



**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение**

**высшегообразования**

**«Кубанский государственный университет»**

 **(ФГБОУ ВО «КубГУ»)**

**Экономический факультет**

**Кафедра мировой экономики и международного менеджмента**

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

**БИЗНЕС-ПЛАН «КРАСНОДАРСКАЯ ПИВОВАРНЯ»**

Выполнил:

Студент 4 курса ОФО экономического ф-та,

направления 38.03.01 Экономика \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Кочарян М.А.

 (подпись)

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доцент \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Егорова Е.М.

 (подпись)

Нормоконтролер:

канд. экон. наук, доцент \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Егорова Е.М.

 (подпись)

Краснодар 2017

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.......................................................................................................................3

Глава 1. Теоретические основы составления бизнес-планирования .....................5

1.1. Понятие и сущность бизнес-планирования ......................................................5

1.2. Бизнес-планирование и его место в стратегическом управлении фирмой.....9

Глава 2. Разработка бизнес плана пивоварни.........................................................10

2.1. Организационно-экономическая характеристика предприятия....................10

Глава 3. Оценка инвестиционной привлекательности создания пивоварни.......12

3.1. Резюме.................................................................................................................12

3.2. Анализ отрасли...................................................................................................13

3.2.1. Цели компании.................................................................................................13

3.3. Анализ рынка......................................................................................................14

3.3.1. Анализ конкурентов........................................................................................17

3.4. План маркетинга.................................................................................................19

3.5. Организационный план......................................................................................26

3.5.1. Краткая характеристика организационной деятельности и сведения о ключевых менеджерах и владельцах фирмы..........................................................26

3.6. Финансовый план...............................................................................................29

3.7.Потенциальные риски.........................................................................................36

Заключение.................................................................................................................37

Список литературы....................................................................................................39

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность выбранной темы курсовой работы основывается на том факте, что успех предприятия напрямую зависит от обеспечения достоверности информации бизнес-плана и его тщательной разработки.

Бизнес-план является неотъемлемой составной частью комплекса работ по управлению деловыми проектами и представляет собой процесс длительных исследований и организационной работы, имеющих цель изучить конкретные направления деятельности предприятия (продукта или услуг) на определенном рынке в сложившихся экономических условиях.

Бизнес-план позволяет решить целый ряд задач:

определить конкретные направления деятельности предприятия, целевые рынки и место фирмы на них;

сформулировать долгосрочные и краткосрочные цели фирмы, стратегию и тактику их достижения. Определить лиц, ответственных за реализацию стратегии;

выбрать состав и определить показатели товаров и услуг, которые будут предложены предприятием потенциальным потребителям. Оценить производственные и торговые издержки по их созданию и реализации;

проанализировать финансовое положение фирмы и соответствие имеющихся финансовых и материальных ресурсов возможностям достижения поставленных целей;

Несмотря на разнообразие бизнес-планов, их составление обычно следует общей схеме, которая включает специальные разделы, оценивающие маркетинговую, коммерческую, организационную, финансовую, экономическую выполнимость проекта. На сегодняшний день особенно важно обоснование финансово-экономических аспектов бизнес-плана.

Важнейшей задачей разработки бизнес-планов является проблема привлечения и обоснование инвестиций и кредитов. В этом случае бизнес-план необходим как основной инструмент, дающий возможность выбора того или иного варианта инвестирования основной деятельности, подтверждающий гарантированность их возврата на основе эффективного использования.

В связи с этим цель курсовой работы - раскрыть сущность процесса составления и выполнения бизнес-плана современной организации на примере ООО «Краснодарская пивоварня».

В соответствии с озвученной целью, необходимо решить следующие задачи:

изучить теоретические основы бизнес-плана;

выявить особенности разработки и анализа основных комплексных финансово-экономических показателей бизнес-плана;

дать характеристику предлагаемого для ООО «Краснодарская пивоварня» бизнес плана;

проанализировать основные финансово-экономические показатели бизнес-плана ООО «Краснодарская пивоварня»;

выявить место ООО «Краснодарская пивоварня»;

***Предметом*** исследования данной курсовой работы теоретические аспекты бизнес-планирования деятельности современного предприятия.

***Объект*** исследования: предприятие по производству пива ("Краснодарская пивоварня").

Для решения поставленных задач в курсовом проекте применяется метод экономического анализа, сравнение, факторный анализ, системный комплексный анализ.

Глава 1. Теоретические основы составления бизнес-плана

1.1. Понятие и сущность бизнес-планирования

Бизнес-планирование — это процесс разработки и детального обоснования реализации предпринимательской идеи, который включает анализ рыночных, производственных, организационных и финансовых аспектов бизнеса и определение наилучших способов достижения поставленных целей. Бизнес-планирование позволяет предусмотреть проблемы, которые могут возникнуть в процессе реализации предпринимательской идеи и найти эффективные пути их решения. С помощью бизнес - планирования можно смоделировать систему управления новым бизнесом, обеспечить основу для принятия управленческих решений и содействовать уменьшению рисков предпринимательской деятельности.

В определенном смысле, бизнес-план, как форма планирования, позволяет повышать эффективность предпринимательской деятельности. Основной целью бизнес - планирования можно считать необходимость формирования и развития у предпринимателя стратегического мышления. Бизнес-план должен быть нацелен на максимизацию выполнения поставленных задач, то есть, важна не только их постановка, но и последующая реализация, без чего составление бизнес-планов, в сущности, теряет свое главное назначение. Необходимо не только планировать, но и выполнять запланированное, бизнес-план должен быть руководящим документом, обеспечивающим эффективность деятельности. Составление бизнес-плана не только мобилизует руководителей предприятий к более тщательному изучению своей деятельности, в том числе, в процессе внедрения планов, но и делает управление более эффективным.

Пренебрежение необходимостью планирования обычно оказывается причиной неудач в сфере бизнеса. В условиях нестабильного рынка, быстро меняющейся экономической ситуации, возможно прогнозировать, планировать и регулировать деятельность предприятия. [20]

Необходимость разработки бизнес-плана объясняется и тем, что риск банкротства для создающихся предприятий, особенно в первые 3-5 лет, очень высок, поэтому умение составлять бизнес-план в условиях современной экономики является очень актуальным.

В условиях рынка и жесткой конкурентной борьбы предприятие должно уметь быстро и адекватно реагировать на изменения, происходящие как во внешней среде, так и внутри самого предприятия, только тогда его деятельность будет эффективной. Цивилизованное ведение бизнеса, диктует необходимость разработки бизнес-планов в любой отрасли независимо от масштабов, форм собственности и организационно-правовых форм тех или иных производственных структур. Особенную значимость бизнес-план приобретает в условиях реструктуризации предприятий и антикризисного управления.

Формирование бизнес-плана является одним из прединвестиционных этапов работы деловых проектов. Абсолютизация его значения и выделение в самостоятельный этап, не зависящий от других этапов разработки и реализации комплексного бизнес - проекта, характерны для сегодняшнего уровня развития экономики России и показывают, с одной стороны, недостаточный профессионализм многих наших менеджеров и предпринимателей, а с другой - неразвитость законодательной базы, неотлаженность механизмов государственного регулирования экономики. Бизнес-план является новым документов для российских предпринимателей. До сих пор распространенно мнение о целесообразности разработки развернутого бизнес-плана. Многие считают, что отсутствие детализированного бизнес-плана можно компенсировать познанием глубин отечественного бизнеса и интуицией. В современных условиях такая позиция не позволяет, не только получать инвестиции под конкретные виды деятельности, но и квалифицированно выполнять текущую работу по ведению бизнеса.

Особое значение для решения проблемы реализации результатов бизнес - проекта приобретают непосредственный контакт с потребителями, осведомленность о их потребностях и взглядах. Для информирования потребителей служит механизм и система продвижения товара на рынок, а не только реклама, как предоставляют российские бизнесмены. Поэтому необходимо все больше средств вкладывать не только в разработку бизнес - проекта, но и в технологию его продвижения и реализацию.

Составляющие методологию делового планирования как непрерывного процесса развития организации прослеживаются при сопоставлении трех взаимосвязанных жизненных циклов:

- жизненного цикла организации - инициатора бизнес-идеи;

- жизненного цикла нового продукта или услуги;

- жизненного цикла проекта, реализация которого позволяет получить новый продукт. [20]

Такое сопоставление позволяет выявить и разграничить особенности, а также установить взаимосвязи между общим управлением организацией (собственником бизнес - проекта), управлением проектом (изменениями в организации) и техническим управлением (управление технологическим процессом).

Итак, можно сделать следующий вывод: наиболее короток жизненный цикл бизнес - проекта, являющего частью жизненного цикла нового продукта, который, в свою очередь, входит в жизненный цикл деловой активности организации - инициатора бизнес - идеи. Бизнес-проект в рамках действующей организации-инициатора завершается передачей конечных результатов работы команды проекта заказчику для эксплуатации.

После завершения проекта главная задача инициатора бизнес - идеи - получение средств от ее воплощения на практике. Это, прежде всего, означает необходимость рационального планирования и расходование средств на осуществления проекта, получение средств на вложенный капитал и своевременный возврат средств на осуществление бизнес - проекта. Следовательно, проект как способ внедрения нововведений в организации реализован, и деловое планирование продолжается. Оно должно быть направлено на получения эффекта от использования средств, вложенных в претворении в жизнь данной бизнес - идеи, и формулирование новых идей, обеспечивая желаемый уровень деловой активности организации и ее развитие на основе портфеля проектов.

Проектирование в бизнес-плане представляет собой задачу, решение которой требует привлечения различных специалистов: в области маркетингового анализа, менеджмента, инжиниринга, финансового анализа и планирования.

Бизнес-план - это документ, описывающий существо идеи проекта, план и стратегию ее реализации с маркетинговым анализом и технико- экономическим обоснованием. Бизнес-план выступает как основа для организации финансирования проекта, получение кредита поиска потенциальных инвесторов и партнеров.

1.2. Бизнес-планирование и его место в стратегическом управлении фирмой.

В настоящее время в условиях кризисной экономики очень важно своевременно принимать соответствующие меры реагирования. И здесь бесценную помощь окажет процесс планирования, ведь он позволяет проанализировать весь комплекс будущих операций предпринимательской деятельности.

Именно на основе планирования дальнейшего поведения своего бизнеса малое предприятие получает реальную возможность минимизировать внутренние и часть внешних рисков компании, сохраняет гибкость управления предприятием.

Бизнес-план – это документ, где анализируются главные проблемы, с которыми может столкнуться предприятие, и определяются основные способы решения этих проблем. Именно с помощью бизнес-плана руководящий менеджмент малого предприятия может оценить, какие потрясения рынка способен выдержать их бизнес, и достойно встретить многие неизбежные проблемы.

В рыночной экономике бизнес-план является рабочим инструментом, используемым во всех сферах предпринимательства. Бизнес-план описывает процесс функционирования предприятия, показывает, каким образом ее руководители собираются достичь свои цели и задачи, в первую очередь повышения прибыльности работы. [4]

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод о том, что хорошо разработанный бизнес-план помогает малому предприятию расти, завоевывать новые позиции на рынке, где оно функционирует, составлять перспективные планы своего развития, концепции производства новых товаров и услуг и выбирать рациональные способы их реализации.

Глава 2. Разработка бизнес плана ООО «Краснодарская пивоварня»

2.1. Организационно-экономическая характеристика предприятия

На сегодня производство пива является одним из популярных видов бизнес-деятельности. В нашей стране размещено несколько десятков крупных производств, свыше 290 средних пивоварен и тысячи малых цехов. Отчасти, это обусловлено тем, что пиво было и будет любимым напитком многих людей. К тому же, по словам экспертов, свою маленькую пивоварню, можно организовать без особо крупных затрат.

Предполагаемые участники проекта: пивовары, подсобный работник, менеджер-экспедитор, бухгалтер.

Предполагаемое местоположение ресторана: г. Краснодар, Юбилейный микрорайон. Район выбран на основании того, что данная территория города активно застраивается, обеспечена наличием транспортных путей, большой поток населения.

Предполагаемая площадь 150 кв.м. Помещение берется в аренду. Общество является юридическим лицом по российскому законодательству и действует на основании:

- законодательных и нормативных актов Российской Федерации, в том числе Федерального закона «Об акционерных обществах»;

- настоящего устава;

- решений общего собрания акционеров Общества;

- решений совета директоров Общества;

- решений единоличного исполнительного органа Общества

Полное фирменное наименование Общества: общество с ограниченной ответственностью «Краснодарская пивоварня».

Сокращенное фирменное наименование Общества: ООО «Краснодарская пивоварня».

***Основными направлениями деятельности*** будут являться обеспечение потребителей качественной и вкусной продукцией. Ассортимент продукции ООО «Краснодарская пивоварня» для начала будет один сорт пива - светлое.

Глава 3. Оценка инвестиционной привлекательности создания пивоварни

3.1. Резюме

***Цели проекта:***

1. Открытие пивоварни в г. Краснодаре

2. Завоевание доли рынка путем применения конкурентных преимуществ

3. Дальнейшее расширение сферы данного бизнеса

***Бизнес – идея:*** Произвести пиво, которое будет соответствовать всем критериям потребителей. (Цена и качество производимой продукции.)

***Описание проекта:*** В ассортименте продукции ООО «Краснодарская пивоварня» для начала будет один сорт пива - светлое. Именно это даст возможность делать продукт все качественнее и качественнее. Продукция пивоварни рассчитана на массового потребителя. Конечными покупателями продукции пивоварни являются практически все возрастные группы индивидуальных потребителей, предпочитающие разливное пиво.

***Достоинства пивоварни:*** Данный сорт пива будет иметь хорошие показатели по органолептике, цвету, запаху, пенности и не уступит аналогам конкурентов, так как производство оснащено высокотехнологичным оборудованием, позволяющим варить качественное пиво в автоматическом режиме. Медные варочные чаны с чугунным котлом дают неповторимый вкус. При производстве пива не используются несоложенное сырье, ферменты, консерванты и прочие добавки, ускоряющие процесс приготовления напитка и увеличивающие его срок годности.

Необходимый объем инвестиций для открытия пивоварни и ее дальнейшего функционирования до момента окупаемости составляет ??? тыс. рублей.

Свою ***миссию*** компания видит в продвижении на рынок Краснодара натурального, высококачественного продукта, сохранения традиций пивоварения и повышение культуры потребления пива.

3.2. Анализ отрасли

3.2.1. Цели компании

По оценкам экспертов, с ростом социального и, особенно, экономического благополучия потребление такого продукта как пиво растет. Лидером в этой отрасли является пиво «Krister», не смотря на то, что является одним из самых дорогих из всех сортов разливного пива, представленных на рынке Краснодара. При этом на точках продаж, где присутствует данное пиво, оно является самым продаваемым, благодаря своему качеству. Активное развитие данного сектора началось в Краснодаре с 2000 года. На сегодняшний день он развит достаточно хорошо и в перспективе он будет только расширяться. В настоящее время в Краснодаре в нашей стране размещено несколько десятков крупных производств, свыше 290 средних пивоварен и тысячи малых цехов.

Краткие выводы: пивной бизнес в Краснодаре является растущим, то есть имеет тенденции к увеличению доходной базы

***Целью*** пивоварни является получение прибыли. Для достижения этой цели, компания ставит перед собой определенные задачи, а именно:

1. Эффективное использование потенциала коллектива
2. Обеспечение условий для высокопроизводительного труда, высокого уровня его организованности, мотивации, самодисциплины
3. Формирование стабильного коллектива как условие окупаемости средств, затрачиваемых на рабочую силу (привлечение, развитие персонала)
4. Обеспечение реализации потребностей и интересов работников в отношении содержания труда

3.3. Анализ рынка

Пиво является одним из самых популярных напитков в России, но и в мире. В последние годы даже в небольших российских городах открылись пивные бары, появилась новая культура питья и времяпрепровождения. Производитель предлагает множество сортов и видов пива на любой вкус и кошелек.

Пиво — это слабоалкогольный напиток, получаемый спиртовым брожением солодового сусла (чаще всего на основе ячменя) с помощью пивных дрожжей, обычно с добавлением хмеля. Содержание этилового спирта в большинстве сортов пива составляет 3-6%. Крепкое пиво содержит, как правило, от 8,6 до 14% спирта, но его доля на российском рынке крайне мала.

Пиву посвящено множество различных исследований, о его пользе и вреде написано много статьей. Одни исследователи утверждают, что в продуктах, получаемых при брожении пива, концентрация вредных веществ в несколько раз выше, чем в водке, что наносит более ощутимый вред организму человека. Другие приписывают пиву благотворное влияние на иммунную систему. Подобных сравнений множество, однако существует непреложная мудрость — все полезно, но в меру.

По потреблению пива на душу населения наша страна входит в первую тридцатку государств мира. По международному сопоставлению в 2016 году первые места занимали Чехия, Германия и Австрия, где среднедушевое потребление составляло, соответственно, 131, 107 и 106 литров на человека.

Россия находилась на 26-м месте с показателем 66 литров на человека в год. Впереди нас такие страны, как Ирландия (104 литра), Эстония (91 литр), Литва (86 литров), Польша (84 литра), Австралия, Венесуэла, Финляндия и Словения (по 83 литра в каждой из стран), США, Бельгия и Хорватия (по 78 литров в каждой из стран), Румыния (77 литров), Панама (75 литров), Нидерланды и Великобритания (по 74 литра в каждой из стран), Болгария и Венгрия (по 73 литра в каждой из стран), Новая Зеландия (71 литр), Испания (70 литров), Канада (68 литров). Дания и Латвия (по 67 литров в каждой из стран).

В 2016 году на долю светлого фильтрованного пива приходилось 96,2% от общего объема производства (рис. 1). Доли других видов пива составили менее 5%. Следует отдельно сказать об отличии фильтрованного пива от нефильтрованного.

Рисунок 1. Структура производства пива по видам в натуральном выражении, %

Нефильтрованным называется пиво, которое в процессе производства не подвергается процедурам фильтрации, пастеризации и консервации, что ухудшает его характеристики с точки зрения продолжительности хранения в пригодном для употребления. С другой стороны, при таком способе производства сохраняется живая среда напитка, так как остаются нетронутыми специфические бактерии, что влияет на вкусовые качества пива. Нужно отметить, что в последние несколько лет натуральное нефильтрованное пиво стало приобретать особую популярность среди потребителей. Однако его доля на российском рынке пока очень скромна — на него приходится 1,6% общего объема производства. В промышленных масштабах трудно производить оригинальное нефильтрованное пиво, поэтому его поставляют на рынок небольшими партиями по значительно более высокой цене.

3.3.1. Анализ конкурентов

Для эффективной деятельности предприятия следует изучить информацию о конкурентах. Был проведен сравнительный анализ близлежащих пивоварен. (таблица 1)

Таблица 1 - Сравнительный анализ конкурентов

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Конкуренты | Сильные стороны | Слабые стороны |
| 1. Частная пивоварня Essen | - в цене дешевле;- новое оборудование;-выгодно расположены по логистике;-небольшие затраты на логистику. | - низкое качество продукции;- спад производства.  |
| 2. ООО ЗПП Краснодарский |
| 3. Частная пивоварня Krister | - высокое качество продукции;- новое оборудование;- выгодно расположены по логистике;- небольшие затраты на логистику | - в цене дороже; |

Для полного сравнительного анализа с конкурентами необходимо составить SWOT – анализ открываемого ресторана (таблица 2).

Таблица 2 - SWOT – анализ пивоварни

|  |  |
| --- | --- |
| *Сильные стороны*- приемлемые цены- большой поток населения- высокий уровень качества продукции, полностью соответствующий мировым стандартам; | *Возможности*- выход на новые рынки- сохранение и усиление лидирующего положения во всех значимых и перспективных сегментах рынка;- предложение потребителю и рынку инновационных решений и новых продуктов, и, как следствие, привлечение новых потребителей и увеличение лояльности существующих;- совершенствование ассортиментного предложения;- разработка и производство новых видов лицензионных сортов пива |
| *Слабые стороны*- отсутствие имиджа компании- отсутствие клиентской базы- подверженность спроса на продукцию сезонным колебаниям;- высокая вовлеченность государства в процесс ценообразования посредством изменения акциза на пиво;- наличие сильных конкурентов на российском рынке; | *Угрозы*- высокая конкуренция- перенасыщение рынка- недобросовестная конкурентная борьба- неблагоприятная ситуация вокруг цен и доступности основных видов сырья и материалов, таких как солод, хмель и прочие;- рост себестоимости продукции в связи с ростом цен на сырье и материалы; |

Пивоварня имеет достаточно сильные позиции и возможности, чтобы составить конкуренцию на рынке. [19]

3.4. План маркетинга

На пивоварне будет готовиться классическое светлое пиво. Это будет влиять не только на выбор оборудования, но и, соответственно, на все сырьевые и материальные затраты. Какие материальные затраты ожидаются на производстве?

В первую очередь сырьё для приготовления пива: солод, хмель, дрожжи, сахар. Вода, кроме как в самом продукте, используется ещё для охлаждения во время варки, в парогенераторе, для мойки трубопроводов и всего оборудования, для промывки кег и на прочие нужды.

Для приготовления пива ещё понадобятся электроэнергия и моющие средства для дезинфекции.

Таблица 3 - Расходы сырья и материалов из расчёта на 1л готового пива

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Ед. изм.** | **Кол-во** | **Цена за ед. (руб.)** | **Затраты (руб./л)** |
| Вода | куб. м. | 0,012 | 21,00 | 0,25 |
| Солод | кг | 0,2 | 48,50 | 9,70 |
| Хмель | кг | 0,0006 | 2 800,00 | 1,68 |
| Дрожжи | кг | 0,0001 | 9 400,00 | 0,94 |
| Сахар | кг | 0,01 | 30,00 | 0,30 |
| Моющие средства | кг | 0,0005 | 100,00 | 0,05 |
| Электроэнергия | кВт | 0,38 | 6,40 | 2,43 |
| **итого** | **15,35** |

Цена на солод, хмель, и дрожжи взята выше средней цены по рынку. Это сделано преднамеренно, так как качество данных ингредиентов сильно влияет на качество готового пива. Хочется предоставить потребителю качественное вкусное пиво!

Перед запуском пивоварни для бесперебойной работы необходимо иметь запас сырья из расчёта двух месяцев работы. Имеется ввиду солод, хмель, дрожжи и моющие средства.

**Состояние спроса**

В целом в России потребление пива последние несколько лет растёт. Краснодар не исключение. Пиво в таре потребляется в разы чаще, чем разливное пиво в кегах. На это влияет два основных фактора:

1. Пиво в таре стоит дешевле разливного не фильтрованного пива.

При этом последние 2-3 года спрос на разливное пиво резко возрос, так как потребитель стал предпочитать качество цене. Проведённый опрос среди предпринимателей и покупателей показал, что даже среди различных сортов разливного пива чаще покупают самое дорогое, так как оно самое вкусное.

1. Разливное пиво имеет меньший срок хранения, чем бутилированное.

Предприниматели в Краснодаре мало рассматривают продажу разливного пива у себя в магазинах. И даже некоторые кафе и рестораны до сих пор не продают у себя разливное пиво, хотя бутилированным торгуют. Имеются масса неудобств с торговлей разливным пивом, так как производители достаточно удалены.

**Место размещения мини-пивоварни**

Почему для организации пивоварни выбран Краснодар?

Вот основные причины, которые будут обеспечивать успех проекта:

* высокое качество воды, что будет напрямую влиять на качество пива;
* более низкие цены на аренду производственных помещений, чем например в г. Сочи и прилегающих городах;
* менее острая конкуренция по разливному пиву в связи с отсутствием производителей на месте;
* относительно большая емкость рынка.

Цели маркетинговой компании:

1. Увеличение прибыли
2. Расширение производства
3. Увеличение клиентской базы
4. Узнаваемость данного продукта Краснодарского края

Для достижения выше поставленных целей необходим следующий комплекс мероприятий:

1. Присутствие на ежегодных выставках
2. Продвижение собственного сайта
3. Наличие видео роликов с описанием производства
4. Предоставление туров для желающих (интересующихся) по территории завода
5. Посещение различных заводов-партнеров в данной сфере бизнеса

Таблица 4 – Бюджет рекламы за первый год

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Реклама/ Месяц**   | **1**  | **2**  | **3**  | **4**  | **5**  | **6**  | **7**  | **8**  | **9**  | **10**  | **11**  | **12**  |
| Выставки |  | 100.000 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Сайт в интернете  | 30.000  |  | 30.000  |  |  |  | 30.000  |  |  |  |  |  |
| Видео ролики  |  |  |  |  | 20.000  |  |  |  |  |  |  |  |
| Тур по заводу  | 35.000 | 35.000  |  |  |  |  | 35.000 |  |  |  |  |  |
| Посещение партнеров | 40.000  |  |  |  |  |  | 40.000 |  |  | 40.000 |  |  |
| **Итого**  | **105.000**  | **135.000**  | **30.000** |  | **20.000**  |  | **105.000**  |  |  | **40.000** |  |  |

Итого (за год): **435 000 руб.**

***СТОИМОСТЬ 1 ЛИТРА ПИВА***

В какую стоимость обойдётся производство одного литра пива на пивоварне?

Для этого к переменным затратам на 1 литр пива прибавим постоянные затраты из расчёта на 1 литр пива. Хотя расчёт не предусматривает отчисления по налогам и сборам, для полноты картины в постоянные затраты включим стоимость акциза, так как акциз рассчитывается на 1 литр готового пива. В 2017 году акциз будет 20 руб./л.

Таблица 5 - Постоянные расходы из расчёта на 1л готового пива

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Затраты****(руб./мес.)** | **Кол-во пива (л/мес.)**  | **Затраты (руб./л)** |
| Аренда | 100 000 | 15 000 | 6,66 |
| Фонд оплаты труда | 170 000 | 11,33 |
| Прочие расходы | 10 000 | 0,67 |
| Акциз | 300 000 | 20,00 |
| **итого** | **580 000** | **15 000** | **38,66** |

Итого расходы на 1 литр готового пива: 15,35 + 38,66 = **54,01** руб

**Поставщики оборудования и стоимость основного оборудования**

Помимо самого оборудования, в комплекс необходимых услуг входит доставка, проектно-монтажные и пуско-наладочные работы, техническое обслуживание станков и механизмов, а также подготовка персонала.

На российском рынке поставщики оборудования для пивоварен представлены довольно широко. Требования к оборудованию, как правило, могут быть удовлетворены любым из производителей, поскольку пивоварни строятся исключительно под заказчика.

Ниже в таблице 6 приведены 10 поставщиков с минимальными ценами в порядке возрастания. Так же в таблице учтены затраты на монтаж и доставку.

Таблица 6 - Стоимостной анализ оборудования

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Организация** | **Стоимость оборудования (руб.)** | **Стоимость доп. услуг (руб.)** | **Итого с монтажом и доставкой (руб.)** |
| **монтаж** | **доставка** |
| ООО "КБ-Технологии" | 3490000 | 418800 | 60 000 | 3 968800 |
| ООО «ТД ГЕРМЕС» | 3 560 000 | 360 000 | 80 000 | 4 000 000 |
| Компания "Beermoscow" | 3 621 500 | 362 150 | 468 000 | 4 451650 |
| ООО "ЭМПЗ" | 3 518 750 | 480 600 | 468000 | 4 467350 |
| ООО "Русский Вкус "Оборудование" | 3 920 000 | 392 000 | 160 000 | 4 472 000 |
| Компания "Генрих Шульц" | 5 054 600 | 491 100 | 80 000 | 5 625700 |
| ООО "НТЦ Солодовые напитки" | 4732080 | 1419624 | 100 000 | 6 251704 |
| «[БРОТЕХ](http://brotech.ru/)» | 6 204 000 | 620 400 | 100 000 | 6 924400 |
| TECHIMPEX | 7139520 | 360 000 | 711 280 | 8 210800 |
| ООО "Промышленно-инженерная компания" | 7890900 | 789 090 | 150 000 | 8 829990 |

Поставщик – ООО "Русский Вкус "Оборудование", стоимость оборудования, монтажа и доставки – 4.472.000 руб.

Таблица 7 - Основное оборудование

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Количество** | **Цена тыс.руб** |
| Солододробилка вальцевая | 1 | 625,00 |
| Аппарат фильтрационный | 1 | 130,00 |
| Насос сусловой | 1 | 65,00 |
| Аппарат заторно-сусловарочный с парогенератором | 1 | 662,00 |
| Бак водогрейный | 1 | 48,00 |
| Насос горячей воды | 1 | 41,00 |
| Вирпул | 1 | 42,00 |
| Насос вирпула | 1 | 186,00 |
| Теплообменник | 1 | 63,00 |
| Аэратор сусла | 1 | 50,00 |
| Компрессор воздушный | 1 | 30,00 |
| Электрощит | 1 | 28,00 |
| Аппарат бродильный | 3 | 700,00 |
| Насос бродильного цеха | 1 | 160,00 |
| Аппарат для дображивания пива | 9 | 585,00 |
| Холодильные агрегаты | 2 | 130,00 |
| CIP-мойка | 1 | 265,00 |
| Материалы и комплектующие для монтажа оборудования, трубопроводов и электрических подключений (краны, шланги, фитинги, кабели и прочее) | 1 | 110,00 |
| Итого: | 29 | 3920,00 |

Из-за конструктивных особенностей, у разных производителей список оборудования может меняться. При этом предлагаемое производителями оборудование не должно менять технологию приготовления пива.

**Вспомогательное оборудование**

Кроме оборудования, входящего в комплект пивоварни, потребуется определенное количество емкостей для розлива, хранения и транспортировки пива. Было решено, что пиво будет разливаться в кеги и развозиться по точкам. Кроме того, надо учесть тот факт, что кеги - тара многоразового использования и их надо мыть. Для мойки кег понадобится дополнительное оборудование.

Живое пиво желательно употребить в течение нескольких дней после приготовления. Пиво будем готовить под возникшую потребность. В связи с этим надобность в складском помещении для готовой продукции отпадает. Для этого и выбран не большой объём производства. В случае крайней необходимости, во избежание затаривания продукцией, можно пропустить несколько варок в месяц.

Разливаться в кеги пиво будет непосредственно из аппарата для дображивания ёмкостью 1000 литров (две варки по 500л). При условии, что объем одной кеги составляет 50 литров (оптимальный объем) и с учётом производительности пивоварни, нам потребуется 20 кег в одном комплекте.

Для обеспечения бесперебойной работы понадобится 3 комплекта кег: 1 комплект в производстве для розлива готового пива, 2 комплекта в работе с покупателями.

Таблица 8 - Стоимость дополнительного оборудования

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование оборудования** | **Кол-во** | **Цена за ед. (руб.)** | **Общая стоимость (руб.)** |
| Кега 50л | 60 | 3 900 | 234000 |
| Машина для мойки КЕГ | 1 | 200000 | 200000 |
| Наполнитель КЕГ ручной | 1 | 50000 | 50000 |
| **итого** | **484 000** |

Для более скорого продвижения пива на рынок, возможно, понадобиться дополнительное оборудование для розлива пива конечному потребителю, которое будет предоставляться партнёрам в аренду или рассрочку.

Учитывая тот факт, что не каждый партнёр будет нуждаться в этом оборудовании и то, что впоследствии данное оборудование можно приобретать из поступлений от продажи пива, предполагается, что десяти комплектов для начала вполне хватит.

Стоимость одного полного комплекта 30000 руб. Соответственно, до начала продаж могут понадобиться дополнительные капиталовложения размером **300.000 руб**.

3.5. Организационный план

3.5.1. Краткая характеристика организационной деятельности

 Для функционирования пивоварни общий фонд заработной платы составит 190 тыс. руб. в месяц.

Таблица 9 – Штатное расписание

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Должность | Численность работников | Оклад (руб./мес.) | Затраты на заработную плату (руб./мес.) |
| Пивовар | 2 | 40 000 | 80 000 |
| Подсобный работник | 1 | 20 000 | 20 000 |
| Менеджер-экспедитор | 1 | 30 000 | 30 000 |
| Бухгалтер | 1 | 40 000 | 400 000 |
| Охрана | 1 | 20 000 | 20 000 |
| **Итого:** | **7** | **150 000** | **190 000** |

Подбор персонала необходимо начинать заблаговременно – например, будет правильно, если ключевые позиции будут подобраны заранее и подключатся на самых ранних стадиях организации пивоварни. [13]

В функции ***пивовара*** входит:

- Приемка солода с солодовни, его подработка и дробление, производство охмеленного сусла в варочном цеху, брожение, фильтрация пива и подача на разлив;

- Контроль качества процессов и выпускаемой продукции;

Руководство помощниками пивоваров на рабочих местах;

- Ведение документации по эксплуатации всех агрегатов;

- Руководство мини-пивоварней .

На ***подсобного рабочего*** возлагается исполнение следующих обязанностей:

- Очистка и уборка территории, дорог, подъездных путей;

- Осуществление мелких ремонтных работ (покраска, побелка и т.д.);

- Мытье полов, окон, тары, посуды после ремонтных работ;

- Устранение неисправностей в работе оборудования.

***Менеджер-экспедитор***:

1. Принимает продукт в соответствии с сопроводительными документами.
2. Проверяет целостность упаковки (тары).
3. Контролирует наличие приспособлений для перевозки грузов и санитарное состояние соответствующих видов транспорта, предназначенных для их перевозки, правильность погрузочно-разгрузочных работ.
4. Сопровождает продукт к месту назначения, обеспечивает необходимый режим хранения, сохранность их при транспортировке.
5. Сдает доставленный груз, оформляет приемо-сдаточную документацию.
6. Участвует в составлении актов и других документов на недостачу, порчу грузов и т.п.

Обязанности ***бухгалтера:***

*-*Руководство осуществлением бухгалтерского учета и отчетности, контроль за своевременным и правильным оформлением бухгалтерской документации.

- Контроль за рациональным и экономным использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

- Контроль за правильным отражением на счетах бухгалтерского учета всех хозяйственных операций и их соответствием законодательству.

- Осуществление экономического анализа финансово-хозяйственной деятельности по данным бухгалтерского учета и отчетности в целях выявления и мобилизации внутрихозяйственных резервов, устранения потерь и непроизводственных затрат.

- Формирование учетной политики с разработкой мероприятий по ее реализации.

- Оказание методической помощи работников подразделений и служб по вопросам бухгалтерского учета, контроля, отчетности и экономического анализа

- Руководство обеспечением составления экономически обоснованных отчетных калькуляций себестоимости продукции (работ, услуг), расчетов по заработной плате, начислений и перечислений налогов и сборов в бюджеты разных уровней, платежей в банковские учреждения

***Охрана***

- Осуществляет проверку документов у проходящих на охраняемый объект (выходящих с объекта) лиц и контроль за ввозом и вывозом (выносом) материальных ценностей.

- Осуществляет контроль за работой установленных на предприятии приборов охранной и охранно-пожарной сигнализации

СРОК ОКУПАЕМОСТИ ПРОЕКТА

Величина начальных вложений по проекту создания Краснодарской пивоварни составляет 6 416 100 рублей. План движения денежных средств показал, что полная окупаемость наступит на 27-ом месяце проекта. Если считать с момента запуска пивоварни в работу, то срок окупаемости наступает менее чем через 2 года.

Если источником финансирования будут средства инвестора, а не заёмные средства, то окупаемость проекта наступает на 5 месяца раньше, так как проценты по кредиту в данном случае исключаются.

Ставка дисконтирования была взята на уровне 8%, на основе ставки по банковскому кредиту, учитывающему все риски. Расчет основных показателей эффективности, на основе денежных потоков и требуемых инвестиций в таблице 13.

Таблица 10 – Основные показатели эффективности проекта

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| **Ставка дисконтирования = 8%** |  |
| **NPV** | **7 541 667,80** |
| **PI** | **1,20801983** |
|  |  |
| **DPР** |  |
|  |  |
| **IRR**  |  |

Вышеприведенная таблица была рассчитана на основе данных показателях:

Таблица 11 – Расчет на основе первоначальных затрат

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Период, год | Первоначальные затраты | Доход | Расход | Денежный поток |
| 0 | **6 243 000** |  |  | Д - Р |
| 1 |  | 19 433 600 | 16 584 500 | 2 849 100 |
| 2 |  | 17 490240 | 14 926 050 | 2 564 190 |
| 3 |  | 21 376 960 | 18 242 950  | 3 134 010  |
| 4 |  | 22 348 640 | 17 413 725 | 4 934 915  |
| 5 |  | 22 737 312 | 18 574 640 | 4 162 672 |
| 6 |  |  |  |  |

Для расчета показателей эффективности, таких как NPV,PI,IRR, следует рассчитать дисконтированный денежный поток.

Дисконтированный денежный поток = Денежный поток/ (1+ ставка дисконтирования)^t, год

1. 2 849 100/(1+0,08)^1=2 638 055,56
2. 2 564 190/(1+0,08)^2=2 198 379,63
3. 3 134 010/(1+0,08)^3=2 487 878,18
4. 4 934 915/(1+0,08)^4=3 627 309,85
5. 4 162 672/(1+0,08)^4=2 833 044,61

Таблица 12 – Денежные потоки

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Период, год | Ден.поток | Дисконтиров.ден.поток |
| 0 |  |  |
| 1 | 2 849 100 | 2 638 055,56 |
| 2 | 2 564 190 | 2 198 379,63 |
| 3 | 3 134 010  | 2 487 878,18 |
| 4 | 4 934 915 | 3 627 309,85 |
| 5 | 4 162 672 | 2 833 044,61 |
| 6 |  |  |

NPV = сумма ДДП – Первоначальные затраты

**NPV**=(2 638 055,56+2 198 379,63+2 487 878,18+3 627 309,85+2 833 044,61) – 6 243 000= 13 784 667,83 - 6 243 000= **7 541 667,80**

**PI=**NPV/6 243 000= 7 541 667,80/ 6 243 000= **1,20801983**

**IRR:**

NPV= CF+CF/(1+IRR)^1+CF/(1+IRR)^2+CF/(1+IRR)^3+CF/(1+IRR)^4+CF/(1+IRR)^5+CF/(1+IRR)^6

0=**6 243 000**+ 2 849 100/(1+IRR)^1+2 198 379,63/(1+IRR)^2+

+2 487 878,18/(1+IRR)^3+3 627 309,85/(1+IRR)^4+2 833 044,61/(1+IRR)^5

**IRR= %**

Основываясь на данных об отрасли, конкурентах и основных показателях эффективности проекта, можно сделать вывод о том, что проект является целесообразным для дальнейшего его коммерциализации.

Ставка дисконтирования была взята на уровне 8%, на основе ставки по банковскому кредиту, учитывающему все риски. Расчет основных показателей эффективности, на основе денежных потоков и требуемых инвестиций в таблице 13.

Таблица 10 – Основные показатели эффективности проекта

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| **Ставка дисконтирования = 8%** |  |
| **NPV** | **1 081 3133,37** |
| **PI** | **1,17320413** |
|  |  |
| **DPР** |  |
|  |  |
| **IRR**  |  |

Вышеприведенная таблица была рассчитана на основе данных показателях:

Таблица 11 – Расчет на основе первоначальных затрат

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Период, год | Первоначальные затраты | Доход | Расход | Денежный поток |
| 0 | **6 243 000** |  |  | Д - Р |
| 1 |  | 19 433 600 | 16 584 500 | 2 849 100 |
| 2 |  | 17 490240 | 14 926 050 | 2 564 190 |
| 3 |  | 21 376 960 | 18 242 950  | 3 134 010  |

Для расчета показателей эффективности, таких как NPV,PI,IRR, следует рассчитать дисконтированный денежный поток.

Дисконтированный денежный поток = Денежный поток/ (1+ ставка дисконтирования)^t, год

1. 2 849 100/(1+0,08)^1=2 638 055,56
2. 2 564 190/(1+0,08)^2=2 198 379,63
3. 3 134 010/(1+0,08)^3=2 487 878,18

Таблица 12 – Денежные потоки

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Период, год | Ден.поток | Дисконтиров.ден.поток |
| 0 |  |  |
| 1 | 2 849 100 | 2 638 055,56 |
| 2 | 2 564 190 | 2 198 379,63 |
| 3 | 3 134 010  | 2 487 878,18 |

NPV = сумма ДДП – Первоначальные затраты

**NPV**=(2 638 055,56+2 198 379,63+2 487 878,18) – 6 243 000= 7 324 313,37 - 6 243 000= **1 081 3133,37**

**PI=**NPV/6 243 000= 7 324 313,37/ 6 243 000= **1,17320413**

**IRR:**

NPV= CF+CF/(1+IRR)^1+CF/(1+IRR)^2+CF/(1+IRR)^3+CF/(1+IRR)^4+CF/(1+IRR)^5+CF/(1+IRR)^6

0=**6 243 000**+ 2 849 100/(1+IRR)^1+2 198 379,63/(1+IRR)^2+

+2 487 878,18/(1+IRR)^3

**IRR= %**

Основываясь на данных об отрасли, конкурентах и основных показателях эффективности проекта, можно сделать вывод о том, что проект является целесообразным для дальнейшего его коммерциализации.

3.7.Потенциальные риски

Проект имеет ряд рисков, наступление которых может привести к снижению эффективности проекта (таблица 14).

Таблица 14 – Основные показатели эффективности проекта с учетом рисков

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Риск | NPV | PI | DPB |
| Риск выхода на заявленную прибыль, вследствие снижения объемов сбыта на 25% | 127 710 903 | 2,913 | 3,3г. |
| Увеличение цены переменных затрат на 25%  | 127 710 797 | 2,91 | 4,1г. |

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Бизнес-план является программой действий предпринимателя, необходимым рабочим инструментом проектно-инвестиционных решений и внутрифирменного планирования, используемым во всех сферах предпринимательства.

Актуальной проблемой составления бизнес-планов являются научно-методологические вопросы бизнес-планирования инвестиционных проектов: сложность адаптации западной методологии к специфике российской деловой среды, отсутствие универсального подхода к оцениванию эффективности всех без исключения инвестиционных проектов. В этом случае, стоит необходимость разработки и использования специализированных программных средств бизнес-проектирования инвестиций в определенные сферы, с учетом специфики различных отраслей народного хозяйства.

В курсовой работе приводится обоснование эффективности открытия нового предприятия: ООО "Краснодарская пивоварня". Ассортимент выпускаемой продукции - светлое пиво. Планируемая выручка составит 19433600 руб. в год на основе действующих и проектируемых производственных мощностей.

Рынком сбыта готовой продукции являются деловые население г. Краснодара и Краснодарского края с разным уровнем доходов.

Общая стоимость проекта по введению в строй и эксплуатации производственного комплекса фирмы составит **6 243 тыс.руб.**

Общая планируемая численность работающих - 7 человек. месячный фонд заработной платы составляет 190 тыс. руб., Годовой фонд оплаты труда по предприятию составляет 2280,00 тыс. руб.

Конкурентоспособность фирмы обеспечивается низкими внутрипроизводственными издержками, а также эксклюзивным качеством готовой продукции.

В рамках настоящего проекта произведенные расчеты дают все основания полагать, что в сложившихся условиях создание нового предприятия по производству пива принесет положительный экономический эффект.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аникина И. «Анализ финансово-инвестиционных стратегий российских компаний», 2011, no. 2 (19), стр. 133–139.
2. Клеева Л. «SWOT-анализ развития фундаментальной науки в России»,2012, no. 2 (93), стр. 12–14.
3. Майсак О.С., Майсак Н.В., Сагитова Г.Р. «SWOT-анализ как средство совершенствования организационной среды»,2011, no. 6.
4. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент. - М.: 1997.
5. Бизнес-план инвестиционного проекта: Отечественный и зарубежный опыт: Современная практика и документация. Учеб.-практ. пособие / Под общ. ред. В.М.Попова. Изд. 4-е. М.: Финансы и статистика, 1997.Журнал "Аналитика" № 2, 2004.
6. Морусов А.А., Чернюк А.И., «Совершенствование управленческой компетентности экономистов и менеджеров и систем дополнительного профессионального образования», 2012, no. 1 (83), pp. 112–117.
7. Котлер Ф. «Маркетинг менеджмент» - СПб: Питер Ком, 2002 г.
8. Statistical practice in business and industry, ed. by S. Coleman, T. Greenfield, D. Stewardson, D. C. Montgomery. JohnWiley&Sons, Ltd., 2008.
9. Ансофф Н. Стратегическое управление. - М.: Экономика, 2008. - 519 с.
10. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. - СПб: Издательство «Питер», 1999. - 416 с.
11. Skalon A. V. Malyygorod: SWOT-analizproblemnogopolya [Small town: SWOT-analysis of the problem field]. Regionalnyeissledovaniya[RegionalResearches], 2009, no. 6 (26), pp. 9–18.
12. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: человек, организация, процесс: 2-е изд. Учебник. - М.: “Фирма Гардарика”, 2006.
13. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник. - М.: Гардарика, 2005.
14. Волкогонова О.Д., Зуб А.Т. Стратегический менеджмент: Учебник - М.: ФОРУМ: ИНФРА - М, 2004. - 256с.
15. Глумаков В.Н., Максимцов М.М., Малышев Н.И. Стратегический менеджмент: Практикум. - М.: Вузовский учебник, 2006. - 187с.
16. Горемыкин В.А. Экономическая стратегия предприятия: Учебное пособие изд. 3-е испр. и доп. - М.: Издательство «Альфа-Пресс».
17. Горбашко Е.А. Менеджмент качества и конкурентоспособности. - СПб.: СПбГУЭФ, 2005. - 207 с.

19. Соколова Н.Г. «Формирование стратегии муниципального управлении системой розничной торговли: SWOT-анализ», 2009, n. 3 (141), p. 75–77.

20. Бизнес-план. /Кураков Л.П., Ляпунов С.И., Мингазов Х.Х., Попов В.М. Изд. 2-е. Ч. Зарубежный и отечественный опыт. М.: Финансы и статистика, 1999.