

## **Бизнес-план**

**«Организация и развитие деятельности по  
производству муки в ООО  
«Чайковская мука»**

**Чайковский городской округ Пермский край»**

# Резюме

Суть проекта: Переработка зерна и производство пшеничной муки разных сортов под торговой маркой

«Музыка вкуса - Чайковская мука»

---

# Резюме

## ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА:

Показатели	Результат
Простой срок окупаемости (PP)	1,1 года
Дисконтированный срок окупаемости (DPP)	1,33 года
Внутренняя норма доходности (IRR)	86,7%
Плановый объем годовой выручки, руб.	354620973 ( за 5 лет)
Индекс доходности инвестиций (PI)	3,70
Чистый дисконтированный доход (NPV)	25 108 204 руб.
Предполагаемый социальный эффект (вновь созданные рабочие места)	14

## Финансирование проекта

Кредит	5 000 000 руб. (53,82%)
Собственные средства	4 290 000 руб. ( 46,18 %)

# Маркетинг и сбыт

## Сильные стороны      Слабые стороны

### Производство и ассортимент

-Зерномучная продукция пользуется устойчивым, внесезонным спросом; -круглогодичность производства -устойчивая сырьевая база	-Не однородное по качеству поставляемое зерно -- недостаток специалистов в области мукомольно-крупяного производства --не известная потребителю торговая марка
---	--

### Ценовая политика

-спрос на зерномучную продукцию относительно не эластичен; -цены на рынке имеют не сильные колебания - Стратегия следования за ценами конкурентов	-установление цены на первой фазе ЖЦТ ниже цен конкурентов
---	--

### Сбыт и продвижение продукции

-точные сроки выполнения договорных обязательств -выход на сегменты рынка B2B -близость к крупным рынкам сбыта -реализация отходов зерномучного производства на животноводческие предприятия	-Низкая доля продаж в сегменте B2C (собственные торговые точки), а также в сегменте B2G --не достаточные возможности эффективного позиционирования продукции --недостаток спецавтотранспорта и подъездных жд путей
---	--

### Управление маркетингом

-стремление учитывать рыночные возможности при разработке и принятии инженерных, маркетинговых и предпринимательских решений	-недостаточные знания и практические навыки в области маркетинга -недостаточно информации в области бизнес-аналитики
--	---

## Возможности

## Угрозы

### Конкуренты

-завоевание устойчивой доли на местном рынке -возможности выхода нас зерномучной продукции в соседние регионы; -расширение ассортимента вырабатываемой продукции	-возможное снижение цен некоторыми конкурентами -появление на рынке новых конкурирующих фирм
--	---

### Потребители

-выход на новые сегменты рынков, в том числе открытия фирменной торговой точки -расширение ассортимента зерномучной продукции	-потеря доли потребителей из-за невыполнения договорных обязательств, в том числе из-за ухудшения качества;
--	---

### Рынки сбыта

-выход на новые сегменты рынка за счет увеличения производственных мощностей и расширения ассортимента	-административные барьеры выхода на новые рынки в других территориях --отсутствие необходимого количества спецавтотранспорта
--	---

### Распределение

-открытие фирменных торговых точек -кооперация с местными хлебопекарнями	-недостаток квалифицированных специалистов -не известность торговой марки
---	--

### Технология

-создание новых направлений производств, в том числе открытие хлебопекарного цеха	-обновление производственных фондов, влечет длительную остановку предприятия и потери рынков сбыта
---	--

# Характеристика и продвижение продукции

Основные конкуренты Методы стимулирования продаж	Торговая марка и внешний вид	Цена реализации от предприят ия	Пути продвижения	Характеристика	Периодичность
ОАО "Пермский мукомольный завод"		22-24 руб/кг	Участие в выставках	«Продэкспо», «Пермская ярмарка»	2-3 раза в год
ООО "Удмуртмельпром"		23-25 руб/кг	Интернет-портал	Сайт предприятия	Регулярно
ОАО "Уфимский комбинат хлебопродуктов"		22-25 руб/кг	Прямой маркетинг	Магазины, хлебопекарни, животноводчески е предприятия	Несколько раз в месяц
Перечень мелких мини-мельниц, находящихся в г. Воткинск, Янаул, Чернушка, Агрыз, Глазов		20-25 руб/кг	Реклама на телевидении	Местные телекомпании	2-3 раза в неделю на этапе развития предприятия
Отруби и кормовые отходы на животноводческие комплексы и хозяйства		2000-6000 руб/т	Мерчендайзинг в магазинах	Выкладка товара на полках магазинов	Регулярно

# Производственный план

Показатели	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.
Производственная мощн, т/ч	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8
Время работы, час/см	7	7	7	7	7
Количество смен	2	2	2	2	2
Рабочих дней в году	350	350	350	350	350
Нормативная переработка, т/год	3920	3920	3920	3920	3920
Коэффициент использования мощности	0,6	0,85	0,95	1	1
Планируемая мощность, т/год	2352	3332	3724	3920	3920

## ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН (ВЫХОД ЗЕРНОМУЧНОЙ ПРОДУКЦИИ)

Выход муки, тонн/год	2021г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.
Манная крупа - 1%	23,52	33,32	37,24	39,2	39,2
Мука высшего сорта - 25%	588	833	931	980	980
Мука первого сорта - 34%	799,68	1132,88	1266,16	1332,8	1332,8
Мука второго сорта - 18%	423,36	599,76	670,32	705,6	705,6
Отруби - 18,5%	435,12	616,42	688,94	725,2	725,2
Кормовые отходы - 2,7%	63,504	89,964	100,548	105,84	105,84
Некормовые отходы - 0,8%	18,816	26,656	29,792	31,36	31,36

## Перечень оборудования, амортизация и инвестиционные расходы

Оборудование	Балансовая стоимость	Амортизация, %	Годовая амортизация, руб/год
4 тканевых силосов до 70 куб метра	1850000	10	185000
Вспомогательное автоматизированное оборудование для пневматической транспортировки сырья и муки внутри производства	720000	14	100800
Лаборатория для анализа качества зерна и муки	520000	12	62400
Мельничный комплекс с производительностью 800 кг/ч	5500000	14	770000
Фасовочное оборудование для фасовки в мелкую тару для розничной торговли	700000	14	98000
<b>Итого, руб. (Инвестиции)</b>	<b>9290000</b>	<b>x</b>	<b>1216200</b>

# ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

**Организационно-правовая форма реализации проекта** - Общество с ограниченной ответственностью (ООО), созданное и осуществляющее свою деятельность в соответствии со следующими нормативными документами:

1. Федеральный закон от 08.02.1998 N 14-ФЗ (ред. от 31.07.2020) "Об обществах с ограниченной ответственностью"
2. Гражданский кодекс РФ
3. Решение об учреждении ООО.
4. Устав ООО.
5. Заявление о регистрации ООО.
6. Квитанция об оплате госпошлины.

Наименование партнеров	Деятельность
Сельскохозяйственные предприятия Чайковского, Еловского, Куединского, Чернушинского, Бардымского районов Пермского края	Поставщики зерна 3-4 класса для выработки сортовой пшеничной муки
ООО «Бивер», г. Москва	Поставщик оборудования
ООО ТД «Панцирь», Республика Башкортостан, г. Уфа	Поставщик оборудования
ООО «ПакЛидер», г. Ижевск	Поставщик оборудования
Хлебопекарни, магазины розничной торговли Пермского края, Республики Башкортостан, Республики Удмуртия	Покупатели продукции

# ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН (ПЛАНИРОВАНИЕ ФОНДА ОПЛАТЫ ТРУДА И ЧИСЛЕННОСТИ ПЕРСОНАЛА)

Сотрудники предприятия	Количество, чел	Начисленная зарплата на одного сотрудника, руб/мес	Начисленная зарплата, руб/мес	Социальные взносы, руб/мес	Годовой фонд оплаты труда, руб
Директор	1	65000	65000	19500	1014000
Технолог	1	40000	40000	12000	624000
Рабочие цеха (посменно)	4	30000	120000	36000	1872000
Механик	1	35000	35000	10500	546000
Лабортант (посменно)	2	25000	50000	15000	780000
Охранник	2	23000	46000	13800	717600
Уборщик производственных помещений	2	15000	30000	9000	468000
Бухгалтер -кладовщик	1	28000	28000	8400	436800
<b>Всего</b>	14	261000	414000	124200	<b>6458400</b>

# Финансовые результаты (цены)

<b>Закупочная цена на зерно, руб/т</b>	11000	11330	11669,9	12020	12380,6
<b>Стоимость зерна, руб</b>	25872000	37751560	43458708	47118388	48531940

<b>Цена реализации, руб/т</b>	<b>2021г.</b>	<b>2022 г.</b>	<b>2023 г.</b>	<b>2024 г.</b>	<b>2025 г.</b>
Манная крупа	26000	27300	28665	30098,3	31603,2
Мука высшего сорта	28500	29925	31421,3	32992,3	34641,9
Мука первого сорта	23200	23896	24612,9	25351,3	25858,3
Мука второго сорта	19500	19890	20287,8	20693,6	21314,4
Отруби	6000	6180	6365,4	6556,4	6621,9
Кормовые отходы	2000	2020	2040,2	2060,6	2060,6

# Финансовые результаты

## (Выручка от реализации, руб.)

Продукция	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025г.	Всего за 5 лет
Манная крупа	611520	909636	1067485	1179851	1238844	5007335,97
Мука высшего сорта	16758000	24927525	29253184	32332466	33949090	137220265
Мука первого сорта	18552576	27071300	31163844	33788168	34463931	145039820
Мука второго сорта	8255520	11929226	13599318	14601373	15039414	63424852
Отруби	2610720	3809476	4385379	4754674	4802220	20362469
Кормовые отходы	127008	181727	205138	218094	218094,1	950062
<b>ИТОГО</b>	<b>46915344</b>	<b>68828891</b>	<b>79674347</b>	<b>86874626</b>	<b>89711594</b>	<b>372004802</b>

# Финансовые результаты (Затраты )

Элементы затрат	Затраты, руб.						Структура, %
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	Всего за 5 лет	
Оплата труда с отчислениями рабочих	2652000	2784600	2923830	3070022	3223523	<b>14653974</b>	5,33
Оплата труда с отчислениями обслуживающего персонала, специалистов и управленцев	3806400	3996720	4196556	4406384	4626703	<b>21032763</b>	7,65
Сырье (зерно)	25872000	37751560	43458708	47118388	48531940	<b>202732596</b>	73,78
Упаковка	1546440	1290790	1249240	1472940	1472940	<b>7032350</b>	2,56
Электроэнергия	799680	1359456	1804278	2165800	2598960	<b>8728174</b>	3,18
Транспортные услуги	359856	611755,2	811925,1	974610	1169532	<b>3927678</b>	1,43
Амортизация и ремонт	1216200	1216200	1216200	1216200	1216200	<b>6081000</b>	2,21
Аренда	480000	518400	559872	604662	653035	<b>2815968</b>	1,02
Налог на имущество	185800	185800	185800	185800	185800	<b>929000</b>	0,34
Страховые платежи	139350	139350	139350	139350	139350	<b>696750</b>	0,25
Организационные, коммерческие и прочие расходы	1111732	1167318	1225684	1286969	1351317	<b>6143020</b>	2,24
Всего	38169458	51021950	57771443	62641124	65169299	<b>274773273</b>	100

# Финансовые результаты (Экономическая эффективность)

Показатели эффективности	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	ИТОГО за 5 лет
Выручка, руб.	46915344	68828891	79674347	86874626	89711594	372004802
Затраты, руб.	38169458	51021950	57771443	62641124	65169299	274773273
Валовая прибыль, руб.	8745886	17806941	21902904	24233503	24542295	97231529
Налог на прибыль (20%), руб.	1749177	3561388	4380581	4846701	4908459	19446306
Чистая прибыль, руб.	6996709	14245553	17522323	19386802	19633836	77785223
Рентабельность производства, %	18,33	27,92	30,33	30,95	30,13	
Точка безубыточности, тонн/год	1040,6	961,6	952,1	958,1	979,2	
Точка безубыточности, руб.	20756171	19863797	20370403	21234205	22410704	
Производственный рычаг	2,24	1,76	1,68	1,65	1,67	

# Оценка рисков

Вид риска	Вероятность	Приоритет	Вес	Балл	Значение балла	Ранг
Появление альтернативного продукта	0,05	2	0,02	0,001	0,8	11
Снижение цен конкурентами	0,05	2	0,03	0,0015	1,2	9
<b>Превышение расчетной стоимости проекта</b>	<b>0,1</b>	<b>1</b>	<b>0,2</b>	<b>0,02</b>	<b>16,6</b>	<b>3</b>
Снижение платежеспособности потребителей	0,05	2	0,03	0,0015	1,2	10
Необходимость в дополнительных закупках сырья	0,05	1	0,05	0,0025	2,1	8
<b>Невыход на проектную мощность</b>	<b>0,25</b>	<b>1</b>	<b>0,18</b>	<b>0,045</b>	<b>37,4</b>	<b>1</b>
Выпуск продукции несоответствующего качества	0,05	2	0,07	0,0035	2,9	6
Экологические риски	0,01	2	0,02	0,0002	0,2	12
Поломка техники	0,07	1	0,1	0,007	5,8	5
Рост налогов	0,1	1	0,1	0,01	8,3	4
Рост цен на энергоресурсы	0,05	2	0,05	0,0025	2,1	7
<b>Недостаток оборотных средств, сбои в поставках</b>	<b>0,17</b>	<b>1</b>	<b>0,15</b>	<b>0,0255</b>	<b>21,2</b>	<b>2</b>
Итоговый риск проекта	1	x	1	0,1202	100	x

# Оценка рисков и мероприятия по их снижению

Виды	Влияние на финансово-экономические показатели	Мероприятия
Невыход на проектную мощность	Снижение прибыли из-за уменьшения выработки зерномучной продукции, в том числе, из-за увеличения доли постоянных издержек в структуре себестоимости	Детальное изучение рынков сбыта, разработка маркетинговых стратегий и мероприятий, связанных с продвижением продукции на рынки, в том числе и в другие регионы активное позиционирование торговой марки. Ценовые стратегии.
Увеличение числа конкурентов	Уменьшение объемов продаж и снижение прибыли	Сформировать пакет заказов. Сотрудничество с оптовиками
Недостаток оборотных средств, сбой в поставках	Перебои в производстве зерномучной продукции. нарушение договорных обязательств. Сокращение продаж и потери рынков. Снижение финансово-экономических показателей.	Заключение договоров на поставку с поставщиками с высокой репутацией. Поддержание страховых запасов. Управление запасами. Использование в производстве программного обеспечение 1С-склад; 1С-запасы.
Необходимость в дополнительных закупках зерна	Формирование сверхнормативных запасов зерна. Потребность в дополнительных складских площадях	Инвентаризация и количественно-качественный учет зерна на складах предприятия. Качественный лабораторный анализ, в том числе поступающего зерна от поставщиков.
Рост налогов	Уменьшение чистой прибыли	Финансовое планирование, оптимизация налогообложения. Резервирование средств на непредвиденные расходы
Выпуск зерномучной продукции несоответствующего качества	Снижение спроса	Контроль работы технологического и лабораторного оборудования. Повышение квалификации работников.
Рост числа конкурентов	Снижение спроса из-за появления альтернативы	Разработка ассортиментной политики, улучшение качества продукции, снижение цены
Превышение расчетной стоимости проекта	Увеличение срока окупаемости, снижение доходности проекта	Привлечение специалистов к разработке проекта. Профессиональный подход с работой с бизнес-аналитикой. Разработка альтернативных решений. Применение программного обеспечения, в том числе экономико-математическое моделирование
Увеличение цены на энергоресурсы	Снижение прибыли из-за увеличения затрат	Применение ресурсо и энергосберегающих технологий

---

**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ**