БИЗНЕС-ПЛАН

**«Пекарня»**

|  |  |
| --- | --- |
| г. Омск, 2015 г. |  |

**Резюме**

**1. Краткое описание проекта** (содержание деятельности, тенденции спроса, преимущества проекта)**:**

Целью проекта является открытие хлебопекарни, предоставление населению хлеба и хлебобулочных изделий. Ориентация на широкий круг потребителей.

Формат булочной-пекарни: хлеб пекут там же, где его и продают. Тенденции спроса, на которые опирается предполагаемая концепция:

1) [Бизнес по производству](http://gejzer.ru/otkrytie-biznesa/plany/poshiv-detskoj-odezhdy.html) хлеба и хлебобулочных изделий обладает высокой рентабельностью и быстрой окупаемостью.

2) В Омске на сегодняшний день практически нет булочных формата «пекарня и продажа сразу» (как, например сетевая пекарня «Провиант»). При этом есть пекарни, которые «имитируют» такой формат, но на самом деле хлеб у них не печется. Еще один вариант — пекарни при супермаркетах вроде «Ашана», «Сибириады». Также работают хлебозаводы, реализующие свою продукцию через розничные точки. Качество и цена хлеба зависят от выбранного сегмента: хлеб, который привозят с завода и хранят какое-то время в холодильнике, никогда не сравнится с тем, который пекут при покупателях. Таким образом выбранный формат может стать сильным конкурентным преимуществом для булочной-пекарни.

3) Данная сфера не подвержена сезонным всплескам, как это бывает в иных отраслях. Хлеб и хлебобулочные изделия востребованы круглый год.

4) Несмотря на снижение платежеспособности покупателей в кризис, население не станет полностью отказываться от покупки хлеба и хлебобулочных изделий, что гарантирует постоянный спрос на производимую продукцию.

**2. Финансовые характеристики проекта:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Показатели | Единица измерения | Размер |
| 1 | Стоимость проекта составляет | Рублей | 1 421 710 |
| 2 | Срок окупаемости проекта | Месяцев | 6 |
| 3 | Годовая выручка от реализации проекта | Рублей | 2 140 650 |
| 4 | Чистая прибыль/убыток | Рублей | 718 940 |
| 5 | Рентабельность проекта | % | 33,6% |

**3. Риски проекта** (основные угрозы изменения плановых показателей проекта)**:**

1) Повышение стоимости сырья (мука, сахар, дрожжи и т.д.) в связи с общим ростом цен на продукты.

2) Открытие в городе прямых конкурентов в связи с привлекательностью формата.

**Раздел 1. Описание субъекта малого предпринимательства**

**1.1. Организационно-правовая форма:**

Индивидуальный предприниматель (ИП).

*ИП – физические лица, зарегистрированные в установленном законом порядке и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.*

**1.2. Система налогообложения:**

Упрощенная система налогообложения (УСН). В данном проекте предполагается использование схемы «доходы минус расходы»: учитываются все доходы, полученные ИП наличными или на расчётный счёт, уменьшенные на величину расходов. Ставка налога равняется 15%.

**1.3. Место реализации проекта**:

Город Омск. Район для размещения может быть выбран с учетом оптимальной арендной платы и условий помещения, соответствующих производству хлеба и хлебобулочных изделий (например, оптимальный уровень влажности). Немаловажно, чтобы помещение располагалось на улице с хорошей проходимостью. Выгодное месторасположение «на виду» увеличивает количество импульсных покупок. Также важно выбрать место с удобной парковкой. Не менее важно при выборе места для размещения пекарни учитывать требования СЭС.

**2. Производственный план**

2.1. Административный и производственный персонал:

Для организации производственного процесса необходимо 2 сотрудника-универсала (пекарь, кассир) при условии участия самого предпринимателя в деятельности организации (в качестве кассира, менеджера и бухгалтера).

2.2. Квалификация персонала и опыт в данной сфере деятельности:

* замешивание теста;
* выпечка неформованного хлеба и хлебобулочных изделий;
* планирование заготовок, фасовка продуктов;
* контроль сроков реализации продукции;
* проведение инвентаризации продуктов;
* обслуживание посетителей;
* содержание рабочего места в чистоте и порядке.

Необходим опыт работы на предприятиях общественного питания;  
обязательно наличие специального образования по направлению «Пекарь», а также наличие медицинской книжки.

2.3. Описание производственного процесса:

Время работы пекарни – 7 дней в неделю

7:30 – 9:30 – выход сотрудников на работу, прием товара (сырье для производства), выпечка хлебобулочных изделий, подготовка продукции к реализации, выкладка в витрины;

9:31 – 19:30 – время работы булочной;

19:31 – 20:30 – закрытие кассы, инвентаризация.

Планируемый ассортиментный ряд:

* Багет
* Сдобные булочки
* Кексы
* Рогалики
* Творожники
* Слойки

2.4. Основные средства производства: (руб.)

| **Наименование** | **Единица измерения** | **Количество** | **Цена за единицу** | **Общая стоимость** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Печь пекарская | шт. | 2 | 75 000 | 150 000 руб. |
| Тестомесительная машина | шт. | 2 | 40 000 | 80 000 руб. |
| Расстоечный шкаф | шт. | 1 | 20 000 | 20 000 руб. |
| Стол для работы с тестом | шт. | 1 | 20 000 | 20 000 руб. |
| Приборы для работы с тестом *(мукопросеиватель, тестораскатыватель и т.п.)* | - | - | - | 10 000 руб. |
| Мукопросеиватель | шт. | 2 | 4 500 | 9 000 руб. |
| Зонт вентиляционный | шт. | 1 | 20 000 | 20 000 руб. |
| Торговое оборудовнаие | - | - | - | 30 000 руб. |
| **Итого:** |  |  |  | **339 000 руб.** |

2.5. Оборотные средства производства: (руб.)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Расход сырья на единицу продукции** | **Стоимость реализации единицы продукции** | **Количество в день** | **Стоимость производства продукции в день** | **Общая стоимость в день** | **Общая стоимость в год** |
| Багет | 4 руб. | 22 руб. | 40 шт. | 160 руб. | 880 руб. | 204 400 руб. |
| Сдобная булочка | 4 руб. | 14 руб. | 50 шт. | 200 руб. | 700 | 182 500 руб. |
| Кекс | 5 руб. | 18 руб. | 30 шт. | 150 руб. | 540 | 131 400 руб. |
| Рогалик | 5 руб. | 15 руб. | 25 шт. | 125 руб. | 375 | 136 875 руб. |
| Творожник | 10 руб. | 80 руб. | 20 шт. | 200 руб. | 4000 | 146 000 руб. |
| Слойка | 8 руб. | 25 руб. | 50 шт. | 400 руб. | 500 | 456 250 руб. |
| **Итого:** | **54 руб.** |  |  | **1 235 руб.** | **6 995 руб.** | **2 553 175 руб.** |

2.6. Расчет заработной платы и отчислений: (руб.)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Должность** | **Кол-во работников (чел.)** | **Зарплата в месяц на 1 работника (руб.)** | **Заработная плата в месяц на 1 работника с учетом взносов (30,2%) (руб.)** | **Общие затраты в год на зарплату (руб.)** |
| Пекарь-универсал (пекарь и кассир) | 2 | 15 000 | 19 800 | 475 000 |
| Фиксированный страховой взнос за ИП | 22 261,38 руб. при доходе менее 300 000 руб. / год  1% с суммы дохода свыше 300 000 руб. / год | | | |

2.7. Аренда и коммунальные расходы (руб.)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Вид затрат** | **Затраты в год**  **2015 г.** | **Затраты в год**  **2016 г.** | **Затраты в год**  **2017 г.** |
| Аренда помещения | 144 000 | 150 000 | 156 000 |
| Коммунальные расходы | 96 000 | 102 000 | 108 000 |
| **Итого:** | **240 000** | **252 000** | **264 000** |

**3. Календарный план реализации проекта (12 месяцев)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Мероприятие | Срок реализации (месяц) | | | | | | | | | | | |
| Январь 2016 | Февраль 2016 | Март 2016 | Апрель 2016 | Май 2016 | Июнь 2016 | Июль 2016 | Август 2016 | Сентябрь 2016 | Октябрь 2016 | Ноябрь 2016 | Декабрь 2016 |
| Регистрация ИП |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Постановка на налоговый учет |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Аренда помещения - договор |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Прохождение сертификации *(разрешение СЭС, разрешение ГосПожНадзора)* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Ремонт, покупка оборудования |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Подбор персонала |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Организация работы персонала |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Размещение рекламы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Официальное открытие |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Мониторинг ситуации: посещаемость, средний чек и пр. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**4. Финансовый план (12 месяцев)**

4.1. Общая стоимость проекта

| **Финансовые потоки (руб.)** | **янв.15** | **фев.15** | **мар.15** | **апр.15** | **май.15** | **июн.15** | **июл.15** | **авг.15** | **сен.15** | **окт.15** | | **ноя.15** | **дек.15** | **ГОД** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Сальдо на начало периода | 0 | -358 800 | -387 800 | -281 210 | -180 410 | -63 820 | 46 980 | 163 570 | 280 160 | 380 960 | | 497 550 | 608 350 | - |
| **Доходы** | **2 140 650** | | | | | | | | | | | | | |
| Выручка от реализации | - | - | 216 875 | 209 850 | 216 875 | 209 850 | 216 875 | 216 875 | 209 850 | 216 875 | | 209 850 | 216 875 | **2 140 650** |
| Привлеченные средства (гранты, субсидии) | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | | - | - | - |
| **Итого доходы:** | 0 | 0 | 216 875 | 209 850 | 216 875 | 209 850 | 216 875 | 216 875 | 209 850 | 216 875 | | 209 850 | 216 875 | **2 140 650** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |  |  |  |
| **Расходы (руб.)** | **1 421 710** | | | | | | | | | | | | | |
| **Единовременные** | **339 800** |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |  |  | **339800** |
| Оборудование | 339 000 |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |  |  | **339000** |
| Регистрация ИП | 800 |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |  |  | **800** |
| **Ежемесячные** | **19 000** | **29 000** | **110 885** | **109 650** | **100 885** | **99 650** | **100 885** | **100 885** | **109 650** | **100 885** | | **99 650** | **100 885** | **1081910** |
| Коммунальные расходы | 4 000 | 4 000 | 8 000 | 8 000 | 8 000 | 8 000 | 8 000 | 8 000 | 8 000 | 8 000 | | 8 000 | 8 000 | **88000** |
| Аренда помещения | 12 000 | 12 000 | 12 000 | 12 000 | 12 000 | 12 000 | 12 000 | 12 000 | 12 000 | 12 000 | | 12 000 | 12 000 | **144000** |
| Сырье для производства | 0 | 0 | 38 285 | 37 050 | 38 285 | 37 050 | 38 285 | 38 285 | 37 050 | 38 285 | | 37 050 | 38 285 | **377910** |
| Охранно-пожарная сигнализация | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | | 2 000 | 2 000 | **24000** |
| Зарплата | 0 | 0 | 39 600 | 39 600 | 39 600 | 39 600 | 39 600 | 39 600 | 39 600 | 39 600 | | 39 600 | 39 600 | **396000** |
| Связь | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 1 000 | | 1 000 | 1 000 | **12 000** |
| Реклама | 0 | 10 000 | 10 000 | 10 000 |  |  |  |  | 10 000 |  | |  |  | **40 000** |
| **Итого расходы:** | **358 800** | **29 000** | **110 885** | **109 650** | **100 885** | **99 650** | **100 885** | **100 885** | **109 650** | **100 885** | | **99 650** | **100 885** | **1421710** |
| **Сальдо на конец периода** | -358 800 | -387 800 | -281 810 | -181 610 | -65 620 | 44 580 | 160 570 | 276 560 | 376 760 | 492 750 | | 602 950 | 718 940 |  |
| **Прибыль/убыток до уплаты налогов** | -358800 | -29000 | 105990 | 100200 | 115990 | 110200 | 115990 | 115990 | 100200 | 115990 | | 110200 | 115990 | 718940 |
| **Налог на доход по УСН (доходы минус расходы)** | 0 | | | 48 959 | | | 49 827 | | | | 51 327 | | | **150 113** |
| **Страховые взносы** | **40 668** | | | | | | | | | | | | | |
| **Чистая прибыль** | **528 159,62** | | | | | | | | | | | | | |

4.2. Расчет точки безубыточности

|  |  |
| --- | --- |
| **Показатель за год** | **Значение (руб.)** |
| Выручка от реализации | 2 140 650 |
| Постоянные издержки | 721 913 |
| Переменные издержки | 902 578 |

Постоянные издержки – элемент модели точки безубыточности, представляющий собой затраты, которые не зависят от величины объёма выпуска продукции. На практике чаще используется понятие «условно-постоянные издержки», так как, хотя данный вид расходов присутствует даже во время простоя предприятия, их величина может быть изменена в зависимости от периода времени.

В качестве расчетного периода был взят первый год функционирования предприятия. К постоянным издержкам были отнесены:

* Покупка оборудования – 339 000 руб.
* Регистрация ИП – 800 руб.
* Охранно-пожарная сигнализация – 24 000 руб.
* Аренда помещения – 144 000 руб./год.
* Услуги связи – 24 000 руб./год.
* Рекламный бюджет – 40 000 руб./год.
* Налоговые выплаты (УСН) – 150 113 руб./год.

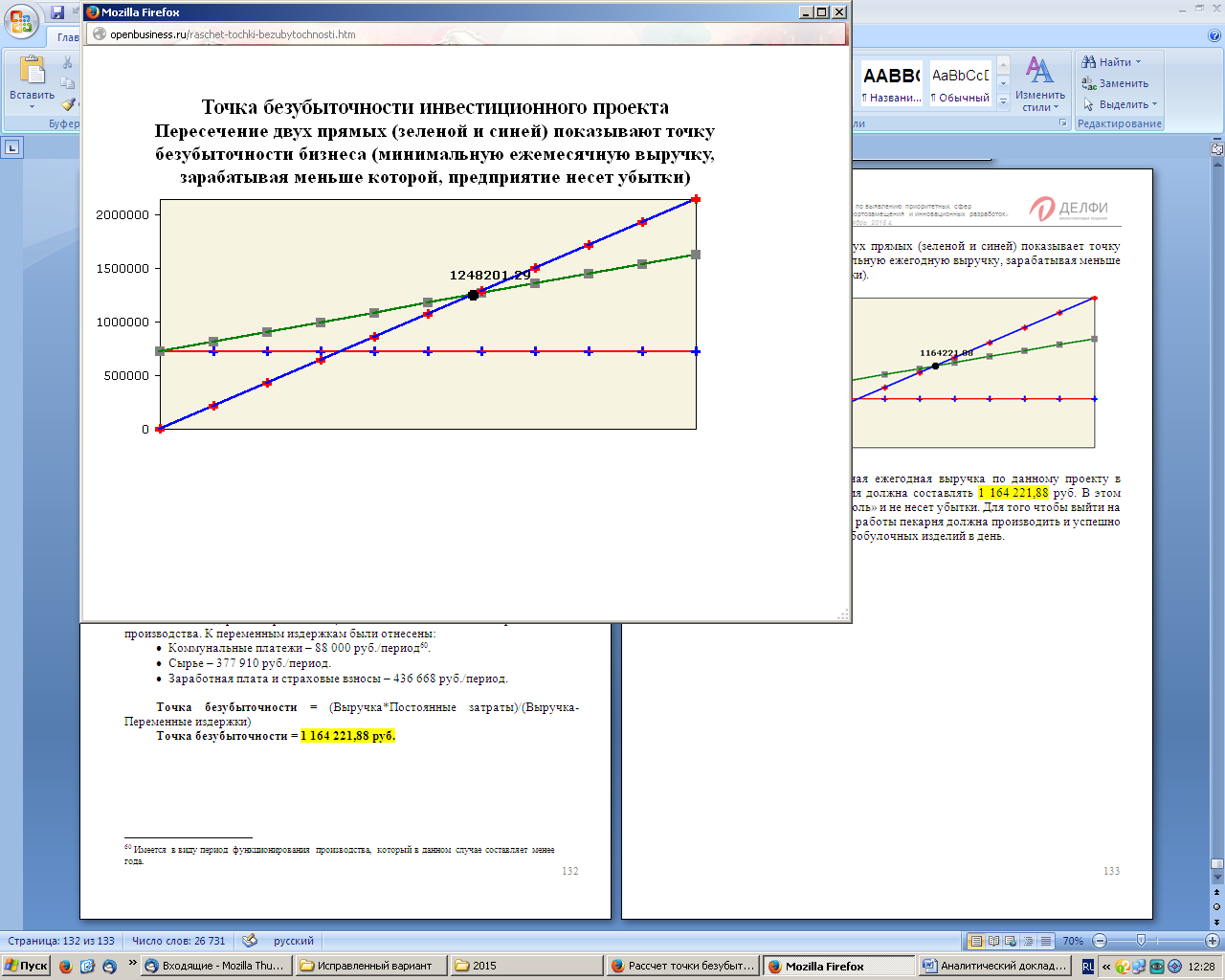
Переменные издержки – затраты, величина которых зависит от объёма выпуска продукции. Основным признаком, по которому можно определить, являются ли издержки переменными, является их исчезновение при остановке производства. К переменным издержкам были отнесены:

* Коммунальные платежи – 88 000 руб./период[[1]](#footnote-1).
* Сырье – 377 910 руб./период.
* Заработная плата и страховые взносы – 436 668 руб./период.

**Точка безубыточности =** (Выручка\*Постоянные затраты)/(Выручка-Переменные издержки)

**Точка безубыточности = 1 248 201,29 руб.**

На графике пересечение двух прямых (зеленой и синей) показывает точку безубыточности бизнеса (минимальную ежегодную выручку, зарабатывая меньше которой, предприятие несет убытки).



Таким образом, минимальная ежегодная выручка по данному проекту в первый год его функционирования должна составлять 1 248 201,29 руб. В этом случае предприятие выходит «в ноль» и не несет убытки. Для того чтобы выйти на данный показатель, за 10 месяцев работы пекарня должна производить и успешно реализовывать около 215 шт. хлебобулочных изделий в день.

1. Имеется в виду период функционирования производства, который в данном случае составляет менее года. [↑](#footnote-ref-1)