

БИЗНЕС-ПЛАН



промышленно-производственного пчеловодческого предприятия



Москва
2015 г.

Адаптация данного бизнес-плана возможна под любой проект на территории России, Украины, стран СНГ.

Описание бизнес-плана

Суть и идея: создание предприятия по производству, фасовке и дальнейшей реализации мёда посредством интернет-магазина и торговых сетей.

География проекта: Москва и Московская область.

География сбыта: регионы России и ближнего зарубежья, Китай.

Аудитория проекта: оптовые и мелкооптовые покупатели, торговые сети, ритейл, гостиничный и отельный бизнес, сети ресторанов.

Состояние отрасли:

Показатель	Значение
Мировое производство мёда, в год	***млн. тонн
Наибольшее потребление мёда, 1-1,5 кг/чел./год	***
Наименьшее потребление мёда, 0,01-0,12 кг/чел./год	***
Производство мёда в России, динамика	По данным Росстата, в 2000-2008 годах в среднем производилось *** тыс. тонн мёда в год, в 2011 году – ***, в 2012 году – ***, в 2013 году – *** и в 2014 – *** тыс. тонн.
Экспорт мёда, Россия	*** тонн
Импорт мёда, Россия	*** тонн
Общая площадь медоносных угодий РФ	1146 млн. га
Максимальные запасы мёда	Дальневосточный федеральный округ

Конкурентное окружение: представлено интернет-магазинами мёда

- «Hello, Honey»
- «Медоедов»
- «Русский мёд»
- «Горамёда»
- «Медки»

Основные финансовые показатели:

Показатель	Ед. изм.	Значение
Необходимые инвестиции	тыс. руб.	***
NPV	тыс. руб.	***
IRR	%	***
Срок окупаемости	мес.	***
Дисконтированный срок окупаемости	мес.	***

Выдержки из исследования:

В рамках настоящего проекта инициаторами запланировано создание предприятия по производству, фасовке и дальнейшей реализации мёда.

Инициаторами планируется закупка мёда с пасек, расположенных на территории регионов России (территория биосферных заповедников) и дальнейшая его фасовка на приобретенной производственной линии с реализацией конечным потребителям, среди которых – крупные и мелкие оптовые покупатели, торговые сети, отельный и ресторанный бизнес. Также центральным направлением экспорта продукции выбран Китай. Обоснование приведено в разделе 2, «Анализ рынка». Упаковка мёда будет производиться в следующие виды тары:

Таблица 1. Типы тары для упаковки продукции

Материал тары						
Стекло			Пластик			
тип тары			тип тары			
<i>банка</i>	<i>банка</i>	<i>банка</i>	<i>банка</i>	<i>контейнер</i>	<i>контейнер</i>	<i>ведро</i>
125 гр.	500 гр.	1000 гр.	20 гр.	500 гр.	1000 гр.	1500 гр.

Таблица 2. Долевое соотношение видов тары

Наименование позиции	Ед. изм.	Значение
Мёд 125 гр. (стекло)	%	***
Мёд 500 гр. (стекло)	%	***
Мёд 1000 гр. (стекло)	%	***
Мёд 20 гр. (пластик)	%	***
Мёд 500 гр. (пластик)	%	***
Мёд 1000 гр. (пластик)	%	***
Мёд 1500 гр. (пластик)	%	***

Таблица 3. Цена реализации продукции проекта, руб., с НДС

Наименование позиции	Ед. изм.	Значение
Мёд 125 гр. (стекло)	руб.	***
Мёд 500 гр. (стекло)	руб.	***
Мёд 1000 гр. (стекло)	руб.	***
Мёд 20 гр. (пластик)	руб.	***
Мёд 500 гр. (пластик)	руб.	***
Мёд 1000 гр. (пластик)	руб.	***
Мёд 1500 гр. (пластик)	руб.	***

1. На территории России особыми медовыми запасами отличаются ***, что говорит о ресурсном потенциале проекта и перспективах дальнейшего развития при условии размещения пасеки на указанных территориях.
2. Рынок мёда России имеет стабильную динамику к увеличению: по итогам 2014 года объем рынка в номинальном выражении составил *** тыс. тонн, что больше показателя прошлого года на 9,6%.
3. Производство мёда будет организовано как для реализации на территории РФ, так и для экспортных поставок. Приоритетным направлением является ***, так как собственное производство мёда в *** (государство является мировым лидером) сориентировано на технические цели (мёд низкого качества).
4. Помимо экспортных поставок в *** в рамках проекта производимая продукция может быть также экспортирована в страны, где потребление мёда на душу населения в разы меньше общепринятых медицинских норм (***). Производство мёда в данных странах не развито, весь мёд имеет импортное происхождение, а рынки далеки от насыщения.
5. Для увеличения каналов распространения продукции мёд может поставляться не только в нефасованном виде, но и в упакованном, что расширяет клиентскую аудиторию: в фасованном виде, по ***граммов, мёд могут приобретать гостиницы, рестораны, ритейл.

6. Проведенный ценовой мониторинг и конкурентный анализ позволяет сделать вывод, что ориентировочная выручка с 1 кг мёда составит порядка ***рублей. Мощность производственных линий составляет ***кг в сутки, таким образом, даже при производственной ***% загрузке, выручка проекта может составлять ***млн. рублей ежемесячно (при 22 рабочих днях в месяц).

Содержание

Перечень таблиц, диаграмм	4
Резюме	6
Раздел 1. Описание проекта	7
1.1. Суть и идея проекта	7
1.2. Характеристика продукции	8
Раздел 2. Анализ рынка	10
2.1. Мировой рынок мёда	10
2.2. Рынок мёда Российской Федерации	15
2.3. Медоносные угодья Российской Федерации	18
2.4. Ценовая политика	23
2.5. Целевая аудитория	24
Раздел 3. Конкурентное окружение	29
3.1. Отбор основных конкурентов	29
3.2. Анализ основных конкурентов	36
Раздел 4. Маркетинг	40
4.1. Интернет-магазин	40
4.2. Контекстная реклама	43
4.3. Поисковая оптимизация	44
4.4. Дегустации	44
Раздел 5. Организационный план	47
5.1. План персонала	47
5.2. Календарный план реализации проекта	47
Раздел 6. Производственный план	49
6.1. Оборудование проекта	49
6.2. Помещения проекта	52
Раздел 7. Финансовый план	53

7.1. Допущения проекта	53
7.2. Цены	54
7.3. Сезонность	61
7.4. Объемы реализации	62
7.5. Выручка	66
7.6. Персонал	69
7.7. Затраты	83
7.8. Налоги	91
7.9. Инвестиции	91
7.10. Капитальные вложения	92
7.11. Амортизация	93
7.12. Отчет о прибыли и убытках	95
7.13. Отчет о движении денежных средств	100
7.14. Денежные потоки	105
7.15. Показатели экономической эффективности	105
Раздел 8. Оценка рисков проекта	108
8.1. Анализ чувствительности	108
8.2. Анализ безубыточности	113
ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ «VTSConsulting»	117

Перечень таблиц, диаграмм

Таблицы

Таблица 1. Типы тары для упаковки продукции	7
Таблица 2. Долевое соотношение видов тары	7
Таблица 3. Цена реализации продукции проекта, руб., с НДС	8
Таблица 4. Структура мирового рынка мёда, по странам-производителям	11
Таблица 5. Объемы импорта мёда, Китай	12
Таблица 6. Среднедушевое потребление мёда по странам мира, кг/год на человека	14
Таблица 7. Место России в рейтинге крупнейших стран-производителей мёда	16
Таблица 8. Страны-экспортеры российского мёда, 2014 г.	17
Таблица 9. Страны-импортеры мёда в Россию, 2014 год	17
Таблица 10. Потенциальные запасы мёда медоносных угодий Российской Федерации, тыс. тонн	19
Таблица 11. Особенности медосбора различных регионов России	22
Таблица 12. Ценовая политика оптовых поставщиков мёда	23
Таблица 13. Крупнейшие торговые сети России, 2015 год	26
Таблица 14. Профиль компании «Hello, Honey»	29
Таблица 15. Продукция компании «Hello, Honey»	30
Таблица 16. Профиль компании «Медоедов»	30
Таблица 17. Продукция компании «Медоедов»	31
Таблица 18. Профиль компании «Русский мёд»	32
Таблица 19. Продукция компании «Русский мёд»	33
Таблица 20. Профиль компании «Горамёда»	33
Таблица 21. Продукция компании «Горамёда»	34
Таблица 22. Профиль компании «Медки»	34
Таблица 23. Продукция компании «Медки»	35

Таблица 24. Ассортимент и стоимость продукции конкурентных компаний	36
Таблица 25. Вариации упаковки конкурентных компаний	37
Таблица 26. Конкурентная сила проектов-аналогов	39
Таблица 27. Преимущества интернет-магазина мёда	41
Таблица 28. Основные модули сайта магазина мёда	42
Таблица 29. Примерный расчет бюджета на проведение дегустаций продукции	46
Таблица 30. Штатное расписание проекта	47
Таблица 31. Календарный план реализации проекта	47
Таблица 32. Основные параметры производственного оборудования	49
Таблица 33. Модульный состав производственных линий и стоимость	49
Таблица 34. Стоимость и поставщики тары	51
Таблица 35. Показатели экономической эффективности проекта	107

Диаграммы

Диаграмма 1. Численность семей пчел по странам мира	14
Диаграмма 2. Динамика объемов производства мёда в России, 2000-2014 гг., тыс. тонн	16
Диаграмма 3. Динамика роста коллективных мест размещения на территории России, 2000-2014 гг., единиц	25
Диаграмма 4. Структура и численность потенциальных покупателей проекта по типам, торговая сфера, ритейл, 2014 год, единиц	25
Диаграмма 5. Динамика численности предприятий общественного питания на территории России, 2005-2014 гг., тыс. единиц	27
Диаграмма 6. Сегментация упаковки по весу	38
Диаграмма 7. Конкурентная канва проекта	39

Благодарим Вас за оказанное доверие

и напоминаем, что:

- ✓ *при покупке бизнес-плана компании «VTSConsulting» вы гарантированно получаете консультацию специалистов, которые работали над конкретным бизнес-планом*
- ✓ *в течение одного-двух часов наша команда будет готова отвечать на все вопросы, касающиеся структуры и содержания бизнес-плана.*

*С уважением,
команда VTSConsulting*

ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ «VTSConsulting»

Компания «VTSConsulting» была основана в мае 2010 года командой профессионалов во главе с Владиславом Цыгодой.

Владислав Цыгода – бизнес-консультант, признанный лидер в сфере бизнес-планирования на территории СНГ (по версии портала free-lance.ru), на сегодняшний день – руководитель рейтинговой консалтинговой компании.

Разработка бизнес-планов, ТЭО, инвестиционных меморандумов, финансовых моделей и бизнес-презентаций – основные направления работы команды, в составе которой работают высококвалифицированные аналитики.

Опыт команды в сфере разработки инвестиционной документации – свыше 6 лет, и сегодня «VTSConsulting» – единственная компания в Украине, которая является партнером проекта «РБК. Исследование рынков».

Команда VTSConsulting и принципы работы:

- ✓ уникальный подход к решению поставленных задач;
- ✓ безупречная репутация и высокая степень доверия клиентов;
- ✓ высокий профессионализм вне зависимости от сферы исследования;
- ✓ практический опыт работы, в том числе – в реализации сложных узкопециализированных проектов.

Мы высоко ценим сотрудничество с каждым нашим клиентом.

И мы гордимся своими клиентами!

ООО "Землегодие-Инвест",
ОАО "Воткинский завод",
НПП "Стэлс", Государственное
предприятие УкрНИИ НП
"Масма", "Reproto
Technologies", компания "ВОК
Монтаж Сервис", ООО
"PRIMAS"

компания "Петровизард", Порт
Темрюк, ООО "Спецбудпроект",
группа компаний
"SEMPROGROUP" ООО
"Максимус Констракшн",
"Росмолодежь", ООО "Сисиф
Сервис", ООО "Завод ТИТАН",
ООО "Проджект К"

ООО "Портал Логистик", НПК
"Наука", Институт проблем
материаловедения им. И.Н.
Францевича НАН Украины,
НТУУ "КПИ", Научный парк
"Киевская политехника",
Правительство России,
Верховная Рада Украины

– далеко не полный список тех,
кто остался доволен сотрудничеством с "VTSConsulting".

Компания "VTSConsulting" – это команда профессионалов, знания и опыт которых позволят Вам сэкономить деньги, нервы и время: подготовка инвестиционных документов займет от 4 до 10 дней.

Нас рекомендуют своим друзьям и деловым партнерам, потому что мы работаем на результат и полное удовлетворение потребностей Клиента. Таким образом, заказывая бизнес-план, информационный или инвестиционный меморандум у нас, Вы не тратитесь.

Вы инвестируете.

*С уважением,
Владислав Цыгода,
Руководитель «VTSConsulting»*