

БПОУ ВО «Грязовецкий политехнический  
техникум»

# Бизнес-проект мини пекарни со встроенным магазином «Лазурь».



Выполнили:  
Тимофеева

Кислова Надежда

# Описание предприятия

- Наш адрес: Вологодская область, г. Грязовец, ул. Обнорского, д. 66.
- Стартовый капитал: 550 000.
- Собственные средства: 50 000.
- Кредит: 500 000.
- Основной персонал данного предприятия будет состоять из 7 человек, пятеро из которых оформлены по найму, двое - члены проекта.
- В процессе развития предприятия планируется установить партнерские связи с имеющимися в городе и регионе магазинами.



# Описание продукции

- Хлеб - пищевой продукт, получаемый путем выпечки, паровой обработки и жарки теста.
- Для повышения результативности мы планируем иметь свою «изюминку». Выпекать хлеб с низкой калорийностью, с различными добавками (например, с кунжутом), также выпекать большой ассортимент булочек и пирожков.
- Хлеб черный без добавок и с добавками; батоны; булки с глазурью и изюмом; низкокалорийный хлеб; лепешки; ромашки.



# Производственный план

□ Мини-пекарне "Лазурь" для осуществления деятельности необходимо арендовать здание примерной площадью 25 м<sup>2</sup>-для оборудования и 35 м<sup>2</sup> для цеха. структура предприятия: производственный цех, склад запаса сырья, цех хранения готовой продукции,+ S по магазин:

- склад муки - 10м<sup>2</sup>;
- склад готовой продукции - 8м<sup>2</sup>;
- склад сырья - 6м<sup>2</sup>;
- коридоры и т.д. - 11м<sup>2</sup>;
- для оборудования – 25м<sup>2</sup>

ВСЕГО: 70 м<sup>2</sup>

На оборудование предприятия по расчетам необходимо 405 500 рублей.



# Потребители

- Чтобы найти коэффициент своего потребителя мы провели анкетирование и интернет – голосование, по результатам которых выяснилось, что 79 % людей будут приобретать нашу продукцию.
- При определении цен на продукции сравнивались цены Грязовца и цены планируемые. Анализ показал, что цены нашего предприятия будут на уровне средних цен по Грязовцу.
- Также планируем разместить нашу продукцию на карте «Забота».



# Штат работников и их З.П.

- Пекарь-2 (по 19 000)
- Продавец-кассир-1 (17 000)
- Уборщица-1 (13 000)
- Посудомойка-1 (12 000)
- По расчетам можно сделать вывод, что в год работникам будет выплачиваться 1 440 000 рублей.



# Показатели эффективности проекта

Показатели	1 год	2 год	Изменения
Выручка от реализации	3 000 000	3 500 000	+500 000
Себестоимость продукции	2 779 000	3 000 000	+221 000
Валовая прибыль	221 000	500 000	+279 000
Налоги	13 260	30 000	+16 740
Обязательные платежи	60 000	60 000	-
Чистая прибыль	147 740	410 000	+262 260
Рентабельность осн. деят.	7,95	16,66	+8,71
Рентабельность продаж	7,37	14,29	+6,92
Срок окупаемости	-	2 года	-

- Чтобы узнать будет ли эффективен проект за первый год работы, проведем соответствующие расчеты, которые покажут расходы предприятия за первый год работы:
  - Интернет = 12 000 в год
  - Свет = 46 000 в год
  - Реклама = 8 000 в год
  - Вода (планируется вырыть свой колодец и купить нагреватель) = 40 000 в год
  - Отопление = 17 000 в год
  - GSM = 50 000 в год (планируется ездить за продуктами раз в неделю)
  - Заработная плата = 1 440 000 в год
  - Сырье = 800 000 в год
  - Оборудование = 40 000 в год
  - Химические средства = 5 000 в год
  - Кредит = 100 000 в год
  - Аренда = 220 000 в год.
- Как показывают расчеты, за первый год работы расходы составят меньшую сумму чем прибыль, что говорит о том, что наш проект будет работать эффективно.

# Риски



Виды	Описание	Меры снижения
Операционные	Повышение цен на продукцию для изготовления хлебобулочных изделий	Заключать долгосрочные контракты
Снижение спроса	Появление конкурентов	Проведение акций и повышение качества продукции
Производственные	Поломка оборудования	Контроль за состоянием оборудования
Инфляционные	Риск обесценивания денег	Резервирование средств

# Заключение

- Каждая фирма, начиная свою деятельность, должна ясно представлять потребность на перспективу в финансовых, материальных и трудовых ресурсах, а также должна рассчитывать эффективность использования ресурсов в процессе работы фирмы.
- Важной задачей предприятия является получение прибыли и повышение спроса на продукцию.
- В настоящее время хлебные магазины стали универсальными, а хлебобулочная продукция продается в максимальном приближении к покупателю.
- Хлеб пользуется ежедневным спросом у населения. Представленный анализ проекта по организации мини-пекарни показывает, что при условии наличия необходимых инвестиций в реализации проекта, грамотном управлении, и соблюдении жестких требований качества продукции предприятие может стать высокодоходным и перспективным. То есть вложение средств в организацию такого бизнеса оправдано, и не несет за собой особых рисков.