# Содержание

Введение

Резюме

1. Характеристика продукции

2. Анализ и оценка спроса, сбыта и объёма продаж

3. Анализ оценка конкуренции

4. Стратегия маркетинга

5. Производство

6. Организационно-правовой раздел

7.Финансовый раздел и стратегия финансирования

8. Финансовые риски

Заключение

Список используемой литературы

**Введение**

Несмотря на все трудности и проблемы, в сфере частного предпринимательства в России заняты уже миллионы людей. Однако бизнес - этот совершенно особая манера жизни, предполагающая готовность предпринимать самостоятельные решения и рисковать. Решив заняться бизнесом, предприниматель должен тщательно спланировать его организацию. Речь идет о бизнес-планах, с которыми во всем мире принято начинать любое коммерческой предприятие. В условиях рынка подобные планы необходимы всем: банкирам и потребителям-инвесторам, сотрудникам фирм, желающим оценить свои перспективы и задачи, и, прежде всего, самому предпринимателю, который должен тщательно проанализировать свои идей, проверить их реалистичность. Собственно говоря, без бизнес-плана, вообще нельзя браться за коммерческую деятельность, т.к. возможность неудачи будет слишком велика.

Каждая фирма, начиная свою деятельность, обязана четко представлять потребность в перспективе в финансовых, материальных, трудовых и интеллектуальных ресурсах, источники их получения, а также уметь точно рассчитывать эффективность использования имеющихся средств в процессе работы фирмы. В рыночной экономике предприниматели не могут добиться стабильного успеха, если не будут четко и эффективно планировать свою деятельность, постоянно собирать и аккумулировать информацию, как о состоянии целевых рынков, положения на них конкурентов, так и о собственных перспективах и возможностях.

При всем многообразии форм предпринимательства существуют ключевые положения, применимые практически во всем областях коммерческой деятельности и для различных фирм, необходимые для того, чтобы своевременно подготовится, обойти потенциальные трудности и опасности.

В связи с этим тема является актуальной.

Цель данной курсовой работы – разработка экономического обоснования целесообразности открытия новой ООО «Весёлый пекарь» в селе Выдел.

Задача работы – ближе познакомиться с методикой подготовки и расчета бизнес-плана по налаживанию производства новой продукции на примере ООО «Весёлый пекарь».

**Резюме**

Фирма «Весёлый пекарь» представляет собой общество с ограниченной ответственностью – ООО «Весёлый пекарь».

Вид деятельности – производство и реализация хлебобулочных изделий.

Ассортимент реализуемой продукции:

- Хлеб (в ассортименте)

- Батон (в ассортименте)

- Булочка (в ассортименте)

- Пирожные (в ассортименте)

- Торты (в ассортименте)

Рынок продаж – Северный жилой массив города Ростова-на-Дону и близлежащие районы.

Конкуренты – хлебозаводы пекарни и минипекарни г. Ростова-на-Дону:

- Хлебозавод № 1, Хлебозавод №2, Хлебозавод № 3 , Хлебозавод № 4, Хлебозавод № 5, Леди ПКФ, ООО Коммерсант, Ризе-дон;

Потенциальные клиенты жители Северного жилого массива города Ростова-на-Дону.

###### Ассортимент производимой продукции:

###### Хлеб 1-го сорта;

* Батон нарезной;
* Булочка.

Рынок продаж – Ростовская область, Родионово-Несветайский район, село Выдел и близлежащие сёла.

Персонал фирмы составит – 4 человека.

Потенциальные конкуренты – хлебопекарни, находящиеся в:

* Родионово-Несветайской слободе
* Большекрепинской слободе
* Селе Выдел

Потенциальные клиенты жители села Выдел, а также жители других близлежащих сел, не имеющих своей хлебопекарни.

Затраты за год составят – 11219977,7

Прибыль до налогообложения – 48452008,8.

Величина налогооблагаемой прибыли –13282,5.

Чистая прибыль –48438726,24 .

Рентабельность продаж в первый год составит - 86%

Рентабельность продаж во второй и последующие годы составит - 123 %

Срок окупаемости хлебопекарни составит всего один месяц.

**1. Характеристика продукции**

Хлеб является основным продуктом питания, потребляемым ежедневно. За всю жизнь человек съедает в общей сложности 15 тонн хлеба, причем основная его часть потребляется не отдельно, а заодно с другими продуктами питания, то есть хлеб выступает как необходимая добавка почти к любой пище.

Научные исследования в области хлебопечения и пищевой ценности хлеба проводятся около полутора веков. Среди русских ученых одними из первых этими вопросами занимались профессора А.П. Доброславин и Ф.Ф. Эрисман. Теоретическое обоснование процесса производства хлеба, связанного с развитием механизированного хлебопечения в нашей стране, возглавили академики А.Н. Бах и А.И. Опарин.

Фирма ООО «Весёлый пекарь» предполагает изготовление следующих видов хлебобулочных изделий:

Пшеничный хлеб 1-го сорта. Данное изделие представляет собой хлебное изделие удлиненной формы длинной 20см. и шириной 10см, вес булки составляет – 600 гр. Для его производства используются следующие компоненты: мука пшеничная 1-го сорта, дрожжи прессованные, соль, сахар, масло, вода.

Булочка – хлебобулочное изделие овальной формы, длинна – 15см., ширина – 8см., вес – 90 гр. Для её производства используются следующие компоненты: мука пшеничная 1-го сорта, дрожжи прессованные, сахар, молоко, яйца, маргарин, ароматизаторы и вкусовые добавки (мак и ваниль).

Нарезной батон представляет собой хлебное изделие удлиненной формы длиной 50 см и шириной 10 см. На верхней части батона нанесены поперечные полосы. Для его производства используются следующие компоненты: мука пшеничная 1-го сорта, дрожжи прессованные, соль, сахар, маргарин, вода. Масса готового батона составляет 450 грамм.

Все изделия изготовляются в пекарне и сразу поступают в продажу, поэтому продукция предстает для покупателей нашего села всегда свежей и горячей. Стоит, конечно же, отметить несомненные вкусовые качества хлебобулочной продукции, изготавливаемой нашей фирмой. Отличные потребительские свойства нашего хлеба обеспечивают современная технология производства и качественное сырье, используемые для производства. Вся продукция изготавливается по старинным русским рецептам, что придаёт ей особые вкусовые качества. Кроме отличных вкусовых качеств нашего хлеба, можно отметить его полезность, заключающаяся в содержании полезных минералов и витаминов.

Качество хлеба может характеризоваться следующими свойствами: вкусовые качества, срок хранения хлеба, в течение которого хлеб не теряет своих качеств, энергетическая ценность, полезность (содержание полезных витаминов, минералов). Представим и опишем качества хлеба, продаваемого в Родионово-Несветайском районе:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Хлеб | Срок хранения, дней | Энергетическая ценность хлеба на 100 гр, ккал | Полезность (витамины)\* на 100 гр, мг |
| “Батон” | 2-3 | 170 | 0.96 |
| “Хлеб высшего сорта” | 2-3 | 240 | 1.74 |
| “Ржаной хлеб ” | 2-3 | 280 | 2.14 |
| “Подовый” | 2 | 255 | 2.01 |
| “Булочка ” | 2-3 | 265 | 2.17 |
| “Хлеб 1-го сорта” | 1-2 | 278 | 2.13 |
| “Батон нарезной ” | 3 | 285 | 2.18 |

Имеется ввиду витамины В1, В2, РР. Эти и другие данные в приведенной таблице взяты из “Книги о вкусной и здоровой пищи”.

Как видно из таблицы, хлеб, выпускаемый нашей фирмой, особый имеет прекрасные вкусовые качества, большой срок хранения, который обеспечивает ему использование качественного сырья. Кроме того, он отличается более высокой калорийностью. Этот факт может отпугнуть людей, имеющие проблемы с излишнем весом, но вот остальным людям, по-настоящему ценящих вкусный хлеб, он придется по вкусу. В нем же и содержится больше витаминов.

Конечно же, те или иные сорта хлеба имеют свои достоинства и недостатки (например, ржаной хлеб содержит больше полезных для организма минералов и имеет невысокую цену, пшеничный высшего сорта же богат белками и имеет более лучшие вкусовые качества), Но все же наша продукция имеет ряд преимуществ, с которыми жители Родионово-Несветайского района смогут ознакомиться в ближайшем будущем.

**2. Анализ и оценка спроса, сбыта и объёма продаж**

Село Выдел – небольшая деревня, находящаяся в глубинке ростовской области, - с населением – 1000 человек. Производство хлебобулочных изделий развито слабо. При нормальной работе местной пекарни на полной мощности она обеспечивает потребность населения лишь на 40%-60%. Но вследствие того, что оборудование давно устарело и нуждается в капитальном ремонте, в целом за месяц она обеспечивает хлебом только-30%-50%населения. В период, когда хлебопекарня останавливается на ремонт, остро чувствуется недостаток хлеба в селе.

Всё вышесказанное ещё раз доказывает, что наш выбор экономически обоснован, и внедренная на местный рынок ещё одной хлебопекарня будет приносить постоянный доход.

Основной объём продукции, вырабатываемой нашей фирмой, (примерно 2/3) будет реализовываться в селе Выдел, остальная часть (примерно1/3) в близлежащих сёлах, не имеющих собственных хлебопекарен, либо в которых производство хлебобулочных изделий развито слабо и жители чувствуют нехватку хлебной продукции.

Планируемые годовые объемы выпуска хлебобулочных изделий составляет:

Булочек- 270000

Батонов-210000

Хлеба-450000

Это означает, что при сохранении стабильности вышеуказанных тенденций ООО «Весёлый пекарь» претендует на долю местного рынка в размере 75%-80%.

Ожидаемый отпуск цен на этот вид продуктов питания позволит создать реальный рынок этого ранее монополизированного бывшими госпредприятиями товара и при продуманной организации работы даёт реальную возможность создать высокорентабельное производство.

**3. Анализ и оценка конкуренции**

Оценим рынок хлеба в Родионово-Несветайском районе. По статистическим данным в Родионово-Несветайском районе на конец 2002 года проживало 7,5 тысяч человек. Суточное потребление хлеба составляло около 2475 килограмм. Потребление на душу, таким образом, составляло 330 грамма в сутки. Потребление хлеба не имеет выраженного сезонного характера и одинаково в течение всего года.

Рынок сбыта ООО “ Весёлый пекарь ” ограничен населенными пунктами, находящимися в радиусе 25 км от с. Выдел. В пределах этой зоны находятся:

Родионово-Несветайская слобода- районный центр с населением 3 тыс. человек. Расстояние до с. Выдел- 18км. Имеется своя хлебопекарня. Основной вид продукции – хлеб из ржаной и пшеничной муки, батоны, редко булки. Оборудование хлебозаводов достаточно изношено, требует капитальных вложений. Цены на продукцию устанавливает само предприятие, включая в нее значительные накладные расходы. Несколько местных предпринимательских структур планируют проработку этого бизнеса в Родионово-Несветайской слободе. Ситуацию можно оценить как предпроектную проработку. Производственные мощности двух составляют 1600кг. в смену (смена – 12 часов). Рынок сбыта - Родионово-Несветайская слобода и все прилегающие к ней села. Стоимость одной булки 1-го сорта – 6 руб.

Большекрепинская слобода- находится на расстоянии15 км. Население составляет-1,5 тыс. человек. Имеется своя хлебопекарня. Специализируется на производстве хлеба 1-го сорта и батонов. Используется традиционное сырьё, оборудование – ХПА-40 и новая печь ФТЛ. Рынок сбыта - Большекрепинская слобода. Стоимость одной булки 1-го сорта – 5,5 руб.

Село Выдел (наша деревня)- население около 1 тыс. человек. Есть собственная пекарня. Но её оборудование сильно изношенно, вследствие чего в деревне постоянно возникают перебои в поставке хлеба населению. Планируется открытие новой хлебопекарни ООО «Весёлый пекарь». Вся продукция будет изготавливаться по старинным русским рецептам, с применением новейшей технологии и только качественного сырья. Планируемый объём выпуска – 8330 б/м. Стоимость одной булки 1-го сорта –5,2 руб.

Хутор Папчино - население около 300 человек. Собственной хлебопекарни нет и открытие в ближайшие годы не планируется. До недавнего времени хлеб поставлялся из Родионово-Несветайской слободы, но поскольку наша планируемая цена ниже и ближе расстояние, они заключают контракт с нашей фирмой «Весёлый пекарь» на поставку хлеба.

Исходя из представленных данных, основным конкурентом ООО «Весёлый пекарь» являлась бы хлебопекарня Родионово-Несветайской слободы, если бы не тот факт, что стоимость хлеба у них и без того высокая, с учётом расходов на доставку до нашей деревни она составит не менее 7-9 р./б, что совершенно неприемлемо для жителей нашей деревни. А так же хлебопекарня с. Выдел, но из-за постоянных поломок сильно устаревшего оборудования, до недавнего времени жителям деревни часто приходилось привозить хлеб из близлежащих деревень, что влекло за собой значительные расходы.

Исходя из этого, можно сделать вывод, что сбыт планируемой к выпуску продукции экономически обоснован и гарантирован.

4. Стратегия маркетинга

Схема распределения

## Производство будет размещаться в селе Выдел Родионово-Несветайского района на арендованных площадях-75кв.м. Основными потребителями будут являться непосредственно жители нашего села и хутора Папчино, а так же жители близлежащих сел и деревень, случайные проезжие. Поскольку стоимость нашей продукции невысока, то её смогут купить смогут люди с низким и средним достатком (они и являются основными жителями наших российских деревень).

Продажа в нашей деревне будет осуществляться непосредственно при пекарне (в горячем виде) и в 2-х местных магазинах, так же поставляться в магазины близлежащих сел, у которых будет такая необходимость, и которые захотят заключить контракт с нашей фирмой (Пример: магазин хутора Папчино).

Ценообразование

Система ценообразования на продукцию заключается в следующем:

1. Расчётным путём определяется себестоимость изделия.
2. К себестоимости прибавляется желаемый % прибыли, для нашей фирмы он составит –50%.

При этом будут учитываться и цены на аналогичную продукцию на хлебном рынке Родионово-Несветайского района.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Вид продукции | Себестоимость | Розничная цена |
| “Булочка ” | 3 | 6 |
| “Хлеб 1-го сорта” | 2,5 | 5 |
| “Батон нарезной ” | 2,6 | 5,2 |

### Реклама

## Поскольку хлебопекарня открывается в небольшом селе, то обширная рекламная компания проводиться не будет. Об открытии новой пекарни жителям будет объявлено на ближайшем собрании местных жителей, а так же в течение первого месяца, после открытия хлебопекарни, продавцы двух местных магазинов, торгующих хлебобулочными изделиями, будут сообщать о ней покупателям (по ранней договорённости).

Основными причинами выбора именно нашей продукции будут:

* Самые низкие цены;
* Высокое качество;
* Ассортимент выше, чем у конкурентов (местная пекарня производит только хлеб 1-го сорта и булочки по праздникам);
* Свежесть изделий.

**5. Производство**

Производство будет размещено на уже имеющейся площади -75 кв. м., расположенной в с. Выдел. К помещению подведены подъездные пути, имеется система коммуникаций. Помещение находится в хорошем состоянии и полностью готово к началу производственного процесса.

Для начала процесса, помимо производственных площадей, нам потребуется закупить оборудование. После консультаций со специалистами в этой области выбор был сделан в пользу следующего оборудования,

Оборудование для производства хлеба полностью исправно. В комплект оборудования входят следующие агрегаты:

- тестомесильная машина;

- подъемник с опрокидывателем дежи;

- 3 дежи для замешивания теста объемом 50 л;

- делитель теста;

- закаточная машина;

- 2 расстоечных шкафа;

- 2 ротационных печи для выпечки хлеба;

- 5 тележек для постановки теста в печи и расстоечные шкафы;

- необходимое количество поддонов;

* мелкие инструменты, такие как ножи, скребки, щетки, посуда для приготовления теста.

Другими словами купленного комплекта оборудования будет достаточно, чтобы начать производство продукции.

Стоимость оборудования, монтажа и всех услуг, связанных с наладкой и запуском оборудования, - составит – 105000 руб.

Амортизация будет начисляться линейным способом, по формуле:

АО=(С об. \* Н )\*100%, где:

АО- Амортизационные отчисления;

С об.- Стоимость оборудования;

Н- Норма амортизации.

И составит:

АО= (105000\*10%)\*100%=10500(за год)

Кроме помещения и оборудования для начала производственного процесса нам потребуется сырьё, его, по ранней договорённости, будет поставлять по заниженным цена – совхоз.

Расходы на сырьё (за месяц)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| №  п/п | Наименование затрат | Кол-во | Цена руб. | Всего |
| 1 | Мука | 138804 | 6 | 832824 |
| 2 | Подсолнечное масло | 1350 | 20 | 27000 |
| 3 | Соль | 2037,5 | 3 | 6112,5 |
| 4 | Дрожжи | 2100 | 10 | 21000 |
| 5 | Молоко | 500 | 4 | 2000 |
| 6 | Яйца | 4000 | 1 | 4000 |
| 7 | Маргарин | 325 | 30 | 9750 |
| 8 | Мак | 5 | 100 | 500 |
| 9 | Ваниль | 0,5 | 1000 | 500 |
| 10 | Сахар | 375 | 13 | 4875 |
| 11 | Вода | 100 | 5,82 | 582 |
| ВСЕГО | |  |  | 909143,5 |

Исходя из примерных расчётов плата за воду, электроэнергию, газ и телефон составит:

- за воду, при тарифной ставке – 5,82р. за Кбм и V – 200 Кбм, - 1164 руб./мес. (13968 руб. в год)

- за электроэнергию, при тарифной ставке – 1,02 коп. за Кв./ч и кол-ве потреб. энергии –1680 Кв./ч – 1713,6 руб./мес. ( 205632 руб. за год)

- за газ, при тарифной ставке – 0,78 р. и кол-ве потреб. газа – 1200 Кбм – 936 руб./мес. ( 11232 руб. за год)

- за телефон– 100руб./мес.(1200руб./год)

В течение двух первых месяцев после ввода в эксплуатацию не планируется полное освоение мощностей; выход на полную мощность планируется осуществить на третьем месяце работы хлебопекарни ООО «Весёлый пекарь» и поддерживать достигнутый уровень в течение последующих 5 лет работы предприятия.

Численность персонала составит 4 человека, их наименования, з/пл и отчисления на соц. страх приведены ниже в таблице.

Отчисления на соц. страх составляют 35,6 % от з/пл работников:

* пенсионный фонд – 28%;
* социальное страхование -4%;
* отчисления в фонд занятости -3,6%.

Численность персонала:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование персонала | Количество (чел.) | Заработная плата (в месяц), руб. | Отчисления на соц. страх |
| 1. | Директор | 1 | 3.000 | 1068 |
| 2. | Пекарь | 1 | 1.500 | 534 |
| 3. | Пекарь | 1 | 1.500 | 534 |
| 4. | Пекарь | 1 | 1.500 | 534 |
| ИТОГО | | 4 | 7.500 | 2670 |
| ВСЕГО | |  | 10.170 | |

Постоянные затраты за год

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| №п/п | СТАТЬИ ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВА | СУММА (руб.) |
| 1 | РАСХОДЫ НА ОБОРУДОВАНИЕ | 105000 |
| 2 | АМОРТИЗАЦИЯ, НАЧИСЛЕННАЯ НА ОБОРУДОВАНИЕ | 10500 |
| 3 | ЕДИНОВРЕМЕННЫЕ ВЫПЛАТЫ | 2370 |
| 4 | РАСХОДЫ НА ТЕЛЕФОН | 1200 |
| 5 | ЗАРПЛАТА УЧРЕДИТЕЛЕЙ | 36000 |
| 6 | ОТЧИСЛЕНИЯ НА СОЦ. СТРАХ., ОТ ЗАРПЛАТЫ УЧРЕДИТЕЛЕЙ | 12816 |
| ИТОГО | | 167886 |

Переменные издержки за год

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | СТАТЬИ ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВА | СУММА (руб.) |
| 1 | РАСХОДЫ НА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЮ | 20563,2 |
| 2 | РАСХОДЫ НА ВОДУ | 13968 |
| 3 | РАСХОДЫ НА ГАЗ | 11232 |
| 4 | РАСХОДЫ НА СЫРЬЁ | 10909722 |
| 5 | ЗАРПЛАТА ОСНОВНЫХ РАБОЧИХ | 54000 |
| 6 | ОТЧИСЛЕНИЯ НА СОЦ. СТРАХ., ОТ ЗАРПЛАТЫ ОСНОВНЫХ РАБОЧИХ | 19224 |
| 7 | НЕПРЕДВИДЕННЫЕ РАСХОДЫ | 6000 |
| 8 | ПРОЧИЕ | 4100 |
| ИТОГО | | 11038809,2 |

Общий анализ затрат

|  |  |
| --- | --- |
| ИЗДЕРЖКИ | СУММА |
| ПОСТОЯННЫЕ | 167886 |
| ПЕРЕМЕННЫЕ | 11038809,2 |
| ВСЕГО: | 11206695,2 |

Себестоимость продукции представляет собой совокупность затрат на производство и реализацию услуг.

Пример расчета себестоимости продукции, предлагаемой нашей фирмой, приведен ниже в таблице.

Расчёт себестоимости хлеба 1-го сорта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | СТАТЬЯ РАСХОДА МАТЕРИАЛА, В РАСЧЁТЕ НА 1 БУЛКУ ХЛЕБА | СУММА ( руб.) |
| 1 | СЫРЬЁ | 1,42 |
| 2 | ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА | 0,7 |
| 3 | АМОРТИЗАЦИЯ ОБОРУДОВАНИЯ | 0,3 |
| 4 | РАСХОДЫ НА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЮ | 0,008 |
| 5 | РАСХОДЫ НА ВОДУ | 0,006 |
| 6 | РАСХОДЫ НА ВОДУ | 0,005 |
| 7 | РАСХОДЫ НА ТЕЛЕФОН | 0,0004 |
| 8 | НАЛОГИ | 0,05 |
| 9 | ПРОЧИЕ | 0,01 |
| ВСЕГО | | 2,5 |

Стоимость услуг будет рассчитываться по формуле:

Стоимость услуги = себестоимость услуги + (себестоимость услуги \* норма прибыли)

Норма прибыли в нашем случае будет составлять 50%.

**6. Организационно–правовой раздел**

Предприятие создано 1 января 2007 года путем преобразования, основано на общей долевой форме собственности с уставным капиталом 110000 рублей.

Местонахождение и юридический адрес: 346590, Ростовская область,

Родионово-Несветайский район, ул. Солнечная, д.№ 14,

тел.(8-240)25-6-29.

Промышленное предприятие "Весёлый пекарь" будет являться обществом с ограниченной ответственностью – ООО "Весёлый пекарь". Так как правовой формы имеет преимущества:

* Учредитель рискует только внесённым капиталом.
* Значительно ниже затраты на управление.
* Учредитель имеет широкие права по управлению.

Предметом деятельности фирмы ООО "Весёлый пекарь" является:

* производство и реализация хлебобулочных изделий;
* торгово-закупочная деятельность;
* мелкооптовая и розничная торговля;

Для регистрации предприятия нам потребуется представить следующие документы:

* заявления учредителей;
* учредительный договор и устав;
* свидетельство об уплате государственной пошлины.

Стоимость всех процедур, необходимых для регистрации предприятия, составит стоимость нематериальных активов.

##### Нематериальные активы:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование услуги | Стоимость услуги (руб.) |
| 1 | регистрация в администрации | 680 |
| 2 | открытие счета в банке | 300 |
| 3 | подписи у нотариуса | 120 |
| 4 | регистрация счёта | 300 |
| 5 | регистрация в статистическом управлении | 120 |
| 6 | разработка учредительных документов (Устава, учредительного договора) в российской лиге адвокатов | 500 |
| 7 | заказ печатей и штампов | 350 |
| ИТОГО | | 2.370,00 |

Таким образом, стоимость нематериальных активов составит 2.370.000 руб.. Списание этой стоимости, т.е. амортизация нематериальных активов будет составлять 20%, то есть производиться в течение 5 лет:

2.370,00 : 5 = 474,00 руб. (годовая амортизация);

424.00 : 12 = 39.5 руб. (месячная амортизация).

Учредителем является гражданка Российской Федерации - физическое лицо – Чепусь Елена Григорьевна:

* Образование незаконченное высшее;
* опыт работы: нет;
* семейное положение: не замужем.

Сотрудники для ООО «Весёлый пекарь» будут подбираться из числа местных жителей. Требования к нашим сотрудникам:

* желание работать;
* средне специальное образование;
* желателен опыт работы;
* отсутствие вредных привычек.

Численность работников ООО «Весёлый пекарь»:

* 1. Директор (Учредитель);
  2. Пекарь;
  3. Пекарь;
  4. Пекарь.

Общая сумма затрат на заработную плату составит 75000 руб.

Издержки подготовки производства.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | СТАТЬИ ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВА | СУММА (руб.) |
| 1 | РАСХОДЫ НА ОБОРУДОВАНИЕ | 105000 |
| \* | ЕДИНОВРЕМЕННЫЕ ВЫПЛАТЫ: | 2370 |
| \* | ТЕКУЩИЕ РАСХОДЫ: |  |
| 6 | ЗАРПЛАТА | 90000 |
| 7 | ЕСН | 32040 |
| 8 | РАСХОДЫ НА СЫРЬЁ | 10909722 |
| 10 | РАСХОДЫ НА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЮ | 20563,2 |
| 11 | РАСХОДЫ НА ВОДУ | 13968 |
| 12 | РАСХОДЫ НА ТЕЛЕФОН | 1200 |
| 13 | РАСХОДЫ НА ГАЗ | 11232 |
| 14 | АМОРТИЗАЦИЯ | 10500 |
| 16 | НАЛОГИ | 13282,5 |
| 17 | НЕПРЕДВИДЕННЫЕ РАСХОДЫ | 6000 |
| 18 | ПРОЧИЕ РАСХОДЫ | 4100 |
| ВСЕГО | | 11219977,7 |

**7. Финансовый раздел и стратегия финансирования**

Для начала производственного процесса ООО «Весёлый пекарь» нам потребуются материальные средства в размере 110000 рублей.

Рентабельность продаж составит = Чистая прибыль / Объём реализованной продукции = 48438726,24/ 59544000\*100% = 123 %

Анализ приведённых ниже таблиц показывает, что:

Предприятие окупит себя в первые месяцы работы.

Чистая прибыль за первый год работы составит 46180766,24

Чистая прибыль в остальные года 48438726,24

Таблица. Прогноз планируемой выручки

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Месяцы | | | | | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| Объем продаж: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ~ Хлеб 1-го сорта | 300000 | 350000 | 450000 | 450000 | 450000 | 450000 | 450000 | 450000 | 450000 | 450000 | 450000 | 450000 |
| ~ Батон нарезной | 150000 | 180000 | 210000 | 210000 | 210000 | 210000 | 210000 | 210000 | 210000 | 210000 | 210000 | 210000 |
| ~ Булочка | 200000 | 250000 | 270000 | 270000 | 270000 | 270000 | 270000 | 270000 | 270000 | 270000 | 270000 | 270000 |
| Цена товара, руб. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ~ Хлеб 1-го сорта | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| ~ Батон нарезной | 5,2 | 5,2 | 5,2 | 5,2 | 5,2 | 5,2 | 5,2 | 5,2 | 5,2 | 5,2 | 5,2 | 5,2 |
| ~ Булочка | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 |
| Выручка | ≈ 3480000 | ≈ 4186000 | ≈ 4962000 | ≈ 4962000 | ≈ 4962000 | ≈ 4962000 | ≈ 4962000 | ≈ 4962000 | ≈ 4962000 | ≈ 4962000 | ≈ 4962000 | ≈ 4962000 |

Таблица. План доходов и расходов

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Доходы и расходы | Месяцы | | | | | | | | | | | | |
| 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| 1. Выручка | 0 | 3480000 | 4186000 | 4962000 | 4962000 | 4962000 | 4962000 | 4962000 | 4962000 | 4962000 | 4962000 | 4962000 | 4962000 |
| 2. Затраты | 107870 | 924332,6 | 924332,6 | 924332,6 | 924332,6 | 924332,6 | 924332,6 | 924332,6 | 924332,6 | 924332,6 | 924332,6 | 924332,6 | 924332,6 |
| ~ Расходы на сырьё | 0 | 908574 | 908574 | 908574 | 908574 | 908574 | 908574 | 908574 | 908574 | 908574 | 908574 | 908574 | 908574 |
| ~ Заработная плата | 0 | 7500 | 7500 | 7500 | 7500 | 7500 | 7500 | 7500 | 7500 | 7500 | 7500 | 7500 | 7500 |
| ~ЕСН | 0 | 2670 | 2670 | 2670 | 2670 | 2670 | 2670 | 2670 | 2670 | 2670 | 2670 | 2670 | 2670 |
| ~ Оборудование | 105000 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ~ Амортизация | 0 | 875 | 875 | 875 | 875 | 875 | 875 | 875 | 875 | 875 | 875 | 875 | 875 |
| ~ Плата за телефон | 0 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| ~ Расходы на электроэнергию | 0 | 1713,6 | 1713,6 | 1713,6 | 1713,6 | 1713,6 | 1713,6 | 1713,6 | 1713,6 | 1713,6 | 1713,6 | 1713,6 | 1713,6 |
| ~ Расходы на газ | 0 | 936 | 936 | 936 | 936 | 936 | 936 | 936 | 936 | 936 | 936 | 936 | 936 |
| ~ Расходы на воду | 0 | 1164 | 1164 | 1164 | 1164 | 1164 | 1164 | 1164 | 1164 | 1164 | 1164 | 1164 | 1164 |
| ~Непредвиден. расходы | 0 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 |
| ~Прочие расходы | 500 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 |
| ~ Единовременные выплаты | 2370 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3. Прибыль | 0 | 2555667,4 | 3261667,4 | 4037667,4 | 4037667,4 | 4037667,4 | 4037667,4 | 4037667,4 | 4037667,4 | 4037667,4 | 4037667,4 | 4037667,4 | 4037667,4 |
| 4. Единый налог на вмен. дох. | 0 | 1106,88 | 1106,88 | 1106,88 | 1106,88 | 1106,88 | 1106,88 | 1106,88 | 1106,88 | 1106,88 | 1106,88 | 1106,88 | 1106,88 |
| 5. Чистая прибыль | -107870 | 2554560,52 | 3260560,52 | 4036560,52 | 4036560,52 | 4036560,52 | 4036560,52 | 4036560,52 | 4036560,52 | 4036560,52 | 4036560,52 | 4036560,52 | 4036560,52 |

###### Таблица. План движения денежных средств.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Поступления и расходы. | Месяцы | | | | | | | | | | | | |
| 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| 1. Начальный кассовый баланс | 110000 | 2130 | 2556690,52 | 5817251,04 | 9853811,56 | 13890372,08 | 17926932,6 | 21963493,12 | 26000053,64 | 30036614,16 | 34073174,68 | 38109735,2 | 42146295,72 |
| 2. Кассовый приход | 0 | 3480000 | 4186000 | 4962000 | 4962000 | 4962000 | 4962000 | 4962000 | 4962000 | 4962000 | 4962000 | 4962000 | 4962000 |
| 3. Общая располагаемая наличность (1+2) | 110000 | 3482130 | 6742690, 52 | 10779251,04 | 14815811,56 | 18852372,08 | 22888932,6 | 26925493,12 | 30962053,64 | 34998614,16 | 39035174,68 | 43071735,2 | 47108295,72 |
| 4. Расход наличных средств: | 107870 | 925439,48 | 925439,48 | 925439,48 | 925439,48 | 925439,48 | 925439,48 | 925439,48 | 925439,48 | 925439,48 | 925439,48 | 925439,48 | 925439,48 |
| ~ Расходы на сырьё | 0 | 908574 | 908574 | 908574 | 908574 | 908574 | 908574 | 908574 | 908574 | 908574 | 908574 | 908574 | 908574 |
| ~ Заработная плата | 0 | 7500 | 7500 | 7500 | 7500 | 7500 | 7500 | 7500 | 7500 | 7500 | 7500 | 7500 | 7500 |
| ~ЕСН | 0 | 2670 | 2670 | 2670 | 2670 | 2670 | 2670 | 2670 | 2670 | 2670 | 2670 | 2670 | 2670 |
| ~ Оборудование | 105000 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ~ Амортизация | 0 | 875 | 875 | 875 | 875 | 875 | 875 | 875 | 875 | 875 | 875 | 875 | 875 |
| ~ Плата за телефон | 0 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| ~ Расходы на электроэнергию | 0 | 1713,6 | 1713,6 | 1713,6 | 1713,6 | 1713,6 | 1713,6 | 1713,6 | 1713,6 | 1713,6 | 1713,6 | 1713,6 | 1713,6 |
| ~ Расходы на газ | 0 | 936 | 936 | 936 | 936 | 936 | 936 | 936 | 936 | 936 | 936 | 936 | 936 |
| ~ Расходы на воду | 0 | 1164 | 1164 | 1164 | 1164 | 1164 | 1164 | 1164 | 1164 | 1164 | 1164 | 1164 | 1164 |
| ~Непредвиден. расходы | 0 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 |
| ~Прочие расходы | 500 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 |
| ~ Единовременные выплаты | 2370 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ~ Налоги | 0 | 1106,88 | 1106,88 | 1106,88 | 1106,88 | 1106,88 | 1106,88 | 1106,88 | 1106,88 | 1106,88 | 1106,88 | 1106,88 | 1106,88 |
| 5. Баланс наличности в конце месяца | 2130 | 2556690,52 | 5817251,04 | 9853811,56 | 13890372,08 | 17926932,6 | 21963493,12 | 26000053,64 | 30036614,16 | 34073174,68 | 38109735,2 | 42146295,72 | 46182856,24 |

**8. Финансовые риски**

## Предприниматель всегда опасается того, что влияние неблагоприятных финансово-экономических факторов может помешать ему в достижении поставленных им целей. И заранее готовится к их предотвращению.

Наиболее значимыми для нашего вида бизнеса являются:

- снижение цен конкурентов – маловероятно поскольку на местной пекарне стоит обветшалое оборудование, требующее постоянных затрат на ремонт, расходующее много электроэнергии на тех. нужды. Из соседних деревень хлеб возить также нецелесообразно, поскольку и себестоимость у них выше и расходы, доставке настолько завышают цену, что она становится неприемлемой для жителей деревни.

- увеличение производства у конкурентов - маловероятно поскольку, устаревшее оборудование конкурентов едва справляется с сегодняшним объёмом производства. А покупка нового оборудования требует слишком больших затрат для деревенского бюджета.

- рост цен на сырье – маловероятен, так как всё сырьё будет поставлять наш совхоз (по заключённому заранее контракту).

- падение спроса на продукцию – не может быть, так как хлеб в обязательном порядке входит в ежедневный рацион каждого человека.

- падение платежеспособности потребителей, к сожалению, не редкость в последнее время, особенно в российских деревнях, но цены на нашем предприятии значительно ниже, чем у конкурентов и это является немаловажным фактором для деревни.

- забастовка рабочих - вряд ли будет, так как заработная плата, установленная нашим предприятием, значительно выше средней заработная плату в селе Выдел.

- неудовлетворённость потребителей качеством нашей продукции - очень мало вероятна, так как предполагается установка качественного оборудования, постоянный контроль за качеством и использование только проверенных рецептур.

**Заключение**

Проведенный финансово-экономический анализ проекта позволяет говорить о том, что представленный проект может быть реализован с высокой эффективностью.

Так рентабельность продаж составляет 86% в первый год и 123 % во второй год производства. Высокий уровень прироста собственного капитала говорит о высокой оборачиваемости средств.

Проведенный анализ рынка говорит о том, что сегмент, на который ориентирована деятельность создаваемой хлебопекарни ООО «Весёлый пекарь», на сегодняшний день, в данном районе практически свободен, что позволяет рассчитывать на то, что продукция создаваемого предприятия будет пользоваться устойчивым спросом, с тенденцией роста по мере развития деятельности и расширения номенклатуры.

**Используемая литература**

1. Круинов В.И., Круинова Н.А. Менеджмент в бизнесе,-М.: Новости, 2007.,

1. Портфель приватизации и инвестирования. (Книга собственника. Книга акционера. Книга инвестиционного менеджера) /Отв.ред. Рубин Ю.Б.-М.: "Соминтек", 2006.
2. Соломатина Н.А., Фель А.В., Шигинина Е.Л. Оперативное управление производством. Учебное пособие,-М.: 1997.-201с.
3. Леонтьев С. Достигнутое средство от банкротства: ключевые проблемы и направления совершенствования структуры управления.-М.: "Бизнес",2006.
4. Петрова Е.В., Тлепцеруков М.А. Некоторые методологические подходы в обосновании характера менеджмента в России //Предприятие в условиях рынка. Сборник научных трудов/ Куб ГТУ, Краснодар, 2006.
5. Антикризисное управление: от банкротства к финансовому оздоровлению /Под ред. Г.П. Иванова.-М.: Закон и право, ЮНИТИ, 2005.
6. Тихомиров Н.Г. Модели и методы прогнозирования рынка.-М.: МИНХ им. Г.В. Плеханова, 2005.
7. Анализ и обоснования хозяйственных решений /Майданчик Б.И., Корпунин М.Г., Любинецкий Я.Г. и др.-М.: Финансы и статистика, 2007.
8. Экономикс. Теория и практика. Т.1 Ответств. Канарейкин С.И., АО "Дорваль", АО "Лира", Санкт-Петербург, 2006.
9. Методические положения по оценке финансового состояния предприятия и установлению неудовлетворительной структуры баланса, утвер. распоряжением Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) № 31-р от 12.08.2007г.
10. Кохно П.А., Микрюков В.А., Комаров С.С. Менеджмент.-М.: Финансы и статистика, 2007.
11. Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение. В 2-х т., Т.П.-М.: Финансы и статистика, 2006.
12. Нормативы платежей за выбросы (сбросы, размещение) с учетом коэффициентов экологической ситуации и экологической значимости по регионам, утвер. Постановлением главы администрации Краснодарского края от 17.03.2006г.
13. Алексанян А.Г., Быстрицкий Я.Е. Охрана труда. Учебное пособие.-М.: Высшая школа, 2005.
14. Долин П.А. Справочник по технике безопасности,-М.: Агропромиздат, 2005.