

2019

Бизнес-план производства сигарет



Санкт-Петербург

Питер-Консалт

15.03.2019

Оглавление

1. Резюме бизнес-плана производства сигарет	3
2. Инициатор проекта	4
3. Анализ рынка и концепция маркетинга	4
3.1. Определение основной идеи и целей проекта	4
3.2. Анализ рынка	4
3.3. Маркетинг	6
3.3.1. Концепция маркетинга	6
3.3.2. План продаж	6
3.3.3. Тактика маркетинга	6
4. Материальные ресурсы	7
4.1. Инвестиционные расходы	7
4.2. Прямые расходы	8
4.3. Косвенные расходы	8
5. Организация	8
5.1. Организационная структура	8
5.2. Штатное расписание	8
5.3. Календарное осуществление проекта	8
6. Финансовый анализ	9
6.1. Бюджет движения денежных средств	9
6.2. Прогнозный баланс	9
6.3. Бюджет доходов и расходов	9
6.4. Финансовые показатели	9
6.5. Показатели эффективности	10
6.6. Анализ безубыточности	10
6.7. Анализ чувствительности	11
7. Анализ рисков	11
7.1. Технологические риски	11
7.2. Организационный и управленческий риск	12
7.3. Риск материально-технического обеспечения	12
7.4. Финансовый риск	12
7.5. Экономические риски	13
7.6. Экологические риски	13

1. Резюме бизнес-плана производства сигарет

1.1. Сущность и цели проекта

Инициатор проекта планирует организацию завода по производству табачных изделий в **** области.

Цель проекта – ввести в строй * линии по производству сигарет под собственными брендами и обеспечить ***%-ый сбыт продукции этого комплекса. Для достижения этой цели инициатор планирует следующие инициативы:

1. В области безопасности инвестиций – использование китайского оборудования для снижения инвестиционных рисков.

2. В области производства – обеспечение высокого качества продукции за счёт использования качественного табака и других материалов, постоянного контроля качества выпускаемой продукции.

*. В области маркетинга – создание собственных брендов, конкурирующих с лучшими образцами табачной промышленности.

*. В области продаж – организация продаж через оптовые компании, постепенно расширяя рынок сбыта от СЗФО до всей территории РФ.

В результате выполнения бизнес-плана предприятие достигнет показателей, указанных в п. *.*.

1.2. Эффективность проекта

Таблица 1. Показатели эффективности

Показатель	Значение
Ставка дисконтирования, %	** **
Период окупаемости - PВ, мес.	**
Дисконтированный период окупаемости - DPВ, мес.	**
Средняя норма рентабельности - ARR, %	** **
Чистый приведенный доход – NPV, тыс. руб.	*** **
Индекс прибыльности - PI	*, **
Внутренняя норма рентабельности - IRR, %	** **
Модифицированная внутренняя норма рентабельности - MIRR, %	** **

Анализируя показатели эффективности, можно сделать вывод о том, что предлагаемое вложение средств является эффективным. Об этом свидетельствуют:

- Достижение окупаемости (с учётом дисконтирования) за ** месяца,
- Большое положительное значение чистого приведенного дохода к концу периода расчёта,
- Значение Индекса прибыльности больше *,
- Значение показателя Внутренняя норма рентабельности значительно превышает действующую на рынке процентную ставку по долгосрочным кредитам.

1.3. Источники финансирования

Инициатор планирует использовать для организации проекта денежные средства инвестора.

Требуемый размер инвестиций от инвестора – *** млн. руб. Планируется, что вся сумма будет инвестирована в первый месяц проекта, а использоваться в течение **** года на инвестиционные расходы и пополнение оборотных средств. Далее проект финансируется из собственной прибыли.

2. Инициатор проекта

3. Анализ рынка и концепция маркетинга

3.1. Определение основной идеи и целей проекта

Инициатор проекта планирует организацию завода по производству табачных изделий в ***** области.

*****.

На инвестиционный период инициатор планирует следующие работы

- Покупка участка
- Проектирование
- Получение ТУ на подключение к инженерным сетям
- Подготовка участка, подъездов
- Строительство
- Подключение к инженерным сетям
- Покупка оборудования
- Монтаж оборудования
- Покупка лицензии
- Пуско-наладка оборудования
- Создание фирменного стиля бренда, сайта

В качестве покупателей рассматриваются оптовые компании, поставляющие табачные изделия на рынок РФ.

Для продвижения продукции на потребительский рынок будет создано * собственных бренда и заключён договор с маркетинговым агентством.

Старт проекта планируется на *.*.*.**** года.

3.2. Анализ рынка¹

Анализ рынка табачной продукции в РФ целесообразно проводить по нескольким направлениям. Во-первых, необходимо определить основных

¹ ****.://***.*****.**/****/****2016/*****/*****/***** _*****.**

Спрос покупателей на «премиальные» сигареты упал на *,*%, на «среднепремиальные» упал на *,*%, а на «средненизкий» повысился на *% и на «низкоценовой» повысился на *,*%. Это говорит о том, что потребители из-за повышения цен на табачные изделия переходят от более дорогих марок сигарет к более дешевым.

.....

Рисунок 3. Сегменты рынка сигарет в ** г.**

Следует отметить, что внутри табачного рынка идёт жёсткая конкуренция, которая инициирует изменения на рынке, следствием которых являются появление новых видов продукции, новых компаний, перераспределение доли сегментов разной ценовой категории табачной продукции.

Таким образом, при исследовании сегментов рынка табачной отрасли Российской Федерации установлены доли крупнейших компаний на рынке табачных изделий и их объёмы производства продукции, определены ценовые сегменты рынка табачных изделий, отмечена динамика покупательского спроса на различные сегменты. Определен наиболее востребованный ценовой сегмент табачной продукции – с максимальным повышением доли потребительского спроса на * %. Анализ сегментов отечественного табачного рынка позволит оптимизировать характер, состояние и динамику отношений в рыночной среде между тремя основными субъектами рынка - производителем, потребителем и конкурентами, что является крайне актуальным вопросом.

3.3. Маркетинг

3.3.1. Концепция маркетинга

Инициаторы проекта планируют создать и продвинуть на рынок * марки сигарет

-

Планируется производство *-х видов сигарет -

Благодаря высокому качеству и продвижению марок на потребительском рынке инициаторы планируют конкурировать с ведущими мировыми брендами.

3.3.2. План продаж

Максимальная производительность завода при введении дополнительных смен – ** *** коробок в месяц.

Для расчёта принят минимальный план продаж и производства – **** коробок по *** пачек сигарет в месяц. Учитывая стоимость пачки ** руб., ежемесячный объём продаж – ***,** млн. руб. в месяц. Инициаторы планируют выйти на этот объём с первого месяца производства, с декабря **** года.

План рассчитан, исходя из того, что завод работает ** дней в месяц, по * часов в сутки.

3.3.3. Тактика маркетинга

3.3.3.1. Позиционирование

.....

3.3.3.2. Конкурентные преимущества

Конкурентные преимущества на рынке торговых посредников должны нарабатываться путём развития сопутствующих услуг, востребованных партнёрами:

-

Выявление этих важных для партнёров преимуществ должно быть произведено на этапе первичных переговоров.

Конкурентные преимущества на потребительском рынке – высокое качество продукции, популярность бренда.

3.3.3.3. Развитие продукта

В дальнейшем возможно расширение ассортимента новыми позициями сигарет, а также продажи трубочного табака.

3.3.3.4. Каналы сбыта

Компания планирует организовать поставки своей продукции на рынок через оптовых поставщиков.

На первом этапе целевой рынок – СЗФО. Далее планируется выход во все регионы РФ.

3.3.3.5. Ценообразование

Минимальные цены на табачную продукцию регулируются государством. При условии минимальной розничной цены (МРЦ) *** руб. за пачку, оптовая цена не должна превышать ** руб. за пачку. Эта цена была использована в расчётах.

3.3.3.6. Программа продвижения

Основным средством продвижения на рынке торговых операторов являются личные переговоры.

Программа рекламы брендов на потребительском рынке будет обсуждаться инициаторами проекта с маркетинговым агентством.

4. Материальные ресурсы

4.1. Инвестиционные расходы

Таблица 2. Инвестиционные расходы

Статья	Стоимость, тыс. руб. с НДС
Покупка участка	** ***
Проектирование	** ***
Получение ТУ	** ***
Подготовка участка, подъездов	
Строительство	
Подключение к инженерным сетям	

Покупка оборудования	*** **
Покупка лицензии	** **
Создание фирменного стиля бренда, сайта	***
Итого	*** **

Список инвестиций см. Таблица 2.

Все оборудование новое, покупается в Китае у официального завода по производству табачного оборудования.

4.2. Прямые расходы

В себестоимость продукции входят сырьё, акцизы и упаковка. С учётом того, что

- Фиксированный акциз за **** шт. **** рублей.
- Адвалорская ставка налога **. **% от МРЦ *** рублей.
- Минимальный акциз **** рублей.
- Стоимость акциза в налоговой инспекции за **** шт. *** рублей
стоимость акцизного сбора составит **. ** руб. на * пачку сигарет.

С учётом стоимости сырья и упаковки себестоимость одной пачки сигарет составит **. ** руб.

4.3. Косвенные расходы

Ежемесячные косвенные расходы составят:

- Расход на механический цех, бытовые, канцелярские * млн. рублей.
- Коммунальные расход, электричество, вода и так далее * млн. рублей.
- Непредвиденные расходы * млн. рублей.

Итого * млн. руб. в месяц.

5. Организация

5.1. Организационная структура

Для управления компанией будет использоваться следующая организационная структура:

Рисунок 4. Организационная структура

.....

5.2. Штатное расписание

Таблица 3. Штатное расписание

.....

Для ведения бизнеса зарегистрировано ООО на общей системе налогообложения.

5.3. Календарное осуществление проекта

Таблица 4. Календарный план

.....

6. Финансовый анализ

Экономика будущего предприятия была промоделирована в ПО Project Expert. При этом использовались следующие исходные данные и предположения:

- Инфляция – *% в год.
- Ставка дисконтирования – **%.
- График оплаты покупателями и поставщикам – по факту поставки.
- Амортизация оборудования линейная, срок ** месяцев; здания - ** лет.
- Распределение прибыли: **% инвестору, **% инициаторам проекта.

6.1. Бюджет движения денежных средств

Таблица 5. Бюджет движения денежных средств

.....

С учётом инвестиций инвестора предприятия успешно справляется с платежами на всём периоде. Минимум наличности приходится на * кв. **** г. Далее свободные денежные средства быстро растут до *** млн. руб. в конце периода планирования.

6.2. Прогнозный баланс

Таблица 6. Прогнозный баланс

..

Нераспределённая прибыль планируемого бизнеса начинает накапливаться с **** г. и хорошими темпами растёт на всём периоде планирования до *** млн. руб.

6.3. Бюджет доходов и расходов

Таблица 7. Бюджет доходов и расходов

....

Как видим из расчёта, планируемая компания показывает операционную прибыль **** г.

6.4. Финансовые показатели

Таблица 8. Финансовые показатели

.....

Показатели ликвидности характеризуют способность компании удовлетворять претензии держателей краткосрочных долговых обязательств. Как видно из таблицы, платёжеспособность компании не вызывает сомнения.

Чистый оборотный капитал к концу периода планирования принимает значительное положительное значение. Это означает не только хорошую финансовую устойчивость будущего бизнеса, но и образование к концу периода свободных денежных средств, которые могут быть направлены на развитие бизнеса.

Планируемый бизнес демонстрирует хорошую рентабельность инвестиций.

6.5. Показатели эффективности

Таблица 9. Показатели эффективности

Показатель	Значение
Ставка дисконтирования, %	** , **
Период окупаемости - РВ, мес.	**
Дисконтированный период окупаемости - ДРВ, мес.	**
Средняя норма рентабельности - АRR, %	** **
Чистый приведенный доход – NPV, тыс. руб.	*** **
Индекс прибыльности - PI	* **
Внутренняя норма рентабельности - IRR, %	** **
Модифицированная внутренняя норма рентабельности - MIRR, %	** , **

Анализируя показатели эффективности, можно сделать вывод о том, что предлагаемое вложение средств является эффективным. Об этом свидетельствуют:

- Достижение окупаемости (с учётом дисконтирования) за ** месяца,
- Большое положительное значение чистого приведенного дохода к концу периода расчёта,
- Значение Индекса прибыльности больше *,
- Значение показателя Внутренняя норма рентабельности значительно превышает действующую на рынке процентную ставку по долгосрочным кредитам.

6.6. Анализ безубыточности

Анализ безубыточности показывает среднюю устойчивость планируемого бизнеса. Прогнозируемые объёмы реализации превышают объёмы, при которых производство перестаёт быть прибыльным, с самого начала производства:

Таблица 10. Точка безубыточности, коробки.

*_** .****	**** ГОД	**** ГОД	**** ГОД	**** ГОД	**** ГОД
* **	** **	** **	** **	** **	** **

Запас прочности велик как в абсолютном выражении (тыс. руб.):

Таблица 11. Запас прочности, тыс. руб.

*_**.****	**** год	**** год	**** год	**** год	**** год
*** **	* *** **	* *** **	* *** **	* *** **	* *** **

так и в относительном (%):

Таблица 12. Запас прочности, %

*_**.****	**** год	**** год	**** год	**** год	**** год
** **	** **	** **	** **	** **	** **

Это означает, что даже при невыполнении плана реализации угроза банкротства отсутствует.

6.7. Анализ чувствительности

Таблица 13. Чувствительность NPV

№	Параметры	-**%	-**%	-%	%	%	**%	**%
	NPV							
*	Объем сбыта	** **	** **	** **	** **	** **	** **	** **
*	Цена сбыта	_* ** **	_* ** **	_* ** **	** **	** **	* ** **	* ** **
*	Прямые издержки	* ** **	* ** **	** **	** **	_* ** **	_* ** **	_* ** **
*	Общие издержки	** **	** **	** **	** **	** **	** **	** **

Анализ чувствительности по чистому денежному потоку (NPV) демонстрирует хорошую устойчивость бизнеса к уменьшению объёма сбыта. Даже при падении продаж на **% от плана компания остаётся рентабельной.

Проект также не чувствителен к уровню косвенных расходов

Проект чувствителен к снижению цены продаж и увеличению прямых расходов. Отклонение этих параметров от плановых приводит к убыточности проекта.

7. Анализ рисков

7.1. Технологические риски

Ниже перечислены вероятные технологические риски и меры по предотвращению наступления негативных ситуаций и компенсации их последствий.

1. Риски, связанные с освоением оборудования

Для предотвращения наступления данного риска планируется провести обучение сотрудников на базе поставщика. По результатам обучения будет проводиться аттестация и к работе будут допускаться только аттестованные сотрудники.

*. Исправность и ремонтпригодность оборудования

Инициаторы проекта планируют снизить риски ситуации критичного периода ремонта оборудования путём:

-

7.2. Организационный и управленческий риск

1. Срыв плана-графика работ по запуску оборудования в действие

Для предотвращения этого риска планируется:

-

2. Срыв выполнения плана реализации продукции

В период реализации продукции планируется постоянно контролировать конкурентную обстановку на рынке. В случае появления на рынке новых поставщиков табачных изделий, незамедлительно принимать меры по повышению конкурентоспособности продукции.

3. Утрата оборудования вследствие форс-мажорных обстоятельств

Для компенсации этого риска планируется принять адекватные меры безопасности оборудования.

4. Снижение рыночных цен

Снижение рыночных цен может произойти по причине выхода на рынок новых крупных игроков с большими объёмами производства.

Прежде всего отметим высокую устойчивость проекта (см. ???), что позволит ему оставаться рентабельным даже при существенном снижении цены.

Для снижения указанного риска необходимо

-

7.3. Риск материально-технического обеспечения

О рисках, связанных с запуском оборудования в эксплуатацию см. п. *.*. Риски несвоевременного ремонта оборудования рассмотрены в п. *.*.

Риски обеспечения сырьём минимальные, так как источников этих материалов много. Однако, эти риски следует учитывать в закупочной политике: иметь резервные каналы поставки, не концентрировать излишне закупки в руках одного поставщика.

7.4. Финансовый риск

Финансовый риск связан, прежде всего, с возможностью несвоевременной оплаты со стороны покупателей и санкциями со стороны кредиторов. С целью минимизации данного риска следует:

-

7.5. Экономические риски

Иницируя данный проект, авторы исходят из позитивного прогноза состояния экономики РФ и сохранения в будущем общего курса развития страны. Однако, позитивные ожидания не исключают необходимости постоянно контролировать текущую ситуацию и предпринимать меры по предотвращению потерь в случае её ухудшения.

7.6. Экологические риски

Планируемое к закупке оборудование обеспечивает экологическую чистоту производства. В его цикле не используется ни специальных веществ химической обработки, ни дополнительных клеевых соединений. Всё сырьё подвергается только термической и механической обработке. Транспортировка такого сырья также не представляет никакой экологической угрозы.

Инициаторы планируют выполнять все установленные законодательством экологические правила и нормативы. В частности, для вывода мусора и отходов будет заключен договор со специализированным оператором.