівки | од | 0,2 | 0,02 | 0,06 |
| Добавки «Стирол» | 0,002 | 2,5 | 0,005 | 0,17 |
| РАЗОМ | 0,752 | - | 0,2975 | 8,40 |

Таким чином, розрахунок планових витрат показав, що загальна сума витрат за 1 цикл вирощування складає 61929,8 грн (табл. 9).

**Таблиця 9 Розрахунок планових витрат вирощування нутрій і песців на період 9 міс.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Місяці | Кіль-ть нутрій, гол. | | Вартість годування з урахуванням ккал, грн./гол. в місяць | | Вартість годування продуктивного поголів'я, грн. в міс. | Вартість годування молодняку грн. в міс. | Разом перемінні витрати на годування | Середні перемінні вит-ти на 1 гол. | Постійні вит-ти | Разом витрати |
| продуктивне поголів'я | молодняк під реалізацію | продуктивне поголів'я | молодняк під реалізацію |
| Нутрії | | | | | | | | | |
| 1 | 175 | 0 | 8,4 | 0 | 1470 | 0,00 | 1470,00 | 8,40 | 1200 | 2670,00 |
| 2 | 175 | 900 | 8,4 | 1,105 | 1470 | 994,50 | 2464,50 | 2,29 | 1200 | 3664,50 |
| 3 | 175 | 900 | 8,4 | 2,184 | 1470 | 1965,60 | 3435,60 | 3,20 | 1200 | 4635,60 |
| 4 | 175 | 900 | 8,4 | 3,108 | 1470 | 2797,20 | 4267,20 | 3,97 | 1200 | 5467,20 |
| 5 | 175 | 900 | 8,4 | 3,948 | 1470 | 3553,20 | 5023,20 | 4,67 | 1200 | 6223,20 |
| 6 | 175 | 900 | 8,4 | 4,452 | 1470 | 4006,80 | 5476,80 | 5,09 | 1200 | 6676,80 |
| 7 | 175 | 900 | 8,4 | 4,452 | 1470 | 4006,80 | 5476,80 | 5,09 | 1200 | 6676,80 |
| 8 | 175 | 900 | 8,4 | 5,292 | 1470 | 4762,80 | 6232,80  994,50' | 6,72 | 1200 | 8427,30 |
| 9 | 175 | 900 | 8,4 | 5,292 | 1470 | 4762,80 | 6232,80  1965,6\* | 7,63 | 1200 | 9398,40 |
| Разом нутрії | | | 75,60 | 29,83 | 13230,00 | 26849,70 | 43039,80 | 47,07 | 10800 | 53839,8 |
| Песці | | | | | | | | | | |
| 1-9 | 10 | 90 |  |  |  |  | 5150,00 | 51,50 | - | - |
| Разом | | |  |  |  |  | 48189,80 |  | 10800 | 58989,8 |

Далі необхідно розрахувати планові прибутки за 1 цикл і визначити беззбитковий обсяг чисельності молодняку на вирощуванні для того, щоб відшкодувати суму заявлену до кредитування (табл. 10).

**Таблиця 10 Розрахунок прибутку від реалізації (маржинального прибутку)**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид продукції | Обсяг на продаж | Ціна за 1 голову | Виторг від реалізації | Перемінні витрати | Постійні витрати | Маржина-льний прибуток |
| Нутрії | 900 | 100 | 90000 | 43039,80 | 10800 | 36160,2 |
| Песці | 90 | 250 | 22500 | 5150,00 | - | 17350,0 |
| Разом |  |  | 112500 | 48189,80 | 10800 | 53510,2 |

Оскільки постійні витрати включаються до суми кредиту, у визначенні окупності кредитних ресурсів (40 000 грн). У визначенні окупності кредиту зручніше використовувати показник маржинального прибутку як різницю між виторгом від реалізації й сумою перемінних витрат (вирощування нутрій і песців).

З розрахунків видно, що за один цикл підприємство отримає маржинальний прибуток у розмірі 53510,2 грн. З цих коштів воно повинне заплатити кредит у розмірі 40 000 грн. Товарний кредит у розмірі 53510,2 відшкодовується за рахунок виторгу від реалізації. Таким чином, величина прибутку в розпорядженні підприємства до кінця першого циклу складе:

Виторг від реалізації — Перемінні витрати (товарний кредит) — Кредит, заявлений до фінансування = Прибуток у розпорядженні після сплати податків за 1 цикл.

112500 - 53510,2 - 40000 = 18989,8 грн.

Ці кошти в подальшому повинні бути спрямовані на виплату заробітної плати, сплату єдиного податку й інші статті постійних витрат, якщо по них не передбачена відстрочка платежу до моменту реалізації продукції у другому циклі.

Аналіз беззбитковості дозволяє визначити мінімальне число голів у продуктивному поголів'ї для відшкодування кредиту, заявленого до фінансування.

Формула для розрахунку беззбиткового обсягу продажів у натуральному вираженні має вигляд:

QБЕЗ = [ПостВит + (Кредит - ПостВит)] / [Ціна - ПерВит (одиницю)]

Ми розрахуємо беззбитковий обсяг продажів тільки по поголів'ю нутрій, тому що вони є основною бізнес-лінією підприємства, а вирощування песців характеризується високим ступенем ризику і незначною часткою в загальному розмірі виручки.

Розрахунки точки беззбитковості зручно представити у вигляді таблиці (табл. 11).

**Таблиця 11 Розрахунок точки беззбитковості**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Результат | Умовне позначка | Розрахунок | Величина |
| Середня ціна за одиницю продукції, грн/гол. | Ц |  | 100,0 |
| Перемінні витрати на одиницю продукції, грн/гол. | ПерВит (од) |  | 47,07 |
| Постійні витрати за цикл | ПостВит |  | 1200 |
| Беззбиткове число продажів од. | Qнат | Qнат = 40000/ (100-47,07) | 755 |
| Беззбитковий обсяг продажів, грн. | Qварт | Qварт = 755 \* Ц= 755\*100 | 75500 |
| Мінімальна чисельність продуктивного поголів'я |  | 125 + 20 = 145  гол.  125 \* 6 = 755 | 755\*100 = = 75500 грн. |

Таким чином, для повернення кредиту (суми, заявленої до фінансування у розмірі 40 000 грн.) необхідно чисельність продуктивного поголів'я установити на рівні 145 голів (із них самки - 125 гол.). Але в цьому випадку підприємство не буде мати вільних коштів для відшкодування постійних витрат за другий цикл.

Прогноз фінансових результатів і аналіз рентабельності продажів

При прогнозуванні майбутніх прибутків і збитків підприємству необхідно з'ясувати — яка з двох передбачуваних бізнес-ліній є найбільш рентабельною. Прогнозний період обмежимо двома роками — періодом, у плині якого передбачається завершити три цикли вирощування нутрій і два цикли вирощування песців.

З погляду календарного плану вирощування нутрій і песців, вартості реалізації і рівня перемінних витрат прогноз балансу (табл. 12) і фінансових результатів (табл. 13) будуть мати вигляд:

**Таблиця 12. Прогноз балансу**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Код | Стаття | 1-й рік | 2-й рік |
| Довгострокові активи | | | |
| 01 | Продуктивне поголів'я нутрій | 19250,00 | 19250,00\* |
| 02 | Продуктивне поголів'я песців | 5000,00 | 5000,00\* |
| 03 | Обладнання | 4950,00 | 7950,00 |
| 04 | Комунікаційні споруди | 2000,00 | 2600,00 |
| і | Разом довгострокові активи | 31200,00 | 34800,00 |
| Короткострокові кредити | | | |
| 05 | Виробничі запаси | 67614,00 | 128361,00 |
| 06 | Кошти | 14400,00 | 19400,00 |
| Разом короткострокові кредити | | 82014,00 | 147761,00 |
| Разом активи | | 113214,00 | 182561,00 |
| Уставний фонд | | | |
| 07 | Інвестор 1 | 2000,00 | 5600,00 |
| 08 | Інші пасиви | +3600,00 | +48600,00 |
| Довгострокова й короткострокова заборгованість | | | |
| 09 | Безпроцентні займи | 40000,00 | - |
| 10 | Кредиторська заборгованість за договорами на поставку кормів (товарний кредит) | 67614,00 | 128361,00 |
| Разом короткострокова заборгованість | | 107614,00 | 128361,00 |
| Разом джерела | | 113214,00 | 182561,00 |

**Таблиця 13 Прогноз фінансових результатів (у розрахунку на 3 цикли вирощування)**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Показник | 1-й рік | 2-й рік | Відхилення | |
| + | % |
| 1. | Чисельність під реалізацію:  -нутрій  -песців | 900 90 | 1800 90 | +900 | 200,0 |
| 2. | Виторг від реалізації: в т.ч. – нутрій  - песців | 112 500  90 000 22500 | 202 500  180 000 22500 | +90000  +90000  - | 80,0  100,0  - |
| 3. | Постійні витрати: в т.ч. - нутрій  - песців | 14400  10325 4075 | 19400  15325 4075 | +5000  +5000  - | 34,7  34,7  - |
| 4. | Перемінні витрати: в т.ч. - нутрій  - песців | 67614  60747 6867 | 128361  121494 6867 | +60747  +60747  - | 89,8  89,8  - |
| 5. | Повні витрати на вирощування: в т.ч.  - нутрій  - песців | 82014  71072 10942 | 147761  136819 10942 | +65747  +65747  - | 80,2  80,2  - |
| 6. | Прибуток від реалізації: в т.ч.  - нутрій  - песців | 30486  18928 11558 | 54739  43181 11558 | +24253  +24253  - | 79,5  79,5  - |
| 7. | Рентабельність продажів: (%) в т.ч.  - нутрій  - песців | 27,09  21,0  51,3 | 27,03  24,0  51,3 | -0,06  +3,0  - | 0,25  14,3  - |

Як показують дані табл. 13, за прогнозований період зростання виторгу від реалізації складе 80,0%, за рахунок збільшення реалізованого поголів'я нутрій на 200%. В другому році спостерігалося зростання постійних витрат на 34,7% (збільшення чисельності персоналу, зростання транспортних витрат і витрат на електроенергію).

Ріст перемінних витрат (за рахунок збільшення обсягу споживаних кормів) склав 89%. У майбутньому підприємству необхідно приділяти особливої уваги факторам зростання витрат (постійних і перемінних) за рахунок подорожчання вартості постачань кормів, збільшенні витрат на збереження виробничих запасів.

При сукупному впливі зростання витрат і виторгу від реалізації прибуток від реалізації нутрій зріс на 136%, прибуток від реалізації песців — тільки на 12%.

Аналіз рентабельності продажів по двох бізнес-лініях показав, що рентабельність вирощування песців вище в порівнянні з рентабельністю вирощування нутрій більш ніж у 2 рази.

Однак, через обмеження обсягу вирощування песців (тільки один окіт за рік) росту рентабельності в майбутньому році не відзначено. У той час як при вирощуванні нутрій є передумови до зростання рентабельності продажів на 14,3% за рахунок збільшення прибутку від реалізації.

# Висновки

Підприємство базується на типах власності, основними яких є приватна, колективна, державна та наддержавна (інтегрована). За приватної власності привласнення засобів і результатів виробництва й управління власністю здійснюється окремим індивідуумом; за колективної власності – колективом (групою); за державної власності – вищими чиновниками державного апарату і вищими менеджерами державним підприємств; за наддержавної власності – кількома державами. Кожний із цих типів власності існує у вигляді окремих форм власності та окремих видів підприємств.

Підприємство є основною ланкою народного господарства, самостійним господарюючим суб’єктом, який забезпечує виробництво товарів і послуг, здійснює науково-дослідницьку і комерційну діяльність з метою привласнення прибутку.

У бізнес-плані обґрунтовуються витрати на вирощування і утримування продуктивного поголів'я й витрати на обслуговування звіроферми.

Підприємство вирощує нутрій (для продажу як дієтичний м'я-сопродукт) і на шкурки для хутряних виробів (1-а бізнес-лінія), а також песців, для цілей продажу як коштовне хутро (2-а бізнес-лінія).

М'ясо, з урахуванням специфіки продукту, реалізується в роздрібному продажі в основному ресторанам і спеціалізованим магазинам. Шкурки нутрій і песців призначені на продаж після первинної обробки оптовим покупцям.

Правова форма — приватний підприємець.

З погляду інтенсивності конкуренції дане підприємство працює у сфері вузької спеціалізації. Вузькість ніші захищає від прямих конкурентів, тому що діє принцип конкурентного виключення. Маючи значні обсяги реалізації, підприємству не слід побоюватися конкуренції з боку приватного сектора, оскільки дані продажі у величині місткості ринку не значні. Інформації про підприємство з аналогічними масштабами вирощування й продажу в межах Донецької області немає. Даний продукт не вирощується сільськогосподарськими підприємствами через складність, трудомісткості робіт.

Для виконання основних технологічних операцій — годівля, утримування нутрій і песців, ремонт кліток, доставка кормів, передбачається запросити трьох найомних чоловік із заробітною платою 185 грн/міс.

Розрахунок планових витрат показав, що загальна сума витрат за 1 цикл вирощування складає 61929,8 грн

За один цикл підприємство отримає маржинальний прибуток у розмірі 53510,2 грн. З цих коштів воно повинне заплатити кредит у розмірі 40 000 грн. Товарний кредит у розмірі 53510,2 відшкодовується за рахунок виторгу від реалізації. Таким чином, величина прибутку в розпорядженні підприємства до кінця першого циклу складе 18989,8 грн для повернення кредиту (суми, заявленої до фінансування у розмірі 40 000 грн.) необхідно чисельність продуктивного поголів'я установити на рівні 145 голів (із них самки - 125 гол.). Але в цьому випадку підприємство не буде мати вільних коштів для відшкодування постійних витрат за другий цикл.

Аналіз рентабельності продажів по двох бізнес-лініях показав, що рентабельність вирощування песців вище в порівнянні з рентабельністю вирощування нутрій більш ніж у 2 рази.

Однак, через обмеження обсягу вирощування песців (тільки один окіт за рік) росту рентабельності в майбутньому році не відзначено. У той час як при вирощуванні нутрій є передумови до зростання рентабельності продажів на 14,3% за рахунок збільшення прибутку від реалізації

# Список використаної літератури

1. Бандурка О.М., Коробов М.Я., Орлов П.І., Петрова К.Я.. Фінансова діяльність підприємства: Підруч. для студ. вищ. навч. закл.,— К. : Либідь, 2003. — 384с.
2. Басовский Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 259 с.
3. Бизнес-план: опыт, проблемы /Т.П. Любанова, Л.В. Мясоедова и др.- М.: Эксперт.бюро: Изд-во ПРИОР, 2000. – 89 с.
4. Бочаров В.В. Финансовый анализ. – СПб: Питер, 2001. – 240 с.
5. Буров В. Бизнес-план: Учеб. пособ. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 192 с.
6. Вахрин П.И. Финансовый анализ в коммерческих и некоммерческих организациях: Учебное пособие. – М.: Изд.центр «Маркетинг», 2001. – 320с.
7. Власова Н.О., Круглова О.А., Безгінова Л.І. Фінанси підприємств: Навчальний посібник – К.: Центр учбової літератури, 2007 – 271 с.
8. Воловець Я.В. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник для студ. вищих навч. закл. / Національний банк України; Львівський банківський ін-т. — К. : Алерта, 2005. — 200с.
9. Грабовецкий Б.Э. Економічне прогнозування та планування: навч.посібник/Вінниц.держ.техн.ун-т. К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 187 с.
10. Кірейцев Г. Г., Виговська Н. Г., Петрук О. М. Фінанси підприємств: Навч. посіб. для студ. екон. спец. всіх форм навч. / Житомирський інженерно-технологічний ін-т. — Житомир : ЖІТІ, 2002. — 272с.
11. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: Навч.посібник – К.: Тов. „ Знання”, КОО, 200. – 368 с.
12. Кучеренко В.Р. Бізнес-планування фірми: Навч.посіб. – К.: Знання, 2006. – 423 с.
13. Сухова Л.Ф., Чернова Н.А. “Практикум по разработке Бизнес-плана и финансовому анализу предприятия”. – М.: Финансы и статистика, 2003г.
14. Блеквелл Э. «Как составить бизнес-план».-М: “ИНФРА-М”, 2003г.
15. Бизнес – план./ Методические материалы. /Под ред.: Р.Г. Маниловского – М.: Финансы и статистика, 2004г.