

2018

Бизнес-план экспорта муки в ХХХ



Оглавление

1.	Резюме бизнес-плана экспорта муки	3
1.1.	Сущность проекта и цели проекта	3
1.2.	Источники финансирования проекта	3
1.3.	Эффективность реализации проекта.....	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 ХХХи	4
3.2.1.	Общая характеристика рынка	4
3.2.2.	Рынок органических продуктов ХХХи.....	9
3.2.3.	Клиентская целевая группа.....	10
3.2.4.	Оценка существующего спроса	10
3.2.5.	Ожидаемая конкуренция	10
3.3.	Маркетинг	11
3.3.1.	Концепция маркетинга.....	11
3.3.2.	Цели маркетинга	11
3.3.3.	Тактика маркетинга	12
3.3.4.	План продаж.....	12
4.	Материальные ресурсы	13
4.1.	Инвестиционные расходы	13
4.2.	Прямые и косвенные расходы периода эксплуатации	13
5.	Организация	14
5.1.	Организационная структура.....	14
5.2.	Штатное расписание	14
5.3.	Календарный план осуществления проекта.....	14
6.	Налоговое окружение	15
7.	Финансовый план.....	15
7.1.	Прогнозный отчет о движении средств	15
7.2.	Прогнозный отчет о прибылях и убытках	15
7.3.	Прогнозный баланс.....	15
8.	Эффективность проекта	16
8.1.	Финансовые показатели.....	16
8.2.	Анализ безубыточности	16
8.3.	Анализ чувствительности	16
8.4.	Показатели экономической эффективности	17
9.	Анализ рисков	19
9.1.	Технологические риски.....	19
9.2.	Организационные и управленческие риски	19
9.3.	Риски материально-технического обеспечения.....	20
9.4.	Финансовые риски.....	20
9.5.	Экономические риски	20
9.6.	Экологические риски	21
10.	Приложения.....	21
10.1.	Данные ценового анализа.....	21

На нашем сайте размещены другие [примеры разработанных нами бизнес-планов](#). Вы также можете ознакомиться с [отзывами наших заказчиков](#), описанием [процедуры заказа бизнес-планов и ТЭО](#). Узнайте как оптимизировать расходы на эту работу посмотрев видеопост ["Стоимость разработки бизнес-плана"](#) на нашем канале Youtube.

 Если вы [заполните этот вопросник для подготовки коммерческого предложения](#), мы пришлём вам КП, учитывающее возможности такой оптимизации.

1. Резюме бизнес-плана экспорта муки

1.1. Сущность проекта и цели проекта

Основной идеей проекта является организация экспорта муки в ХХХю.

Цели проекта включают в себя:

-

Анализ рыночных факторов показал, что ситуация на рынке органических продуктов ХХХи благоприятствует реализации рассматриваемого проекта. В этой связи, реализация рассматриваемого проекта представляется рациональным и своевременным решением.

Впервые, в ХХХю, планируются поставки сортов пшеничной муки, не имеющих аналогов в Европе:

-

Компания-организатор проекта имеет складскую недвижимость в ХХХи, что дает возможность работы с крупными и мелкими потребителями. Есть возможность работы по крупным и мелким заказам.

Инвестиционные расходы представлены расходами на финансирование оборотного капитала проекта, которые включают в себя суммы средств, направляемых на покрытие расходов проекта в то время, когда доходы проекта еще отсутствуют или их недостаточно для полного покрытия расходов проекта.

График инвестиций представлен в следующей таблице.

.....

Таблица 1. График инвестиций

1.2. Источники финансирования проекта

Для финансирования проекта используются

1.3. Эффективность реализации проекта

В следующей таблице приведены показатели экономической эффективности проекта.

.....

Таблица 2. Показатели эффективности проекта

Анализ прогнозных показателей экономической эффективности свидетельствует об инвестиционной привлекательности проекта, о чем говорят следующие факторы:

-

На основании представленных выше данных сделано заключение, что рассматриваемый проект может быть рекомендован к реализации.

Продукты	****	****	****	****	****	****
Хлеб	** ***	** ***	** ***	** ***	** ***	** ***
Макаронные изделия	* ***	* ***	* ***	* ***	* ***	* ***
Кондитерские изделия	* ***	* ***	* ***	* ***	* ***	* ***
Прочие зерновые продукты	* ***	* ***	* ***	* ***	* ***	* ***
ИТОГО	** ***					

Таблица 5. Оборот торговли продуктами из зерна и муки, млн. ***

Как видно из представленной выше таблицы,

.....

Диаграмма 2. Структура потребления муки и зерна

Данные внешней торговли пшеничной мукой приведены в следующей таблице.⁴

.....

Таблица 6. Импорт и экспорт пшеничной муки в ХХХю

Как видно из представленной выше таблицы,

Средняя цена импортной пшеничной муки в **** г. составила *,* *** за * кг.

Объемы экспорта пшеничной муки из ХХХи в рассматриваемом периоде также росли, натуральный объем вырос на **%, денежный – на **%. Средняя цена экспортной муки составила * *** за * кг.

Данные внешней торговли ржаной мукой приведены в следующей таблице.⁵

Показатель	****	****	****	****	****	****	****
Импорт, тыс. т	,***	,**	,***	,***	,***	,***	,***
Импорт, тыс. ***	****	****	****	****	****	****	****
Средняя цена импорта, ***/т	****	****	****	****	****	****	****
Экспорт, тыс. т	*	*	*	*	*	*	*
Экспорт, тыс. ***	*	*	*	*	*	*	*
Средняя цена экспорта, ***/т	*	*	*	*	*	*	*

Таблица 7. Импорт и экспорт ржаной муки в ХХХю

4 ***** ***** ***** ***** , ****:/** ***** ***** ***** ***** *****

5 ***** ***** ***** ***** , ****:/** ***** ***** ***** ***** *****

Как видно из представленной выше таблицы, объемы импорта ржаной муки в ХХХю незначительны, т.к. в ** раз меньше, чем объемы импорта пшеничной муки, экспорт ржаной муки отсутствует.

За рассматриваемый период объем импорта ржаной муки в натуральном выражении снизился на **%, в денежном выражении снижение составило **%. Средняя цена импортной ржаной муки в **** г. составила *,* *** за * кг.

Среди важных факторов необходимо отметить неурожай зерна в ХХХи и Германии (основной экспортер муки в ХХХю в **** г. Очевидно, что данный фактор окажет влияние на рынок и приведет к росту цен в ****_**** гг.

Данным отчета,⁶ распределение продуктов питания в ХХХи осуществляется посредством пяти торговых групп:

Указанные торговые группы занимаются оптовой и розничной торговлей продуктами питания и контролируют ХХХский рынок продуктов и напитков. В структуре каждой из указанных торговых групп имеются собственные подразделения, занимающиеся закупками и импортом.

Мелкие торговые точки снабжаются оптовыми торговыми предприятиями, к которым относятся:

Продукты питания в сектор общественного питания поставляют оптовые торговые предприятия

Структура продовольственного рынка ХХХи представлена на следующей диаграмме.

.....

Диаграмма 3. Структура продовольственного рынка ХХХи

Как видно из представленной выше диаграммы,

..... является крупнейшим розничным продавцом продовольствия в ХХХи, который контролирует **% продовольственного рынка ХХХи, и которому принадлежит *,* тыс. торговых точек.

Штаб-квартира группы находится в

Торговыми точками в ХХХи управляет, которое организует работу торговли, решает вопросы маркетинга, логистики, дистрибуции, бухгалтерии, развития сети, обучения и управления.

.....

Таблица 8. Торговая группа

В рамках группы работает подразделение по закупкам, представленное предприятием

..... контролирует **% продовольственного рынка ХХХи, ей принадлежит *** торговых точек.

.....

6 ***** . ***** . ***** .//***** .** /***** /

Таблица 9. Торговая группа

..... аффилирована с сельскохозяйственными кооперативами ХХХи, которые суммарно насчитывают *,* млн. членов, что составляет **% домохозяйств ХХХи.

..... представляет в ХХХи самый широкий ассортимент органических продуктов, а также этнического питания.

..... отвечает за оптовые продажи, импорт и дистрибуцию для всех торговых точек группы в ХХХи.

..... контролирует **% рынка. Группа занимается торговлей, маркетингом и дистрибуцией, основная деятельность сосредоточена в области оптовой и розничной торговли.

Поставка товаров в торговые точки осуществляется из центральной структуры компании, которая занимается закупками –

Логистику внутри группы обеспечивает предприятие

.....

Таблица 10. Торговая группа

..... контролирует *% рынка. Группа занимается оптовой торговлей, оптовым снабжением розничных торговых точек, импортом.

.....

Таблица 11. Торговая группа

В ХХХи насчитывается *,* тыс. **мелких торговых точек, не принадлежащих к торговым группам.** Снабжением таких торговых точек занимаются специализированные оптовые поставщики. Оптовые поставщики берут на себя закупки товаров, импорт, логистику.

.....

Таблица 12. Специализированные оптовые поставщики для мелких торговых точек

Снабжением предприятий общественного питания занимаются специализированные оптовые продавцы. Оптовые поставщики берут на себя закупки товаров, логистику. Все поставщики имеют в своем составе подразделения, занимающиеся импортом.

.....

Таблица 13. Специализированные оптовые поставщики для общественного питания

Кроме указанных предприятий на рынке работают **оптовые поставщики ингредиентов для пекарен** –

Выход на рынок продуктов питания для компаний не из стран Евросоюза сопряжен с преодолением ряда барьеров, к которым относятся:

-

Для пшеничной и ржаной муки квоты на импорт не установлены.

Пошлина для пшеничной муки составляет *** евро за * т, для ржаной муки – *** евро за * т.

Выводы по разделу:

-

3.2.2. Рынок органических продуктов ХХХи

Данным отчета ХХХской торговой палаты,⁷ объем ХХХского рынка органических продуктов составляет около *** млн. евро.

Структура рынка приведена на следующей диаграмме.

.....

Диаграмма 4. Структура рынка органических продуктов ХХХи

Как видно из представленной выше диаграммы, злаки, крупы и мука занимают существенную долю органического рынка, составляющую **%.

Динамика оборота торговли органическим хлебом, мукой и зерновыми продуктами представлена на следующей диаграмме.⁸

Как видно из представленной ниже диаграммы,

.....

Диаграмма 5. Динамика оборота торговли органическим хлебом, мукой и зерновыми продуктами в ХХХи

Рост рынка позволяет рассчитывать на открытие новых рыночных ниш и возможностей для новых участников рынка.

Продажа органических продуктов осуществляется преимущественно через розничные торговые сети, в частности, на **% посредством четырех торговых групп:

Указанные группы обеспечивают импорт, закупки, логистику и распределение.

Сегмент специализированных магазинов невелик, их доля незначительна.

Сегмент общественного питания снабжается органическими продуктами посредством специализированных оптовых продавцов:

В настоящее время **-% органических продуктов продается через сетевую розницу.

В рознице покупатели готовы платить более высокую цену за органические продукты (на **-% выше «неорганических» аналогов). В этой связи многие ретейлеры наращивают долю органических продуктов в продаже.

Выводы по разделу:

⁷ ***** ***** . ***** **** . ***** .//***** .** /***** /

⁸ ***** ***** , ***** .//*** .***** .*** .**

таких как хлопья, зерна и мюсли. В настоящее время в ассортименте присутствуют также бобы, чечевица, макароны, рис, оливковое масло, сухофрукты, соки, орехи.

Продукция продается в большинстве продовольственных магазинов по всей стране и в магазинах здоровой пищи.

Предприятиям общественного питания реализуется специальный крупнооптовый ассортимент продукции.

Оптовые партии муки реализуются хлебопекарным предприятиям.

.....

....¹¹ – является ХХХским производителем продуктов питания. Он был основан в **** году в Компания начала с производства муки .

Компания принадлежит

В настоящее время компания производит широкий ассортимент изделий из зерна, пшеничную и ржаную муку.

Продукция поставляется в торговые сети, хлебопекарным предприятиям.

Принимая во внимание наличие в ХХХи производителей аналогичной продукции, глубоко интегрированных в национальную структуру поставок, уровень конкуренции в рамках рассматриваемого проекта можно оценить как высокий.

В следующей таблице приведены выводы по данным ценового анализа.¹²

.....

Таблица 14. Розничные цены на муку производителей-конкурентов, * за * кг**

Как видно из представленной таблицы,

Таким образом, оптовые цены конкурентов составляют *,*-* *** за * кг.

3.3. Маркетинг

3.3.1. Концепция маркетинга

Концепция маркетинга рассматриваемого проекта исходит из следующих положений:

-

3.3.2. Цели маркетинга

Маркетинговая стратегия ставит перед собой ряд экономических и коммуникативных целей.

Экономические цели:

¹¹ ****://***.*****.**/

¹² **. 10.1 Данные ценового анализа

-

Коммуникативные цели:

-

3.3.3. Тактика маркетинга

Позиционирование

Компания позиционирует себя на рынке как надежного поставщика муки высокого качества.

Предлагаемый товар позиционируется как товар, обладающий уникальными качественными характеристиками.

Конкурентные преимущества

.....

Таблица 15. Конкурентные преимущества

Развитие продукта

.....

Каналы сбыта

Планируется использование прямого канала сбыта:

-

Ценообразование

При ценообразовании в рамках проекта учитывается влияние следующих факторов:

-

При ценообразовании планируется ориентироваться на цены аналогичных товаров.

Программа продвижения

На рекламу и продвижение товара в XXXи организатор проекта планирует тратить ** тыс. Евро в год, то соответствует *** тыс. *** в год или **, * тыс. *** в мес.

3.3.4. План продаж

Натуральные объемы выпуска продукции по годам приведены в следующей таблице.

.....

Таблица 16. Натуральные объемы продаж продукции, т

.....

Диаграмма 7. График продаж, натуральные показатели

.....

Диаграмма 8. Структура продаж, натуральные показатели

В следующей таблице приведены допущения по доходам проекта.

.....

Таблица 17. Допущения по доходам

В следующей таблице приведены доходы проекта по годам.

.....

Таблица 18. Доходы проекта, ***

График доходов по проекту приведен на следующей диаграмме.

.....

Диаграмма 9. График доходов

Как видно из приведенной выше диаграммы, доходы проекта растут в течение всех прогнозных лет.

На следующей диаграмме приведена структура доходов.

.....

Диаграмма 10. Структура доходов проекта по источникам

4. Материальные ресурсы

4.1. Инвестиционные расходы

Инвестиционные расходы представлены расходами на финансирование оборотного капитала проекта, которые включают в себя суммы средств, направляемых на покрытие расходов проекта в то время, когда доходы проекта еще отсутствуют или их недостаточно для полного покрытия расходов проекта.

Показатель	Единица измерения	Значение
Финансирование оборотного капитала	***	*** **

Таблица 19. Объем инвестиций

График инвестиций представлен в следующей таблице.

Показатель	ИТОГО	* год	* год	* год
Финансирование оборотного капитала, ***	*** **	*** **	*** **	*** **

Таблица 20. График инвестиций

Для финансирования проекта используются собственные средства организаторов проекта.

4.2. Прямые и косвенные расходы периода эксплуатации

Текущие расходы проекта делятся на прямые расходы и косвенные расходы.

Прямые расходы – это текущие издержки, которые можно отнести на единицу выпускаемой продукции.

Косвенные расходы – это текущие издержки, которые относятся к работе всего предприятия в целом.

В следующей таблице приведены допущения по ставкам прямых расходов.

.....

Таблица 21. Ставки прямых расходов

В следующей таблице приведены допущения по ставкам косвенных расходов.

.....

Таблица 22. Ставки косвенных расходов

В следующей таблице приведен допущения по расчету фонда оплаты труда (ФОТ) проекта.

.....

Таблица 23. Допущения по расчету ФОТ проекта

График расходов приведен на следующей диаграмме.

.....

Диаграмма 11. График расходов

Структура расходов приведена на следующей диаграмме.

.....

Диаграмма 12. Структура расходов

5. Организация

5.1. Организационная структура

Управление проектом будет осуществляться компетентными управляющими, имеющими опыт в управлении аналогичными проектами.

.....

Диаграмма 13. Организационная структура

5.2. Штатное расписание

Штатное расписание приведено в следующей таблице.

.....

Таблица 24. Штатное расписание проекта

Подбор персонала осуществляется при использовании личного опыта организаторов проекта и связей, при необходимости, с использованием услуг агентств по подбору персонала.

5.3. Календарный план осуществления проекта

Календарный план осуществления проекта представлен на следующей диаграмме.

.....
Диаграмма 14. Календарный план проекта

6. Налоговое окружение

Проект реализуется в рамках упрощенной системы налогообложения (УСН) «Доходы минус расходы».

Ставки налогов приведены в следующей таблице.

Виды налогов	Ставка	База/Частота начисления
Страховые отчисления с зарплаты	**%	ФОТ/Ежемесячно
Налог на прибыль	*%	Прибыль/Ежеквартально

Таблица 25. Ставки налогов

7. Финансовый план

7.1. Прогнозный отчет о движении средств

Прогнозный отчет о движении средств см. *Таблица 26. Прогнозный отчет о движении денежных средств*, как видно из представленной таблицы, в течение прогнозного периода проект не испытывает недостатка в денежных средствах: показатели объема денежных средств на начало и конец периода не принимают отрицательных значений.

Цены рассчитаны при курсе евро к ***е **, ** и ***ы к рублю *,*.

7.2. Прогнозный отчет о прибылях и убытках

Отчет о прибылях и убытках см. *Таблица 27. Прогнозный отчет о прибылях и убытках*, как видно из представленной таблицы, во всех прогнозных периодах деятельность предприятия является прибыльной.

Цены рассчитаны при курсе евро к ***е **, ** и ***ы к рублю *,*.

7.3. Прогнозный баланс

Баланс см. *Таблица 28. Баланс*, как видно из представленной таблицы, суммарные активы соответствуют суммарным пассивам. Все денежные затраты обеспечены притоками средств.

Цены рассчитаны при курсе евро к ***е **, ** и ***ы к рублю *,*.

.....

Таблица 26. Прогнозный отчет о движении денежных средств, ***

.....

Таблица 27. Прогнозный отчет о прибылях и убытках, ***

.....

Таблица 28. Баланс, ***

8. Эффективность проекта

8.1. Финансовые показатели

Показатели рентабельности проекта приведены в следующей таблице.

.....

Таблица 29. Показатели рентабельности

Как видно из приведенной выше диаграммы, на протяжении прогнозного периода рентабельность растет.

8.2. Анализ безубыточности

Расчет уровня безубыточности представлен в следующей таблице.

Показатели	Среднее значение за период расчета	***%	***%
Средняя выручка, *** в мес.	* *** **	*** **	*** **
Средние расходы, *** в мес.:	* *** **	*** **	*** **
Средние постоянные расходы, *** в мес.	** **	** **	** **
Средние переменные расходы, *** в мес.	* *** **	*** **	*** **
Средняя прибыль до налогов, *** в мес.	*** **	-***	***

Таблица 30. Расчет уровня безубыточности

Как видно из приведенной выше таблицы, проект допускает сохранение прибыльности при падении выручки до ***% от запланированной.

Величина операционного рычага составляет **%.

8.3. Анализ чувствительности

Показатели	Снижение цены, % от запланированной			
	***%	***%	***%	***%
Чистый дисконтированный доход, ***	-* *** **	* *** **	* *** **	* *** **
Срок окупаемости без дисконта, мес.	не окупается	**	**	**

Таблица 31. Однопараметрический анализ чувствительности, уровень цен

Как видно из приведенной выше таблицы, проект демонстрирует устойчивость к снижению отпускной цены, допуская падение цены на *% при сохранении окупаемости.

Показатели	Единица измерения	Значение
Срок окупаемости	мес.	**
Срок окупаемости с дисконтом	мес.	**
Индекс доходности за период планирования		**, *

Таблица 34. Показатели эффективности проекта

Анализ прогнозных показателей экономической эффективности свидетельствует об инвестиционной привлекательности проекта, о чем говорят следующие факторы:

- Положительное значение чистого дисконтированного дохода, составляющее * млн. *** без учета терминальной стоимости и ** млн. *** с учетом терминальной стоимости.
- Высокое значение внутренней нормы доходности (ВНД), составляющее **%.
- Проект окупается в течение прогнозного периода.

9. Анализ рисков

9.1. Технологические риски

.....

9.2. Организационные и управленческие риски

Требуют особого внимания следующие виды рисков:

- Риск ошибок в подборе персонала.
- Риск высоких цен на реализуемую продукцию.
- Риск низкого спроса на реализуемую продукцию.

Риск ошибок в подборе персонала

Недостаточная квалификация персонала может привести к некачественному выполнению функций, срыву планов продаж, убыткам, банкротству компании.

Меры по снижению (исключению) риска:

Вероятность возникновения данного риска – средняя.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – полная.

Риск низкого спроса на реализуемую продукцию

Спрос на реализуемую продукцию спрогнозирован на основе данным маркетингового анализа. В таких условиях возникновение рисков ситуации маловероятно.

Меры по снижению (исключению) риска:

Вероятность возникновения данного риска – ниже средней.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – частичная.

Риск высоких цен на реализуемую продукцию

Планируемые ставки оплаты установлены на уровне средних рыночных показателей. В этой связи возникновение рисков ситуации маловероятно.

Меры по снижению (исключению) риска:

Вероятность возникновения данного риска – ниже средней.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – частичная.

9.3. Риски материально-технического обеспечения

.....

9.4. Финансовые риски

К финансовым рискам проекта относятся следующие риски:

- Риск неплатежей.
- Риск недостатка финансирования проекта.

Риск неплатежей

Негативное влияние данного вида риска проявляется в недостатке средств у предприятия, снижении прибыли.

Меры по снижению (исключению) риска:

Вероятность возникновения данного риска – низкая.

Риск недостатка финансирования проекта

Негативное влияние данного вида риска проявляется в отсутствии возможности осуществить или закончить реализацию проекта по причине отсутствия финансовых средств

Меры по снижению (исключению) риска:

Вероятность возникновения данного риска – ниже средней.

Возможность управления риском – частичная.

9.5. Экономические риски

Риск существенного изменения в системе налогообложения

Значительные изменения в системе налогообложения, увеличение ставок налогов, порядка исчисления и уплаты налогов способны оказывать серьезное негативное влияние на рассматриваемый проект.

Меры по снижению (исключению) риска:

Вероятность возникновения данного риска – ниже средней.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – нет.

9.6. Экологические риски

.....

10. Приложения

10.1. Данные ценового анализа

.....