**Содержание**

##### Введение

Резюме

1. Характеристика продукции, работ, услуг

2. Анализ и оценка спроса, сбыта и объёма продаж

3. Анализ и оценка конкуренции

4. Стратегия маркетинга

5. Производство (торговый раздел, услуги)

6. Организационно-правовой раздел

7.Финансовый раздел и стратегия финансирования

8. Финансовые риски

Заключение

##### Список используемой литературы

**Введение**

С развитием рыночных отношений в России становится все более очевидным, что нельзя достичь стабильного предпринимательского успеха, оставаясь в рамках прежней системы управления предприятием. Повышение конкурентоспособности предприятий, выход из создавшихся сложных экономических условий требует разработки и применения новых подходов и методов управления, более адекватных современной экономической ситуации в России.

Управление в условиях рынка означает, прежде всего, ориентацию предприятия на спрос и потребности рынка, постоянное стремление к повышению эффективности производства, поиск новых возможностей для получения наилучших результатов с наименьшими затратами. Переход от административно-командной модели управления к модели рыночной невозможен без серьезного изменения содержания и направленности такой важнейшей функции управления предприятием как планирование.

Планы помимо инструментов распределения ресурсов, средства контроля и оценки деятельности предприятий должны выполнять функции экономического прогнозирования, служить основой выработки долгосрочного курса действий, поиска наиболее эффективных путей достижения стратегических целей предприятия.

В настоящее время в связи с постепенно возрастающей инвестиционной активностью предприятий, связанной с решением их долгосрочных программ, возрастает роль и значение методики и принципов составления бизнес-плана, как основного документа, позволяющего дать целостную, системную оценку инвестиционного проекта. Ведь совершенствование методов оценки вариантов не менее важно, чем поиск самих вариантов капиталовложений. В условиях рыночной экономики возможностей для инвестирования довольно много, и предприятие может прорабатывать большое количество инвестиционных проектов. Благополучие же фирмы зависит от того, насколько грамотно и корректно составлен бизнес-план проекта, насколько достоверно определена экономическая эффективность инвестиций. Этим определяется актуальность темы данной курсовой работы, в которой рассмотрены основные принципы составления бизнес-плана инвестиционного проекта.

Целью данной курсовой работы является разработка бизнес-плана организации минипекарни «Ростов-Хлеб», занимающейся выпуском хлебобулочных изделий.

Резюме

Фирма «Ростов-Хлеб» является обществом с ограниченной ответственностью, сокращённое название – ООО «Ростов-Хлеб».

Вид деятельности – производство и реализация хлеба и хлебобулочных изделий.

###### Ассортимент выпускаемой продукции:

- Хлеб 1-го сорта;

- Хлеб высшего сорта;

- Хлеб подовый;

- Батон особый;

- Батон нарезной;

- Булочка с маком;

## - Булочка с корицей;

- Плетёнка;

- Ромашка;

- Булочка бутербродная;

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

Численность персонала фирмы составит – 9 человека.

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 .

Затраты за первый год работы предприятия составят

Чистая прибыль в первый год работы предприятия составит –201364976,59руб.

Чистая прибыль во второй и последующие годы составит-21989824,88руб.

Рентабельность продаж в первый год составит - 61,56%

Рентабельность продаж во второй и последующие годы составит - 76,32%

Наша мини-пекарня окупит себя уже после первого месяца роботы.

1. Характеристика продукции

Хлеб и хлебобулочные изделия относятся к пищевым продуктам, потребление которых существенно влияет на функционирование организма.

Пищевая ценность хлеба, как и всякого пищевого продукта, определяется в первую очередь его калорийностью, усвояемостью и содержанием в нем дополнительных факторов питания: витаминов, минеральных веществ и незаменимых аминокислот.

Однако было бы совершенно неправильно оценивать пищевую ценность хлеба лишь с точки зрения его химического состава, не принимая во внимание такие свойства, как вкус, аромат, пористость мякиша и внешний вид хлеба, так как, по словам Павлова, только та еда полезна, которая приятна. Наконец, хлеб обладает одним важным качеством, по-видимому, обычно недостаточно учитываемым. Регулярный прием хлеба вместе с пищей имеет большой физиологический смысл, так как хлеб придает массе поглощаемой пищи благоприятную консистенцию и структуру, способствующую наиболее эффективной работе пищеварительного тракта и наиболее полному смачиванию пищи пищеварительными соками. Наконец, с хлебом человек усваивает супы, масло, икру, сыр, различные соусы, джемы, варенье и прочее. Таким образом, хлеб в нашей диете служит не только источником калорий и дополнительных факторов питания, но также играет важнейшую роль во всей физиологии питания.

Сразу после выпечки наш хлеб будет отпускаться в торговую сеть еще горячим. При отправке в торговую сеть каждая партия хлеба будет, сопровождается документом, в котором будет указываться дата и время выхода изделий из печи, и соответствие изделий требованиям стандарта.

Ассортимент хлебобулочных изделий, предлагаемых фирмой «Ростов-Хлеб»:

- Хлеб 1-го сорта;

- Хлеб высшего сорта;

- Хлеб подовый;

- Батон особый;

- Батон нарезной;

- Булочка с маком;

## - Булочка с корицей;

- Плетёнка;

- Ромашка;

- Булочка бутербродная;

Проект предлагает выпуск хлебобулочных изделий, вырабатываемых из высокосортной муки, отличающихся:

* хорошим вкусом
* высокой калорийностью
* легкостью усвоения
* реализацией в фасовочном виде
* медленно черствеющих.

Свежеиспеченный хлеб будет иметь приятный, сильно выраженный вкус и аромат, хрустящую корочку, эластичный, хорошо сжимаемый мякиш, не крошащийся при разрезании.

Для улучшения вкуса и аромата будут добавляться ароматические вещества и пряности (ванилин, корица, кунжут, мак). Внешний вид изделия будет привлекателен для покупателя.

В качестве упаковочных материалов для хлеба будут использованы целлофан, полиэтиленовая пленка и др. Все материалы будут непроницаемы для влаги, паров и газов, обладать механической прочностью, будут безвредными для человека и свариваться при нагревании, что необходимо для заклеивания швов пакета. Упаковка сохранит свежесть хлеба и улучшает его санитарное состояние, предотвратит плесневение хлеба и увеличит срок хранения.

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

## Производство предлагается разместить в Северном жилом массиве города Ростова-на-Дону, поскольку в этом районе меньше предприятий, занимающихся выпуском хлебобулочных изделий, следователь конкуренция ниже.

Потенциальными потребителями нашей продукции будут жители этого района (примерно 100 тыс.), а также близлежащих районов, которые часто пребывают в Северный жилой массив (работающие, учащиеся и др.). Реализация продукции не составит в нашем случае особых трудностей. Поскольку любое хлебобулочное изделие является неотъемлемой частью ежедневной покупки каждого человека. Стоимость нашей продукции невысока и её купить смогут люди со средним и высоким доходами (таких 68% процентов).

Продажа готовых изделий будет осуществляться, непосредственно при пекарне, с передвижных «Тонаров», а так же поставляться в магазины, с которыми у нас заключены контракты. В дальнейшем мы будем добиваться постоянного роста объёмов продаж за счёт расширения районов сбыта.

Планируемый годовой объем выпуска хлебобулочных изделий составит:

Хлеб 1-го сорта -12000000

Хлеб высшего сорта-9600000

Хлеб подовый-600000

Батон особый-9600000

Батон нарезной-9600000

Булочка с маком-14400000

## Булочка с корицей-12000000

Плетёнка-1080000

Ромашка-9600000

Булочка бутербродная-18000000

При сохранении вышеуказанного объёма производства наша фирма «Ростов-Хлеб» претендует на долю местного рынка в размере 40%-60%.

**3. Анализ и оценка конкуренции**

В г. Ростове-на-Дону на данный момент имеются 8 предприятий занимающихся производством и реализацией хлебобулочных изделий.

Условно их можно разделить на две группы:

1. Хлебозаводы. В Ростове-на-Дону их 5 (хлебозаводы №1,2,3,4,5.) .

Для них характерны:

* широкий ассортимент;
* большой объём выпуска;
* низкие цены;
* среднее качество продукции;
* государственная форма собственности;
* использование устаревшего и сильно изношенного оборудования.

Хлебозаводы действуют на рынке хлебобулочных изделий несколько десятков лет, вследствие чего они наиболее известны среди потребителей.

1. Пекарни. У нас в городе их 3 (Леди ПКФ, ООО Коммерсант, Ризе-дон).

Они отличаются:

* небольшим ассортиментом;
* небольшим объёмом выпуска;
* более высокими ценами;
* средним качеством продукции;
* частной формой собственности;
* использованием новейшего оборудования.

Рассмотрим подробнее эти фирмы:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Запросы КЛИЕНТОВ | Что может предложить | | | | | | | | |
| Хлебозавод №1 | Хлебозавод №2 | Хлебозавод №3 | Хлебозавод №4 | Хлебозавод №5 | Леди ПКФ | ООО Коммерсант | ООО «Ризе-Дон» | Минипекарня ООО «Ростов-Хлеб» |
| Качество продукции | высокое | среднее | среднее | среднее | среднее | высокое | среднее | среднее | высокое |
| Уровень цен | средние | средние | средние | средние | средние | средние | средние | высокие | низкие |
| Ассортимент | широкий | средний | средний | средний | средний | средний | средний | широкий | небольшой |
| Сервис | + | - | - | - | - | + | + | - | + |
| Реклама | - | - | - | - | - | - | - | - | + |
| Консультирование | + | - | - | - | - | - | - | - | + |
| Престижность фирмы | + | - | - | - | - | + | - | - | + |

Анализируя представленные выше данные можно сделать вывод, что основными конкурентами ООО «Ростов-Хлеб» являются хлебозавод № 1, Леди ПКФ, Ризе-дон. Но на хлебозаводе № 1 установлено устаревшее оборудование, требующее реконструкции (эти затраты существенно отразятся и на себестоимости продукции).

Леди ПКФ находится в другом районе города и доставка продукции в Северный жилой массив также повлечёт за собой затраты, которые повысят стоимость изделий.

Ризе-дон располагается в том же районе города, что и наша пекарня имеет широкий ассортимент выпускаемой продукции, но его цены превышают наши более чем на 40%.

Поэтому в своей маркетинговой политике ООО «Ростов-Хлеб» планирует методом ценовой конкуренции и отличным качеством занять этот сегмент на рынке хлебобулочных изделий.

**4. Стратегия маркетинга**

**Ценообразование**

Ценовая стратегия базируется на конкуренции. Начальная цена продукции определялась исходя из сложившихся цен на аналогичную продукцию, путем калькуляции себестоимости с учетом цены на данный вид товара на внутреннем рынке хлебобулочных изделий Ростова-на-Дону.

Рассматривается возможное снижение стоимости материалов и издержек производства за счет сокращения брака при освоении изделия и снижения транспортно-заготовительных расходов.

### Реклама

Для успешного вступления на рынок и продвижения на нем нашей продукции нам будет просто необходимо провести рекламную компанию.

Основной упор в ней будет делаться на:

- непосредственную близость к потребителю;

* сравнительно невысокие цены;
* высокое качество изделий;
* свежесть изделий.

Наша рекламная компания будет включать в себя:

* короткие видео клипы на местных телеканалах;
* рекламу на местных радиостанциях;
* рекламные объявления в местных журналах и газетах;
* распространение рекламных листовок.

Планируемые отчисления за год на эти нужды составят – 80000руб.

**Методы стимулирования сбыта**

Стимулировать рынок сбыта хлебобулочных изделий наша фирма будет следующими методами:

Для оптовых покупателей:

* Скидка 5 % при покупке от 1 т. продукции;
* Скидка постоянным клиентам 7%;
* Продажа товара под реализацию и консигнацию;
* Срок доставки товара покупателю не более 5 часов с момента оплаты.

Для розничных покупателей:

- Праздничные скидки;

* Постоянное отслеживание потребностей рынка;
* Проведение дегустаций новых видов продукции;

- Учёт мнений по качеству и ассортименту товара.

**Дополнительные услуги**

Фирма ООО «Ростов-Хлеб» рассчитывает осуществлять следующие дополнительные услуги для оптовых покупателей:

- возможность получения товара на реализацию, консигнацию

* доставка товара по желанию заказчика, за дополнительную плату.

**5. Производство (торговый раздел, услуги)**

Минипекарня ООО «Ростов-Хлеб» будет располагаться в г. Ростове-на-Дону на уже имеющейся принадлежащей учредителю площади – 150 кв. м. (100 кв. м. - производственная площадь + 50 кв. м. – складское помещение). Помещение находится в отличном состоянии, не нуждается в ремонте и полностью готово к началу производственного процесса. К помещению подведены подъездные пути, имеется освещение, горячая и холодная вода, вентиляция.

Оборудование для минипекарни планируется купить у фирмы: Торговый дом ‘Агроторгмаш’

г. Киев, тел.518-54-65, 518-40-55, факс 518-00-69.

Стоимость оборудования, вместе с доставкой, сборкой, наладкой, составит – 300000 рублей.

Перечень оборудования пекарни малой универсальной:

1. Машина для просеивания муки
2. Водонагреватель
3. Стол производственный
4. Весы циферблатные
5. Тестомесильная машина в комплекте с дежами
6. Дежеопрокидыватель
7. Тестоделительная машина
8. Тестокруглительная машина
9. Тестозакаточная машина
10. Расстоечный шкаф ШТР-18-01
11. Хлебопекарная печать ПХП
12. Стелажная тележка
13. Кондитерский лист
14. Хлебные форм

Амортизация на оборудование 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= (300000\*10%)\*100%=30000 за год(2500 за месяц).

Сырьё планируется закупать в ближайших к Ростову-на-Дону агрофермах. На нашу фирму его будут доставлять поставщики на собственном транспорте. Заказ на приобретение будет делаться заранее, чтобы исключить все возможные причины недоставки сырья в срок.

Расходы на сырьё (за месяц)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование затрат | Кол-во | Цена руб. | Всего |
| 1 | Мука | 300000 | 7 | 2100000 |
| 2 | Вода | 500 | 5.8 | 2900 |
| 3 | Соль | 2500 | 4 | 10000 |
| 4 | Сахар | 2000 | 10 | 20000 |
| 5 | Дрожжи | 5000 | 10 | 50000 |
| 6 | Молоко | 1500 | 5 | 7500 |
| 7 | Маргарин | 1500 | 12 | 18000 |
| 8 | Масло сливочное | 1500 | 15 | 22500 |
| 9 | Яйца | 5000 | 10 | 50000 |
| 10 | Ваниль | 2 | 1000 | 20000 |
| 11 | Мак | 50 | 100 | 5000 |
| 12 | Корица | 10 | 500 | 5000 |
| 13 | Кунжут | 5 | 1000 | 5000 |
| ВСЕГО | |  |  | 2315900 |

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

- за воду, при тарифной ставке – 5,8р. за Кб.м и V – 500 Кб.м, - 2900 руб./мес. (34800 руб. в год)

- за электроэнергию, при тарифной ставке – 1,02 коп. за Кв./ч и кол-ве потреб. энергии –2500 Кв./ч – 2550 руб./мес. ( 30600 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 минипекарни ООО «Ростов-Хлеб» и поддерживать достигнутый уровень в течение последующих 2 лет работы предприятия. После планируется увеличение мощностей вдвое.

Для работы и обслуживания оборудования нам потребуется нанять персонал:

Численность персонала:

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование персонала | Кол-во  (чел.) | З/ пл., руб.  (на 1 рабочего) | З/ пл., руб.  (всего) | Отчисления на соц. страх  (на 1рабочего) | Отчисления на соц. страх  (всего) |
| 1. | Директор (учредитель) | 1 | 20000 | 20000 | 7120 | 7120 |
| 2. | Пекарь | 4 | 5000 | 20000 | 1780 | 7120 |
| 3. | Вспомогательный рабочий | 2 | 3500 | 7000 | 1246 | 2492 |
| 4. | Охранник | 2 | 4000 | 8000 | 1424 | 2848 |
| ИТОГО | | 9 | \*\*\* | 55000 | \*\*\* | 19580 |
| ВСЕГО 74580 | | | | | | |

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

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

Постоянные затраты за год

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | СТАТЬИ ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВА | СУММА (руб.) |
| 1 | РАСХОДЫ НА ОБОРУДОВАНИЕ | 300000 |
| 2 | АМОРТИЗАЦИЯ, НАЧИСЛЕННАЯ НА ОБОРУДОВАНИЕ | 30000 |
| 3 | ЕДИНОВРЕМЕННЫЕ ВЫПЛАТЫ | 2370 |
| 4 | РАСХОДЫ НА ТЕЛЕФОН | 1200 |
| 5 | ДОХОД УЧРЕДИТЕЛЯ | 240000 |
| 6 | ОТЧИСЛЕНИЯ НА СОЦ. СТРАХ., ОТ ДОХОДА УЧРЕДИТЕЛЯ | 85440 |
| ИТОГО | | 632010 |

Переменные издержки за год

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | СТАТЬИ ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВА | СУММА (руб.) |
| 1 | РАСХОДЫ НА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЮ | 30600 |
| 2 | РАСХОДЫ НА ВОДУ | 34800 |
| 3 | РАСХОДЫ НА СЫРЬЁ | 27790800 |
| 4 | ЗАРПЛАТА РАБОЧИХ | 420000 |
| 5 | ОТЧИСЛЕНИЯ НА СОЦ. СТРАХ., ОТ ЗАРПЛАТЫ РАБОЧИХ | 149520 |
| 6 | НЕПРЕДВИДЕННЫЕ РАСХОДЫ | 24000 |
| 7 | ПРОЧИЕ | 15000 |
| ИТОГО | | 28464720 |

Общий анализ затрат

|  |  |
| --- | --- |
| ИЗДЕРЖКИ | СУММА |
| ПОСТОЯННЫЕ | 632010 |
| ПЕРЕМЕННЫЕ | 28464720 |
| ВСЕГО: | 29096730 |

Пример расчета себестоимости одной из производимых нашей фирмой продукции, показан ниже в таблице.

Пример расчёта себестоимости булочки с маком

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | СТАТЬЯ РАСХОДА МАТЕРИАЛА, В РАСЧЁТЕ НА 1 БУЛОЧКУ С МАКОМ | СУММА ( руб.) |
| 1 | СЫРЬЁ | 0,75 |
| 2 | ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА | 0,3 |
| 3 | АМОРТИЗАЦИЯ ОБОРУДОВАНИЯ | 0,4 |
| 4 | РАСХОДЫ НА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЮ | 0,04 |
| 5 | РАСХОДЫ НА ВОДУ | 0,05 |
| 6 | РАСХОДЫ НА ТЕЛЕФОН | 0,01 |
| 7 | НАЛОГИ | 0,15 |
| 8 | ПРОЧИЕ | 0,05 |
| ВСЕГО | | 1,75 |

Стоимость продукта будет рассчитываться по формуле:

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

Норма прибыли для нашей фирмы будет составлять - 30%.

Стоимость 1-й булочки с маком = 1,75+(1,75\*30%) =2,5 руб.

**6. Организационно-правовой раздел**

Предприятие создано 5 января 2007 года путем преобразования, основано на общей долевой форме собственности с уставным капиталом 3000000 рублей.

Местонахождение и юридический адрес: 344007,

г. Ростов-на-Дону.

ул. Королёва, д.№ 14,

тел.(8632)66-6-66.

факс.(8632)66-6-66

р/с-33333344456893267987

Предприятие «Ростов-Хлеб» будет являться обществом с ограниченной ответственностью, сокращенное название - ООО «Ростов-Хлеб».

Поскольку такой вид правовой формы имеет ряд преимуществ:

1. риск каждого из компаньонов ограничен основным вкладом;
2. компаньоны имеют широкие права по управлению. Это исключит различные ошибки, так как все решения по основным вопросам, связанные с управлением производства, будут приниматься общим собранием компаньонов;
3. гарантирует непрерывность управлением предприятия;
4. затраты на учреждение и управление ниже, чем в других обществах.

Предметом деятельности фирмы ООО «Ростов-Хлеб» будет являться:

1. торгово-закупочная деятельность;
2. производство и реализация хлебобулочных изделий;
3. мелкооптовая и розничная торговля;

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 фирмы ООО «Ростов-Хлеб» будет являться гражданка Российской Федерации физическое лицо – Торопова Елена Валерьевна:

Её краткая характеристика:

* Опыта работы в данной сфере производства нет;
* Образование незаконченное высшее;
* Семейное положение: не замужем.

На конкурсной основе на работу в фирму ООО «Ростов-Хлеб» будут приняты:

* 1. Пекарь;
  2. Пекарь;
  3. Пекарь;
  4. Пекарь;
  5. Вспомогательный рабочий;
  6. Вспомогательный рабочий;
  7. Охранник;
  8. Охранник.

Издержки подготовки производства

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | СТАТЬИ ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВА | СУММА ( руб.) |
| 1 | РАСХОДЫ НА ОБОРУДОВАНИЕ | 300000 |
| \* | ЕДИНОВРЕМЕННЫЕ ВЫПЛАТЫ: | 2370 |
| \* | ТЕКУЩИЕ РАСХОДЫ: |  |
| 2 | ЗАРПЛАТА | 660000 |
| 3 | ЕСН | 234960 |
| 4 | РАСХОДЫ НА СЫРЬЁ | 27790800 |
| 5 | РАСХОДЫ НА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЮ | 30600 |
| 6 | РАСХОДЫ НА ВОДУ | 34800 |
| 7 | РАСХОДЫ НА ТЕЛЕФОН | 1200 |
| 8 | АМОРТИЗАЦИЯ | 30000 |
| 9 | НАЛОГИ | 108016501,37 |
| 10 | НЕПРЕДВИДЕННЫЕ РАСХОДЫ | 24000 |
| 11 | ПРОЧИЕ РАСХОДЫ | 15000 |
| ВСЕГО | | 137140231,37 |

**7. Финансовый раздел и стратегия финансирования**

Для начала производственного процесса ООО «Ростов-Хлеб» потребуются материальные средства в размере 3000000 рублей.

Рентабельность продаж в первый год составит = Чистая прибыль / Объём реализованной продукции = 201364976,59 / 327100000\*100% = 61,56%

Рентабельность продаж в остальные года составит = Чистая прибыль / Объём реализованной продукции = 21989824,88 /367200000\*100% = 76,32%

Анализ приведённых ниже таблиц показывает, что:

Предприятие окупит себя в первый месяц работы.

Чистая прибыль за первый год работы составит-201364976,59руб.

Чистая прибыль в остальные года – 21989824,88руб.

Таблица. Прогноз планируемой выручки.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Месяцы | | | | | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| Объем продаж: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ~ Хлеб 1-го сорта | 500000 | 700000 | 1000000 | 1000000 | 1000000 | 1000000 | 1000000 | 1000000 | 1000000 | 1000000 | 1000000 | 1000000 |
| ~ Хлеб высшего сорта | 300000 | 500000 | 800000 | 800000 | 800000 | 800000 | 800000 | 800000 | 800000 | 800000 | 800000 | 800000 |
| ~ Хлеб подовый | 150000 | 300000 | 500000 | 500000 | 500000 | 500000 | 500000 | 500000 | 500000 | 500000 | 500000 | 500000 |
| ~ Батон особый | 250000 | 500000 | 800000 | 800000 | 800000 | 800000 | 800000 | 800000 | 800000 | 800000 | 800000 | 800000 |
| ~ Батон нарезной | 250000 | 500000 | 800000 | 800000 | 800000 | 800000 | 800000 | 800000 | 800000 | 800000 | 800000 | 800000 |
| ~ Булочка с маком | 500000 | 700000 | 1200000 | 1200000 | 1200000 | 1200000 | 1200000 | 1200000 | 1200000 | 1200000 | 1200000 | 1200000 |
| ~ Булочка с корицей | 500000 | 700000 | 1000000 | 1000000 | 1000000 | 1000000 | 1000000 | 1000000 | 1000000 | 1000000 | 1000000 | 1000000 |
| ~ Плетёнка | 450000 | 600000 | 900000 | 900000 | 900000 | 900000 | 900000 | 900000 | 900000 | 900000 | 900000 | 900000 |
| ~ Ромашка | 400000 | 500000 | 800000 | 800000 | 800000 | 800000 | 800000 | 800000 | 800000 | 800000 | 800000 | 800000 |
| ~ Булочка бутербродная | 800000 | 1200000 | 1500000 | 1500000 | 1500000 | 1500000 | 1500000 | 1500000 | 1500000 | 1500000 | 1500000 | 1500000 |
| Цена товара, руб. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ~ Хлеб 1-го сорта | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| ~ Хлеб высшего сорта | 4,5 | 4,5 | 4,5 | 4,5 | 4,5 | 4,5 | 4,5 | 4,5 | 4,5 | 4,5 | 4,5 | 4,5 |
| ~ Хлеб подовый | 3,5 | 3,5 | 3,5 | 3,5 | 3,5 | 3,5 | 3,5 | 3,5 | 3,5 | 3,5 | 3,5 | 3,5 |
| ~ Батон особый | 4,5 | 4,5 | 4,5 | 4,5 | 4,5 | 4,5 | 4,5 | 4,5 | 4,5 | 4,5 | 4,5 | 4,5 |
| ~ Батон нарезной | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| ~ Булочка с маком | 2,5 | 2,5 | 2,5 | 2,5 | 2,5 | 2,5 | 2,5 | 2,5 | 2,5 | 2,5 | 2,5 | 2,5 |
| ~ Булочка с корицей | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| ~ Плетёнка | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| ~ Ромашка | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| ~ Булочка бутербродная | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 |
| Выручка | ≈ 13000000 | ≈ 19800000 | ≈ 30600000 | ≈ 30600000 | ≈ 30600000 | ≈ 30600000 | ≈ 30600000 | ≈ 30600000 | ≈ 30600000 | ≈ 30600000 | ≈ 30600000 | ≈ 30600000 |

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 | 13000000 | 19800000 | 30600000 | 30600000 | 30600000 | 30600000 | 30600000 | 30600000 | 30600000 | 30600000 | 30600000 | 30600000 |
| 2. Затраты | 2621270 | 2401980 | 2401980 | 2401980 | 2401980 | 2401980 | 2401980 | 2401980 | 2401980 | 2401980 | 2401980 | 2401980 | 2401980 |
| ~ Расходы на сырьё | 2315900 | 2315900 | 2315900 | 2315900 | 2315900 | 2315900 | 2315900 | 2315900 | 2315900 | 2315900 | 2315900 | 2315900 | 2315900 |
| ~ Заработная плата | 0 | 55000 | 55000 | 55000 | 55000 | 55000 | 55000 | 55000 | 55000 | 55000 | 55000 | 55000 | 55000 |
| ~ЕСН | 0 | 19580 | 19580 | 19580 | 19580 | 19580 | 19580 | 19580 | 19580 | 19580 | 19580 | 19580 | 19580 |
| ~ Оборудование | 300000 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ~ Амортизация | 0 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 |
| ~ Плата за телефон | 0 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| ~ Расходы на электроэнергию | 0 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 |
| ~ Расходы на воду | 0 | 2900 | 2900 | 2900 | 2900 | 2900 | 2900 | 2900 | 2900 | 2900 | 2900 | 2900 | 2900 |
| ~ Непредвиден. расходы | 0 | 2000 | 2000 | 2000 | 2000 | 2000 | 2000 | 2000 | 2000 | 2000 | 2000 | 2000 | 2000 |
| ~ Прочие расходы | 3000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 |
| ~ Единовременные выплаты | 2370 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3. Прибыль |  | 10598020 | 17398020 | 28198020 | 28198020 | 28198020 | 28198020 | 28198020 | 28198020 | 28198020 | 28198020 | 28198020 | 28198020 |
| 4. Налог на прибыль | 0 | 2543524,8 | 4175524,8 | 6767524,8 | 6767524,8 | 6767524,8 | 6767524,8 | 6767524,8 | 6767524,8 | 6767524,8 | 6767524,8 | 6767524,8 | 6767524,8 |
| 5. Ц.С. | 0 | 81 | 81 | 81 | 81 | 81 | 81 | 81 | 81 | 81 | 81 | 81 | 81 |
| 6. Налог на имущество | 0 | 5480 | 5480 | 5480 | 5480 | 5480 | 5480 | 5480 | 5480 | 5480 | 5480 | 5480 | 5480 |
| 7. НДС | 0 | 805449,52 | 1321693,42 | 2142493,42 | 2142493,42 | 2142493,42 | 2142493,42 | 2142493,42 | 2142493,42 | 2142493,42 | 2142493,42 | 2142493,42 | 2142493,42 |
| 8. НСП | 0 | 362174,23 | 594762,04 | 964122,04 | 964122,04 | 964122,04 | 964122,04 | 964122,04 | 964122,04 | 964122,04 | 964122,04 | 964122,04 | 964122,04 |
| 9. Чистая прибыль | -2621270 | 6881310,45 | 11300478,74 | 18318318,74 | 18318318,74 | 18318318,74 | 18318318,74 | 18318318,74 | 18318318,74 | 18318318,74 | 18318318,74 | 18318318,74 | 18318318,74 |

###### 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 | 3000000 | 378730 | 7260040,45 | 19155281,23 | 37473599,97 | 55791918,71 | 74110237,45 | 92428556,19 | 110746874,93 | 129065193,67 | 147383512,41 | 165701831,15 | 184020149,89 |
| 2. Кассовый приход | 0 | 13000000 | 19800000 | 30600000 | 30600000 | 30600000 | 30600000 | 30600000 | 30600000 | 30600000 | 30600000 | 30600000 | 30600000 |
| 3. Общая располагаемая наличность (1+2) | 3000000 | 13378730 | 27060040,45 | 49755281,23 | 68073599,97 | 86391918,71 | 104710237,45 | 123028556,19 | 141346874,93 | 159665193,67 | 177983512,41 | 196301831,15 | 214620149,89 |
| 4. Расход наличных средств: | 2621270 | 6118689,55 | 7904759,22 | 12281681,26 | 12281681,26 | 12281681,26 | 12281681,26 | 12281681,26 | 12281681,26 | 12281681,26 | 12281681,26 | 12281681,26 | 12281681,26 |
| ~ Расходы на сырьё | 2315900 | 2315900 | 2315900 | 2315900 | 2315900 | 2315900 | 2315900 | 2315900 | 2315900 | 2315900 | 2315900 | 2315900 | 2315900 |
| ~ Заработная плата | 0 | 55000 | 55000 | 55000 | 55000 | 55000 | 55000 | 55000 | 55000 | 55000 | 55000 | 55000 | 55000 |
| ~ЕСН | 0 | 19580 | 19580 | 19580 | 19580 | 19580 | 19580 | 19580 | 19580 | 19580 | 19580 | 19580 | 19580 |
| ~ Оборудование | 300000 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ~ Амортизация | 0 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 |
| ~ Плата за телефон | 0 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| ~ Расходы на электроэнергию | 0 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 |
| ~ Расходы на воду | 0 | 2900 | 2900 | 2900 | 2900 | 2900 | 2900 | 2900 | 2900 | 2900 | 2900 | 2900 | 2900 |
| ~Непредвиден. расходы | 0 | 2000 | 2000 | 2000 | 2000 | 2000 | 2000 | 2000 | 2000 | 2000 | 2000 | 2000 | 2000 |
| ~Прочие расходы | 3000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 |
| ~ Единовременные выплаты | 2370 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ~ Налоги | 0 | 3716709,55 | 5502779,22 | 9879701,26 | 9879701,26 | 9879701,26 | 9879701,26 | 9879701,26 | 9879701,26 | 9879701,26 | 9879701,26 | 9879701,26 | 9879701,26 |
| 5. Баланс наличности в конце месяца | 378730 | 7260040,45 | 19155281,23 | 37473599,97 | 55791918,71 | 74110237,45 | 92428556,19 | 110746874,93 | 129065193,67 | 147383512,41 | 165701831,15 | 184020149,89 | 202338468,63 |

**8. Финансовые риски**

## Ещё до начала предпринимательской деятельности, каждый будущий предприниматель обязан проанализировать все риски, связанные с его делом, их влияние на производственный процесс, и методы борьбы с ними.

## Краткая характеристика наиболее значимых для нашего вида бизнеса рисков представлен ниже:

Неустойчивость спроса.

Исключена, так как хлебобулочные изделия в обязательном порядке входят в ежедневный рацион каждого человека.

Снижение цен конкурентов.

Снижение цен конкурентов на хлебобулочные изделия, к сожалению, имеет большую вероятность но, в качестве стратегии ценообразования наше предприятие выбрало стратегию «издержки + прибыль», что поможет максимально приблизить стоимость товаров к себестоимости.

Увеличение производства конкурентов.

Имеет некоторую вероятность. Со временем наше предприятие планирует значительное расширение ассортимента выпускаемой продукции, а так же увеличение объёмов производства хлебобулочных изделий, представленных в данной курсовой.

Падение платежеспособности потребителей.

В настоящее время в России достаточно низкая, но, как отмечалось выше, в качестве стратегии ценообразования наше предприятие выбрало стратегию «издержки + прибыль», что поможет максимально приблизить стоимость товаров к себестоимости.

Рост цен на сырье, материалы и перевозки.

В данной ситуации имеет большую вероятность, но на рынке сырья, материалов и перевозок имеется большая конкуренция и всегда можно найти оптимальное решение этой проблемы.

Забастовка рабочих нашего предприятия.

Маловероятна, поскольку на нашем предприятии планируется:

* установка высокого уровня оплаты труда;
* постоянный контроль настроения рабочих. Неудовлетворённость потребителей качеством наших хлебобулочных изделий.

Мало вероятна вследствие того, что на нашем предприятии запланирован постоянный контроль за качеством продукции, предполагается установка качественного оборудования, приём на работу высококвалифицированного персонала и использование только тщательно отобранных и проверенных рецептур.

Риск потери конкурентных преимуществ.

Снизить его возможно путем постоянного расширения номенклатуры и ассортимента выпускающих товаров, уделяя особое внимание вопросам повышения качества и политике ценообразования.

Риск изменения договорных условий поставщиками.

Снижение его возможно путем расширения круга поставщиков, создания производственных запасов.

**Заключение**

Приведённые в данном бизнес-плане данные доказывают, что открытие мини-пекарни является выгодным делом.

Об этом говорят и следующие данные:

Рентабельность продаж в первый год составит = 61,56%

Рентабельность продаж в остальные года составит 76,32%

Предприятие окупит себя в первый месяц работы.

Чистая прибыль за первый год работы составит-201364976,59руб.

Чистая прибыль в остальные года – 21989824,88руб.

В дальнейшем планируется расширение ассортимента и увеличение объёмов выпуска.

**Список используемой литературы**

1. Бизнес-план. Пермь 2007 г.
2. Бизнес-план. ИКК “Дека” 2006 г.
3. Как начать и вести собственное дело. РАПМ и СБ. 2006 г.
4. И. В. Липсиц “Бизнес-план - основа успеха”. М. Машиностроение
5. Т. А. Слука “Энциклопедия малого бизнеса, или как вести свое дело”. Москва 2004 г.
6. Как разработать бизнес-план. Изд. Европейской комиссии, 2006 г.
7. Как начать собственный бизнес и получить финансовую независимость. Москва , 2006 г.
8. М.Г. Лапуста, Ю.Л. Старостин “Малое предпринимательство”, М. Инфра-М, 2007 г.
9. Г. Джоунс “Торговый бизнес; как организовать и управлять”, М. Инфра-М, 2006 г.
10. Как составить бизнес-план сервисной компании. М. Дело, 2007 г.
11. Как составить бизенс-план торговой компании. М. Дело, 2007 г.
12. Бизнес-план. М. Дека, 2007 г.
13. Создание мини-пекарней. Томский опыт. Издание Европейской комиссии. 2005 г.