

Муниципальное казённое общеобразовательное учреждение
«Кировский сельский лицей»
Республика Калмыкия
Городовиковский район, п. Лазаревский

«Лазаревские курочки»



Автор работы: Конев Ярослав Юрьевич, обучающийся 9 класса
Руководитель: Белоконь Ирина Михайловна, заместитель директора по НМР
МКОУ «Кировский сельский лицей»



Члены моей команды и их обязанности



Предприятие — ЛПХ семьи Коневых «Лазаревские курочки», состоящее из 5 человек. ЛПХ размещено на территории личного домовладения, вдали от города, в экологически чистом месте. Адрес — 359051, Республика Калмыкия, Городовиковский район, п. Лазаревский, ул. Гагарина, дом 24.

Дата начала реализации проекта - январь 2021 года.

Продолжительность проекта – 1 год и 3 месяца.

Дата оформления проекта - 18 июля 2022 года.

Родители: Юрий Александрович и Татьяна Алексеевна – инвесторы, вкладывающие средства в проект; я, Конев Ярослав – разработчик и руководитель проекта; братья: Никита – маркетолог (анализ рынка, тактика и стратегия ведения бизнеса, сбыт продукции); Александр – помощник по уходу за птицей.





Факторы, обуславливающие неполную удовлетворенность потребителей:

1. Диетическое мясо кур и яйца являются одним из основных продуктов корзины потребителя в России.
2. Жители нашего района охотно покупают именно домашние куриные яйца и мясо.
3. В нашем районе и ближайших населенных пунктах нет птицефабрик.
4. Регулярное повышение (в среднем до 10%) закупочных цен из-за сокращения импортных составляющих производства, увеличения стоимости кормовой базы и распространения птичьего гриппа.



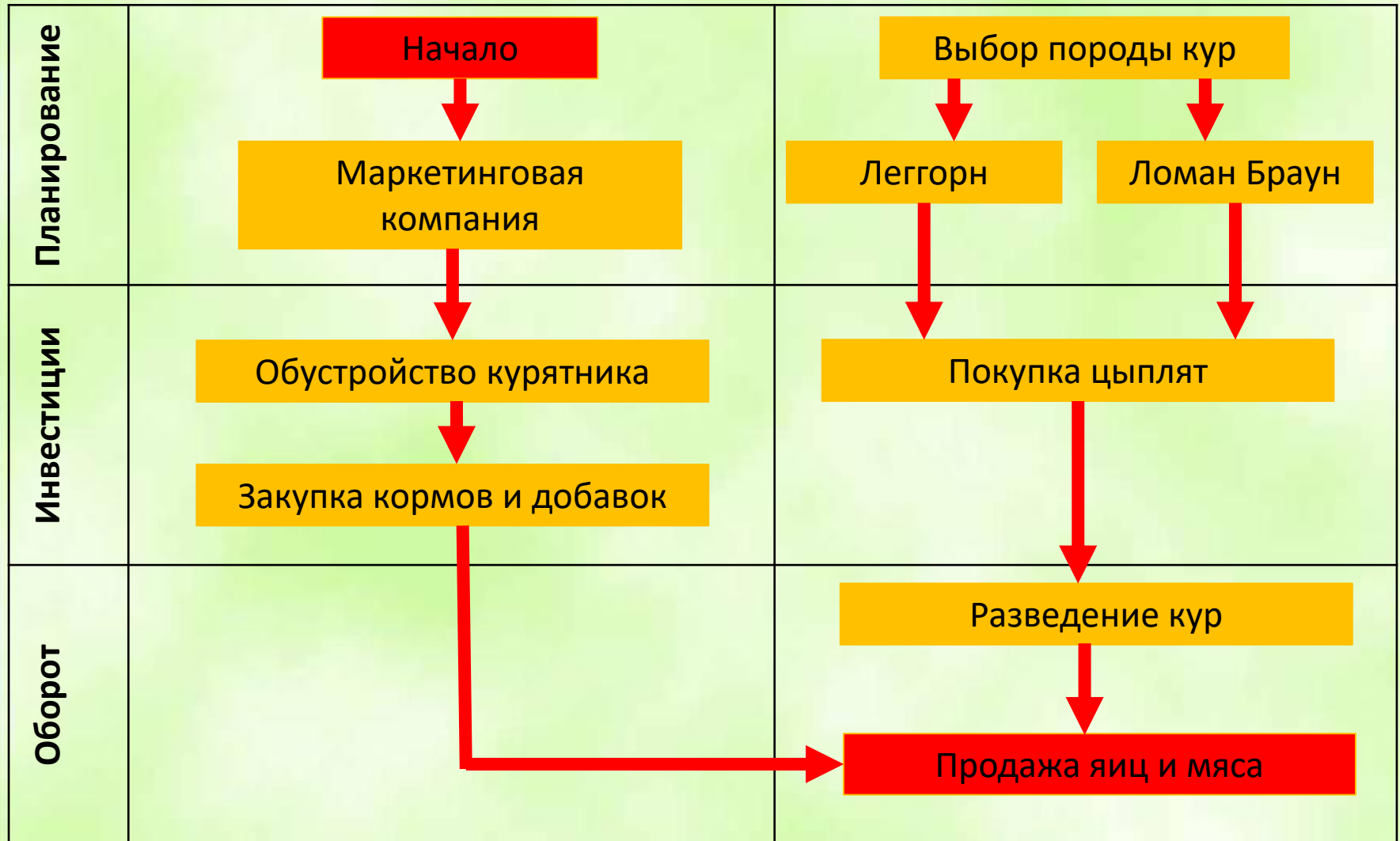
Как продукт проекта облегчает жизнь потребителю

Все большую популярность набирают магазины натуральных продуктов. В наши дни очень остро стала проблема полноценного питания и здорового образа жизни. Современное общество так устало от химии и модифицированных элементов, что готово даже переплачивать деньги, лишь бы получить по-настоящему здоровую пищу. Сегодня объемы продаж экологически чистой продукции растут. Основное преимущество натуральных продуктов в том, что они не содержат ГМО, пищевых добавок, красителей, гормонов роста, консервантов, усилителей вкуса, стабилизаторов, заменителей и прочих компонентов, которыми наполнены продукты рядовых производителей. Производство домашних «экологически чистых» продуктов питания: яиц, молока, овощей и фруктов, мяса, ещё и имеет стабильно высокий спрос. Вкус домашних куриных яиц и мяса разительно отличается от продукции крупных птицефабрик, и они всегда находят своего покупателя: превосходный натуральный состав и вкус, яркий оранжевый цвет желтка. Производство экологически чистой сельскохозяйственной продукции может не только удовлетворять продовольственные потребности каждой семьи, но и являться хорошим подспорьем в семейном бюджете.

Любые экологически чистые продукты – это настоящий клад здоровья для человека, ведь он выращен в естественных условиях, где человеку помогает сама матушка-природа.



Технологический процесс



Маркетинговый план

Рекламируя свои продукты, мы делали ставку на их натуральность, экологическую чистоту, пользу для здоровья.

1. Первое время продукция предлагалась и продавалась знакомым, соседям, жителям нашего поселка. У нас организовалась стабильная покупательская аудитория в возрасте от 20 до 85 лет через «сарафанное радио».
2. Затем мы использовали другие способы привлечения клиентов: объявления в местной газете «Вперед».
3. Вывеска на воротах нашего дома.
4. Использование аккаунтов в социальных сетях. Я размещал фото произведенных нами продуктов, некоторые этапы их производства, просил знакомых оставить отзыв о нашей работе.

Благодаря этому нашу продукцию стали покупать постоянно городские жители, которые уверены в том, что нами соблюдаются основные принципы производства экологически чистой продукции, и она заслуживает доверия потребителей. В дальнейшем мы планируем предоставить услугу «Доставка» нашей продукции покупателю на дом.



Расходы по проекту

Расчет на 50 голов

Наименование	Цена за 1 шт. (кг)	Кол-во	Сумма
Возведение курятника	Для оборудования помещения для курятника мы использовали подручный материал, имеющийся у нас дома		
Покупка цыплят	110	50	5 500
Корм и добавки для птиц	10 руб. за 1 кг	1850 кг (1 курица съедает 37 кг в год x 50 г.)	18 500
Коммунальные услуги (освещение и обогрев)	500 руб./мес.	500 руб. x 12 мес.	6 000 руб.
Итого	30 000 рублей		



Таблица доходов

Наименование продукции	Количество продукции, полученной (за год)	Средняя стоимость продукции за 1 дес. яиц, за 1 кг мяса (руб.)	Общий доход за год (руб.)
Яйцо	18 дес. x 47 кур = 973 дес.	65	973 дес. x 65 руб. = 63 245
Мясо	2,3 кг x 25 кур = 57,5 кг	150	57,5 кг x 150 руб. = 8 625

ИТОГО: 71 870 рублей

Общественный и экономический эффект от реализации продукции

Общая сумма доходов	Общая сумма расходов	Чистая прибыль за 1 год
71 870 рублей	30 000 рублей	41 870 рублей

Точка безубыточности была достигнута на пятый месяц работы. За это время я продал 462 десятка яиц и выручил за них 30 030 рублей. То есть, это объём производства и реализации нашей продукции, при котором расходы были компенсированы доходами.

Полученные в результате работы выводы могут иметь **общественный и экономический эффект** и представлять интерес для обучающихся сельских школ, жителей п. Лазаревский и людей, имеющих минимальный набор условий для содержания кур: наличие помещения, площадка для выгула и небольшой начальный капитал. Потенциальные заводчики кур должны иметь в виду следующие выгоды от их содержания: экономическая выгода от реализации продукции; возможность использования для приготовления пищи «домашние» яйца, которые по результатам опроса считаются более предпочтительными, чем яйца промышленного производства.



ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Анализируя результаты реализации проекта, в 2023 году я планирую:

- увеличить количество кур. Первое поколение птицы было приобретено цыплятами. Деньги от прибыли я потрачу на приобретение автоматически вентилируемого аккумуляторного инкубатора, вмещающего в себя до 100 яиц, с целью уменьшения затрат и вывода лучших особей;
- продолжить работу по привлечению новых покупателей, организация услуги «Доставка»;
- организовать продажу куриного мяса за счет увеличения поголовья. Но не всегда выгодно продавать тушки. Разные части курицы стоят по-разному. Например, высокую цену имеют крылья и грудки. Продавая тушку по частям, доход может возрасти на 20 — 25 %;
- получить санитарные справки, справки из ветеринарной лаборатории, подтверждающие качество и натуральность нашей продукции для увеличения границ рынка сбыта продукции.



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

