МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

УО «БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра экономики и управления

на предприятиях АПК

**БИЗНЕС-ПЛАН**

ООО «Радуга вкуса»

Студентки 4 курса,

ФМ, гр. ДКА-1 Рубец О.Э.

 Скрипка Т.А.

преподаватель Тарасевич Ж. К.

Минск, 2007

**СОДЕРЖАНИЕ**

1. Резюме…………………………………………………………………………3
2. Характеристика организации и стратегия ее развития……………………..4
3. Описание продукции………………………………………………………….5
4. Анализ рынков сбыта. Стратегия маркетинга………………………………6
5. Производственный план……………………………………………………...13
6. Организационный план………………………………………………………20
7. Инвестиционный план………………………………………………………..23
8. Анализ рисков…………………………………………………………………23
9. Прогнозирование финансово-хозяйственной деятельности……………….24

**1. Резюме**

ООО «Радуга вкуса» создается с целью производства сырково-творожных изделий высокого качества с длительным сроком реализации в герметичной упаковке. Предприятие обладает передовыми технологиями и новейшим оборудованием. Специалисты предприятия высококвалифицированы. Налажена работа по изучению и внедрению мирового опыта данной отрасли.

Для производства своей продукции предприятие будет использовать только натуральное цельное и обезжиренное молоко и сливки без добавления консервантов.

Главной целью деятельности предприятия является удовлетворение потребностей потребителя в натуральной, качественной и полезной молочной продукции.

Суть данного проекта заключается в том, чтобы обеспечить население хорошими, качественными, всегда свежими творожными изделиями.

**2. Характеристика организации и стратегия ее развития**

Для осуществления данного проекта мы арендуем у ЗАО «Млитэпс» помещение площадью 50 кв.м. У нас заключены договора с сахарным заводом, РУП «Совхоз - комбинат «Заря», РСУП Э/Б «Криничная», оптовой базой «Витамин» на поставку нашему предприятию сырья для производства сырково-творожных изделий. В нашем штате имеются высококвалифицированные специалисты с большим стажем работы в пищевой промышленности.

Предприятие будет заниматься производством сырково-творожных изделий. Изделия будут всегда качественными и свежими. В дальнейшем планируется начать производство всего ассортимента молочной продукции.

Целью деятельности ООО «Радуга вкуса» является: удовлетворение спроса покупателей на качественные молочные продукты питания путем переработки закупленного в хозяйствах и у населения молока и молока, поступившего на давальческих условиях, а также получение прибыли для развития производственной базы, приобретения нового оборудования, улучшения условий труда и быта членов трудового коллектива, их оздоровление и оказание шефской помощи.

Наши изделия для реализации будут поставляться в магазины г.Мозыря, а также в другие районные и областные центры в соответствии с заключенными договорами.

Предприятие зарегистрировано как Общество с ограниченной ответственностью с уставным капиталом 22000000 рублей. У нас два учредителя: директор и главный экономист с равной долей в уставном капитале. Они являются высококвалифицированными специалистами с большим стажем работы. Учредители отнеслись к идее создания ООО «Радуга вкуса» с энтузиазмом и полны желания работать для процветания предприятия.

**3. Описание продукции**

ООО «Радуга вкуса» специализируется на выпуске сырково-творожных изделий, для производства которых используется только натуральное молоко и сливки. Поэтому потребители с легкостью определят, что продукция высокого качества без добавления консервантов. В любое время года - только свежие продукты.

В связи с политико-экономической ситуацией в республике, улучшением материального благосостояния населения, стабильной работой предприятий и широким ассортиментом выпускаемой продукции, конкуренция растет с каждым днем все больше. И теперь рынок переходит от «рынка продавца» к «рынку покупателя». Это говорит о том, что предприятие- изготовитель должно очень строго отслеживать качество выпускаемой продукции, постоянно расширять ассортимент, удивлять новыми оригинальными видами продукции, красочной, стильной упаковкой. В целом увеличение объема продаж в 2007 году планируется осуществить за счет гибкой ценовой политики предприятия, разработки и ввода в производство новых видов продукции, постоянном удержании на высоком уровне качества выпускаемой продукции. Данный курс развития предприятия будет базироваться именно на данной маркетинговой политике и в последующие пять лет.

Наша продукция отличается следующими важными особенностями:

* высокое качество
* традиционная рецептура
* низкая цена.
* свежесть
* прекрасные вкусовые качества

**4. Анализ рынков сбыта. Стратегия маркетинга**

Наше предприятие будет осуществлять выпуск сырково-творожных изделий очень высокого качества. По мере роста предприятия мы будем существенно расширять ассортимент продукции, и увеличивать объемы производства и продаж.

Основными потребителями выпускаемых нами изделий будут:

1. Студенты и школьники.
2. Работники близлежащих предприятий и организаций.
3. Жители г.Мозыря.
4. И другие клиенты.

Критерии сегментации рынка:

* возраст - от 15 до 60 лет
* социальная принадлежность - школьники, студенты, служащие, рабочие, пенсионеры.
* уровень дохода - средний.

Привлечь внимание потребителей и стимулировать увеличение роста продаж мы планируем за счет:

1. выпуска высококачественной продукции
2. рекламы

На данный момент мы ставим перед собой пять основных целей:

1. Получение прибыли
2. Удовлетворение спроса потребителей
3. Завоевание хороших позиций на рынке
4. Расширение ассортимента выпускаемой продукции
5. Техническое перевооружение предприятия

⇓

Быстрый рост предприятия

Остановимся подробнее на каждом из вышеперечисленных пунктов:

1. Получение прибыли является основной целью, ради которой создается предприятие. Только при полном использовании всех производственных и человеческих ресурсов направленных на увеличение объемов продаж можно получить максимально возможную прибыль.
2. В связи с улучшением материального благосостояния населения, широким ассортиментом продукции на прилавках магазинов «рынок продавца» переходит к «рынку покупателя». Это говорит о том, что предприятие-изготовитель должно постоянно расширять ассортимент, удивлять оригинальными видами продукции, улучшать качество выпускаемой продукции.
3. Завоевание хороших позиций на рынке является одной из главных поставленных целей. В нее входит завоевание основной доли рынка общественного питания в городе, приобретение конкурентных преимуществ.
4. Увеличение доли ООО «Радуга вкуса» на внутреннем рынке произойдет, главным образом, за счет увеличения емкости внутреннего рынка путем выпуска ассортимента совершенно новых видов молочной продукции с добавлением йода, селена, лактулозы, бифидодобавок с длительными сроками годности и в улучшенной, привлекательной упаковке.
5. Только лишь с внедрением новых современных технологий, постоянно улучшая качество изделий и расширяя список выпускаемой продукции, предприятие может добиться успеха. Мы намерены твердо следовать этому правилу.
6. Это пункт непосредственно связан с предыдущим. В будущем (приблизительно через 5 лет) мы планируем освоить производство всего ассортимента молочных изделий.

Достижение этих целей возможно лишь при быстром развитии производства. Для этого у нас имеется достаточный первоначальный капитал, а также благоприятствующие этому условия. Все остальное зависит от руководства предприятия, от умения правильно использовать имеющиеся у фирмы ресурсы, от четкого контролирования протекающих в фирме процессов.

Служба маркетинга ООО «Радуга вкуса» провела анализ деятельности конкурентов. В ходе анализа была изучена ассортиментная политика, уровень спроса потребителей, ценовая политика, вид и качество продукции предприятий- конкурентов.

 Изучив положительные и отрицательные стороны конкурентов, маркетинговая служба предприятия выделяет наиболее опасных для предприятия:

1. ОАО «Савушкин продукт»,
2. ОАО «Мозырские молочные продукты»

Кроме названных выше предприятий конкуренцию ООО «Радуга вкуса» составляют молочные заводы некоторых областных и районных городов Республики Беларусь, которые поставляют свою продукцию г. Мозырь для расширения рынка сбыта.

Кроме того, на прилавках магазинов можно встретить продукцию Российских производителей, таких как Смоленский и Московский молочные заводы, а также продукцию предприятий дальнего зарубежья.

Основными же направлениями на ближайшие пять лет, считается расширение ассортимента сырков глазированных, производство и реализация творога зерненного, приобретении линии ультрафильтрации, производство плавленых сыров.

Расчеты по реализации глазированных сырков сведены в таблице:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Вид сырка** | **2007** | **2008** | **2009** | **2010** | **Обоснование** |
| На печенье | **20-25%** | **15-20%** | **10-15%** | **8%** | Самый пик продаж придется на 2007г. так как в республике в этот период аналогов данному виду сырков предположительно не будет, далее будет прогрессировать спад, так как данный вид товара станет традиционным, повсеместно выпускаемым. |
| На круглом печенье | **22-24%** | **16-18%** | **12-24%** | **8-10%** | Очень высокий рост даст данный вид сырков в 2006, а также 2007-2008 году, но на январь – февраль 200 года этот вид сырков является самым востребованным. |
| С посыпками С кусочками  | **23-25%** | **17-19%** | **12-14%** | **7-9%** | Темпы роста резко не снизятся при условии добавления новых ориги-нальных видов посыпок.  |
| ШарикиТрюфели | **32-37%** | **28-31%** | **26-28%** | **21-27%** | Так как этот вид станет настоящей сенсацией на рынке республики, аналогов на белорусском рынке и на рынке РФ нет, а также он выгодно отличается по форме, вкусовым качествам, то этот вид будет пользоваться устойчивым спросом у покупателя, и существенного снижения темпов роста не будет на протяжении всех 5 лет. |
| На зефиреНа суфле | **15-20%** | **10-15%** | **5-10%** | **3-5%** | За счет того, что таких видов сырков не выпускает ни одно предприятие ни в РБ, ни за рубежом, и ниша свободна, то эти виды продукции дадут достаточно высокий рост объема продаж.  |
| На мармеладе | **17-21%** | **13-15%** | **10-12%** | **7-9%** | Исходя из опыта внедрения и продаж данного вида продукта украинских молочных заводов, можно смело сказать о высоком спросе на эти сырки и спрогнозировать данный рост в нашем случае |
| Со взбитым творогом, С запеченным творогом | **24-29%** | **25-30%** | **16-18%** | **9-10%** | Так как предположительно покупатель будет частично возвращаться к традицион-ным сыркам 50г, что придется на 2007-2008гг, целесообразно будет выпус-тить аналог, который в то же время будет являться и новинкой, особенно хорошо будет продаваться сырок с запеченным творогом из-за своих вкусовых качеств.  |
| Сырок типа «Рафаэло» | **-** | **38-40%** | **36-38%** | **34-36%** | Так как данный вид продукта является доста-точно «экзотическим», вкусовые качества очень высоки, этот вид даст устойчивый рост.  |

таблица 1.

Анализируя рынок глазированных сырков, можно сделать вывод о том, что целесообразно производить самые продаваемые виды (черника, ежевика, клубника, вишня, вареная сгущенка, карамель, белая карамель, лесной орех-шоколад, экзотик, кокос, арбуз, дыня, белая сгущенка).

В последующем, ориентируясь по ситуации, при росте, либо падении объемов продаж, виды наполнителей могут быть заменены на более продаваемые.

При проведении анкетирования покупателей и товароведов торговой сети г.Мозыря в феврале 2007 года, был сделан вывод о том, что творог зерненный пользуется устойчивым спросом у покупателя, рынок творога зерненного в республике не насыщен- в Беларуси его производят только два предприятия: КПУП «ГМЗ №3» и «Савушкин продукт» .

В среднем по г.Мозырю реализация творога зерненного выглядит следующим образом:

«Савушкин продукт»:

 - крупные магазины в основном заказывают творог зерненный через день

 по пять ящиков (15 кг раз в 2 дня), итого за месяц выходит около 225 кг;

 - более мелкие магазины заказывают 2 ящика в неделю (6 кг в неделю),

 итого за месяц выходит около 12 кг.

КПУП «ГМЗ №3»:

 - крупные магазины заказывают в основном творог зерненый каждый день

 по 8 ящиков (24 кг в день), итого за месяц выходит около 720-725 кг;

 - более мелкие магазины заказывают 1 ящик в неделю (3 кг в неделю),

 итого за месяц выходит около 12 кг.

Итак, на основании этих исследований, с учетом потребительского спроса, роста благосостояния населения на период 2007-2008 гг., можно сделать следующие предположительные расчеты по реализации творога зерненного:

|  |  |
| --- | --- |
| Период |  Реализация (с учетом сезонности) |
| Июнь-сентябрь | Около 225 тонн |
| Сентябрь-декабрь |  Около 110 тонн |
|  Январь-Апрель |  Около 285 тонн |
|  Апрель- Май |  Около 325 тонн |

 таблица 2

Реализация творога зерненного более наглядно изображена на графике:



При условии рекламной и информационной поддержки, расширения ассортиментного перечня сыров по наполнителям, стабильно высокого качества, можно ожидать рост объемов продаж этого продукта.

Также перспективным направлением можно считать приобретение лини улътрафилътрации. Аналогов данному виду продукции в Республике Беларусь не выпускает ни одно предприятие, ниша рынка не занята. Очень редко можно встретить на прилавках продукт типа «Рабиола» импортного производства, цена которого очень высока и продукт этот доступен только очень узкому кругу покупателей с высоким доходом.

При условии «проходной» цены, высокого качества и рекламного сопровождения, этот продукт станет настоящей сенсацией на рынке молочной продукции республики, и будет пользоваться высоким спросом из-за своей уникальности.

С целью ознакомления потребителей с новыми видами продукции, а также привлечение новых клиентов, предприятие постоянно будет проводить рекламные компании, а именно: прокат рекламных роликов на телевидении и радио, реклама в средствах массовой информации, прокат рекламных листовок в городском транспорте, изготовление печатной продукции, проведение дегустаций-презентаций новых видов продукции.

Планируется провести в 2007 году следующие рекламные мероприятия:

|  |
| --- |
| **Вид рекламного мероприятия** |
| 1.Изготовление аннотаций на новые виды продукции |
| 2.Изготовление полиграфической рекламы |
| 3.Размещение рекламы на транспорте: - метро - троллейбусы - автобусы |
| 4.Размещение рекламы в СМИ |
| 5.Размещение рекламы на радио |
| 6.Размещение рекламы на телевидении |
| 7.Реклама в Internet |

Предприятие будет использовать два вида каналов распределения:

- одноуровневой канал (заключено более 10 договоров)

ООО

 «Радуга вкуса»

Розничный торговец

Покупатель

схема 1.

В Мозыре функционирует одноуровневый канал, что позволяет оперативно, без удорожания доставлять в торговую сеть продукцию предприятия.

- двухуровневый канал

ООО

 «Радуга вкуса»

Розничный торговец

Розничный торговец

Покупатель

схема 2.

Двухуровневый канал позволит доставить и реализовать продукцию предприятия с длительными сроками годности в регионы и на экспорт.

Таким образом, из всего вышесказанного можно сделать вывод, что у нас есть довольно перспективная маркетинговая возможность выхода на рынок общественного питания.

**5. Производственный план**

План производства продукции на 2007 год представлен в таблице:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование товара | Ед. изм. | Объем производ-ства | Экономиче-ский эффект, млн.руб |
| 1 | Сырки глазированные  | Тонн |  60 | 74,7 |
| 2 | Творог зерненный  | Тонн | 100 | 87,4 |
|  | **ИТОГО** | **Тонн** | **160** | **162,1** |

 Таблица 3

**Поставщики**

 Холодильное оборудование приобретаются у ЗАО "Атлант".

Потенциальные поставщики сырья: Сахарный завод, РУП «Совхоз - комбинат «Заря», РСУП Э/Б «Криничная», оптовой базой «Витамин».

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование** | **Цена за 1 кг сырья, руб.** |
| Молоко | 400 |
| Сиропы плодовые и ягодные | 6000 |
| Сахар | 1500 |
| Соль | 130 |
| Ванилин | 45000 |
| Желатин пищевой | 20000 |
|  Какао порошок | 5000 |

 Таблица 4

**Расчет производственной себестоимости**

Планируемый суточный объем выпуска глазированных сырков:

1. Сырки глазированные на зефире- около 80 кг/сутки:

- ананас (15 кг), клюква (15 кг), черника (20 кг), лесная ягода (15кг), сгущенка (15 кг).

 2. Сырки глазированные на суфле- около 70 кг/сутки:

 - шоколад (15 кг), вишня (15 кг), амаретто (25 кг), лимон (15 кг).

 3. Сырок глазированный круглый, 25г- около 60 кг/сутки:

 - клюква (20 кг), сгущенка (25 кг), капуччино (15 кг).

 4. Сырки глазированные на мармеладе- около 90 кг/сутки:

 - ежевика (10 кг), лимон (10 кг), красная смородина (20 кг),

 апельсин (25 кг), вишня (25 кг).

Расчет себестоимости глазированных сырков(50 г.)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Статья затрат | Затраты на единицу продукции, руб. | Структура затрат, % |
| Сырье и материалы | 116,28 | 36,00 |
| Топливо и энергия | 36,34 | 11,25 |
| Зарплата производственных рабочих | 62,6 | 19,38 |
| Отчисления на социальные нужды | 24,2 | 7,50 |
| Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования | 31,5 | 9,75 |
| Общепроизводственные расходы | 21,8 | 6,75 |
| Общехозяйственные расходы | 18,15 | 5,62 |
| Потери от брака | - | - |
| Прочие производственные расходы | 6,07 | 1,88 |
| Коммерческие расходы | 6,04 | 1,87 |
| Итого | 323 | 100 |
| В том числе переменные | 226,1 | 70 |

 Таблица 5

В сутки планируется производить 6000 глазированных сырков (50 г.)

 Стоимость суточных расходов составит:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Расход сырья на 50 г. изделия, г** | **Себестоимость 50 г изделия, руб.** |
| Молоко | 100 | 400\*0,1=40 |
| Какао | 5 | 5000\*0,005=25 |
| Сироп фруктовый | 2,7 | 6000\*0,0027=16 |
| Желатин пищевой | 1 | 20000\*0,001=20 |
| Сахар | 4,5 | 1500\*0,0045=6,78 |
| Ванилин | 0,2 | 45000\*0,0002=8,5 |
| ИТОГО | 113,4 | 116,28 |

 Таблица 6.

1. Стоимость суточных расходов на сырье: 116,28\*6000= 697680 руб

2. Расход электроэнергии 100 кВт. Ч, за смену – 16 часов – 1600 кВт. Ч. Стоимость электроэнергии при тарифе 136 руб/кВт. Ч – 136\*1600 = 218040 руб.

3.Средняя заработная плата 1 рабочего составляет 804857 руб. В цехе производством глазированных сырков занимаются 14 человек. Следовательно суточная зарплата производственных рабочих составит: 804857/30\*14=375600 руб.

4.Отчисления на оплату труда – 35% в ФЗП и 1% в Белгосстрах. В общей сумме отчисления составят: 375600\*0,35+ 375600\*0,01 = =145200 руб.

5.Арендная плата за помещение – 7$ за кв.м. = 15050 руб. Арендуем помещение в 50 кв. метров. Итого арендная плата составляет 15050\*50 = 752500 руб. в месяц. В сутки арендная плата составит: 752500/30/2 = 12542 руб.

6.Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования в сутки составляют 189000 руб.

7.Стоимость затрат на перевозки в сутки – 22,6 литров бензина АИ-80. Стоимость литра – 1600 руб. В себестоимости глазированных сырков это оставит: 22,6\*1600 = 36240 руб.

8.Прочие общепроизводственные и общехозяйственные расходы составили за сутки 263698 руб.

Итого себестоимость глазированных сырков, выпускаемых в сутки, составила 1938000руб.

Себестоимость 1 кг = 6460 руб

Себестоимость 1 шт = 323 руб.

 Расчет себестоимости зерненного творога

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Статья затрат | Затраты на единицу продукции, руб. | Структура затрат, % |
| Сырье и материалы | 318,5 |  35 |
| Топливо и энергия | 112,6 | 12,37 |
| Зарплата производственных рабочих | 145,6 | 16 |
| Отчисления на социальные нужды | 51,1 | 5,6 |
| Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования | 99,1 | 10,89 |
| Общепроизводственные расходы | 54,6 | 6 |
| Общехозяйственные расходы | 54,7 | 6,02 |
| Потери от брака | 13,8 | 1,52 |
| Прочие производственные расходы | 32,5 | 3,58 |
| Коммерческие расходы | 27,5 | 3,02 |
| Итого | 910 | 100 |
| В том числе переменные | 617,2 | 67,9 |

таблица 7

В сутки планируется производить 1900 шт. зерненного творога (250 г.)

Стоимость суточных расходов составит:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Расход сырья на 250 г изделия, г** | **Себестоимость 250 г. изделия, руб.** |
| Молоко | 430 | 400\*0,430=172 |
| Соль | 11,5 | 130\*0,0115=1,5 |
| Сахар | 3 | 1500\*0,003=45 |
| Желатин пищевой | 5 | 20000\*0,005=100 |
| ИТОГО | 448 | 318,5 |

 таблица 8

Себестоимость 1 кг зерненого творога составит:

318,5\*1000/250=1274 руб.

1. Стоимость суточных расходов на сырье: 1900\*318,5=605150 руб.
2. Расход электроэнергии 98 кВт. Ч, за смену – 16 часов – 1600 кВт. Ч. Стоимость электроэнергии при тарифе 136 руб/кВт. Ч – 136\*1573=213940 руб.
3. Средняя зарплата 1 рабочего – 804857 руб. в месяц. Суточная зарплата – 26829 руб. Производством зерненого творога занимаются 10 человек. Следовательно, в себестоимости зерненого творога зарплата производственных рабочих составит 804857/30\*10 = =276640руб.
4. Отчисления на оплату труда – 35% в ФЗП и 1% в Белгосстрах. В общей сумме отчисления составят: 76640\*0,35+276640\*0,001=97100 руб.
5. Арендная плата за помещение – 7$ за кв. м.= 15050 руб. Арендуем помещение в 50 кв. метров. Итого арендная плата составляет 15050\*50=752500 руб. в месяц. В сутки арендная плата составит: 752500/30 = 25083 руб. Доля ее в себестоимости зерненого творога 25083/2=12542 руб.

 6.Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования в сутки составляют 188290 руб.

7.Стоимость затрат на перевозки в сутки – 10 литров бензина АИ-80. Стоимость литра – 1600 руб. В себестоимости пирога это оставит: 10\*1600 = 16000 руб.

8..Прочие общепроизводственные и общехозяйственные расходы составили за сутки 319338 руб.

Итого себестоимость зерненного творога, выпускаемого в сутки: 1729000руб.

Себестоимость 1 кг = 1729000/1900=3640 руб.

Себестоимость 1 шт.= 910 руб.

**Реализация ценовой стратегии**

Конечно же, трудно однозначно определить тип рынка, на который мы выходим.

С одной стороны мы хотим получать максимальную прибыль, с другой стороны мы не хотим привлекать на наш сегмент рынка конкурентов и терять клиентуру. Перед нами стоит задача получить максимальную прибыль, но с тем расчётом, чтобы цена товара была приемлемой для наших потребителей, и они не ушли бы от нас к нашим конкурентам. Поэтому, учитывая поставленную задачу, не будем забывать об уровне текущих цен.

Спрос на нашу продукцию эластичен, так как наш товар имеет замену.

Для формирования реализационной цены необходимо к цене по себестоимости прибавить налог на добавленную стоимость (18%), торговую наценку (3%), процент запланированной рентабельности (20%) и амортизацию оборудования.

Амортизация оборудования рассчитывается нелинейным способом. У нас имеется холодильная установка «Атлант», стоимостью 2996000 руб., две пастеризационных установки, стоимостью 1498000 руб. и 2247000 руб. соответственно, и гомогенизатор, стоимостью 3225000 руб. Срок полезного использования оборудования- 10 лет. Следовательно, СЧЛ=10\*(10+1)/2=55. За первый год норма амортизации составит: 10/55=18,18. Исходя из этого можно рассчитать амортизацию:

 (2996000+1498000+2247000+3225000)\*18,18/100= 1811820 руб. в год.

 На 1 кг продукции: 1811820/160000=11,3 руб.

 На единицу продукции:

 -глазированные сырки: 11,3/20=0,565 руб.

 - зерненный творог: 11,3/4=2,825 руб.

Расчет цены глазированных сырков (50 гр.):

Ц = 323 + 323\*0,18 + 323\*0,03 + 323\*0,2 + 0,565 = 456 руб.

Цена 1 кг = 4556\*1000/50=9120 руб.

Расчет цены зерненного творога (250 гр.):

Ц = 910 + 910\*0,18 + 910\*0,03 + 910\*0,2 + 2,825 =1286 руб.

Цена 1 кг =1286\*1000/250 = 5144 руб.

**6. Организационный план**

В качестве правового статуса мы выбрали Общество с ограниченной ответственностью. Участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Учредительными документами является устав и учредительный договор. К моменту регистрации уставный фонд был полностью сформирован в размере 22000000 бел. руб. У нас два учредителя: директор и главный бухгалтер с равной долей в уставном капитале. Форма собственности - частная. Нанимаются 25 работников. Все они высококвалифицированные специалисты, имеющие опыт работы в пищевой промышленности.

**Директор:**

* организует производственно-хозяйственную и финансово- экономическую деятельность предприятия:
* несет полную ответственность за его состояние предприятия;
* координирует работу служащих;
* осуществляет подбор и расстановку кадров, стимулирует качество их труда;
* контролирует разработку и реализацию бизнес-планов и коммерческих условий заключаемых соглашений, договоров, контрактов, оценивает степень возможного риска;
* организует связи с деловыми партнерами, систему сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом;
* обеспечивает рост прибыльности, конкурентоспособности и качества товаров и услуг, повышение эффективности труда;
* привлекает к решению задач консультантов и экспертов по различным вопросам;
* проводит анализ спроса на производимую продукцию, осуществляет прогноз и мотивацию сбыта посредством изучения и оценки потребностей покупателей.
* издает приказы по предприятию в соответствии с трудовым законодательством, принимает и увольняет работников;
* применяет меры поощрения и налагает взыскания на работников предприятия;
* открывает в банках счета предприятия.

**Главный экономист:**

* выполняет работу по осуществлению экономической деятельности организации;
* подготавливает исходные данные для составления проектов хозяйственно-финансовой, производственной и коммерческой деятельности организации в целях обеспечения роста объемов сбыта продукции и увеличения прибыли;
* выполняет расчеты по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимые для производства и реализации выпускаемой продукции, освоения новых видов продукции, прогрессивной техники и технологии;
* проводит экономический анализ хозяйственной деятельности организации;
* определяет экономическую эффективность организации труда;
* оформляет материалы для заключения договоров, следит за сроками выполнения договорных обязательств;
* участвует в проведении маркетинговых исследований и прогнозирования развития предприятия;
* выполняет работы по формированию, ведению и хранению базы данных экономической информации;
* выполняет отдельные служебные поручения своего непосредственного руководителя.

Применение коллективной ответственности приводит к существенному снижению потерь рабочего времени, текучести кадров.

Средняя заработная плата 1 работника составляет 804857 руб. в месяц.

Наиболее ценными нашими рабочими качествами являются:

* честность
* порядочность
* добросовестность
* ответственность.

**7. Инвестиционный план**

Для осуществления проекта на 2007 год (июнь-декабрь) необходимо 913317474 руб. Основным источником финансирования является кредит в ОАО «Белгазпромбанк». Т.к. до момента обращения в банк мы не вели хозяйственную деятельность, то минимум 30% всех расходов, необходимых для осуществления проекта, должно быть профинансировано за счет вклада учредителей, что составляет 273995242 бел. руб. Кредит выдается на сумму 639322232 бел. руб. на 36 месяцев под 12% годовых.

**8. Анализ рисков**

Возможные риски и источники их возникновения

Коммерческие риски

* риск, связанный со сбытом товара;
* риск, связанный с доставкой сырья;

Источники возникновения рисков

* недостаточное изучение рынка сбыта
* падение спроса на товар
* большая конкуренция.

Меры по сокращению риска:

1. Детальное изучение рынка;
2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности;
3. Страхование имущества;

**9. Прогнозирование финансово-хозяйственной деятельности**

Прогноз объемов продаж за июнь-декабрь 2007 года.

1. Глазированные сырки 60000 кг

Цена за 1 кг, руб. 9120

Выручка, руб. 547200000

1. Зерненный творог 100000 кг

Цена за 1 кг, руб. 5144

Выручка, руб. 514400000

Выручка за период, руб. 1061600000

Затраты за период составят:

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование** | **Сумма, руб.** |
|  Стоимость холодильной установки | 2996000 |
| Стоимость 1 пастеризационной установки | 1498000 |
| Стоимость 2 пастеризационной установки | 2247000 |
| Стоимость гомогенизатора | 3225000 |
| Аренда помещения | 5267500 |
| Заработная плата работников | 146483974 |
| Затраты на производство глазированных сырков | 387600000 |
| Затраты на производство зерненного творога | 364000000 |
| Проценты по кредиту | 44752556 |
| Итого затрат: | 869242686 |

 таблица 9

Прибыль от реализации продукции за период составит:

П = 1061600000-869242686=192357314 руб.

Выплаты по кредиту составит:

1 год: 76718668 руб.

2 год: 67512428 руб.

3 год: 59410936 руб.

Итого=203642032 руб.

Срок окупаемости нашего проекта составит:

Т = 869242686/192357314=4,5 периода (7 месяцев),

т.е. 2 года и 7 месяцев.