

2020 ГОД

**БИЗНЕС-ПЛАН
ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА**




**МИНИ-ПЕКАРНЯ
«ПЕКАРНЯ В СУРКАХ»**



[Деревня Сурки, Гагинского района, Нижегородской области]

СОДЕРЖАНИЕ

ПАСПОРТ ПРОЕКТА	3
ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА И ЕГО ИНИЦИАТОРОВ	5
ОПИСАНИЕ ПРОДУКТА ПРОЕКТА	6
МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН ПРОЕКТА.....	7
ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ПРОЕКТА	8
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН ПРОЕКТА.....	14
ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН ПРОЕКТА	15
АНАЛИЗ РИСКОВ ПРОЕКТА. МЕРОПРИЯТИЯ ПО СНИЖЕНИЮ РИСКА.....	17
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	17

ПАСПОРТ ПРОЕКТА

1. Полное наименование проекта:					
Мини- пекарня «ПЕКАРНЯ В СУРКАХ»					
2. Описание проекта:					
<p>Мини пекарня - организация, занимающаяся изготовлением хлебобулочной продукции. Товар реализуют оптом и в розницу. В качестве целевой аудитории рассматриваются жители близлежащих домов деревни Сурки, а также близлежащих сел Благовещенское, Ветошкино и Гагино, предпочитающих хлеб из натуральных продуктов.</p> <p>Ассортимент состоит из:</p> <ul style="list-style-type: none"> • классических хлебобулочных изделий; • хлеба, изготовленного по эксклюзивным рецептам; • пирогов. <p>Средний чек составляет около 90 руб. За день планируется обслужить примерно 200 покупателей.</p> <p><i>Справочно:</i> Численность населения Гагино- 3891 чел., Ветошкино-587 чел., Новоблаговещенское -57 чел, Сурки -27 человек.</p>					
3. Основные цели реализации проекта:					
<p>Основными целями проекта являются:</p> <ul style="list-style-type: none"> • развитие малого предпринимательства в деревне Сурки; • создание новых рабочих мест в деревне Сурки; • закрепление молодежи в деревне Сурки. 					
4. Предпосылки реализации проекта:					
<p>Бизнес-план мини пекарни разработан в связи с реализацией программы «ГРАЖДАНСКАЯ ИНИЦИАТИВА ВОЗРОЖДЕНИЯ РУССКИХ ДЕРЕВЕНЬ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ 2020-2022гг.», принятой гражданами деревни Сурки, Гагинского района, Нижегородской области (Протокол №1 от 11 января 2020 г. общего собрания граждан).</p> <p>Основные задачи проекта:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Повышение качества хлебобулочных изделий для потребителей, проживающих в Гагинском районе, Нижегородской области. • Снабжение населения деревень, удаленных от районных центров, продуктами первой необходимости (хлебобулочными изделиями) с колес под заказ (Сурки, Барские Поляны, Раздолье и др.) • Снабжение населения районных центров Гагинского района хлебобулочными изделиями высокого качества через торговые организации. 					
5. Основные этапы и сроки реализации проекта:					
Наименование	Содержание	1 полугодие 2021 г.	2 полугодие 2021 г.	1 полугодие 2022 г.	1 полугодие 2022 г.
Этап 1	Оформление разрешительной документации				
Этап 2	Капитальный ремонт помещения для размещения пекарни, строительство коммуникаций: электроснабжение, водоснабжение и газоснабжение.				
Этап 3	Покупка, монтаж и ввод с эксплуатацию оборудования пекарни				

Этап 4	Ввод в эксплуатацию оборудования и работа в тестовом режиме.				
Этап 5	Выход работы пекарни на полную мощность				

6. Общая сумма инвестиционных затрат по проекту по годам (руб.):

	2021	2022	2023	Итого
Затраты	1 180 614	1 278 303		2 458 917

7. Источники финансирования:

	2020	2021	2022	Итого
Собственные (25%)	295 154	319 763		614 917
Субсидия или заем инвестора (75%)	885 460	958 540		1 844 000
Итого	1 180 614	1 278 303		2 458 917

8. Основные финансово-экономические показатели проекта, руб.:

Объем продаж в год	4 152 000
Уровень операционных затрат в год	2 704 320
Чистая прибыль в год	1 447 680
Рентабельность продаж	35 %
Рентабельность вложенного капитала	56 %

9. Показатели экономической эффективности проекта:

Горизонт планирования (лет):	5 лет
Простой срок окупаемости инвестиций (PP, лет):	1 год 8 месяцев

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА И ЕГО ИНИЦИАТОРОВ

Хлебопекарный бизнес всегда будет самым востребованным. В тяжелые времена потребление хлеба заметно возрастало, а когда доходы людей увеличивались – увеличивались и продажи элитного хлеба, кондитерских и кулинарных изделий. Редко, когда покупатель выйдет из магазина без хлеба, особенно, если хлеб горячий, ароматный, вкусный.

Для реализации проекта регистрируется новое юридическое ООО «ПЕКАРНЯ В СУРКАХ».

Учредителями юридического лица являются физические лица:

- инициаторы проекта – доля 50%
- физические лица-инвесторы проекта- доля 50%.

Основные виды деятельности предприятия в соответствии с кодами ОКВЭД:

- 10.7 - производство хлеба и мучных кондитерских изделий;
- 47.24 - торговля розничная хлебом и хлебобулочными изделиями в специализированных магазинах;
- 47.25.2 - торговля розничная безалкогольными напитками;
- 47.29.35 - торговля розничная чаем, кофе, какао.

Последние 2 кода используются, если мини-пекарня дополнительно будет оказывать услуги кафе.

Разрешительная документация:

1. Разрешение на производство и продукцию. Документ предоставляет Роспотребнадзор после проведения экспертизы.
2. Сертификат соответствия.
3. Разрешение Роспотребнадзора.
4. Разрешительная документация на оборудование.
5. Заключение СЭС.
6. Договоры с обслуживающими организациями

Помещение для пекарни площадью минимум 100 кв.м., в котором размещены:

- производственный цех;
- склад;
- раздевалка, санузел;
- торговый зал.

Санитарные требования к помещению

- на отделочные материалы необходимы гигиенические сертификаты;
- допустимо наличие только гладких полов и стен. Присутствие трещин запрещено;
- перед дверьми, ведущими в цех, размещают специализированные коврики, пропитанные дезинфицирующими средствами;
- сырье и готовую продукцию нельзя хранить совместно с бытовыми, сильно пахнущими или дезинфицирующими средствами. Для этого необходимы отдельные склады;
- на складе должны хорошо функционировать вентиляция и отопление. Недопустимо снижения температуры меньше 8 градусов по Цельсию, а повышение влажности до 75%;
- запрещено пересечение производственных потоков сырья и готовой продукции.






Полы и потолок покрываются материалом, способным выдержать регулярную влажную уборку. Мини-пекарни считаются объектом повышенного риска возгорания или взрыва. Госпожарнадзор держит под строгим контролем такие организации, необходимо соблюдать следующие требования:

- установить пожарную сигнализацию и оборудовать помещения огнетушителями;
- создать дополнительный выход и не загромождать его;
- помещения, относящиеся к разным категориям пожароопасности, разделить огнестойкими перегородками и дверьми;
- использовать только взрывозащищённые осветительные приборы;
- регулярно измерять сопротивление изоляции электропроводки;
- нанести знаки, указывающие на пожароопасность складов и цехов. Информация размещается на дверях.

ОПИСАНИЕ ПРОДУКТА ПРОЕКТА

Ассортимент пекарни

Благодаря ротационной печи обеспечивается высокая производительность и качество продукта и широкий ассортимент:

Наименование хлеба	Фото	Розничная цена
Батон нарезной*, (выход 0,44 кг) Время выпечки 30 мин.		Розничная цена 1 шт.: 45 руб.
Багет французский (выход 0,3 кг) Время выпечки 25 мин.*		Розничная цена 1 шт.: 35 руб.
Каравай «Дарница» (выход 0,7 кг.) Время выпечки 60 мин.*		Розничная цена 1 шт.: 45 руб.
Формовой «Белый» (выход 0,5 кг.) Время выпечки 45 мин.		Розничная цена 1 шт.: 45 руб.
Формовой «Черный» (выход 0,6 кг.) Время выпечки 50 мин.		Розничная цена 1 шт.: 45 руб.
Формовой «Картофельный с луком» (выход 0,25 кг.) Время выпечки 30 мин.		Розничная цена 1 шт.: 45 руб.

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН ПРОЕКТА

Содержать мини пекарни в РФ выгодно, так как хлебобулочные изделия пользуются стабильным спросом. Мини-компаниям присуща мобильность. Это значит, что изменить ассортимент пекарни легко, чтобы подстроиться под спрос потребителя.

В Российской Федерации хлебопекарная отрасль представлена следующим образом:

- 71% - крупные хлебозаводы;
- 14% - пекарни в супермаркетах;
- 12% - мини пекарни;
- 3% - прочие организации, производящие хлебобулочные изделия.

Согласно прогнозам экспертов, доля мини пекарен повысится до 16%. Население РФ интересуется европейской выпечкой. Повышается спрос на багеты, круассаны.

На развитие бизнеса влияет расположение пекарни и конкуренты поблизости. В большинстве городов РФ присутствуют крупные хлебозаводы. Они поставляют продукцию во все местные магазины. С ними практически невозможно конкурировать.

Ассортимент мини-пекарни шире, качество продукции выше. Крупные организации используют ненатуральное сырье. Это отпугивает клиентов.

Конкурентное преимущество мини-пекарни - это высокое качество продукции и доступность для покупателей, проживающих в отдаленных населенных пунктах. В отдаленных деревнях возможно наладить торговлю хлебобулочными изделиями с колёс под заказ.

Налаживание сбыта в районных центрах Гагинского района позволит расширить производство хлебобулочных изделий и повысит прибыль предприятия. Продавать готовую продукцию возможно, заключив контракты с другими коммерческими торговыми точками Гагинского района. Наличие оптового покупателя, приобретающего большое количество продукции, даст возможность сосредоточиться на производстве хлебобулочных изделий.

Для продвижения продукции на розничном рынке Гагинского района предусматриваются рекламные мероприятия:

- В день открытия бесплатная дегустация хлебобулочных изделий;
- Продажа изделия пенсионерам со скидкой в 20%.
- За 2 недели до старта бизнеса раздача флаеры на одну бесплатную буханку хлеба «Картофельный с луком».
- Непосредственно в день открытия установка яркого баннера, с украшением воздушными шарами, организация праздничных мероприятий.

Упор предприятия делается на качество продукции с регулярным проведением мониторинга рынка. На основании полученных данных обновляется ассортимент и корректируется количество выпускаемой продукции. Гибкость в ассортименте и в объеме выпуска является преимуществом производства мини пекарни.

Каждое утро планируется устраивать горячие часы. В это время предоставлять покупателям право приобрести вчерашнюю продукцию со скидкой 20%.

Продукция упаковывается в уникальную упаковку, привлекающую внимание покупателей с логотипом мини-пекарни и телефоном для заказа хлебобулочных изделий.

Планируется создание неповторимой атмосферы в мини-пекарне при высоком качестве обслуживания. На стойке рядом с кассой размещаются рекламные листы, содержащие подробное описание полезных свойств изделия. Площадь помещения позволяет, разместить столики, кофейный аппарат. Посетители смогут перекусывать непосредственно в торговом зале мини-пекарни.

На въезде в деревню Сурки планируется установить рекламный щит с информацией о мини-пекарне, а также о вкусном хлебе, который возможно купить «с пылу- с жару».

ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ПРОЕКТА



Оборудование обеспечивает весь комплекс производственного процесса:

- Просеивание, разрыхление
- Замес теста
- Разделка и формовка теста
- Расстойка и выпечка

ОСНОВНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ:



- **Ротационная печь ПВТ-1 700x540**

! Загрузка до 108 форм хлеба Л10

Габариты: 2180 x 1510 x 2480 мм

Мощность: 39 кВт

Цена:

552 136Руб.



- **Расстойный шкаф ШР-2**

Вместимость: 2 тележки с габаритами 654x929x1978

Мощность: 4,5 кВт

Цена:

204 000 Руб.



• **Тестомес Л4-ХТВ в комплекте со съемной дежой на 140 л.**

Габариты: 1280 x 850 x 1020 мм

Мощность: 1,5 кВт

Производительность: 550 кг/час

Цена:

115 700 Руб.



• **Мукопросеиватель МП-2**

Габаритные размеры: 1450 x 700 x 1460 мм

Мощность: 0,75 кВт

Приемный бункер: 50 кг

Производительность: 1800 кг/час

Цена:

70 550 Руб.

Цена за основной комплект оборудования: 942 386Руб.

Дополнительное оборудование



Противни плоские стальные трехбортные 540x700x20

Углеродистая сталь 1 мм 0,8ПС

680 руб. X 34 шт.=23 120 руб.



Противни волнистые стальные перфорированные 540x700x24

Углеродистая сталь 1 мм 0,8ПС

1 700 руб. x17 штук=28 900 руб.



Тележка 17 рядная для печи ПВТ-1 (для противней 700x540)

углеродистая сталь

Количество уровней: 17 противней 700x540 мм

Габаритные размеры: 765x600x1740 мм

Материал: углеродистая сталь

Каркас разборный: поворотные колеса диаметром 100 мм

12 000 руб. X 4 штуки=48 000руб.



•

Хлебные формы в секции 4Л10-1

540(105)x210x105

Масса хлеба, 0,50 кг

745 руб. X 54 штуки= 40 230 руб.



•

Стол производственный серия «BASE» СПР - 1500

Столешница нержавеющая сталь AISI 430, подложка из ДСП

Каркас разборный, из оцинкованной стали

Габаритные размеры: 1500x600x860 мм

5 209 руб. X3 штуки=15 627 руб.



•

Стеллаж производственный "Base" СПЛБ 1200x400x2000/4 4 полки

Габаритные размеры: 1200x400x2000 мм

Материал каркаса: углеродистая сталь, окрашенная порошковой краской

Материал полки: нержавеющая сталь AISI 430

8 011 руб. X2 шт.=16 022 руб.



•

Ванна моечная односекционная ВМСб-530 "Base" (сварная)

Размер мойки: 430x430x300 мм

Габаритные размеры: 530x530x860 мм

Материал емкости: нержавеющая сталь AISI 430

Материал каркаса: оцинкованная сталь

Полка с отверстием для смесителя и бортом

5 995 руб.



•

Ванна моечная двухсекционная ВМСб-530/2 "Base"

Размер мойки: 430x430x300 мм

Габаритные размеры: 1010x530x860 мм

Материал емкости: нержавеющая сталь AISI 430

Материал каркаса: оцинкованная сталь

Полка с отверстием для смесителя и бортом

9 448 руб.



•

Весы SWN-06 (Южная Корея)

Наибольший предел взвешивания: 6 кг

Дискретность: 2 г

Габаритные размеры: 250x280x110 мм

Вес: 2,7 кг

5 031 руб.



Рукавицы для пекарей 220 мм

1 536 руб. X3 шт.=4 608 руб.

Цена за набор дополнительного оборудования: 196 981 Руб.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН ПРОЕКТА

Сводный график инвестиционных затрат по бизнес-плану

№п/п	Содержание	1 полугодие 2021 г.	2 полугодие 2021 г.	1 полугодие 2022 г.	2 полугодие 2022 г.	Итого:
1	Оформление разрешительной документации	50 000				50 000
2	Капитальный ремонт помещения для размещения пекарни, строительство коммуникаций: электроснабжение, водоснабжение .	530 000	300 614			830 614
3	Автономное газоснабжение (газгольдер)	300 000				300 000
4	Покупка оборудования мини-пекарни			1 139 367		1 139 367
5	Монтаж и ввод в эксплуатацию оборудования и работа в тестовом режиме.				113 936	113 936
6	Выход работы пекарни на полную мощность				25 000	25 000
	Итого:	880 000	300 614	1 139 367	138 936	2 458 917

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

План производства на месяц					
№	Наименование	Количество буханок при одной закладке в печь	Количество закладок за сутки	Выход готовой продукции за 1 сутки	Выход готовой продукции за месяц при 5-х дневной рабочей недели (20 раб.дней)
1	Хлеб черный	100	1	100	2 000
2	Хлеб картофельный с луком	100	1	100	2 000
3	Хлеб белый	100	1	100	2 000
4	Батон нарезной	100	1	100	2 000
	Итого:	400	4	400	8 000

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ЗАТРАТЫ за месяц				
№п/п	Наименование	кол-во	Цена, в руб.	Стоимость, руб.
1	Мука, кг	5 200	18	93 600
2	Электроэнергия, Квт	300	5	1 500
3	Газ			13 500
4	ГСМ	8	1 500	12 000
5	Санитарно-эпидемические расходы			4 000
6	Прочие расходы			2 000
	Итого:			126 600

КАДРЫ					
№п/п	Наименование	Количество, чел.	Ставка 1 рабочий день	Заработная плата в месяц, 20 раб.дней	Расходы, на отчисления во внебюджетные фонды
1	Пекарь	1,5	1 000	30 000	9 000
2	Продавец-водитель	1,5	1 000	30 000	9 000
	Итого:	3		60 000	18 000

План продаж на месяц					
№	Наименование	Количество, шт	Цена, в руб.	Выручка в месяц, руб.	Выручка за 1 раб/день, руб.
1	Хлеб черный	2 000	45	90 000	5 625
2	Хлеб картофельный с луком	2 000	45	90 000	5 625
3	Хлеб белый	2 000	45	90 000	5 625
4	Батон нарезной	2 000	38	76 000	4 750
	Итого:	8 000	43	346 000	21 625

НАЛОГИ И СБОРЫ за месяц			
№п/п	Наименование	руб.	Примечание
1	Налоги	20 760	УСН 6%
2	Отчисления от ФОТ во внебюджетные фонды	18 000	30% от ФОТ
	Итого:	38 760	

Финансовые результаты		за 1 месяц	за 1 год	за 3 года
№п/п	Наименование	в рублях	в рублях	в рублях
1	Выручка	346 000	4 152 000	12 456 000
2	<i>Производственные затраты</i>	<i>126 600</i>	<i>1 519 200</i>	<i>4 557 600</i>
3	<i>Заработанная плата</i>	<i>60 000</i>	<i>720 000</i>	<i>2 160 000</i>
4	<i>Налоги и сборы</i>	<i>38 760</i>	<i>465 120</i>	<i>1 395 360</i>
	Затраты итого:	225 360	2 704 320	8 112 960
5	Чистая прибыль	120 640	1 447 680	4 343 040
	<i>Рентабельность по чистой прибыли, %</i>	<i>35%</i>	<i>35%</i>	<i>35%</i>

Средняя себестоимость 1 буханки хлеба (225 360 руб./8000 буханок)= 28 рублей.

Простой расчет окупаемости инвестиций: 2 458 917 руб. /1 447 680 руб. = 1,7года или 1 год 8 месяцев.

Вывод	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Сумма инвестиций 2,5 млн.руб. ➤ Срок окупаемости инвестиций 1 год 8 месяцев ➤ Рентабельность бизнеса 35% в год
-------	--

	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Чистая прибыль бизнеса в год 1,4 млн.руб. ➤ Рентабельность вложенного капитала в год 56% <p>Таким образом, вложения 2,5 млн.руб в проект «Пекарня в Сурках» будут приносить инвестору чистую прибыль в год 1,4 млн.руб.</p>
--	--

АНАЛИЗ РИСКОВ ПРОЕКТА. МЕРОПРИЯТИЯ ПО СНИЖЕНИЮ РИСКА

К рискам открытия мини-пекарни относятся:

1. Увеличение цены сырья. Повышение цены на продукцию скажется на спросе в сторону снижения.
2. Влияние конкурентов. Чтобы снизить риск, необходимо проводить мониторинг рынка, формировать базу постоянных клиентов.
3. Изменение законодательства, регламентирующего производство хлеба.
4. Компания не сможет продать запланированный объем товара. Для снижения риска необходимо проводить акции, продвигать свою продукцию в других районных центрах Нижегородской области, привлекать новых клиентов. Обновлять ассортимент выпускаемой продукции, увеличить выпуск продукции, пользующейся повышенным спросом у покупателей, снимать с производства продукцию с низким спросом у покупателей.
5. В организации работает персонал с низкой квалификацией, присутствует текучка кадров. Нанимать на работу сотрудников, полностью удовлетворяющих требованиям. Периодически направлять персонал на прохождение обучения, для повышения квалификации.
6. Популярность товара упала из-за нарушения требований к качеству продукции. Для снижения риска необходимо постоянно контролировать качество продукции, а также улучшать качество готовой продукции.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Мини пекарня - рентабельный бизнес с постоянным спросом. При условии проведения грамотной маркетинговой политики, а также при условии постоянного продвижением бизнеса в Нижегородской области, объем производства хлебобулочных изделий имеет перспективу роста с каждым годом.

Высокая рентабельность мини-пекарни обеспечит окупаемость вложенных инвестиций за 1 год и 8 месяцев.

Настоящий бизнес-проект имеет большое значение для возрождения деревни Сурки, на территории которой планируется открытие мини-пекарни, так как планируется создание новых рабочих мест, что позволит закрепить на селе молодежь.

Настоящий бизнес-план разработан в целях реализации программы местных инициатив жителей деревни Сурки

Разработчик проекта: Шибалкина Н.М.