

Бизнес-план:



PARASAT
consulting

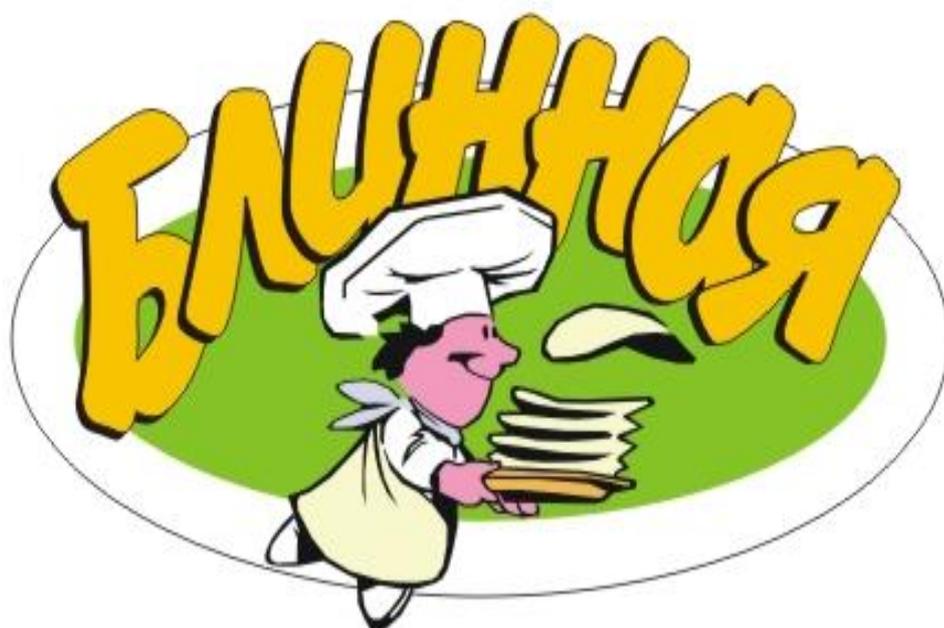


ҚР ҰҚП

НПП РК

АТАМЕКЕН

«Открытие кафе «Блинная»»



СОДЕРЖАНИЕ

№№ разде лов	Наименование разделов	№№ стр.
	Резюме проекта	4-5
I.	Описание проекта	
1.1.	<i>Цель проекта</i>	5-6
1.2.	<i>Место реализации проекта</i>	6
1.3..	<i>Стоимость проекта и источники финансирования</i>	6-7
II.	Описание предприятия	
2.1.	<i>Инициатор проекта</i>	7
III.	Маркетинговый раздел	
3.1.	Анализ рынка	8-10
3.2.	Ситуационный анализ (SWOT)	10-11
3.3.	Стратегия маркетинга	11-12
3.4.	Исследование конкурентной среды	12-13
3.5.	Ценовая политика	13
3.6.	План реализации	13-14
IV.	Организационный раздел	
4.1.	<i>План по персоналу</i>	14
4.2.	<i>Организационная структура</i>	15
V.	Производственный раздел	
5.1.	Описание продукции	15-18
5.2.	Технология производства	19
5.3.	Описание оборудования	19-23
5.4.	Производственная программа	23
VI.	Финансовый раздел	
6.1.	<i>Расчет стоимости единицы продукции и плана затрат</i>	23-24
6.2.	<i>Расшифровка статей доходов от продаж</i>	24
6.3.	<i>Прогноз отчета о прибылях и убытках</i>	24-25
6.4.	<i>Прогноз отчета движения денежных средств</i>	25-26
6.5.	<i>Анализ проекта с помощью простых методов финансовой оценки</i>	26
6.6.	<i>Анализ проекта с помощью динамических методов финансовой оценки</i>	26-27
6.7.	<i>Анализ эффективности проекта в условиях неопределенности</i>	26-27
VII.	Риски и факторы, снижающие риск	27-30

VIII.	Социальный раздел	30
IX.	Экологический раздел	31
№№	Приложения на 13 листах	К-во листов
1	Приложение 1. Производственная программа	1
2	Приложение 2. Прогноз доходов и расходов	1
2.1.	Приложение 2.1. Штатное расписание	1
2.2.	Приложение 2.2. Расчет административных расходов	1
2.3.	Приложение 2.3. Расчет расходов вспомогательного производства	1
2.4.	Приложение 2.4. Расчет расходов основного производства	1
2.5.	Приложение 2.5. Расчет расходов по реализации	1
2.6.	Приложение 2.6. График погашения кредита	1
3	Приложение 3. Прогноз отчета о движении денежных средств	1
4	Приложение 4. Прогнозный баланс	1
5	Приложение 5. Расчет ставки дисконтирования	1
6	Приложение 6. Расчет показателей эффективности проекта	1
7	Приложение 7. Расчет точки безубыточности	1

Резюме проекта

Старинное блюдо, отображающее солнце, известно практически всем людям в независимости от статуса. Блины едят и летом и зимой, следовательно, данный бизнес процветает круглый год. Блины стали отличной альтернативой иностранным гамбургерам и являются одним из самых популярных видов закусок. Раньше блины пекли только дома, однако сейчас блины с различными начинками продаются в передвижных блинных, подаются в кафе и даже входят в меню многих ресторанов.

Кафе «Блинная» создается с целью быстрого и качественного обслуживания посетителей, с максимальным вниманием к нему и предложением наиболее качественных изделий, которые ничем не отличаются от блинчиков домашнего приготовления. В настоящее время изменился темп жизни и многие хозяйки все реже и реже имеют возможность и время для приготовления по настоящему вкусных аппетитных, ароматных блинчиков с разнообразной начинкой.

Многие из нас вспоминают с легкой грустью в душе блинчики, которые готовили для нас наши бабушки и мамы.

Кафе «Блинная» дает возможность вернуть прежние воспоминания с чашечкой горячего чая или стаканом молока и восхитительными, как у бабушки, блинчиками.

Наш ассортимент поначалу будет не особенно широк, однако это ни в коем случае отрицательно не отразится на качестве изделия. Все блюда приготавливаются только из натуральных продуктов.

В будние дни основными посетителями нашего кафе будут студенты, школьники, работники различных организаций. В выходные и праздничные дни наше кафе прекрасно подходит для отдыха всей семьей. Уютный интерьер, приветливый персонал и вкуснейшие блюда создадут прекрасную, незабываемую атмосферу, и вам захочется снова посетить нашу «Блинную».

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

Достоинства создаваемого нами предприятия несомненны:

- ✓ Высокое качество продукции.
- ✓ Свежие и вкусные изделия.
- ✓ Доступные цены.
- ✓ Быстрая окупаемость проекта.

- ✓ Создание 8 рабочих мест.

Финансовая эффективность проекта

Источником окупаемости инвестиций является чистый доход от реализации продукции (Таблица 1).

Таблица 1

Финансово-экономические показатели проекта	Значения
Чистый приведенный доход NPV , тыс.руб	6 001,8
Коэффициент внутренней нормы доходности, IRR	2,82
Индекс рентабельности инвестиций, PI %	78,3
Простой срок окупаемости инвестиций, PP , лет	1,3
Дисконтированный срок окупаемости, DPP , лет	1,8

Таким образом, вложение капитала в данный проект эффективно, так как коэффициент внутренней нормы доходности **IRR** выше 1. Представленный проект является социально значимым и способен в кратчайшие сроки развиваться за счет собственных средств.

Расчет по проекту произведен на 5 лет. Ставка дисконтирования, рассчитана по средневзвешенной стоимости капитала(WACC) и составляет 13 %

I. Описание проекта

1.1. Цели и задачи проекта

Реализация данного проекта подразумевает привлечение финансовых средств на приобретение оборудования, аренды помещения для создания кафе-блинной.

В соответствии с данной целью в работе были поставлены и решены следующие задачи:

- ✓ Выбор технологии производства;
- ✓ Определение ассортимента создаваемой продукции;
- ✓ Выбор места расположения предприятия;

Основной целью данного проекта является:

- ✓ создание предприятия по организации общественного питания кафе «Блинная»

Основные задачи проекта:

- ✓ аренда здания;
- ✓ покупка производственного оборудования;
- ✓ увеличение объемов производства, расширение ассортимента выпускаемой продукции;
- ✓ определение доли рынка и ее увеличение;

1.2. Место реализации проекта

Местом реализации проекта предполагается Восточно-Казахстанская область, город Семей.

1.3. Стоимость проекта, источники финансирования

Общая стоимость проекта по созданию кафе-блинной 3 300 000 (Три миллиона триста тысяч) тенге.

Инвестиционный план

Таблица 2

Структура инвестиционных вложений	Сумма, тыс. тнг
<i>Собственные средства:</i>	300
<i>Заемные средства:</i>	3 000
Производственное оборудование	3 300

В качестве заемных средств, планируется привлечение кредитных ресурсов по Программе «Дорожная карта бизнеса 2020»

Условия кредитования

Таблица 3

Валюта кредита	тенге
Ставка вознаграждения, в год (%)	14
Срок погашения, лет	5
Выплата процентов и основного долга	ежемесячно
Льготный период погашения процентов, мес.	0
Льготный период погашения основного долга, мес.	12
Собственное участие 10 % от суммы кредита	300
Тип погашения основного долга	равными долями

Источником погашения кредита будут являться доходы от реализации продукции. В качестве обеспечения займа и собственного участия в проекте будут предложены основные средства.

II. Описание предприятия

2.1. Инициатор проекта

Инициатором представленного проекта является ИП «xxxxxxxx xx» Индивидуальный предприниматель, в рамках существующих законов Республики Казахстан и принятых на себя обязательств, несет ответственность за успешную реализацию настоящего проекта.

Таблица 4

<i>Наименование предприятия</i>	
<i>Адрес</i>	
<i>Дата регистрации</i>	
<i>Свидетельство</i>	
<i>Контактное лицо</i>	
<i>Контактный телефон</i>	

III. Маркетинговый раздел

3.1. Анализ рынка

Конкуренция на ресторанном рынке Казахстана усиливается. Только оборот рынка фаст-фуд оценивается в 200 миллионов долларов. Причем эксперты прогнозируют, что в год количество ресторанов, кафетерий, пабов и баров будет увеличиваться на 15%. Аналитики считают, что причиной такого роста стала возросшая покупательная способность казахстанцев.

Ресторанный рынок Казахстана в большинстве крупных городов жестко классифицирован. Так, среди заведений общественного питания можно выделить несколько больших групп: рестораны класса «премиум», рестораны для среднего класса, фаст-фуд, а также бары, кафе и кофейни как особые заведения с собственным ассортиментом. Эксперты говорят, рынок ресторанов высокого уровня еще не насыщен. По подсчетам редакции программы «Реальная Экономика» в стране успешно работает не больше 10 мест общественного питания премиум-класса.

Рестораны среднего класса больше всего пострадали от кризиса. Но время поставило все на круги своя. Кстати, именно этот сегмент самый популярный в нашей стране. Здесь, как правило хорошая кухня, уютный интерьер и сравнительно не дорогие цены. Инвесторов привлекает быстрая окупаемость ресторанного бизнеса. Считается, что в среднем вложения в ресторан в Казахстане «отбиваются» за 2–2,5 года. Технологии в сфере услуг обновляются быстрее, чем в промышленности. Идеи легче воплощать, а до достижения результата проходит минимум времени. Понять, привлекло ли посетителей ваше предложение, можно в считанные дни и недели.

В условиях господства рыночных отношений планирование бизнеса теснейшим образом связано с предвидением возможностей сбыта предпринимательского продукта на рынке товаров и услуг. Чтобы наши прогнозные оценки наиболее соответствовали реальной ситуации будущего спроса и объема продаж, мы тщательно исследовали, изучили и проанализировали рынок сбыта, т.е. людей, которые покупают нашу продукцию. Особенности потребительского спроса из года в год меняются, наши соотечественники всё чаще предпочитают питаться не «набегу», а посещать какие-либо заведения от кафе и закусочных до ресторанов премиум-класса, и отдают предпочтение необычным и оригинальным изделиям. Для того чтобы найти своего потребителя, мы планируем предлагать именно ту продукцию, которая его заинтересует.

Но, мало производить вкусную, полезную и необычную продукцию, нужно об этом грамотно рассказать потенциальному потребителю, организовав рекламную компанию.

Сейчас очень популярно заботиться о своём здоровье, поэтому особое внимание при разработке новых рецептур будет обращено на диетическую продукцию и организацию здорового питания.

В нашем кафе всегда будут различные блины очень высокого качества. При изготовлении блинов и другой продукции не будут использоваться консерванты и концентраты. В любое время всегда только свежие и качественные продукты!

Открытие кафе-блинной достаточно перспективно еще и по другой причине.

В нашем городе очень много закусочных и кафе, но специализирующихся на блинах, только одно. Это кафе «Блинок». В нашем кафе блюда будут производиться по своей собственной рецептуре. У нас есть возможность внедрить в производство изделия собственной разработки, где мы можем более гибко, чем на больших производствах, разнообразить ассортимент изделий.

С целью прогнозирования долговременных тенденций рынка, специалистами предприятия были проведены исследования методами:

- наблюдения за временными колебаниями потоков посетителей в торговых точках
- группового исследования посредством интервью и анкетных опросов.

В ходе анализа маркетинговых исследований конъюнктуры рынка, была определена степень его сбалансированности, прежде всего спроса и предложений, привычек и пожелания потребителей по качеству, товарному виду, вкусу и цене предлагаемого товара.

3.2. Ситуационный анализ (SWOT)

SWOT-анализ позволяет нам определить причины эффективной или неэффективной работы предприятия на рынке, это сжатый анализ маркетинговой информации, на основании которого можно сделать вывод о том, в каком направлении хлебопекарня должна развивать свою деятельность и в конечном итоге определить полученные ресурсы по сегментам.

Результатом анализа является разработка маркетинговой стратегии. Для стратегической перспективы, созданных в ходе реализации проекта, особенно значимы сильные стороны, так как они являются основой стратегии для достижения конкурентных преимуществ. В то же время хорошая стратегия требует анализа слабых сторон, для разработки мероприятий по их укреплению или устранению.

При анализе ситуации рынка и потенциала создаваемого предприятия были определены следующие сильные и слабые стороны проекта.

Таблица 5

Сильные стороны	Благоприятные факторы ситуации
<ul style="list-style-type: none"> -высокое качество продукции; - блины и прочая продукция всегда свежеприготовленная; - продукция продается в непосредственной близости от производства; - мобильность предприятия, возможность быстрого реагирования на изменение спроса потребителей; - оснащение современным, высокомеханизированным оборудованием; -эффективность ценообразования; -наличие квалифицированных кадров. 	<ul style="list-style-type: none"> - выгодное расположение; - свободный рыночный сегмент; - быстрая окупаемость проекта
Слабые стороны	Неблагоприятные факторы ситуации и риски
<ul style="list-style-type: none"> - приход новых конкурентов; -повышение объема продаж аналогичных продуктов; -изменение нужд и вкусов покупателей; 	<ul style="list-style-type: none"> - высокая чувствительность потребителей к ценам; - конкуренция на рынке; - форс-мажор; - возможное увеличения тарифов на энергоносители и сырье.

3.3. Стратегия маркетинга

Общую стратегию маркетинга создаваемого предприятия можно сформулировать как внедрение на рынок с целью удовлетворения потребностей покупателей в высококачественной специализированной продукции.

Маркетинговая стратегия на данном этапе заключается в долгосрочном согласовании возможностей производства организации общественного питания, с ситуацией на рынке.

В основе стратегии маркетинга лежат пять стратегических концепций:

- ✓ выбор целевых рынков;
- ✓ сегментация рынка, т. е. выделение конкурентных целевых рынков в рамках совокупного;
- ✓ выбор методов выхода на них;
- ✓ выбор методов и средств маркетинга;
- ✓ определение времени выхода на рынок.

Инструментами реализации маркетинговых мероприятий выступают:

- ✓ совершенствование организационной структуры предприятия;
- ✓ разработка и введение на рынок нового товара;
- ✓ изучение рынков с целью формирования спроса и стимулирования сбыта;
- ✓ увеличение и обучение персонала;
- ✓ активное участие в выставках и ярмарках;
- ✓ создание сервиса и повышение эффективности производства;
- ✓ рекламные мероприятия;
- ✓ управление ценами.

С целью прогнозирования долговременных тенденций рынка общественного питания, специализирующихся на изготовлении блинов, привлеченными специалистами по маркетингу, были проведены исследования этих рынков методами:

- ✓ наблюдения за временными колебаниями потоков посетителей в торговых точках
- ✓ группового исследования посредством интервью и анкетных опросов.

В ходе анализа маркетинговых исследований конъюнктуры рынка, была определена степень его сбалансированности, прежде всего спроса и предложений, привычек и пожелания потребителей по качеству, товарному виду, вкусу и цене предлагаемого товара.

Особенностью спроса на данную продукцию является его ненасыщенность на рынке общественного питания в Казахстане.

3.4. Конкуренция

При всем обилии конкурентов и наличии на рынке многочисленных закусочных, кафе и ресторанов, рынок общественного питания, специализирующийся на изготовлении блинов далек от насыщения. Прежде всего, это связано с энергоёмким и специфичным процессом производства блинов. В этом плане конкурировать с крупными предприятиями очень просто. Ведь, на изменение ассортимента и разработки нового меню небольшого кафе уйдет от силы пара дней, а крупное предприятие должно провести полномасштабную реструктуризацию.

В городе Семей есть единственное предприятие, которое специализируется на изготовлении различных блинов. Это кафе «Блинок». Нельзя сказать, что у нас в городе большой дефицит блинов, продукция которая продается в магазинах, готовится в одном месте, а реализация происходит в различных точках города. В продажу изделия поступают через 8-12 часов после выпечки. Следовательно, в торговую сеть продукция поступает уже остывшей и частично потерявшей свою привлекательность. Практически ни одно предприятие не реализует горячую и свежую выпечку в связи с удаленностью производства от точек реализации.

3.5. Стратегия ценообразования.

При формировании ценовой политики, предприятие учитывает все основные факторы, влияющие на цену своего товара. Исходным фактором цены являются собственные издержки плюс прибыль, учитывая при этом текущее соотношение спроса, предложения и темпы инфляции.

Кроме того, при определении цены учитываются цены конкурентов на аналогичную продукцию, принимая во внимание и то, что в основном потребитель рассматривает цену как показатель качества.

3.6. План реализации

Главная задача, стоящая перед предприятием - расширение рынка сбыта продукции и укрепление завоеванных позиций посредством расширения ассортимента производимых товаров.

В целях следования стратегии развития предприятия тактический план необходимых мероприятий выглядит следующим образом:

- ✓ Использование внутренних потенциальных возможностей для повышения качества продукции.

- ✓ В сегодняшних экономических условиях сохранение отпускных цен на продукцию при стабильной рентабельности.
- ✓ Формирование покупательских предпочтений в сторону продукции предприятия.
- ✓ Расширение клиентурной базы в пределах города.
- ✓ Организация четкой обратной связи с клиентами.
- ✓ Продвижение продукции предприятия всеми доступными рекламными средствами.
- ✓ Обеспечение динамики развития конкурентных преимуществ - цены, качества, стабильности на рынке.
- ✓ Диверсификация продукции на основе разработки новых видов продукции.

Казахстанцы любят смешивать кухни. И концепция ассорти, т.е. концепция предоставления клиентам на выбор блюд сразу нескольких разных, а порой и диаметрально противоположных кухонь доказала свою живучесть. Именно такие кафе сейчас успешнее всего развиваются на рынке. На руку кафе быстрого питания играет, и то, что они рассчитаны, как на клиентов, желающих просто перекусить, так и на клиентов, которые пришли в заведение провести время в приятной компании.

Для завоевания рынка, предполагается постоянное изменение и расширение ассортимента выпускаемой продукции, за счет разработки и внедрения новых видов блинов и расширение ассортимента, основанного на маркетинговых исследованиях потребительского спроса и предпочтения покупателей. Освоение и применение новых технологий производства продуктов питания. А также усиленное продвижение продукции с помощью рекламной компании выпускаемых видов изделий.

Сохранение стабильного, высокого качества выпускаемой продукции позволит рассматривать возможность корректировки ценовой политики для сохранения высокой рентабельности продуктов.

План реализации продукции

Таблица 6

Наименование	Годы реализации проекта					Итого
	I	II	III	IV	V	
Выручка в тыс. тенге						
Блины	1188	1404	1512	1728	1836	7668
Блины с маслом	1287	1521	1638	1872	1989	8307
Блины со сгущенкой	1485	1755	1890	2160	2295	9585
Блины со сметаной	1584	1872	2016	2304	2448	10224
Блины с мясом	2475	2925	3150	3600	3825	15975
Блины с творогом	1980	2340	2520	2880	3060	12780
Чай	594	702	756	864	918	3834
Чай с молоком	594	702	756	864	918	3834
Какао	594	702	756	864	918	3834
Борщ	713	842	907	1037	1102	4601
Рассольник	713	842	907	1037	1102	4601
Солянка	1485	1755	1890	2160	2295	9585
Лапша домашняя	446	527	567	648	688	2876
Харчо	713	842	907	1037	1102	4601
Котлеты	1584	1872	2016	2304	2448	10224
Тефтели	1584	1872	2016	2304	2448	10224
Сосиски	950	1123	1210	1382	1469	6134
Картофельное пюре	792	936	1008	1152	1224	5112
Рис	554	655	706	806	857	3578
Макароны	317	374	403	461	490	2045
Итого	21632	25563	27531	31464	33432	139622

IV. Организационный план

4.1. План по персоналу

Одним из важнейших факторов успешной реализации проекта, считается формирование сплоченной и опытной команды профессионалов, которая обеспечит решение намеченных задач, по осуществлению планов организации и стабильного развития, создаваемого предприятия.

Поэтому, для формирования кадрового состава предприятия, будут привлекаться высококвалифицированные специалисты, имеющие высшее и специальное образование, опыт работы, обладающие высоким

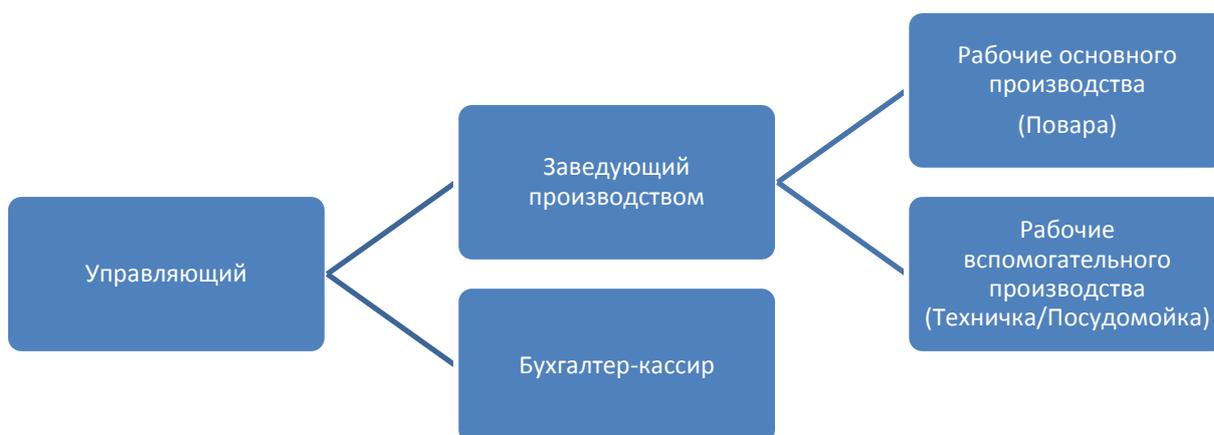
производственным и интеллектуальным потенциалом, способные обеспечить высокий уровень организации и хозяйственной деятельности предприятия.

В соответствии со штатным расписанием количество работников нашего предприятия составит 8 человек, в том числе:

Аппарат управления составляет	-	2
Основное производство	-	5
Обслуживающий персонал	-	1

Для подробного ознакомления смотрите, пожалуйста, *Приложение 2.1*.

4.2. Организационная структура предприятия



V. Производственный раздел

5.1. Описание продукции



Блины и блинчики — мучное блюдо, готовится из жидкого теста, выпекается на раскалённой сковороде; обычно имеет круглую форму. Блины, возможно, были первым блюдом, которое стали

готовить из муки. Рецепты блинов встречаются практически у всех народов: русские блины, французские блинчики (*crêpes*), *палачинки*, английские *pancakes*, индийская *доса*, эфиопская *инджерра* и другие.

Тесто для блинов, бездрожжевое или дрожжевое, готовится на основе муки: пшеничной, гречневой, овсяной, рисовой. Бездрожжевые (пресные) блины — самые простые и быстрые. Пресные блины готовят на молоке, воде, кефире, простокваше, йогурте, ряженке, на слабом алкоголе — медовухе, пиве. Классические дрожжевые блины (особенно гречневые) делаются на опаре.

Считается, что традиционные блины всегда делались именно опарным способом (из дрожжевого теста). Использование соды при приготовлении теста для блинов заимствовано на Западе сравнительно недавно.



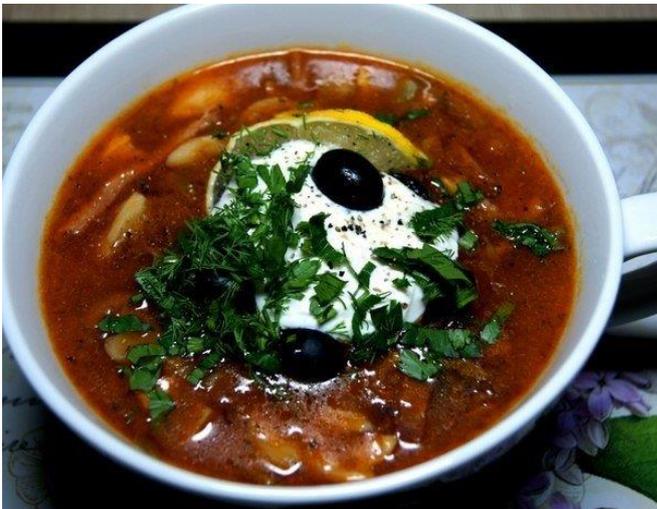
Несмотря на внешнюю простоту и незатейливость блюда, приготовление блинов и блинчиков требует определенного мастерства и сноровки, иначе — первый блин комом. Необходимо знать два нехитрых правила для того, чтобы блины не прилипали к сковороде и хорошо переворачивались. Во-первых, в тесто добавляют растительное масло, а во-вторых, блины нужно обжаривать на прокаленной, хорошо разогретой сковороде. Печь блины лучше на растительном масле или несоленом сале.



Блины фаршированные вкуснее вдвойне: правильно приготовленные блины вкусны сами по себе, а тут ещё и начинка.

Блины фаршированные — рецепт более сытный, чем обыкновенные блины. С какой только начинкой не делают фаршированные блины! Рецепт фаршированных блинов вы можете подобрать исходя из

своих предпочтений. Готовят блины фаршированные творогом, блины фаршированные мясом, блины фаршированные грибами, блины фаршированные ветчиной и сыром, блины фаршированные семгой. Рецепт фаршированных блинов обычно состоит из двух частей: сначала готовим блины, потом начинку, которой и фаршируем блины. Иногда блины на фаршированные доготавливают, обжаривая их уже свёрнутые на сковороде. Но блины и сами могут выступать в роли начинки. Взять, к примеру, рецепт курица фаршированная блинами.



Солянка - густой суп, рецепт которого предусматривает его приготовление на крутом мясном, рыбном или грибном бульоне. Разновидности солянки бывают настолько густыми, что некоторые их относят не к первым блюдам, а ко вторым. Кроме того, солянкой также называют тушеную капусту с различными наполнителями.

Солянка - характерное блюдо русской кухни, а словосочетание «**сборная солянка**» в русском языке даже стало идиомой, обозначающей смесь из самых разнородных ингредиентов.

Название «**солянка**» произошло от названия блюда «селянка» - характерного сельского кушанья. Рецепт солянки, точнее, селянки, был прост: остатки различных продуктов селяне смешивали в котле, и варили.

Так и родился рецепт солянки сборной мясной. Со временем солянка менялась, стала популярным ресторанным блюдом. Рецепт приготовления солянки приобрёл классическую формулу. Сегодня как приготовить солянку вам скажет любой повар, как готовить солянку знает каждая опытная хозяйка. Приготовление солянки одновременно простой и сложный процесс. Как варить и как сварить солянку? Сначала необходимо приготовить ингредиенты солянки, а потом её «собирать». Рецепт солянки сборной, он же - рецепт солянки классической, обязательно включает минимум четыре разновидности мяса или мясных изделий: варёное мясо, обжаренное, сосиски, колбасы и т.п. Затем идут маринованные грибы, маринованные или солёные огурцы, лук и морковь, томатная паста, маслины. Солянку подают с лимоном и ложкой сметаны. Но рецепт мясной солянки не единственный. В зависимости от того, что вы будете добавлять в солянку, вы получите рецепт солянки рыбной, рецепт солянки с колбасой, рецепт солянки из капусты, рецепт солянки с грибами, рецепт солянки овощной, рецепт солянки по-грузински, рецепт солянки домашней.

Тефтели – блюдо из мясного фарша в виде шариков. Чуть ли не в каждой кухне мира существует похожее блюдо, поэтому приготовление тефтелей отличается многообразием. При этом считается, что как приготовить тефтели впервые придумали турецкие народы, не даром на Востоке до сих пор существует турецкое блюдо «кюфта».



Восток в очередной раз пленил Запад, когда как готовить тефтели узнали в Европе. Со временем название изменилось на «тефтели», рецепт приготовления менялся сквозь века, от народа к народу. Сегодня рецепт тефтелей отличается от рецепта котлет в первую очередь добавлением в фарш различных круп и овощей. Например, широко известны тефтели с рисом.

Самые распространённые – мясные тефтели, например, тефтели из фарша, составленного из свинины и говядины. Кроме этого, делают рыбные тефтели, куриные тефтели, или, иначе, тефтели из куриного фарша. Как

правило, готовят тефтели с подливкой или в соусе: тефтели в сметанном соусе, тефтели в томатном соусе. Соус для тефтелей или подлива для тефтелей может быть острой, кисловатой, даже сладкой – тут уж дело вкуса. Тефтели, рецепт которых нам наиболее привычен, делают из мясного фарша, хлеба, лука, яиц, специй. Также в состав тефтелей могут входить рис, томатная паста, панировочные сухари, чеснок. Чаще всего шарики из фарша сначала обжаривают, а потом тушат в соусе. Но также готовят и тефтели в духовке. Если вы не знаете, как сделать тефтели с хрустящей корочкой, то попробуйте обвалять их перед обжаркой в панировочных сухарях. Если вы хотите сделать ваши тефтели нежными, вам обязательно понадобится рис и рецепт Тефтели с рисом.

На начальном этапе работы кафе в нашем меню будут традиционные блины с маслом, со сметаной, фаршированные блины с творогом и с мясом, также будут подаваться горячие первые и вторые блюда: борщ, рассольник, солянка, котлеты и тефтели с различными гарнирами и т.д.

В последующем мы планируем разнообразить и расширить наше меню.

5.2. Технология производства

Организация технологического процесса

Для обеспечения выпуска продукции высокого качества в необходимом количестве и ассортименте составляется технологический план выпускаемой продукции, направленный на выполнение установленных норм выхода готовых изделий и строгое соблюдение технологической дисциплины производства.

Для каждого вида изделий, в соответствии с утвержденными технологическими инструкциями составляется производственная рецептура, уточняется, режим приготовления и рассчитываются технологические нормативы. При выборе технологического варианта решающее значение имеет высокое качество и товарный вид изделия. Производственная рецептура по каждому изделию разрабатывается технологом, с учетом качества перерабатываемого сырья, результатом пробных выпусков и ряда других факторов.

Производственный цикл

Длительность производственного цикла складывается из технологического времени необходимого для: превращения исходного сырья в готовый продукт, транспортировки предметов труда к рабочим местам, контроля сырья, полуфабрикатов, готовой продукции, на организационно-технические и технологические перерывы. Сокращение производственного цикла является важным комплексным показателем улучшения организации

производства, поэтому технолог и работники основного производства постоянно работают в направлении изыскания пути сокращения технологического цикла, за счет совершенствования технологии, автоматизации и механизации производства.

Длительность производственного цикла зависит от ассортимента вырабатываемой продукции.

5.3. Описание оборудования

Для модернизации пекарного производства по проекту будут приобретены следующие виды оборудования: хлебопекарная печь в комплекте, тестомес в комплекте, расстойный шкаф, просеиватель муки, стеллаж для хлеба, хлеборезка. Дополнительно для организации производства будут приобретены: водонагреватель (косвенного нагрева), холодильник, разделочные столы, посуда, ножи, и т.д

Блинница



Естественно, кафе блинная никак не сможет обойтись без блинниц: это специальное оборудование, состоящее из блоков с электроплитами и лопатки. Блинницы просто необходимы, ведь блинная без блинниц – не блинная. К оборудованию, которое также будет необходимо приобрести для кафе

блинная, относятся кухонная посуда, бойлер для приготовления чая, электрическая плита для приготовления начинок и горячих блюд, холодильник для хранения продуктов, разделочное оборудование и прочий инвентарь.

Перечень технологического оборудования для мини-пекарни

Таблица 7

№ п/п	Наименование оборудования	Кол-во, шт.
1	Плита электрическая с духовкой	1
2	Миксер планетарный на 5 л	1
3	Холодильник	1
4	Вытяжка	1
5	Бойлер для чая	2
6	Бойлер для производства	1
7	Электромясорубка	1
8	Весы электронные	2
9	Блинница электрическая	2
10	Стол производственные	2
11	Кухонный инвентарь	
12	Посуда	

5.4. Производственная программа

В соответствии с расчетами в первый год работы выпуск продукции будет составлять 445 порций продукции в месяц. В последующие годы в период реализации продукции ежемесячный выпуск продукции будет составлять в среднем 769 порций.

План производства продукции

Таблица 8

№ п/п	Наименование	Кол-во в сутки/пор	Годы реализации проекта					Итого
			I	II	III	IV	V	
	Производственная мощность %		55	65	70	80	85	
1	<i>Блины</i>	60	11880,00	14040,00	15120,00	17280,00	18360,00	76680,00
2	<i>Блины с маслом</i>	50	9900,00	11700,00	12600,00	14400,00	15300,00	63900,00
3	<i>Блины со сгущенкой</i>	50	9900,00	11700,00	12600,00	14400,00	15300,00	63900,00
4	<i>Блины со сметаной</i>	50	9900,00	11700,00	12600,00	14400,00	15300,00	63900,00
5	<i>Блины с мясом</i>	50	9900,00	11700,00	12600,00	14400,00	15300,00	63900,00
6	<i>Блины с творогом</i>	50	9900,00	11700,00	12600,00	14400,00	15300,00	63900,00
7	<i>Чай</i>	50	9900,00	11700,00	12600,00	14400,00	15300,00	63900,00
8	<i>Чай с молоком</i>	50	9900,00	11700,00	12600,00	14400,00	15300,00	63900,00
9	<i>Какао</i>	50	9900,00	11700,00	12600,00	14400,00	15300,00	63900,00
10	<i>Борщ</i>	30	5940,00	7020,00	7560,00	8640,00	9180,00	38340,00
11	<i>Рассольник</i>	30	5940,00	7020,00	7560,00	8640,00	9180,00	38340,00
12	<i>Солянка</i>	30	5940,00	7020,00	7560,00	8640,00	9180,00	38340,00
13	<i>Суп-лапша</i>	15	2970,00	3510,00	3780,00	4320,00	4590,00	19170,00
14	<i>Суп-харчо</i>	20	3960,00	4680,00	5040,00	5760,00	6120,00	25560,00
15	<i>Котлеты</i>	40	7920,00	9360,00	10080,00	11520,00	12240,00	51120,00
16	<i>Тефтели</i>	40	7920,00	9360,00	10080,00	11520,00	12240,00	51120,00
17	<i>Сосиски</i>	40	7920,00	9360,00	10080,00	11520,00	12240,00	51120,00
18	<i>Картофельное пюре</i>	50	9900,00	11700,00	12600,00	14400,00	15300,00	63900,00
19	<i>Рис</i>	35	6930,00	8190,00	8820,00	10080,00	10710,00	44730,00
20	<i>Макароны</i>	20	3960,00	4680,00	5040,00	5760,00	6120,00	25560,00
	Итого		160380,0	189540,0	204120,0	233280,0	247860,0	1035180,0

В дальнейшем планируется увеличить объем производства продукции, а также расширить ассортимент выпускаемой продукции.

VI. Финансовый план

6.1. Расчет себестоимости единицы продукции и плана затрат

Расчет калькуляции себестоимости единицы продукции произведен по основным расходам, сгруппированным по экономическим элементам и статьям затрат:

- материальные затраты (сырье и материалы, тара и упаковочные материалы, энергозатраты)
- затраты на оплату труда
- соц. отчисления
- амортизация
- накладные расходы (административно-хозяйственные расходы, расходы по реализации, расходы по уплате процентов по кредитам банка и т.д.)

6.2. Расшифровка статей доходов от продаж

В соответствие с перспективным планом производственной программы разработан прогноз объемов реализации продукции по годам в пределах периода реализации проекта. Доходами от продаж указанной продукции является выручка от реализации.

6.3. Прогноз отчета о прибылях и убытках

В данном разделе в сводном виде приведены прогнозы объемов продаж, состав и структура затрат, включая выплаты процентов по кредитам банка. Величина дохода от реализации продукции и как финансовый результат величина прибыли. Учитывая востребованность продукции на рынке, в течение прогнозируемого периода резких сезонных колебаний не наблюдается.

Таблица составлена с разбивкой на каждый год за весь период реализации проекта.

Прогноз доходов и расходов

Таблица 9

Показатели	Годы реализации проекта					Итого
	I	II	III	IV	V	
Выручка от реализации, тыс.тнг	21632	25565	27531	31464	33431	139622
Производственные затраты	18640	21342	22926	24440	25797	113145
Операционные издержки	2492	2492	2492	2492	2492	12459
Погашение % по кредиту банка	420	372	175	104	33	1104
Прибыль до уплаты налогов	79	1359	1938	4428	5109	12914
Налог от дохода (3%)	649	767	826	944	1003	4189
Чистая прибыль	-570	592	1112	3484	4106	8725
Уровень рентабельности %	0,4	5,6	7,6	16,4	18	10,2

Для подробного ознакомления смотрите, пожалуйста, *Приложение 2*

6.4. Прогноз движения денежных средств

Основной задачей прогнозирования движения денежных средств, является поддержание ликвидности проекта, т.е. возможность вовремя рассчитаться по обязательствам.

Прогноз движения денежных средств

Таблица 10

Статьи	Годы реализации проекта				
	I	II	III	IV	V
I. Наличность на начало отчетного периода	300	664	1569	3029	479
II. Движение ДС от операционной деят-сти					
Всего приток от операционной деятельности	21632	25565	27531	31464	33431
Всего отток по операционной деятельности	21268	23909	25321	26763	28049
Чистый поток от операционной деятельности	364	1655	2210	4701	5382
III. Движение ДС от инвестиционной деят-сти					
Всего приток от инвестиционной деятельности					
Всего отток от инвестиционной деятельности	3000	0	0	6500	0
Чистый поток от инвестиционной деятельности	-3000	0	0	-6500	0
IV. Движение ДС от финансовой деятельности					
Всего приток от финансовой деятельности	3000				

Всего отток от финансовой деятельности		750	750	750	750
Чистый поток от финансовой деятельности	3000	-750	-750	-750	-750
V.Конечная наличность	664	1569	3029	479	5111

Таблица демонстрирует обеспеченность денежными ресурсами данного проекта по каждому периоду. Исходные данные в этой таблице корреспондируются с прогнозом отчета о прибылях и убытках. Расчет потока наличности произведен на каждый год за весь период реализации проекта.

Для подробного ознакомления смотрите, пожалуйста, *Приложение 3*

6.5. Анализ проекта с помощью простых методов финансовой оценки

Простая окупаемость проекта 1,3 года
 Прибыль по проекту 12913,5 т.тнг
 Текущая стоимость проекта 9301,8 т.тнг

6.6. Анализ с помощью методов дисконтирования

Чистая текущая стоимость проекта 6001,8 т.тнг
 Внутренняя норма рентабельности 2,82, при сопоставлении IRR с нормой дисконта(E) имеем положительный результат, т.е. $IRR > E$.
 Дисконтированный срок окупаемости составляет 1,8
 Индекс рентабельности вложенного капитала 78,3 %.

Для подробного ознакомления смотрите, пожалуйста, *Приложения 6*.

6.7. Анализ безубыточности

Анализ безубыточности демонстрирует предельно допустимый объем продаж, который позволит работать предприятию без прибыли и убытка, то есть покрывать постоянные расходы.

Точка безубыточности - это стадия, на которой компания может начать получать прибыль. Разница между безубыточным и прогнозируемым

объемом продаж, называется зоной финансовой безопасности, чем выше этот показатель, тем прочнее финансовое состояние предприятия. На протяжении всего проекта прогнозируемые объемы продаж значительно выше величины в критической точке. Это служит подтверждением о наличии необходимого запаса финансовой прочности. И служит подтверждением того, что предприятие в состоянии погасить кредит, даже в неблагоприятных для него экономических условиях.

В соответствии с проектом, предприятие планирует закупить оборудование для открытия кафе-блинной. Увеличить объемы производства продуктов повседневного потребления, в соответствии с принятыми нормами рационального и правильного питания, с применением прогрессивных технологий. Благоприятные условия и более долгие сроки кредитования позволят снизить себестоимость продукции и увеличить рентабельность предприятия.

Для подробного ознакомления смотрите, пожалуйста, *Приложение 7*.

VII. Риски и факторы, снижающие риск.

По структурному признаку **коммерческие риски** делятся на:

- ✓ имущественный;
- ✓ производственный;
- ✓ маркетинговый;
- ✓ деловой;
- ✓ отраслевой.

Имущественные риски - это риски, связанные с вероятностью потерь имущества предпринимателя по причине кражи, диверсии, халатности, перенапряжения технической и технологической систем и т.п. Величина риска 3%.

Мероприятия по снижению рисков:

Заключение договоров со страховыми компаниями по страхованию риска потери имущества

- ✓ Страхование транспортных средств.

- ✓ Прогнозирование циклических колебаний конъюнктуры рынка, их учет в производственных планах.
- ✓ Принятие других антикризисных мер на уровне предприятия: повышения уровня ликвидности за счет ускоренной реализации готовой продукции, сокращения товарных запасов, закупа материалов, запасных частей и т.п.
- ✓ Контроль обеспечения предприятия соответствующим противопожарным оборудованием и охранной системой.

Производственные риски - риски, связанные с вероятностью (возможностью) невыполнения предприятием своих обязательств по контракту или договору с заказчиком, риски реализации товаров и услуг, ошибки в ценовой политике, риск банкротства. Величина риска 5,0 %.

Мероприятия по снижению рисков:

- ✓ Постоянный контроль ситуации по объемам поставок и качеству сырья.
- ✓ Более тщательное прогнозирование цен в краткосрочных и среднесрочных планах. - Заключение долгосрочных контрактов «с условным требованием».
- ✓ Соблюдение графиков ППР, что позволит предотвратить аварийные и незапланированные остановки производства.
- ✓ Высокое качество продукции, строгий контроль экологической чистоты всех ее компонентов, систематическое изучение потребительского спроса, высокая организация производства и технологического процесса, позволит предприятию выполнить обязательства перед покупателями.

Маркетинговые риски связаны с возможностью получения убытка по причине снижения конкурентоспособности продукции фирмы в целом, ухудшения ценовой и ассортиментной политики и т.д. Величина рисков 5,5%.

Мероприятия по снижению рисков:

- ✓ Выявление причин риска посредством детального анализа допущенных ошибок в маркетинговой деятельности и оперативное принятие управленческих решений по результатам анализа.

- ✓ Создание комплекса маркетинговых мероприятий по оценке возможного риска и проведению коммерческой, финансово-кредитной, производственной, торгово-сбытовой и организационной деятельности, направленной на снижение уровня риска или на его страхование.
- ✓ Постоянное улучшение качества, совершенствование рецептурных решений, применение прогрессивных технологий.
- ✓ Усиление рекламной кампании.
- ✓ Прогнозирование возможной реакции конкурентов на деловую активность предприятия.
- ✓ Планирование контрмер в программе маркетинга.
- ✓ Оценка положения на рынке выпускаемой продукции, исследование факторов ее конкурентоспособности, изучение тенденций развития товарной структуры рынков и выработка основных направлений товарной стратегии.
- ✓ Другие маркетинговые мероприятия, обеспечивающие снижение степени риска, увеличение рынков сбыта.

Деловой риск определяется такими факторами, как организационно-технический потенциал предприятия, эффективность производственной и инновационной деятельности, устойчивость финансового положения, эффективность системы управления, сложность выпускаемой продукции и др. Величина риска 1,5%.

Мероприятия по снижению рисков:

- ✓ Тщательная аналитическая работа при определении приоритетных направлений деятельности предприятия.
- ✓ Более глубокая предварительная оценка рентабельности реализации производимых продуктов.
- ✓ Проведение оперативных мероприятий и внесение изменений в планы производства и реализации продукции.
- ✓ Ограничение доступа в лабораторию и экспериментальные участки.
- ✓ Тщательный подбор специалистов высшего и среднего звена, стимулирование их деятельности.
- ✓ Профессиональна подготовка и переподготовка управленческих кадров.
- ✓ Совершенствование процесса управления, организация контроля.

Отраслевой риск, связан со спецификой отдельных отраслей. Развитие негативных событий в отдельной отрасли. Величина риска 1,0%

Мероприятия по снижению рисков:

- ✓ Разработка направлений деятельности в условиях кризиса или существенных экономических изменений.
- ✓ Сочетание деятельности в своей отрасли с деятельностью в смежной и более устойчивой отрасли.
- ✓ Само производство и реализация продуктов питания повседневного спроса, является самой устойчивой отраслью к изменениям внешнеэкономических условий.

Для оценки рисков принята следующая градация:

- ✓ низкий (1-3%)
- ✓ средний (4-6%)
- ✓ высокий (7% и более)

В соответствии с выше приведенным определением, максимальный размер рисков при реализации предлагаемого проекта составляет 16,0 %.

Такая величина рисков не оказывает драматического влияния на изменение финансовой устойчивости предприятия.

VIII. Социальный раздел

Обоснованием проекта с точки зрения социальных и демографических характеристик населения является то, что наше кафе-блинная это место, где можно посидеть с семьей в уютной обстановке, студентам и людям со средним достатком полакомиться нашими блюдами по доступным ценам.

Достоинствами продукции являются:

- ✓ Предлагаемый ассортимент и гибкая система ценообразования, которые делают продукт доступным для потребителей с любым уровнем дохода.
- ✓ Качество и свежесть.
- ✓ Сбалансирование состава и экологическая чистота продукта.

Систематическое улучшение качества продукции на основе совершенствования рецептур и технологического процесса, гибкость технологического процесса, позволяющая мгновенно реагировать на изменяющиеся запросы потребителей.

IX. Экологический раздел

В настоящее время, выполнена предварительная количественная и качественная оценка воздействия на окружающую среду при реализации данного проекта.

На основании проведенной работы можно сделать выводы:

- ✓ Воздействие на атмосферный воздух не происходит - СЗЗ и в жилой зоне превышения ПДК по всем ингредиентам не намечается, так как проектируемые источники выбросов загрязняющих веществ значительно ниже существующих в настоящее время.
- ✓ Воздействие на подземные воды и их загрязнение, со стороны предприятия не происходит, так как сброс сточных вод будет осуществляться в сети ГКП «Семей Водоканал».
- ✓ Воздействие на поверхностные воды, со стороны их загрязнения, не происходит.
- ✓ Воздействие на почву в пределах влияния предприятия оценивается как допустимое.