

**БИЗНЕС-ПЛАН**  
***ОТКРЫТИЕ ЦЕХА ПО ПРОИЗВОДСТВУ ПОЛУФАБРИКАТОВ***  
***«ЛАВРУШКА»***

Организационно-правовая форма предпринимательской деятельности:  
Индивидуальный предприниматель

Разработчик: Драб Екатерина Валерьевна

тел. 89141497228

эл. Почта: [ekaterina.drab88@yandex.ru](mailto:ekaterina.drab88@yandex.ru)

пгт. Новая Чара 2025 г.

## Содержание

|                                  |    |
|----------------------------------|----|
| 1. Краткое резюме.....           | 3  |
| 2. Цели и задачи проекта.....    | 3  |
| 3. Анализ рынка.....             | 4  |
| 4. Описание проекта.....         | 6  |
| 5. Описание продукции/услуг..... | 7  |
| 6. Производственный план.....    | 9  |
| 7. Маркетинговый план.....       | 10 |
| 8. Финансовый план.....          | 11 |
| 9. Анализ рисков.....            | 14 |
| 10. Заключение.....              | 15 |

## 1. Краткое резюме

Я Драб Екатерина Валерьевна, и я намерена открыть цех по производству полуфабрикатов в поселке городского типа Новая Чара, расположенном в Каларском районе Забайкальского края. Основная цель проекта — создание производства полуфабрикатов, таких как котлеты, голубцы, тефтели, пельмени и манты. Это направление выбрано из-за отсутствия аналогичных производств в округе наряду с увеличивающимся спросом на качественную вкусную продукцию.

Для реализации проекта у меня уже имеется помещение в аренде, в котором уже начат косметический ремонт, а также куплена часть оборудования. Для нового направления бизнеса я планирую использовать систему налогообложения УСН 15% (доходы минус расходы), чтобы оптимизировать налоговую нагрузку. Дополнительно, в проекте будет задействован один постоянно устроенный сотрудник для замеса теста, разделки мяса и подготовки фарша, а также 2–3 работника на договорной основе для лепки, формовки, заморозки и упаковки продукции. Рассматривается привлечение труда несовершеннолетних, так как непосредственно изготовление, формовка, фасовка, заморозка и подготовка к реализации не требует наличия специального образования и навыков.

Для успешного старта бизнеса мне необходимо приобрести оборудование, оргтехнику и сделать косметический ремонт помещения. Общий объем запрашиваемого гранта на развитие бизнеса составляет 1 300 000 рублей, что позволит покрыть первоначальные единовременные расходы и обеспечить запуск производства.

Собственные средства, которые я готова вложить в проект, составляют 111238 рублей. Это позволит частично профинансировать начальные затраты и обеспечить финансовую устойчивость бизнеса на первых этапах развития. Ожидается, что планируемый объем выхода продукции составит 50–70 кг в день, что обеспечит стабильный доход и позволит быстро достичь окупаемости.

Таким образом, проект имеет высокие шансы на успех благодаря отсутствию конкурентов, доступу к недорогому сырью и опыту в организации общепита. Благодаря грантовой поддержке и собственным вложениям, проект станет устойчивым и социально значимым для нашего округа, предоставляя рабочие места и качественную продукцию местным и приезжим жителям.

## 2. Цели и задачи проекта

Основная цель данного проекта заключается в получении прибыли посредством

у  
д

Основные цели проекта:

- в ● Создание устойчивого бизнеса: Развитие производственного процесса, который  
л сможет стабильно функционировать и приносить доход, обеспечивая при этом  
е высокое качество выпускаемой продукции.
- т ● Удовлетворение спроса на свежие, вкусные, качественные и доступные  
в полуфабрикаты, которые будут производиться и реализовываться на месте без  
о удорожания и потери качества многократной заморозкой при транспортировке.
- р ● Социально-экономический вклад в развитие: создание дополнительных рабочих  
е мест в том числе для подростков.

Задачи проекта:

и  
я

#### **1. Организационно-техническое обеспечение:**

- Подготовка арендованного помещения для производства, включая проведение косметического ремонта (укладка плитки на полу и в моечной).
- Приобретение необходимого оборудования и организационно- регистрационные мероприятия.

#### **2. Формирование команды:**

- Найм постоянного сотрудника для замеса теста и подготовки фарша.
- Привлечение временных работников на условиях гражданско-правового договора для лепки, формовки, заморозки и упаковки продукции. В дальнейшем, при устойчивом развитии планируется найм работников в штат на постоянной основе.

#### **3. Маркетинговое продвижение:**

- Разработка стратегии продвижения продукции на местном рынке, включая проведение рекламных кампаний и установление связей с торговыми точками для реализации продукции.

#### **4. Обеспечение качества:**

- Проведение сертификации и стандартизации продукции для соответствия всем нормативным требованиям.
- Введение системы контроля качества на всех этапах производства.

#### **5. Финансовое планирование:**

- Разработка финансового плана, включающего расчет себестоимости продукции, структуры расходов и ожидаемых доходов с планом реализации не менее 3 лет.
- Обеспечение устойчивого финансового положения компании за счет привлечения гранта и использования собственных средств.

#### **6. Социальная ответственность:**

- Внедрение программ экологической устойчивости производства, и обеспечения безопасных рабочих мест, для этого планируется помимо страхования производства, страхование жизни и здоровья сотрудников от опасных факторов на производстве.

В рамках достижения этих целей и задач я планирую активно использовать свои знания и опыт в области организации общепита, а также налаженные связи с поставщиками сырья. Реализация проекта позволит обеспечить долгосрочную устойчивость бизнеса. Успешное выполнение всех поставленных задач создаст конкурентоспособное предприятие, способное не только удовлетворять локальный спрос, но и расширять рынок сбыта в будущем.

### **3. Анализ рынка**

Анализ рынка является критически важной частью бизнес-плана, так как позволяет оценить потенциал проекта, выявить рыночные возможности и угрозы, а также определить стратегию продвижения продукции. В данном разделе представлено исследование рынка полуфабрикатов в Каларском округе, с акцентом на поселок городского типа Новая Чара и его окрестности.

Общая характеристика рынка

Рынок полуфабрикатов в России демонстрирует стабильный рост, обусловленный изменениями в образе жизни населения, которое все больше отдает предпочтение готовым к употреблению продуктам питания. Это связано с увеличением занятости населения и повышением темпов жизни, что требует экономии времени на приготовление пищи.



Наблюдается растущий спрос на качественные и доступные полуфабрикаты, особенно в нашем округе с ограниченным доступом к разнообразию продуктов питания.

Состояние рынка в Каларском округе

Каларский округ является районом с низкой плотностью населения и ограниченными возможностями для ведения сельскохозяйственного производства. Это создает определенные трудности в обеспечении жителей свежими продуктами питания и способствует увеличению спроса на полуфабрикаты, которые могут долго храниться и быстро готовиться. В поселке Новая Чара и его окрестностях отсутствуют производители полуфабрикатов, что создает благоприятные условия для выхода на рынок нового игрока.

Анализ конкурентов

В Каларском районе и непосредственно в пгт. Новая Чара отсутствуют прямые конкуренты в сегменте производства полуфабрикатов. Основными конкурентами являются торговые сети и магазины, предлагающие полуфабрикаты других производителей. Однако предложений местного производства, способных предложить более низкие цены и свежесть продукции за счет сокращенного логистического цикла, нет. Это открывает возможность занять нишу на рынке и стать одним из ведущих поставщиков полуфабрикатов в регионе.

Потребительский спрос

Потребителями полуфабрикатов являются различные социальные группы, включая семьи с детьми, студенты, работающие профессионалы и пожилые люди. Основными факторами, влияющими на выбор полуфабрикатов, являются цена, вкусовые характеристики, качество, ассортимент и доступность продукции. Потребители отдают предпочтение продукции из натурального сырья, без добавления консервантов и искусственных добавок. В условиях отсутствия местных производителей, рынок нуждается в качественных и конкурентоспособных предложениях, что открывает значительные возможности для моего проекта.

Барьеры входа и рыночные возможности

Основными барьерами входа на рынок полуфабрикатов являются необходимость значительных первоначальных инвестиций в оборудование, аренду, сертификацию, а также требования к качеству и безопасности продукции. Кроме того, важно наладить эффективную логистику и сбытовую сеть. Однако в моем случае данные барьеры будут минимизированы благодаря наличию собственного производства, налаженных поставок сырья и опыта в организации общепита.

Основными рыночными возможностями для реализации проекта являются:

- Отсутствие местных производителей, что позволяет занять свободную нишу и предложить продукцию по конкурентоспособным ценам.
- Рост спроса на полуфабрикаты в связи с изменениями в образе жизни населения и увеличением занятости.
- Возможность использования сырья, закупаемого непосредственно у производителей ближайших регионов (без посредников) что снижает себестоимость продукции и повышает ее свежесть и качество.

#### 4. Описание проекта

Проект по созданию цеха по производству полуфабрикатов под названием «ЛАВРУШКА» направлен на производство таких полуфабрикатов, как котлеты, голубцы, тефтели, пельмени и манты, мясные рулеты. Эти продукты являются традиционно популярными среди населения.

Основные аспекты проекта

Производственные мощности

##### **Что уже имеется и сделано для открытия цеха:**

Производственный цех будет располагаться в арендованном помещении площадью 42 кв. м, что позволит оптимально организовать производственные процессы и минимизировать затраты на аренду. Ранее приобретенный станок для резки мяса стоимостью 53,000 рублей уже установлена и готова к эксплуатации система противопожарного оповещения в помещении (договор на ее обслуживание в стадии заключения). В арендуемом помещении начат косметический ремонт (выравнивание и окрашивание стен).

##### **Что необходимо:**

Для полноценного запуска производства необходимо:

- \* приобрести дополнительное оборудование, включая морозильное оборудование для хранения общим объемом не менее 320 л.), столы для формовки и лепки, раскаточную машину, инвентарь, производственную мясорубку, тестомес, вакууматор, приточно-вытяжную систему вентиляции помещения. Это оборудование обеспечит надежный и эффективный производственный процесс.

- \* сделать ремонт полов (старое покрытие заменить на напольную плитку) и установить вентиляцию

- \* установить офисное и маркировочное оборудование, произвести регистрацию на площадках: Система мониторинга за оборотом товаров «Честный знак», ФГИС "ВетИС" (система Меркурий.ХС).

разработка схем поточности технологических процессов

разработка программы производственного контроля и нормативной документации

- \* после запуска производства: проведение стандартизации и сертификацию продукции стандартам качества (для получения сертификатов качества и безопасности продукции)

Технологический процесс

Процесс производства полуфабрикатов включает несколько ключевых этапов: замес теста, подготовка фарша, лепка, формовка, заморозка и упаковка продукции. Один постоянный сотрудник будет заниматься замесом теста и подготовкой фарша, следуя разработанным рецептурам. Для лепки, формовки, заморозки и упаковки продукции планируется привлечение 2–3 работников на условиях гражданско-правового договора или самозанятости. Это позволит гибко управлять трудовыми ресурсами и адаптироваться к изменяющемуся спросу.

Продукция

Продукция цеха будет представлена популярными полуфабрикатами, которые пользуются высоким спросом среди населения. Средняя цена реализации одной единицы продукции составит 870 рублей, при этом себестоимость одной единицы составит в среднем 420 рублей. Планируемый объем производства — 50–70 кг продукции в день.

#### Сырье и поставщики

Для производства полуфабрикатов будет использоваться свежее и качественное сырье, закупаемое у проверенных поставщиков. Налаженные поставки недорогого сырья из местных источников позволят снизить себестоимость продукции и обеспечить ее высокое качество. Установленные деловые отношения с поставщиками сырья являются одним из конкурентных преимуществ проекта.

#### Финансовые аспекты

Финансирование проекта будет осуществляться за счет собственных средств в размере 112238 рублей и запрашиваемого гранта на развитие бизнеса в размере 1412238 рублей. Эти средства будут направлены на закупку оборудования, проведение косметического ремонта помещения и покрытие других единовременных затрат. Система налогообложения будет построена на использовании ИП на УСН 15% (доходы минус расходы), что позволит оптимизировать налоговые обязательства и упростить бухгалтерский учет.

#### Социально-экономическое значение

Проект будет способствовать социально-экономическому развитию региона через создание новых рабочих мест и обеспечение населения качественными продуктами питания. В условиях ограниченного выбора продуктов в поселке Новая Чара, реализация проекта будет иметь значительный социальный эффект, улучшая доступ к свежим и недорогим продуктам.

#### Перспективы развития

В долгосрочной перспективе проект предусматривает расширение ассортимента продукции, увеличение производственных мощностей и выход на новые рынки сбыта. Успешная реализация проекта на первоначальном этапе позволит создать устойчивый бизнес, готовый к масштабированию и дальнейшему развитию.

Таким образом, проект по созданию цеха по производству полуфабрикатов в Забайкальском крае обладает высоким потенциалом для успешного запуска и развития, благодаря конкурентным преимуществам, налаженным поставкам сырья и отсутствию прямых конкурентов в регионе.

## 5. Описание продукции/услуг

В данном разделе подробно описываются основные виды продукции, их особенности и преимущества, а также предполагаемый ассортимент.

#### Ассортимент продукции

Ассортимент продукции включает в себя традиционные полуфабрикаты, которые пользуются высоким спросом среди населения:

1. **Котлеты:** Изготавливаются из свежего мясного фарша, смешанного с добавками и специями по классическому рецепту. Котлеты будут упаковываться в порционные упаковки по 1 кг, что удобно для хранения и использования.
2. **Голубцы:** Представляют собой мясной фарш, завернутый в листья капусты и готовый к дальнейшему приготовлению. Голубцы будут формироваться вручную, чтобы сохранить их форму и привлекательный внешний вид.
3. **Тефтели:** Маленькие мясные шарики, приготовленные из фарша с добавлением специй и риса. Они будут предлагаться как в классическом варианте, так и в варианте с соусом в одноразовой упаковке, для более насыщенного вкуса.

4. **Пельмени:** Один из самых популярных видов полуфабрикатов, представляют собой мясной фарш, завернутый в тонкий слой теста. Пельмени будут предлагаться в различных вариантах, включая классические и с добавлением специй.

5. **Манты:** Это блюдо восточной кухни, состоящее из фарша, завернутого в тесто и приготовленного на пару. Манты будут предлагаться с различными видами начинок.

Особенности и преимущества продукции

- **Качество и свежесть:** Все продукты будут изготавливаться из свежего и качественного сырья, поставляемого от проверенных поставщиков. Это позволит предлагать потребителям продукцию высшего качества.
- **Удобство и простота приготовления:** Полуфабрикаты требуют минимального времени и усилий для приготовления, что особенно важно для занятых людей и семей с детьми.
- **Доступная цена:** инвестиции в виде гранта на приобретение дорогостоящего оборудования, оптимизация производственных процессов на начальном этапе (в 1 год реализации проекта) позволят установить конкурентоспособные цены на продукцию, что сделает ее доступной для всех категорий населения.
- **Разнообразие ассортимента:** на начальном этапе предлагаемый ассортимент полуфабрикатов удовлетворит вкусы различных категорий потребителей, включая как традиционные блюда, так и блюда с оригинальными начинками и специями. После выхода на самоокупаемость планируется расширение ассортимента продукции.
- **Эстетичность и практичность упаковки:** Продукция будет упаковываться в герметичную вакуумную упаковку, к которой будет прилагаться информационный стик с наименованием производителя и бренда, датой производства, сроками и условиями хранения, способом приготовления и QR кодом со ссылкой на сертификацию продукта. что обеспечит полное информирование потребителя о продукте.

## 6. Производственный план

Производственный план проекта по созданию цеха по производству полуфабрикатов в пгт. Новая Чара Забайкальского края включает все этапы организации и запуска производства, от подготовки помещения до выпуска готовой продукции. Этот раздел описывает ключевые аспекты производственного процесса, включая этапы реализации проекта, используемые технологии, оборудование и персонал.

### Этап 1. Подготовка помещения

Первый этап включает подготовку арендованного помещения площадью 42 кв. метров для размещения производственного цеха. В рамках этого этапа планируется проведение косметического ремонта, включающего: организацию климат-контроля, правильного освещения, укладку плитки на полу и в моечной зоне. Это обеспечит соблюдение санитарных норм и требований, необходимых для производства продуктов питания. Параллельно будет установлена приточно-вытяжная система вентиляции для поддержания необходимого микроклимата и удаления излишней влаги и запахов.

### Этап 2. Закупка и установка оборудования

Для эффективного производства полуфабрикатов необходимо приобрести и установить следующее оборудование:

- Морозильный шкаф и морозильный ларь: Необходимы для хранения сырья и готовой продукции, обеспечивая их свежесть и длительное хранение.
- Столы для формовки и лепки: Используются для ручной работы по формированию полуфабрикатов, таких как вареники и пельмени.
- Раскаточная машина: Автоматизация процесса раскатки теста позволит повысить производительность и снизить трудозатраты.
- Мясорубка и тестомес: Обеспечивают приготовление фарша и теста, что является основой для большинства видов продукции.
- Вакууматор: Используется для упаковки продукции, обеспечивая герметичность и сохранение свежести.
- Приточно-вытяжная система вентиляции: Обеспечивает соблюдение санитарно-гигиенических норм.

Закупка оборудования будет осуществлена у проверенных поставщиков, чтобы гарантировать его качество и надежность. Все оборудование будет установлено и настроено для эффективной работы.

### Этап 3. Набор и обучение персонала

Перед началом работы будет проведено обучение персонала, чтобы обеспечить соблюдение всех технологических процессов и стандартов качества. Обучение включает изучение рецептур, правил безопасности, санитарных норм и использования оборудования.

### Этап 4. Производственный процесс

Производственный процесс включает следующие основные этапы:

1. **Подготовка сырья:** Получение и хранение сырья в условиях, обеспечивающих его сохранность и свежесть. Контроль качества поступающего сырья (посредством работы в ФГИС Ветис. Меркурий)
2. **Замес теста и приготовление фарша:** С использованием тестомеса и мясорубки производится замес теста и приготовление фарша по установленным рецептурам.

3. **Формовка и лепка:** Полуфабрикаты формируются вручную или с использованием оборудования, в зависимости от вида продукции. Это этап требует внимательности и соблюдения стандартов качества.

4. **Заморозка и упаковка:** Готовые полуфабрикаты подвергаются заморозке для обеспечения длительного хранения и сохранения вкусовых качеств. Затем продукция упаковывается по весу в индивидуальную упаковку с использованием вакууматора.

5. **Контроль качества:** На всех этапах производства проводится контроль качества продукции, чтобы гарантировать соответствие установленным стандартам.

Этап 5. Логистика и сбыт

Готовая продукция будет реализовываться через местные торговые сети и магазины. Для этого будет разработана логистика доставки, обеспечивающая своевременное пополнение запасов на торговых точках. Планируется заключение договоров с торговыми точками и организация рекламных акций для продвижения продукции.

## 7. Маркетинговый план

Маркетинговый план проекта по производству полуфабрикатов в пгт. Новая Чара Забайкальского края направлен на создание узнаваемого бренда «ЛАВРУШКА», привлечение потребителей и увеличение объема продаж. В данном разделе описываются целевая аудитория, стратегия продвижения, ценовая политика и каналы сбыта продукции.

Целевая аудитория

Основные группы потребителей продукции включают:

- Семьи с детьми: Ищут качественные и быстрые решения для приготовления пищи, особенно популярны полуфабрикаты, которые можно быстро приготовить в домашних условиях.
- Работающие профессионалы: Ценят удобство и экономию времени, выбирая полуфабрикаты для быстрого обеда или ужина.
- Пожилые люди: Предпочитают простоту и доступность, полуфабрикаты позволяют им готовить без лишних усилий.
- Студенты и молодые люди: Ограничены в бюджете и времени, полуфабрикаты являются для них удобным и доступным вариантом питания.

Стратегия продвижения

Создание бренда

Создание узнаваемого бренда — ключевой элемент маркетинговой стратегии. Для этого будет разработано уникальное название, логотип и упаковка продукции, которые будут ассоциироваться с качеством и надежностью. Бренд будет подчеркивать использование свежего и натурального сырья, а также доступность продукции для широкого круга потребителей.

Рекламные кампании

1. **Местная реклама:** Использование местных газет и рекламных щитов для информирования населения о запуске нового производства и преимуществах продукции. Регулярные публикации и аудиоролики будут поддерживать интерес к продукции и повышать узнаваемость бренда.

2. **Социальные сети и интернет:** Создание страниц в популярных социальных сетях (ВКонтакте, Одноклассники, МАКС) для размещения информации о продукции, акциях и



новинках. Проведение конкурсов и акций для привлечения подписчиков и стимулирования их активности.

**3. Участие в ярмарках и выставках:** Презентация продукции на местных ярмарках и выставках, что позволит продемонстрировать качество продукции и установить прямой контакт с потребителями.

Ценовая политика

Ценовая политика будет ориентирована на доступность продукции для всех категорий населения. Учитывая себестоимость одной единицы продукции в 420 рублей и среднюю цену реализации в 870 рублей, цена будет конкурентоспособной и привлекательной для потребителей. Установление гибкой системы скидок и специальных предложений позволит стимулировать повторные покупки и увеличение объема продаж.

Каналы сбыта

**1. Местные торговые точки:** Заключение договоров с местными магазинами и минимаркетами на реализацию продукции. Постоянное присутствие в торговых точках обеспечит доступность продукции для потребителей.

**2. Корпоративные клиенты:** Установление сотрудничества с организациями и предприятиями, которые заинтересованы в закупке полуфабрикатов для своих сотрудников или клиентов. Это может включать кафе, столовые и другие учреждения.

Программы лояльности

Для удержания клиентов и стимулирования повторных покупок будет разработана программа лояльности, включающая накопительные скидки и бонусы за регулярные покупки. Участие в программе будет мотивировать клиентов выбирать продукцию бренда «ЛАВРУШКА» и рекомендовать ее другим.

Оценка эффективности

Регулярный мониторинг и анализ продаж, отзывов клиентов и эффективности рекламных кампаний позволят оперативно корректировать маркетинговую стратегию и повышать её результативность. Использование CRM-системы поможет собирать и анализировать данные о покупательских предпочтениях и поведении клиентов.

Маркетинговый план направлен на создание устойчивого и узнаваемого бренда, привлечение и удержание потребителей, а также увеличение объема продаж продукции. Благодаря тщательно продуманной стратегии продвижения и ценовой политике, цех по производству полуфабрикатов сможет занять прочное место на местном рынке и обеспечить долгосрочный успех бизнеса. Внедрение инновационных маркетинговых решений и постоянное взаимодействие с покупателем позволят оставаться конкурентоспособными и удовлетворять потребности рынка.

## 8. Финансовый план

Финансовый план представляет собой основу для оценки экономической эффективности проекта по созданию цеха по производству полуфабрикатов в пгт. Новая Чара Забайкальского края. Он включает анализ начальных инвестиций, текущих расходов, ожидаемых доходов, а также расчеты налогов и срока окупаемости.

8.1. Начальные инвестиции

8.1.1. Общая сумма начальных инвестиций

Общая сумма инвестиций составит **1412238** рублей, из которых **11238** рублей — собственные средства, а **1300000** рублей — запрашиваемый грант на развитие бизнеса.

#### 8.1.2. Распределение средств:

Оборудование (с учетом доставки из г. Красноярск) и единовременные затраты:

- Морозильный шкаф: 104000 рублей (89000 рублей+ доставка15000 рублей)
- Морозильный ларь: 149000 рублей (134000 рублей+ доставка15000 рублей)
- Столы для формовки и лепки (2 шт.): 48000 рублей (40000 рублей+ доставка 8000 рублей)
- Раскаточная машина: 95600 рублей (93600 рублей+ доставка 2000 рублей)
- Мясорубка: 113288 рублей (111288 рублей+ доставка 2000 рублей)
- Вакуматор: 94500 рублей (92000 рублей+ доставка 2500 рублей)
- П
- Кухонные принадлежности и инвентарь (чашки, поддоны, разносы, скалки, формовки)- 61000 рублей (60000 рублей + доставка 1000 рублей)
- Маркировочное оборудование: 32500 рублей (30000 рублей+ доставка 2500 рублей)
- Сертификация и стандартизация: 75000 рублей
- Фргтехника (ПК, МФУ, программа 1С для производства): 115500 рублей (112000 рублей + доставка 3500 рублей)
- Низкотемпературная камера (до -18 С) с установкой- 230 000 рублей
- Косметический ремонт помещения (вкл. напольную кафельную плитку, лампы освещения, оплата подряда): 136000 (130000 рублей+ доставка стройматериала 6000 рублей)
- Страхование оборудования и здоровья работников-46000 руб.

я

**ВСЕГО на оборудование, косметический ремонт, сертификацию качества, истрахование): 1300 000 руб.**

а

**На что будут потрачены собственные средства:**

- Необходимые расходы на запуск на 10 дней:
- Запасы сырья: 95038руб. (мясо, яйцо, мука, лук, капуста.)
- Реклама и маркетинг (визитки, флаеры): 3800 рублей
- И прочие расходы (оформление площадок: Меркурий.ХС, выпуск ЭЦП) единовременные: 13400 рублей

т

**ВСЕГО ИНВЕСТИЦИЙ (в т.ч. средства гранта): 1412238 руб.**

#### 8.2. Виды расходов

##### 8.2.1. Постоянные расходы сразу после запуска проекта

- Аренда помещения включая коммунальные платежи: 50400 рублей в месяц
- Варплата 1 сотрудника: 50000 рублей (+ 42% отчисления в фонды) в месяц
- Обслуживание оборудования (вкл. моющие, дез. средства): 3000 рублей в месяц
- Маркетинг: 3000 рублей в месяц

**Всего в месяц: 129400 рублей.**

##### 8.2.2. Переменные расходы после запуска проекта

- Сырье: 441000 рублей в месяц

я

ц

и

и



- Ориентировочные затраты на общий ФОТ работников (подростки, инвалиды III и II группы, самозанятые, ГПХ): в среднем 270000 рублей в месяц (3 чел.)
  - Упаковка и расходные материалы: 22000 рублей в месяц
- Всего в месяц: 733000 рублей.**

### 8.3. Форма налогообложения

Выбор системы налогообложения — ИП на УСН 15% (доходы минус расходы).

#### 8.3.1. Расчёт налогов

Планируемый ежемесячный доход составит 1392000 рублей (при средней цене реализации 870 рублей за кг и объеме производства в среднем 1500 кг в месяц). Расходы составят в среднем 887000 рублей в месяц.

- Ежемесячная налогооблагаемая база: 1392000 рублей - 887000 рублей = 505000 руб.
- Ежемесячный налог:  $505000 \times 15\% = 75750$  руб.

### 8.4. Ожидаемые доходы

- Ежемесячная выручка: 1392000 рублей
- Годовая выручка: 1392000 руб.  $\times 12 = 16\,709\,000$  рублей

### 8.5. Окупаемость

Для расчета срока окупаемости необходимо учесть все начальные инвестиции и чистую прибыль.

- Чистая ежемесячная прибыль: 347608 руб.

**Срок окупаемости:**  $1412238 \text{ руб.} \div 347600 \text{ руб.} \approx 4$  месяца

Таким образом, проект окупится примерно за 4 месяца производственной деятельности, что свидетельствует о высокой экономической эффективности и жизнеспособности бизнеса.

Финансовый план демонстрирует, что проект по созданию цеха по производству полуфабрикатов в пгт. Новая Чара является экономически обоснованным и устойчивым. После выхода производства на окупаемость планируется расширение ассортимента с минимальным изменением цен на продукцию.

## 9. Анализ рисков

В рамках реализации проекта по созданию цеха по производству полуфабрикатов «ЛАВРУШКА» необходимо провести всесторонний анализ возможных рисков, чтобы минимизировать их влияние на бизнес и обеспечить его устойчивость. В данном разделе рассматриваются ключевые риски, связанные с производственной, рыночной, финансовой и операционной деятельностью, а также предлагаются меры по их управлению.

### Производственные риски

#### 1. Сбой в производственном процессе:

- Возможные причины: поломка оборудования, нехватка сырья, человеческий фактор.
- Меры управления: Заключение договоров на оперативное техническое обслуживание оборудования и обучение персонала. Создание запасов сырья для предотвращения остановки производства. Страхование производства на предмет вынужденного простоя.

#### 2. Качество продукции:

- Возможные причины: несоответствие сырья стандартам качества, ошибки в технологии производства.
- Меры управления: Внедрение системы контроля качества на всех этапах производства, строгий отбор поставщиков сырья, регулярное обучение сотрудников, регулярный внутренний контроль.

### Рыночные риски

#### 1. Изменение потребительских предпочтений:

- Возможные причины: появление новых вкусовых тенденций, изменение уровня доходов населения.
- Меры управления: Мониторинг рыночных трендов и адаптация ассортимента продукции в соответствии с изменяющимися предпочтениями потребителей.

#### 2. Конкуренция:

- Возможные причины: появление новых производителей полуфабрикатов в округе, агрессивные маркетинговые стратегии конкурентов.
- Меры управления: Поддержание конкурентоспособных цен, акцент на высокое качество продукции, улучшение клиентского сервиса и программы лояльности, усиление бренда.

### Финансовые риски

#### 1. Недостаток финансовых ресурсов:

- Возможные причины: превышение бюджета, непредвиденные расходы, кассовый разрыв
- Меры управления: Создание резервного фонда для покрытия непредвиденных расходов, регулярный финансовый мониторинг и контроль за бюджетом, грамотное ведение бухгалтерии. Автоматизация процессов учета, регулярная аналитика.

#### 2. Колебания цен на сырье:

- Возможные причины: сезонные изменения, нестабильность экономической ситуации.
- Меры управления: Заключение долгосрочных контрактов с фиксированными ценами на сырье, диверсификация поставщиков.

## Операционные риски

### 1. Нарушение цепочки поставок:

- Возможные причины: сбои в логистике, задержки поставок.
- Меры управления: Разработка альтернативных логистических решений, создание запасов сырья и готовой продукции.

### 2. Кадровые риски:

- Возможные причины: нехватка квалифицированного персонала, высокая текучесть кадров.
- Меры управления: Инвестирование в обучение и развитие сотрудников, создание привлекательных условий труда и мотивационных программ, укрепление корпоративного духа команды.

## Правовые риски

### 1. Несоответствие нормативным требованиям:

- Возможные причины: изменения в законодательстве, ошибки в документообороте.
- Меры управления: Регулярный мониторинг изменений в законодательстве.

Реализация предложенных мер позволит минимизировать негативное влияние рисков на деятельность компании. Эффективное управление рисками обеспечит устойчивость бизнеса, его конкурентоспособность и долгосрочный успех на рынке. Я как действующий предприниматель обладаю необходимыми компетенциями и навыками для успешной реализации заявленного проекта.

## 10. Заключение

Мой проект по созданию цеха по производству полуфабрикатов «ЛАВРУШКА» обладает значительным социальным потенциалом. Он направлен на улучшение качества жизни, создание рабочих мест, поддержку местной экономики и обеспечение доступности качественных продуктов питания. Эти аспекты делают проект важным элементом социально-экономического развития региона, способствуя повышению уровня жизни и благосостояния.

Приложение № 3  
к Положению о муниципальном грантовом  
конкурсе «Бизнес-идея» 2025 года

Бизнес-план проекта

I Общее описание бизнес-проекта

| №<br>п/п | Наименование бизнес-проекта                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|----------|------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1.       | Отрасль экономики                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| 2.       | Цель и задачи бизнес-проекта                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| 3.       | Стадия бизнес-проекта                                            | <input checked="" type="checkbox"/> наличие бизнес-идеи<br><input checked="" type="checkbox"/> регистрация в качестве субъекта малого предпринимательства<br><input checked="" type="checkbox"/> поиск инвестиций<br><input checked="" type="checkbox"/> внедрение проекта<br><input type="checkbox"/> расширение деятельности |
| 4.       | Наименование предлагаемой к выпуску продукции/услуги             | <i>мешные полуфабрикаты</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 5.       | Общая стоимость бизнес- проекта (руб.)                           | <i>141238 рублей</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| 6.       | Источники финансирования бизнес-проекта (руб.)                   | 1) собственные средства <i>112380</i><br>2) кредиты <i>—</i><br>3) займы частных лиц <i>—</i><br>4) средства инвестора <i>—</i><br>5) сумма запрашиваемой субсидии <i>1300000</i><br>6) прочие <i>—</i>                                                                                                                        |
| 7.       | Направления использования инвестиций                             | приобретение оборудования <i>1043000</i><br>приобретение оргтехники <i>—</i><br>приобретение сырья (материалов) <i>—</i><br>приобретение товаров <i>—</i><br>аренда <i>—</i><br>реклама <i>—</i><br>заработная плата <i>—</i><br>интернет, телефон <i>—</i><br>прочие <i>257000</i>                                            |
| 8.       | Планируемое количество новых рабочих мест (без учета инициатора) | <i>1 (одно) и более</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| 9.       | Средний размер заработной платы одного работника (руб.)          | <i>50000</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| 10.      | Срок реализации бизнес- проекта                                  | <i>более 3х лет</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| 11.      | Срок окупаемости бизнес- проекта                                 | <i>от 4 мес.</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| 12.      | Место реализации бизнес- проекта                                 | <i>Новое Тора</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |

## II. Общее описание деятельности

Краткое описание текущей деятельности, история создания и развития предприятия. Наличие производственных помещений (в собственности, в аренде с указанием площади, срока действия договора и т.д.). Готовность к началу реализации бизнес-проекта. Описание отрасли. Краткое описание основных поставщиков товаров (работ, услуг). Перспективы развития предприятия (индивидуального предпринимателя). Основные потребители. Основные конкуренты. Ожидаемый социально-экономический эффект от реализации проекта.

### Расчет потребности в персонале

| № п/п | Должность     | Количество (чел.) | Зарплата в месяц (руб.) | Дата (месяц) ввода рабочего места |
|-------|---------------|-------------------|-------------------------|-----------------------------------|
| 1     | 2             | 3                 | 4                       | 5                                 |
| 1.    | Кух. работник | 1                 | 50000                   | апрель 2026г                      |
| 2.    |               |                   |                         |                                   |
| 3.    |               |                   |                         |                                   |
| п...  |               |                   |                         |                                   |

## III. Описание товаров (работ, услуг)

Перечень и краткое описание товаров (работ, услуг), предлагаемых в рамках настоящего бизнес-проекта. Их отличительные особенности и степень готовности (разработка, опытный образец, первая партия и т.п.). Назначение и область применения. Конкурентоспособность продукции (услуги): по каким параметрам превосходит конкурентов, по каким уступает им, стоимости в сравнении с конкурентами. Возможность совершенствования данной продукции. При наличии представляются отзывы экспертов или потребителей о качестве и свойствах продукции.

### Описание товаров (работ, услуг)

| № п/п | Наименование товара (работ, услуг) | Единица измерения | Стоимость приобретения | Стоимость реализации |
|-------|------------------------------------|-------------------|------------------------|----------------------|
| 1     | 2                                  | 3                 | 4                      | 5                    |
| 1.    | мешочек п/фабрика                  | кг                | ≈ 420                  | ≈ 840                |
| 2.    |                                    |                   |                        |                      |
| 3.    |                                    |                   |                        |                      |
| п...  |                                    |                   |                        |                      |
| ИТОГО |                                    |                   |                        |                      |

## IV. Маркетинговый план

Потенциальные потребители товаров (работ, услуг). Сбыт товаров (работ, услуг). Географические пределы сбыта товаров (работ, услуг) (микрорайон, город и т.д.). Уровень спроса на товары (работы, услуги) (в том числе прогнозируемый). Возможные риски при реализации бизнес-проекта. Анализ рынка и конкуренты (сильные и слабые стороны конкурентов и вашего предприятия). Способы преодоления конкуренции. Планируемые мероприятия по организации рекламы, стимулированию продаж и т.д.

## V. Производственный план

Краткое описание технологической цепочки: как будут создаваться (создаются) товары (работы, услуги), какие сырье, материалы предполагается использовать, источники их получения, какие технологические процессы и оборудование будут использованы. Достаточно ли имеющихся в настоящее время помещений, оборудования и персонала для реализации бизнес-проекта. Если в технологическую цепочку встроены прочие организации, то необходимо описать их роль в реализации бизнес-проекта. Планируемые сроки и объемы производства продукции (оказание услуг), расчет себестоимости.

### Выручка от реализации продукции в месяц

| №<br>п/п | Наименование продукции (работ, услуг) | Себестоимость<br>производства<br>(руб.) | Количество | Выручка<br>(руб.) |
|----------|---------------------------------------|-----------------------------------------|------------|-------------------|
| 1        | 2                                     | 3                                       | 4          | 5                 |
| 1.       | в 1 кв. работы                        | 7144200                                 | ~ 18000    | 16709000          |
| 2.       | в 2 кв. работы                        | 8930250                                 | 22500      | 20887500          |
| 3.       | в 3 кв. работы                        | 11162812                                | 28125      | 26108900          |
| п...     |                                       |                                         |            |                   |
|          |                                       |                                         |            |                   |

лица,

## Финансовый план

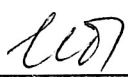
| Показатель                                                             | Месяцы |   |   |   |   |   |   |   |   |    |   |    | Итого за 1 год | Итого за 2 год | Итого за 3 год |
|------------------------------------------------------------------------|--------|---|---|---|---|---|---|---|---|----|---|----|----------------|----------------|----------------|
|                                                                        | 1      | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | И | 12 |                |                |                |
| 1                                                                      | 1      | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | И | 12 | Итого за 1 год | Итого за 2 год | Итого за 3 год |
| 1. Выручка от реализации                                               | 1      | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | И | 12 | Итого за 1 год | Итого за 2 год | Итого за 3 год |
| 2. Себестоимость продукции (п. 2.1 + п. 2.2)                           | 1      | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | И | 12 | Итого за 1 год | Итого за 2 год | Итого за 3 год |
| 2.1. Переменные расходы (п. 2.1.1 + п. 2.1.3)                          | 1      | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | И | 12 | Итого за 1 год | Итого за 2 год | Итого за 3 год |
| 2.1.1. Сырье и материалы                                               | 1      | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | И | 12 | Итого за 1 год | Итого за 2 год | Итого за 3 год |
| 2.1.2. Топливо и энергия                                               | 1      | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | И | 12 | Итого за 1 год | Итого за 2 год | Итого за 3 год |
| 2.1.3. Прочие                                                          | 1      | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | И | 12 | Итого за 1 год | Итого за 2 год | Итого за 3 год |
| 2.2. Постоянные расходы (п. 2.2.1 + п. 2.2.6)                          | 1      | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | И | 12 | Итого за 1 год | Итого за 2 год | Итого за 3 год |
| 2.2.1. Амортизация (если начисляется)                                  | 1      | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | И | 12 | Итого за 1 год | Итого за 2 год | Итого за 3 год |
| 2.2.2. Фонд оплаты труда                                               | 1      | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | И | 12 | Итого за 1 год | Итого за 2 год | Итого за 3 год |
| 2.2.3. Начисления на ФОТ                                               | 1      | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | И | 12 | Итого за 1 год | Итого за 2 год | Итого за 3 год |
| 2.2.4. Арендная плата (если есть)                                      | 1      | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | И | 12 | Итого за 1 год | Итого за 2 год | Итого за 3 год |
| 2.2.5. Коммунальные расходы                                            | 1      | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | И | 12 | Итого за 1 год | Итого за 2 год | Итого за 3 год |
| 2.2.6. Прочие                                                          | 1      | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | И | 12 | Итого за 1 год | Итого за 2 год | Итого за 3 год |
| 3. Налоги:                                                             | 1      | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | И | 12 | Итого за 1 год | Итого за 2 год | Итого за 3 год |
| (отразить все налоги, уплачиваемые предпринимателем) + с/про. 64ч. 117 | 1      | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | И | 12 | Итого за 1 год | Итого за 2 год | Итого за 3 год |
| 4. Чистая прибыль (п. 1 - п. 2 - п. 3)                                 | 1      | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | И | 12 | Итого за 1 год | Итого за 2 год | Итого за 3 год |

Rocky

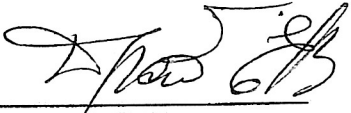


# VII. Основные показатели бизнес-проекта

| № п/п | Основные показатели бизнес-проекта                                               | Фактические данные на момент подачи заявки | Планируемые данные в результате реализации бизнес-проекта |
|-------|----------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|
| 1.    | Рабочие места, ед.                                                               | 0                                          | 1                                                         |
| 2.    | Средняя заработная плата работников, рублей/месяц                                | 0                                          | 50000                                                     |
| 3.    | Налоговые отчисления по бизнес-проекту, тыс. рублей/год                          | 0                                          | 40200                                                     |
| 4.    | Объем производства продукции (выполнения работ, оказания услуг), тыс. рублей/год | 0                                          | 16709.700                                                 |
| 5.    | Срок реализации бизнес проекта, годы                                             | —                                          | более 3х лет                                              |

  
\_\_\_\_\_  
(должность руководителя)

  
\_\_\_\_\_  
(подпись)

  
\_\_\_\_\_  
(Ф.И.О.)

«3» 10 2025 года

## Рекомендации по оформлению бизнес-проекта:

1. Все таблицы обязательны для заполнения.
2. Объем - не более 15 страниц формата А4.
3. Шрифт Times New Roman, размер шрифта 14, одинарный межстрочный интервал.

Поля: верхнее-2, нижнее-2, левое-2, правое-2.

Приложение № 4  
к Положению о муниципальном грантовом  
конкурсе «Бизнес-идея» 2025 года

**ПЕРЕЧЕНЬ ЗАТРАТ**  
проекта, планируемых к финансированию из средств  
предоставляемой в виде гранта субсидии

Индивидуальный предприниматель ДРАБ Е.В.  
(полное (или) сокращенное наименование и организационно-правовая форма участника конкурсного отбора)

в лице Е.В. Драб  
(Ф.И.О., должность руководителя)

| Наименование затрат, планируемых к<br>субсидированию | Сумма затрат,<br>планируемых к<br>субсидированию |
|------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|
| 1                                                    | 2                                                |
| Производственное оборудов./свог.                     | 1043000                                          |
| Компьютерный ремонт цеха                             | 136000                                           |
| Сертифицированная колесная продукция                 | 75000                                            |
| Страхование оборудования и здер. сор.                | 46000                                            |
|                                                      |                                                  |
|                                                      |                                                  |
| <b>Итого</b>                                         | <b>1300000</b>                                   |

МП  
(должность руководителя)

Е.В. Драб  
(подпись) (Ф.И.О.)

КАЛАВАНСКИЙ РАЙОН  
КАЛАВАНСКИЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР  
ДРАБ  
ЕКАТЕРИНА  
ВАЛЕРЬЕВНА  
ИНН 280705261885  
ОГРНИП 321753600017169

«31» 10 2025 года