



## **Бизнес-план мини-пекарни**

Стоимость проекта: 50200 \$  
Бизнес-план составил Пономарев В, И-401

## Описание фирмы

Как известно, хлеб - всему голова, необходимый и полезный продукт, употребляемый каждым человеком изо дня в день. Хлеб постоянно пользуется спросом, и его производство является очень выгодным делом во все времена.

Хлеб употребляется в пищу ежедневно, поэтому очень важно, что он был не только вкусным, но и полезным. Кому-то может показаться, что хлеб он и есть хлеб, трудно что-то придумать оригинальное. Но как объяснить тот факт, что один вид хлеба пользуется повышенным спросом, а другой нет?

Большой популярностью в нашем городе пользуется так называемые батоны "Особые", производимые и продаваемые в магазине-пекарне фирмы АОЗТ "Колосс". Эти батоны пришлись по вкусу жителям Автозаводского района нашего города и вот уже более семи лет они пользуются повышенным спросом. Но только жители этого района могут получать такое удовольствие от этих батонов. А вот жители остальных районов лишены такой возможности.

Поэтому, для того, чтобы более полно удовлетворить потребности в хлебных изделиях жителей других районов нашего города, в частности Комсомольского района, создается АОЗТ "Нива".

Фирма "Нива" является производственной и предполагает выпуск батонов "Особый". Стадия развития фирмы – начальная. Главной целью фирмы является удовлетворение потребности жителей Комсомольского района в хлебе высокого качества. Для этой цели фирма предполагает закупить мини-пекарню для изготовления батонов, которая включает в себя полную технологическую линию производства. Применение только высококачественного сырья и применение современной технологии обеспечивает получение высококачественного и конкурентоспособного хлебного изделия. Невысокая цена хлебного изделия при неоспоримых отличных вкусовых качествах, безусловно будет пользоваться спросом у людей со средним достатком. Производство предполагается разместить на хлебокомбинате фирмы АОЗТ "Тольятти-Хлеб" (бывшем Хлебокомбинате № 1), расположенного в Комсомольском районе. Производственные площади предполагаются

арендовать у этой фирмы. Рабочий коллектив составит 4 человек. Для организации выпуска батонов необходимо будет получить необходимые гигиенический сертификат и сертификат соответствия. Готовую продукцию предполагается реализовывать через розничный магазин, расположенный при хлебокомбинате. На начальном этапе планируется проводить рекламную кампанию, главной целью которой является информирование жителей района о выпуске столь любимого батона.

Фирма АОЗТ “Нива ” планирует занять свое достойное место на рынке хлебоизделий Комсомольского района. Планируется окупить в течении 1.5 лет все затраты, завоевать долю рынка хлебоизделий района не меньше 3-4%. Что касается дальних перспектив, то планируется выйти и на рынок с этой продукцией и на Центральный район нашего города, тем самым расширить свой географический регион.

Все обоснования выгоды данного проекта представлены в ниже следующих главах бизнес-плана.

### **Описание продукции.**

Продуктом фирмы АОЗТ “Нива” является батон “Особый”. Данный батон представляет из себя хлебное изделие удлиненной формы длиной 50 см и шириной 10 см. Масса готового батона составляет 450 грамм. На верхней части батона нанесены поперечные полосы. Батон “Особый” изготавливается в пекарне и сразу поступает в продажу, поэтому батон предстает для покупателей всегда свежим и горячим. Стоит, конечно же, отметить несомненные вкусовые качества батона. Отличные потребительские свойства батона обеспечивают современная технология производства и качественное сырье, используемые для производства. Особые вкусовые качества батону придает пищевая добавка улучшитель “Экстра”. Для производства батона “Особый” используются следующие компоненты: мука пшеничная высшего сорта, дрожжи прессованные, соль, сахар, маргарин и выше упомянутый улучшитель “Экстра”. Кроме отличных вкусовых качеств батона, можно отметить его полезность,

закрывающаяся в содержании полезных минералов и витаминов.

Приведем сравнительную характеристику различных видов хлеба, продаваемых в Комсомольском районе. В следующей таблице (Таб.1) приведены продаваемые сорта хлеба:

Таб.1

Хлеб	Мука	Масса, гр	Цена, руб	Цена 1кг, руб
Столичный	Ржаная выс сорт	800	3000	3750
Дарницкий	Ржаная 1 сорт	800	2800	3500
Формовой	Пшеничная 1 сорт	700	2500	3571
Подовый	Пшеничная выс. Сорт	500	2300	4600
Французский	Пшеничная выс. Сорт	400	3000	7500
Крестьянский	Пшеничная выс. Сорт	700	3000	4285
<b>Особый</b>	<b>Пшеничная выс. Сорт</b>	<b>450</b>	<b>2400</b>	<b>5333</b>

Качество хлеба может характеризоваться следующими свойствами: вкусовые качества, срок хранения хлеба, в течение которого хлеб не теряет своих качеств, энергетическая ценность, полезность (содержание полезных витаминов, минералов). Представим и опишем качества хлеба, продаваемого в Комсомольском районе (Таб.2):

Таб.2

Хлеб	Вкусовые качества в баллах (1-5)	Срок хранения, дней	Энергетическая ценность хлеба на 100 гр, ккал	Полезность (витамины)* на 100 гр, мг
Столичный	4	1-2	170	0.96
Дарницкий	3	2	160	0.85
Формовой	3	1-2	240	1.74
Подовый	4	2	255	2.01
Крестьянский	5	2-3	265	2.17
Французский	5	3	278	2.14
<b>Особый</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>285</b>	<b>2.21</b>

\* Имеется ввиду витамины В<sub>1</sub>, В<sub>2</sub>, РР. Эти и другие данные в приведенной таблице взяты из “Книги о вкусной и здоровой пищи”.

Как видно из таблицы, батон особый имеет прекрасные вкусовые качества, (оценка производилась жителями Автозаводского района, которые знакомы с этим батоном). Батон “Особый” имеет большой срок хранения, который обеспечивает ему специальные добавки, входящие в состав батона. Кроме того, батон отличается более высокой калорийностью. Этот факт может отпугнуть людей, имеющие проблемы с излишним весом, но вот остальным людям, по-настоящему ценящих вкусный хлеб, батон “Особый” придется по вкусу. В нем же и содержится больше витаминов.

Конечно же, те или иные сорта хлеба имеют свои достоинства и недостатки (например, ржаной хлеб содержит больше полезных для организма минералов и имеет невысокую цену, пшеничный же богат белками и имеет более лучшие вкусовые качества), но все же батон “Особый” имеет ряд преимуществ, с которыми жители Комсомольского района смогут ознакомиться в ближайшем будущем.

### Анализ положения дел на рынке.

Оценим рынок хлеба в Комсомольском районе. Для начала оговоримся, что речь пойдет только о хлебе, не включая другие изделия из теста и кондитерские продукты. По статистическим данным (газета “Площадь Свободы”) в Комсомольском районе на конец 1996 года проживало 118.2 тысячи человек. Суточное потребление хлеба составляло около 39100 килограмм. Потребление на душу, таким образом составляло 330 грамма в сутки. Потребление хлеба не имеет выраженного сезонного характера и одинаково в течении всего года.

На рынке Комсомольского района работают 4 крупных фирмы, занимающихся производством хлеба. Это такие фирмы как: “Тольятти - Хлеб”, “Лада-Хлеб”, “Дока-Хлеб”, “Хлебзавод № 2”. В районе расположены 18 торговых точек, торгующих хлебом. В ниже приведенной таблице (Таб.3) приведены объемы продаж и доля рынка каждой фирмы.

Таб.

3

Фирма	Объем продаж в сутки, т	Доля рынка, %
“Тольятти-Хлеб”	17.6	45
“Лада-Хлеб”	11.7	30
“Дока-Хлеб”	5.9	15
“Хлебзавод № 2”	3.91	10
Всего	39.1	100

Теперь рассчитаем предполагаемую долю рынка фирмы АОЗТ “Нива”. Реализация продукции фирмы предполагается в магазине при хлебозаводе фирмы АОЗТ “Тольятти-Хлеб” (необходимую торговые площади арендуются у

фирмы). Подсчитаем среднее количество хлеба, продаваемого в этом магазине:  $X = 39100 / 18 = 2172$  килограмма хлеба. Для того, чтобы подсчитать количество ожидаемых продаж батона “Особый” в течении дня были опрошены покупатели этого магазина. О батоне “Особый” знали 47% опрошенных, причем 80% из них данный батон пробовали и высоко оценили его качество и только 58 % хотели бы приобрести его за указанную цену. Таким образом, предполагаемый объем реализации составит  $2172 * 0.47 * 0.58 = 592$  килограмма. С учетом того, что вес одного батона составляет 0.45 килограмма, прогнозируемый ежедневный объем продаж батончиков составит 1315 батончиков. Предполагаемая доля рынка при данном объеме продаж составит  $592 / 39100 = 1.5 \%$ .

### **Производственный план.**

В данном разделе описывается все производственные аспекты, в частности место расположение, режим работы, объем выпуска и другие моменты, связанные с производством.

Место для расположения производства – один из цехов хлебозавода “Тольятти-Хлеб”. Помещение площадью 120 м<sup>2</sup> для оборудования предполагается арендовать. Для этого уже имеется соответствующий договор. Кроме того, предполагается и использование складских помещений. Таким образом, все необходимые помещения будут арендоваться. Все помещения готовы для налаживания производства и не требуют дополнительных средств для ремонта.

После того, как выбрано месторасположения производства, необходимо сделать решение о покупке самого оборудования мини-пекарни. На рынке страны сейчас очень большой ассортимент предложений по продаже пекарного оборудования. Чтобы сделать правильный выбор при покупке оборудования, необходима помощь специалистов, которые не один год работают в этой области и имеют большой опыт. В результате анализа

различных видов оборудования, как отечественного, так и зарубежного производства, и авторитетного мнения консультантов был сделан вывод, что оборудование, которое часто рекламируется в различных средствах массовой информации, не соответствует указываемым в рекламе характеристикам. Так, например, оборудование фирмы "Дока-хлеб", по убеждению специалистов, не способно давать высокой прибыли. Кроме того, фирма "Дока-хлеб" фактически не производит консультационных услуг, наладки оборудования и обучения специалистов. В результате чего, после покупки этого оборудования приходится обращаться в другие фирмы, чтобы начать производство на должном уровне.

По совету специалистов фирмой было принято решение о покупке импортного оборудования, которое предлагает совместное предприятие "Синдика - Курал", выпускающая мини-пекарни на предприятии в городе Москва. Мини-пекарни этой фирмы имеют разные мощности. Для нашей фирмы было принято решение о покупке мини-пекарни с производственной мощностью до 400 батонов в час. Стоимость этого оборудования составляет 50,000\$. Выбор был сделан в пользу этой фирмы, так как при сравнительно невысоких ценах, это оборудование занимает небольшие площади, может работать без капитального ремонта до 5 лет, и данное оборудование может быть без труда переоборудовано на более большие производственные мощности. (Для увеличения выпуска батонов необходимо будет только лишь докупить недорогое дополнительное оборудование). В стоимость также входит весь спектр услуг и работ, связанных с его монтажом, пуском, наладкой и обучением персонала. Кроме того, в эту сумму входят гарантийное обслуживание оборудования в течение одного года и бесплатная замена запасных частей на этот период времени. Фирма "Синдика - Курал" имеет официальных дистрибьюторов в Москве, поэтому в любое время можно бесплатно проконсультироваться по поводу возникших проблем или вызвать специалистов для наладки оборудования.

Оборудование для производства хлеба полностью исправно. В комплект

оборудования входят следующие агрегаты:

- тестомесильная машина;
- подъемник с опрокидывателем дежки;
- 3 дежки для замешивания теста объемом 50 л;
- делитель теста;
- закаточная машина;
- 2 расстоечных шкафа;
- 2 ротационных печи для выпечки хлеба;
- 5 тележек для постановки теста в печи и расстоечные шкафы
- необходимое количество поддонов
  
- мелкие инструменты, такие как ножи, скребки, щетки, посуда для приготовления теста.

Другими словами купленного комплекта оборудования будет достаточно, чтобы начать производство продукции .

Однако, кроме оборудования для производства хлебо - булочных изделий, которые относятся к пищевым продуктам, необходимо получение сертификата качества и разрешения на производственную деятельность. Для получения такого разрешения сначала нужно будет получить гигиенический сертификат на продукцию. После приобретения гигиенического сертификата, необходимо получить сертификат соответствия нашей продукции нормам, указанным в гигиеническом сертификате. Для этого нужно изготовить образцы продукции, которые отдаются на экспертизу в одну из экспериментальных лабораторий города. Для получения всех этих документов необходимы дополнительные затраты в размере 200\$ .Однако процедуру подтверждения сертификата необходимо повторять не реже одного раза в квартал.

Таким образом сумма капитальных затрат будет выглядеть следующим образом (Таб. 4):

**КАПИТАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ**

Табл.4

Статья расходов	Число позиций, шт.	Стоимость за 1 шт., USD	Суммарная стоимость, USD
<b>Оборудование:</b>			
Полный комплект оборудования	1	50 000	50 000
<b>Прочие расходы:</b>			
Приобретение пакета документации	1	200	200
ИТОГО стоимость основных фондов "Фo"			50 200

При описании производственного процесса необходимо указать производственный график работы. Предполагается организовать 8-ми часовой рабочей день с одной рабочей сменой, без выходных (30 рабочих дней в месяц). С учетом возможно максимальной мощности мини-пекарни 400 батонов в час ( 100 батонов через каждые 15 минут , в течении которых выпекается одна партия продукции), представим в таблице 5 основные производственные характеристики производства.

**ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОИЗВОДСТВА**

Табл.5

Показатель	Величина
Количество батонов выпекаемых в час	400
Продолжительность рабочей смены, час	8
Количество смен за рабочий день	1
Количество рабочих дней в месяц	30
Количество батонов, выпекаемого за смену	3200
Масса батона, кг	0,45
ИТОГО количество продукции в месяц, тонн	43,2

Отметим некоторые моменты с использованием сырья, необходимых для производства. Все необходимые ингредиенты предполагается закупать у предприятия АПК “Лада”. На складах этого предприятия может закупить сразу все необходимое сырье по достаточно низкой оптовой цене. Все компоненты производимого батона не являются дефицитными, поэтому сбоев с поставкой сырья не предвидится и проблем связанных с их приобретением возникать не будут. Теперь рассчитаем затраты на сырье (1 тонна готовой продукции). Данные приводятся в таблице 6.

Таб. 6

Вид сырья	Расход сырья на 1 тонну продукции, кг	Стоимость 1 кг сырья, USD	Стоимость сырья на 1 тонну продукции, USD
Мука пшеничная в/с	758,2	0,3	227,46
Дрожжи прессованные	30,3	0,74	22,422
Соль	15,2	0,11	1,672
Сахар	15,2	0,54	8,208
Маргарин	9	1,95	17,55
Улучшитель "Экстра"	5,3	1,08	5,724
ИТОГО стоимость сырья на 1 тонну готовой продукции			283,036

Таким образом, для производства 1 тонны готовой продукции необходимо 283,036\$. Затраты на сырье являются переменными, и зависят от количества выпускаемой продукции, в нашем случае батончиков.

Для организации производства необходимо нанять следующих работников, и соответственно обеспечить выплату определенного размера зарплату. Данные о работниках и размере зарплаты приведены в таблице 7.

Таб.7

**ТЕКУЩИЕ ЗАТРАТЫ НА  
ЗАРПЛАТУ (ежемесячные)**

Табл.7

Статья расходов	Количество	Затраты на ед., USD	Суммарные затраты, USD
<b>Заработная плата персонала:</b>			
Коммерческий директор	1	500	500
Бухгалтер	1	300	300
Пекарь	2	200	400
Разнорабочий	2	170	340
Продавец	1	165	165
Кассир	1	150	150
<b>ИТОГО фонд заработной платы "Фзп"</b>			<b>1 855</b>

Коммерческий директор выполняет роль управляющего, принимает все производственные решения, вопросы, связанные с заключением договоров, реализацией готовой продукции, рекламы и др. Бухгалтер фирмы ведет все бухгалтерские расчеты, расчет зарплат, составляет баланс, готовит всю необходимую документацию в ГосНИ. Пекари (2 человека) непосредственно работают на мини-пекарне, следят за производственным процессом, проверяют качество продукции. Разнорабочие занимаются доставкой сырья к месту производства, загружают сырье в смесительные котлы, доставляют готовую продукцию к месту продажи, кроме того, производят мелкий ремонт оборудования ( по необходимости ) и убирают помещение в конце рабочего дня. Продавец отпускает готовую продукцию, а кассир ведет расчетные операции с покупателями.

Заработанная плата относится к постоянным издержкам и включается в себестоимость готовой продукции. Кроме того, к постоянным издержкам можно

отнести и следующие издержки, представленные в таблице 8.

Таб.8

<b>СТРУКТУРА ИЗДЕРЖЕК :</b>			Доля	Сумма, \$
Пенсионный фонд	"Нпф"	Фзп	0,28	519,40
Фонд соц. страхования	"Нсс"	Фзп	0,054	100,17
Фонд занятости	"Нфз"	Фзп	0,02	37,10
Транспортный налог	"Нтр"	Фзп	0,01	18,55
Обязат.мед.страхование	"Нмс"	Фзп	0,036	66,78
<b>ИТОГО налоговые отчисления из Фзп "Нфзп"</b>				<b>742,00</b>
Амортизация основных фондов "Амфо"		Фо	0,0083	417,50
Налог на имущество "Ним"		Фо	0,0013	62,63
Расходы на автомашину (бензин, ремонт)				100,00
Электроэнергия	"Э"			250,00
Плата за аренду помещения	"Ап"			2 000,00
Плата за аренду автомашины	"Ам"			150,00
Ежеквартальное подтверждение сертификата качества				66,67
Расходы на рекламу				150,00
<b>ИТОГО с учетом зарплаты</b>				<b>5 793,79</b>

Как видно из таблицы 8 к ежемесячным издержкам относятся отчисления от фонда заработной платы, амортизационные отчисления (10%- процент годовой амортизации,  $0.1/12=0.083$ - доля ежемесячных отчислений от стоимости основных фондов), отчисления на налог на имущество (1.5% в год от стоимости О.Ф.  $0.015 \cdot 12$ - ежемесячные отчисления). Кроме этого, к ежемесячным

издержкам относятся: плата за аренду помещений, за аренду машины, расходы на машину, плата за электроэнергию, которая используется при производственном процессе и расходы на рекламу. Таким образом, постоянные издержки составляют 5793,79\$ в месяц.

Подсчитаем цену одного батона и точку окупаемости, то есть минимальное количество батонов, производство которых окупает все затраты. Стоимость 1 тонны сырья составляет 283 \$. Из одной тонны сырья можно сделать  $1000 / 0.45 = 2222$  батонов. Таким образом, стоимость одного батона составляет  $283\$ / 2222 = 0.13\$$  (стоимость без учета постоянных издержек). Выпуск в первый месяц составит 39600 батонов. На один батон придется  $5794 / 39600 = 0.14\$$ . Таким образом, стоимость одного батона составит  $0.13\$ + 0.15\$ = 0.28\$$ . Стоимость батона устанавливается в размере 0.4\$ за батон (издержки + прибыль (40%)). Прибыль, с одного батона составляет 0.13\$. Рассчитаем точку самоокупаемости:  $x * 0.4 = 5794 + 0.13 * x$ . Отсюда  $x = 5794 / 0.27 = 21460$  батонов в месяц.

### **Финансовый план.**

Настоящий раздел рассматривает вопросы финансового обеспечения деятельности фирмы и наиболее эффективного использования имеющихся денежных средств на основе оценки текущей финансовой информации и прогноза объемов реализации товаров на рынках в последующие периоды.

Прогноз объема продаж отражает за каждый период результаты взаимодействия фирмы и ее целевых рынков по каждому товару и рынку. Все расчеты выполняются на три года с момента освоения проекта : для первого года- по месяцам, второго- по кварталам, третьего - суммарно на весь год. В таблице 9 приводятся показатели прогнозируемой деятельности фирмы за первый год работы.

Таб.9

Месяц	Объем продаж, шт	Выручка в \$	Издержки в \$	Валовая прибыль, \$	Налоговые отчисления (35%) \$	Чистая прибыль
Январь	39600	15840	10838	5001	1750	3251
Февраль	40800	16320	10991	5328	1865	3463
Март	42000	16800	11144	5655	1979	3676
Апрель	43200	17280	11296	5983	2094	3888
Май	44400	17760	11449	6310	2208	4101
Июнь	45600	18240	11602	6637	2323	4314
Июль	46800	18720	11755	6964	2437	4526
Август	48000	19200	11908	7291	2552	4739
Сентябрь	49200	19680	12061	7618	2666	4952
Октябрь	50400	20160	12214	7945	2781	5164
Ноябрь	51600	20640	12366	8273	2895	5377
Декабрь	52800	21120	12519	8600	3010	5590
Итого	554400	221 760	140143	81605	28560	53041

Подсчитаем основные показатели эффективности производства ( таблица 10):

Табл.10

### РАСЧЕТ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА

Показатель	Формула расчета	Величина
Рентабельность продукции	$R_p = P_o / C_p$	37.8%
Фондоотдача	$f_o = V_{rp} / F_o$	4.41
Фондоемкость	$f_e = F_o / V_{rp}$	0.22
Затраты на руб товарной продукции	$Z_t = C_p / V_{rp}$	0.631

Уровень рентабельности производства составляет 37.8 %. Каждый вложенный доллар в основные фонды дает выручку в 4.41 \$. На 1\$ доллар выручки необходимо вложить 0.22\$ в основные фонды.

Для второго года работы фирмы данные приводятся в таблице 11.

Таб. 11

Квартал	Объем продаж, шт	Выручка в \$	Издержки в \$	Валовая прибыль, \$	Налоговые отчисления (35%) \$	Чистая прибыль \$
1	223200	892800	33917	54402	19040	35361
2	242400	96000	36362	59637	20873	38640
3	258600	107520	40030	67489	23621	43867
4	275800	115200	42476	72723	25453	47270

На третьем году работы фирма АОЗТ “Нива” предполагает выйти на полную мощность (400 батонов в час , 3200 батонов за 8-ми часовой рабочий день). Результаты работы за третий год составят: 1152000 батонов, выручка 460800 \$, издержки 216252 \$, валовая прибыль 244548\$, налоговые отчисления 85584\$, чистая прибыль составит 158964 \$.

Теперь рассчитаем срок окупаемости данного проекта. В таблице 12 приводятся результаты финансовой деятельности фирмы ежемесячно и величина долга с учетом его роста ( 2% в месяц, 24% годовых в год в валюте).

### РАСЧЕТ ПЕРИОДА ОКУПАЕМОСТИ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ

Ставка месячного банковского валютного кредита (в долях)			0,02
Период в месяцах	Приведенный финансовый результат, P, USD	Приведенна я величина затрат, З, USD	Чистая приведенная величина дохода, ЧПВД=P-З, USD
0	0	50 200	-50 200
1	3 251	51 204	-47 953
2	6 714	52 228	-45 514
3	10 390	53 273	-42 883
4	14 278	54 338	-40 060
5	18 379	55 425	-37 046
6	22 693	56 533	-33 840
7	27 219	57 664	-30 445
8	31 958	58 817	-26 859
9	36 910	59 994	-23 084
10	42 074	61 194	-19 120
11	47 451	62 417	-14 966
12	53 041	63 666	-10 625
13	58 843	64 939	-6 096
14	64 858	66 238	-1 380
15	71 086	67 563	3 523
16	77 526	68 914	8 612

Таким образом, как видно из таблицы 12, мини-пекарня окупает все затраты через 14 месяцев работы ( 1год и 2 месяца). Графическая интерпретация срока

окупаемости представлена на следующем рисунке.

### **Маркетинг-план**

Рассмотрим в этом пункте следующие моменты: покупатели продукции нашей фирмы, система ценообразования, реклама и система сбыта готовой продукции.

Потенциальными покупателями нашей продукции являются все жители Комсомольского района, а также близлежащего Шлюзового района и жители города Жигулевска, которые часто пребывают в Комсомольском районе (работающие, учащиеся и др.). Стоимость батона невысока и позволить его купить могут люди со средним и высоким доходами. Таких по данным около 40 процентов.

Система ценообразования на продукцию заключается в следующем. Рассчитывается себестоимость готовой продукции и прибавляется желаемая прибыль с каждого батона. Цена батона зависит от затрат на изготовление продукции и может меняться. Данные расчета цены приводятся ниже. Стоимость рассчитана \$, продаваться же батоны будут в рублях. При изменении цен на сырье или повышении стоимости доллара стоимость батона будет меняться лишь раз в месяц, если повышение окажется выше 10%.

На рекламные цели ежемесячно отводится 150\$ и плюс полтора процента от выручки. В первый месяц работы предполагается каждую неделю проводить так называемые бесплатные дегустации батона для ознакомления с продукцией фирмы. В последующие месяцы предполагается распространение рекламных листов (в основном в местах, где продается хлеб а также в других продовольственных магазинах), реклама на местном телевидении, печать в СМИ.

Канал сбыта представляет собой розничную торговлю в магазине при хлебзаводе. В последующем предполагается продажа с передвижных “Тонарах” (предполагаемые места продажи: рынок Комсомольского района, универмаг “Комсомольский”, остановка ул. Громовой).

## **Резюме.**

Фирма АОЗТ “Нива” предлагает проект организации мини-пекарни по выпуску батона “Особый”, отличающийся своими превосходными вкусовыми свойствами и лучшим соотношением качества и цены. Цель работы фирмы – более полное удовлетворение потребностей населения города в качественном и вкусном хлебе. Предлагаемый проект осуществляется следующими учредителями АОЗТ “Тольятти-Хлеб” ( 50% ) и двумя физ. лицами ( по 25 %). Предприятие организовывается в Комсомольском районе на базе хлебокомбината “Тольятти-Хлеб”, что позволяет немедленно организовать работу мини-пекарни без дополнительных затрат на кап. строительство при непосредственной поддержке самого учредителя . В стоимость проекта ( 50200 \$) входят сам комплект мини-пекарни фирмы "Синдика-Курал", отличающийся высоким качеством при сравнительно невысокой цене и комплект документации( 200 \$) для организации выпуска батона. Для организации работы мини-пекарни требуются незначительные производственные площади и небольшой коллектив ( до 8 человек), что положительно отличает мини-пекарню от крупного хлебокомбината. Выпуск хлеба на мини-пекарнях позволяет более мобильнее работать на рынке, реагируя на его изменения .Данный проект является высокорентабельным ( до 40 %) и предполагается окупить затраты в течении 1 года и 2 месяцев.

Батон “Особый” смогли уже оценить жители Автозаводского района, теперь же есть шанс и жителей Комсомольского района попробовать настоящий хлеб. Но это осуществиться в том случае если Вы окажите доверие нашей фирме и предоставите кредит в размере 50200 \$.