

The background features a gradient from light green at the top to dark blue at the bottom. It is decorated with various circular and semi-circular patterns, some resembling scales or gauges. A prominent scale on the left side has numerical markings from 140 to 260 in increments of 10. Other elements include dashed lines, solid lines, and arrows, creating a technical or scientific aesthetic.

БИЗНЕС-ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА ИКРЫ ОСЕТРОВЫХ

ВЫПОЛНИЛ СТУДЕНТ 4 КУРСА ГРУППЫ 4401 ЛАЗАРЕВ ДЕНИС

СОДЕРЖАНИЕ

Введение

Анализ рынка

Процесс производства

Маркетинг

Описание конкурентного преимущества нашей организации

Возможные риски

ВВЕДЕНИЕ

В данном бизнес-плане, в соответствии с поставленным заданием, приведен пример развития бизнес-идеи с точки зрения бизнес-планирования, маркетинга и продвижения.

Производство чёрной икры называют как одними из самых доходных инвестиций (с рентабельностью от 30% годовых, что в среднем в несколько раз превышает среднерыночное значение), так и наиболее долго окупаемых (в связи с тем, что осётр даёт икру только спустя 7 лет жизни). Однако, выращивание осётра с первого года жизни нами не планируется в первом году работы в связи с тем, что такой характер организации бизнес-процессов хотя и более доходен в долгосрочной перспективе, но с одной стороны, требует либо особых условий кредитования, либо же высоких затрат собственных средств.

Именно поэтому планируется закупать уже взрослую рыбу, стоимость которой составляет в среднем 5 тысяч рублей за кг живого веса самки и использование её для производства икры. Разумеется, по истечении определённого периода времени, предполагается последующая её продажа на мясо. Таким образом, планируемая организация будет заниматься как производством икры (профильная деятельность), так и сбытом рыбы, которая находится не в фертильном возрасте или же которая оказалась особью мужского пола.

ВВЕДЕНИЕ

Описывая в общих чертах деятельность организации, можно сделать вывод о том, что основными направлениями деятельности организации являются:

- 1) Производство
- 2) Маркетинг

При этом, производство икры осётра имеет свою специфику. Помимо того, что рыба мечет икру только начиная с 7 года жизни (в искусственных условиях, т.е. при особом корме, уходе и температуре воды), можно выделить несколько существенных ограничений:

- 1) Необходимы существенные затраты на ОС (такие как компрессоры для обеспечения кислородом воды, УЗИ для рыбы и многое другое), в том числе – следует продублировать жизненно важное оборудование на случай выхода его из строя
- 2) Осётр относительно прихотлив и требует как бережного ухода, так и специальных процедур (проведение УЗИ около 28 раз в год для каждой рыбы и прочее)
- 3) Специфику имеет и сам процесс очистки воды: при замкнутом кругообороте воды, на икре может оставаться едва уловимый запах корма (который не ценят гурманы), открытый же кругоборот повышает затраты
- 4) Разное питание по-разному влияет на рыбу. Так, дорогие и популярные комбикорма способствует наступлению фертильного возраста, более натуральный планктон – способствует тому, чтобы оболочка икры была очень тонкой, что ценится знатоками
- 5) И многие другие существенные моменты

АНАЛИЗ РЫНКА

Эксперты оценивают этот рынок двояко. С одной стороны, считается, что спрос удовлетворён. С другой – что на рынке установлена существенно завышенная цена. Рассмотрим эти и некоторые другие проблемы более подробно.

В настоящий момент спрос во всём мире действительно удовлетворён: на рынке присутствует большое количество фирм, начинаются незначительные поставки зарубежной икры. Ситуация осложняется и тем, что в регионах России (по причине относительной нищеты населения) спрос крайне низок (так, Уфа, по словам одного из производителей, потребляет только 50 килограмм чёрной икры в год, менее крупные города – значительно меньше). Однако, спрос всё же позволяет войти на этот рынок. Кроме того, не стоит забывать и о потенциальном спросе.

Тем не менее, цены на продукцию испытывают влияние нескольких факторов, рассмотрим два из них. Несмотря на то, что ситуацию на рынке можно охарактеризовать в большей степени как монополистическую конкуренцию, нежели олигополию, на ней присутствует ценовой сговор, который препятствует тому, чтобы цена опускалась ниже 25-75 тысяч за килограмм (оптовая цена) (при условии, что молодая самка, способна давать в среднем 3 килограмма икры 2 раза в года). Однако, поддерживающим фактором для цены является тот факт, что по причине эксклюзивности товара, потребители не сильно заинтересованы в дешёвой икре.

ПРОЦЕСС ПРОИЗВОДСТВА

Для того, чтобы не только поддерживать состояние осётра, но и способствовать получению различных сертификатов качества и получение призов на выставках, требуется соблюдение множества процедур. Очень важно правильно выбрать корм, который с одной стороны не будет негативно влиять на рыбу и икры, а с другой – будет способствовать максимально высокому росту рыбы.

Большое внимание планируется уделять качеству воды: будет обеспечена не только очистка воды от микробов, грязи и примесей, но также планируется уделять максимальное внимание снижению вероятности возникновения малоокислородных участков воды. Необходимым также является дублирование всего имеющегося оборудования (и регулярный его осмотр), а также – организация системы, которая в случае отключения от света позволит оборудованию работать в нормальном режиме долгое время.

Серьёзной проблемой является недостаток квалифицированных и трудолюбивых кадров. Поэтому планируется постоянно повышать профессионализм сотрудников и стимулировать их к качественному выполнению своих обязанностей.

МАРКЕТИНГ

По причине того, что организация только вступает на этот рынок, маркетинг является одним из самых важных направлений деятельности нашей организации.

Для достижения поставленных целей планируется:

- 1) Расширение числа клиентов посредством сотрудничества с крупными магазинами, компаниями, занимающимися организацией праздников (свадьбы, корпоративы и прочее), использование площадок интернет-торговли, но и маркетинг через социальные сети, организация различного рода акций и создания доверительных отношений с клиентами, которое позволит достичь эффекта так называемого “сарафанного радио”
- 2) Существенное внимание на рынке В-В будет уделяться удержанию клиентов и поддержанию формальных и неформальных с ними отношений

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

К конкурентным преимуществам нашей организации следует отнести более низкую цену на продукцию, которая, с учётом получения различных сертификатов качества, позволит нивелировать восприятия более дешевой продукции как некачественной.

Кроме того, в нашей организации планируется использование большого количества современных инструментов мотивации персонала к более качественному выполнению работы, что позволит использовать самые последние веяния рынка и быть более гибкими, чем наши конкуренты.

ВОЗМОЖНЫЕ РИСКИ

В связи с тем, что наша компания:

- 1) Планирует работать с одной стороны на рынке, на котором фактически установлен неявный сговор множества участников с целью сохранения цены на высоком уровне
- 2) Планирует осуществлять продажи по цене, которая несколько ниже установившейся
- 3) А также в связи с общей спецификой ведения предпринимательской деятельности

Возникают некоторые риски, наиболее значимыми из которых являются:

- 1) Возможны нерыночные способы борьбы конкурентов с нашей организацией
- 2) Занятость наиболее широких каналов дистрибуции (такие как крупные торговые центры) конкурентами
- 3) На рынке наблюдается удовлетворённость спроса (при текущих ценах)
- 4) Мздоимство государственных структур

ВОЗМОЖНЫЕ РИСКИ

Преодоление вышеупомянутых рисков планируется осуществлять следующим образом:

- 1) Активное использование современных каналов сбыта и продвижения продукции
- 2) Ценовая конкуренция, которая позволит фирме не только успешно конкурировать с другими организациями в условиях существенного среднерыночного завышения цены продукции относительно себестоимости, но и достигать высоких показателей рентабельности
- 3) Существенная ориентация на зарубежные рынки, при этом отсутствие “имени” у организации, как и долгих лет работы планируется компенсировать за счёт получения всевозможных сертификатов качества и активного участия в зарубежных выставках
- 4) Издержки установившейся клептократии планируется нивелировать с помощью возможностей, предоставляемых законодательством а также – налаживанием партнёрских отношений с крупными игроками на рынке



Спасибо за внимание!