|  |  |
| --- | --- |
| **Название отчета** | **Типовой бизнес-план тепличного хозяйства по выращиванию огурцов с финансовой моделью (выпуск 5)** |
| Название компании-исполнителя | Группа компаний Step by Step |
| Дата выхода отчета  | 23.01.2016 |
| Количество страниц | 69 стр. |
| Язык отчета | русский |
| Стоимость (руб.) | 35 000 руб. |
| Полное описание отчета (цель, методы, структура, источники информации, выдержки из текста, графическая информация, диаграммы-примеры и т.п.) – не более 2-х стр.А4 | **Цель БП:** Функциональной задачей тепличного хозяйства по выращиванию овощей является удовлетворение потребностей организаций и частных лиц в свежих овощах (огурцах). Бизнес - план содержит следующие основные блоки:1. Описание товара/услуги
2. Анализ рынка
3. Маркетинговый план
4. План продаж
5. Производственная часть
6. Организационно-управленческая структура
7. Финансовый план
8. Организационный план осуществления проекта
9. Нормативная информация

Предлагаемый бизнес–план может являться основой для написания бизнес-плана для Вашего проекта. Суть проекта Функциональной задачей тепличного хозяйства по выращиванию овощей является удовлетворение потребностей организаций и частных лиц в свежих овощах (огурцах).Долгосрочные и краткосрочные цели проекта**Краткосрочная цель:** …**Долгосрочная цель:** ….Расчетные сроки проекта Расчетный срок проекта – 5 года (60 месяцев).Резюме комплекса маркетинга (4P) продукции**Продукт** - ….**Цена** - …. **Сбыт** – …. **Продвижение** – ….Стоимость проекта Объем необходимых инвестиций - …. руб.Источники финансирования проекта Собственные средства.Выгоды и риски проекта**Выгоды:** * ….

**Риски:** * …..

Ключевые экономические показатели эффективности проекта:….. |
| Подробное оглавление/содержание отчета |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | **Содержание** |  |
| 2 | **Введение** | **5** |
| 3 | **ГЛОССАРИЙ** | **6** |
| 4 | **1. Резюме проекта** | **7** |
|  | 4.1 | *Суть проекта* | *7* |
|  | 4.2 | *Долгосрочные и краткосрочные цели проекта* | *7* |
|  | 4.3 | *Расчетные сроки проекта* | *7* |
|  | 4.4 | *Резюме комплекса маркетинга (4P) продукции* | *7* |
|  | 4.5 | *Стоимость проекта* | *8* |
|  | 4.6 | *Источники финансирования проекта* | *8* |
|  | 4.7 | *Выгоды и риски проекта* | *8* |
|  | 4.8 | *Ключевые экономические показатели эффективности проекта:* | *8* |
| 5 | **2. Описание товара/услуги** | **9** |
|  | 5.1 | *Определение товара/услуги* | *9* |
|  | 5.2 | *Сегментация огурцов* | *14* |
|  | 5.3 | *Стоимость товара/услуги. Принятая концепция ценообразования* | *15* |
|  | 5.4 | *Лицензии, патенты, государственная поддержка товаров/услуг* | *15* |
| 6 | **3. Анализ рынка** | **16** |
|  | 6.1 | *Анализ положения дел в отрасли* | *16* |
|  |  | 6.1.1 | Текущая ситуация в отрасли | 16 |
|  | 6.2 | *Динамика развития рынка. Объем и темпы роста* | *17* |
|  |  | 6.2.1 | Объем рынка | 17 |
|  |  | 6.2.2 | Основные тенденции рынка | 19 |
|  |  | 6.2.3 | Факторы, влияющие на отрасль | 20 |
|  | 6.3 | *Конкурентный анализ* | *22* |
|  |  | 6.3.1 | "Дмитровские овощи" | 22 |
|  |  | 6.3.2 | Группа компаний «Московский» | 28 |
|  |  | 6.3.3 | ГУП Агрокомбинат «Южный» | 31 |
|  |  | 6.3.4 | Агрокомбинат «Майский» | 32 |
|  |  | 6.3.5 | СПК «Воронежский тепличный комбинат» | 34 |
|  |  | 6.3.6 | Сравнительная характеристика крупнейших производителей овощей | 37 |
| 7 | **4. Маркетинговый план** | **39** |
|  | 7.1 | *Позиционирование* | *39* |
|  | 7.2 | *Ценовая политика* | *39* |
|  | 7.3 | *Порядок осуществление продаж* | *40* |
|  | 7.4 | *Концепция рекламы и PR. Программа по организации рекламы* | *40* |
| 8 | **5. План продаж** | **41** |
| 9 | **6. Производственная часть** | **43** |
|  | 9.1 | *Описание производственного процесса. Технология выращивания партенокарпических гибридов огурца* | *43* |
|  | 9.2 | *Состав и стоимость оборудования* | *45* |
|  |  | 9.2.1 | Амортизация основных средств | 47 |
|  | 9.3 | *Оценка затрат* | *48* |
|  |  | 9.3.1 | План по затратам | 51 |
|  | 9.4 | *Оценка доходов* | *54* |
|  | 9.5 | *6.1. Функциональное решение* | *55* |
|  |  | 9.5.1 | Выбор и обоснование типа предприятия | 55 |
| 10 | **7. Организационно-управленческая структура** | **56** |
|  | 10.1 | *Специализация, количество и состав сотрудников* | *56* |
|  | 10.2 | *Затраты на оплату труда* | *56* |
| 11 | **8. Финансовый план** | **57** |
|  | 11.1 | *Основные параметры расчетов* | *57* |
|  | 11.2 | *Объем финансирования* | *57* |
|  | 11.3 | *Основные формы финансовых расчетов* | *58* |
|  | 11.4 | *Основные формы бухгалтерской отчетности* | *60* |
|  |  | 11.4.1 | Отчет о прибылях и убытках | 60 |
|  |  | 11.4.2 | Отчет о движении денежных средств | 62 |
|  | 11.5 | *Анализ чувствительности* | *67* |
| 12 | **9. Организационный план осуществления проекта** | **68** |
|  | 12.1 | *План-график реализации проекта* | *68* |
| 13 | **10. Нормативная информация** | **69** |

 |
| Количество и названия таблиц, диаграмм, графиков | Диаграмма 1. Объем розничных продаж и темпы роста свежих овощей и картофеля, 2012-2016 гг., млн. руб., %Диаграмма 2. Розничная продажа свежих овощей в разрезе федеральных округов 2016г., %Диаграмма 3. Розничная продажа свежего картофеля в разрезе федеральных округов 2016г., %Таблица 1. Ключевые показатели эффективности проектаТаблица 2. Технология выращивания огурцов в теплице.Таблица 3. Объем российского сбора сельскохозяйственных культур 2010-2015гг., тыс. тоннТаблица 4. Доля сбора овощей, выращенных в защищенном и открытом грунте, %Таблица 5. Положительные и отрицательные факторы, влияющие на отрасльТаблица 6. Структура себестоимости выращивания огурцов в теплице, руб./кгТаблица 7. Сравнительная характеристика крупнейших производителей овощейТаблица 8. План продаж огурцов (часть 1)Таблица 9. План продаж огурцов (часть 2)Таблица 10. План продаж огурцов (часть 3)Таблица 11. Состав и стоимость оборудования.Таблица 12. Сроки использования основных средств и размер амортизационных отчисленийТаблица 13. Управленческие расходы, руб.Таблица 14. Коммерческие расходы, руб.Таблица 15. Расчет потребности в семенах.Таблица 16. Расчет потребности в удобрениях.Таблица 17. Прочие расходы, руб.Таблица 18. План по расходам на первый год проекта, руб.Таблица 19. План по расходам на 2 и 3 годы проекта, руб.Таблица 20. План по расходам на 4 и 5 годы проекта, руб.Таблица 21. План по доходам на первый год проекта, руб.Таблица 22. План по доходам на 2 и 3 годы проекта, руб.Таблица 23. План по доходам на 4 и 5 годы проекта, руб.Таблица 24. Штатное расписаниеТаблица 25. Инвестиционные затратыТаблица 26. Затраты до выхода на безубыточностьТаблица 27. Расчет итоговой стоимости проектаТаблица 28. Чистый денежный поток (1 год), тыс. руб.Таблица 29. Чистый денежный поток (2 – 3 годы), тыс. руб.Таблица 30. Чистый денежный поток (4 – 5 годы), тыс. руб.Таблица 31. Отчет о прибылях и убытках (1 год), тыс. руб.Таблица 32. Отчет о прибылях и убытках (2-3 год), тыс. руб.Таблица 33. Отчет о прибылях и убытках (4-5 год), тыс. руб.Таблица 34. Отчет о движении денежных средств (1 год), тыс. руб.Таблица 35. Отчет о движении денежных средств (2-3 год), тыс. руб.Таблица 36. Отчет о движении денежных средств (4-5 год), тыс. руб.Таблица 37. Показатели эффективности проектаТаблица 38. Анализ чувствительности проекта |
| Способ предоставления отчета (в электронном / печатном виде/ оба) | В печатном/ электронном формате |
| Название файла (если отчет предоставлен в электронном виде) | БП теплица огурцы 2017.pdf |

[Маркетинговое Агентство Step by Step](http://www.step-by-step.ru/) **специализируется** в области корпоративного маркетинга. Мы оказываем широкий спектр услуг отделам маркетинга коммерческих компаний, от проведения практически любых исследовательских работ до содействия в реализации маркетинговых планов компании в случае недостатка собственных ресурсов подразделения (например, в связи с открытием нового проекта или крупным мероприятием).

[Маркетинговое Агентство Step by Step](http://www.step-by-step.ru/) объединяет в себе такие качества как комплексный подход к задаче, свойственный управленческим консультантам, и владение современными методиками маркетинговых исследований, присущее исследовательским компаниям.

[Маркетинговое Агентство Step by Step](http://www.step-by-step.ru/) специализируется на следующих сегментах рынка:

* Рынок промышленных предприятий (Business-to-Business рынок)
* ИТТ – рынок
* Рынок торгово-розничных предприятий
* Рынок отдыха и развлечений
* Рынок предприятий малого бизнеса

[Маркетинговое Агентство Step by Step](http://www.step-by-step.ru/) – член **Национальной гильдии профессиональных консультантов, Гильдии маркетологов**, **Международной ассоциации ESOMAR.**