**БІЗНЕС-ПЛАН**

**виконали: Лысюк Д.**

**Павлюк Е.**

 **Адаменко И.**

 **Блюс А.**

Кикоть А.

 **Кифоренко Д.**

**Титул 1**

**Резюме 2**

**Опис товару (послуги) 3**

**Оцінка ринку збуту 4**

**Оцінка Конкурентів 5**

# План маркетингу 6

План виробництва 7

Закупівля сировини матеріалів комплектуючих

Виробничий цикл

Витрати на одиницю продукції

Розрахунок крапки беззбитковості

**Організаційний план 8**

**Юридичний план 9**

# Оцінка ризиків 10

Фінансовий план і фінансова стратегія 11

Звіт про рух грошових коштів

 **1. Титул**

***Бізнес-план є одним з перших узагальнюючих документів обґрунтування інвестицій.***

***Містить укрупнені дані про плановану номенклатуру й обсяги випуску продукції, характеристики ринків збуту і сировинної бази, потреба виробництва в земельних, енергетичних і трудових ресурсах, а також містить ряд показників, що дають представлення про комерційного, бюджетній і економічного ефективності розглянутого проекту й у першу чергу учасників-інвесторів, що представляють інтерес для, проекту. Розрахунки показників адаптовані до вимог і умов сучасного вітчизняного і закордонного інвестування.***

***Бізнес-план є об'єктом інтелектуальної власності, предметом комерційної таємниці і підлягає відповідному захистові.***

**2.Резюме**

Приватне підприємство “Булка” було утворено в 1991 році і весь період свого існування займалося оптовою торгівлею продуктами харчування.

В даний час, бажаючи розширити сферу свого бізнесу, підприємство вирішує зайнятися виробництвом і збутом власної продукції, а саме булочок. Виходячи зі своїх можливостей, підприємство вирішує випускати дешевий і якісний продукт, що дозволить йому зайняти нішу, що пустує, в Україні.

Для виробництва булочок необхідно купити устаткування, у зв'язку з чим, первісні інвестиції складуть 322.3 тисячі гривень. Фінансування буде вироблятися за рахунок нерозподіленого прибутку минулих періодів. При цьому передбачуваний обсяг продажів складе 36 млн. булочок у рік, очікувана чистий прибуток складе 3960000 гривень, тобто проект цілком окупить себе через 1 мес.

Цілями дійсний бізнес плану є:

* Пророблення одного з можливих варіантів розширення бізнесу і збільшення прибутку
* Планування виробництва і продажу товарів
* Підвищення іміджу фірми

**3. Опис товару (послуги).**

Продукт - булочка, типу “Рогалик”, призначений для задоволення життєвих потреб людини.

Розфасовка в яскраві, кольорові обгортки по 0,25 кг. Можлива добавка різних, натуральних ароматичних речовин, що дозволить зробити цей продукт більш різноманітним і популярним. Головна відмінність – випускатися буде на найсучаснішому, ефективному устаткуванні; із продуктів вищої якості, що поліпшить смакові якості і підвищить продуктивність праці.

**4. Оцінка ринку збуту.**

На підставі проведених маркетингових досліджень, а також на підставі того, що підприємець близько 5 років займався закупівлею і реалізацією оптових партій продуктів харчування, у т.ч. булочок; було встановлено, що булочки можуть купувати 2% жителів України щодня, тобто 1 млн. штук. Для зниження ризику, виробничу програму знизимо в 10 разів, тобто робити будемо 0.1 млн. у день, або 3 млн. булок на місяць.

В міру розвитку виробництва, заплановано розробляти і випускати іншу продукцію на цьому ж устаткуванні (наприклад: торти, печиво), що дозволить зміцнити положення фірми на ринку виробників харчових продуктів.

**5. Оцінка конкурентів.**

На сьогоднішній день найбільший виробник і продавець булочок – “Київський булочний комбінат”. Ці булочки гарної якості і відповідно мають високу товарну вартість. Але високі ціни не залучають масового покупця, тому що родин межах, що мають доход у, прожиткового мінімуму більшість, і різниць у ціні 5%-10% виявиться істотною.

Існує також ряд малих виробників булочок на непродуктивному устаткуванні, отже, більш низької якості, що не залучає покупця.

З огляду на всі ці фактори, можна розраховувати, що наш продукт займе одне з лідируючих місць на ринку.

**6.Стратегія маркетингу.**

Використовуємо метод ціноутворення в нижніх межах цін конкурентів. У сполученні з високою якістю, що забезпечить нам успіх.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **ВАГА** | **ЦІНА** |
| Оптова ціна однієї банки  | 0,25 кг | 0.11 грн  |

Схема реалізації булочок:50% вивозиться на власні магазини, 30% на оптові бази і ринки міста, 20% в інші місця збуту.

**7.План виробництва**.

Попит –100000 булок у день. Продуктивна програма 100000 булок у день або 3000000 булок на місяць.

Устаткування, продуктивністю 5 тонн продукції в зміну, купуємо на Харківському Електромеханічному заводі.

Ціна устаткування 185000 карбованців.

Обране устаткування підходить по потужності тому що намічено випускати 9000\*0,25=2,25тонни в зміну, а запасли потужності буде використаний для підвищення ефективності підприємства.

*6.1. Закупівля сировини матеріалів і комплектуючих*.

Сировина закуповується на оптових фірмах і базах м. Екатеринбурга. Коробки закуповуються на Екатеринбургской фабриці паперових виробів, баночки, разом з етикеткою закуповуються в Туреччині. Якість комплектуючих визначається візуально, а також до них додаються сертифікат і документи, що визначають їхню якість

*6.2. Виробничий цикл*.

* Перша стадія – складування. Усі сировина, баночки, коробки, закуповуються і доставляються на склад сировинних матеріалів. Там них зберігають, поки вони не знадобляться.
* Друга стадія – власне виробництво.
* Третя стадія – розливши: готовий майонез розливається по баночках.
* Четверта стадія – упакування: баночки закриваються і складаються в коробки, а коробки транспортуються в холодильники.

*6.3.Витрати на одиницю продукції.*

|  |  |
| --- | --- |
| Статті витрат | Сума, грн. |
| Матеріали сировина і комплектуючі | 0,001 |
| оренда | 0,007 |
| витрати на транспорт  | 0,03 |
| заробітна плата робітником | 0,018 |
| витрати на продаж  | 0,03 |
| амортизація | 0,01 |
| енергоресурси | 0,0004 |
| інші витрати | 0,0116 |
| Разом | 0,108 |
|  |  |

*6.4. Розрахунок крапки беззбитковості.*

Р – ціна за одиницю виробу (0.11грн.)

V – перемінні витрати (1р.38,4коп.)

F - постійні витрати (11,6коп.)

X – крапка беззбитковості.

**7. Організаційний план.**

Діяльність підприємства координує директор, бухгалтерія. Постачанням буде займатися відділ постачання. Він займається також доставкою продукції на власний офіс-склад, на оптові бази і ринки міста.

**8. Юридичний план.**

Фірма “Хеликс” була организованна в 1991 році і зареєстроване як приватне підприємство зі спільною формою власності.

Статутний фонд був сформований із приватного майна Громыко Андрія Петровича, надалі, генерального і фінансового директора. Засновник несе відповідальність по зобов'язаннях у межах статуту фірми “Хеликс”

**9. Фінансовий план і фінансова стратегія.**

Приватне підприємство “Хеликс” існує 7 років, і за час своєї діяльності у фірми зібралися чималі доходи. У зв'язку з цим, засновником було прийняте рішення про розширення виробництва.

Первісні інвестиції складуть 215 000грн.

Фінансування буде вироблятися за рахунок нерозподіленого прибутку минулих років.

***Звіт про рух грошових коштів***

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | Інтервали | часу |  |
|  | 1(10)% | 2(30)% | 3(70)% | 4(100)% |
| Виторг від реалізації | 148,5 | 475,5 | 1039,5 | 1485 |
| Коефіцієнт інфляції | 1,02 | 1,02 | 1,02 | 1,02 |
| Виторг з урахуванням інфляції | 151 | 485 | 1060 | 1514,7 |
| Разом приплив: | 151 | 485 | 1060 | 1514,7 |
|  |  |  |  |  |
| Інвестиційні витрати | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Інвестиційні витрати з обліком | 0 | 0 | 0 | 0 |
| інфляції |  |  |  |  |
| Операційні витрати | -180 | -385 | -785 | -1025 |
| Операційні витрати з обліком | -183,6 | -392,7 | -800 | -1045 |
| інфляції |  |  |  |  |
| Податок | -64,26 | -137,4 | -280 | -367 |
| Податок з урахуванням інфляції | -65,3 | -140 | -285,6 | -373 |
| Разом відтік: | -248,9 | -532 | -1085,6 | -1418 |
|  |  |  |  |  |
| Чистий потік коштів | -97,9 | -47 | -25 | 96,7 |
| те ж наростаючим підсумком |  | -144,9 | -165,9 | -69,2 |