

ТИПОВОЙ БИЗНЕС-ПЛАН МИНИ-ПЕКАРНИ

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ ВЕРСИЯ

Данное исследование подготовлено MA Step by Step исключительно в информационных целях. Информация, представленная в исследовании, получена из открытых источников или собрана с помощью маркетинговых инструментов. MA Step by Step не дает гарантии точности и полноты информации для любых целей. Информация, содержащаяся в исследовании, не должна быть прямо или косвенно истолкована покупателем, как рекомендательная к вложению инвестиций. MA Step by Step не несет ответственности за убытки или ущерб, причиненный вследствие использования информации исследования третьими лицами, а так же за последствия, вызванные неполнотой представленной информации. Данные материалы не могут распространяться без разрешения MA Step by Step.

**Дата выпуска отчета:
сентябрь 2010 г.**

г. Москва





Содержание

Аннотация.....	3
<i>Суть проекта</i>	<i>3</i>
<i>Долгосрочные и краткосрочные цели проекта</i>	<i>3</i>
<i>Расчетные сроки проекта</i>	<i>4</i>
<i>Резюме комплекса маркетинга (4P) продукции</i>	<i>4</i>
<i>Стоимость проекта</i>	<i>4</i>
<i>Источники финансирования проекта</i>	<i>5</i>
<i>Выгоды и риски проекта.....</i>	<i>5</i>
<i>Ключевые экономические показатели эффективности проекта.....</i>	<i>5</i>
Полное содержание исследования	6
<i>Список диаграмм</i>	<i>Ошибка! Закладка не определена.</i>
<i>Список таблиц.....</i>	<i>8</i>
<i>Список схем</i>	<i>9</i>
<i>Список приложений</i>	<i>9</i>
Выдержки из исследования.....	10



АННОТАЦИЯ

Цель БП: открытие мини-пекарни

К готовому Бизнес-плану прилагается заполненная Финансовая модель в формате xls (Microsoft Excel).

Бизнес - план содержит следующие основные блоки:

1. Описание рассматриваемого рынка
2. Маркетинговый план открытия данного бизнеса
3. План сбыта
4. Производственная часть
5. Организационная структура предприятия
6. Финансовый план
7. Нормативная база

Предлагаемый бизнес-план может являться основой для написания бизнес-плана для Вашего проекта. К бизнес-плану прилагается финансовая модель в формате xls (Microsoft Excel).

СУТЬ ПРОЕКТА

Открытие мини-пекарни в арендуемом помещении с ежемесячным оборотом ... у.е., работающей на базе упрощенной системы налогообложения (УСНО).

ДОЛГОСРОЧНЫЕ И КРАТКОСРОЧНЫЕ ЦЕЛИ ПРОЕКТА

Краткосрочные цели проекта:

- эффективная работа в условиях конкурентной борьбы
- закрепление устойчивой позиции на рынке хлебобулочных изделий г. Москвы и Подмосковья

Долгосрочные цели проекта:

- расширение производства
- создание круга постоянных клиентов
- увеличение стоимости компании



РАСЧЕТНЫЕ СРОКИ ПРОЕКТА

Расчетный срок проекта – ... года.

РЕЗЮМЕ КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГА (4P) ПРОДУКЦИИ

- **Продукт** – Высокое качество продукции и широкий ассортимент. Уникальным достоинством продукции является постоянный контроль качества ее производства, включая анализ применяемых и возможных рецептов теста и начинки.
- **Цена** - Для обеспечения конкурентного преимущества цены на реализуемую продукцию планируется удерживать на уровне средних по городу
- **Сбыт** – Гибкая сбытовая политика и предпринимательские способности директора позволят обеспечить выполнение количественных показателей плана сбыта. Реализация будет осуществляться через несколько каналов сбыта: рестораны, кофейни, розничные магазины и образовательные учреждения. А здесь написать конкретно пару слов о том какая будет сбытовая политика, через посредников или будет свой розничный магазин и т.д. Про директора не надо.
- **Продвижение** – Для привлечения крупных клиентов оправдано использовать прямой маркетинг, которым должен заниматься сам руководитель создаваемого предприятия. Кроме того, является также обоснованной прямая почтовая рассылка, организация дегустаций, участие в отраслевых выставках, создание и продвижение сайта в интернете.

СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА

Необходимый объем инвестиций – ... USD.



ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТА

Собственные средства.

ВЫГОДЫ И РИСКИ ПРОЕКТА

Выгоды: Стабильный доход: спрос на хлеб не зависит от погоды, времени года или политики правительства. Также основное достоинство небольшой пекарни — мобильность ее производства: можно легко менять ассортимент и выпускать как простую в приготовлении продукцию, так и изделия, требующие сложных технологий. Гибкость небольшого производства позволит соответствовать запросам рынка.

Риски: Открытие в городе новых пекарен, т. е. увеличение числа конкурентов; плохая дистрибуция продукции, изменения предпочтений потребителей.

КЛЮЧЕВЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

Ставка дисконтирования – ...%.

Срок окупаемости проекта - ... месяца

Срок окупаемости проекта дисконтированный – ... месяцев

Планируемый объем продаж – ... USD/год

Внутренняя норма рентабельности IRR, год. – ...% для срока жизни проекта ... месяцев

Внутренняя норма рентабельности IRR, мес. – ...% для срока жизни проекта ... месяцев

Кол-во страниц: 73 стр.

Язык отчета: русский

Отчет содержит: 19 таблиц, 1 схема, 3 приложения



ПОЛНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Содержание		
Введение		6
1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА		7
3.1	<i>Суть проекта</i>	7
3.2	<i>Долгосрочные и краткосрочные цели проекта</i>	7
3.3	<i>Расчетные сроки проекта</i>	7
3.4	<i>Резюме комплекса маркетинга (4P) продукции</i>	7
3.5	<i>Стоимость проекта</i>	8
3.6	<i>Источники финансирования проекта</i>	8
3.7	<i>Выгоды и риски проекта</i>	8
3.8	<i>Ключевые экономические показатели эффективности проекта</i>	8
2. ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ		10
4.1	<i>Функциональное назначение продукции</i>	10
4.2	<i>Виды продукции</i>	10
4.3	<i>Стоимость продукции, принятая концепция ценообразования</i>	12
4.4	<i>Требования к контролю качества</i>	12
4.5	<i>Возможности для дальнейшего развития продукции</i>	12
4.6	<i>Патентно-лицензионная защита продукции</i>	13
3. АНАЛИЗ РЫНКА		14
5.1	<i>Анализ положения дел в отрасли</i>	14
	5.1.1 Текущая ситуация в отрасли	14
	5.1.2 Факторы, влияющие на отрасль	14
	5.1.3 Тенденции развития отрасли	16
5.2	<i>Общие данные о рынке</i>	17
	5.2.1 Объем рынка, потенциальная емкость рынка	17
	5.2.2 Структура рынка	17
	5.2.3 Ценообразование на рынке	17
5.3	<i>Конечные потребители</i>	19
	5.3.1 Потенциальные потребители продукции	19
	5.3.2 Сегментация потребителей	19
	5.3.3 Описание основных сегментов потребителей, потребительские предпочтения основных сегментов потребителей	19
	5.3.4 Выбор и обоснование целевого сегмента	20
5.4	<i>Конкурентный анализ</i>	20



	5.4.1	Описание и анализ потенциальных конкурентов	20
	5.4.2	ОАО КБК «Черемушки»	21
	5.4.3	ЗАО «Хлебзавод №22»	22
	5.4.4	ОАО "Черкизово"	23
	5.4.5	ОАО "МБКК "Коломенское"	23
	5.4.6	Выбор и обоснование уникального достоинства продукции	24
4. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН			25
6.1	<i>Уникальное достоинство продукта, позиционирование</i>		25
6.2	<i>Цены, ценовая политика. Обоснование цены на продукцию</i>		25
6.3	<i>Порядок осуществления продаж, обоснование гарантий сбыта продукции</i>		25
6.4	<i>Концепция рекламы и PR. Программа по организации рекламы.</i>		26
5. ПЛАН СБЫТА			27
7.1	<i>Цены на конкретные позиции продукции</i>		27
7.2	<i>Организация сбыта</i>		27
	7.2.1	Каналы сбыта	27
	7.2.2	Объем производства мини-пекарни	28
	7.2.3	Доставка продукции	29
	7.2.4	Расчет затрат на бензин для доставки продукции	29
7.3	<i>План продаж на весь расчетный период</i>		30
7.4	<i>Скорость товарооборота</i>		31
6. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ЧАСТЬ			32
8.1	<i>Описание производственного процесса. Технологическая схема производства продукции.</i>		32
8.2	<i>Требования к подрядчикам</i>		32
8.3	<i>Состав основного оборудования</i>		33
8.4	<i>Оценка и обоснование необходимых ресурсов</i>		33
8.5	<i>Оценка постоянных и переменных затрат при производстве продукции</i>		34
8.6	<i>Оценка доходов при производстве продукции</i>		35
6.1. ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ			37
9.1	<i>Выбор и обоснование типа предприятия</i>		37
7. ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ СТРУКТУРА			38
10.1	<i>Организационная структура предприятия</i>		38
10.2	<i>Специализация, количество и состав сотрудников</i>		38
10.3	<i>Затраты на оплату труда</i>		40
8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН			41



11.1	<i>Объем финансирования</i>		41
11.2	<i>Параметры финансовой части бизнес-плана, анализ чувствительности к изменениям параметров</i>		42
11.3	<i>Основные формы финансовых расчетов</i>		43
	11.3.1	<i>Отчет о прибылях и убытках (показывает операционную деятельность предприятия по периодам)</i>	43
	11.3.2	<i>План движения денежных средств (Cash Flow)</i>	45
11.4	<i>Показатели эффективности проекта</i>		46
9. НОРМАТИВНАЯ ИНФОРМАЦИЯ			48
12.1	<i>Нормативная база</i>		48
12.2	<i>Необходимые лицензии или разрешения для выполнения проекта (сроки и стоимость получения)</i>		49
10. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРОЕКТА			50
13.1	<i>План-график реализации проекта</i>		50
11. ПРИЛОЖЕНИЯ			51
14.1	<i>Приложение 1 Таблица по крупнейшим хлебопекарным предприятиям г. Москвы</i>		51
14.2	<i>Приложение 2 Выдержки из Главы 26-2 НК «Упрощенная система налогообложения»</i>		54
14.3	<i>Приложение 3 Должностные инструкции</i>		62
	14.3.1	<i>Директор</i>	62
	14.3.2	<i>Бухгалтер</i>	64
	14.3.3	<i>Пекарь хлебобулочных изделий</i>	67
	14.3.4	<i>Водитель</i>	68
	14.3.5	<i>Уборщица</i>	70

СПИСОК ТАБЛИЦ

Таблица 1. Состав продукции производимой мини-пекарней

Таблица 2. Факторы, влияющие на отрасль

Таблица 3 Структура розничных цен на хлеб, в процентах к розничной цене на конец 2009 года

Таблица 4. Оптовые цены на продукцию мини-пекарни

Таблица 5. Объем продаж в месяц после выхода на проектную мощность

Таблица 6. Объем продаж в месяц

Таблица 7. Состав основного оборудования

Таблица 8. Накладные (постоянные) расходы в месяц после запуска производства продукции, у.е.



Таблица 10. Переменные расходы в месяц по мере выхода на проектную мощность (174 тыс. шт.), у.е.

Таблица 11. Доходы по мере выхода на проектную мощность (174 тыс. шт.), у.е.

Таблица 12. Штатное расписание

Таблица 13. Затраты на открытие мини-пекарни

Таблица 14. Чувствительность основных показателей эффективности к изменениям основных параметров

Таблица 15. Отчет о прибылях и убытках, у.е. (Часть 1)

Таблица 16 Отчет о прибылях и убытках, у.е. (Часть 2)

Таблица 17. План движения денежных средств, тыс. руб. (Часть 1)

Таблица 18 План движения денежных средств, тыс. руб. (Часть 2)

Таблица 19. Календарный план осуществления проекта

СПИСОК СХЕМ

Схема 1. Организационная структура предприятия

СПИСОК ПРИЛОЖЕНИЙ

Приложение 1 Таблица по крупнейшим хлебопекарным предприятиям г. Москвы

Приложение 2 Выдержки из Главы 26-2 НК «Упрощенная система налогообложения»

Приложение 3 Должностные инструкции

Маркетинговое Агентство Step by Step

г. Москва, ул. Николаямская, д. 29, 3-й этаж
Тел. (495) 915-39-69, (495)760-50-73 www.step-by-step.ru



ВЫДЕРЖКИ ИЗ ИССЛЕДОВАНИЯ



...

ТРЕБОВАНИЯ К КОНТРОЛЮ КАЧЕСТВА

Во избежание пищевых отравлений продукцией пекарни требования к используемым ингредиентам предъявляются очень высокие...

...

Возможности для дальнейшего развития продукции

В дальнейшем возможно расширение производства, а также введение в производство новых видов выпечки...

...



3. АНАЛИЗ РЫНКА

АНАЛИЗ ПОЛОЖЕНИЯ ДЕЛ В ОТРАСЛИ

ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ В ОТРАСЛИ

По данным Росстата производство хлеба и хлебобулочных изделий в России за 2009 год сократилось на ...% по сравнению с предыдущим годом. При этом в Москве объем производства хлеба уменьшился на ...% за тот же период...

...

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ОТРАСЛЬ

Таблица 2. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ОТРАСЛЬ

Положительное влияние	Отрицательное влияние

...

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ

В течение последних нескольких лет объем производства хлеба и хлебобулочных изделий в России падает.

Таблица 3. Производство хлеба и хлебобулочных изделий, 2000 - 2008 гг, млн.т.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008

...

ОБЩИЕ ДАННЫЕ О РЫНКЕ

ОБЪЕМ РЫНКА, ПОТЕНЦИАЛЬНАЯ ЕМКОСТЬ РЫНКА

Объем рынка хлеба и хлебобулочных изделий в 2009 году составил ... тыс.тонн.



СТРУКТУРА РЫНКА

По данным департамента потребительского рынка и услуг Москвы на апрель 2010 года в Москве работает примерно ... предприятий по изготовлению хлеба, среди них ... – хлебозаводы, другие – предприятия среднего и малого бизнеса..

...

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА РЫНКЕ

Цена на хлебобулочную продукцию определяется исходя из затрат на ее производство, т. е. из расходов на приобретение продуктов для теста и начинки, а также расходов на оплату труда работников и существования организации...

...

Таблица 3 Структура розничных цен на хлеб, в процентах к розничной цене на конец 2009 года

Вид хлеба	Полная себестоимость единицы продукции (производственные и коммерческие расходы)	Прибыль (+), убыток (-) промышленных предприятий	НДС, акциз и другие налоги	Отпускная цена с НДС и другими налогами	Плата за доставку продукции покупателям	Оборот сферы обращения, включая НДС

...

КОНЕЧНЫЕ ПОТРЕБИТЕЛИ

ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ПОТРЕБИТЕЛИ ПРОДУКЦИИ

Потенциальными конечными потребителями хлебобулочной продукции можно считать все население г. Москвы и Московской области, которые будут приобретать продукцию посредством розничной торговли и предприятий общественного питания...

...

КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ

ОПИСАНИЕ И АНАЛИЗ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ КОНКУРЕНТОВ

...

Маркетинговое Агентство Step by Step

г. Москва, ул. Николаямская, д. 29, 3-й этаж
Тел. (495) 915-39-69, (495)760-50-73 www.step-by-step.ru

STEP BY STEP



ВЫБОР И ОБОСНОВАНИЕ УНИКАЛЬНОГО ДОСТОИНСТВА ПРОДУКЦИИ

...



4. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

...

ЦЕНЫ, ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА. ОБОСНОВАНИЕ ЦЕНЫ НА ПРОДУКЦИЮ

...

ПОРЯДОК ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРОДАЖ, ОБОСНОВАНИЕ ГАРАНТИЙ СБЫТА ПРОДУКЦИИ

Продажи будут осуществляться в следующем порядке:

...

КОНЦЕПЦИЯ РЕКЛАМЫ И PR. ПРОГРАММА ПО ОРГАНИЗАЦИИ РЕКЛАМЫ.

Около пекарни предлагается использовать рекламную вывеску, панно, т.е. табличку с названием пекарни. Конкретный ее вид, форма и размеры определяются исходя из желаний и возможностей предпринимателя. Вывеску и ее оформление можно заказать в одном из рекламных агентств города...

...



ТАБЛИЦА 6. ОБЪЕМ ПРОДАЖ В МЕСЯЦ

Месяц	Доля пр-ва (от планового товарооборота, ... у.е.)	Объем продаж, у.е.

...



№ п/п	Наименование затрат	Величина затрат у.е.

...

Таблица 9. ПЕРЕМЕННЫЕ РАСХОДЫ В МЕСЯЦ ПО МЕРЕ ВЫХОДА НА ПРОЕКТНУЮ МОЩНОСТЬ (174 тыс. шт.), у.е.

Месяц	Доля пр-ва	Переменные расходы, у. е.

Маркетинговое Агентство Step by Step

г. Москва, ул. Николаямская, д. 29, 3-й этаж
Тел. (495) 915-39-69, (495)760-50-73 www.step-by-step.ru

6.1. ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ

ВЫБОР И ОБОСНОВАНИЕ ТИПА ПРЕДПРИЯТИЯ

Создаваемая мини-пекарня будет зарегистрирована на частного предпринимателя, так как численность работников невелика. Налогообложение создаваемого ЧП будет производиться по упрощенной системе налогообложения...

....



7. ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ СТРУКТУРА

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ПРЕДПРИЯТИЯ

СХЕМА 1. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ПРЕДПРИЯТИЯ

...

ЗАТРАТЫ НА ОПЛАТУ ТРУДА

Предполагается повременная оплата труда работников. Затраты на оплату труда определяются штатным расписанием по мини-пекарне.

ТАБЛИЦА 11. ШТАТНОЕ РАСПИСАНИЕ

№ п/п	Должность	Кол-во, чел.	Зарплата, у.е.	Сумма у.е.	Отчисления в ПФ (14%)	ФОТ со страховыми взносами, у.е./мес.

...



**ПАРАМЕТРЫ ФИНАНСОВОЙ ЧАСТИ БИЗНЕС-ПЛАНА, АНАЛИЗ
ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ К ИЗМЕНЕНИЯМ ПАРАМЕТРОВ**

...

**Таблица 13. Чувствительность основных показателей эффективности к
изменениям основных параметров**

Показатели эффективности	Основные параметры не изменяются	Изменение основных параметров		
		Увеличение ар. ставки на 1%	Увеличение опт. цены на 1%.	Увеличение ФОТ на 1%

...

Маркетинговое Агентство Step by Step

г. Москва, ул. Николаямская, д. 29, 3-й этаж
Тел. (495) 915-39-69, (495)760-50-73 www.step-by-step.ru

Таблица 17 План движения денежных средств, тыс. руб. (Часть 2)

Показатели	3 год					ИТОГО
	I	II	III	IV	Всего	
1	12	13	14	15	16	17
Операционная деятельность						
Инвестиционная деятельность						

ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

...

9. НОРМАТИВНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

НОРМАТИВНАЯ БАЗА

...

**НЕОБХОДИМЫЕ ЛИЦЕНЗИИ ИЛИ РАЗРЕШЕНИЯ ДЛЯ
ВЫПОЛНЕНИЯ ПРОЕКТА (СРОКИ И СТОИМОСТЬ ПОЛУЧЕНИЯ)**

...

10. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРОЕКТА

ПЛАН-ГРАФИК РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

Таблица 18. Календарный план осуществления проекта

№ п/п	Наименование работ	Месяцы					
		1	2	3	4	5	6

...

11. ПРИЛОЖЕНИЯ

**ПРИЛОЖЕНИЕ 1 ТАБЛИЦА ПО КРУПНЕЙШИМ ХЛЕБОПЕКАРНЫМ
ПРЕДПРИЯТИЯМ г. МОСКВЫ**

...

**ПРИЛОЖЕНИЕ 2 Выдержки из Главы 26-2 НК «УПРОЩЕННАЯ
СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ»**

...

По поводу приобретения готовых аналитических отчетов МА Step by Step обращайтесь к менеджерам отдела развития (e-mail: info@step-by-step.ru) или по телефонам (495) 760-50-73, 8 (903) 240-00-88