МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

УО «БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра экономики и управления

на предприятиях АПК

**БИЗНЕС-ПЛАН**

пироговой «Вкусная выпечка»

Студентки 4 курса,

ФМ, гр. ЭАПК-1 Житковская Е. П.

Темкина С. Г.

гр. ЭАПК-2 Пстыга И**.** А.

преподаватель Тарасевич Ж. К.

Минск, 2006

**СОДЕРЖАНИЕ**

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

**1. Резюме**

Пироговая "Вкусная выпечка" создается с целью предложения наиболее качественных изделий, которые ничем не отличаются от выпечки домашнего приготовления. Многие из нас, вспоминая лучшие минуты своей жизни, говорят о семейном застолье с чаем и домашними пирогами. Сейчас появилась возможность вернуть прежние воспоминания с чашечкой горячего чая с лимоном или стаканом молока и восхитительным, свежим пирогом. Все это предлагает наша пироговая "Вкусная выпечка".

Наш ассортимент поначалу будет не особенно широк, однако это никак не отразится на качестве изделий. Все блюда приготавливаются только из натуральных продуктов.

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

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

Для осуществления данного проекта мы арендуем у столовой помещение площадью 50 кв.м. У нас заключены договора с мясокомбинатом, сахарным заводом, СПК "Ждановичи", ЗАО "Атлант" на поставку нашему предприятию сырья для производства пирогов. В нашем штате имеется квалифицированные и грамотные повар и технолог большим стажем работы в пищевой промышленности.

Предприятие будет заниматься производством выпечки. Изделия будут всегда качественными и свежими.

Наши изделия для реализации будут поставляться в кафе «Салодкi фальварак» в соответствии с заключенными договорами.

Первое время ассортимент и объемы производства будут невелики. Но в последствии, по мере завоевания потребителя первое и второе будут увеличены. И только на второй стадии развития производства может развиваться такой вид услуг, как доставка продукции на дом.

Предприятие зарегистрировано как Закрытое акционерное общество с уставным капиталом 22000000 рублей. У нас три учредителя: директор, бухгалтер, технолог с равной долей в уставном капитале. Все они являются высококвалифицированными специалистами с большим стажем работы. Все они отнеслись к идее создания пироговой с энтузиазмом и полны желания работать для процветания предприятия.

**3. Описание продукции**

Наша пироговая занимается изготовлением изделий из сдобного дрожжевого теста. Пироги всегда были у нас традиционным блюдом. Поэтому потребители с легкостью определят, что пироги очень высокого качества. При производстве не будут использоваться вредные для здоровья концентраты. В любое время года - только свежие продукты.

В настоящее время покупатель стал более разборчивым, чем раньше. Это одно из качеств, на которое мы рассчитываем, открывая пироговую.

Однако цена за прекрасное качество довольно невысокая.

Наша продукция отличается следующими важными особенностями:

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

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

Наше предприятие будет осуществлять выпуск выпечки очень высокого качества. По мере роста предприятия мы будем существенно расширять ассортимент и увеличивать объемы производства и продаж.

Основными потребителями выпускаемых нами изделий будут:

1. Студенты и школьники.
2. Работники близлежащих предприятий и организаций.
3. Жители района.
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. высококачественной продукции
2. рекламы

На данный момент мы ставим перед собой пять основных целей:

1. Максимально возможная прибыль
2. Положение на рынке
3. Максимальная производительность
4. Разработка, производство продукта и обновление технологий
5. Внедрение дополнительных производственных единиц

⇓

Быстрый рост предприятия

Остановимся подробнее на каждом из вышеперечисленных пунктов:

1. Максимально возможная прибыль является основной целью, ради которой создается предприятие. Под максимально возможной мы понимаем прибыль, получаемую при полном использовании всех производственных и человеческих ресурсов направленных на увеличение объемов продаж.
2. Положение на рынке является второй по значимости из поставленных целей. В нее входит завоевание основной доли рынка общественного питания в городе. Постепенное установление монополистических прав.
3. Прибыль предприятия прямо пропорционально зависит от его производительности. Следовательно, только при максимальной производительности и, кроме того, при использовании всех производственных ресурсов можно добиться максимальной прибыли.
4. 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.
5. Это пункт непосредственно связан с предыдущим. В будущем (приблизительно через 5 лет) мы планируем открыть 2 дочерних предприятия.

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.

Производимую продукцию мы планируем распространять только в кафе «Салодкi фальварак». Планируется при увеличении объема продаж наладить доставку изделий на дом и в офис.

У нас довольно доступные цены, что тоже будет способствовать продвижению товара на рынок.

Перед предприятием стоит задача войти на рынок общественного питания города.

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

Реализация рекламы

1. Рекламные объявления
2. Радиореклама

Все это должно сформировать положительное общественное мнение о нашей продукции и способствовать продвижению нашей продукции.

**5. Производственный план**

Тесто на пироги будет изготавливаться с применением миксеров. Позже при увеличении объемов производства будет приобретена тестомесильная машина. Главным образом пироги готовятся вручную. Тепловую обработку изделия проходят в духовых шкафах.

**Поставщики**

Духовые шкафы и холодильное оборудование приобретаются у ЗАО "Атлант".

Потенциальные поставщики сырья:

Мясокомбинат, сахарный завод, СПК "Ждановичи".

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование** | **Цена за 1 кг., руб.** |
| Мука | 1000 |
| Молоко | 880 |
| Сметана | 1980 |
| Сливки | 600 |
| Сливочное масло | 3850 |
| Копченая грудинка | 4950 |
| Яйца | 1100 |
| Дрожжи | 1650 |
| Лук | 330 |
| Яблоки | 165 |
| Сахар | 750 |
| Соль | 130 |
| Ванилин | 55000 |

**Расчет производственной себестоимости**

Планируемый суточный объем выпуска:

2 кг пирог с грудинкой, 15 шт. (23,1% от суточного количества пирогов) = 30кг; по 12 кусочков в пироге;

1,5 кг пирог с луком, 15шт. (23,1% от суточного кол-ва пирогов) = 22,5 кг; по 10 кусочков в пироге ;

1 кг пирог яблочный, 35 шт. (53,8% от суточного кол-ва пирогов) =35 кг; по 8 кусочков в пироге;

**Расчет себестоимости яблочного пирога:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Расход сырья на 1 кг муки** | **Себестоимость 1 кг. пирога, руб.** |
| Мука | 1 кг | 1 кг \* 1000 = 1000 |
| Сливки | 50 гр. | 0,05 кг \* 6000 = 30 |
| Сливочное масло | 100 гр. | 0,1 кг \* 3850 = 385 |
| Яйца (1дес.) | 2 шт. | 2 шт. \* 110 = 220 |
| Яблоки | 2 кг | 2 кг \* 165 = 330 |
| Сахар | 200 гр. | 0,2 кг \* 750 = 150 |
| Соль | 3 гр. | 0,003 кг \* 130 = 0,4 |
| Ванилин | 1 гр. | 0,001 \* 55000 = 55 |
| ИТОГО | 3410 гр. | 2170,4 |

Стоимость 1 кг пирога составит: 2170,4/3,41 = 723 руб.

Доля яблочного пирога составляет **53,8%** в сутки

1. Стоимость суточных расходов на сырье: 723\*35 = 25305 руб.
2. Расход электроэнергии 100 кВт. Ч, за смену – 16 часов – 1600 кВт. Ч. Стоимость электроэнергии при тарифе 110 руб/кВт. Ч – 110\*1600\*0,538 = 94688 руб.
3. Зарплата 1 рабочего – 500000 руб. в месяц. Суточная зарплата – 166667 руб. Исходя из доли яблочного пирога 53,8%, в себестоимости пирога зарплата составит 500000/30\*0,538 = 8985 руб.
4. Отчисления на оплату труда – 35% в ФЗП и 3% - чернобыльский налог и 1% в пенсионный фонд. В общей сумме отчисления составят: 8985\*0,35\*0,538 + 8985\*0,004\*0,538 = 3496 руб.
5. Арендная плата за помещение – 13$ в сутки = 27820 руб. Арендуем помещение в 50 кв. метров. Итого арендная плата составляет 27820\*50 = 1391000 руб. в месяц. В сутки арендная плата составит: 1391000/30 = 46366,7 руб. Доля ее в себестоимости пирога – 46366,7\*0,538 = 25359 руб.
6. Стоимость затрат на перевозки в сутки – 10 литров бензина АИ-80. Стоимость литра – 1200 руб. В себестоимости пирога это оставит: 10\*1200\*0,538 = 6456 руб.

Итого себестоимость яблочных пирогов, выпускаемых в сутки: 141463 руб.

Себестоимость 1 пирога = 141463/35 = 4042 руб.

Себестоимость 1 кусочка = 4042/8 = 505 руб.

**Расчет себестоимости пирога с грудинкой:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Расход сырья на 1 кг муки** | **Себестоимость 1 кг. пирога, руб.** |
| Мука | 1000 гр. | 1 кг \* 1000 = 1000 |
| Молоко | 500 гр. | 0,5 кг \* 880 = 440 |
| Сливочное масло | 100 гр. | 0,1 кг \* 3850 = 385 |
| Копченая грудинка | 400 гр. | 0,4 кг \* 4950 = 1980 |
| Яйца | 2 шт. | 2 шт. \* 110 = 220 |
| Дрожжи | 50гр. | 0,05 \* 1650 = 82,5 |
| Сахар | 100 гр. | 0,1 \* 750 = 75 |
| Соль | 3 гр. | 0,003 кг \* 130 = 0,4 |
| ИТОГО | 2210 гр. | 4182,9 |

Стоимость 1 кг пирога составит: 4182,9/2,21 = 1892,5 руб.

Доля яблочного пирога составляет **23,1%** в сутки

1. Стоимость суточных расходов на сырье: 1892,5\*30 = 56776руб.
2. Расход электроэнергии 100 кВт. Ч, за смену – 16 часов – 1600 кВт. Ч. Стоимость электроэнергии при тарифе 110 руб/кВт. Ч – 110\*1600\*0,231 = 40656 руб.
3. Зарплата 1 рабочего – 500000 руб. в месяц. Суточная зарплата – 166667 руб. Исходя из доли яблочного пирога 23,1%, в себестоимости пирога зарплата составит 500000/30\*0,231 = 3858 руб.
4. Отчисления на оплату труда – 35% в ФЗП и 3% - чернобыльский налог и 1% в пенсионный фонд. В общей сумме отчисления составят: 3858\*0,35\*0,231 + 3858\*0,004\*0,231 = 1501 руб.
5. Арендная плата за помещение – 13$ в сутки = 27820 руб. Арендуем помещение в 50 кв. метров. Итого арендная плата составляет 27820\*50 = 1391000 руб. в месяц. В сутки арендная плата составит: 1391000/30 = 46366,7 руб. Доля ее в себестоимости пирога – 46366,7\*0,231 = 10875 руб.
6. Стоимость затрат на перевозки в сутки – 10 литров бензина АИ-80. Стоимость литра – 1200 руб. В себестоимости пирога это оставит: 10\*1200\*0,231 = 2772 руб.

Итого себестоимость яблочных пирогов, выпускаемых в сутки: 116437 руб.

Себестоимость 1 пирога = 116437/30 = 3881 руб.

Себестоимость 1 кусочка = 3881/6 = 646 руб.

**Расчет себестоимости пирога с луком:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Расход сырья на 1 кг муки** | **Себестоимость 1 кг. пирога, руб.** |
| Мука | 1000 гр. | 1 кг \* 1000 = 1000 |
| Молоко | 500 гр. | 0,5 кг \* 880 = 440 |
| Сливочное масло | 100 гр. | 0,1 кг \* 3850 = 385 |
| Копченая грудинка | 400 гр. | 0,4 кг \* 4950 = 1980 |
| Яйца | 2 шт. | 2 шт. \* 110 = 220 |
| Дрожжи | 50 гр. | 0,05 \* 1650 = 82,5 |
| Соль | 3 гр. | 0,003 кг \* 130 = 0,4 |
| Сметана | 100 гр. | 0,1 \* 1980 = 198 |
| Лук | 200 гр. | 0,2 \* 330 = 66 |
| ИТОГО | 2510 гр. | 4446,9 |

Стоимость 1 кг пирога составит: 4182,9/2,21 = 4446,9 руб.

Доля яблочного пирога составляет **23,1%** в сутки

1. Стоимость суточных расходов на сырье: 4446,9\*22,5 = 39859 руб.
2. Расход электроэнергии 100 кВт. Ч, за смену – 16 часов – 1600 кВт. Ч. Стоимость электроэнергии при тарифе 110 руб/кВт. Ч – 110\*1600\*0,231 = 40656 руб.
3. Зарплата 1 рабочего – 500000 руб. в месяц. Суточная зарплата – 166667 руб. Исходя из доли яблочного пирога 23,1%, в себестоимости пирога зарплата составит 500000/30\*0,231 = 3858 руб.
4. Отчисления на оплату труда – 35% в ФЗП и 3% - чернобыльский налог и 1% в пенсионный фонд. В общей сумме отчисления составят: 3858\*0,35\*0,231 + 3858\*0,004\*0,231 = 1501 руб.
5. Арендная плата за помещение – 13$ в сутки = 27820 руб. Арендуем помещение в 50 кв. метров. Итого арендная плата составляет 27820\*50 = 1391000 руб. в месяц. В сутки арендная плата составит: 1391000/30 = 46366,7 руб. Доля ее в себестоимости пирога – 46366,7\*0,231 = 10875 руб.
6. Стоимость затрат на перевозки в сутки – 10 литров бензина АИ-80. Стоимость литра – 1200 руб. В себестоимости пирога это оставит: 10\*1200\*0,231 = 2772 руб.

Итого себестоимость яблочных пирогов, выпускаемых в сутки: 99521 руб.

Себестоимость 1 кг пирога = 99521/22,5 = 4423 руб.

Себестоимость 1 кусочка = 4423/6,6 = 663,5 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 производительным способом. У нас имеется холодильная установка «Атлант», стоимостью 2996000 руб, и две пески, стоимостью 1498000 руб. и 2247000 руб. Количество выпускаемой продукции в год – 23736 шт. Следовательно, амортизация составит (2996000+1498000+2247000)/23736 = 284 руб. в год.

Расчет цены 1 кг яблочного пирога:

Ц = 4042 + 4042\*0,18 + 4042\*0,03 + 4042\*0,2 + 284 = 4042 + 727,56 + 121,26 + 808,4 + 284 = 5983,22

Цена 1 куска = 5983,22/8 = 750 руб.

Расчет цены 1 кг пирога с грудинкой:

Ц = 3881 + 3881\*0,18 + 3881\*0,03 + 3881\*0,2 + 284 = 3881 + 698,58 + 116,43 + 776,2 + 284 = 5756,21

Цена 1 куска = 5756,21/6 = 960 руб.

Расчет цены 1 кг пирога с луком:

Ц = 4423 + 4423\*0,18 + 4423\*0,03 + 4423\*0,2 + 284 = 4423 + 796,14 + 132,69 + 884,6 + 284 = 6520,43

Цена 1 куска = 6520,43/6,7 = 973 руб.

**6. Организационный план**

В качестве правового статуса мы выбрали Закрытое акционерное общество с уставным капиталом 22000000 рублей. У нас три учредителя: директор, бухгалтер, технолог с равной долей в уставном капитале. Форма собственности - частная. Нанимается один работник – высококвалифицированный повар, который починяется непосредственно технологу.

Директор:

* организует всю работу предприятия:
* несет полную ответственность за его состояние и состояние трудового коллектива;
* представляет предприятие во всех учреждениях и организациях;
* распоряжается имуществом предприятия;
* заключает договора;
* поиск поставщиков материала;
* сбыт продукции (т.е. поиск клиентов);
* 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.

Технолог несет ответственность за:

* выпуск высококачественной продукции и ее совершенствование;
* разработки новых видов продукции;
* внедрение в производство новейших достижений техники;
* механизации и автоматизации производственных процессов;
* соблюдение установленной технологии;
* использование новейшей техники и технологии;
* осуществляет оперативный контроль за ходом производства;
* устраняет причины, нарушающие нормальный режим производства;
* осуществляет контроль за комплексностью и качеством готовой продукции;
* организует контроль за качеством поступающего на предприятие сырья, материалов, полуфабрикатов и др., так как качество продукции является определяющем в общей оценке результатов деятельности трудового коллектива.

Бухгалтер является также заместителем директора по экономическим вопросам.

* руководит работой по планированию и экономическому стимулированию на предприятии, повышению производительности труда, выявлению и использованию производственных резервов улучшению организации производства, труда и заработной платы
* разрабатывает нормативы для образования фондов экономического стимулирования
* проводит всесторонний анализ результатов деятельности предприятия
* разрабатывает мероприятия по снижению себестоимости и повышению рентабельности предприятия, улучшению использования производственных фондов, выявлению и использованию резервов на предприятии
* осуществляет учет средств предприятия и хозяйственных операций с материальными и денежными ресурсами
* устанавливает результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия
* производит финансовые расчеты с заказчиками и поставщиками, связанные с реализацией готовой продукции, приобретением необходимого сырья, в его задачи также получение кредитов в банке, своевременный возврат ссуд, взаимоотношение с государственным бюджетом

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

Зарплата рабочего составляет 500000 руб. в месяц.

Наиболее ценными нашими рабочими качествами являются:

* честность
* порядочность
* добросовестность
* ответственность.

**7. Инвестиционный план**

Для осуществления проекта на 1 год необходимо 143199660 руб. Источниками являются: уставный фонд в размере 14478750 руб. Остальная сумма, составляющая 128720910 руб, является собственным капиталом учредителей.

**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

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 1 год.

1. Яблочный пирог, кг 12775

Цена за 1 кг, руб. 5983,22

Выручка, руб. 76435635

1. Пирог с грудинкой, шт. 10950

Цена за 1 кг, руб. 5756,21

Выручка, руб. 63030499

1. Пирог с луком, шт. 8212,5

Цена за 1 кг, руб. 6522,43

Выручка, руб. 53549029

Выручка за год, руб. 193015163

Затраты за год составят:

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование** | **Сумма, руб.** |
| Стоимость холодильной установки | 2996000 |
| Стоимость 1 печки | 1498000 |
| Стоимость 2 печки | 2247000 |
| Аренда помещения | 16692000 |
| Заработная плата повара | 6000000 |
| Затраты на изготовление яблочного пирога | 51633995 |
| Затраты на изготовление пирога с грудинкой | 42499505 |
| Затраты на изготовление пирога с луком | 36325165 |
| Итого затрат: | 143199665 |

Прибыль от реализации продукции за год составит:

П = 193015163 – 143199665 = 62556498 руб.

Срок окупаемости нашего проекта составит:

Т = 143199665/62556498 = 2,3 года (2 года и 4 месяца).