

# Бизнес план

## Цех гранолы в пакетах 250 г

*Небольшие серии для локальной розницы с контролем рецептур и срока годности*



Россия    Готовая арендованная площадка и заданный ассортимент    Прогноз 2027–2031

Word/PDF 40 страниц и Excel 60 месяцев, 13 листов

ТЕОPlan    Версия 1.0    30 октября 2026 года

## Содержание

Разделы открываются по ссылкам. Финансовые показатели относятся к сохранённой базовой модели и условиям готового объекта.

| Раздел                                    | Стр. |
|-------------------------------------------|------|
| 01 Решение и границы проекта              | 3    |
| 02 Покупатель и повторная закупка         | 4    |
| 03 Ассортимент и потребительская единица  | 5    |
| 04 Оптовая цена и маржа магазина          | 6    |
| 05 Пищевая площадка и потоки              | 7    |
| 06 Маршрут партии по цеху                 | 8    |
| 07 Рецептуры и материальный баланс        | 9    |
| 08 Потери и списание готовой продукции    | 10   |
| 09 Печи охлаждение и цикл                 | 11   |
| 10 Фасовка как ограничение мощности       | 12   |
| 11 Команда и санитарные обязанности       | 13   |
| 12 Контроль качества и безопасность       | 14   |
| 13 Документы пищевого производителя       | 15   |
| 14 Упаковка и информация покупателю       | 16   |
| 15 Прослеживаемость и отзыв партии        | 17   |
| 16 Срок годности и складской запас        | 18   |
| 17 Закупки и альтернативное сырьё         | 19   |
| 18 Платный пилот до инвестиций            | 20   |
| 19 Воронка и размер поставки              | 21   |
| 20 Договор и отсрочка оплаты              | 22   |
| 21 Доставка и приёмка покупателем         | 23   |
| 22 Инвестиции и первоначальный отток      | 24   |
| 23 Оборотный капитал и кассовый запас     | 25   |
| 24 Пять лет продаж и выпуска              | 26   |
| 25 Фонд оплаты труда и постоянные расходы | 27   |
| 26 НДС и фиксированная цена               | 28   |
| 27 УСН и расчёт взносов ИП                | 29   |
| 28 Заём и обслуживание долга              | 30   |
| 29 Инвестор и распределение прибыли       | 31   |
| 30 Месячный результат первого года        | 32   |
| 31 Денежный поток на пять лет             | 33   |
| 32 NPV и две величины окупаемости         | 34   |
| 33 Сценарии и предел устойчивости         | 35   |
| 34 Риски и действия руководителя          | 36   |
| 35 Календарь запуска и обязательства      | 37   |
| 36 План факт и управление выпуском        | 38   |
| 37 Источники и проверяемые предпосылки    | 39   |
| 38 Условия решения о запуске              | 40   |

## 01 Решение и границы проекта

Производство запечённой гранолы трёх рецептур в потребительских пакетах нетто 250 г для локальных магазинов и кофеен. Смешивание, запекание небольшими партиями, охлаждение, добавление сухих включений и фасовка выполняются в арендованном готовом пищевом помещении. Продажа оптовая, цена франко склад цеха; доставка учтена отдельным бюджетом. Детское, диетическое и специализированное питание, лечебные заявления, безглютеновый статус, собственная розничная точка и промышленная непрерывная линия не входят. Технолог разрабатывает и подтверждает рецептуры, режимы и срок годности до продажи.

Расчётный капитал составляет 6 000 000 ₽. Из него 3 930 000 ₽ уходит до начала операционных продаж, остальное остаётся денежным запасом. В первом году модель показывает выручку без НДС 14 265 480 ₽ и результат после оплаты всех работников и руководителя 2 104 116 ₽. Это проверка совместимости заданных условий, а не доказательство спроса.

Проект рассматривают после подтверждения оптового прайса, готовой площадки и контрольной выработки. Убыточные месяцы разгона сохранены. Возврат вложений не опирается на продажу оборудования, дебиторской задолженности или бизнеса в конце пятого года. При изменении рецептуры, схемы оплаты или состава площадки нужно пересчитать весь горизонт.

Таблица 1 Решение и границы проекта

| Показатель                | База      |
|---------------------------|-----------|
| Капитал ₽                 | 6 000 000 |
| Стартовый отток ₽         | 3 930 000 |
| Минимум свободных денег ₽ | 1 650 367 |
| NPV при 20% ₽             | 6 302 304 |

## 02 Покупатель и повторная закупка

Основной покупатель — локальный магазин или кофейня с самостоятельным управлением ассортиментом. Для магазина важны доход с полки, остаточный срок годности, стабильная фасовка и возможность заказать небольшую смешанную коробку. Кофейня использует продукт как упакованную покупку к напитку; переработка гранолы на собственной кухне не является базовым каналом проекта.

До обсуждения объёмов выясняют скорость продаж похожего товара, доступное место, требуемую наценку, частоту доставки и условия возврата. Согласие поставить образец не равно готовности выкупать партию. Условия крупной сети с листингом, ретробонусами и длинной отсрочкой нельзя автоматически включать в бюджет малого цеха.

Проверка спроса проводится платными поставками в несколько независимых точек. Измеряют повторный заказ и продажи конечному покупателю, а не только первую загрузку полки. Покупателя с хронической просрочкой нельзя считать подтверждением спроса: такой рост увеличивает дебиторку и риск потери партии.

Таблица 2 Покупатель и повторная закупка

| Вопрос  | Что измерить                |
|---------|-----------------------------|
| Полка   | Продажи за неделю           |
| Оплата  | Срок и факт платежа         |
| Повтор  | Заказ после первой партии   |
| Остатки | Доля нераспроданного товара |

### 03 Ассортимент и потребительская единица

Линейка состоит из орехово семенной, шоколадной и ягодной гранолы. Каждая позиция фасуется по 250 г. Различаются сырьевой состав и стоимость включений; общий пакет и размер группового короба сохраняют. Увеличивать число рецептур до подтверждения повторных продаж не следует: отдельный вкус требует этикетки, образца, испытаний и запасов.

Нетто означает массу пищевого продукта без пакета и этикетки. Покупка килограмма сырья не даёт четырёх пригодных к продаже пакетов автоматически: часть влаги удаляется при запекании, остаются потери на оборудовании и технологический брак. Бюджет отражает эти элементы отдельно. Расчёт массы не устанавливает безопасный технологический режим.

В утверждённой карточке рецептуры указывают сырьё с характеристиками, порядок внесения, норматив выхода и допустимые отклонения. Изменение арахиса на другой орех затрагивает цену, аллергенную маркировку и подтверждение характеристик. Коммерческий менеджер использует только текущую редакцию ассортимента.

Таблица 3 Ассортимент и потребительская единица

| Позиция               | Цена опт Р | Нетто |
|-----------------------|------------|-------|
| Орехи и семечки 250 г | 190        | 250 г |
| Какао и арахис 250 г  | 220        | 250 г |
| Ягоды и семечки 250 г | 230        | 250 г |

## 04 Оптовая цена и маржа магазина

Оптовые цены 190/220/230 Р за пакет и закупочные цены ингредиентов являются расчётным бюджетом пилота, а не наблюдаемой средней ценой рынка. Предложение продавца печи используется только для бюджета оборудования. Промышленная линия EKOROAST не включена в CAPEX. Подтвердить цены, упаковку, товарные остатки и возвраты платными поставками до инвестиций.

До запуска цена проверяется с учётом наценки конкретной торговой точки. Если конечная цена с требуемой наценкой перестаёт быть приемлемой для покупателя, скидка цеха должна пройти финансовый расчёт. Плата за вход, акции, списания и доставка не исчезают из экономики при красивом прайсе.

Для пилота согласуют цену за пакет и короб, минимальный заказ, частоту пополнения и остаточный срок годности. Образцы передают по документам. Статус лабораторного образца не даёт права продавать неподтверждённую продукцию. Фактическая цена реализации равна сумме после документально оформленных скидок и возвратов; сравнивать её нужно с полной себестоимостью.

Таблица 4 Оптовая цена и маржа магазина

| Элемент          | Проверка до договора     |
|------------------|--------------------------|
| Цена цеха        | Платный повторный заказ  |
| Наценка магазина | Конечный ценник на полке |
| Акции            | Кто оплачивает скидку    |
| Возврат          | Основание и лимит        |

## 05 Пищевая площадка и потоки

Аренда готового пищевого помещения 120 м<sup>2</sup> за 90 000 Р/мес; депозит 180 000 Р. Раздельные потоки сырья и готовой продукции, питьевая вода, мойка, вентиляция и достаточная мощность для двух печей подтверждаются до аренды. Покупка здания и капитальная реконструкция не включены.

Планировку начинают с разделения сырья, термической обработки, охлаждения и фасовки. Пыль от хлопьев и необработанные включения не должны попадать в зону открытого готового продукта. После печи особенно важна защита от повторного загрязнения. Инвентарь и тара разделяются по назначению, а маршруты работников не пересекают грязную и чистую зоны без предусмотренных процедур.

Две печи требуют проверки одновременной нагрузки вместе с вентиляцией, фасовкой и мойкой. Арендодатель должен письменно разрешить характер деятельности и размещение оборудования. До невозвратного депозита проверяют воду, стоки, поверхность стен и полов, защиту от вредителей и организацию хранения личных вещей. Наличие слова «пищевое» в объявлении не заменяет осмотр и технологическую планировку.

Таблица 5 Пищевая площадка и потоки

| Зона       | Основное условие                |
|------------|---------------------------------|
| Сырьё      | Сухое закрытое хранение         |
| Печь       | Отвод тепла и безопасный доступ |
| Охлаждение | Защита открытого продукта       |
| Фасовка    | Чистый поток и контроль массы   |

## 06 Маршрут партии по цеху

Партия начинается с разрешённого сырья и задания на выпуск. Сотрудник сверяет номер рецептуры, наличие ингредиентов и состояние оборудования. Отмеренные компоненты передают в смешивание с регистрацией фактической массы. Отклонение на этапе дозирования нельзя исправлять произвольным добавлением ингредиента без решения технолога.

Смесь распределяют по противням в установленном слое. После запекания контролируют параметры, предусмотренные технологической инструкцией, и охлаждают в защищённой зоне. Сухие ягоды или другие включения, которые не проходят печь вместе с основной, вносят только по подтверждённой процедуре. Затем продукт фасуют, проверяют запайку, массу и код партии.

До разрешения выпуска партия находится на отдельном статусе. Результат контроля связывают с сырьём, режимом и исполнителем. Забракованную гранолу не возвращают в процесс по экономическому решению менеджера. В модели дополнительный брак означает расход ресурсов без продаваемого выхода; возможность переработки не предполагается.

Таблица 6 Маршрут партии по цеху

| Шаг         | Запись                   |
|-------------|--------------------------|
| Дозирование | Масса и сырьевая партия  |
| Печь        | Время и параметры режима |
| Охлаждение  | Условия и длительность   |
| Фасовка     | Масса шов код партии     |