



ПЕТЕРБУРГСКИЙ
Мельничный Комбинат

Проект «Организация производства запеченных мюсли»

Цели проекта

1. Развитие ассортимента, выход ПМК в новую товарную категорию – запеченные мюсли.
2. Получение дополнительного объема продаж и маржи, т.к. новая категория практически исключает каннибализацию текущего ассортимента.
3. Увеличение капитализации и известности ТМ «Ясно солнышко».

Предпосылки к развитию товарного направления запеченные мюсли (тренды)

- ✓ Доля сегмента запеченных мюсли имеет тренд развития за счет поглощения сегмента классических («сырых») мюсли при стагнации объемов рынка мюсли в целом;
- ✓ 74% сегмента запеченных мюсли принадлежит двум игрокам (ОГО 54% и Matti 20%) при этом еще 13% принадлежит СТМ. Оба лидера – российские компании: ООО «Эверест» (СПб) и ООО «Злаки на завтрак» (Казань).
- ✓ Большая часть производств, включая основного лидера - ООО «Эверест» (ТМ ОГО!), – это «ручные» технологии выпечки на порционных печах. Только ООО «Злаки на завтрак» (Matti) имеет промышленную поточную линию выпечки, но промежуточные этапы также не автоматизированы, при этом мощности этой компании полностью загружены;
- ✓ Категория «мюсли» соответствует глобальному тренду **здорового питания**, потребитель хочет питаться вкусно и при этом полезно или, как минимум, без риска нанесения вреда своему здоровью;
- ✓ Категория «мюсли» соответствует глобальному тренду **удобства в потреблении**, т.к. продукт не требует усилий и навыков в приготовлении (продукт готов к потреблению как в сухом виде, так и с молоком, йогуртом, соком).
- ✓ Оптимальный сценарий выхода на рынок для ПМК – предложение продукта по цене за упаковку текущего масс-сегмента с натуральными ингредиентами, новыми вкусами/добавками (функциональными) или, наоборот, без добавления «вредных» добавок (например, без соли, без сахара), возможно и работа с СТМ.

Карта позиционирования марок запеченных мюсли/гранолы и целевой сегмент ПМК

- ✓ Средний объем рынка мюсли составляет – 12,6 тыс. тонн в год (5 млрд. руб.), в т.ч. доля запеченных мюсли - 88% (сегмент растет).
 - ✓ Целевой объем продаж мюсли ПМК – 117 тонн/мес, что составляет:
 - ✓ 11% доли рынка мюсли или 13% доли рынка целевого сегмента запеченных мюсли.
 - ✓ 2-3 место на рынке при достижении целевых показателей
 - ✓ **Ценовой сегмент – «средний «-» с ценой за упаковку – 99-155 руб/уп.** (в сегменте сосредоточено 90% объемов рынка).
- Основные конкуренты – ТМ ОГО! (54%) и ТМ Matti (20%).



Deliday
Smartbar
Ogo!



Matti



Foodtobegood

- Зеленая линия**
ПМК разработаны рецептуры для 4-х видов запеченных мюсли и начато промышленное заказное производство:
- Мюсли запеченные фруктово-ягодные
 - Мюсли запеченные ореховые
 - Мюсли запеченные тропик-микс
 - Мюсли запеченные зерновые
- Упаковка:** п/пакет Stand-Up 250 г
- Особенности состава:**
- Натуральность (без ароматизаторов и консервантов)
 - Основа - мультизлаковая (цельнозерновые хлопья 3 вида + 2 вида экструзии)
 - Добавок – 15-17%
- Также предполагается разработки дополнительных ассортиментных позиций в более малых сегментах

Этапы реализации проекта

ПОДГОТОВКА

ЭТАП №1 ЗАКАЗНОЕ ПРОИЗВОДСТВО

- Подготовлено и начато производство на ООО ТК Зард
- Начаты продажи на тестовых территориях/каналах продаж
- Отгружено за 1,5 месяца продаж 13,7 тонн
- По оценке продаж в ТК Лента (2 недели августа 2022 г) начальная уходимость мюсли ЯС составляет 20-25% от уходимости лидеров (ОГО и Matti соответственно)
- Полученная ЧМД с начала проекта составила 1,56 млн. руб.
- Результаты будут уточняться по ходу накопления информации о продажах.

Инвестиции: **5,3 млн. р.** на запуск продукта и услуги по производству

ИНВЕСТПРОЕКТ

ЭТАП №2 ПРИОБРЕТЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВА + увеличение мощностей

- Покупка у ООО ТК Зард производства мюсли: оборудование, персонал, компетенции в подготовленном арендуемом помещении (30 млн. руб.).
- Интеграция площадки в производство ПМК как обособленное подразделение (бонус АУП = 3,9 млн.руб. с отчислениями);
- Выход на объемы 65 тонн/мес (на текущем оборудовании)
- Увеличение мощностей (покупка дополнительной более мощной печи – 1,5 млн.руб.).

ЭТАП №3 ПЕРЕВОД ПРОИЗВОДСТВА НА ПМК

- Проектирование и подготовка (ремонт) производственной площадки на ПМК – помещение зарядной.
- Перевод производства на площадку ПМК

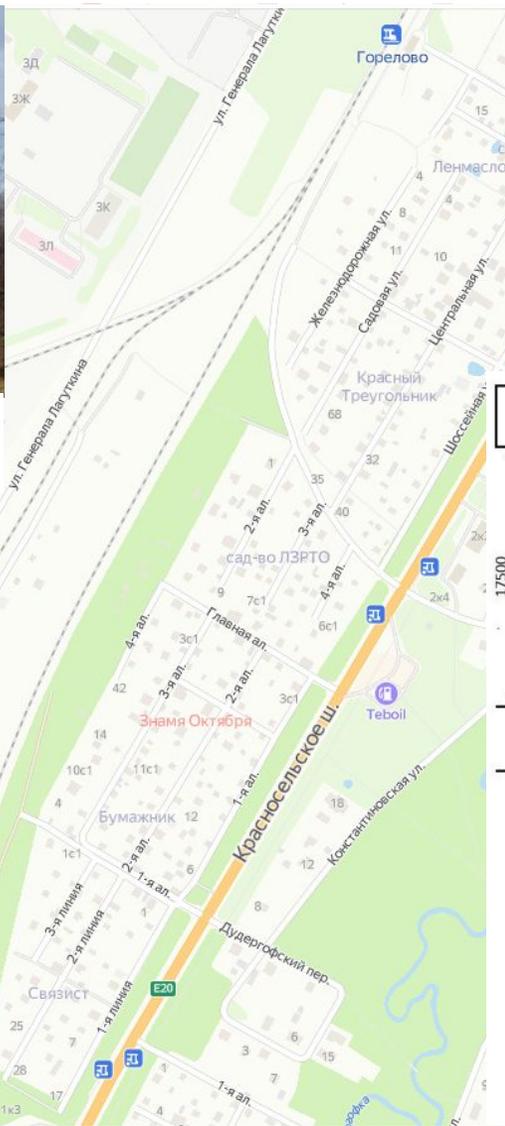
Инвестиции: **19,0 млн.руб.**

Инвестиции: $30+1,5+3,9 = 35,4$ млн. р.

Месторасположение производства ТК Зард

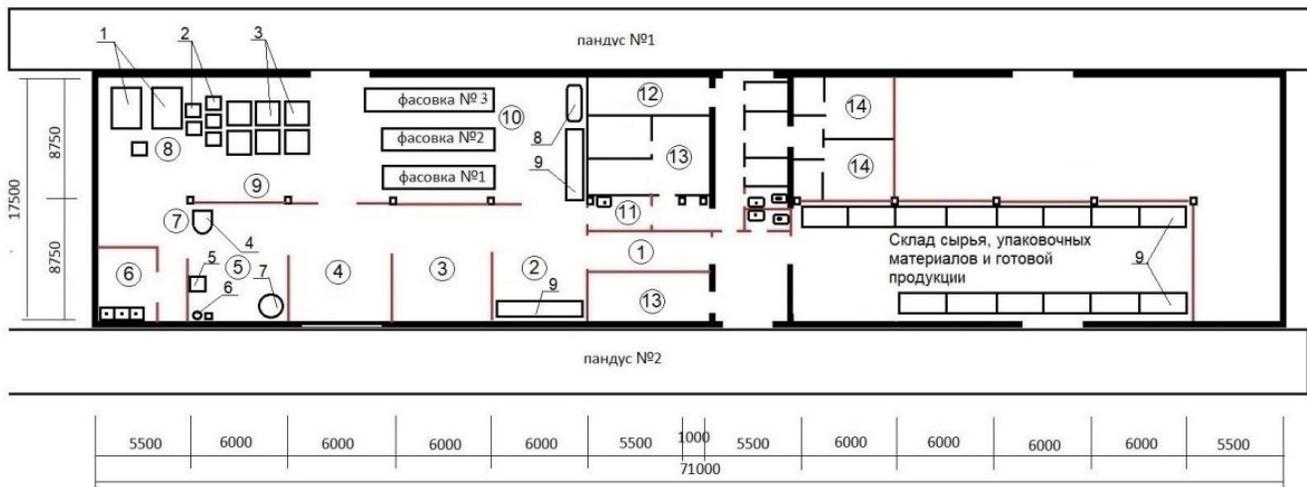


Текущая потребляемая мощность: 160 кВт.,
возможно увеличение до 250 кВт. (рядом
подстанция на 400 кВт).



Адрес: Санкт-Петербург,
Аннинское шоссе (Горелово), д.1,
корп 5, лит Д

- ✓ Арендное помещение – бывший военный склад, текущий владелец – ООО «Илим Тимбер Индастри». Договор с ООО ТК Зард на 3 года, но истекает 31.12.22, одно из основных условий сделки – продление долгосрочной аренды.
- ✓ Общая площадь арендуемого помещения – 1227,9 кв.м., текущая стоимость аренды – 300 000 руб. с НДС (244 руб/кв.м.) + коммунальные платежи.
- ✓ Обязательное условие сделки – гарантии по продлению аренды.
- ✓ Площадь, занимаемая ООО ТК Зард (производство + склад) – 968 кв.м., оставшаяся площадь (259,9 кв.м.) – субаренда ООО ТПК «ИБРАЙ», принадлежащей учредителю ООО ТК Зард (освобождение под дополнительный



Условные обозначения:

- | | | |
|---------------------------------|--|-------------------------------------|
| 1 - печи ротационные №1 и №2 | ① - участок подготовки сырья | ⑧ - участок запекания |
| 2 - тележка хлебопекарная 6шт. | ② - участок временного хранения ГП | ⑨ - участок взвешивания компонентов |
| 3 - бункер нерж. 1580x1580 6шт. | ③ - участок растаривания и инспекции сырья | ⑩ - участок фасовки ГП |
| 4 - тестомес | ④ - участок сухих замесов | ⑪ - санпропускник |
| 5 - холодильник | ⑤ - участок варки сиропа | ⑫ - комната приёма пищи |
| 6 - фильтр воды | ⑥ - моечное отделение | ⑬ - административные помещения |
| 7 - варочный котел (диссольтер) | ⑦ - участок замесов | ⑭ - бытовые помещения |
| 8 - компрессор | | |
| 9 - стеллаж паллетный | | |

Состав оборудования производства мюсли ТК Зард



Варочный котел для сиропа



Смеситель (тестомес)

- Мощности производства запеченных мюсли – до 65 тонн в месяц
- Мощности по фасовке значительно превышают мощность выпечки
- Возможность увеличения мощности выпечки – установка дополнительной печи



Печи ротационные (Муссон 7.1.) – 2 шт.
Тележки хлебопекарные под противень 660



Фасовочное оборудование: транспортер ковшовый, упаковочный автомат SBI-200M (Русская Трапеза) – фасовка в пакеты с проваренными гранями, мультиголовочный дозатор



п/п	Наименование	Кол-во, шт	Оцен.остаток*
1	Машина тестомесильная Л4-ХТВ + дежа А2-ХТД нерж. 140л (6шт)	комп.	317 000,00р.
2	Тележка "Рикша" ёмк. 200л нерж. сталь Аisi 304 без замков - 6шт, Стол технологический 1200x800x900мм нерж. 304/430 - 4шт, Стол технологический 800x600x750мм нерж. 430 - 1шт	комп.	306 860,00р.
3	Бункер 1580x1580x900мм., нерж. сталь Аisi 304	4	280 280,00р.
4	Бункер 1580x1580x900мм., нерж. сталь Аisi 304	2	123 760,00р.
5	Диссоolver 250 литров (котел варочный электрический)	1	472 638,99р.
6	Печь хлебопекарная ротационная "Муссон-ротор-7.1ПМ" электр.	2	723 145,72р.
7	Паллет пластиковый серый 1200x800	22	51 804,00р.
8	Бокс-паллет пластик.с крышкой 1200x1000x740мм	2	43 337,00р.
9	Ящик пластиковый пищевой 600x400x350мм с крышкой (бел.)	53	37 246,20р.
10	Емкость кубическая пластик 1000л	3	30 000,00р.
11	Тележка хлебопекарная	6	104 700,00р.
12	Противень 600x650x20мм черн.мет.	132	107 316,00р.
13	Крышка перфорированная алюминий 1580x1580мм (для бункера)	4	30 480,00р.
14	Крышка нерж. 700x700x20мм (для "рикши")	6	11 880,00р.
15	Крышка нерж. Ду840мм (для дежи)	6	45 240,00р.
16	Упаковочный автомат SBI 200M (Исполнение 260) (№3), Дозатор мультиголовочный весовой DPM-310SP, Каркас для установки дозатора	1	4 891 877,39р.
17	Металлическое ограждение + лестница (для фасовки №3) нерж.	1	49 800,00р.
18	Транспортер ленточный ВМ.18-050.01	1	75 000,00р.
19	Транспортер ковшовый ТФ 2-ПИТПАК-01-3 (Z-образный, нерж.)	1	665 000,00р.
20	Компрессор ALUP Sonetto 15 с ресивером 500л	1	395 085,00р.
21	Весы товарные 300кг	1	21 700,00р.
22	Весы товарные 3/6/15/60 кг	4	40 300,00р.
23	Термогигрометр (всего 4шт)	2	29 300,00р.
24	Термогигрометр	2	29 606,00р.
25	Стол технологический инспекционный 1шт	1	67 000,00р.
26	Стол поворотный накопительный, нерж.	1	125 000,00р.
27	Ванна сварная, мойка трехсекционная, Аisi 304 - 2710x745x850мм	1	45 150,00р.
28	Принтер для печати ч/б этикеток (р-р 40x40....90x90мм)	1	32 200,00р.
29	Стабилизаторы напряжения	1	23 550,00р.
30	Аппарат для ручной установки люверсов	1	17 920,00р.
31	Лампы инсектицидная ВТ-60	4	59 700,00р.
32	Шкаф металлический гардеробный Практик LS-21-60	10	66 034,20р.
33	Шкаф металлический гардеробный Практик LS-21-60	5	40 994,00р.
ИТОГО:			9 360 904,50р.

* - Стоимость оборудования указана в ценах закупки 2018 года.



План график проекта

№	МЕРОПРИЯТИЯ	Сроки реализации мероприятий (месяцы)																	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
1.	ПРОИЗВОДСТВО В ГОРЕЛОВО (покупка, аренда текущей площадки)																		
1.1.	Производство по аутсорсингу на ТК Зард (запущено с августа 2022 г)	X	X	X															
1.2.	Оценка предложения ТК Зард (в т.ч. независимая), в части состава оборудования, оценки помещения, мощностей (производство и электричество), емкости склада, договор аренды, подготовка сделки	x	x	X															
1.3.	Оформление обособленного подразделения ПМК, оформление сделки/оплата, подписание договора аренды (субаренды), перевод персонала на ПМК, оформление НТД (ТУ, ТИ, декларации) на готовую продукцию на ПМК			X															
1.4.	Запуск и производство мюсли ПМК в Горелово				x	x	x	x	x	x	x	x	x	X	X	x			
1.5.	Приближение к ограничению по мощности производства – 60 тонн/мес), покупка и установка дополнительной печи													x	x	X			
2.	ПЕРЕВОД ПРОИЗВОДСТВА НА ПМК (в помещение «старой зарядной»)																		
2.1.	Разработка проекта, согласование, экспертиза					x	x	x	x	x									
2.2.	Строительные работы по подготовке помещения «старой зарядной» к организации пищевого производства										x	x	x	x	x	x	x		
2.2.1.	<i>Выделение отдельных зон: склад сырья, варочное отделение, производство и фасовка, склад готовой продукции</i>										x	x	x						
2.2.2.	<i>Организация бытовых помещений: раздевалки, душевые, комната принятия пищи, кабинет начальника смены, кабинет начальника производства</i>												x	x	x				
2.2.3.	<i>Косметический ремонт существующего помещения</i>																	X	
2.2.4.	<i>Локальная приточно-вытяжная вентиляция с функцией охлаждения помещения</i>														X	x	X		
2.2.5.	Внутренний пожарный трубопровод												x	x	x				
2.3.	Демонтаж, перевозка оборудования, монтаж, ПНР, ввод объекта в эксплуатацию на площадке ПМК														X	X	X		

Инвестиции

МЕРОПРИЯТИЯ	Стоимость (млн.руб.) / месяцы																	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
ПРОИЗВОДСТВО В ГОРЕЛОВО (покупка текущей площадки)			30,0															
Бонус АУП за интеграцию														3,924				
Покупка и установка дополнительной печи													1,5					
ПЕРЕВОД ПРОИЗВОДСТВА НА ПМК (в помещение «старой зарядной»)																		
Разработка проекта, согласование, экспертиза					0,775				0,775									
Строительные работы по подготовке помещения «старой зарядной» к организации пищевого производства										2,19		2,92		2,19				
Локальная приточно-вытяжная вентиляция с функцией охлаждения помещения												3,0				2,5		
Внутренний пожарный трубопровод											1,25		1,25					
Демонтаж, перевозка оборудования, монтаж, ПНР, ввод объекта в эксплуатацию на площадке ПМК														0,95		0,6	0,6	



Прочие операционные затраты

В процессе реализации проекта и производства мюсли потребуются следующие дополнительные операционные расходы (без учета прямых переменных расходов):

1. *Производственный персонал**:

- *Технолог – 1 в смену*
- *Оператор линий – 1 в смену*
- *Аутсорсинг – 6 чел/смену, после увеличения мощностей – 8 чел/смену*

2. *Административно-управленческий персонал (на период пр-ва в Горелово):*

- *Директор обособленного подразделения – 1 чел.*
- *Зам директора обособленного подразделения – 1 чел.*
- *Гл. технолог – 1 чел.*
- *Начальник производства – 1 чел*
- *Бухгалтер – 1 чел*

3. *Обслуживание оборудования: 80 тыс.руб./мес , после увеличения мощностей – 90 т.руб./мес.*

4. *Электроэнергия: 91 квт./ч. и далее - 136 квт./ч после установки доп.печи.*

5. *Расходы на продвижение: 10 млн. руб. – в 1-ый год (старт продаж), далее – 1,2 млн/год. Трейд-активность – скидка 25% на 50% продаваемого объема (около 45 млн.руб./год при выходе на плановый объем).*

Финансовые показатели проекта

ПОКАЗАТЕЛЬ	Ед.изм.	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3	Вариант 4
		Оборудование = 30 млн.р., ФОТ АУП = 12 мес. + "бонус АУП" 3 млн.р.	Оборудование = 37 млн.р., ФОТ АУП = 12 мес. + "бонус АУП" = 3 млн.р.	Оборудование = 45 млн.р., ФОТ АУП = 12 мес. + "бонус АУП" - 3 млн.р.	(при 90% целевых объемах) Оборудование = 30 млн.р., ФОТ АУП = 12 мес. + "бонус АУП" 3 млн.р.
Инвестиции, в т.ч.:	тыс.руб.	54 424	61 424	69 424	54 424
оборудование и площадка ЗАРД	тыс.руб.	30 000	37 000	45 000	30 000
строительство/ремонт + печь Восход	тыс.руб.	20 500	20 500	20 500	20 500
Выплаты ТОП-мен. (бонус АУП)	тыс.руб.	3 924	3 924	3 924	3 924
Мощность пр-ва	тн/мес	117	117	117	117
ЧМД	тыс.руб./тн	58	58	58	58
Издержки	тыс.руб./тн	37	37	37	38
Ставка дисконтирования	%	12%	12%	12%	12%
Окупаемость дисконтир. (DPP)	лет	4,5	5,0	5,5	5,2
NPV Проекта	тыс.руб.	59 670	52 670	44 670	44 595
Годовая ЧП (после выхода на макс объемы)	тыс.руб.	27 295	27 295	27 295	24 445

Эффективность проекта рассчитана на следующих предпосылках:

1. Инвестпроект рассчитан при стоимости приобретения оборудования у ТК Зард за 30 млн.руб. с НДС (Вариант 1 таблицы). Переговоры по стоимости с учредителями ТК Зард еще не завершены, т.е. не исключено повышение стоимости. В связи с этим сделан расчет дополнительных вариантов и при увеличении стоимости оборудования до 45 млн.руб. (Варианты 2 и 3 таблицы), сроки окупаемости и NPV проекта остаются в приемлемых значениях.
2. Чувствительность показателей проекта к объемам продаж: при снижении объемов на 10%, срок окупаемости увеличивается на 8 месяцев, а NPV снижается на 25%.
3. Финансирование полностью за счет кредитных ресурсов. Ставка кредита – 12%.
4. Стоимость потребляемых ресурсов, а также отпускные цены на мюсли взяты на уровне августа 2022г, без учета инфляции, предполагая сохранить заданный уровень удельной маржи на протяжении всего прогнозного периода.



Возможности проекта

- ✓ Вывод на рынок нового вида продукции – запеченные мюсли с целевой долей рынка «мюсли» – 11%, что соответствует 13% от сегмента «запеченных мюсли».
- ✓ Увеличение капитализации основного бренда – ТМ «Ясно солнышко».
- ✓ Наличие выпечного оборудования позволит тестировать дополнительные направления развития (использования оборудования), связанные с термообработкой/выпечкой конечного продукта, а именно: стабилизация отрубей, злаковое печенье, фруктовые/зерновые снеки. Упаковочное оборудование фасовки продуктов в современную гибкую упаковку (пакет с проваренными гранями), имеет значительный запас мощностей позволяет использовать его для выпуска других линеек продукции (например, хлопья с добавками НТВ, сухие завтраки).

Риски проекта

- ✓ Риски не выхода на плановые объемы ввиду изменения рыночной ситуации (обострение конкуренции со стороны новых игроков, развития СТМ, снижения покупательской способности потребителей). При снижении целевых объемов продаж на 10%, используемых в расчетах эффективности данного Проекта, NPV Проекта снижается на 25%, а дисконтированный срок окупаемости возрастает на 8 месяцев.
- ✓ В проекте по организации выпечного производства мюсли предусмотрена подготовка помещения под требования к пищевому производству, на документальное оформление которого может потребоваться больше времени с корректировкой инвестиций;
- ✓ Вышеизложенные факторы могут привести к увеличению сроков окупаемости проекта.

Минимизация рисков проекта

- ✓ Минимизация рисков проекта за счет расширения ассортимента запеченных мюсли, направленных на разные потребительские сегменты, в т.ч. производство СТМ сетей, а также проработка дополнительных направлений использования оборудования, указанных в «возможностях проекта».

Общие выводы

- ✓ Организация производства запеченных мюсли, за счет выхода на новый продуктовый рынок, позволит нарастить объемы продаж ПМК без риска каннибализации текущего ассортимента. Продукт соответствует текущим рыночным трендам и миссии ПМК.
- ✓ Собственное производство и индустриальный подход к его организации даст возможность предложить рынку более стабильный по качеству продукт с оптимальными издержками на его производство, что позволит войти в тройку лидеров рынка.



ПЕТЕРБУРГСКИЙ
Мельничный Комбинат

Проект «Организация производства запеченных мюсли»

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ