МАЛИНА

КОНСАЛТИНГОВАЯ ГРУППА

Всё просто, мы знаем закон!

БИЗНЕС ПЛАН

www.малина.su +7 (495) 532 50 41

Оглавление

Наименование и описание проекта....3
Анализ положения дел (маркетинг)....4
Организационно-производственный план....5
Продуктовый расчет на одну смену (пример)....5
Технические характеристики пекарни....8
Лицензирование....10
Система сбыта....11
Штатное расписание....16
Охрана труда на предприятии....18
Система управления охраной труда....20
Смета инвестиционных вложений....22
Бюджет движения денежных средств....23
Отчет о финансовом результате....24
Расчет окупаемости проекта....25

Наименование и описание проекта

Планируется осуществить строительство нового пищевого производства – «Хлебопекарня».

Несмотря на значительное снижение среднедушевого потребления хлеба в России, этот вкусный продукт, имеющий давние традиции, по-прежнему остается основным в нашей стране. Пекарный бизнес весьма привлекательный, имеет стабильно высокую рентабельность и низкий коэффициент потерь сырья.

Производственное предприятие будет размещено на участке 50:32:0030118:2364 по адресу Московская область, Серпуховский район, деревня Тверитино. Площадь участка 4024 кв.м./0,4024 га.

Право собственности на земельный участок не изменяется (собственник Фролова Т.А.), участок будет передан в аренду вновь созданному обществу с ограниченной ответственностью, система налогообложения УСНО 6%.

Финансирование проекта будет осуществляться за счет собственных средств.

Показатели проекта

№ п/п	Наименование показателя	Итого
1	*Новых рабочих мест*	*12 ед.*
2	*Объем инвестиций (собственные средства) в единый имущественный комплекс*	*13 млн. руб.*
3	*Срок окупаемости проекта*	*36 мес.*
4	*Принятая ставка дисконтирования для расчета эффективности проекта*	*1% в месяц.*
5	*Чистая приведенная стоимость на конец периода расчета, NPV*	*347 344 руб.*
6	*Индекс прибыльности, IP*	*97%*
7	*Объем налоговых отчислений в год (среднее)*	*4,8 млн. руб.*

Анализ положения дел (маркетинг)

Россия — едва ли не единственное государство в Европе, где каждое утро хлеб доставляют автотранспортом в отдаленные районы, порой на сто и более километров от ближайшего завода. В итоге о том, что такое теплый свежий хлеб, их жители знают лишь понаслышке — в дороге хлебная продукция черствеют. Впрочем, выход есть. Это частные мини-пекарни. В Европе сети частных мини-пекарен обеспечивают сегодня выпуск до 70% выпекаемой хлебобулочной продукции. В России же доля таких производств оценивается в 12–13%, так что потенциал для роста есть. Преимущества малого хлебопечения очевидны: всегда свежий хлеб, всегда рядом с домом, индивидуальный (что желательно и даже возможно) подход к покупателю, знание его вкусов и соответствие им. Да, мини-пекарни не в состоянии выдавать такой же объем продукции, что и крупные заводы (40–50 тонн в день). Но этого, как правило, и не требуется, ведь маленькое производство должно быть гибким, способным вовремя «перестроиться», изменить ассортимент. Мини-пекарни могут наладить эффективный производственный процесс в кратчайшие сроки и предложить потребителю другую, порой более вкусную, разнообразную и полезную продукцию. Поэтому пекарня, по словам экспертов, — неплохой вариант для семейного бизнеса.

Спрос на хлеб стабилен, по данным статистики пиковый рост потребления хлеба на одного человека в России приходился на сороковые годы 20 века (составлял 800 грамм/день), в настоящее время объем потребления составляет в среднем 250 грамм. Это объясняется тем, что ввиду появившегося количества различных продуктов, доля хлеба в рационе человека сократилась.

Конкуренция на этом рынке уже признается высокой, например, в Подмосковье работают порядка 50 крупных хлебозаводов и около 450 пекарен.

Рентабельность хлебопекарного бизнеса, значительно упала по сравнению с 90 годами, когда в стране был отмечен «пекарный бум», и в

настоящее время держится в среднем на уровне 7–8% (крупные заводы) и в районе 16-23% - частные пекарни и булочные. Еще одной очень важной причиной является тот факт, что хлеб - это товар с очень высоким коэффициентом оборачиваемости средств. В силу своих физических характеристик, хлебобулочные изделия должны быть реализованы в течение 24 часов с момента выпечки. По этой причине срок реализации, т.е. промежуток времени с момента отгрузки товара до момента поступления денег на расчетный счет пекарни, ограничивается одной неделей.

Организационно-производственный план

Запуск производства осуществляется в два этапа

1. Возведение быстровозводимого здания соответствующего санитарным условиям, подключение к коммуникациям.
2. Закуп и установка требуемого оборудования и техническое сопутствующее оснащение здания.

Для решение данного вопроса компанией принято решение закупить готовые модульные пекарни со следующими характеристиками (возможна корректировка):

Выпечка **1500 кг** хлебобулочных изделий в смену (12 часов) с получением следующих продуктов: 1800 булок (по пшеничному формовому хлебу массой 0,7 кг) или более 7200 булочек (массой до 100 г), а также других хлебобулочных изделий.

Максимальная мощность пекарни в смену – 1800 кг.

Продуктовый расчет на одну смену (пример)

Компоненты:

• мука пшеничная хлебопекарная высшего сорта – 1050 кг;

• дрожжи хлебопекарные прессованные – 21 кг;

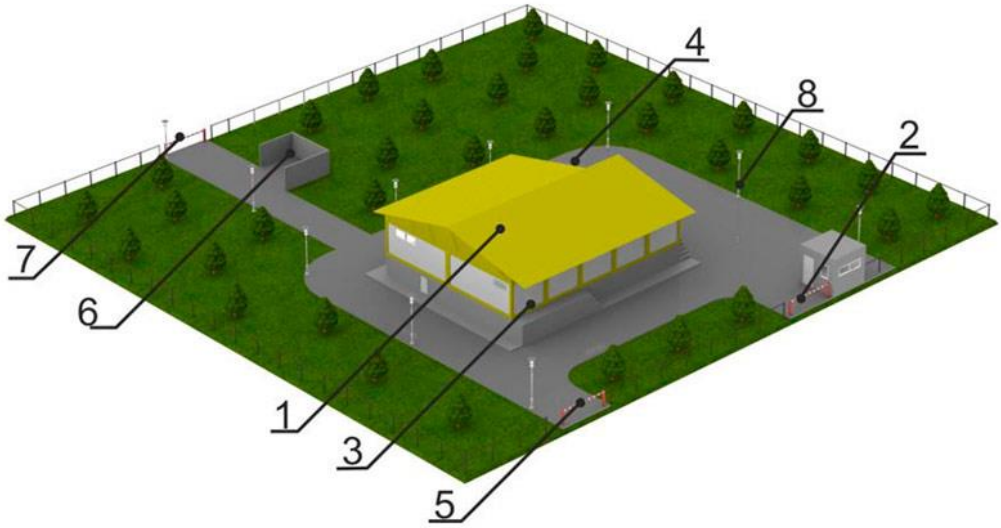
• соль поваренная пищевая – 13,5 кг;

• сахар-песок – 10,5 кг.

Готовый продукт: хлеб пшеничный, формовой из муки высшего сорта.

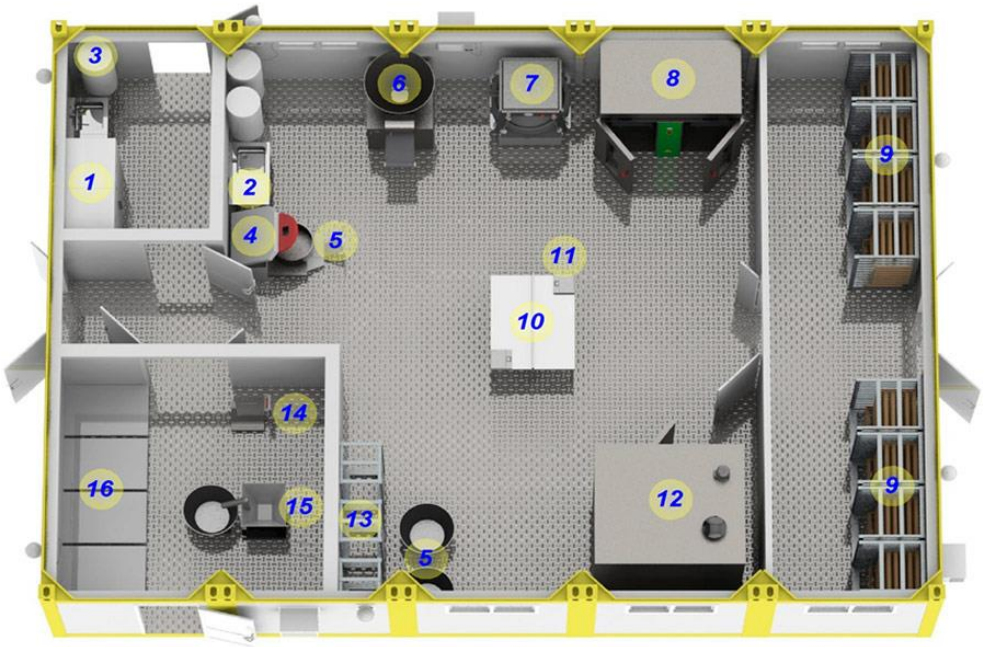
На оборудовании пекарни можно произвести более 800 видов хлебобулочных и кондитерских изделий по выбору.

Схемы размещения пекарни (рис. 1):



1. Модульная пекарня КОЛАКС
2. Въезд транспорта
3. Место приёмки сырья
4. Место отгрузки готовой продукции
5. Выезд транспорта
6. Площадка для мусоросборников
7. Въезд/выезд транспорта для сбора отходов
8. Опоры осветительные

Схема и состав размещения оборудования (рис. 2)



1) холодильный шкаф; 2) ванна моечная; 3) водонагреватель; 4) тестомес; 5) дежа; 6) тестоделитель; 7) тестокруглитель; 8) шкаф расстойный; 9) вагонетка лотковая разборная; 10) стол технологический; 11) весы; 12) печь ротационная; 13) тележка стеллажная; 14) весы напольные; 15) просеиватель муки; 16) поддон.

В производстве хлеба каждый этап является критически важным. Забыл положить соль — «запорол» замес. Передержал хлеб в печи — жди появления горелой корочки. Поэтому качественное оборудование и квалифицированные руки — непременные требования успешного технологического процесса выпечки. Сегодня рынок оборудования для хлебопечения в России достаточно развит. Здесь представлен практически весь спектр зарубежного и российского оборудования.

Схема технологического маршрута изготовления хлебобулочных изделий:

(1)→(2)→(3)→(4)→(5)→(6)→(7)→(8)→(9)→(10)

1) Просеивание муки
2) Замешивание теста
3) Выдержка теста
4) Разделка теста на равные куски
5) Подготовка теста к тесто закатывающей машине
6) Формирование формы изделия
7) Выдержка заготовки

8) Нанесение надрезов

9) Выпечка

10) Раскладывание на лотки

Оборудование принято делить на основное (тестомесы, тестораскаточные машины, расстойные шкафы, ротационные и конвенционные печи, мукопросеиватели) и — сопутствующее: стеллажи для хранения сырья, формы для готовой продукции, упаковочные машины, рукомойники, мойки для инвентаря, технологические весы, ножи.

Делители-округлители, обычно задействуются при больших объемах производства, тогда как в мини-пекарнях чаще используют ручной труд.

Опытные мастера рекомендуют использовать как отечественную, так и зарубежную технику. Зарубежные, в том числе немецкие, хлебопекарные печи действительно дороги — от 30 тысяч евро. Но зато будут служить долго и работать качественно. Известные торговые марки западных производителей на этом рынке — Miwe, Winkler, Werner Pfleiderer (Германия), Metos (Финляндия), Giere, Garbin, Polin (Италия), Macadams (ЮАР), Bongard (Франция). Российское оборудование пока не в состоянии достойно конкурировать с импортным, даже несмотря на более низкую стоимость.

Кстати, в современных мини-пекарнях нередко применяется оборудование, которое не требует подводки воды, обустройства вытяжек или стока отходов в канализацию.

Технические характеристики пекарни

Габариты:

Размеры (габаритные), мм — 12 500×9 000×2 700.

Вес, кг — 22 500.

Электроснабжение: установленная мощность, кВт — 114;

питающее напряжение, В — 380/220, ±5%;

электрическая сеть 5-проводная — L1, L2, L3, N, PE.

Водоснабжение: качество подаваемой воды — В соответствии с СанПиН 2.1.4.1074-01;

расход воды, м3/сутки — 3;

давление подаваемой воды, атм — от 2 до 4.

Климатические условия эксплуатации:

температура окружающей среды, С — от -45 до +50;

снеговая нагрузка, кг/м2 — 400.

Возможна дополнительная комплектация пекарни: 1. Административные помещения, 2. Бытовые помещения, 3. Система видеонаблюдения, 4. Пожарная и охранная сигнализации, 5. Холодильные камеры, 6. Складские и вспомогательные помещения.

К комплектации пекарни предоставляются паркеты документов необходимые для согласования с местными надзорными органами, в том числе: Технологические решения, Архитектурно-строительные решения, Инженерное оборудование, сети и системы, Охрана окружающей среды.

В условиях нынешней высокой конкуренции для открытия подобной пекарни понадобится более 200 тысяч долларов. Срок от начала до запуска не более 6 мес. Первоначальные инвестиции пойдут на оборудование, аренду достаточно просторного и подходящего по санитарным условиям и энергетике помещения, подбор кадров, закупку сырья и небольшую рекламную кампанию. Окупить вложения удастся за 3–5 лет.

Лицензирование.

Лицензирование хлебопекарного бизнеса уже отменено. Но остались и необходимость получения сертификата на каждый продукт, и многочисленные согласования с Госпожарнадзором, СЭС, Экологическим надзором. И все же бюрократические согласования большинство работающих на этом рынке предпринимателей не считают сложными или тяжелыми. К тому же сам процесс сертификации все-таки движется в сторону упрощения.

Система сбыта

Система сбыты у компании налажена, имеется собственная служба доставки, имеются серьезные партнерские соглашения с сетевыми компаниями. Дополнительно проработан вопрос с компаниями оптовой торговли. Некоторые пекарни достаточно успешно сотрудничают с фирмами-оптовиками, которые закупают хлеб и развозят по палаткам, в ларьки и магазины. Работа с оптовиками выглядит вполне предпочтительным вариантом — так пекарь может переложить часть забот на посредника, сконцентрировавшись на расширении ассортимента и повышении качества продукции, развитии рецептуры.

На рынке представлено немало сортов хлеба — традиционный (ржаной и пшеничный), элитный, диетический, с использованием различных добавок из льняного семени, пассированной муки, семечек, крупной соли, профилактический, национальный. Компания планирует выпускать 3 вида хлебной продукции, индивидуальное отличие продукции будет строиться на вкусовых качества за счет «На опаре».

В целях следования стратегии развития предприятия тактический план необходимых мероприятий выглядит следующим образом:

1. Использование внутренних потенциальных возможностей для повышения качества продукции.
2. В сегодняшних экономических условиях сохранение отпускных цен на продукцию при стабильной рентабельности.
3. Формирование покупательских предпочтений в сторону продукции предприятия.
4. Расширение клиентурной базы в пределах города и региона.
5. Обеспечение поддержки торговым представителям со стороны предприятия.
6. Разработка и реализация тренинговых проектов.
7. Организация четкой обратной связи с клиентами.

8. Продвижение продукции предприятия всеми доступными рекламными средствами.

9. Обеспечение динамики развития конкурентных преимуществ – цены, качества, стабильности на рынке.

10. Диверсификация продукции на основе разработки новых видов продукции.

Исследование ограничилось сбором информации только на территории города Серпухов.

Се́рпухов — город в России, административный центр Серпуховского района Московской области. Расположен на реке Наре, в 99 км от центра Москвы и 73 км от МКАД.

Население — 126 728 чел. (2015г.). Площадь города составляет 32,1 кв.км., а площадь городского округа — 37,5 кв.км. Город является центром Серпуховской городской агломерации населением свыше 260 тысяч жителей.

Структура занятости населения

Отрасли	тыс.чел.	%
Промышленность	20,0	38,4
Наука и научное обслуживание	0,7	1,4
Учебные заведения	1,2	2,3
Строительство	2,0	3,8
Складское хозяйство	0,6	1,1
Транспорт	2,8	5,4
Сельское хозяйство	0,1	0,2
Прочие	0,2	0,4
Всего произв.-хозяйст. сфера	27,6	53,0
Сфера обслуживания	24,5	47,0
Итого	52,1	100,0
в том числе малые предприятия	4,4	8,5

Следует отметить высокую долю населения Серпухова, занятую в экономике Москвы, обеспечивающую существенную маятниковую миграцию, сальдо которой составляет −5,8 тысячи человек.

Основными составляющими промышленного комплекса Серпухова сегодня являются: машиностроение и металлообработка (35% от общего объёма промышленной продукции), лёгкая и текстильная промышленность (10%), пищевая (22%), химическая (21%).

Всего на территории города зарегистрировано 147 промышленных предприятий, из них — 33 относятся к крупным, а также более 4 тысяч хозяйствующих субъектов, в том числе около 400 малых предприятий.

В городе присутствуют магазины общероссийских торговых сетей «Пятёрочка», «Дикси (сеть магазинов)», «МЕТРО Кэш энд Керри», «Эльдорадо», «Евросеть», «Связной (компания)», «М.Видео», «Перекрёсток (сеть магазинов)», «Детский мир (сеть магазинов)», «Спортмастер».

Также присутствуют местные торговые сети: «Димон» (товары повседневного спроса), «Информ» (компьютерная техника), «Тагет» (строительные материалы, электроника), «Бобрёнок» (строительные и отделочные материалы), «Браво» (строительные и отделочные материалы).

В городе открыты официальные представительства компаний Автоваз и Ниссан.

Также присутствуют сети ресторанов быстрого питания «Макдональдс», «Бургер Кинг», «Baskin Robbins».

При проведении маркетингового исследования использованы следующие методы:

1. SWOT–анализ, то есть выявление слабых и сильных сторон предприятия.
2. Сегментация.
3. Позиционирование производителей и продукции.
4. Статистические методы обработки данных.

На основе полученных данных были построены следующие диаграммы.

Рис. 3. Соотношение респондентов по признаку пола

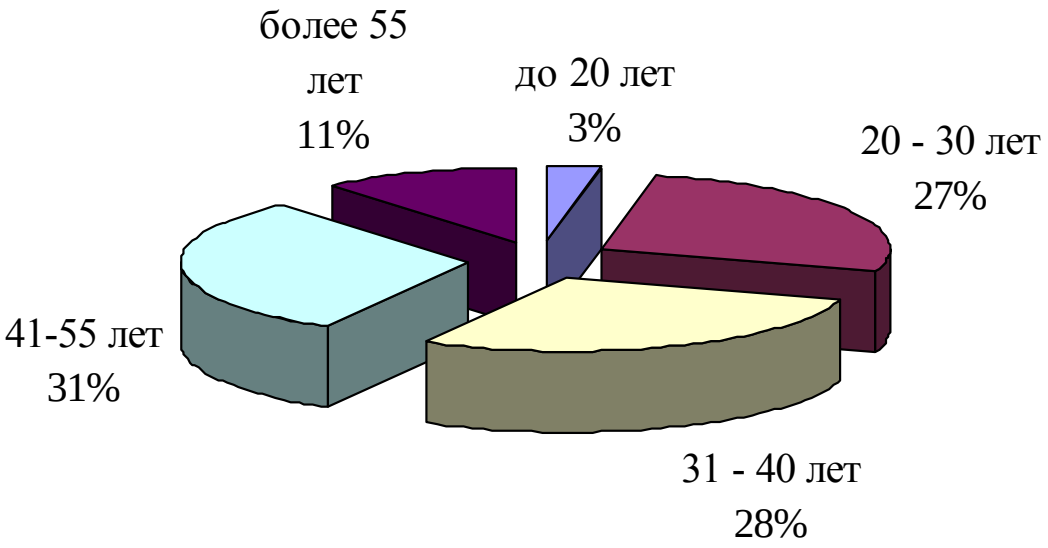


Рис. 4. Соотношение респондентов по возрасту

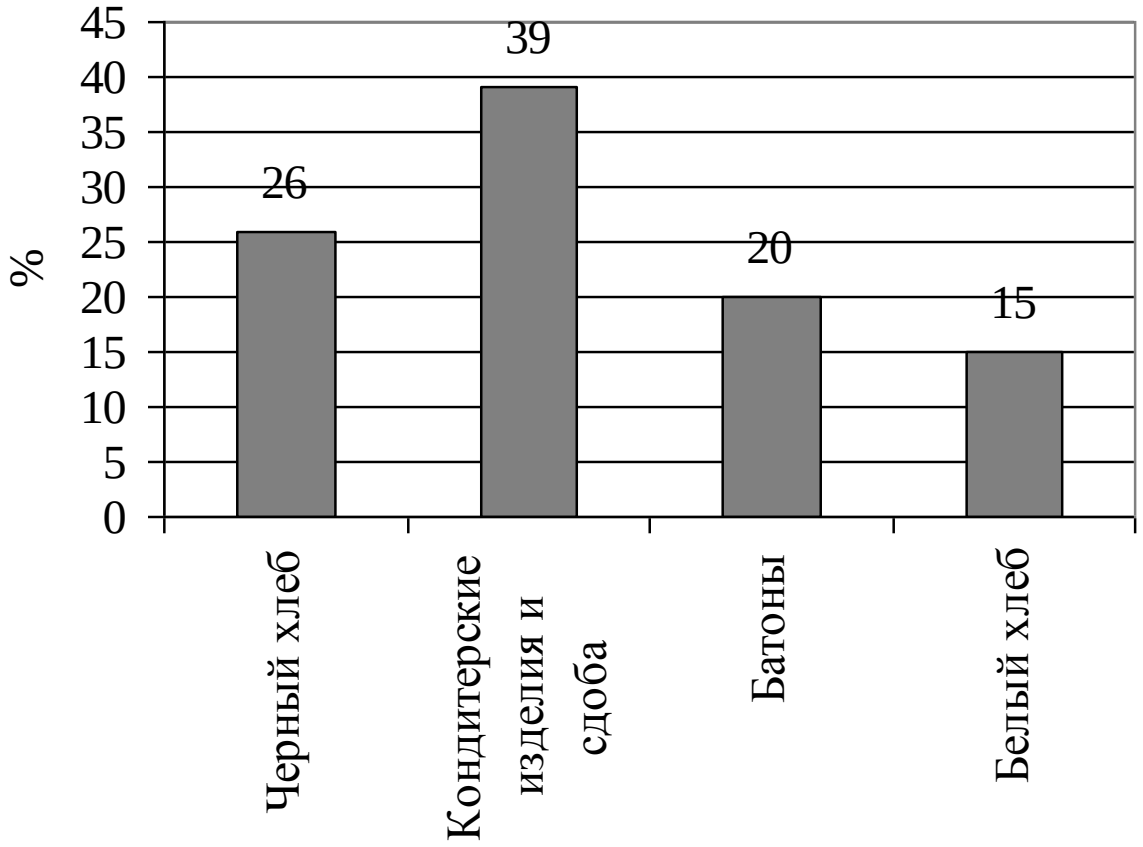


Рис. 5. Потенциал роста продаж хлебобулочных изделий в г. «Серпухов»

Штатное расписание

Отдельный разговор — поиск персонала. Работа пекаря требует высокого профессионализма, при этом трудна и не слишком высокооплачиваема. Так, пекарь зарабатывает от 16 до 32 тысяч рублей; технолог, осуществляющий контроль за производством, — около 40-50 тысяч в месяц.

Пекари пекут хлеб круглый год. Исключений всего два: 31 декабря и 1 января. Работа без конца и края. И очень ответственная. Ведь важно не только соблюдать нормы выпечки, но и тщательно следить за процессом. На первом этапе контроль осуществляет технолог, затем упаковщик проверяет, не попали ли в продукт чужеродные элементы. Кроме пары пекарей и технолога, для производства 1000 кг хлеба в день вам понадобятся еще грузчик и упаковщик, уборщица и водитель.

Штат пекарни должен состоять из следующих должностей:

1) коммерческий директор;

2) заведующий производством;

3) бухгалтер;

4) пекарь;

5) разнорабочий;

6) водитель.

Коммерческий директор занимается вопросами реализации продукции. В его обязанности входит заключение договоров с розничной торговой сетью, контроль за расчетами с магазинами.

В обязанности заведующего производством входит обеспечение бесперебойной работы пекарни. Для этого необходима своевременная доставка комплектующих для приготовления теста. Кроме того зав. производством следит за техническим состоянием оборудования и должен своевременно приглашать специалистов для его технического обслуживания.

Пекари занимаются непосредственной выпечкой хлебобулочных изделий.

Разнорабочие выполняют вспомогательную работу, такую как разгрузка муки, сахара и других составляющих теста, погрузка хлеба в машину для отправки в магазины, мелкие наладочные работы, уборка помещения и другую необходимую работу.

В обязанности водителя входит доставка готовой продукции в магазины, с которыми заключены договора на поставку. Также он имеет право получать наличные деньги за реализованную продукцию в магазинах.

(*В обязательном порядке персонал принимается в штат компании, далее заключаются договоры на материальную ответственность*).

№ п/п	**Наименование**	**Оклад**	**Премия**	**Итого ФОТ**	**Налоги**	**Итого на руки**
I	II	III	IV	V	VI	VII
1	Директор предприятия	65 000	40%	91 000	39 130	79 170
2	Главный бухгалтер	45 000	40%	63 000	27 090	54 810
3	Зав. производством	50 000	40%	70 000	30 100	60 900
4	Пекарь, старший	40 000	40%	56 000	24 080	48 720
5	Пекарь	30 000	40%	42 000	18 060	36 540
6	Пекарь	30 000	40%	42 000	18 060	36 540
7	Пекарь	30 000	40%	42 000	18 060	36 540
8	Разнорабочий	20 000	40%	28 000	12 040	24 360
9	Разнорабочий	20 000	40%	28 000	12 040	24 360
10	Уборщица	16 000	0%	16 000	6 880	13 920
11	Сторож	18 000	0%	18 000	7 740	15 660
12	Сторож	18 000	0%	18 000	7 740	15 660
				Итого	**221 030**	**447 180**
				Общий итого нагрузки		**668 200**

Пример расчета по строке 1 с учетом 100% премии:

65000*40%+65000= 91000 – налогооблагаемая база.

91000*13% = 11830 – НДФЛ.

91000 – 11830 = 79170 – заработная плата на руки

91000 *30% (ПФР – 22%, для ФСС – 2,9%, для ФОМС – 5,1%) = 27 300 - налоги в фонды.

Итого:

- ✓ к выдаче работнику: **79170 руб.**
- ✓ отчислений налогов государству: **39 130 руб.**
- ✓ общая нагрузка предприятия **130 130 руб.**

Охрана труда на предприятии

Охрана труда (ОТ) - система законодательных актов, социальноэкономических, организационных, технических, гигиенических, лечебно профилактических мероприятий, обеспечивающих безопасность, здоровье и работоспособность человека в процессе труда.

Задача ОТ - свести к минимуму вероятность поражения или заболевания работающего с одновременным обеспечением комфорта при максимальной производительности труда. Реальные производственные условия характеризуются опасными и вредными факторами. Опасные производственные факторы - факторы, воздействие которых на работающего в определенных условиях приводят к травме или другим профессиональным заболеваниям. Вредным производственным фактором называется такой, воздействие которого на работающего в определенных условиях приводит к заболеванию или снижению работоспособности. Опасные - движущиеся детали механизмов, раскаленные тела. Вредные - воздух, примеси в нем, теплота, недостаточное освещение, шум, вибрация, ионизирующее лазерное и электромагнитное излучения.

Законодательные и нормативные акты ОТ.

В законодательстве об ОТ отражены следующие правила и нормы: правила организации ОТ на предприятиях; правила по ТБ и производственной санитарии; правила, обеспечивающие индивидуальную защиту работающих от профессиональных заболеваний; правила и нормы специальной охраны труда женщин, молодежи и лиц с пониженной трудоспособностью; правовые нормы, в которых предусматривается ответственность за нарушение законодательства об ОТ.

Важнейшие положения в области ОТ закреплены в «Кодексе законов о труде». Обеспечение здоровых и безопасных условий труда возлагается на администрацию предприятия. Администрация предприятия обязана внедрять современные средства техники безопасности, обеспечивающие санитарногигиенические условия и предотвращающие возникновение

профессиональных заболеваний рабочих. Производственные здания и сооружения должны отвечать требованиям обеспечивающим безопасные условия труда. Эти требования включают: рациональное использование территорий; правильное использование оборудования; защиту рабочих от воздействия вредных производственных факторов; содержание промышленных помещений в соответствии с санитарно-гигиеническими требованиями. В законодательстве об ОТ особое внимание уделяется соблюдению ОТ при проектировании и разработке новых машин и оборудования.

Система управления охраной труда

Действующее трудовое законодательство устанавливает, что ответственность за организацию труда на предприятии несут директор и главный инженер. По подразделениям такая ответственность возлагается на руководителей цехов, участков, служб. Непосредственное руководство ОТ осуществляет главный инженер.

В целях ОТ КЗОТ возлагает на администрацию предприятия следующие функции:

Проведение инструктора по ТБ, производственной санитарии и пожарной безопасности;

Организация работы по профессиональному отбору служащих;

Осуществление контроля за соблюдением работниками предприятия всех требований и инструкций по ОТ.

Существует несколько видов инструктажа: вводный, первичный на рабочем месте, вторичный, внеплановый, текущий. Вводный инструктаж обязаны пройти все вновь поступающие на предприятие, а также командированные лица. Проводит инструктаж главный инженер.

Первичный на рабочем месте проводиться со всеми, поступившими на работу. Вторичный - не реже, чем через шесть месяцев. Его цель - восстановление в памяти рабочего правил по ТБ, а также разбора конкретных нарушений.

Внеплановый проводят при изменении технологического процесса, правил по ОТ или при внедрении новой техники.

Текущий инструктаж проводится с работниками предприятия, перед работой которых оформляется допуск в наряд.

Важное значение для безопасности труда имеет профессиональный отбор, цель которого выявление лиц, непригодным по своим физическим данным к участию в производственном процессе. Кроме того, важное значение имеет соблюдение инструкций по ОТ, которые разрабатываются и утверждаются администрацией предприятия совместно с профсоюзом.

Особую роль в организации работы по предупреждению несчастных случаев играет служба ОТ.

В условиях современного производства отдельные мероприятия по улучшению условий труда оказываются недостаточными, поэтому они осуществляются комплексно, образуя систему управления безопасности труда (СУБТ) - совокупность объекта управления и управляющей части, связанных каналами передачи информации. Объектом управления служит безопасность труда на рабочем месте и характеризуется воздействием людей с предметами и орудиями труда.

Состояние объектов управления определяется входными параметрами - факторами, воздействующими на безопасность трудовой деятельности (Х1,...,Хп). К ним можно отнести безопасность конструкций, безопасность технологических процессов, гигиенические параметры производственной среды и социально-психологические факторы. Так как реальные производственные условия не являются абсолютно безопасными, то выходной характеристикой системы служит некоторый уровень безопасности (У4(Х1 ,...,Хп)). Выходы объектов управления связаны через систему сбора и обработки информации со входами управляющей части. Информация о выявленных в процессе контроля отклонениях от нормальной безопасности труда, потенциально опасных факторах, поступает в управляющий орган для анализа и принятия решений, направленных на регулирование управляющих параметров входов объекта управления. Таким образом СУБТ действуют по принципу обратной связи и при этом осуществляется замкнутое автономное управление. СУБТ - элемент системы управления более высокого порядка (министерство народного хозяйства). Поэтому на входе управляющей системы поступает внешняя информация: законодательная, директивная, нормативная.

Смета инвестиционных вложений

ОБЪЕМ ПЕРВОНАЧАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ

№ п/п	Наименование	Стоимость, долл. сша
1	Здания и сооружения	80 000
2	Хлебопекарное оборудование, оснастка и униформа	100 000
3	Система безопасности	10 000
4	Автотранспорт, 1 ед.	50 000
5	Итого	240 000
6	Итого в рублях по курсу 53	**12 720 000 руб.**

Срок строительно-монтажных работ составит 6 месяцев. Дальнейшее финансирование проекта будет осуществляться за счет доходов от деятельности.

БАЗОВЫЕ ДАННЫЕ ПО ПРОЕКТУ

СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА (ИНВЕСТИЦИИ)	**12 720 000**	**руб.**
СРОК ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА	**24**	**месяца**
ПЛАНОВЫЙ СРОК ВОЗВРАТА ИНВЕСТИЦИЙ	**36**	**месяцев**
СТОИМОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ, В МЕС	**1%**	**процентов**
ФОТ, в том числе	**668 200**	**руб./мес.**
НАЛОГОВЫЕ ОТЧИСЛЕНИЯ С ФОТ	***221 020***	***руб./мес.***
КОММУНАЛЬНЫЕ ПЛАТЕЖИ	**120 000**	**руб./мес.**
НАЦЕНКА НА ПРОДУКЦИЮ	**120%**	
КОЛИЧЕСТВО ДНЕЙ В 2015г.	**365**	**дней**
КОЛИЧЕСТВО ДНЕЙ В 2016г.	**366**	**дней**
УСНО	**6%**	**процентов**
ВЫРУЧКА (СРЕДНЕДНЕВНАЯ),* В Т.Ч.**		
1 МЕСЯЦ	**45 000**	**руб./день**
2 МЕСЯЦ	**70 000**	**руб./день**
3 МЕСЯЦ	**120 000**	**руб./день**
4 и ПОСЛЕДУЮЩИЕ МЕСЯЦЫ	**140 000**	**руб./день**

Бюджет движения денежных средств

Таблица №1

БЮДЖЕТ ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

ГОД	2015г.	2015г.	2015г.	2015г.	2015г.	2015г.	2015г.	2015г.	2015г.	2016г.	2016г.	2016г.	2016г.	2016г.	
МЕСЯЦ	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	
КОЛИЧЕСТВО ДНЕЙ	30	31	31	30	31	30	31	31	29	31	30	31	30	31	
№ П/П	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	ИТОГО
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ															
ПОСТУПЛЕНИЯ, в т.ч.	**12 767 000**	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	**12 767 000**
Инвестиционная деятельность	12 767 000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	12 767 000
ВЫБЫТИЯ, в т.ч.	**12 767 000**	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	**12 767 000**
Регистрация юридического лица УСНО	12 000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	12 000
Инвестиции в оборудование и расходн материалы	12 720 000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	12 720 000
Ремонт помещения	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Закуп дополнительного оборудования	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Получение разрешений (Роспотребнадзор и т.д.)	25 000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	25 000
Непредвиденные расходы	10 000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	10 000
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, САЛЬДО	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, НАРАСТ ИТОГОМ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ															
ПОСТУПЛЕНИЯ, в т.ч.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Кредиты и займы	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ВЫБЫТИЯ, в т.ч.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Погашение основного долга	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Упалат процентов по кредиту	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, САЛЬДО	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, НАРСТ ИТОГОМ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ОПЕРАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ															
ПОСТУПЛЕНИЯ	-	-	-	-	-	-	**1 395 000**	**2 170 000**	**3 480 000**	**4 340 000**	**4 340 000**	**4 340 000**	**4 340 000**	**4 340 000**	**28 745 000**
ОТ продажи хлебо-булочной продукции							1 395 000	2 170 000	3 480 000	4 340 000	4 340 000	4 340 000	4 340 000	4 340 000	28 745 000
ВЫБЫТИЯ	-	-	-	-	-	-	**805 450**	**1 789 700**	**2 398 067**	**3 331 600**	**3 904 933**	**3 904 933**	**3 904 933**	**3 904 933**	**23 944 550**
ФОТ							668 200	668 200	668 200	668 200	668 200	668 200	668 200	668 200	5 345 600
Коммунальные платежи							120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	960 000
Рекламная компания в момент запуска					-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Закуп сырья из расчета определенной наценки	-	-	-	-	-	-	-	930 000	1 446 667	2 320 000	2 893 333	2 893 333	2 893 333	2 893 333	16 270 000
Плата за програмное обеспечение							2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	16 000
Банковские расходы и обслуживание ККМ							2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	20 000
Реклама, 1% от выручки	-	-	-	-	-	-	13 950	21 700	34 800	43 400	43 400	43 400	43 400	43 400	287 450
УСНО	-	-	-	-	-	-	83 700	130 200	208 800	260 400	260 400	260 400	260 400	260 400	1 724 700
УСНО уменьшение на отчисления в фонды с ФОТ							- 84 900	- 84 900	- 84 900	- 84 900	- 84 900	- 84 900	- 84 900	- 84 900	- 679 200
ОПЕРАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, САЛЬДО	-	-	-	-	-	-	**589 550**	**380 300**	**1 081 933**	**1 008 400**	**435 067**	**435 067**	**435 067**	**435 067**	**4 800 450**
ОПЕРАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, НАРАСТ ИТОГОМ	-	-	-	-	-	-	**589 550**	**969 850**	**2 051 783**	**3 060 183**	**3 495 250**	**3 930 317**	**4 365 383**	**4 800 450**	
САЛЬДО ПО ВИДАМ	-	-	-	-	-	-	**589 550**	**380 300**	**1 081 933**	**1 008 400**	**435 067**	**435 067**	**435 067**	**435 067**	**4 800 450**
САЛЬДО ПО ВИДАН НАРАСТ ИТОГОМ	-	-	-	-	-	-	**589 550**	**969 850**	**2 051 783**	**3 060 183**	**3 495 250**	**3 930 317**	**4 365 383**	**4 800 450**	

Страница 1

Отчет о финансовом результате

Таблица №2

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

ПОКАЗАТЕЛЬ	Июнь 2015г.	Июль 2015г.	Август 2015г.	Сентябрь 2015г.	Октябрь 2015г.	Ноябрь 2015г.	Декабрь 2015г.	Январь 2015г.	Февраль 2015г.	Март 2016г.	Апрель 2016г.	Май 2016г.	Июнь 2016г.	Июль 2016г.
Выручка	-	-	-	-	-	-	1 395 000	2 170 000	3 480 000	4 340 000	4 340 000	4 340 000	4 340 000	4 340 000
Расходы	-	-	-	-	-	-	806 650	1 744 400	2 274 167	3 156 100	3 729 433	3 729 433	3 729 433	3 729 433
Валовая прибыль	-	-	-	-	-	-	588 350	425 600	1 205 833	1 183 900	610 567	610 567	610 567	610 567
Кредиты и займы	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Налог на доходы, 6%	-	-	-	-	-	-	- 1 200	45 300	123 900	175 500	175 500	175 500	175 500	175 500
Чистая прибыль/убыток	-	-	-	-	-	-	589 550	380 300	1 081 933	1 008 400	435 067	435 067	435 067	435 067

Страница 1

Расчет окупаемости проекта

РАСЧЕТ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

НАИМЕНВАНИЕ		Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Январь	Февраль	Март
		2015г.	2015г.	2015г.	2015г.	2015г.	2015г.	2015г.	2015г.	2015г.	2016г.
Инвестиции – I	- 12 720 000										
Чистый поток – P		-	-	-	-	-	-	589 550	380 300	1 081 933	1 008 400
Чистый денежный поток	- 12 720 000	-	-	-	-	-	-	589 550	380 300	1 081 933	1 008 400
Ставка дисконтирования	1,0000	0,9901	0,9803	0,9706	0,9610	0,9515	0,9420	0,9327	0,9235	0,9143	0,9053
Дисконтирование P	-	-	-	-	-	-	-	549 884	351 201	989 255	912 891
P (дисконтированная)	**13 067 344**	приведенная стоимость									
Дисконтирование I	- 12 720 000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
I	- **12 720 000**										
Дисконтированный ЧДП	- 12 720 000	-	-	-	-	-	-	549 884	351 201	989 255	912 891
NPV (чистая приведенная стоимость)	**347 344**	чистая приведенная стоимость									
PI (индекс прибыльности)	**97%**	рентабельность									
IRR	**1%**	внутренняя норам рентабельность									

Таблица №3

Июль 2017г.	Август 2017г.	Сентябрь 2017г.	Октябрь 2017г.	Ноябрь 2017г.	Декабрь 2017г.	Январь 2017г.	Февраль 2017г.	Март 2017г.	Апрель 2017г.	
565 587	565 587	565 587	565 587	565 587	565 587	565 587	565 587	565 587	565 587	
565 587	565 587	565 587	565 587	565 587	565 587	565 587	565 587	565 587	565 587	
0,7720	0,7644	0,7568	0,7493	0,7419	0,7346	0,7273	0,7201	0,7130	0,7059	
436 660	432 337	428 056	423 818	419 622	415 467	411 354	407 281	403 248	399 256	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
436 660	432 337	428 056	423 818	419 622	415 467	411 354	407 281	403 248	399 256	347 344