

Бизнес-план мини производство макаронных изделий



Содержание:

Технология производства макаронных изделий
Где брать сырье для производства макаронных изделий?

Организация мини бизнеса:

Помещение

Персонал

Оборудование для производства макаронных изделий

Финансовый план:

Инвестиции в мини бизнес

Сроки окупаемости

Маркетинг:

Реклама

Технология производства макаронных изделий.

Макаронные изделия плотно вошли в систему питания современного человека. В зависимости от региона их удельный вес в рационе различен: в Италии – 24%, в Китае – 18%, в России – 9%, в Бразилии – 2%. Для отечественного рынка данный продукт приобрёл «стратегическое» значение в социалистический период, однако его роль сохраняется и по сегодняшний день.

Технология производства макаронных изделий содержит в себе несколько фаз и

этапов: формирование сырьевой базы, замес теста для макарон, формирование и сжатие (прессовка), разрезание на отдельные части готовой макаронной ленты, сушение и охлаждение, контроль качества и упаковка.

Сначала поступившую на фабрику муку взвешивают и смешивают, соблюдая соответствие сортности. Объединение муки из различных партий производится для корректировки качества сырья и сглаживания диспропорций в его свойствах. В производственной обстановке сложно точно поддерживать нормальные условия хранения продукции. Часто происходят колебания в температурном режиме и уровне влажности. Из-за такой изменчивости во внешней среде мука слеживается и могут возникнуть проблемы как с конечными изделиями, так и с оборудованием. При смешивании сырья происходит преодоление большинства трудностей такого характера.

После этого муку отбрасывают на сито и несколько раз очищают. Пересеянную муку обрабатывают магнитом для извлечения металлических включений и примесей. Далее осуществляется подогрев муки до 12-15°C и добавление тёплой воды в установленной пропорции (2:1).

Готовое тесто уплотняют и прессуют, а затем пропускают через формовочный аппарат и сразу разрезают на отдельные части, одновременно обдавая прохладным потоком воздуха во избежание слипания и деформации макарон. Рекомендуется для более лёгкой работы с тестом подогревать его до температуры 35-38°C – так оно станет мягким и без труда примет любой вид. Можно также использовать вакуумное очищение, высвобождающее скопления воздуха.

После сушки при высоких температурах, фиксирующей внешний вид макаронных изделий и уничтожающей бактерии, продукцию охлаждают до комнатной температуры, осматриваются на предмет брака и упаковывают в полимерные или бумажные пакеты, картонные коробки. Далее розничные упакованные единицы объединяют в партии и укладывают в транспортные ящики или мешки.

Весовые разновидности макаронных изделий засыпают или укладывают только в транспортную упаковку: деревянные или целлюлозные коробки, в которые заранее помещают очищенную белую или слегка желтоватую оберточную бумагу.

Образовавшееся пустое пространство при загрузке макарон в коробки устраняют пергаментной бумагой.

Готовые товары до продажи в розничные магазины должны содержаться в полиэтиленовых формовочных пакетах типа flow pack.

Температура на складе не должна превышать 14°C, а влажность, обычно, не может быть более 13%.

Для хранения, переработки и перевозки готовых изделий, упаковочных материалов и сырья, обязательно наличие тележек и стеллажей.

Готовый к реализации продукт в зависимости от внешнего вида и формы делят на следующие группы: нитеобразные, фигурные, трубчатые и лентовидные.

К тонким нитеобразным изделиям относят пасту, спагетти и лапшу.

К фигурным изделиям причисляют ракушки, завитки, гребешки, суповые (мелкие)

засыпки.

Макаронные изделия, выполненные в виде трубчатых отрезков, в зависимости от диаметра сечения могут называться: соломкой (диаметр до 3,5 мм); особого поперечного сечения (до 6 мм), обычного диаметра (до 7 мм) и премиум-сорт (более 7 мм). Ширина стенок продукции - не более 2,2 мм. Трубчатые макароны также различаются от наклона среза боковых участков и изогнутости по длине: перо (10 см) с наклонным срезом, протяжённая трубка с ровным срезом (не менее 16 см), рожки (до 10 см) — согнутая или прямая труба с ровным срезом.

Лентообразную лапшу (ширина - от 2,5 мм, толщина - менее 2 мм) можно встретить под следующими наименованиями: рифленая, гладкая, с обычными, волновыми или зубчатыми боками и т. д. Они так же бывают длинно и коротко нарезанными.

Такие изделия производятся в произвольной форме и любом размере. Требование одно: максимальная толщина в перегибе не должна быть выше 3 мм - для прессованных и 2 мм - для штампованных продуктов.

По длине изделия всегда подразделяются на длинные (от 14 см до полуметра) и малые (от 1 до 14 см). Макароны производят исключительно длинными; лапшу и тонкую вермишель - любого размера; рожки, фигурные виды, перья — только короткими.



Где брать сырье для производства макаронных изделий?

К основным ингредиентам в приготовлении макаронных изделий выступают мука, очищенная вода, добавки, совершенствующие ароматические, вкусовые и белковые свойства.

Данные позиции для мелкого бизнеса целесообразнее приобретать на сайтах оптовой агроторговли или заключать прямые связи и контакты с изготовителем. Деятельность без посредников, конечно, немного дешевле и качество сырья будет под большим контролем, однако при прямых поставках минимальный тоннаж заказа может оказаться неуместным для фирмы подобного небольшого масштаба. Наиболее надёжными партнёрами на Интернет-ресурсах могут служить: «АгроСервис», «Флагма», «ПроПартнёр» и др.

Можно прибегнуть к профессиональным услугам классической биржи, так как мука относится к категории стандартизированных товаров.

Сложность в заказе и покупке сырья для макаронных изделий состоит в запрашиваемых свойствах муки. Структура непременно должна быть грубая, крупитчатая, с низким показателем поглощения воды. Доля клейковины должна быть не более 26%. Высочайшие показатели белизны (от 49) и незначительное содержание влаги (до 16%).

Воду не запрещено использовать из системы, однако необходимо применять промышленные фильтры для её очистки.

Вспомогательные и улучшающие вещества в виде биоактивных добавок, ароматизаторов, красителей можно приобретать у оптовых посредников на Интернет-ресурсах или образуя непосредственную деловую связь.

Организация мини бизнеса.

Основной шаг к малому предпринимательству начинается с выбора организационно-правовой формы деловой активности: Индивидуальное предпринимательство, акционерное общество или Товарищество с ограниченной ответственностью. Наиболее распространены Индивидуальный Предприниматель и Товарищество с ограниченной ответственностью. Однако, первый вид, несмотря на преимущество единообладателя бизнеса, очень опасен: владелец несёт перед кредиторами и государством ответственность всей частной собственностью, имуществом, а не только лишь размером общего уставного капитала фирмы.

Далее следует вопрос регистрации (в бланке регистрации фирмы нужно будет обозначить такой код-шифр ОКВЭД: 15.85 - изготовление макаронных изделий). Её можно осуществлять собственными силами за большой срок при минимальных затратах или обратиться к специализированным агентствам и фирмам. Лучше, конечно, выбрать посредника, так как разобраться со всеми особенностями и нюансами оформления - дело непростое. Регистрация осуществляется по месту нахождения объекта коммерческой деятельности. Ему присваивается юридический адрес, а месту конкретного производства – физический. В случае организации мини бизнеса по производству макаронных изделий, целесообразнее разместить офис, склад и цех в одном здании.

Помещение.

Основной критерий, по которому производится отбор помещения для производства макаронных изделий – это наиболее подходящий размер (площадь). Оно должно вместить в себя основной участок под производственную линию и прочее оборудование, складское помещение и офис для администрации и руководства,

занимающихся вопросами управления и маркетинга.

Основной цех должен иметь высокий потолок (не менее 3 метров), возможности для удобного, но компактного размещения машин и оснащения, характеристики, обеспечивающие абсолютную безопасность как сотрудникам, так и конечной продукции. Участок, отводимый под склад, должен быть оборудован специальными стеллажами для хранения сырья и вспомогательного оборудования, комплектующих для аппаратной части.

Существование данного помещения предполагает наличие в нём вентиляционного оборудования, контроллеров и регуляторов микроклимата. Под склад на малом предприятии по производству макаронных изделий не рекомендуется выделять участок, площадью более 100 квадратных метров. Офисное помещение должно быть небольшого размера со средней высотой потолков и наличием окон. Предположительно, оно должно располагаться на первом этаже (для удобства контакта с покупателями, посредниками и поставщиками), но это не обязательно.

После получения в аренду помещения или его полноценного приобретения и до налаживания производственного процесса необходимо получить сертификат от санитарно-эпидемиологической службы, который подтверждает соответствие выбранного места всем нормам и требованиям, принятым в государстве для производства продуктов питания. Так же разрешения на работу должны быть выданы административными органами на местах, пожарной инспекцией и службой экологической безопасности. Свои заключения они составят непосредственно после осмотра помещения и внесут их в специальные акты-разрешения.

После стартового запуска технологической линии будут взяты пробы готовых изделий и выданы документы, подтверждающие соответствие государственному стандарту №52378-2005 в случае соблюдения всех нормативных требований к ингредиентам и производственному процессу.

Персонал.

Не последнее влияние на приготовление исходного материала и производство макаронных изделий как конечной продукции оказывают люди, то есть так называемый персонал. Сотрудники для малого предприятия подобной направленности подбираются из различных сфер деятельности: это и наладчики оборудования, и бывшие повара, и химики-технологи, и специалисты по рекламе и сбыту, и сотрудники отдела материально-технического обеспечения, и менеджеры. Их долевой и количественный состав зависит от масштабов производства и уровня механизации-автоматизации на производстве.

Для старта малого бизнеса рекомендуется подбирать персонал должной квалификации с опытом работы в сфере производства и реализации продуктов питания не менее 3-4 лет, так как приобретение навыков работы сотрудниками может создать слишком большие экономические риски для деятельности, даже при условии грамотной организации бизнеса в целом. При приёме на работу важно не просто изучить дипломы, записи в трудовой книжке и рекомендации, но и лично побеседовать с человеком, предложив ему решить несколько нестандартных ситуационных задач. Такая методика хороша не только для офисных работников (маркетологов, управляющих), но и для производственного персонала: здесь трудностей в работе и опасностей больше. Можно сразу определить, кто в экстремальной ситуации не

растеряется и проявит сообразительность и инициативу.

Зачастую на предприятиях по производству пищевых продуктов за производственной линией следят женщины в возрасте от 26 до 55 лет. Работу, связанную с доведением сырья до оборудования и его загрузкой, занимаются мужчины в возрасте от 27 до 60 лет. Для работы с внешней средой фирмы в лице клиентов, посредников и поставщиков лучше всего подойдут молодые люди до 33 лет, так как, по статистическим данным, они более открыты нововведениям и тенденциям на рынке, более коммуникабельны и нестандартны в принятии управленческих и маркетинговых решений.

Любое малое предприятие имеет функциональную организационную структуру, в которой все управленческие, распорядительные и контрольные полномочия сосредоточены в руках руководителя. В уставе и внутренних документах фирмы нужно детально и однозначно охарактеризовать направления работы каждого сотрудника, занимающего то или иное рабочее место, штатное расписание и характер взаимоотношений между сотрудниками. Изначально необходимо поддерживать корпоративную культуру и приятную рабочую атмосферу в даже самом маленьком коллективе.

Оборудование для производства макаронных изделий.

Линии по производству стандартизированных макаронных изделий детализировано состоят из вакуумного дозатора, мукопросеивателя, ворошителя, прессовочного аппарата, укладчика, конвейерной сушилки, пневмотранспортёра, охладителя, накопительного отдела, транспортёра, питателя, загрузчика, аппарата-упаковщика и пульта управления. Однако, зачастую данные участки объединяют в следующие блоки: мукопросеиватель, макаронный пресс-аппарат, шкаф для сушения и фасовочно-упаковочный автомат.

Рекомендуется выбирать для покупки Российское оборудование, ввиду его небольшой стоимости, практичности и работоспособности.

Особым преимуществом российского оборудования является высокое качество, сервисное обслуживание и продолжительный гарантийный срок обслуживания. Так же к уникальным положительным характеристикам можно отнести широкие возможности диверсификации и расширения ассортимента, получаемые благодаря заложенной способности к быстрой переналадке машин. К продукции указанного типа можно отнести листы для лазаньи, трубчатые макароны диаметром до 3,6 см, и так далее.

Переориентация в техническом плане (без изменения рецептуры) займёт всего несколько минут, за которые всего лишь нужно переставить матрицы. Цены на компактные линии для простого производства этой продукции в среднем составляют 50 млн тенге. Средняя производственная мощность в таких моделях составляет 200 кг макаронных изделий в час работы и видовое разнообразие продукции составляет около 120 - 160 различных модификаций. Для молодого бизнеса с умеренными капиталовложениями, значительным потенциалом и на рынке этого будет достаточно.

Финансовый план.

В финансовом плане малого предприятия, занимающегося выпуском макаронных изделий, представлены прогнозные параметры и оценки возможности осуществления данного вида деятельности. Его отличительная особенность – предоставление информации в денежном, неоспоримом и объективном виде.

Для начала рассчитаем затраты на оснащение. Они относятся к категории основных средств и капитальных вложений.

Чтобы собственное производство макаронных изделий было возможно, необходим следующий минимальный набор отечественного оборудования:

1. Тестомес – от 150 000 тенге;
 2. Просеиватель муки – от 60 000 тенге;
 3. Макаронный форматор – от 800 000 тенге;
 4. Шкаф для просушки – от 200 000 тенге;
 5. Упаковочный аппарат – от 420 000 тенге.
- Значит, совокупные затраты на оборудование окажутся примерно 1 638 000 тенге.

Следующая статья затрат связана с рабочей силой. Для продуктивной работы небольшой фабрики понадобится такой персонал:

1. Маркетолог – 90 000 тенге;
2. Рабочий по обслуживанию технологической линии – 60 000 тенге;
3. Помощник по обслуживанию технологической линией – 50 000 тенге;
4. Технолог – 80 000 тенге;
5. Водитель – 70 000 тенге.

Итого фонд оплаты труда на месяц будет примерно 410 000 тенге

Сумма налогов на заработную плату составит: $410\,000 \text{ тенге} \times 0,3 = 123\,000 \text{ тенге}$

Расходы на сырьё.

В качестве базовых компонентов для изготовления макаронных изделий применяют муку, а также очищенную воду, которые подбирается из расчёта на 1 кг готовой продукции. Таким образом, необходимо 960 гр. сырья.

Для расчёта выпускаемого объёма продукции используем следующие прогнозные данные: производство макаронных изделий в день - 210 кг, рабочих дней в месяце - 22 дня.

В таком случае получается: $210 \times 22 = 4620 \text{ кг}$.

Нормативный объем устанавливается на уровне 4620 кг.

Оптовая цена муки 55 тенге/кг. Затраты на базовое сырьё, необходимое для изготовления макарон: $63,36 \text{ тенге} \times 210 \text{ кг} \times 22 = 292\,723,2 \text{ тенге}$

В итоге, получив необходимые прогнозные данные, рассчитаем постоянные (не зависящие от объёма выпускаемой продукции) ежемесячные затраты

1. Коммунальные платежи – 35 000 тенге
2. Аренда помещения – 100 000 тенге
3. Фонд оплаты труда – 410 000 тенге
4. Взымаемый с заработной платы налог – 123 000 тенге

К переменным затратам отнесём затраты на:

1. Исходное сырьё – 292 723,2 тенге
2. Тара для упаковки – 24 000 тенге
3. Затраты на перевозку – 60 000 тенге

Таким образом, предполагаемые совокупные затраты, не связанные с вложениями в основной капитал, равны 912 000 тенге

Инвестиции в мини бизнес

Под инвестициями в любой вид бизнеса понимается вложения, минимальный уровень которых включает совокупность стартовых затрат, понесённых в связи с приобретением оборудования, и затратами, понесёнными на начальном этапе работы. Таким образом, для организации бизнеса при сложившихся условиях необходимо: 912 000 тенге + 1 638 000 тенге = 2 550 000 тенге

Рассчитаем доход.

Розничная цена 1 кг макарон в пачках 290 тенге. Принимая во внимание НДС в размере 12%, доход с 1 пачки макарон составит: $290 - 34,8 = 255,2$ тенге

Совокупная выручка при полной продаже произведенной продукции за месяц: $4620 \text{ кг} \times 290 \text{ тенге} = 1\,339\,800$ тенге

Чистая прибыль – 1 179 024 тенге.

Рентабельность производства: $(1\,339\,800 \text{ тенге} / 1\,179\,024 \text{ тенге}) \times 100\% = 114\%$

Результативность постоянных и переменных затрат определяется по показателю рентабельности продукции:

Затраты на исходное сырьё = 292 723,2 тенге

Прибыль на единицу продукции = $(1\,339\,800 \text{ тенге} - 292\,723,2 \text{ тенге}) : 4620 \text{ кг} = 226,64$ тенге

Уровень рентабельности = $(226,64 \text{ тенге} / 290 \text{ тенге}) \times 100\% = 78\%$

В мировой общепринятой практике нормальным уровнем рентабельности считается показатель в диапазоне от 8 до 25%. В странах СНГ минимум для данного показателя составляет 20%, а максимум 400 – 500%. На данном предприятии прогнозный уровень рентабельности значительно превышает средние показатели по отрасли в среднем на 25-30%

Значит, из проведенного исследования делаем вывод, что мини бизнес по производству макаронных изделий считается достаточно прибыльным видом деятельности. При прогнозируемой норме выпуска 4620 кг товара в месяц, общая прибыль от реализации продукции составит 1 339 800 тенге/ мес.

Это минимальные или другими словами пессимистичные расчеты. На практике следует увеличивать объемы на 5%, чтобы к концу года выдавать 7901,73 кг товара.

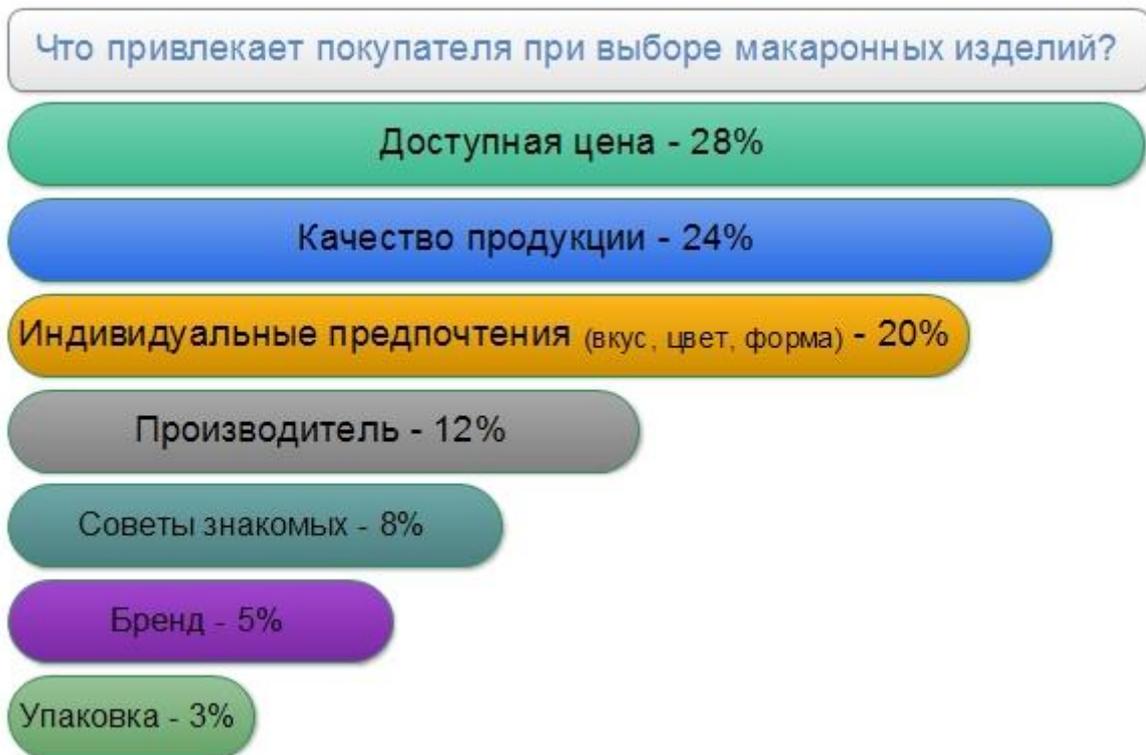
Сроки окупаемости.

Данный показатель позволяет чётко определить и наглядно рассмотреть перспективу бизнеса. При его расчёте учитываются первоначальные вложения в основной капитал и обязательные ежемесячные издержки, размер полученной прибыли и уровень налога на прибыль.

$273 / ((181,1 - 152,46) - 15\%) = 11,21$ месяцев.

Таким образом окупаемость проекта составляет почти год при условии 100% реализации продукции в розничные сети и оптовым посредникам.

Маркетинг.



На первом этапе установления цены необходимо найти наиболее подходящую, находящуюся в промежутке между рыночным уровнем и совокупностью издержек, заложенную в стоимость. Такой подход поможет установить связь в покупателями, завоевать их лояльность и доверие. Позже цену можно постепенно поднимать, но не более чем на 7% и не чаще, чем 1 раз в 2 месяца.

В ценовой политике также целесообразно использовать стратегию неокруглённых психологических цен, так называемая политика «9,99». Важно, чтобы цены и в розничных торговых точках соответствовали политике фирмы-производителя. Особое подсознательное влияние на выбор того или иного товара имеет визуальный состав цены: обязательно следует формировать цену так, чтобы она заканчивалась на «круглое число» (2, 3, 5, 6, 8, 9, 0) и избегать «угловатые» цифры (1, 4, 7).

Первые 3-4 месяца не следует использовать производственные мощности более, чем на 65-70%: не зная отношения потребителей к новой продукции и не заняв нишу на рынке можно столкнуться с перепроизводством и быстрым сворачиванием деятельности.

На стадии вхождения на рынок рекомендуется выпускать не более 10 -12 видов продукции в 1 - 2 вариантах расфасовки. Обязательно в ассортиментной группе должен присутствовать товар-новинка или редкий на данном сегменте продукт, например, листы для лазаньи.

Раз 1-1,5 недели представитель от производства должен посещать розничные точки для контроля мерчандайзинга и выкладки товаров собственного производства. Упаковка должна быть необычной, бросающейся в глаза. И поэтому подходящим решением будет расфасовка, например, в трубчатые, тубусные коробки с яркой

этикеткой в красных тонах.

Сбыт продукции.

Реализация и перемещение товаров по каналам товародвижения может осуществляться несколькими способами:

1. Формирование пакета прямых заказов и поставок на их основе макаронных изделий в розничные и мелкооптовые торговые сети, стихийные рынки;
2. Подписание партнёрских соглашений с продовольственными складами и крупными оптовыми базами продуктов питания;
3. Продажа предприятиям общепита (кафе, рестораны, бары, столовые и т. д.) продукции на договорной (регулярной) основе;
4. принятие участия в тендерах, конкурсах на поставку макаронных изделий различным учреждениям государственного типа (садам, школам и летним лагерям).



Менее рискованный вариант в сбытовой политике – это создание собственной широкой сети каналов распределения нулевого уровня, так как посредники не всегда согласны на сотрудничество с новыми развивающимися производителями в силу отсутствия должного уровня лояльности потребителей. Однако, данный способ требует больших усилий со стороны руководства и персонала, особенно маркетолога.

Реклама.

В первую очередь для налаживания оптовых продаж стоит разместить рекламу в Интернете. Для начала это должна быть контекстная реклама, а поддерживающим механизмом выступит SEO-оптимизация. Наиболее подходящие для этого ресурсы Google AdWords и Яндекс.Директ. Это не только повысит продажи, поможет в

установлении партнёрских взаимоотношений, но и значительно расширит географию распространения произведенных макаронных изделий.

Конечным же потребителям информацию лучше доносить через наружную рекламу: билборды, ситилайты, баннерную рекламу и т. д. Объявления в СМИ лучше ограничить небольшим, но ярким рекламным сообщением на радио, что поспособствует эффекту от основного влияния наружной рекламы. В будущем можно прибегнуть и к созданию ролика для телеаудитории, что требует, соответственно, и значительно больших денежных вложений.

В качестве рекламного и одновременно стимулирующего продажи инструмента могут служить различные акции, копэкинг.

В заключении следует отметить, что данный вид малого предпринимательства чрезвычайно рентабелен и не имеет особого перечня экономических рисков и опасностей. Макароны – это продукция, пользующаяся достаточно неэластичным и устойчивым спросом, рынок здесь строго сегментирован и стабилен. Основные трудности припадут на начальный этап: на первые 4 – 8 месяцев. Это связано с наличием большого количества мелких и крупных производителей аналогичной продукции.

Если в первый год удастся выйти на уровень окупаемости и занять свою нишу, установив контакты с партнёрами и завоевав доверие покупателей, дальнейшее присутствие на рынке получит более масштабное развитие, увеличится рекламный бюджет, который и станет мощным двигателем бизнеса в дальнейшем.

Кроме того, сейчас на Казахстанском рынке сформировалась культура потребления макаронных изделий из твёрдых, прошедших минимальную обработку, сортов пшеницы. Это сегмент элитной продукции, занятой большей частью импортными торговыми марками. Предлагая потребителям продукцию с похожими свойствами, но по ценам на 17 - 28% ниже цен конкурентов, у предприятия появляется новое направление с постоянными клиентами, имеющими более устойчивое финансовое положение, а значит – обеспечивающих стабильный спрос.

Заказать оборудование для макаронного производства или «Завод под ключ» Вы можете в компании ТОО «NEKAR» по телефону 8 (727) 266 51 94; 8 777 440 00 40, или отправить заявку на почту zakaz@nekar.kz

Надеемся на выгодное и плодотворное сотрудничество!