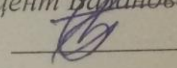


Министерство образования и науки РФ  
Автономная некоммерческая организация высшего образования  
Самарский университет государственного управления  
«Международный институт рынка»  
Факультет заочного обучения  
Кафедра менеджмент  
Направление «Менеджмент»  
Профиль «Производственный менеджмент»

**ДОПУСКАЕТСЯ К ЗАЩИТЕ**

Заведующий кафедрой:

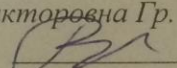
к.э.н., доцент *Балановская А.В.*



**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА  
«РАЗРАБОТКА БИЗНЕС- ПЛАНА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
ОРГАНИЗАЦИИ»**

Выполнил:

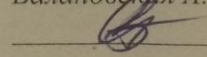
*Гончарова Наталья Викторовна* Гр. ЗМ-25А



Научный руководитель:

к.э.н., доцент,

*Балановская А.В.*



Самара

2017

## **Аннотация**

Тема ВКР: «Разработка бизнес- плана деятельности организации»

Объем выпускной квалификационной работы 57 страниц, на которых представлены 13 таблицы и 11 рисунков. 11 рисунков и 3 приложений на 7 страницах. Библиографический список включает 37 наименований.

Вся представленная работа посвящена разработке бизнес – плана деятельности организации. Объектом исследования данной работы стала индивидуальный предприниматель «Сергеев А.А.». Основная деятельность компании – это производство хлебной продукции.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, основная часть работы, которая представлена в трех главах и итоговое заключение.

В введении раскрывается актуальность выбранной темы, ставится цель и задачи написания работы, а также определяется объект исследования.

В первой главе рассматривается теоретическая часть бизнес - планирования. А также описание необходимых анализов для данной темы.

Во второй главе представлено краткое описание компании, а также детальный анализ внутренней и внешней среды компании. Сравнение выбранной компании с конкурентами, представленными на данном рынке.

В третьей главе разработка бизнес плана с оценка эффективности

В заключении представлены основные выводы по всех проделанной работе.

## Оглавление

Введение.....	4
1. Теоретические основы бизнес-планирования.....	6
1.1 Обоснование необходимости бизнес-планирования.....	6
1.2 Задачи бизнес-плана.....	8
1.3 Классификация бизнес-планов.....	9
1.4 Типы бизнес-планов.....	10
1.5 Структура и содержание бизнес-плана.....	13
1.6 Программные средства для разработки бизнес-плана.....	16
1.7 Возможности программного продукта «Альт-Инвест».....	19
2. Анализ современного состояния предприятия.....	22
2.1 Основная деятельность индивидуального предпринимателя «Сергеев А.А.».....	22
2.2 Организационная структура предприятия.....	23
2.3 Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия.....	25
3. Разработка бизнес-плана для индивидуального предпринимательства «Сергеев А.А.».....	36
3.1 Общая характеристика бизнес - плана.....	36
3.2 Описание предприятия.....	37
3.3 Описание продукции.....	37
3.4 Анализ и оценка рынка.....	42
3.5 План маркетинга.....	44
3.6 План производства.....	45
3.7 Организационный план.....	47
3.8 Оценка рисков и финансовый план.....	48
Заключение.....	56
Список литературы.....	57
Приложения.....	61

## **Введение**

По данным статистики, в России с каждым годом снижается спрос на обычный, традиционный заводской хлеб. Из-за малой рентабельности производства уже закрылось немало хлебокомбинатов. Такая ситуация происходит из-за роста спроса на новый, инновационный продукт – замороженный хлеб, который допекают непосредственно перед продажей, что делает его вкуснее, ароматнее и более привлекательным для покупателя.

Индивидуальный предприниматель «Сергеев А.А.» является крупным производителем хлебобулочных изделий, однако за последние годы также имеет убыток от продаж. Для изменения ситуации необходимо разработать и оценить эффективность инвестиционного бизнес-плана по открытию цеха производства замороженного хлеба.

**Целью** выпускной квалификационной работы является изучение теоретических основ бизнес-планирования и разработка бизнес - плана для ИП «Сергеев А.А.»

Для достижения указанной цели необходимо решить следующие **задачи**:

1. Изучить теоретические основы бизнес-планирования.
2. Провести комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности ИП «Сергеев А.А.»
3. Разработать и оценить эффективность бизнес - плана для ИП «Сергеев А.А.»

**Объектом исследования** индивидуальное предприятие «Сергеев А.А.».

**Предметом исследования** является разработка и оценка бизнес плана по открытию цеха производства замороженного хлеба.

В ходе работы были использованы следующие **методы исследования**: теоретические методы (анализ, формализация, моделирование, дедукция, индукция) и эмпирические методы (измерение, сравнение).

**Практическая значимость исследования** состоит в следующем: разработанный эффективный инвестиционный проект повысит прибыльность и эффективность предприятия ИП «Сергеев А.А.», поможет выйти на новый перспективный рынок и закрепить свои позиции на общем рынке хлебобулочных изделий.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, библиографического списка и приложений. Работа представлена на 57 страницах, содержит из 13 таблиц, 11 рисунков и 3 приложений на 7 страницах. Библиографический список включает 37 наименований.

## **1. Теоретические основы бизнес-планирования**

### **1.1 Обоснование необходимости бизнес-планирования**

Начиная предпринимательскую деятельность, необходимо четко понимать потребность в материальных, финансовых, трудовых и интеллектуальных ресурсах, ясно представлять источники их получения, а также как можно более точно рассчитать эффективность этих ресурсов в процессе деятельности предприятия.

Для достижения стабильного успеха в современных рыночных условиях предпринимателям необходимо эффективно и точно планировать деятельность, регулярно собирать и анализировать актуальную информацию как о собственных состояниях и перспективах, так и об общем состоянии рынка и конкурентов.

При любой форме предпринимательства имеют место ключевые положения, которые применимы для разных предприятий и во всех сферах коммерческой деятельности, но они необходимы для своевременной подготовки и преодоления возможных трудностей и опасностей, а следовательно способствуя снижению риска при достижении поставленных целей.

Важной проблемой является привлечение инвестиций в успешные предприятия. Для ее решения необходимо обосновывать и аргументировать проекты, требующие инвестиции. Для этой цели применяется бизнес-план.

Бизнес-план в рыночной экономике – рабочий инструмент, который используется во многих сферах предпринимательской деятельности. Он описывает как именно функционирует предприятие, обозначает способы достижения поставленных руководством целей. Бизнес-план отображает так же способы получения прибыли. Грамотно разработанный бизнес-план способствует росту предприятия, помогает эффективно спланировать свою деятельность.

Так как бизнес-план – это результат исследований и работа, целью которой является изучение и анализ определенного вида деятельности предприятия на определенном рынке и в определенных организационно-экономических условиях, он опирается на:

- проект производства конкретного товара или услуг, т.е. создание нового типа изделий или оказание новых услуг;
- подробный анализ производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятия, с помощью которого выделяются сильные и слабые стороны, специфика, и отличия от аналогичных организаций;
- изучение экономических, финансовых, организационных и технических механизмов, применяемых в экономике для решения конкретных задач.

Бизнес-план входит в состав документов, которые определяют стратегию предприятия. Вместе с тем он основан на общей концепции развития организации, подробно рассматривает финансовую и экономическую сторону стратегии, дает обоснование определенным мероприятиям. Бизнес-план охватывает часть инвестиционной программы сроком реализации один или несколько лет, которая позволяет точно оценить с экономической стороны планируемые мероприятия.

Умение разрабатывать бизнес-план необходимо по следующим причинам:

1. Возможность новым предпринимателям реализовать свои предпринимательские способности.
2. В постоянно меняющихся экономических условиях руководителям предприятий необходимо просчитывать свои шаги и быть готовым к борьбе с новыми конкурентами.
3. Бизнес-план – это связующие звено между инвестором и организатором производства. Для того, чтобы заинтересовать

инвестора и убедить его вложить деньги в планируемое дело, необходимо показать и доказать эффективность капиталовложений, предоставить оценку сильных и слабых сторон проекта.

4. Бизнес-план позволяет четко обозначить перспективы развития бизнеса, проанализировать экономическую ситуацию, выделить направления развития предприятия, проверить бизнес-идею на реалистичность и разумность.
5. Разработанный бизнес-план будет в будущем определенным стандартом, с которым руководство будет сверять фактические результаты деятельности и в случае необходимости вносить коррективы. Бизнес-план помогает всем сотрудникам понять персональные задачи и перспективы, связанные с общим бизнесом.

## **1.2 Задачи бизнес-плана**

Бизнес-план решает целый комплекс задач, основными из которых являются:

- экономическое обоснование выбранного направления развития предприятия;
- расчет ожидаемых финансовых показателей, таких как доход, прибыль, объемы продаж и т.д.;
- выбор источника финансирования для реализации выбранной стратегии;
- подбор необходимых для реализации плана работников.

Каждая отдельная задачи взаимосвязана с другими и решается системно. Бизнес-план способствует увеличению капитала фирмы, так как является частью бизнес-предложения для партнеров.

Таким образом, бизнес-план – это не только внутренний документ предприятия, но и средство для привлечения инвесторов.



### 1.3 Классификация бизнес-планов

Бизнес-планы могут различаться в зависимости от целей составления или рыночной ситуации.

Классификация планов по объектам бизнеса представлена на рисунке 1..

Основные виды бизнес-планов представлены на рисунке 2.

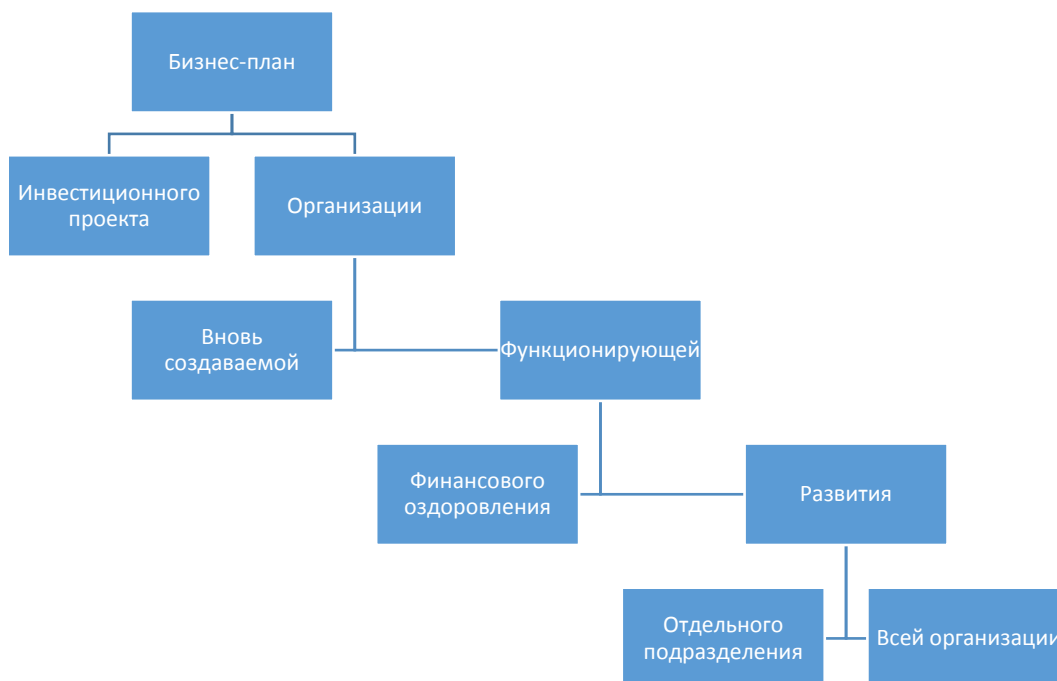


Рисунок 1 – Классификация бизнес-планов по объектам

По целям разработки	По используемым методикам	По объекту планирования
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Получение внешнего финансирования</li> <li>• Выработка стратегии развития</li> <li>• Планирование деятельности компании</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Международная методика ЮНИДО</li> <li>• Российские методики</li> <li>• Новые западные методики</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Инвестиционного проекта</li> <li>• Компании</li> <li>• Группы компаний</li> <li>• Бизнес-единицы</li> </ul>

Рисунок 2 – Основные виды бизнес-планов

## 1.4 Типы бизнес-планов

В планировании выделяются несколько типов бизнес-планов со своими отличительными особенностями.

Выделяют четыре типа:

1. Бизнес-план для получения коммерческих кредитов.
2. Инвестиционный бизнес-план.
3. Бизнес-план финансового оздоровления фирмы.
4. Внутренний бизнес-план.

К внутреннему бизнес-плану не предъявляются особые внешние требования. Он должен быть приспособлен к внутренней системе планирования и учета.

Система планирования на предприятии не должна быть громоздкой. В состав плановых показателей необходимо включать только те, которыми возможно управлять.

Системность планирования означает, что необходимо рассматривать весь производственный цикл, начиная с подготовки ресурсов и заканчивая получением прибыли.

Внутренний бизнес-план – это внутренний документ, который необходим для реализации стратегической программы предприятия, поэтому фирма в праве самостоятельно утверждать требования к структуре, содержанию и объему бизнес-плана.

Для данного типа применяются определенные международные стандарты. Принятое требование по объему – 25 страниц. Рекомендуемая структура обычно состоит из следующих разделов:

1. Резюме.
2. Компания и отрасль, в которой она работает.
3. Продукция (услуги).
4. Производство.

5. Маркетинг.
6. Менеджмент.
7. Финансовый план.
8. Приложения.

Следует иметь в виду, что у многих инвестиционных структур разработаны свои стандарты, имеются собственные формы бизнес-планов. Поэтому необходимо изучать требования каждого конкретного кредитора, и готовить для него индивидуальный вариант. Несмотря на это, существуют общие рекомендации к составлению бизнес-плана данного типа.

Во избежание утечки коммерческих тайн необходимо сократить на сколько это возможно использование информации о технологических секретах и коммерческих сделках. Информацию следует предоставлять сбалансированно, расширять ее диапазон только по мере продвижения проекта к реальному кредитору.

Важным аспектом при составлении бизнес-плана является учет главных интересов конкретного кредитора – возвратность кредита и своевременные выплаты процентов. Важно показывать не сверхрентабельность проекта (что может привести к изменению условий), а возможность организации своевременно выполнить условия договора.

Инвестиционный бизнес-план – это инструмент для привлечения инвесторов, предусматривающий освоение инвестиций. Инвестировать можно в строительство или производство (материальные инвестиции), в НИОКР (нематериальные инвестиции), в долевое участие в капитале (финансовые инвестиции).

При составлении инвестиционного проекта необходимо иметь точную информацию об:

- необходимом для реализации объеме средств;
- точных целях, на которые будут расходоваться средства;
- сроках проекта;

- условиях возврата кредитов;
- гарантии возврата вложенных средств.

На рисунке 3 обозначены возможные источники финансирования.

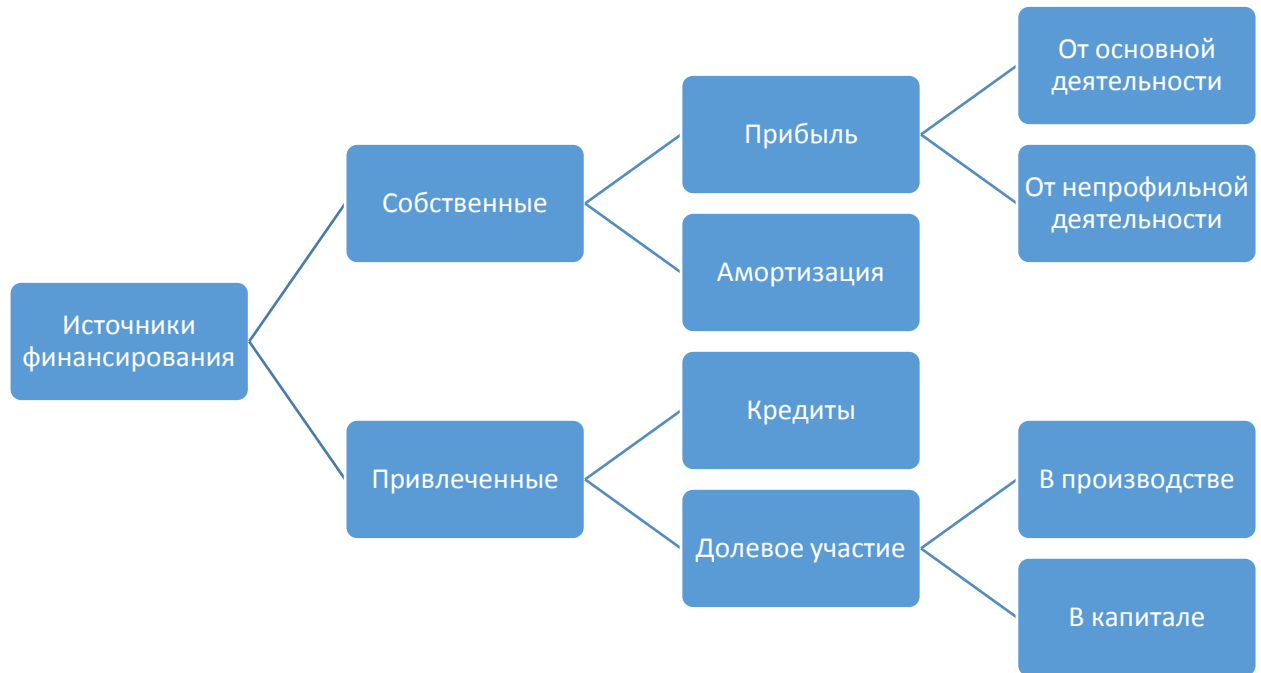


Рисунок 3 – Источники финансирования

Бизнес-план финансового оздоровления фирмы разрабатывается для предприятия, которое находится в состоянии неплатежеспособности, и направлен на его санацию. Такой план проходит через сложную систему согласований. Методика и структура такого бизнес-плана, а также порядок согласования утверждены Федеральным управлением по делам о несостоятельности (банкротстве) предприятий от 05.12.1994 г. (Распоряжение 98-р).

План финансового оздоровления строго формализован, является самым сложным и большим типом бизнес-планов, поэтому внешние управляющие часто испытывают сложности при его составлении.

После утверждения такого плана организация получает следующие преимущества: останавливаются штрафные санкции, пени; происходит разблокировка счетов; пересматриваются кредиторская задолженность; определенные организации имеют право на дотацию.

### **1.5 Структура и содержание бизнес-плана**

Перед созданием любого бизнес-плана необходимо получить комплекс определенной информации.

На первом этапе производится сбор и подготовка информации о бизнес-плане, требованиях к проекту и масштабах деятельности.

Вторым этапом определяются внешние и внутренние проблемы, которые предполагается решить с помощью разрабатываемого бизнес-плана. Проект должен быть коммерчески привлекателен для инвесторов, содержать выгодное предложение для рынка товаров.

Третий этап – выбор источников финансирования (различные финансовые институты, кредитные организации, партнеры, внутренние источники предприятия и т.п.)

На четвертом этапе определяется структура бизнес-плана. Примерная структура изображена на рисунке 4.

Пятый этап – это сбор информации, которая необходима для разработки каждого раздела структуры бизнес-плана.

Шестой этап – непосредственно разработка бизнес-плана под руководством ответственного за его реализацию.

Структура бизнес-плана состоит из следующих разделов:

1) Резюме бизнес-плана. В данном разделе объясняется цель проекта, новизна и актуальность предлагаемой к производству продукции, ее привлекательность для потребителей. Также выделяются предполагаемые

объемы продаж, ожидаемая выручка, прибыль, производственные затраты, данные о рентабельности, сроках и объемах кредита.

2) Описание предприятия. Раздел содержит сведения об организации, такие как история создания, организационная структура, особенности производства, структура капитала, характеристика основных фондов.

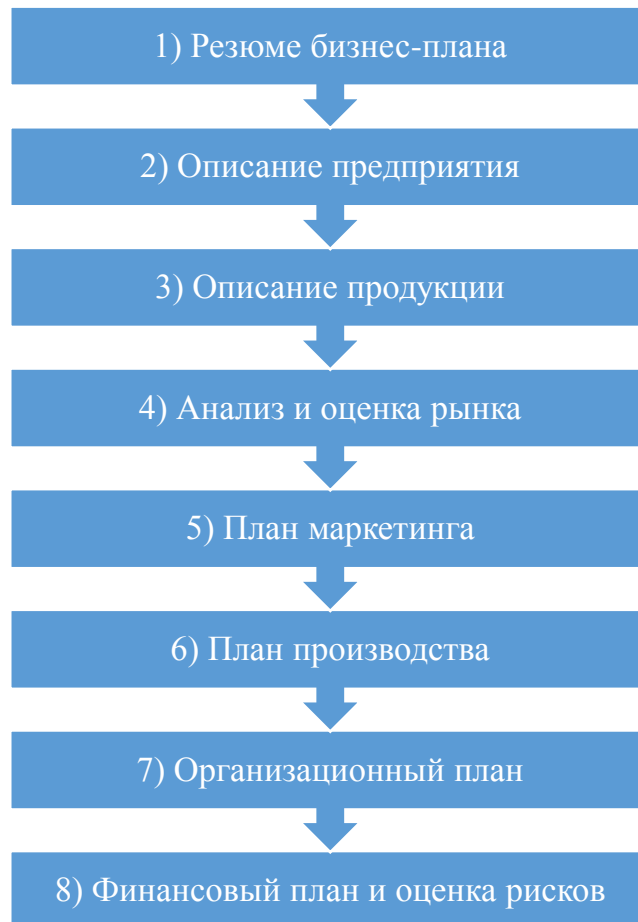


Рисунок 4 – Структура бизнес-плана

3) Описание продуктов. В этом разделе указывается продукция, ее характеристика, потребительские свойства, преимущества перед товарами-конкурентами. Здесь же указывается прогнозируемая цена.

4) Анализ и оценка рынка. Раздел, в котором описываются размеры рынка, сегменты, оценочная доля рынка, отражаются данные о рыночной конъюнктуре. В этом же разделе определяются основные конкуренты,

оцениваются их возможности и политика. Для выявления областей конкуренции возможно составить сравнительную таблицу, в которой оцениваются преимущества продукции предприятия с продукцией конкурентов.

5) План маркетинга. В данном разделе решаются такие проблемы, как ценообразование, рекламная политика, схемы распространения товара, меры по стимулированию продаж, способы повышения имиджа и доверия со стороны потребителей и партнеров.

б) План производства. В данном разделе с помощью расчетов подтверждается возможность предприятия производить планируемый объем товаров с необходимым качеством. Необходимо определить производственные мощности, выбрать поставщиков сырья и условия поставок, обозначить материалы и комплектующие, выявить возможные издержки производства.

7) Организационный план. Описывается организационно-правовая форма предприятия, система управления, распределение ответственности среди руководства. Предоставляется организационная структура в виде схемы.

8) Финансовый план и оценка рисков. Раздел оценки рисков возможно разбить на две части:

а) выявление всех типов возможных рисков, которые могут возникнуть в процессе деятельности (природные катаклизмы, политические факторы, забастовки, изменения в законодательстве, инфляция и т.д.), моментов и источников их возникновения;

б) предлагаемые меры по снижению рисков и описание системы коммерческого страхования с указанием страховых сумм, если таковые имеются.

В разделе финансового плана обобщаются все полученные ранее материалы и представляются в стоимостном выражении. Составляются отчет о прибылях и убытках, баланс денежных поступлений и расходов, отчет о движении денежных средств, рассчитывается срок окупаемости,

предоставляется график достижения безубыточности, определяется требуемый капитал, рассчитывается прогнозируемая рентабельность производства и прибыль.

При составлении бизнес-плана необходимо провести анализ чувствительности. Это метод изучения эффекта изменения текущей чистой стоимости (чистой дисконтированной стоимости) проекта в связи с изменениями ключевых параметров проекта – затрат на монтажно-строительные работы, издержек производства, цен на производимые товары, затрат на маркетинговые мероприятия и т.п.

Чистая дисконтированная стоимость - это разность между рыночной стоимостью проекта и затратами на его реализацию. Для обозначения этого понятия используют аббревиатуру NPV, которая расшифровывается как Net Present Value и означает то же самое, только в англоязычном варианте.

Главным критерием эффективности проекта – это положительное значение чистой дисконтированной стоимости. С помощью анализа чувствительности можно определить, не приведут ли к отрицательному значению NPV и утрате эффективности изменения основных параметров проекта. Иными словами, с помощью этого метода выясняется насколько проект чувствителен к изменениям. Использование этого анализа в рамках бизнес-планирования позволит снизить предпринимательские риски и избежать незапланированных капиталовложений.

## **1.6 Программные средства для разработки бизнес-плана**

В подготовке бизнес-планов и оценке экономической эффективности инвестиционных проектов существенную помощь могут оказать прикладные программы, предназначенные для автоматизации оценки экономической эффективности инвестиционных проектов. В инвестиционной практике для экономической оценки инвестиционных проектов применяются как



отечественные, так и западные программы (COMFAR, Project Expert, «Альт-Инвест»).

Наиболее популярными программными продуктами являются Project Expert и программы на базе MS Excel, однако большинство предпринимателей предпочитают пользоваться простым Excel, т.к. с помощью него можно разработать любой проект и автоматизировать расчёты до необходимого уровня.

Аналитическая система Project Expert — программа позволяющая «прожить» планируемые инвестиционные решения без потери финансовых средств, предоставить необходимую финансовую отчётность потенциальным инвесторам и кредиторам, обосновать для них эффективность участия в проекте.

Незаменим для создания и выбора оптимального плана развития бизнеса, проработки финансовой части бизнес-плана, оценки инвестиционных проектов.

Позволяет моделировать деятельность различных отраслей и масштабов — от небольших венчурных компаний до холдинговых структур. Программа широко используется для финансового моделирования и разработки бизнес-планов производства и оказания услуг в банковском бизнесе, телекоме, строительстве, нефтедобыче и нефтепереработке, транспорте, химии, перерабатывающей и лёгкой промышленности, машиностроении, аэрокосмической отрасли, энергетике.

Программный продукт Альт-Инвест предназначен для подготовки, анализа и оптимизации инвестиционных проектов различных отраслей, масштабов и направленности.

С помощью Альт-Инвест возможно эффективно и корректно решить такие задачи, как:

- Подготовка финансовых разделов ТЭО и бизнес-планов;
- Моделирование и оптимизация схемы осуществления проекта;
- Проведение экспертизы инвестиционных проектов;
- Ранжирование инвестиционных проектов.

Программа применима для моделирования и анализа инвестиционных проектов различных отраслей, а также различной направленности (модернизация, строительство новых объектов, появление нового вида услуг и т.д.).

Программа позволяет провести оценку проекта с трех основных точек зрения:

- Эффективность инвестиций;
- Финансовая состоятельность;
- Риск осуществления проекта.

Исходная информация, необходимая для выполнения расчетов:

- Доходы проекта (выручка от реализации);
- Текущие затраты;
- Инвестиционные затраты;
- Источники финансирования;
- Описание экономического окружения.

Программный продукт «Альт-Инвест» интересен тем, что расчеты происходят в таблицах MS Excel что позволяет предпринимателю изменять алгоритм расчетов. С 2009 года компания «Альт-Инвест» начала распространение нового поколения своих программ для оценки инвестиционных проектов и стратегического финансового планирования — «Альт-Инвест» 6. Основой для разработки программы стала, с одной стороны, версия 5.12, которая вобрала в себя предыдущие 15 лет развития системы, а с другой стороны, база из более чем сотни пожеланий и рекомендаций пользователей и наших собственных консультантов. Выпуская эту версию, разработчики установили для себя три главных приоритета:

- приверженность традициям — ключевые подходы и общая идеология системы прошли проверку годами работы и не были значительно изменены, форматы данных остались похожими на предыдущую версию;

- расширение функционала — многие пожелания пользователей, которые откладывались раньше из-за необходимости структурных изменений в программе, теперь реализованы;
- приспособление к современным технологиям.

### **1.7 Возможности программного продукта «Альт-Инвест»**

Продукт «Альт-Инвест» адаптирован к различным российским экономическим условиям, таким как налогообложение, инфляция, учет и т.д. Программа полностью соответствует стандарту UNIDO (United Nations Industrial Development Organization) - авторитетной организации, созданной ООН.

«Альт-Инвест» является открытым программным продуктом, что говорит о том, что пользователь может сам задавать нужную структуру исходных расчетных данных, просматривать и корректировать алгоритм выполнения расчетов, учитывая специфику проекта, а также в любой момент дополнять новыми показателями или табличными формами.

На добавленные пользователем показатели и табличные формы распространяются все возможности программы, то есть они становятся равноправными элементами. Существует возможность установки защиты от изменений расчетных формул.

На этапе подготовки к моделированию настраиваются такие следующие параметры:

- используемые валюты (расчет может вестись в двух валютах);
- временные параметры проекта (дата начала, шаг расчета, длительность);
- перечень продуктов/услуг, статей затрат, источников финансирования;
- налоговое и экономическое окружение.

Программа представляет проект в международно-признанных форматах, предлагает на выбор разнообразные результаты анализа, которые позволяют рассмотреть и оценить инвестиции с различных точек зрения.

Прогнозная финансовая отчетность (баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств) строится по международным стандартам с учетом рекомендации МСФО. Анализ эффективности инвестиций рассматривается с позиций различных участников проекта.

Реализована оценка финансовой состоятельности и расчет финансовых показателей, оценивается бизнес и бюджетная эффективность проекта.

Пользователи получают не только программный продукт, но и целый комплекс сопутствующих услуг, помогающих в работе:

- подробное руководство пользователя программного продукта;
- бесплатную консультационную поддержку специалистов компании;
- регулярные обновления с учетом изменений в законодательстве.

Бизнес-план применяется для обоснования и аргументирования проектов, требующих инвестиции.

Бизнес-план в рыночной экономике – рабочий инструмент, который используется во многих сферах предпринимательской деятельности. Он описывает как именно функционирует предприятие, обозначает способы достижения поставленных руководством целей. Бизнес-план отображает так же способы получения прибыли. Грамотно разработанный бизнес-план способствует росту предприятия, помогает эффективно спланировать свою деятельность.

Бизнес-план помогает экономически обосновать выбранное направление развития предприятия, рассчитать ожидаемые финансовые показатели (доход, прибыль, объемы продаж и т.д.), выбрать источники финансирования, подобрать необходимый персонал для реализации плана.

В планировании выделяются следующие типы бизнес-планов со своими отличительными особенностями:

1. Бизнес-план для получения коммерческих кредитов.
2. Инвестиционный бизнес-план.
3. Бизнес-план финансового оздоровления фирмы.
4. Внутренний бизнес-план.

При разработке подробного и полного бизнес-плана существенную помощь могут оказать программные средства для автоматизации оценки экономической эффективности инвестиционных проектов, такие как «Альт-Инвест», «Project Expert» и др.

## **2. Анализ современного состояния предприятия**

### **2.1 Основная деятельность индивидуального предпринимателя**

#### **«Сергеев А.А.»**

Индивидуальный предприниматель ИП «Сергеев А.А.» расположен по адресу г. Самара, ул. Победы, 141А. На предприятии преобладал ручной труд: тестоприготовление в дежах, расстойка в камерах на вагонетках, загрузка тестовых заготовок и выгрузка хлеба из печи вручную.

Основная задача коллектива предприятия – своевременно обеспечивать покупателей вкусной и качественной продукцией, изготовленной по традиционным технологиям без применения консервантов, по доступным ценам и упрочить лидирующее положение предприятия на рынке хлебобулочных изделий.

Деятельность предприятия как хозяйствующего субъекта регламентируется Конституцией, гражданским, трудовым, налоговым кодексами, постановлениями Правительства РФ, законами, письмами и распоряжениями Госкомимущества об акционерных обществах и др.

Ассортимент выпускаемой продукции представлен 53 наименованием.

Основным сырьем на производстве является мука пшеничная высшего сорта, 1 сорта, 2 сорта, ржаная обдирная. Основным поставщиком муки является ОАО «Самарские мельницы», также поставляют муку с. Алексеевка (поставляет муку стабильного, хотя и не лучшего качества) и др. Качество муки определяется классом зерна, из которого она изготовлена. Для хлебобулочных изделий это 3 класс зерна. Объем поставки муки зависит от выпуска, в настоящее время объем запаса составляет до 10 дней. Прочее сырье: сахар, маргарин, масло растительное, яйца и яичный порошок, другие ингредиенты поступают от дилеров заводов-изготовителей (г. Самара, г. Н.Новгород, г.

Оренбург). Поставки осуществляются по потребностям и в зависимости от срока хранения сырья.

## **2.2 Организационная структура предприятия**

При анализе организационной структуры выделены основные подразделения индивидуального предпринимателя и установлены связи между ними.

Организационная структура управления предприятием отражает состав и подчиненность линейных и функциональных звеньев управления, структура управления имеет линейно-функциональный вид (см. рисунок 3). При данном типе организационной структуры предприятия линейному руководителю, который подчиняется непосредственно директору, в разработке конкретных вопросов и подготовке соответствующих решений, программ и планов помогает специальный аппарат управления, состоящий из функциональных подразделений (отделов, групп). Такие подразделения проводят свои решения либо через высшего руководителя, либо прямо доводят их до специализированных служб или отдельных исполнителей на нижестоящем уровне.

Функциональные подразделения не имеют права самостоятельно отдавать распоряжения производственным подразделениям.

- Генеральный директор разрабатывает стратегию предприятия, организует всю деятельность предприятия и несет полную ответственность за его состояние перед государством и трудовым коллективом.

- Заместитель директора по финансам руководит бухгалтерией, которая занимается бухгалтерским учетом предприятия, плановым отделом, который выполняет работы по повышению экономических показателей хлебозавода и отделом кадров.

- Главный инженер-технолог руководит отделом механики, обеспечивающим безаварийную и надежную работу оборудования,

энергетическим отделом, лабораторией, выполняющей анализы изготавливаемой продукции и поставляемого сырья. Также под его руководством находятся начальники производственных цехов.

- Заместитель директора по снабжению руководит финансово-хозяйственной деятельностью предприятия, связанной с приобретением сырья. Ему подчинен отдел снабжения.

- Заместитель директора по продажам осуществляет руководство над отделом продаж, сбыта, распространения и отделом маркетинга.

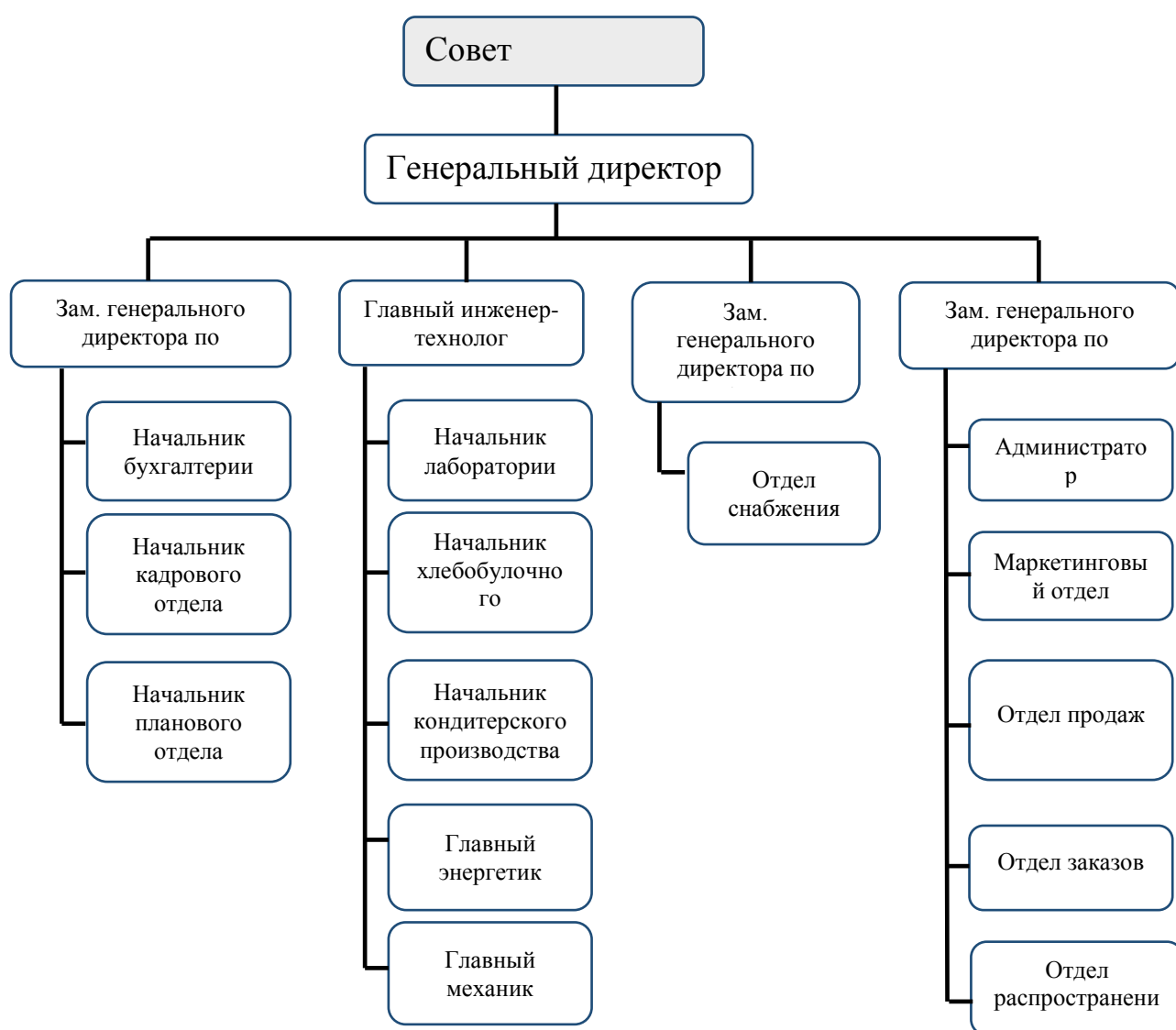


Рисунок 6 - Организационная структура ИП «Сергеев А.А.»



## 2.3 Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия

### Анализ структурных изменений баланса предприятия

Для выявления проблем на предприятии был проанализирован бухгалтерский баланс. Баланс по активам и пассивам в кратком виде представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Баланс активов и пассивов в кратком виде, тыс.руб.

Показатель	За 2014г.	За 2015 г.	За 2016 г.	Изменение 2016/2015		Удельный вес		
				Абс.	Отн.	2016	2015	Изм.
<b>Актив</b>								
<b>1. Внеоборотные активы</b>	128 457	48 055	162 546	114 491				
<b>2. Оборотные активы</b>	201 875	164 126	251 582	87 456	338,25 153,29	39,25 60,75	22,65 77,35	16,60 -16,60
<b>БАЛАНС</b>	330 332	212 181	414 128	201 947		100,00	100,00	0,00
<b>Пассив</b>								
<b>3. Капитал и резервы</b>	245 340	137 976	293 940	155 964	213,04	70,98	65,03	5,95
<b>4. Долгосрочные обязательства</b>	22 044	35 000	52 054	17 054	148,73	12,57	16,50	-3,93
<b>5. Краткосрочные обязательства</b>	38 134	39 205	68 134	28 929	173,79	16,45	18,48	-2,02
<b>БАЛАНС</b>	305 518	212 181	414 128	201 947	195,18	100,00	100,00	0,00

Проанализировав бухгалтерский баланс за 2016 и за 2015 год, можно отметить значительное увеличение в отчетном периоде внеоборотных активов на 114 491 тыс. руб. или на 238,25% относительно предыдущего года. Это произошло в связи с аналогичным в процентном соотношении ростом основных средств.

Также произошло увеличение оборотных активов на 87 456 тыс. руб. или на 153% в связи с ростом запасов (увеличение на 57,4%), налога на добавленную стоимость (на 25530 тыс. руб. или 514%) и дебиторской задолженности, которая увеличилась на 58%.

В разделе пассивов увеличение капитала и резервов на 155 964 тыс. руб. или на 113% обусловлено значительным ростом нераспределенной прибыли (на 158 625 тыс. или на 130%)

Долгосрочные обязательства увеличились на 17054 тыс. так как увеличились заемные средства на аналогичную сумму.

Увеличение краткосрочных обязательств на 173% или на 28 929 тыс. руб. обусловлено значительным изменением кредиторской задолженности, которая выросла в два раза относительно предыдущего периода.

Проанализирована финансовая отчетность и отображена в таблице 2.

Таблица 2 - Анализ финансовой отчетности предприятия

Показатель	Код	За 2016 г	За 2015 г	Изм.абс.	Изм.относ.
Выручка	2110	417 676	362 513	55 163	115,22
Себестоимость продаж	2120	364 378	299 340	65 038	121,73
Валовая прибыль	2100	53 298	63 173	-9 875	84,37
Коммерческие расходы	2210	1 554	1 362	192	114,10
Управленческие расходы	2220	122 729	75 174	47 555	163,26
Прибыль (убыток) от продаж	2200	-70 985	-13 363	-57 622	531,21
Доходы от участия в других организациях	2310	0	0	0	0,00
Проценты к получению	2320	0	29	-29	0,00
Проценты к уплате	2330	3 126	838	2 288	373,03
Прочие доходы	2340	241 981	140 327	101 654	172,44
Прочие расходы	2350	10 436	45 544	-35 108	22,91
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	157 434	80 611	76 823	195,30
Текущий налог на прибыль	2410	0	0	0	0,00
в т.ч. Постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	0	0	0	0,00
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	0	0	0	0,00
Изменение отложенных налоговых активов	2450	0	0	0	0,00
Прочие	2460	0	0	0	0,00
Чистая прибыль	2400	157 434	80 611	76 823	195,30

Проанализировав финансовые результаты ИП «Сергеев А.А.», можно сделать вывод, что оно является прибыльным, но не за счет своей основной деятельности, а за счет прочих доходов. В 2016 году предприятие имеет убыток от продаж в размере 70985 тыс. руб.

Также для выявления проблемы произведен анализ эффективности использования основных фондов (таблица 3).

Стоимость товарной продукции равна показателю выручки, среднегодовая стоимость основных производственных фондов определена на основе строки 1150 бухгалтерского баланса и равна среднему значению показателя наличия основных фондов в течение года.

Фондоотдача равна отношению товарной продукции к среднегодовой стоимости ОПФ (формула 1).

$$\text{Фондоотдача} = \frac{\text{Товарная продукция}}{\text{Среднегодовая стоимость ОПФ}}, \quad (1)$$

Фондоемкость - обратный показатель фондоотдачи.

Фондорентабельность рассчитана как отношение прибыли от продаж (из таблицы 1) к среднегодовой стоимости ОПФ (формула 2).

$$\text{Фондорентабельность} = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Среднегодовая стоимость ОПФ}}, \quad (2)$$

Таблица 3 - Анализ состояния и эффективности использования ОФ

Показатель	2015	2016	Изменения	
			Абс.	Отн.
Товарная прод.	362 513	417 676	55 163	115,22
Средн.ст-ть ОПФ	43222,5	105290,5	62 068	243,60
Фондоотдача на 1 руб.	8,39	3,97	-4	47,30
Фондоемк. на 1 руб.	0,12	0,25	0,13	211,43
Фондорент.	-0,31	-0,67	-0,37	

Проанализировав эффективность использования ОФ, можно сделать вывод, что за 2016 год эффективность использования основных фондов значительно снизилась, о чем говорит резкое снижение фондоотдачи с 8,39 до 3,97 (или на 52,7%), а также снижение в 2 раза фондорентабельности (с -0,31 до -0,67).

Показатель рентабельности характеризует экономическую эффективность деятельности предприятия и подразумевает использование средств, при котором предприятие покрывает затраты доходами и получает прибыль.

Для анализа рентабельности необходимы такие показатели как рентабельность затрат (в отношении прибыли от продаж и чистой прибыли), активов (общих, оборотных и внеоборотных) и собственного капитала.

Рентабельность затрат в отношении прибыли от продаж равна отношению прибыли от реализации к сумме затрат (формула 3), в отношении чистой прибыли равна отношению чистой прибыли к затратам (формула 4).

$$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Сумма затрат}}, \quad (3)$$

$$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Сумма затрат}}, \quad (4)$$

Затраты равны сумме строк 2120, 2210 и 2220 бухгалтерского баланса.

Рентабельность активов, оборотных активов и внеоборотных активов рассчитываются по формулам (5), (6) и (7) как отношение чистой прибыли к среднегодовому показателю активов.

$$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Среднегодовой показатель активов}}, \quad (5)$$

$$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Среднегодовой показатель оборотных активов}}, \quad (6)$$

$$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Среднегодовой показатель внеоборотных активов}}, \quad (7)$$

Рентабельность собственного капитала показывает эффективность вложенных собственных средств. Он равен отношению чистой прибыли к среднегодовому собственному капиталу (формула 8).

Значения подсчитанных показателей рентабельности представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Показатели рентабельности

Показатель	2015	2016	Изм. абс.
R затрат ПП	-3,56	-14,53	-10,97
R затрат ЧП	21,45	32,22	10,77
R активов общ.	53,35	50,27	-3,08
R об.активов	74,81	75,74	0,94
R внеоб. акт.	186,03	149,51	-36,52
R собств.кап.	82,53	72,90	-9,63

Исходя из полученных результатов можно сделать вывод, что предприятие является рентабельным, так как 5 из 6 показателей положительные. Однако необходимо отметить, что по большинству показателей выявлена отрицательная динамика по сравнению с предыдущим периодом, и что предприятие окупает затраты не прибылью от продаж, а за счет других доходов.

Ликвидность баланса показывает способность предприятия покрыть свои обязательства активами, у которых срок превращения в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств. Этот показатель влияет на платежеспособность предприятия. Чем больше стоимость оборотных активов превышает краткосрочные пассивы, тем более благоприятным является финансовое состояние с позиции ликвидности.

Для того, чтобы проанализировать ликвидность баланса, активы группируют от наиболее ликвидных до труднореализуемых. Пассивы – от срочности обязательств. Группировка представлена в таблице 5.

Необходимо сопоставить группы активов с группой пассивов. Идеальной является ситуация, когда группы А1, А2, А3 больше соответственно групп П1, П2, П3, а группа А4 меньше П4.

Таблица 5 – Группировка активов и пассивов баланса

	Название группы	Обозначение	Состав
Активы	Наиболее ликвидные активы	A1	Стр. 1250+1240
	Быстро реализуемые активы	A2	Стр. 1230
	Медленно реализуемые активы	A3	Стр. 1210+1220+1260
	Труднореализуемые активы	A4	Стр. 1100
Пассивы	Наиболее срочные обязательства	П1	Стр. 1520
	Краткосрочные обязательства	П2	Стр. 1510+1540+1550
	Долгосрочные обязательства	П3	Стр. 1400
	Постоянные пассивы	П4	Стр. 1300+1530

Итоги групп по балансу индивидуального предпринимателя «Сергеев А.А.» представлены в таблице 6.

Таблица 6 – Анализ ликвидности баланса

	A1	A2	A3	A4	2014			2015		
2015	23 365	119 653	21 108	48 055	A1	<	П1	A1	<	П1
2016	7 575	188 911	55 096	162 546	A2	>	П2	A2	>	П2
	П1	П2	П3	П4	<b>A3</b>	<	<b>П3</b>	<b>A3</b>	>	<b>П3</b>
2015	29 205	10 000	35 000	137 976	A4	<	П4	A4	<	П4
2016	58 733	9 401	52 054	293 940	Не ликвидно			Ликвидно		

Выявленные неравенства говорят о том, что на 2016 год предприятие можно считать ликвидным, для абсолютной ликвидности не выполняется первое неравенство. Выявлена положительная динамика по третьему неравенству, что говорит о преобладании медленно реализуемых активов над пассивами.

Для оценки платежеспособности предприятия необходимо рассчитать ряд коэффициентов, используя показатели из таблицы 6.

Коэффициент общей ликвидности – показатель, который отражает возможность погасить все обязательства всеми видами активов и высчитывается по формуле (9).

$$\frac{\text{---}}{\text{---}}, \quad (9)$$

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает способность покрывать краткосрочные обязательства высоколиквидными активами. Вычисляется по формуле (10).

$$\text{---}, \quad (10)$$

Коэффициент краткосрочной ликвидности отражает возможность погашения краткосрочных обязательств при помощи высоколиквидных активов и вычисляется по формуле (11).

$$\text{---}, \quad (11)$$

Коэффициент текущей ликвидности показывает возможность расплачиваться с помощью текущих активов с текущими обязательствами. Рассчитывается по формуле (12).

$$\text{---}, \quad (12)$$

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (СОС) показывает возможность финансировать текущую деятельность собственными средствами и рассчитывается по формуле (13).

$$\text{---}, \quad (13)$$

Коэффициент утраты платежеспособности показывает возможность снижения платежеспособности в течение трех месяцев. Рассчитывается по формуле (14).

$$\frac{-}{\text{---}}, \quad (14)$$

где,

– коэффициент текущей ликвидности в начале (0) и в конце (1)

периода;

– нормативное значение показателя текущей ликвидности (равен 2);

T – отчетный период.

Рассчитанные по данным формулам коэффициенты, а также их нормативные значения представлены в таблице 7.

Таблица 7 – Коэффициенты платежеспособности

Коэффициенты	2015	2016	2015	2016	Норматив
К общ.л.	2,00	1,50	2,00>1	1,50>1	>=1
К абс.л.	0,60	0,11	0,60>0,2	0,11<0,2	>0,2
К.кр.л.	3,65	2,88	3,65>0,8	2,88>0,8	>0,8
К т.л.	4,19	3,69	4,19>2	3,69>2	>=2
К обесп.СОС	0,91	1,35	0,91>0,1	1,35>0,1	>0,1
К ут.платеж.		1,78		1,78>1	<1

По значениям данных коэффициентов можно сделать вывод, что на конец 2016 года предприятие можно считать ликвидным, так как почти все коэффициенты входят в норматив. Однако имеется отрицательная динамика по сравнению с предыдущим периодом, где все абсолютно коэффициенты соответствовали нормативу. Коэффициент утраты платежеспособности говорит о том, что вероятность утраты платежеспособности через 3 месяца отсутствует.

Для оценки уровня финансовой устойчивости анализируются определенные коэффициенты.



Коэффициент финансирования отражает степень независимости предприятия от внешних источников финансирования и рассчитывается по формуле (15).

$$\text{_____}, \quad (15)$$

Коэффициент автономии показывает степень независимости предприятия от кредиторов. Рассчитывается по формуле (16).

$$\text{_____}, \quad (16)$$

Коэффициент финансовой зависимости отражает степень зависимости предприятия от внешних источников финансирования, показывает объем привлеченных заемных средств на 1 рубль собственного капитала и рассчитывается по формуле (17).

$$\text{_____}, \quad (17)$$

Коэффициент финансовой устойчивости показывает долю таких источников финансирования, которые предприятие может использовать длительное время. Расчет по формуле (18).

$$\text{_____}, \quad (18)$$

Коэффициент финансового рычага показывает долю заимствованных средств по отношению с собственным средствам организации (формула 19).

$$\frac{\dots}{\dots}, \quad (19)$$

Коэффициент маневренности отражает возможность предприятия обеспечивать уровень СОС и пополнять их за счет собственных источников. Рассчитывается по формуле (20).

$$\frac{\dots}{\dots}, \quad (20)$$

Коэффициент постоянных активов определяет удельный вес иммобилизованных средств в собственном капитале (формула 21).

$$\frac{\dots}{\dots}, \quad (21)$$

Коэффициент инвестирования показывает степень покрытия собственным капиталом внеоборотных активов и рассчитывается по формуле (22).

$$\frac{\dots}{\dots}, \quad (22)$$

Рассчитанные коэффициенты финансовой устойчивости представлены в таблице 8.

Таблица 8 – Коэффициенты финансовый устойчивости

<b>Коэффициенты</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>Изменение</b>
К финансирования	1,86	2,45	0,59
К автономии	0,65	0,71	0,06
К финансовой зависимости	0,35	0,29	-0,06
К финансовой устойчивости	0,82	0,84	0,02
К финансового рычага	0,54	0,41	-0,13
К маневренности	0,91	0,62	-0,28
К пост.активов	0,09	0,38	0,28
К инвестирования	2,87	1,81	-1,06

За отчетный период коэффициенты финансовой устойчивости имеют как положительную, так и отрицательную (в большей степени) динамику по отдельным коэффициентам. Наиболее значительно снизились следующие коэффициенты: коэффициент маневренности (на 0,28 пунктов) и коэффициент инвестирования (на 1,06 пунктов). Наиболее значительно выросли коэффициенты финансирования (на 0,59 пунктов) и постоянных активов (на 0,28 пунктов).

В результате анализа производственно-хозяйственной деятельности ИП «Сергеев А.А.» выявлены проблемы, связанные с падением спроса на текущую продукцию и, как следствие, убытком от продаж. В связи со снижением спроса на традиционный хлеб падает эффективность производства. На заводе приостановлена работа части производственных линий, простаивают производственные помещения.

Это обусловлено общим снижением потребления населением «традиционного» хлеба, а также увеличением числа мини-пекарен, которые предлагают свежий, только что выпеченный хлеб.

Для повышения эффективности деятельности хлебозавода было принято решение разработать бизнес-план по открытию цеха производства замороженного хлеба – продукции, которая позволит выйти на новый, перспективный рынок.

### **3. Разработка бизнес - плана для индивидуального предпринимательства «Сергеев А.А.»**

#### **3.1 Общая характеристика бизнес - плана**

В представленном бизнес –план рассматривается открытие цеха производства замороженного хлеба на ИП «Сергеев А.А.» . Замороженный хлеб является перспективным продуктом на рынке хлебопечения, доля которого последние года растет на 50% ежегодно.

На данный момент все потребители замороженного хлеба в Самарской и соседних областях закупают полуфабрикаты у производителей из других регионов России, поэтому открытие такого производства в Самаре позволит занять большую долю самарского рынка хлебопечения, переманив потребителей более низкими ценами.

Основные потребители производимой продукции – торговые сети с оборудованием для допекания полуфабрикатов, кафе и рестораны, точки продажи свежесыпеченного хлеба.

Общий объем инвестиционных затрат составит 40 694 000 рублей.

Финансирование планируется осуществлять за счет собственных средств.

Проект спланирован на 5 лет, является эффективным и финансово-состоятельным. Основные показатели эффективности инвестиционного проекта:

- Простой срок окупаемости затрат – 2,44 года;
- Чистая приведенная стоимость (NPV) – 14 488 000 рублей;
- Дисконтированный срок окупаемости – 3,41 года;
- Внутренняя норма рентабельности – 42,6%
- Норма доходности полных инвестиционных затрат – 33,3%

Реализация данного проекта позволит ИП «Сергеев А.А.» выйти на новый рынок, занять прочные позиции, обеспечить потребителей более выгодной

продукцией. Предприятие сможет получать стабильную прибыль от данного вида деятельности, что улучшит общие финансовые показатели.

### **3.2 Описание предприятия**

Индивидуальный предприниматель «Сергеев А.А.» является крупнейшим хлебопекарным предприятием города, выпускающим 30,6 тонн продукции в сутки. Предприятие входит в группу компаний «Каравай», которая является лидером рынка хлебопечения в России.

Уставный капитал предприятия составляет 90 000 рублей.

Предприятие является прибыльным, но не за счет своей основной деятельности, а за счет прочих доходов. В 2015 году предприятие имеет убыток от основной деятельности в размере 70 985 000 руб.

В инвестиционном проекте предлагается открытие цеха по производству замороженного хлеба в неиспользуемом помещении, которое простаивает в связи с переходом в 2017 году на новую производственную линию по производству хлеба и ликвидации кондитерского цеха.

### **3.3 Описание продукции**

Вид продукции, который планируется производить – замороженный хлеб. Это сырой или частично готовый полуфабрикат, который доготавливают на точке продажи. По мнению экспертов такой хлеб имеет более высокое качество по сравнению с традиционным.

Среди плюсов данного продукта – длительное хранение, простота в использовании, удобство транспортировки, а также хорошие вкусовые характеристики.

Планируется производство следующих наименований:

- 1) Булочка «Брецель»

Маленькая пшеничная булочка с надрезом сверху. Перед тем, как поставить подготовленные булочки в печь, их ненадолго опускают в слабый раствор щелочи, благодаря чему после выпечки они приобретают свой красивый золотистый цвет. Масса: 35 гр.

Себестоимость 1 тонны продукта: 12,9 тыс. руб.

Цена реализации 1 тонны продукта: 20,7 тыс. руб.

#### 2) Хлеб «Бородинский»

Бородинский - один из любимейших ржано-пшеничных сортов. Особенностью производства этого хлеба является внесение специальной заварки из ферментированного солода пророщенного зерна ржи, патоки и кориандра в тесто. Масса: 300 гр.

Себестоимость 1 тонны продукта: 13,7 тыс. руб.

Цена реализации 1 тонны продукта: 22 тыс. руб.

#### 3) Хлеб «Пряный»

Хлеб Пряный формовой - хлеб из ржаной муки, выпекаемый с точным соблюдением условий производства заварных хлебов. На 100% натуральный продукт, не содержащий красителей, улучшителей и консервантов. Масса: 400 гр.

Себестоимость 1 тонны продукта: 12,7 тыс. руб.

Цена реализации 1 тонны продукта: 20,4 тыс. руб.

#### 4) Хлеб «Полевой»

Заварной подовый хлеб по традиционным русским рецептам на ржаной закваске с добавлением душистого тмина, нарезанный на порционные кусочки. Масса: 500 гр.

Себестоимость 1 тонны продукта: 15,1 тыс. руб.

Цена реализации 1 тонны продукта: 24,1 тыс. руб.

#### 5) Хлеб «Семейный»

Ржано-пшеничный заварной круглый хлеб с добавлением тмина, выпекаемый на специальной ржаной солодовой закваске с полным соблюдением технологии. Масса: 500 гр.

Себестоимость 1 тонны продукта: 14,3 тыс. руб.

Цена реализации 1 тонны продукта: 22,9 тыс. руб.

б) Батон "Нарезной"

Белый хлеб из муки высшего сорта незаменимый в каждой семье, выпекаемый традиционным опарным способом. Батон классической формы, пышный и мягкий. Масса: 400 гр.

Себестоимость 1 тонны продукта: 13,5 тыс. руб.

Цена реализации 1 тонны продукта: 21,6 тыс. руб.

7) Батон "Самарский"

Батон "Самарский" изготавливается из натуральных ингредиентов традиционным опарным способом, дающим при выпекании пышный объемный батон правильной формы с нежным мякишем и аппетитной румяной корочкой. Масса: 300 гр.

Себестоимость 1 тонны продукта: 13,2 тыс. руб.

Цена реализации 1 тонны продукта: 21,1 тыс. руб.

8) Каравай "Паляница"

Паляница - пшеничный украинский каравай, представляющий собой подовый круглый хлеб с надрезом с выраженным козырьком. Паляница выпекалась в Украине по особым случаям как обрядовый хлеб, символ солнца, гостеприимства и благополучия. Очень вкусный хлеб в лучших традициях хлебопечения. Масса: 700 гр.

Себестоимость 1 тонны продукта: 12,9 тыс. руб.

Цена реализации 1 тонны продукта: 20,7 тыс. руб.

9) Булка "Для сэндвичей"

Булочка из несладкого слоеного теста для горячих и холодных бутербродов, сэндвичей. Воздушная структура выпечки особенно хорошо

проявляется в разогретом состоянии. Подходит и для сладких начинок. Масса: 80 гр.

Себестоимость 1 тонны продукта: 13,7 тыс. руб.

Цена реализации 1 тонны продукта: 21,9 тыс. руб.

#### 10) Мини-багет "8 злаков"

Багет «8 злаков» содержит уникальное сочетание злаковых культур. Он ценен повышенным содержанием белков, витаминов, пищевых волокон и таких жизненно важных микроэлементов как железо, фосфор, магний и кальций, которые повышают умственную активность и работоспособность организма. Масса: 150 гр.

Себестоимость 1 тонны продукта: 15 тыс. руб.

Цена реализации 1 тонны продукта: 24,1 тыс. руб.

#### 11) Булка "Ароматная"

Булочка "Ароматная" темная с добавлением солода и кориандра. Смесь пряностей придаст любому блюду неповторимый акцент. Прекрасно дополнит блюда из мяса и рыбы. Масса: 30 гр.

Себестоимость 1 тонны продукта: 13,6 тыс. руб.

Цена реализации 1 тонны продукта: 21,7 тыс. руб.

#### 12) Булка "Нива"

Булочка "Нива"-классическая булочка из муки высшего сорта. Подается к первым блюдам и закускам. Отлично сочетается со свежим сливочным маслом. Масса: 30 гр.

Себестоимость 1 тонны продукта: 13,7 тыс. руб.

Цена реализации 1 тонны продукта: 21,8 тыс. руб.

#### 13) Хлеб "8 злаков"

Хлеб «8 злаков» содержит уникальное сочетание злаковых культур. Он ценен повышенным содержанием белков, витаминов, пищевых волокон и таких жизненно важных микроэлементов как железо, фосфор, магний и кальций, которые повышают умственную активность и работоспособность организма,



улучшают память, работу сердца и системы кровообращения, укрепляют нервную систему. Масса: 300 гр.

Себестоимость 1 тонны продукта: 13,3 тыс. руб.

Цена реализации 1 тонны продукта: 18,1 тыс. руб.

#### 14) Хлеб "С отрубями"

Сорта хлеба с пшеничными отрубями были специально разработаны для профилактики работы желудочно-кишечного тракта. Кроме витаминов, основное достоинство пшеничных отрубей - повышенное содержание (около 8%) клетчатки, которая улучшает перистальтику кишечника, способствует очищению организма от токсинов. Масса: 200 гр.

Себестоимость 1 тонны продукта: 12,8 тыс. руб.

Цена реализации 1 тонны продукта: 20,6 тыс. руб.

#### 15) Батон "Веторон"

Для тех, кто ведет активный образ жизни и не хочет тратить время на болезни, специально разработан этот хлеб. Содержащийся в нем бета-каротин (провитамин А) способствует улучшению обмена веществ, играет важную роль в формировании костей и зубов, участвует в синтезе зрительного пигмента сетчатки и восприятию глазом света. Масса: 400 гр.

Себестоимость 1 тонны продукта: 13,1 тыс. руб.

Цена реализации 1 тонны продукта: 20,9 тыс. руб.

#### 16) Хлеб "Витязь"

Содержит пророщенное солодованое ржаное зерно, которое имеет в своём составе особые минералы, антиоксиданты, витамины и полисахариды, способствующие улучшению обмена веществ, работы сердца, укреплению лёгких и снижению уровня холестерина в крови. Масса: 400 гр.

Себестоимость 1 тонны продукта: 12 тыс. руб.

Цена реализации 1 тонны продукта: 19,3 тыс. руб.

#### 17) Хлеб "Чемпион"

Хлеб из серии "Здоровое питание". Он для тех, кто ведет активный образ жизни и не хочет тратить время на болезни. Уникальный состав благоприятно влияет на систему пищеварения, улучшает иммунитет. Масса: 300 гр.

Себестоимость 1 тонны продукта: 13,7 тыс. руб.

Цена реализации 1 тонны продукта: 21,9 тыс. руб.

#### 18) Хлеб "Фитнес"

Хлеб "Фитнес" содержит в себе уникальное сочетание бета-каротина, который способствует улучшению обмена веществ, играет важную роль в формировании костей и зубов, семена льна, кунжута, овсяные хлопья благоприятно влияют на систему пищеварения, снижают уровень холестерина в крови. Благодаря такому составу хлеб "Фитнес" можно включать в рацион различных диет. Масса: 300 гр.

Себестоимость 1 тонны продукта: 13,7 тыс. руб.

Цена реализации 1 тонны продукта: 21,9 тыс. руб.

Себестоимость каждого продукта вычислена на основании рецептуры изделия и цен на ингредиенты с учетом затрат на электроэнергию и воду (на тонну продукции).

Цена реализации – средняя цена за аналогичные изделия по отрасли.

### **3.4 Анализ и оценка рынка**

За последние годы значительно сократилось производство хлеба традиционным способом. Это вызвано тем, что потребитель отказывается от заводской продукции в пользу свежесдобитой.

На фоне падения рынка хлеба сегмент замороженных полуфабрикатов позывает высокие темпы роста, что связано с развитием пекарен в торговых сетях и ресторанах. Также большое влияние оказывает развитие точек по выпечке и продаже замороженного хлеба, для открытия которых не требуется больших вложений. За 2015 год рынок увеличился на 90%, в 2016 – на 20%.

Хлеб длительного хранения уменьшает долю на рынке продукции с коротким сроком хранения. Объемы данных типов (в тыс. тонн) за последние 2 года выражены на графиках (рисунки 7 и 8).

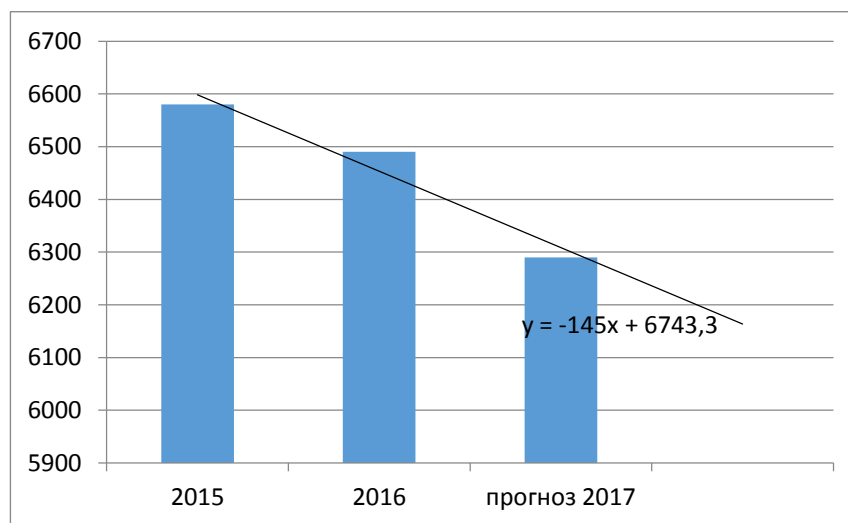


Рисунок 7 -Объем рынка хлебов с длительным сроком хранения

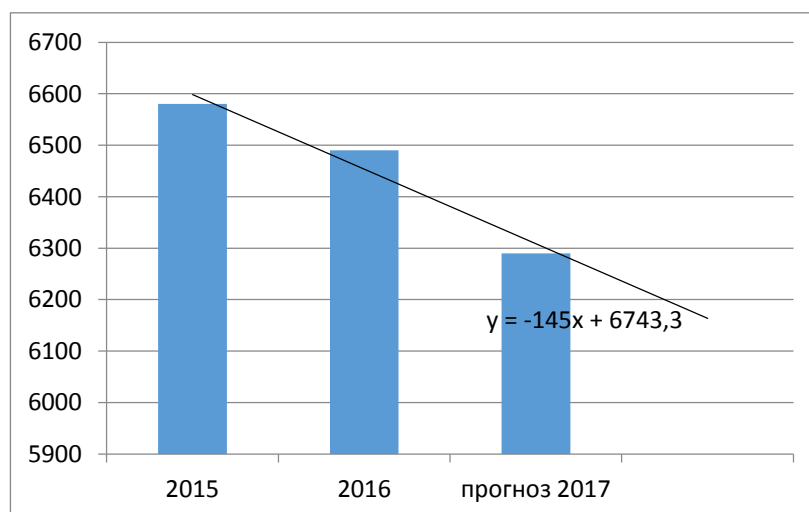


Рисунок 8- Объемы рынка хлебов с коротким сроком хранения

На европейском и американском рынках замороженный хлеб занимает около 90% рынка, в России – порядка 10-15%, что говорит о больших перспективах развития данной деятельности.

Наиболее перспективные категории на рынке замороженной выпечки - это хлеб и булочки, а так же традиционные французские багеты.

По мнению экспертов, освоение новых технологий и переход крупных хлебозаводов на производство замороженного хлеба позволит приблизиться к западной ситуации.

### 3.5 План маркетинга

Основные потребители производимой продукции – торговые сети с оборудованием для допекания полуфабрикатов, кафе и рестораны, точки продажи свежеспеченного хлеба.

Специфика продукции позволяет сбывать продукцию по всей Самарской области, так как имеет долгий срок хранения. Продукция транспортируется в специально оборудованных фургонах с холодильным оборудованием. Замороженный хлеб фасуется в специальные короба по 12-25 штук изделий.

Предполагаемый объем продаж – 13,2 тонны в сутки.

На основе анализа спроса на виды выпечки решено производить продукцию в соотношении, выраженном на диаграмме (рисунок 9)

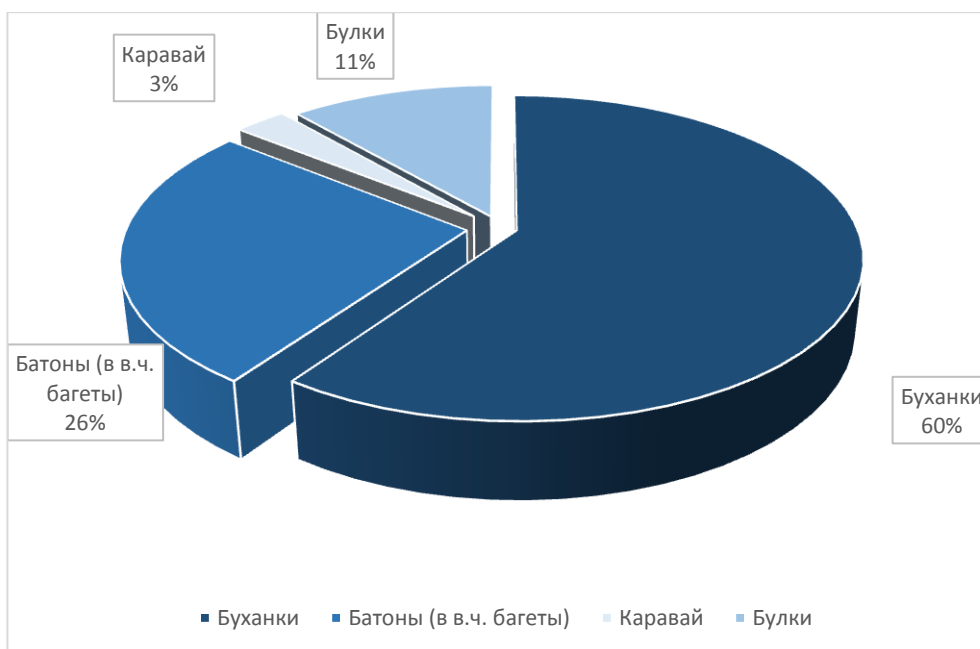


Рисунок 9- Категории продукции и их доли от общего объема

На данный момент все потребители замороженного хлеба в самарской и соседних областях закупают полуфабрикаты у производителей из других

регионов России, переплачивая за дальнюю доставку. Поэтому открытие такого производства в Самаре позволит занять большую долю Самарского рынка, переманив потребителей более низкими ценами.

На текущий момент потребители покупают полуфабрикаты из других регионов в среднем по 26-30 тыс. руб. за тонну. ИП «Сергеева А.А.» планирует продавать по цене 18-24 тыс. руб. за тонну.

Для поиска потребителей планируется рассылка прайс-листов и предложений потенциальным потребителям, таким как торговые сети, кафе, рестораны города и области. Также будет создан отдельный раздел на сайте предприятия, описывающий достоинства продукции, ассортимент и краткую технологию производства.

### 3.6 План производства

Производство планируется открыть на имеющихся площадях, оборудованных под пищевое производство.

Для деятельности цеха необходимо профессиональное оборудование. Цех производства замороженного хлеба схож с цехом «традиционного» выпекания, однако есть существенное отличие – это наличие мощных камер шоковой заморозки и морозильных камер для хранения готовой продукции. Данное оборудование имеет очень высокую стоимость, поэтому данная деятельность и требует больших финансовых вложений. Полный список необходимого оборудования, их мощностей, а так же информация о количестве и ценах представлена в таблице 9.

Таблица 9 – Технологическое оборудование

Оборудование	Кол-во	Мощность, кВт/ч	Часы в сутки	Цена, руб.	Стоимость, руб
Мукопросеиватель МПМ-800	3	1,1	12	67 900	203700
Водомерный бачок АВБ-100	5	0,75	12	43000	215000
Солемерный бочок АСБ-20	5	0,75	12	24000	120000

Тестомесительная машина ТММ-1М	2	4,5	12	630000	1260000
Дежеопрокидыватель ПО-1	2	2,8	12	153000	306000
Тестоделительная машина А2-ХТН	2	3	12	143000	286000
Тестоокруглительная машина Т1-ХТН	2	1,1	12	450000	900000
Расстоечный шкаф А2-ХРА	5	1,1	16	206570	1032850
Печь ФТЛ-2	2	1,7	12	1562500	3125000
Шкаф шоковой заморозки ICEMATIS T40-150	8	7	14	2200000	17600000
Камера морозильная КХ-12.6	3	4	24	950000	2850000
ИТОГО					27 359 850

Доставка сырья проходит из склада в мукопросеиватель расположенный в около входа в склад. Далее идут против часовой стрелки машины работающие по принятой технологии приготовления теста. Водяной и солемерный бачок, дежа тестомесильной машины. Тестомес расположен таким образом, что откатываемая дежа с готовым тестом подается к дежеопрокидывателю. Далее расположены тестоделитель и тестоокруглитель таким образом что готовые куски укладываются в формы и переходят в расстоечный цех где происходит расстойка и предварительная выпечка хлеба

Есть 2 основных способа заморозки хлеба. Все процессы по обработке теста (замес, брожение, резка, фасовка) практически идентичны для всех вариантов. Затем начинаются отличия. При первом способе хлеб выпекают до готовности на 70-90%. Затем хлеб подвергается "глубинной" заморозке в специальных морозильных камерах, куда поступает по конвейеру. Температура в таких камерах опускается до — 35 градусов. Затем хлеб пакуется в "нулевой" камере (температура 0 градусов) и помещается в морозильные шкафы, где и хранится при температуре –18.

Для доставки полуфабрикатов потребителям необходимо приобрести 15 фургонов ГАЗ 3302, оборудованных морозильным оборудованием. Цена одной машины – 853 000 рублей. Для производства также необходима электроэнергия

(на тонну 30 кВт/ч по цене 4,4 руб./кВт/ч) и вода (0,45 на 1 тону по цене 24,63 руб.).

### 3.7 Организационный план

Инвестиционный проект составлен на 5 лет периодами в 1 квартал. На монтажно-подготовительные работы отведено 3 месяца (первый квартал). Из них 0,5 месяца на закупку оборудования, 2 месяца на монтаж, 0,5 месяца на подготовку к запуску производства. В течение четвертого месяца параллельно будет осуществлен набор производственного персонала и пополнение автопарка. Со второго квартала планируется начало основной деятельности цеха.

Для работы цеха необходим персонал в количестве 18 человек. Информация о персонале и заработной плате представлена в таблице 10.

Таблица 10 – Персонал и заработная плата

	Кол-во чел.	Мес. оклад, тыс. руб.
<b>Производственный персонал</b>		
Инженер-технолог	1	32,5
Пекари и формовщики	12	15,6
<b>Вспомогательный персонал</b>		
Вспомогательный персонал	4	6,5
<b>Административный персонал</b>		
Начальник цеха	1	55
<b>ИТОГО</b>	<b>18</b>	<b>109,6</b>

Руководителем цеха является **начальник цеха**. Он руководит производственно-хозяйственной деятельностью, отвечает за выполнение производственного плана и эффективное использование оборотных и основных средств, осуществляет работу по внедрению оптимальных форм организации труда и снижению издержек производства, координирует работу персонала, подбирает кадры и следит за соблюдением персоналом правил и техники безопасности.

На должность **инженера-технолога** назначается лицо, имеющее высшее техническое образование. Необходимый стаж – 3 года.

Инженер-технолог отвечает за разработку и внедрение технологических процессов, за составление планов размещения оборудования, за расчет мощностей и загрузки оборудования. Он устанавливает порядок действий и составляет операционный маршрут производства изделий, следит за качественными и количественными характеристиками выпускаемой продукции.

**Пекари и формовщики** должны иметь среднее профессиональное образование, иметь стаж работы не менее 3 лет.

В категорию вспомогательного персонала войдут уборщики и обслуживающий персонал.

Весь персонал нанимается официально на постоянных условиях, предусмотренных Законом.

### **3.8 Оценка рисков и финансовый план**

Для анализируемого проекта существуют следующие систематические риски, которые могут повлиять на деятельность:

- политическая нестабильность;
- резкие колебания рыночной конъюнктуры;
- изменения в сфере законодательства;
- снижение темпов развития экономики в стране.
- природные стихийные бедствия.

На данные риски невозможно повлиять или предотвратить.

Далее описаны риски, на которые можно оказать воздействие или предупредить их.

*Риск снижения конкурентоспособности.*

Данный риск может возникнуть в связи с:

- выходом на рынок крупных конкурентов;
- снижением качества продукции.



Способы предупреждения: постоянный мониторинг ситуации на рынке, своевременные меры по борьбе с новыми конкурентами. Необходим постоянный контроль качества продукции, соответствие установленным стандартам.

*Риск повышения цен на сырье.*

Для сокращения данного риска к минимуму необходимо:

- тщательно выбирать поставщиков сырья;
- следить за тенденциями развития отраслей, связанными с деятельностью производства;
- разрабатывать эффективные механизмы управления себестоимостью.

*Риск снижения рентабельности.*

Данный риск может возникнуть по следующим причинам:

- неэффективная деятельность логистики;
- неэффективная закупочная политика;
- снижение объемов реализации.

Для предупреждения подобных рисков необходимо своевременно реагировать на рыночную ситуацию, анализировать текущие результаты производственной и маркетинговой деятельности.

*Риск утраты управляемости*

Данный риск возможен в связи с:

- изменением руководства предприятия;
- снижением прозрачности учета;
- систематическими технологическими нарушениями на производстве;
- неэффективной системой автоматизации бизнес-процессов.

Для предупреждения риска создается система автоматизации, с которой возможно работать удаленно. Также необходимо строго придерживаться

принципов учета, оперативно получать информацию о деятельности, а также использовать программы для контроля производства со стороны руководства.

В проекте используется одна валюта – рубль (расчеты произведены в тыс. руб.).

По прогнозу Министерства Финансов инфляция в 2017 году составит 12%.

НДС составляет 18%, налог на прибыль стандартный – 20%.

Финансирование осуществляется из собственных средств предприятия.

Реализация продукции начинается со четвертого квартала. Всего будет производиться 18 наименований продукции. Номинальный объем производимой продукции (за один период), затраты на производство и цена реализации представлены в таблице 11.

Так как хлеб не является сезонным продуктом, то в каждом периоде планируется реализовывать по 100% от номинального объема.

В себестоимость продукции входят затраты на сырье (цены указаны в приложении 2), затраты на электроэнергию и воду.

Таблица 11 – Номинальный объем производимой продукции

Наименование	Объем реализации, т	Цена реализации, тыс. руб./т.	Мат. и комплектующие, тыс. руб./т.
Булочка "Брецель"	31,2	20,70	12,94
Хлеб "Бородинский"	159,0	22,00	13,75
Хлеб "Пряный"	127,2	20,36	12,73
Хлеб "Полевой"	54,6	24,14	15,09
Хлеб "Семейный"	72,0	22,88	14,30
Батон "Нарезной"	81,0	21,55	13,47
Батон "Самарский"	139,8	21,10	13,19
Каравай "Пяляница"	34,2	20,69	12,93
Булка "Для сэндвичей"	32,4	21,95	13,72
Мини-багет "8 злаков"	67,8	24,07	15,05
Булка "Ароматная"	43,8	21,69	13,55
Булка "Нива"	27,0	21,84	13,65

Хлеб "8 флагов"	81,6	18,08	11,30
Хлеб "С отрубями"	62,4	20,55	12,85
Батон "Веторон"	21,0	20,94	13,09
Хлеб "Витязь"	57,0	19,28	12,05
Хлеб "Чемпион"	40,2	21,91	13,69
Хлеб "Фитнес"	55,8	21,88	13,67

Для функционирования цеха необходимы следующие инвестиции:

- 1) Инвестиции в оборудование, представленное в разделе 3.6, в размере 27898550 рублей. В цену входит доставка и монтаж оборудования. Амортизация оборудования – 10 лет. Метод списания – линейный.
- 2) Покупка фургонов для транспортировки готовой продукции к потребителям. Стоимость 15 фургонов - 12795000 рублей.

Таким образом, общий объем инвестиционных затрат составит 40694 тыс. рублей. Прочие прямые затраты составляют 1%, прочие административные общезаводские расходы – по 3% от прямых затрат, транспортно-заготовительные расходы составляют 3% от выручки. Ежемесячные затраты на оплату труда составляют 300700 рублей. Доходы и расходы проекта выражены на графике (рисунок ). Для анализа эффективности проекта необходимо высчитать ставку дисконтирования, в которую входит ставка рефинансирования, инфляция и коэффициент риска.

Так как производство будет осваиваться на имеющихся территориях комбината и аналогично основной деятельности организации, то для проекта выбран низкий размер риска в размере 4%. Показатели денежных потоков показаны в таблице 12.

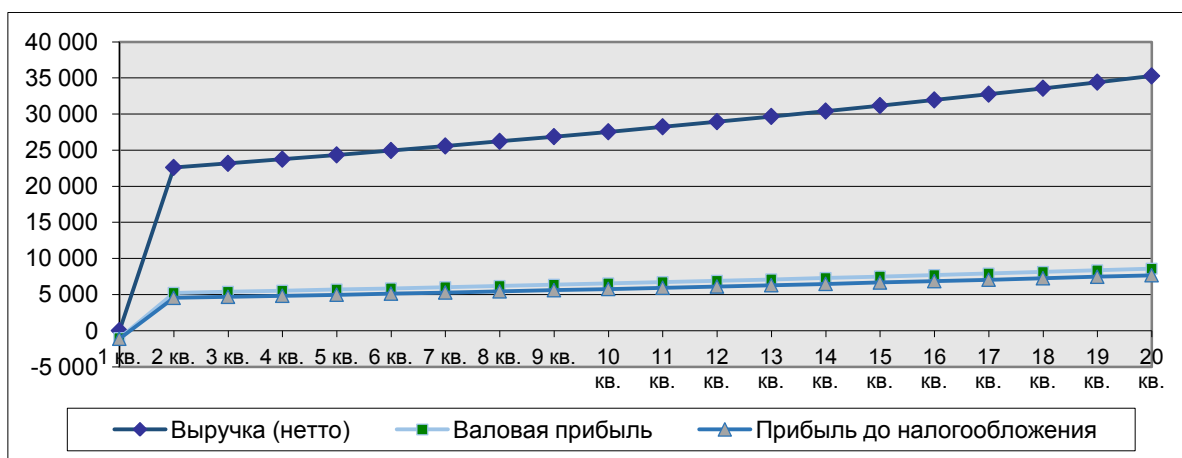


Рисунок 10 – Доходы и расходы проекта

Таблица 12 – Денежные потоки

	«0»	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	5 кв.	6 кв.	7 кв.
Денежные потоки от операционной деятельности	0	5 808	2 358	4 270	4 352	4 463	4 668	4 594
за исключением процентов по кредитам	0	0	0	0	0	0	0	0
Денежные потоки от инвестиционной деятельности	-40 694	-1 969	-282	-116	-61	-63	-67	-60
Чистый денежный поток	-40 694	3 839	2 076	4 154	4 292	4 401	4 600	4 534
Дисконтированный чистый денежный поток	-40 694	3 631	1 857	3 514	3 433	3 330	3 292	3 069
Дисконтированный поток нарастающим итогом	-40 694	-37 062	-35 206	-31 692	-28 259	-24 929	-21 638	-18 569
	8 кв.	9 кв.	10 кв.	11 кв.	12 кв.	13 кв.	14 кв.	15 кв.
Денежные потоки от операционной деятельности	4 823	4 935	5 060	5 291	5 208	5 466	5 592	5 734
за исключением процентов по кредитам	0	0	0	0	0	0	0	0
Денежные потоки от инвестиционной деятельности	-71	-69	-71	-76	-67	-80	-77	-80

Продолжение таблицы 12

Чистый денежный поток	4 752	4 866	4 990	5 215	5 140	5 386	5 515	5 654
Дисконтированный чистый денежный поток	3 041	2 945	2 856	2 824	2 632	2 608	2 526	2 449
Дисконтированный поток нарастающим итогом	-15 528	-12 582	-9 726	-6 902	-4 271	-1 662	863	3 312
	16 кв.	17 кв.	18 кв.	19 кв.	20 кв.	Итого		
Денежные потоки от операционной деятельности	5 995	5 900	6 192	6 334	6 494			
за исключением процентов по кредитам	0	0	0	0	0			
Денежные потоки от инвестиционной деятельности	-85	-76	-90	-87	-90			
Чистый денежный поток	5 909	5 824	6 102	6 247	6 405			
Дисконтированный чистый денежный поток	2 421	2 256	2 236	2 165	2 099	14 488		
Дисконтированный поток нарастающим итогом	5 733	7 989	10 224	12 389	14 488			

Данные по сроку окупаемости, показателю NPV, дисконтированному сроку окупаемости и внутренней норме рентабельности проекта представлена в таблице 13.

Таблица 13 - Эффективность инвестиций

Простой срок окупаемости	2,41	
Читая приведенная стоимость (NPV)	14 488	Тыс руб
Дисконтированный срок окупаемости	3,41	года
Норма доходности полных инвестиционных затрат	33,3%	
Модифицированная IRR	32,9%	
Средневзвешенная стоимость капитала	25%	

Анализируя полученные результаты можно сделать вывод, что проект является эффективным, так как:

- чистая приведенная стоимость имеет положительное значение, что означает превышение притока денежных средств над оттоком;
- дисконтированный срок окупаемости – 3,41 года (см. рисунок 8), а значит, что и срок возмещения инвестиций меньше срока проекта;
- внутренняя норма рентабельности (42,6%) больше ставки дисконтирования.

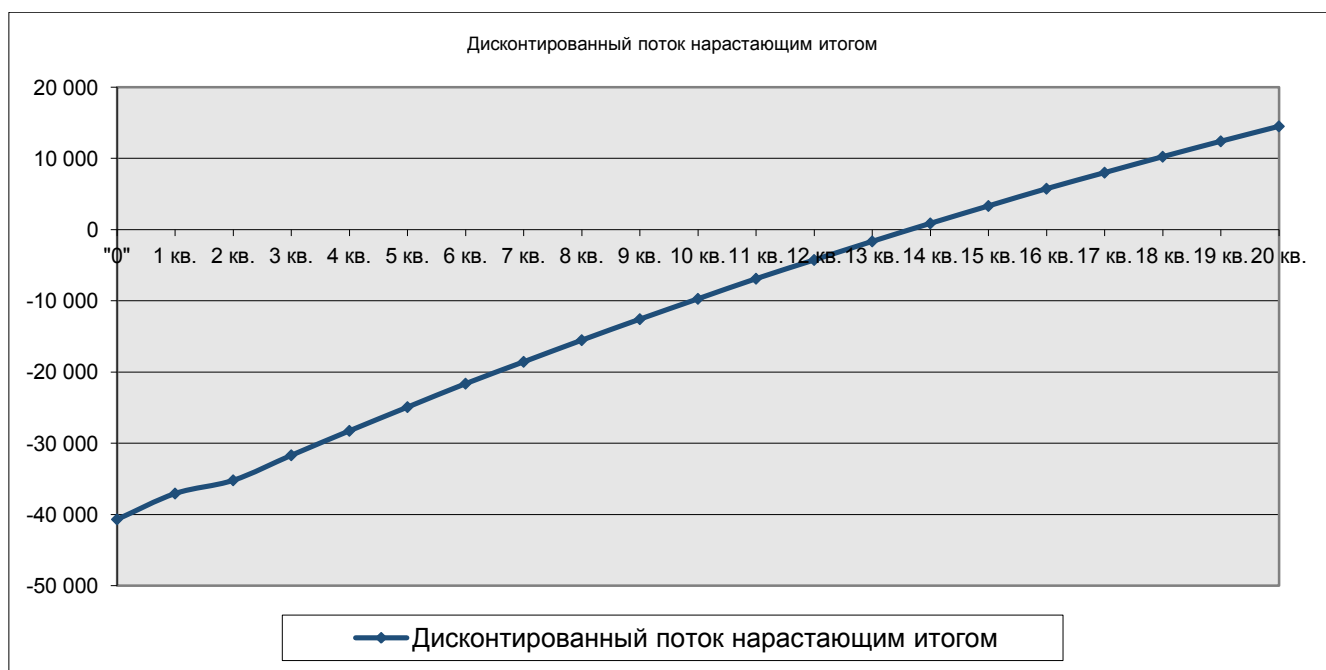


Рисунок 11 – Окупаемость проекта

Таким образом, данный инвестиционный проект можно с уверенностью назвать эффективным. Инвестиции в него целесообразны, и будут приносить стабильный доход.

В разработанном бизнес - плане рассматривается открытие цеха производства замороженного хлеба на ИП «Сергеев А.А.». Замороженный хлеб является перспективным продуктом на рынке хлебопечения, доля которого последние года растет на 50% ежегодно.

На данный момент все потребители замороженного хлеба в самарской и соседних областях закупают полуфабрикаты у производителей из других регионов России, поэтому открытие такого производства в Самаре позволит занять большую долю самарского рынка хлебопечения, переманив потребителей более низкими ценами.

Основные потребители производимой продукции – торговые сети с оборудованием для допекания полуфабрикатов, кафе и рестораны, точки продажи свежесдобитого хлеба.

Общий объем инвестиционных затрат составит 40 694 000 рублей.

Финансирование планируется осуществлять за счет собственных средств.

Проект спланирован на 5 лет, является эффективным и финансово-состоятельным. Основные показатели эффективности инвестиционного проекта:

- Простой срок окупаемости затрат – 2,44 года;
- Чистая приведенная стоимость (NPV) – 14 488 000 рублей;
- Дисконтированный срок окупаемости – 3,41 года;
- Внутренняя норма рентабельности – 42,6%
- Норма доходности полных инвестиционных затрат – 33,3%

Реализация данного проекта позволит индивидуальному предпринимательству «Сергеев А.А.» выйти на новый рынок, занять прочные позиции, обеспечить потребителей более выгодной продукцией. Предприятие сможет получать стабильную прибыль от данного вида деятельности, что улучшит общие финансовые показатели.

## Заключение

В результате выполнения данной выпускной квалификационной работы цель, которая заключалась в изучении теоритических основ бизнес-планирования, разработке и оценке инвестиционного проекта для ИП «Сергеев А.А.», была выполнена в полном объеме.

В ходе решения задач исследования были получены следующие результаты и выводы:

1. В ходе изучения теоритических основ бизнес-планирования выявлена практическая важность разработки инвестиционных проектов для эффективной дальнейшей деятельности предприятия.

2. Проведение комплексного анализа финансово-хозяйственной деятельности индивидуального предпринимательства «Сергеев А.А.» позволило выявить проблему снижения спроса и роста убытка от продаж, а также обосновать необходимости разработки бизнес-плана открытия цеха производства замороженного хлеба – перспективного и прибыльного товара.

3. Разработан подробный бизнес-план, учитывающий все аспекты деятельности, проработан ассортимент, объемы реализации, необходимые производственные мощности, учтены все затраты на производство и персонал, описан целевой рынок, найдены каналы сбыта продукции.

4. Был произведен анализ эффективности инвестиционного проекта, в результате которого был сделан вывод, что проект является эффективным (чистый дисконтированный доход составит 14 488 тыс. руб), окупаемым (срок окупаемости равен 3,41 годам), а инвестиции рентабельны и целесообразны (норма рентабельности – 42,6%).



## Список литературы

1. Баринов, В.А. Бизнес-планирование: Уч. пособие. – 3-е изд. – М.: ФОРУМ, 2009. — 256 с.
2. Бизнес-планирование: Учебник для вузов/ Под ред. В.М Попова, С.И. Ляпунова, С.Г. Млодика. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 816 с.
3. Головань, С.И. Бизнес-планирование / С.И. Головань – М.: Феникс, 2009. – 320 с.
4. Зингер, М. Презентация бизнес-плана: пример подготовки презентации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // (далее сюда копируйте и вставляете адрес сайта)
5. Липсиц, И.А. Бизнес-план – основа успеха: Практическое пособие / И.А. Липсиц – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2012. – 112 с.
6. Маркова, В.Д. Бизнес-планирование / В.Д. Маркова, Н.А. Кравченко.- М.: Проспект, 2009. – 216 с.
7. Морошкин, В. А. Бизнес-планирование: учебное пособие / В. А. Морошкин, В. П. Буров. — М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2009. — 256 с. — (Профессиональное образование).
8. Морошкин, В. А. Бизнес-планирование: Учебное пособие / В.А. Морошкин, В. П. Буров. — М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2009. — 256 с.
9. Орлова, Е.Р. Бизнес-план: основные проблемы и ошибки, возникающие при его написании / Е.Р. Орлова. – 2-е изд., испр. и доп. – Омега-Л, 2012. – 152 с.
10. Петухова, С.В. Бизнес – планирование / С.В. Петухова.- М.: Омега – Л, 2009. – 236 с.
11. Платонова, Н.А. Планирование деятельности предприятия / Н.А Платонова, Т.В. Харитонова. — М.: Дело и сервис, 2005. – 432 с.

12. Попов, В.Н. Бизнес – планирование / В.Н. Попов, С.И. Ляпунов.- М.: Финансы и статистика, 2009. – 246 с.
13. Просветов, Г. И. Бизнес-планирование: задачи и решения: учебно-практическое пособие / Г. И. Просветов. — 2-е изд., доп. — М. : Альфа-Пресс, 2008. — 255 с.
14. Сборник бизнес-планов с комментариями и рекомендациями / Под ред. В.М. Попова. — М.: Финансы и статистика, 2012. — 488 с.
15. Сборник бизнес-планов: практическое пособие / ред. Ю. Н. Лапыгин. — М.: Омега-Л, 2012. — 310 с.
16. Составление бизнес-плана: нормы и рекомендации.- М.: Книга сервис, 2012. – 346 с.
17. Уткин, Э.А. Бизнес-план компании / Э.А Уткин.- М.: Изд-во «ЭКМОС», 2012. – 102 с.
18. Черняк, В.З. Бизнес планирование: Учебник для вузов.- М. ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 470 с.
19. Шевчук, Д. А. Бизнес-планирование: учеб. пособие / Д. А. Шевчук. — Ростов н/Д.: Феникс, 2010. – 208 с.
20. Как сделать бизнес-план // Портал предпринимателей SMALLBUSINESS.RU URL: [http://smallbusiness.ru/start/biz\\_plan/85/](http://smallbusiness.ru/start/biz_plan/85/) (дата обращения: 15.05.2016).
21. Структура бизнес-плана // БИЗНЕС-СТАРТ. Все для успешного старта бизнеса URL: <http://www.bs-start.ru/index.php/business-plan/structura-biz-plana> (дата обращения: 15.05.2017).
22. Альт-Инвест. Официальный сайт. URL: <http://www.alt-invest.ru/index.php/ru/programmy/opisaniya/alt-invest> (дата обращения: 19.05.2017).

23. Project Expert URL: <https://www.expert-systems.com/financial/pe/> (дата обращения: 19.05.2017).

24. Сервер раскрытия информации: Интерфакс URL: <https://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=28783> (дата обращения: 08.05.2017).

25. ЗАМОРОЖЕННЫЙ ХЛЕБ НОВАЯ БИЗНЕС-ВОЗМОЖНОСТЬ // OpenBusiness URL: [http://www.openbusiness.ru/html/dop6/hleb\\_moroz.htm](http://www.openbusiness.ru/html/dop6/hleb_moroz.htm) (дата обращения: 27.05.2017).

26. Замороженный хлеб // Портал ТО-URAL URL: <http://www.to-ural.ru/мини-производство/529> (дата обращения: 27.05.2017).

27. Интересные факты о технологии частичной выпечки // A Lesaffre Company URL: [http://www.lesaffre.ru/safcenter/technology/partical\\_half-baking.html](http://www.lesaffre.ru/safcenter/technology/partical_half-baking.html) (дата обращения: 28.05.2017).

28. Хлеб в заморозке // Credinform URL: <http://www.credinform.ru/ru-RU/publish/details/0e26f15ba048> (дата обращения: 29.05.2017).

29. Должностная инструкция инженера-технолога // Энциклопедия по трудоустройству Rabotka URL: [http://www.rabotka.ru/job\\_description/145.php](http://www.rabotka.ru/job_description/145.php) (дата обращения: 22.05.2017).

30. РЫНОК ЗАМОРОЖЕННОГО ХЛЕБА РАСТЕТ НА 25-30% В ГОД // OpenBusiness URL: <http://www.openbusiness.ru/html/dop2/hleb.htm> (дата обращения: 27.05.2017).

31. Шоковая заморозка и шоковое охлаждение хлебобулочных и кондитерских изделий // Компания Времена Года URL:

[http://www.vgoda.ru/shokovaja\\_zamorozka\\_i\\_shokovoe\\_okhlazhdenie\\_khlebobu\\_lochnykh\\_i\\_konditerskikh\\_izdelijj.html](http://www.vgoda.ru/shokovaja_zamorozka_i_shokovoe_okhlazhdenie_khlebobu_lochnykh_i_konditerskikh_izdelijj.html) (дата обращения: 30.05.2017).

32. Claw.ru: Техническая энциклопедия URL: <http://tehno.claw.ru/shared/kinder/0760.htm> (дата обращения: 26.05.2017).

33. ТЕХНОЛОГИЯ ПРОИЗВОДСТВА ЗАМОРОЖЕННОГО ХЛЕБА // Аналитический портал химической промышленности NewChemistry URL: [http://www.newchemistry.ru/letter.php?n\\_id=7638](http://www.newchemistry.ru/letter.php?n_id=7638) (дата обращения: 28.05.2017).

34. PROGOROD Новости Самары URL: <http://progorodsamara.ru/news/view/159085> (дата обращения: 16.05.2017).

35. Риски, которым стоит уделить внимание в бизнес-плане // АЛЬТ-Инвест URL: <http://www.alt-invest.ru/index.php/ru/biblioteka/tematicheskie-stati/investitsii-i-otsenka-biznesa/2983-riski-kotorym-stoit-udelit-vnimanie-v-biznes-plane> (дата обращения: 29.05.2017).

36. РАЗДЕЛ БИЗНЕС-ПЛАНА: ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН // OpenBusiness URL: <http://www.openbusiness.ru/bplan/step9.htm> (дата обращения: 22.05.2017).

37. Финансовый план: виды, разделы и главные показатели // Лаборатория бизнес-идей URL: <http://coolbusinessideas.info/finansovyyj-plan-vidy-razdely-i-glavnye-pokazateli/> (дата обращения: 28.05.2017).



Показатель	Код	За 2015 г.	За 2014 г.					
<b>Пассив</b>								
<b>3. Капитал и резервы</b>								
Уставный капитал	1310	90	90	0	100,00	0,02	0,04	-0,02
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	0	0	0		0,00	0,00	0,00
Переоценка внеоборотных активов	1340	0	0	0		0,00	0,00	0,00
Добавочный капитал	1350	13 243	15 904	-2 661	83,27	3,20	7,50	-4,30
Резервный капитал	1360	0	0	0		0,00	0,00	0,00
Нераспределенная прибыль	1370	280 607	121 982	158 625	230,04	67,76	57,49	10,27
в том числе:					0,00	0,00	19,50	-19,50
Нераспределенная прибыль прошлых лет	1371	0	41 371	-41 371		0,00	0,00	0,00
Нераспределенная прибыль отчетного периода	1372	0	80 611	-80 611	0,00	0,00	37,99	-37,99
<b>Итого по разделу 3</b>	1300	293 940	137 976	155 964	213,04	70,98	65,03	5,95
<b>4. Долгосрочные обязательства</b>								
Заемные средства	1410	52 054	35 000	17 054	148,73	12,57	16,50	-3,93
Отложенные налоговые обязательства	1420	0	0	0		0,00	0,00	0,00
Оценочные обязательства	1430	0	0	0		0,00	0,00	0,00
Прочие обязательства	1450	0	0	0		0,00	0,00	0,00
<b>Итого по разделу 4</b>	1400	52 054	35 000	17 054	148,73	12,57	16,50	-3,93
<b>5. Краткосрочные обязательства</b>								
Заемные средства	1510	9 401	10 000	-599	94,01	2,27	4,71	-2,44
Кредиторская задолженность	1520	58 733	29 205	29 528	201,11	14,18	13,76	0,42
Доходы будущих периодов	1530	0	0	0		0,00	0,00	0,00
Оценочные обязательства	1540	0	0	0		0,00	0,00	0,00
Прочие обязательства	1550	0	0	0		0,00	0,00	0,00
<b>Итого по разделу 5</b>	1500	68 134	39 205	28 929	173,79	16,45	18,48	-2,02
<b>БАЛАНС</b>	1700	414 128	212 181	201 947	195,18	100,00	100,00	0,00

## Рецептура изделий

Наименование продукции	Мука 1 сорта, %	Зерно, %	Дрожжи, кг	Соль, кг	Растительное масло, кг	Маргарин, кг	Прочие, кг
Булочка "Брецель"	50%	50%	30	9,5	0	10	11
Хлеб "Бородинский"	60%	40%	40	13	15	0	0
Хлеб "Пряный"	50%	50%	30	17	0	0	0
Хлеб "Полевой"	80%	20%	30	13	0	0	5
Хлеб "Семейный"	70%	30%	30	13	0	0	0
Батон "Нарезной"	60%	40%	20	17	0	0	0
Батон "Самарский"	50%	50%	30	12	16	15	14
Каравай "Пяляница"	50%	50%	40	15	5	0	12
Булка "Для сэндвичей"	60%	40%	30	8	10	0	0
Мини-багет "8 злаков"	80%	20%	20	16	0	0	5
Булка "Ароматная"	60%	40%	20	14	0	10	0
Булка "Нива"	60%	40%	40	10	5	0	0
Хлеб "8 злаков"	30%	70%	30	9,5	0	0	4
Хлеб "С отрубями"	50%	50%	20	8	0	0	8
Батон "Веторон"	50%	50%	10	5	15	15	0
Хлеб "Витязь"	40%	60%	30	8	0	0	0

Хлеб "Чемпион"	60%	40%	40	3	0	0	5
Хлеб "Фитнес"	60%	40%	30	3	0	0	5
<b>Цена за т., руб.</b>	<b>16000</b>	<b>8000</b>	<b>14900</b>	<b>2000</b>	<b>25730</b>	<b>18000</b>	<b>19000</b>



## Отчет о прибылях и убытках (тыс. руб.)

Показатель	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	5 кв.	6 кв.	7 кв.	8 кв.
Выручка (нетто)	0	22 602	23 168	23 748	24 343	24 952	25 577	26 218
- Себестоимость проданных товаров	1 033	17 368	17 784	18 212	18 649	19 098	19 558	20 030
материалы и комплектующие	0	14 126	14 480	14 842	15 214	15 595	15 986	16 386
оплата труда	243	925	948	972	996	1 021	1 046	1 073
налоги, относимые на текущие затраты	63	240	246	253	259	265	272	279
производственные расходы	0	1 350	1 384	1 418	1 454	1 490	1 528	1 566
амортизация	727	727	727	727	727	727	727	727
Валовая прибыль	-1 033	5 234	5 383	5 536	5 693	5 854	6 019	6 188
- Коммерческие расходы	0	0	0	0	0	0	0	0
- Административные расходы	0	505	518	531	544	558	572	586
Прибыль (убыток) от продаж	-1 033	4 729	4 865	5 006	5 149	5 296	5 447	5 602
- Налоги, относимые на финансовые результаты	93	184	180	176	172	168	164	160
- Проценты к уплате	0	0	0	0	0	0	0	0
+ Прибыль (убыток) от прочей реализации	0	0	0	0	0	0	0	0
+ Курсовая разница и доходы от конвертации	0	0	0	0	0	0	0	0
+ Прочие внереализационные доходы (расходы)	0	0	0	0	0	0	0	0
Прибыль до налогообложения	-1 126	4 545	4 686	4 830	4 977	5 129	5 283	5 442



Прибыль до налогообложения	5 604	5 771	5 941	6 116	6 295	6 478	6 666	6 859
- Налог на прибыль	1 345	1 385	1 426	1 468	1 511	1 555	1 600	1 646
<b>Чистая прибыль (убыток)</b>	<b>4 259</b>	<b>4 386</b>	<b>4 515</b>	<b>4 648</b>	<b>4 784</b>	<b>4 924</b>	<b>5 066</b>	<b>5 213</b>

<b>Показатель</b>	17 кв.	18 кв.	19 кв.	20 кв.	Итого
Выручка (нетто)	32 755	33 575	34 416	35 278	<b>541 441</b>
- Себестоимость проданных товаров	24 843	25 447	26 066	26 701	<b>413 488</b>
материалы и комплектующие	20 472	20 984	21 510	22 049	<b>338 400</b>
оплата труда	1 340	1 374	1 408	1 443	<b>22 395</b>
налоги, относимые на текущие затраты	348	357	366	375	<b>5 823</b>
производственные расходы	1 956	2 005	2 055	2 107	<b>32 338</b>
амортизация	727	727	727	727	<b>14 532</b>
Валовая прибыль	7 912	8 128	8 350	8 577	<b>127 953</b>
- Коммерческие расходы	0	0	0	0	<b>0</b>
- Административные расходы	732	750	769	788	<b>12 101</b>
Прибыль (убыток) от продаж	7 180	7 378	7 581	7 789	<b>115 852</b>
- Налоги, относимые на финансовые результаты	124	120	116	112	<b>2 899</b>
- Проценты к уплате	0	0	0	0	<b>0</b>
+ Прибыль (убыток) от прочей реализации	0	0	0	0	<b>0</b>
+ Курсовая разница и доходы от конвертации	0	0	0	0	<b>0</b>

+ Прочие внереализационные доходы (расходы)	0	0	0	0	<b>0</b>
Прибыль до налогообложения	7 056	7 258	7 465	7 677	<b>112 953</b>
- Налог на прибыль	1 693	1 742	1 792	1 842	<b>27 379</b>
<b>Чистая прибыль (убыток)</b>	<b>5 362</b>	<b>5 516</b>	<b>5 673</b>	<b>5 834</b>	<b>85 574</b>