



СОЗДАНИЕ МИНИПЕКАРНИ



СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ: от 465 тыс. руб.

СОЗДАНИЕ ПЕКАРНИ



Хлеб во все времена был одним из самых популярных продуктов в рационе человека. На сегодняшний день хлебобулочные изделия являются продуктом ежедневного спроса и входят в тройку самых популярных продуктов среди россиян. Люди ели и будут есть хлеб всегда.

Несмотря на то, что сейчас почти в каждом населенном пункте действуют пекарни, хлебному производству есть, куда расти. Избалованные потребители предъявляют к хлебобулочным изделиям высокие требования и требуют большего разнообразия хлебобулочных изделий. Клиент хочет покупать свежий хлеб здесь и сейчас, рядом с домом и без особых усилий.



СОЗДАНИЕ ПЕКАРНИ



ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ АССОРТИМЕНТ

ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ, АССОРТИМЕНТ

Прежде чем открыть хлебопекарню необходимо определиться с форматом и ассортиментом выпускаемой продукции. Это поможет определить стратегию развития и избежать подводных камней на пути к успеху бизнеса.

Продумайте концепцию вашей пекарни. **Концепция включает:**

Уровень продукта – эконом, средний или премиум, уровень продукта также поможет определиться с местом точки, оборудованием и квалификацией персонала.

Ассортимент – что вы будете печь. Ассортимент пекарни может включать:

- Хлеб (пшеничный, ржаной, бездрожжевой, пшенично-ржаной, подовый);
- Багеты и батоны (пшеничные, злаковые, бездрожжевые, ржаные);
- Выпечка (пироги, круассаны, рулеты, сладкие пирожки, маффины, печенье, булочки).

Разумеется, соотношение этих групп и наименований будет напрямую зависеть от вашей целевой аудитории, профиля, производственных возможностей и т.д. Единственное, что необходимо учитывать всем предпринимателям, это то, что товары, на которые существует наибольший спрос (к примеру, хлеб и булочки) должны занимать более 50% от общего ассортимента.

Формат пекарни:

В зависимости от канала сбыта и организации производства небольшой минипекарни подойдут следующие форматы:

- Минипекарня на дому, которые производят хлеб, хлебобулочные и кондитерские изделия на заказ;
- Пекарни, которые только производят продукцию и уже готовую поставляют на точки продаж.
- Пекарни, которые производят продукцию и реализуют сразу же на месте.



СОЗДАНИЕ ПЕКАРНИ



ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ВЫБОР ОРГАНИЗАЦИОННО -ПРАВОВОЙ ФОРМЫ.

Выбор организационно-правовой формы небольшой пекарни зависит от наличия работников и формата:

- Если для реализации проекта требуется работники, или вы планируете продавать хлеб через торговые точки, то необходимо открыть **ИП или ООО**. У ИП меньше отчетности, но если хотите работать с партнером, придется открыть ООО.
- Если вы не планируете нанимать работников, а полностью заниматься своими силами рекомендуется зарегистрироваться в качестве **самозанятого**.

ВЫБОР КОДА ОКВЭД.

Код показывает ведомствам, чем занимается компания или предприниматель. При открытии бизнеса нужно указать основной код — той деятельности, которая будет приносить большую часть дохода, и выбрать несколько дополнительных.

Вот что может подойти для минипекарни, как основной код ОКВЭД:

Формат работы	Код ОКВЭД
Печете хлеб и продаете оптом магазинам и общепиту	10.71 — производство хлеба и мучных кондитерских изделий, тортов и пирожных недлительного хранения
Печете хлеб и продаете большую часть в розничном магазине	47.24 — розничная торговля хлебом и хлебобулочными изделиями и кондитерскими изделиями в специализированных магазинах
Печете хлеб и открыли кафе при пекарне	56.10 — деятельность ресторанов и услуги по доставке продуктов питания

ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ ИП/ООО

- 01 Сформировать необходимый **пакет документов** (подробнее по ссылке);
- 02 **Выбрать способ предоставления** документов:
 - С помощью сервиса при наличии у заявителя ЭЦП.
 - В электронном виде без электронной подписи заявителя.
 - Через нотариуса, МФЦ или Центр “Мой бизнес”.
- 03 **Предоставить документы** в регистрирующий орган;
- 04 **Получение документов** о государственной регистрации.



Как зарег-ть
ИП



Как зарег-ть
ООО

Важно! Для быстрой и удобной регистрации бизнеса Вы можете воспользоваться услугами Центра «Мой бизнес». Сотрудники Центра проконсультируют вас по всем вопросам регистрации бизнеса, подготовят для вас все необходимые документы и направят в регистрирующий орган. Еще одним плюсом является то, что при регистрации не нужно будет оплачивать госпошину в размере 800 рублей. Помимо этого, сразу при регистрации вы сможете открыть расчетный счет в банке. Это существенно сэкономит время.



ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ В КАЧЕСТВЕ САМОЗАНЯТОГО

01 Скачать приложение «**Мой налог**» по следующим ссылкам:

02 Необходимо **согласиться на обработку данных** и с правилами приложения



Для Apple



Для Android

03 Нужно **выбрать способ регистрации**:

- **Через личный кабинет** - нужно ввести ИНН и пароль от личного кабинета, на сайте налоговой заполнить информацию (потребуется ИНН). Сайт налоговой дает инструкции по действиям для выполнения процедуры;
- **Через Госуслуги** (потребуется мобильный телефон, почта, СНИЛС);
- **По паспорту** - нужно подтвердить номер телефона, выбрать регион, сфотографировать паспорт и себя.

04 **Выберите регион.** Учитывается не место жительства, а место ведения деятельности.

05 **Отсканируйте паспорт** при помощи приложения и **сделайте селфи** для подтверждения личности (или выберите фото из галереи).

06 **Подтвердите регистрацию и дождитесь оповещения** через сообщение.



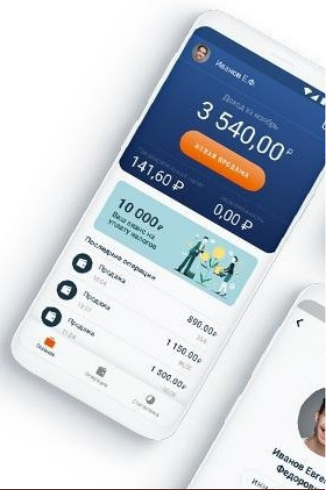
МОЙ НАЛОГ
МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ
ДЛЯ САМОЗАНЯТЫХ



Инструкция по работе
с приложением «Мой налог»

8 (800) 222-22-22

Контакт-центр ФНС России



СОЗДАНИЕ ПЕКАРНИ



ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ НА ОТКРЫТИЕ БИЗНЕСА

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Печь хлебопекарная	90 000
2	Шкаф расстойный	38 000
3	Машина тестомесильная	115 000
4	Дополнительная дежа для тестомеса	15 000
5	Формы хлебные	22 000
6	Просеиватель для муки	35 000
7	Прочее оборудование для пекарни, инвентарь	70 000
8	Расходные материалы, ингредиенты	50 000
9	Аренда помещения	30 000
	ИТОГО:	465 000

Максимальная производительность: **300 кг в день**

ПРЕДПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ВЫРУЧКА В МЕСЯЦ

№	Наименование услуг	Цена, руб.	Кол-во	Выручка
1	Хлеб	50	3000	150 000
1	Батоны	60	1000	60 000
1	Выпечка	70	1000	70 000
			ИТОГО:	280 000

СОЗДАНИЕ ПЕКАРНИ



ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ВЫРУЧКИ

Первоначально необходимо определить структуру доходов и их источники, то есть спрогнозировать выручку.

Для получения расчета выручки необходимо посчитать планируемое количество каждого товара/услуги в месяц, и умножить на цену товара.

$$\text{ВЫРУЧКА} = \text{КОЛИЧЕСТВО ТОВАРОВ} * \text{ЦЕНУ ТОВАРА}$$

Размер выручки сам по себе ничего не говорит об эффективности бизнеса. Чтобы понять, прибыльна или убыточна компания, необходимо рассчитать чистую прибыль.

Чистая прибыль (или убыток) — это итоговый финансовый результат по итогам деятельности, за вычетом всех расходов.

ПЛАНИРОВАНИЕ РАСХОДОВ

Операционные расходы — все расходы, которые она несет в процессе своей работы (т.е. связанные с основным видом деятельности). Например, закупка товара, зарплаты, аренда, налоги, оплата подрядчиков.

Разобьем для удобства операционные расходы на инвестиционные, постоянные и переменные.

Инвестиционные расходы — это расходы, необходимые на создание бизнеса. Например, на покупку оборудования, аренду помещения и обеспечительные платежи по ней, ремонт. Данный вид расходов учитывается при расчете чистой прибыли (убытков) нарастающим итогом и помогает понять, насколько быстро окупится открываемый бизнес.

Постоянные расходы — это то, что оплачивается ежемесячно примерно в одинаковом объеме: аренда офиса, интернет, канцтовары, фиксированная зарплата бухгалтера.

Переменные расходы — это расходы, которые меняются вместе с выручкой. Например, это могут быть премии или бонусы для сотрудников, зависящие от количества и стоимости оказанных услуг. Также, к переменным расходам можно отнести стоимость расходных материалов. Продал — сделал выручку, не продал — не сделал. Выручка растет — и переменные расходы растут, падает — и они падают. Вообще не будет выручки — и этих расходов не будет.

ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Постоянные и переменные расходы в месяц

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Транспортные расходы	5 000
2	Сырье для выпечки	15 000
3	Коммунальные расходы	5 000
4	Аренда помещения	30 000
4	Заработная плата (при необходимости)	50 000
ИТОГО		105 000

Налоговые платежи в бюджет в год

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Фиксированные взносы ИП	45 842 руб. + 1% с дохода свыше 300 тыс. руб.
2	УСН (Доходы)	Доходы* 6%
3	УСН (Доходы - Расходы)	(Доходы - Расходы)*15%
4	ПСН для ИП (при наличии такого вида деятельности)	Потенциально возможный к получению доход в год / Кол-во дней * 6% Используйте калькулятор на сайте ФНС
5	НПД (самозанятый)	Доходы*4% - при работе с ФЛ Доходы*6% при работе с ЮЛ

Суммы налоговых отчислений указаны при условии отсутствия наемных работников



Калькулятор ПСН

СОЗДАНИЕ ПЕКАРНИ



ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

ДЕКЛАРАЦИЯ НА ПРОДУКЦИЮ

Если вы планируете продавать хлеб через торговые сети, то необходимо получить декларацию соответствия на выпускаемую продукцию. Данный документ является обязательным и удостоверяет, что производитель выпускает продукцию в соответствии с действующими нормами и правилами. Декларацию соответствия может получить только ИП/ООО.

Если вы самозанятый и не планируете продавать через торговые сети, то декларация на продукцию не требуется.

ТРЕБОВАНИЯ К ПОМЕЩЕНИЮ ПЕКАРНИ

Роспотребнадзор предъявляет ряд жёстких требований к расположению и помещению для пекарни. Пекарня не может располагаться в подвальных зданиях; обязательно должна быть оснащена водопроводом (как холодная, так и горячая вода) и канализацией; полы водонепроницаемые; исправная система вентиляции; отдельные цеха и подсобные помещения (склады, гардеробная, туалет, мойка и прочее), наличие нескольких входов для сырья и готовой продукции. Необходимо обеспечить в пекарне стабильное электроснабжение, иначе из-за сбоев профессиональное оборудование может выйти из строя.



ШАГ 6. МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА

Для успешной реализации социального контракта, для дальнейшего развития и перспективы финансовой стабильности вы можете воспользоваться следующими мерами поддержки:

01 Учебная программа «Азбука предпринимателя»

Программа предназначена для потенциальных и начинающих предпринимателей по обучению навыкам создания бизнеса с нуля.



Азбука
предпринимателя

02 Учебная программа «Основы предпринимательской деятельности»

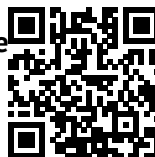
Программа предназначена для начинающих и потенциальных предпринимателей и людей, которые хотят начать свой бизнес и реализовать его.



опд

03 Комплексная услуга для получателей соцконтракта, которые зарегистрировались в качестве ИП более 1 года.

Услуга предоставляется на продвижение и популяризацию деятельности предпринимателя на сумму 60 тыс. руб.



Комплексная
услуга

04 Займ «Социальный контракт»

Сумма займа до 200 тыс. рублей. Процентная ставка до 7%. Срок действия договора займа до 36 месяцев. Займ предоставляется МКК Фондом развития предпринимательства РС(Я).



Займ
«Соц. контракт»

05 Займ для самозанятых

Сумма займа до 1 млн. рублей. Процентная ставка от 4% до 8%. Срок действия договора займа до 36 месяцев. Займ предоставляется МКК Фондом развития предпринимательства РС(Я).



Займ
для самозанятых

06 Грант в форме субсидий для молодых предпринимателей

Категории получателей субъект предпринимательства в возрасте до 25 лет. Сумма до 500 тыс. рублей (для Арктических районов до 1 млн. рублей) при условии софинансирования расходов, связанных с реализацией проекта в размере не менее 25 процентов.



Грант
для молодых

СОЗДАНИЕ ПЕКАРНИ



[МОЙБИЗНЕС14.РФ](http://MOYBIZNES14.RF)

Консультации специалистов
Центра «Мой бизнес»
по **бесплатной горячей линии:**

 **8-800-100-58-80**

 **8-924-873-00-97**