

Секция: Экономические науки

Ковалева И. В.

*ст.преподаватель кафедры экономики
предприятия Донецкого национального
университета экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского
г. Донецк, Украина*

Чикерда Д.

студент 4 курса ДонНУЭТ

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ

Донбасс характеризуется высокой долей сельскохозяйственных угодий, учитывая специфику природно-климатических условий региона. Сельскохозяйственные угодья составляют 75,5% территории района. Площадь обрабатываемых сельскохозяйственных земель в Донецкой области составляет 1,1 млн.га.

Доля посевных площадей под зерновыми, зернобобовыми и масличными культурами, сосредоточенных в Донецкой и Луганской областях, составляет немногим более 8% от общих посевных площадей по Украине. В том числе доля посевных площадей в Донецкой области составляет около 5%, в Луганской – более 3%.

Посевы подсолнечника занимают 15% всех посевных площадей региона, что дает возможность развивать именно это направление перерабатывающей отрасли.

Общее производство зерновых и масличных в Донецкой и Луганской областях в 2013-2014 гг.

Таблица 1

Область	S обрабатываемых с/х земель, млн.га	Доля посевных S под зерновые, бобовые, масличные. %	Посевные площади, тыс. га			Посевные S площади пшеницы, тыс.га			Посевные S подсолнечника, тыс.га		
			2013 г.	2014 г.	%	2013 г.	2014 г.	%	2013 г.	2014 г.	%
Донецкая	1,1	5	781	740	95	437	393	90	424	428	101
Луганская	0,94	3	555	506	81	305	274	90	350	364	104
Всего:	2,04	8	1336	1246	93	742	667	90	774	792	102

Жареные семена подсолнечника всегда являлись очень популярным продуктом в нашем регионе, что позволяет планировать открытие предприятия по производству жареных семечек подсолнечника. Спрос на данный товар снековой категории является стабильным, так что в этой нише есть возможность построить выгодный и перспективный бизнес. Данная продукция обладает полезными свойствами, а также имеет высокую окупаемость и довольно низкую стоимость оборудования для ее производства. Ключевыми факторами успеха в бизнесе жареных семечек для продовольственного рынка являются: высококачественное сырье, отработанная технология, продуманная маркетинговая стратегия и хорошо поставленная система регулярного менеджмента, ориентированная на клиента.

Соблюдение этих базовых условий позволяет создать бренд национального масштаба, обеспечивающий 30-40%-ную рентабельность бизнеса при достойном объеме продаж на растущем рынке.

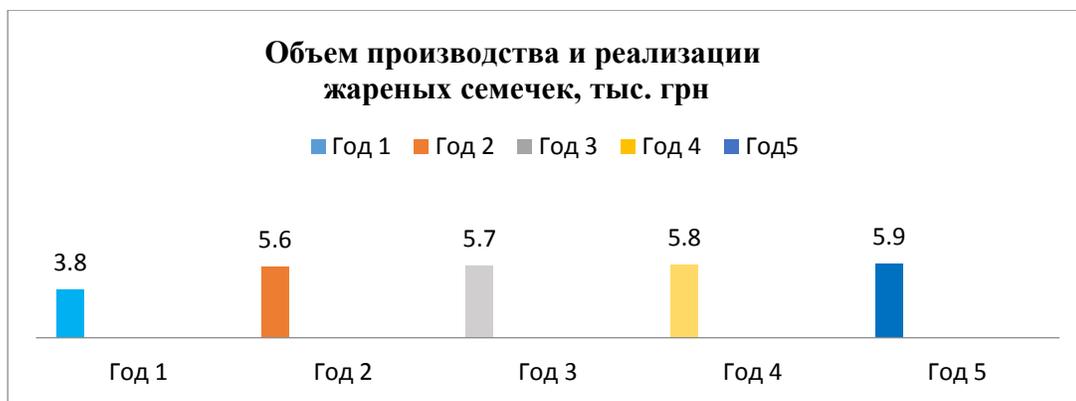


Рис. 1 Объем производства и реализации продукции

Проведя анализ рынка фасованной семечки в Донецкой области было определено наличие таких производителей: «Юзовские», «Лакомка», «Жарики»; «Бешенные семки», «Солнце», «Посиделки», «Зверские», «Антистресс», «Козырные», «UFO», «BANZAI», «Джек-пот». Однако это не означает перенасыщенность рынка – это лишь повышенные требования к работе своего предприятия и к самому себе, что заставит искать методы понижения себестоимости и повышения качества продукции. Необходимо брать в расчёт внешний вид упаковки, качество самой семечки и качество обжаривания, цену в соотношении с весом и сравнивать это с соотношением цены и качества проектируемого предприятия, которое может существенно превышать показатели всех конкурентов.

На предприятии организован законченный цикл производства на специально спроектированном современном оборудовании, отличающем продукцию ООО «Народный продукт» от конкурентов. Производственный процесс практически полностью автоматизирован, используемое оборудование высокотехнологично, что способствует стабильному высокому качеству продукции. В производстве будет использоваться только высококачественное сырье, которое тщательно будет сортироваться сразу по

нескольким признакам: форме сырья и дефектам на современной сортировальной машине.

Равномерность обжаривания будет достигаться с помощью печей последнего поколения, в которых происходит постоянный процесс перемешивания продукта. В данной технологии предусмотрена операция просушивания сырья для получения чистого и термообработанного продукта.

Для транспортировки продукта на всех производственных циклах будут использоваться транспортные механизмы, что позволит сохранить внешний вид продукта и избежать дефектов семян.

Для успешного функционирования предприятия была рассчитана общая сумма первоначальных инвестиций, которая составляет 343 тыс. грн.

Одна из основных целей предприятия, ведущего свою экономическую деятельность в рыночных условиях, - получение максимально возможной прибыли. Возможности достижения этой стратегической цели ограничены затратами производства и реализации, а также рыночным спросом на продукцию предприятия. Затраты, таким образом, являются фактором, определяющим величину предложения и размеры прибыли. Анализ показал, что валовые текущие затраты предприятия составляют 1520 тыс.грн, удельный вес издержек производства в валовых текущих затратах 95%.

Для обеспечения непрерывного кругооборота капитала был проведен анализ оборотных активов предприятия, что позволило определить норму запасов сырья, готовой продукции и денежных средств.

Был проведен расчет прогнозной прибыли и определен период окупаемости проекта - 1,5 года

В условиях рыночных отношений при проектировании предприятия по производству жареных семечек возникает множеством условий и факторов, влияющих на положительный исход принимаемых решений. При этом

наибольшее влияние оказывает экономический риск, связанный с производством продукции, товаров и услуг, их реализацией, товарно-денежными и финансовыми операциями, осуществлением инвестиционных и научно-технических проектов.

Основные виды рисков, которым может быть подвержена наша деятельность являются: сбой в поставке сырья; нарушения в работе оборудования; неудовлетворительное качество сырья; появление дополнительных конкурентов.

Следует также обратить особое внимание на инвестиционные риски, связанные в первую очередь с превышением расчетной сметной стоимости строительно-монтажных работ по проекту; недостижением объемов выпуска продукции в связи с несовершенством технологии, падением спроса, изменением конкурентной ситуации; снижения запланированного уровня эффективности деятельности и увеличения периода окупаемости в связи с государственным регулированием уровня цен, ужесточением налогового регулирования и т.д.

На первый план в краткосрочной перспективе выходит цель максимизации прибыли, в долгосрочной - увеличение рыночной стоимости предприятий в интересах владельцев, поэтому используемое оборудование легко перенастраивается для обжаривания зернового кофе, арахиса, тыквенных семечек и т. п. Если в дальнейшем вы решите приобрести дополнительные агрегаты, то можно заняться изготовлением масла, маргарина, кормового жмыха и массы других продуктов.

Все вышеперечисленное делает данное предприятие весьма удачной и перспективной идеей. Так что необходимо торопиться занять рыночную нишу в своем регионе, а если она уже занята, то ничего не мешает конкурировать в этом прибыльном для всех бизнесе.