



**Уральский
федеральный
университет**
имени первого Президента
России Б.Н.Ельцина
Бизнес-школа



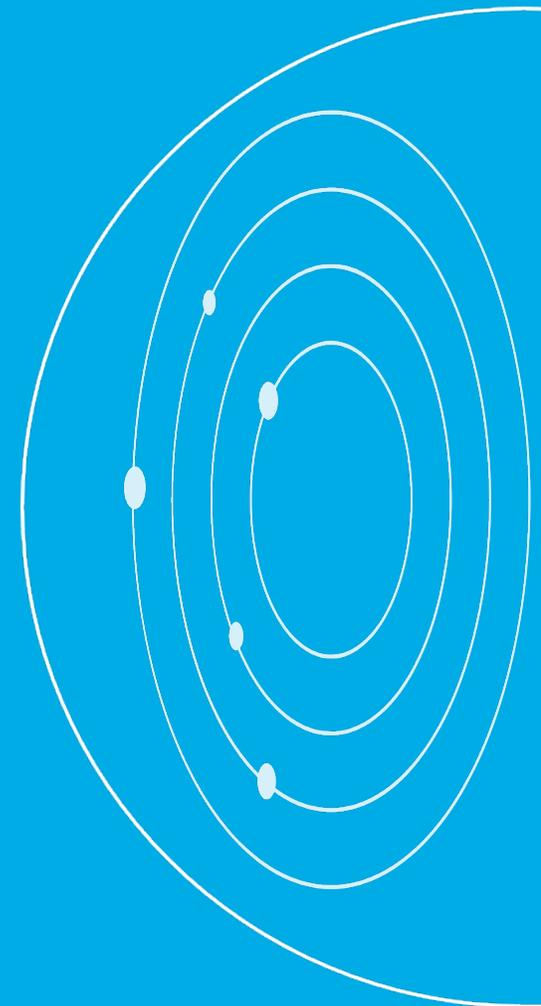
Президентская программа
подготовки управленческих
кадров

Президентская программа

Соколова Кристина Александровна

Разработка стратегии фермерского хозяйства «Переполох» на основе кооперации и партнерства

МЫ ЗНАЕМ, КАК СТАТЬ ПРЕЗИДЕНТОМ!



Соколова Кристина Александровна

Собственник
Фермерское хозяйство «Переполох»
2023-по настоящее время

И.О. генерального директора
ООО «Трубопромышленная компания»
(производство предизолированных труб)
2022-2023

Региональный директор
ООО «Либхерр-Русланд» (спецтехника)
2009-2021

Руководитель бизнес-проектов
Малый/средний бизнес
2020-по настоящее время

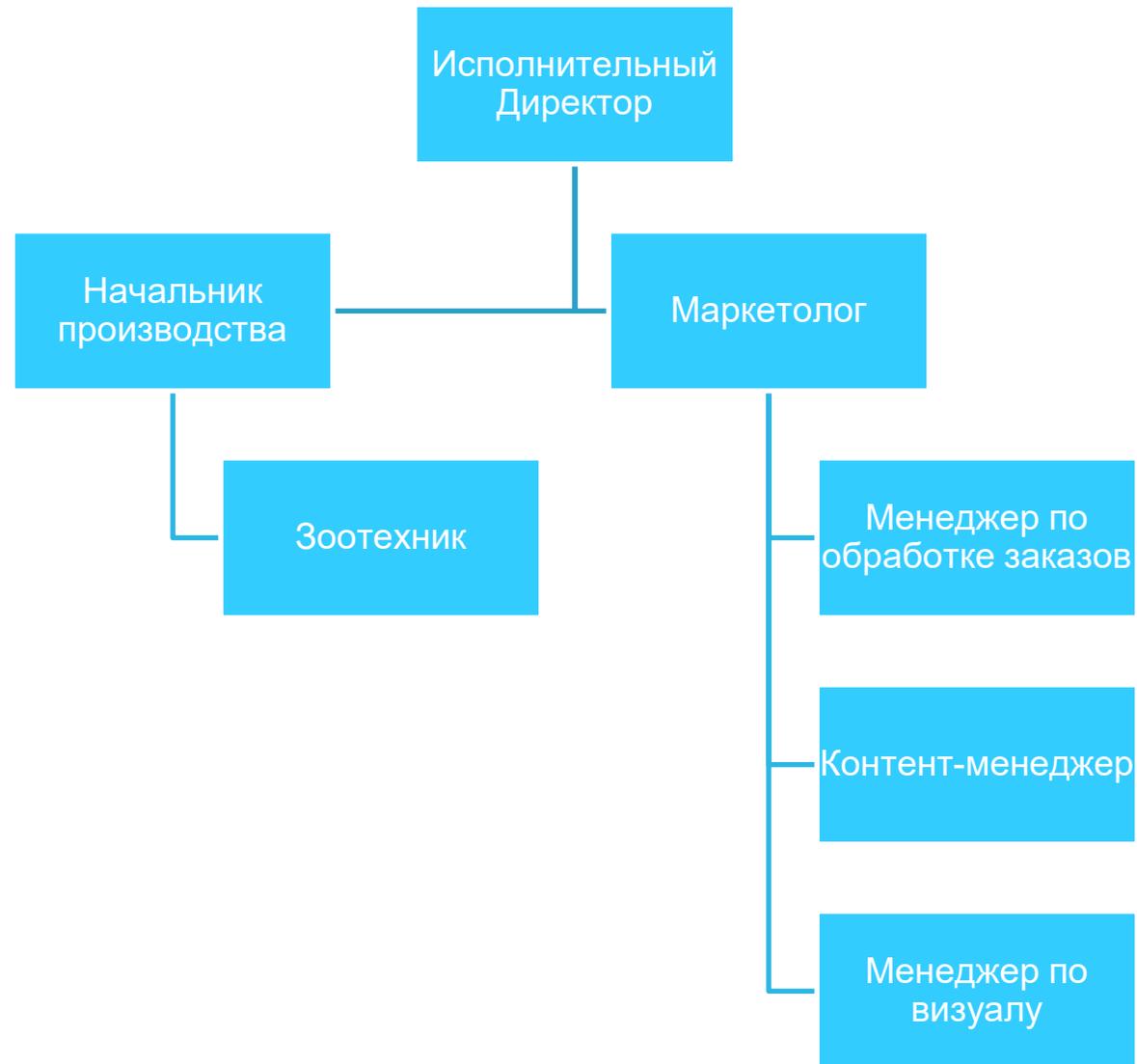


Фермерское хозяйство «Переполох»

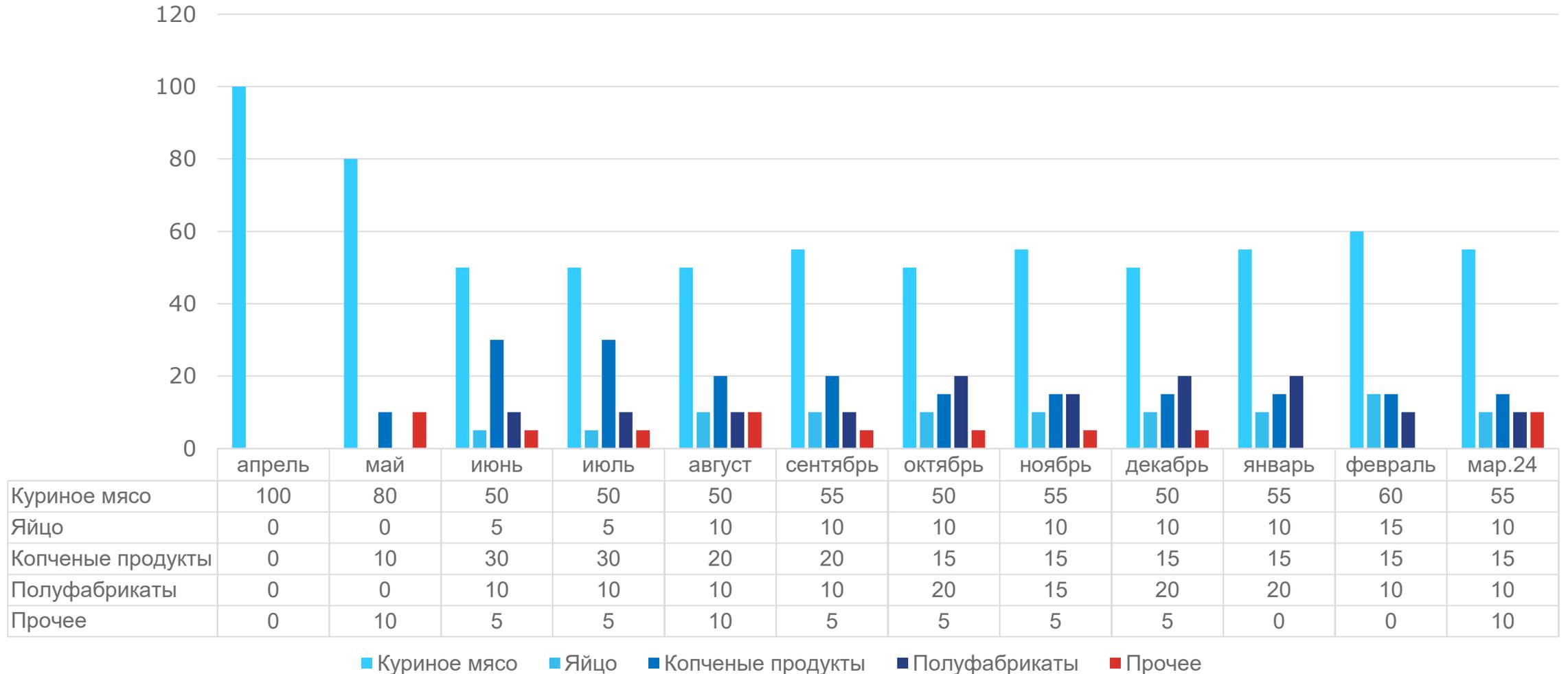
Отрасль	Сельское хозяйство - птицеводство
Местонахождение	Д. Гусева, Белоярский район, Свердловская область
Численность	7 сотрудников
Продукция	Куриное мясо, яйцо, полуфабрикаты, копченая продукция
Территория сбыта	Екатеринбург, Белоярский район
Каналы сбыта	Соцсети, Рассылки (доставка напрямую потребителю)
Оборот в месяц	0,5-1 млн руб.



Оргструктура фермерского хозяйства «Переполох»



Анализ предприятия – Структура портфеля март 2023-2024



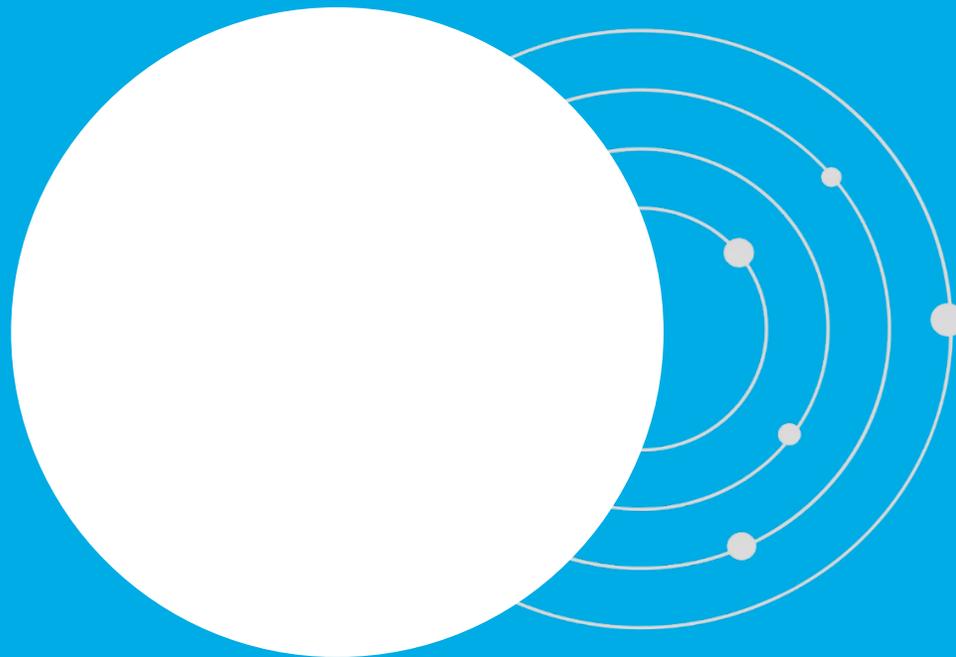


Уральский
федеральный
университет
имени первого Президента
России Б.Н.Ельцина
Бизнес-школа

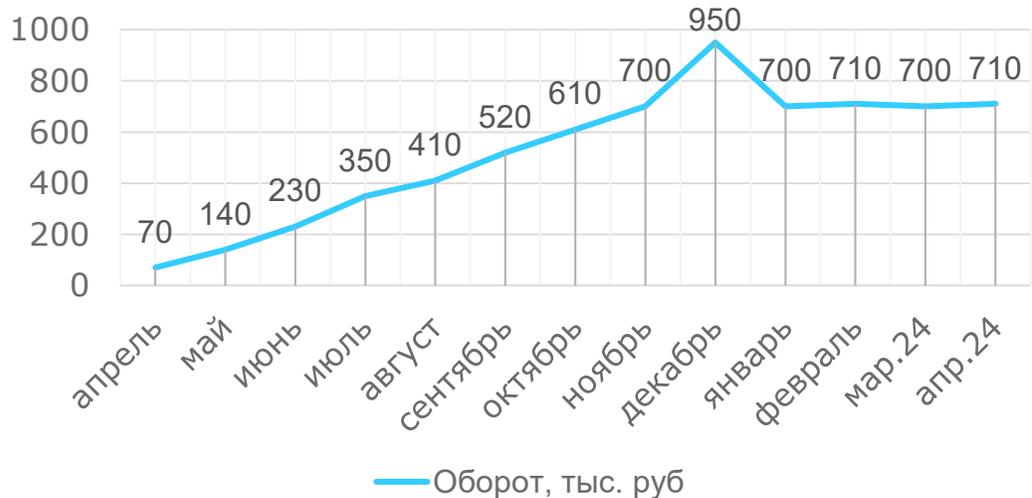


Президентская программа
Подготовки управленческих
кадров

1. Актуальная проблема

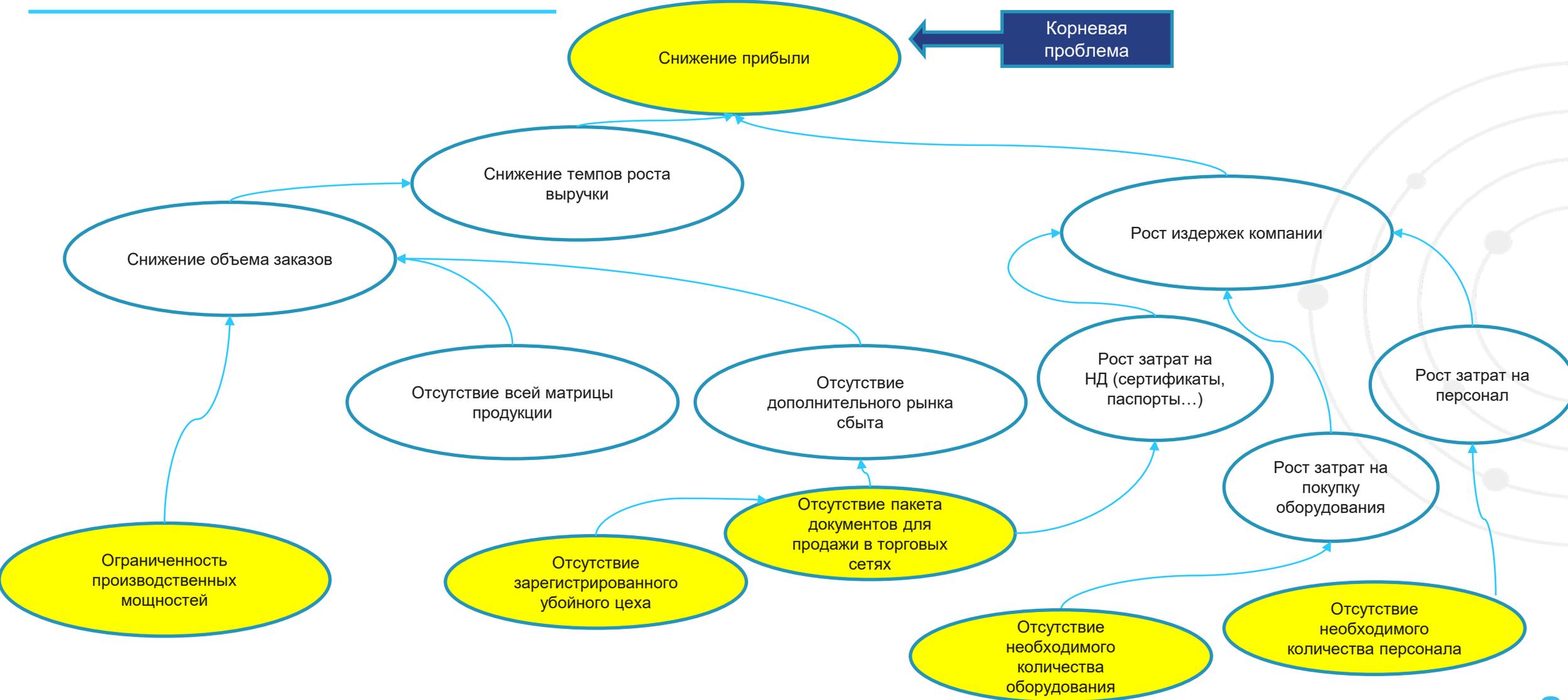


Кейс компании



Фермерское хозяйство «Переполох» продает свою продукцию через соцсети, напрямую поставляя товары потребителям. Это экологические продукты питания, выращенные не в промышленном масштабе без ГМО и химии. За первые полгода работы компания показала, что продукция востребована (оборот компании стабильно рос и достиг 1 млн руб/месяц), но по достижению этой цифры прирост продаж прекратился и даже стал падать (показатели -10-0%). Издержки, напротив, стали расти, т.к. компания начала «выходить из тени», легализовываться. Как сохранить или даже увеличить прибыль?

Карта проблемного поля

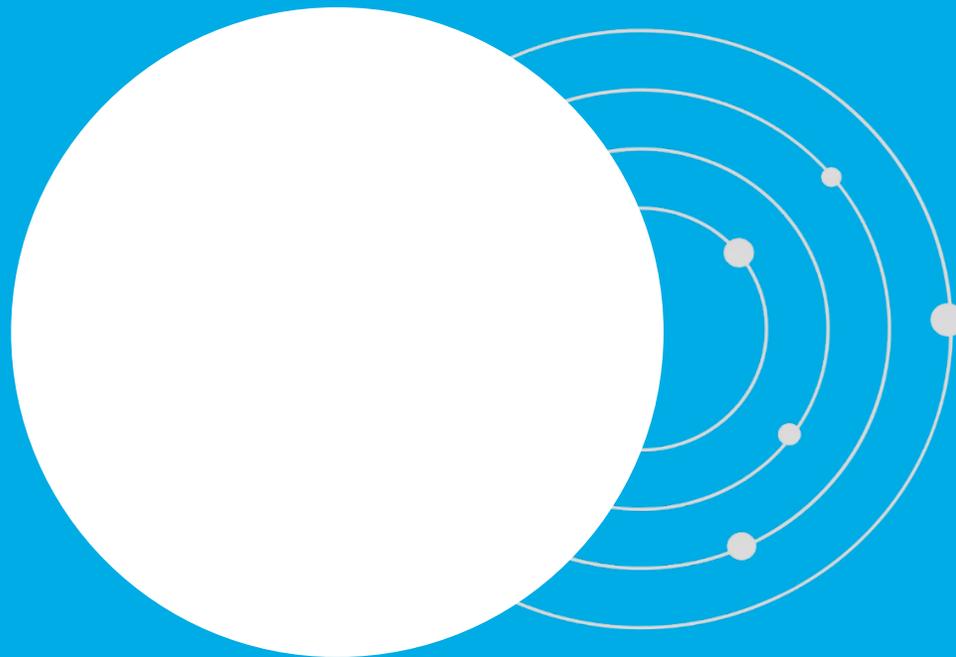


Выводы раздела

1. Ключевой проблемой компании обозначена снижение прибыли.
2. Корневые проблемы – ограниченность производственных мощностей, отсутствие зарегистрированного убойного цеха, отсутствие пакета документов для продажи в торговых сетях, отсутствие необходимого количества оборудования, отсутствие необходимого количества персонала.



2. Анализ внешней среды



Факторы воздействия на фермерское хозяйство



PESTEL – политический фактор

Поддержка сельского хозяйства на политическом уровне

ГОДОВАЯ ВЕЛИЧИНА СУБСИДИЙ В С/Х РОССИИ С 2015 ПО 2025 ГОД

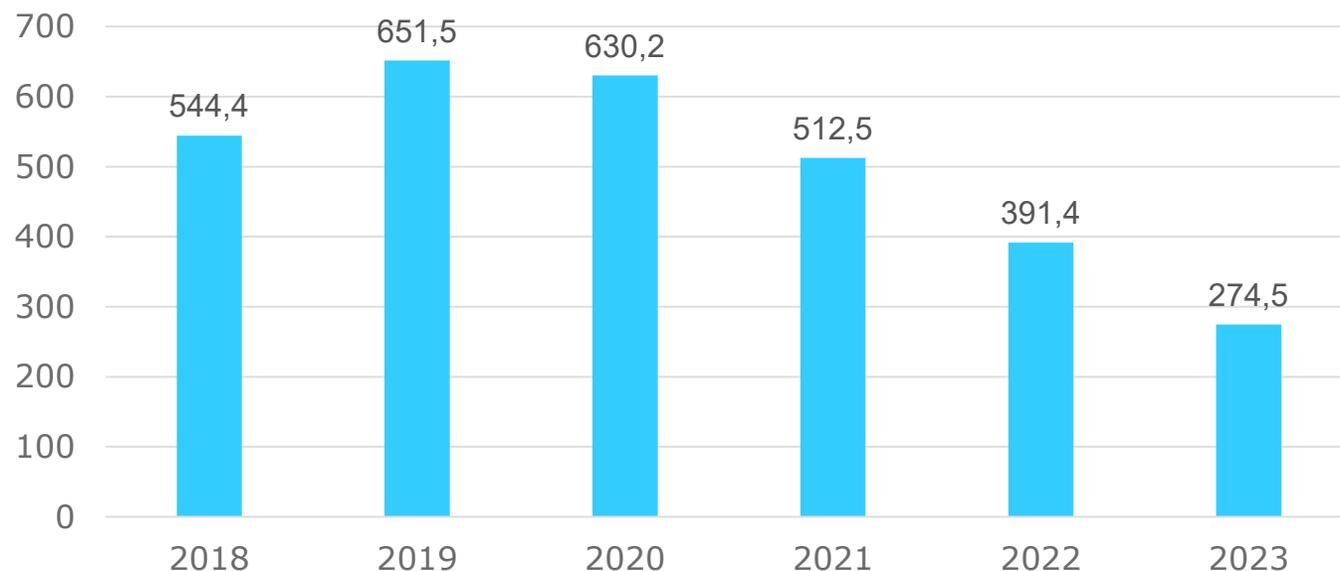


*Источник: Статистика Минсельхоза

PESTEL – политический фактор

Запрет на ввод инкубационного яйца в РФ из-за санкции

Импорт инкубационного яйца в РФ, млн. шт.



В России производят
4 млрд. шт. инкубационных яиц
в год

*Источник: pticainfo.ru

PESTEЛ – экономический фактор

Рост курса валют

КАК МЕНЯЛСЯ СРЕДНЕГОДОВОЙ КУРС ДОЛЛАРА К РУБЛЮ С 1998 ГОДА, РУБ. ЗА 1 ДОЛЛ. США

Источник: расчёт по официальным курсам ЦБ РФ

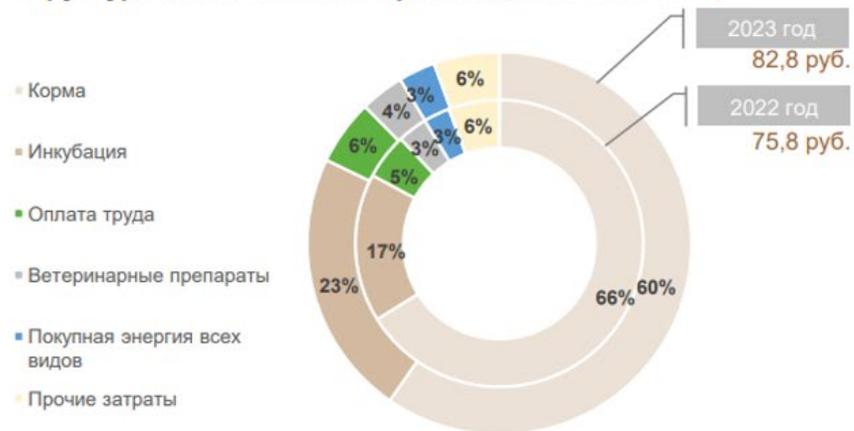


*Источник: Статистика Минфина

PESTEL – экономический фактор

СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА МЯСА ПТИЦЫ И ЯИЦ

Структура себестоимости производства мяса птицы



Структура себестоимости производства яиц



Изменение средних цен на основные компоненты комбикормов без НДС

(2023 год к 2022 году)



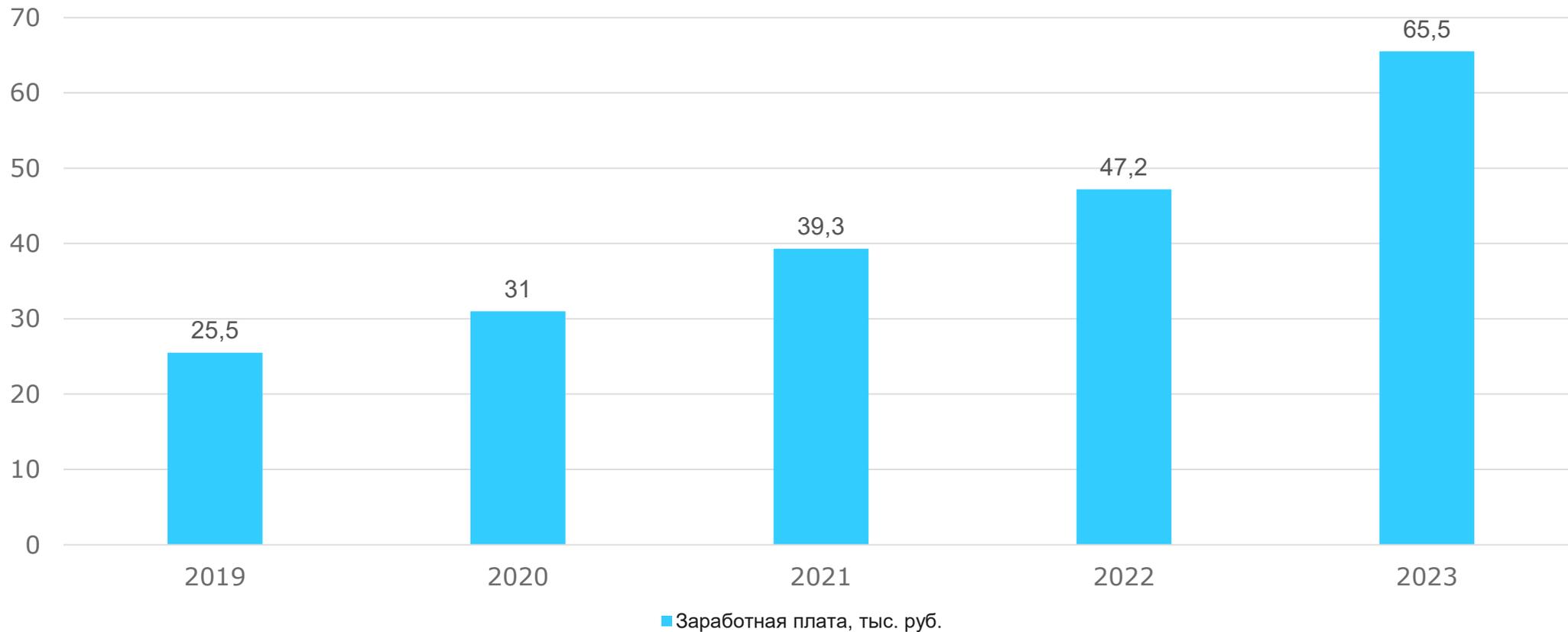
Изменение средних цен на ресурсы и сырье

(2023 год к 2022 году)



PESTEL – экономический фактор

Рост затрат на заработную плату в сельском хозяйстве



*Источник: Росстат

PESTEL – экономический фактор

Рост доли фермерских продуктов в Online-Commerce

К 2025 году емкость рынка фермерских продуктов Ecommerce – **80 млрд рублей**

По оценкам экспертов РСХБ, структура потребительской корзины в онлайн-продажах фермерских продуктов с ростом объема рынка будет смещаться в сторону необработанных продуктов: **молока, свежего мяса птицы и яиц.**

Продукты Фермерских хозяйств online-commerce



■ Молочные ■ Сыры ■ Колбасы ■ Соленья, варенья, мед

*Источник - <https://habr.com/ru/companies/rshb/news/787286/>

PESTEEL – социальный фактор

Первый в России проект – избыточный вес у детей

Территория: Свердловская область

Цель проекта: реализация комплексного подхода в профилактике избыточной массы тела и ожирения у детей в Свердловской области.

Задачи проекта: Раннее выявление избыточной массы тела у детей.

Апробация и внедрение эффективной комплексной модели по профилактике детского ожирения.

Формирование поведенческих механизмов для сохранения мотивации у ребенка и родителей к долгосрочному управлению весом посредством информационной поддержки и дистанционного медицинского сопровождения.

Участники проекта: дети в возрасте от **6 до 9 лет**, проживающие в Екатеринбурге и Свердловской области, страдающие избыточной массой тела, а также их родители.

Проект реализуется с **25 марта 2022 года по 31 июля 2024 года.**



Источник: <https://tass.ru/obschestvo/16086215>

PESTEL – экономический фактор

Тренд на укрупнение бизнеса в отрасли сельского хозяйства

6.1. ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОРГАНИЗАЦИЙ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РАСТЕНИЕВОДСТВЕ И ЖИВОТНОВОДСТВЕ, ОХОТЕ И ПРЕДОСТАВЛЕНИИ СООТВЕТСТВУЮЩИХ УСЛУГ В ЭТИХ ОБЛАСТЯХ^{1);2)}

	2015	2018	2019	2020	2021	2022
Число организаций (за отчетный период), тыс.	5,2	5,2	4,5	4,2	3,9	3,6
в том числе:						
прибыльных организаций	4,0	3,8	3,3	3,1	3,0	2,8
убыточных организаций	1,2	1,4	1,2	1,1	1,0	0,8
Удельный вес прибыльных организаций в общем числе организаций, процентов	77,0	73,8	72,8	73,6	75,8	77,5
Удельный вес убыточных организаций в общем числе организаций, процентов	23,0	26,2	27,2	26,4	24,2	22,5
Сумма прибыли, млн руб.	336970	302 606	299 732	492 175	657 806	601 721
Сумма убытка, млн руб.	71689	96 435	180 821	92 725	83 165	76 349
Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) деятельности организаций, млн руб.	265281	206 171	118 911	399 450	574 641	525 372
из них:						
в растениеводстве	136159	101 748	104 258	241 028	361 747	307 199
в животноводстве	123055	102 932	13 012	153 431	194 764	204 526
Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг), процентов	21,7	15,4	14,0	20,3	24,0	18,9
в растениеводстве	35,4	20,6	20,7	36,7	48,5	34,9
в животноводстве	15,4	12,8	11,0	10,8	12,6	11,5

¹⁾ По данным бухгалтерской отчетности, без субъектов малого предпринимательства.

²⁾ Данные приведены: за 2015 г. – по группировке ОКВЭД-2007 «Сельское хозяйство, охота и предоставление услуг в этих областях»; с 2018 г. – по группировке ОКВЭД2 «Растениеводство и животноводство, охота и предоставление соответствующих услуг в этих областях».

*Источник: Росстат

PESTEL – экономический фактор

Субъект Российской Федерации	№ п/п	Адрес места расположения	Вид деятельности (выбрать из списка: убой КРС, МРС, свиней, птицы)
Свердловская область	1.	Свердловская область, г. Красноуральск, ул. Наймушина, 1, Общество с ограниченной ответственностью "Куратье" (п/п "Красноуральская")	Птицы
	7.	Свердловская область, Сухоложский район, с. Талица, ул. 8 Марта, 62, ИП Берстенов В.А.	Птицы
	15.	Свердловская область, г. Верхний Тагил, п. Половинное, ул. Луговая 4а, ООО "Куратье"	Птицы
	16.	АО "Птицефабрика "Свердловская" г. Екатеринбург, ул. Сажинская, 6	Птицы
	20.	ООО "ППР "Свердловский" (убойный цех), Свердловская обл., Камышловский район, д. Баранникова, Лесная ул., д. 96	Птицы

Нет ни одного убойного цеха по птицеводству не на территории птицефабрики!

**по предоставленным данным Россельхознадзора*

PESTEL – экологический фактор

Рост заболеваемости птичьим гриппом

1. Более 80 стран были охвачены пандемией ВГП
2. Сверхострое течение болезни у домашних птиц
3. 75 случаев в 33 субъектах РФ: уничтожено 6,5 млн. голов с/х птиц, 6 птицефабрик на карантине
4. 2016-2023 – уничтожено 15,5 млн. гол. с/х птиц, 29 птицефабрик на карантине

*Источник: Международная ассоциация птицеводов России, форум 2024

PESTEЛ – правовой фактор

С 01.03.23 внесены изменения в Приказ 28 апреля 2022 года № 269 - нельзя проводить забой в незарегистрированных помещениях

Приказ Минсельхоза России от 28.04.2022 N
269

"Об утверждении Ветеринарных правил убоя животных и Ветеринарных правил назначения и проведения ветеринарно-санитарной экспертизы мяса и продуктов убоя (промысла) животных, предназначенных для переработки и (или) реализации"

(Зарегистрировано в Минюсте России
02.06.2022 N 68718)

PESTEL-анализ трендов и факторов

Тренды, факты	Факторы	Степень влияния -10+10	Вероятность возникновения 0-1	Итого
Поддержка сельского хозяйства на политическом уровне	Возможность получения финансовой поддержки от государства (субсидии, гранты)	+8	1	+8
На Урале запустили первый в России проект по профилактике избыточного веса у детей (22.03.22-31.07.24)	Повышенный спрос на здоровое питание для детей	+4	0,3	+1,2
Интерес и повышенный спрос сетевых магазинов к фермерским товарам	Рост доли фермерских продуктов на полках	+7	1	+7
Рост осознанного числа покупателей, которые хотят знать состав продукта, процесс выращивания и производства	Увеличение доли продаж продуктов с префиксим "эко", "био"	+6	0,8	+4,8
Продолжение тренда на покупку товаров через Маркет-плейсы	Рост доли фермерских продуктов в Online-Commerce	+8	0,8	-6,4
Санкции (Запрет на ввод инкубационного яйца в РФ)	Нехватка инкубационного яйца в РФ	-8	0,9	-7,2
Рост курса валют	Увеличение расходов на содержание птицы (корм, инкубационное яйцо)	-6	0,8	-4,8
Рост затрат на заработную плату в сельском хозяйстве	Увеличение расходов на содержание птицы (заработная плата)	-6	1	-6
Тренд на укрупнение бизнеса	Объединение и поглощение фермерских хозяйств для большей эффективности	-5	0,8	-4
с 01.03.23 внесены изменения в Приказ 28 апреля 2022 года № 269 - нельзя проводить забой в незарегистрированных помещениях	Запрет продажи мяса птицы без зарегистрированного убойного цеха	-10	1	-10
Рост заболеваемости птичьим гриппом	Высокий риск потери поголовья из-за птичьего гриппа	-7	0,8	-5,6
Отсутствие забойных цехов на территории Свердловской области	Нет возможности легально провести забой	-10	0,6	-6

5 сил М.Портера – анализ потребителей

Критерий	Как влияет на потребность	Группы потребителей, которые могут быть выделены по этому критерию			
		Сегмент 1	Сегмент 2	Сегмент 3	Сегмент 4
Финансовое положение	Фермерская продукция крафтовая, цены выше рыночных, поэтому напрямую зависит от уровня дохода семьи	Доход до 20000 на человека	Доход 20000-40000 на человека	Доход от 40000 и выше на человека	
Место проживания	Те, кто живет в доме не избалованы доставками, берут больше, тестируют охотнее	частный дом, постоянное место жительства	частный дом как дача+квартира в городе	квартира, постоянное место жительства	
Дети	Кто имеет детей чаще заботится о здоровье и составе продуктов, кроме того, больше готовят самостоятельно	есть дети	нет детей		
Работа	Если заказывающие работают, то им нужно время доставки не ранее 18:00 (кто-то просит и 21:00), неработающим все равно	работающие	неработающие		
Канал связи	кто-то предпочитает заказывать товары по телефону, кто-то исключительно в Вотсапе/Телеграмме/ВК	связь по телефону	связь по ВК	связь по Вотсап	связь по Телеграмм

Анализ целевой аудитории

- Люди, интересующиеся здоровым питанием и желающие улучшить свое питание;
- Семьи, которые стремятся к поддержанию здорового образа жизни и хотят предложить своим детям качественные продукты;
- Вегетарианцы и веганы, которые ищут натуральные альтернативы мясу;
- Люди, чувствительные к устойчивому развитию и экологии, которые хотят поддерживать фермеров и местные сообщества;
- Покупатели, которые предпочитают прямое взаимодействие с продавцами и возможность узнать, где происходит производство продуктов.

Социально-демографические характеристики

- Молодые родители, желающие предложить детям качественные продукты и привить им здоровые пищевые привычки;
- Люди с высоким уровнем образования и дохода, которым важна качественная и экологически чистая продукция;
- Горожане, которые стремятся оторваться от скоростного питания и выбирать более полезные альтернативы;
- Люди, проживающие в пригороде или сельской местности, особенно те, кто хочет поддерживать местное хозяйство и местные фермы.

Психологический анализ

- Интерес к здоровому образу жизни и поддержанию физической формы;
- Желание улучшить качество своего питания и обеспечить себя и своих близких качественной и натуральной пищей;
- Сознательный выбор, осознание важности поддержки местных фермеров и экологически безопасного производства продуктов;
- Интерес к натуральным альтернативам мясу и поддержке вегетарианского образа жизни.

Профиль клиента

Демографические данные

Возраст	35-55
Пол	Ж
Семья	Замужем, 1-2 детей
Доход	20-40000 руб/чел.
Место жительства	В рамках агломерации Екатеринбург

Поведение и интересы

Занимаются спортом

Подписаны на каналы с рецептами

Подписаны на каналы по здоровому питанию

Состоят в чатах мамочек

Процесс принятия решения

Процесс поиска	Ближайшие магазины или поиск здорового питания в спецмагазинах
Факторы принятия решения	Знание о содержании птицы, без гормонов и антибиотиков
Влияние цены	Спрос малоэластичен
Мнение знакомых	Очень важно

Подборка продуктов

Курица тушка

Курица разделка (филе, бедро, голень)

Полуфабрикат для быстрого приготовления здоровой еды

Что-то необычное на праздничный стол (утка, перепела)

Цели и желания

Здоровая пища для своей семьи

Повысить качество жизни

Следить за здоровьем

Поиск новых сочетаний продуктов

5 сил М.Портера – анализ конкурентов

Параметр	Фермерские продукты Гусево	Балл	Ла-ферма	Балл	Ферма66	Балл	Переполах	Балл
Месторасположение	Ревда, 50 км от Екатеринбурга	2	Колюткино, 60 км от Екатеринбурга	1	Большой Исток, 15 км от Екатеринбурга	3	Гусево, 40 км от Екатеринбурга	2
Ассортимент продукции	Птица, яйцо, молочная продукция, домашние заготовки	3	Птица, яйцо, колбасные изделия, молочная продукция, полуфабрикаты	3	Птица, яйцо, колбасные изделия, молочная продукция	3	Птица, яйцо, копченая продукция, полуфабрикаты	3
Сайт	https://goosevo.ru/		https://ля-ферма.пф/		http://ферма66.пф/		https://vk.com/ekofermaperepoloh	
Доставка продуктов до потребителя	Бесплатно от 2500 руб	1	Бесплатно от 2000 руб	2	Бесплатно от 1500 руб	1	Бесплатно от 1500 руб	1
Ценовая политика (эталон – курица, 1 кг)	460 руб.	2	500 руб.	1	350 руб.	3	380 руб	3
Наличие оплаты терминалом	+	1	+	1	–	0	+	1
Наличие убойного цеха	-		-		-		-	
Наличие Меркурия	-		-		-		+	1
ИТОГО		9		8		10		11

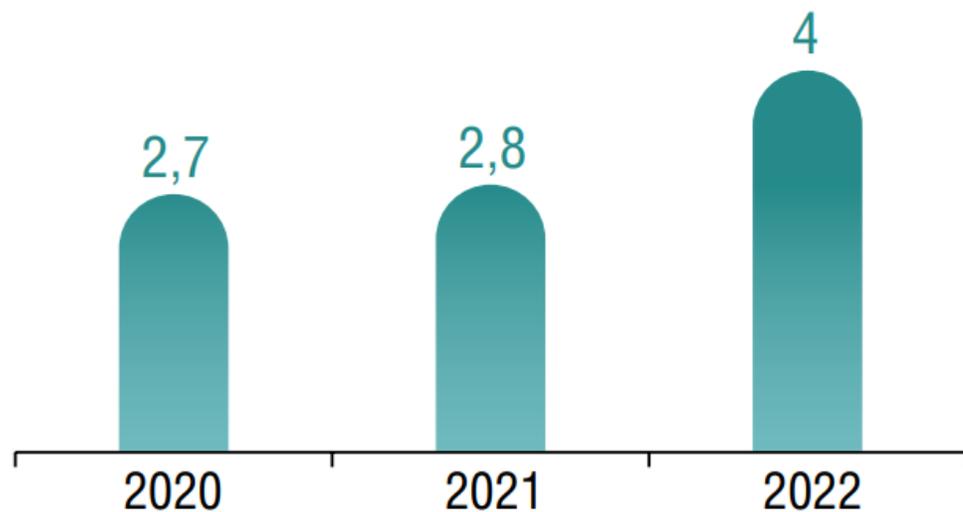
5 сил М.Портера – анализ поставщиков (комбикорм)

Производитель	несушка > 40 нед		несушка 1-28 дней		бройлер 1-28 дней		бройлер > 1 мес		индейка 1-4 нед		индейка > 4 нед		примечание
	ПК-1		ПК-2		ПК-5		ПК-6		ПК-11		ПК-12		
	роз	опт	роз	опт	роз	опт	роз	опт	роз	опт	роз	опт	
Богданович ККЗ		1 тн	40 кг	1 тн	40 кг	1 тн	40 кг	1 тн	40 кг	1 тн			
	0	23773	1244	32999	1456	38248	1106	29075	1580	42693	0	0	
Свердловский КХП	40 кг	1 тн		1 тн		1 тн	40 кг	1 тн	40 кг	1 тн			опт: требуется
	860	19950	0	29690	1300	30875	1100	26125	1500	35625	0	0	Меркурий
Кольцовский ККЗ	40 кг	1 тн	40 кг	1 тн	25 кг	1 тн	40 кг	1 тн	25 кг	1 тн	40 кг	1 тн	
	875	20830	1352	32760	949	36890	1164	28050	1072	41840	1148	27640	

5 сил М.Портера – анализ поставщиков (инкубационное яйцо)

СОБСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО

инкубационного яйца



Млрд шт.

ИСТОЧНИКИ: ИКАР, РОССЕЛЬХОЗНАДЗОР

Причины роста цен на ИЯ:

1. Увеличение спроса.
2. Увеличение затрат на производство.
3. Девальвация рубля.
4. Ветеринарные ограничения и заболевания.
5. Сезонность.
6. Политическая и экономическая ситуация.
7. Спекулятивный спрос

Ежегодный прирост цен на 30-50%!

5 сил М.Портера – анализ товаров-заменителей

Название	Местонахождение	Год создания	Сайт	Оборот, млрд руб
Рефтинская	Асбест	1981	https://www.reftp.ru/	7,397 590
Агросила	Пермский край, Татарстан	2005	https://agrosila-holding.ru/	4, 632 570
Троекурово (Продо)	Тюмень	2008	https://troekurovo.ru/	6, 293 530
Куратье	Екатеринбург	1961	https://www.agro66.ru/	3, 887 086
Турбаслинский бройлер (Черкизово)	Уфа	1972	https://halaltb.ru/	8, 668 910
Линда	Нижегородская область	1973	https://grandnngroup.ru/linda/	2, 572 460
Ситно	Магнитогорск	2009	https://sitno.ru/	0,520 712
Село зеленое (Космос Групп)	Удмуртия	2010	https://www.selo-zelenoe.ru/	7, 174 480
Петелинка (Черкизово)	Одинцово	1997	https://petelinka.ru/	0,653 787
Здоровая ферма (Черкизово)	Челябинск	2001	https://zferma.ru/	4, 109 300
Благояр	Ставропольский край	2003	https://blagoyar.ru/	58, 940 400
Ясные зори	Белгородская область	1998	https://jasnzori.ru/	Нд
Курико	Артемовский	2001	https://kurikoo.ru/	0,928 653
Птичий двор	Уфа	2000	https://utkino74.ru/	0,301 938

5 сил М.Портера – анализ новичков в отрасли (точка входа)

Ресурсы	Сумма, руб.
Земля (не менее 5 соток)	500 000
Оборудование	800 000
Регистрация	20 000
Строительство курятников, хозпостроек	2 000 000
Коммуникации (электричество, вода)	200 000
	3 520 000

Внешняя среда – анализ трендов и факторов

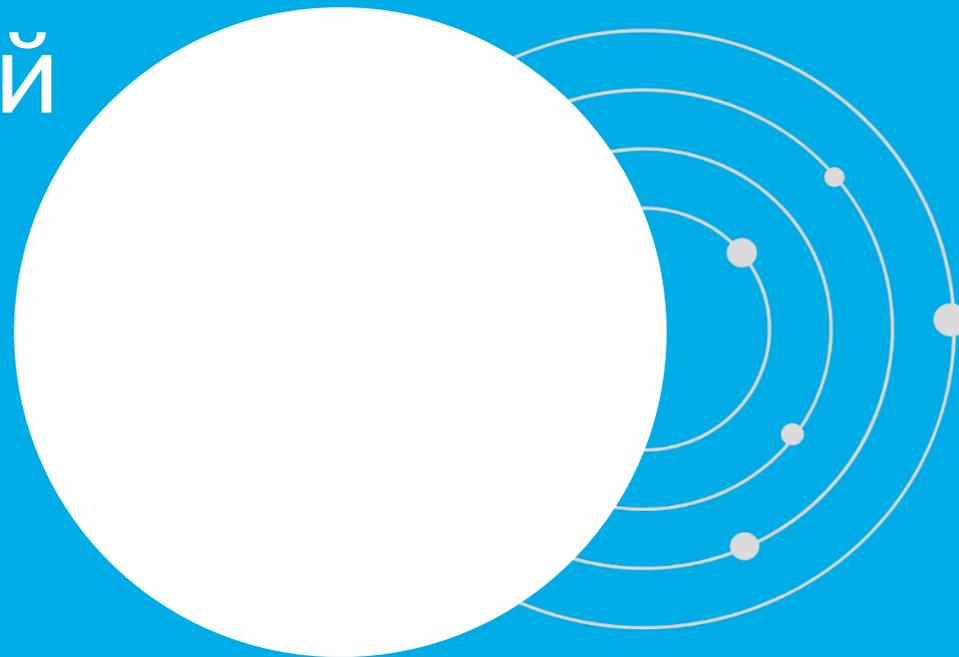
Тренды, факты	Факторы	Степень влияния -10+10	Вероятность возникновения 0-1	Итого
Желание улучшить качество своего питания и обеспечить себя и своих близких качественной и натуральной пищей	Повышенный интерес к здоровому питанию	+7	0,9	+6,3
Осознание важности поддержки местных фермеров и экологически безопасного производства продуктов	Потребители готовы поддерживать местных производителей	+8	0,7	+5,6
Повышенный интерес к здоровому образу жизни и поддержанию своей физической формы	Потребность в качественных и здоровых продуктах	+9	0,8	+7,2
Конкуренты постоянно расширяют и поддерживают ассортимент в этой отрасли	Потребность в большом ассортименте продукции	+6	0,7	+4,2
Курс государства на импортозамещение	Наличие мер поддержки для отечественных производителей отрасли	+4	0,7	2,8
Санкционное давление ЕС и США	Снижение количества поставщиков на российском рынке (ветпрепараты, инкубационное яйцо)	-4	0,6	-4,2
На рынке мало производителей комбикорма	В регионе наблюдается нехватка поставки комбикорма	-6	0,5	-3
Ежегодный прирост цен на инкубационное яйцо	Высокие затраты на инкубационное яйцо	-6	0,8	-4,8
Большое количество куриной продукции на полках в сетевых магазинах	Высокая конкуренция среди птицефабрик на полках магазинов	-7	0,8	-5,6

Выводы - возможности и угрозы внешней среды

Возможности	Угрозы
Возможность получения финансовой поддержки от государства (субсидии, гранты)	Нехватка инкубационного яйца в РФ
Рост доли фермерских продуктов на полках	Высокая конкуренция среди птицефабрик на полках магазинов
Потребители готовы поддерживать местных производителей	Увеличение расходов на содержание птицы (заработная плата)
Повышенный спрос на здоровое питание для детей	Объединение и поглощение фермерских хозяйств для большей эффективности
Рост доли фермерских продуктов в Online-Commerce	Запрет продажи мяса птицы без зарегистрированного убойного цеха
Увеличение доли продаж продуктов с префиксом "эко", "био"	В регионе нехватка поставки комбикорма
Повышенный интерес к здоровому питанию	Снижение количества поставщиков на российском рынке (ветпрепараты, инкубационное яйцо)
Потребность в большом ассортименте продукции	Высокий риск потери поголовья из-за птичьего гриппа
	Увеличение расходов на содержание птицы (корм, инкубационное яйцо)
	Нет возможности легально провести забой
	Высокие затраты на инкубационное яйцо



3. Анализ внутренней среды



Ландшафт бизнес-процессов



SNW-анализ

Наименование процесса	Значимые параметры	Качественная оценка позиции		
		S (сильная)	N (Нейтральная)	W (Слабая)
Закуп	Зависимость от поставщиков			+
Производство	Производственные мощности			+
Управление качеством	Качество продукции	+		
Переработка	Ассортиментная матрица	+		
Сбыт	Канал сбыта b2c	+		
	Канал сбыта b2b			+
	Количество постоянных клиентов	+		
Взаимодействие с ветеринарной службой	Наличие регистрации в Меркурии	+		
	Наличие всей необходимой документации			+
Управление персоналом	Квалификация персонала		+	
Стратегия предприятия	Общая корпоративная стратегия		+	
	Финансовая устойчивость		+	
Логистика	Доставка продукции до потребителя	+		
Хранение материалов и готовой продукции	Наличие холодильного оборудования		+	
	Наличие склада под материалы			+
Маркетинг	Узнаваемость бренда	+		
	Наличие зарегистрированного торгового знака	+		

Внутренняя среда – анализ факторов

Наименование процесса	Факторы	Степень влияния - 10+10
Сбыт	Компания подтвердила тестированием, что продукт востребован и принят рынком	+9
Сбыт	На рынке b2c есть постоянная клиентская база (+1000 клиентов)	+9
Сбыт	Компания не работает с рынком b2b	-8
Производство	Мощности производства не успевают за ростом продаж	-8
Производство	Продукция без использования вакцин, антибиотиков и гормонов за счет малых объемов	+9
Производство	Наличие земельного участка (17 соток) в 35 км от Екатеринбурга	+6
Закуп	Компания как малый бизнес не интересна поставщикам в этих объемах	-3
Управление качеством	Качество продукции отмечено потребителями выше рыночного	+6
Переработка	Большая ассортиментная матрица куриной продукции	+5
Логистика	Отлажена доставка фермерских продуктов до квартиры (Екатеринбург, Белоярский район)	+7
Хранение материалов и готовой продукции	Отсутствие склада под материалы	-6
Взаимодействие с ветеринарной службой	Отсутствие сертификации по требованиям государственных стандартов РФ ГОСТ Р ИСО 9001, 22000, 51705.1	-9
Взаимодействие с ветеринарной службой	Есть регистрация в Меркурии	+7
Маркетинг	Узнаваемость бренда среди фермерских продуктов	+7
Маркетинг	Зарегистрированный товарный знак	+6

Выводы - сильные и слабые стороны компании

Сильные стороны	Слабые стороны
Компания подтвердила тестированием, что продукт востребован и принять рынком	Компания не работает с рынком b2b
На рынке b2c есть постоянная клиентская база (+1000 клиентов)	Мощности производства не успевают за ростом продаж
Отлажена доставка фермерских продуктов до квартиры (Екатеринбург, Белоярский район)	Отсутствие склада под материалы
Продукция без использования вакцин, антибиотиков и гормонов за счет малых объемов	Отсутствие сертификации по требованиям государственных стандартов РФ ГОСТ Р ИСО 9001, 22000, 51705.1
Узнаваемость бренда среди фермерских продуктов	Компания как малый бизнес не интересна поставщикам в этих объемах
Наличие земельного участка (17 соток) в 35 км от Екатеринбурга	
Есть регистрация в Меркурии	
Качество продукции отмечено потребителями выше рыночного	
Большая ассортиментная матрица куриной продукции	
Зарегистрированный товарный знак	

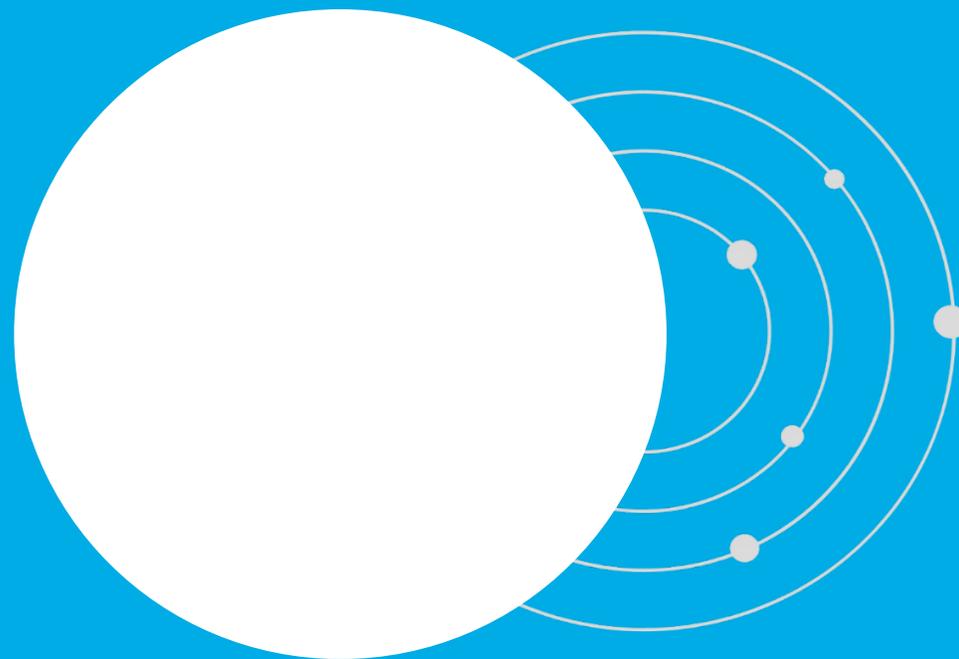


Уральский
федеральный
университет
имени первого Президента
России Б.Н.Ельцина
Бизнес-школа



Президентская программа
Подготовки управленческих
кадров

4. Разработка портфельной стратегии компании «Переполох»



Цели компании, стейкхолдеры

Заинтересованная сторона	Степень влияния	Требование	Цели	Показатели	Сейчас (в месяц)	через 3 года (в месяц)
Собственник компании	10	Увеличить прибыль	Увеличить прибыль	Прибыль, тыс. руб	200	500
Потребители	9	Сохранение или увеличение качества продукции	Снизить долю претензий к качеству продукции	Доля претензий в заказах, %	5	2
Поставщики	6	увеличение объема поставок	увеличение объема продаж	Объем продаж, тыс. руб.	700	2000
Министерство сельского хозяйства Свердловской области	3	Увеличить производство мяса птицы и яиц в Свердловской области	Увеличить производство мяса птицы/яиц в Свердловской области	Объем производства, тн и шт	0,7 тн/ 3000 шт	2 тн/ 10000 шт

Стратегия **Сильные стороны/возможности рынка**

Сильные стороны/возможности рынка	Возможность получения финансовой поддержки от государства (субсидии, гранты)	Рост доли фермерских продуктов на полках	Потребители готовы поддерживать местных производителей	Повышенный спрос на здоровое питание для детей	Рост доли фермерских продуктов в Online-Commerce
Компания подтвердила тестированием, что продукт востребован и принять рынком		Открытие фермерские магазины со своей продукцией в разных районах Екатеринбурга, Белоярском районе			Создание интернет-магазина для увеличения охвата
На рынке b2c есть постоянная клиентская база (+1000 клиентов)		Проект по партнерству с фермерами для увеличения ассортимента продукции			Внедрение автоматизированной системы сбора заказов от клиентов
Отлажена доставка фермерских продуктов до квартиры (Екатеринбург, Белоярский район)					Создание фермерского маркет-плейса за счет получения гранта
Продукция без использования вакцин, антибиотиков и гормонов за счет малых объемов		Выход на новый рынок (сетевые магазины)		Внедрение новой продуктовой линейки для детей	Выход на маркетплейсы с продуктами длительного хранения, «переработка»
Узнаваемость бренда среди фермерских продуктов		Проект «продажа фермерских товаров без названия под своим логотипом»		Внедрение линейки продуктов «эко» с логотипом бренда	Подготовка и продажа франшизы малого фермерского бизнеса
Наличие земельного участка (17 соток) в 35 км от Екатеринбурга					

Стратегия **Сильные стороны/угрозы рынка**

Сильные стороны/угрозы рынка	Нехватка инкубационного яйца в РФ	Высокая конкуренция среди птицефабрик на полках магазинов	Увеличение расходов на содержание птицы (зарботная плата)	Объединение и поглощение фермерских хозяйств для большей эффективности	Запрет продажи мяса птицы без зарегистрированного убойного цеха
Компания подтвердила тестированием, что продукт востребован и принят рынком	Закрытие функции «инкубация», передача ее на аутсорсинг		Роботизация оборудования и функций с минимальным использованием персонала		
На рынке b2c есть постоянная клиентская база (+1000 клиентов)		Открытие своего нишевого магазина		Организация ярмарки фермерских продуктов на постоянной основе	
Отлажена доставка фермерских продуктов до квартиры (Екатеринбург, Белоярский район)		Открытие интернет-магазина с доставкой			
Продукция без использования вакцин, антибиотиков и гормонов за счет малых объемов					
Узнаваемость бренда среди фермерских продуктов				Расширение – проект приобретения фермерских хозяйств с продукцией, которой нет у компании	Проект кооперации с компанией, у кого есть зарег. забой
Наличие земельного участка (17 соток) в 35 км от Екатеринбурга	Проект по выращиванию родительского стада для получения ИЯ				Построить убойных цех на своей территории

Стратегия Слабые стороны/возможности рынка

Слабые стороны/возможности рынка	Возможность получения финансовой поддержки от государства (субсидии, гранты)	Рост доли фермерских продуктов на полках	Потребители готовы поддерживать местных производителей	Повышенный спрос на здоровое питание для детей	Рост доли фермерских продуктов в Online-Commerce
Компания не работает с рынком b2b					
Мощности производства не успевают за ростом продаж	Проект увеличения производственной мощности и расширения продуктовой линейки (переработка) за счет получения гранта			Смена продуктовой стратегии на рынок детского питания	
Отсутствие склада по материалы					
Отсутствие сертификации по требованиям государственных стандартов РФ ГОСТ Р ИСО 9001, 22000, 51705.1	Проект по открытию убойного цеха за счет получения гранта	Слияние с более сильным игроком на рынке – продажа бизнеса			

Стратегия Слабые стороны/угрозы рынка

Слабые стороны/угрозы рынка	Нехватка инкубационного яйца в РФ	Высокая конкуренция среди птицефабрик на полках магазинов	Увеличение расходов на содержание птицы (зарботная плата)	Объединение и поглощение фермерских хозяйств для большей эффективности	Запрет продажи мяса птицы без зарегистрированного убойного цеха
Компания не работает с рынком b2b					Проект создания кооператива с распределением функций и ресурсов для снижения затрат и увеличения прибыли
Мощности производства не успевают за ростом продаж					
Отсутствие склада по материалы					
Отсутствие сертификации по требованиям государственных стандартов РФ ГОСТ Р ИСО 9001, 22000, 51705.1					Продажа бизнеса в текущем состоянии

Ранжирование портфеля проектов

Проекты	Увеличить прибыль	Снизить долю претензий к качеству продукции	Увеличить объем продаж	Увеличить производство мяса птицы и яиц в Свердловской области	Итого
	10	9	6	3	
Проект создания кооператива с распределением функций и ресурсов для снижения затрат и увеличения прибыли	3	3	3	3	84
Проект увеличения производственной мощности и расширения продуктовой линейки (переработка) за счет получения гранта	3	3	3	3	84
Построить убойных цех на своей территории	3	2	3	3	75
Открытие фермерских магазинов со своей продукцией в разных районах Екатеринбурга, Белоярском районе	3	1	3	2	63
Создание интернет-магазина для увеличения охвата	3	1	3	2	63
Внедрение роботизации оборудования и функций с минимальным использованием персонала	1	2	1	2	40
Создание фермерского маркет-плейса за счет получения гранта	3		3	3	57
Выход на новый рынок (сетевые магазины)	3		3	3	57
Выход на маркетплейсы с продуктами длительного хранения, «переработка»	3		3	2	54
Подготовка и продажа франшизы малого фермерского бизнеса	3		3		48

Выводы раздела

1. На основании проведенного анализа портфельной стратегии было предложено несколько проектов, отвечающим требованиям.
2. Собственником выбран проект - **создания кооператива с распределением функций и ресурсов для снижения затрат и увеличения прибыли**

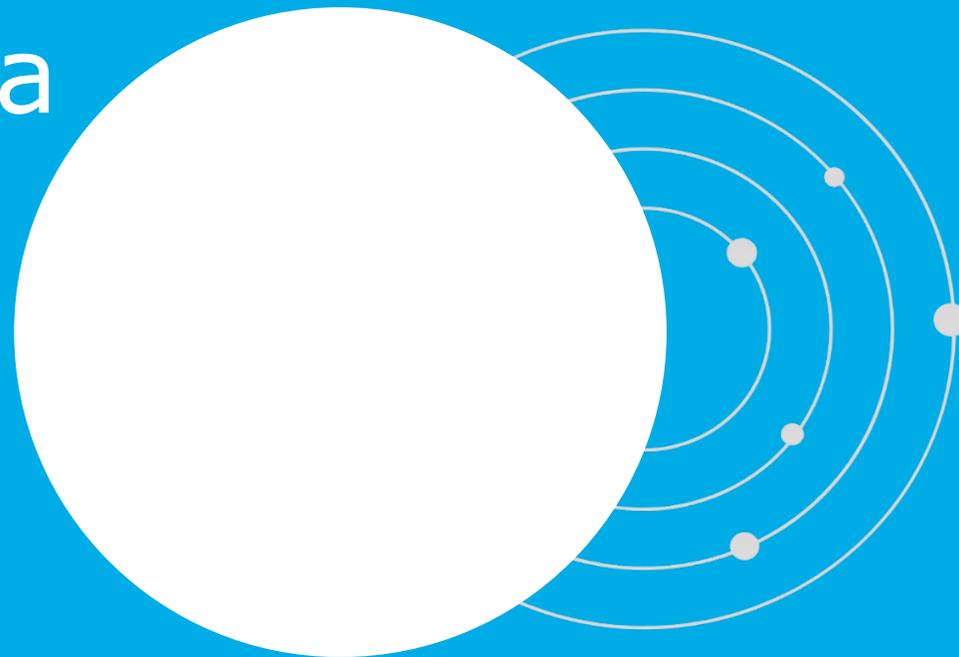


Уральский
федеральный
университет
имени первого Президента
России Б.Н.Ельцина
Бизнес-школа



Президентская программа
Подготовки управленческих
кадров

5. Внедрение проекта «Создание кооператива»



Цели проекта «Создание кооператива»

Стейхолдер	Степень влияния (1-10)	Требования (SMART)	Цели проекта	Сейчас	Через 2 года
Заказчик					
Фермер-Инициатор	10	Увеличение маржинальной прибыли не менее, чем на 15% по завершению проекта	Маржинальная прибыль +15%	40%	55%
Клиент					
Клиент-потребитель	7	Соблюдение требований качества по ГОСТу и стандартам в общепите	Соблюдение требований качества по ГОСТу 30389-2013	Отсутствие	Наличие
Фермер-клиент	5	Увеличение выручки за счет выхода на рынок b2b в 3 раза	Выручка в месяц, руб; x3	700 000 рублей	2 100 000 рублей
Инвестор					
Фермер-инвестор	10	Окупаемость инвестиций в течение 2х лет	Окупаемость инвестиций в течение 2х лет с учетом инфляции 8%		

Устав проекта – описание, цели

Описание проекта	В настоящее время на территории Свердловской области нет ни одного зарегистрированного убойного цеха фермерских хозяйств, только у птицефабрик. А значит никто из фермеров не имеет права реализовывать свою продукцию, совместный цех позволит реализовывать выращенную птицу законно и безопасно. Кроме того, нет возможности брать сырье по оптовым ценам и с документами, мелкие хозяйства не воспринимают по отдельности. Объединение усилий и ресурсов поможет выйти на рынок b2b и усилить каждого фермера в отдельности
Цели проекта	Увеличение маржинальная прибыль не менее, чем на 15%
	Соблюдение требований качества по ГОСТу 30389-2013
	Увеличение выручки за счет выхода на рынок b2b в 3 раза
	Окупаемость инвестиций в течение 2х лет с учетом уровня инфляции 8%
Показатели достижения	Маржинальная прибыль Возврат инвестиций Все документы (ВСД) от покупки сырья до перемещения к точки реализации проведены через Меркурий - % Выручка у членов кооператива
Тип проекта	Коммерческий

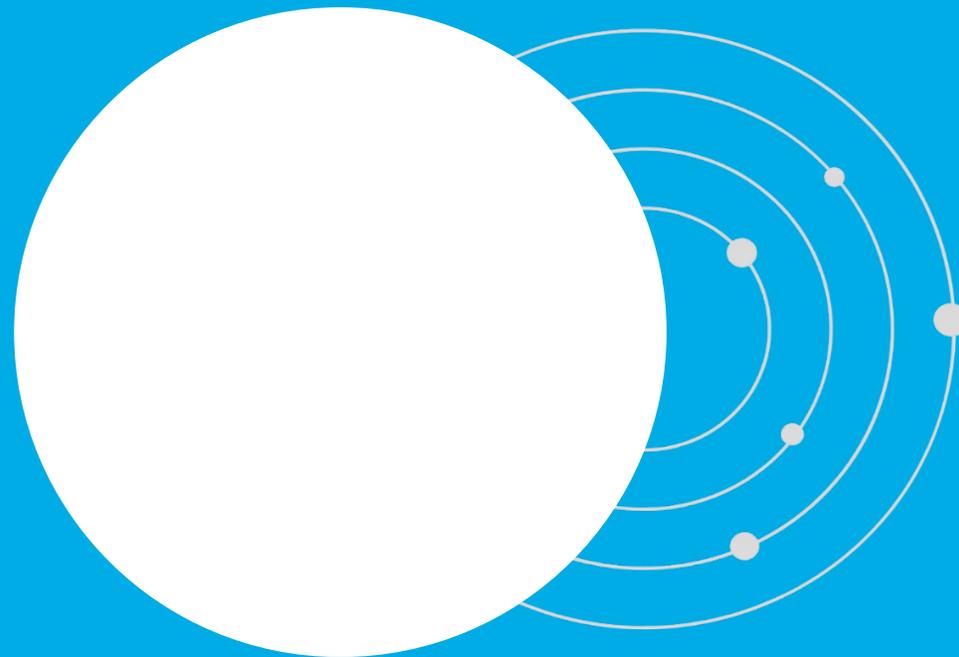


Уральский
федеральный
университет
имени первого Президента
России Б.Н.Ельцина
Бизнес-школа



Президентская программа
Подготовки управленческих
кадров

6. Бизнес-план выхода на рынок B2B через кооперативное взаимодействие



Проблемы и причины

Все фермеры-птицеводы сталкиваются с:

- **Отсутствием забойного цеха**
- Квалифицированных кадров (зоотехник, ветеринар и др.)
- Ограниченностью сбыта (отсутствие документов для b2b)
- Зависимостью от поставщиков (корм, инкубационное яйцо)
- Жестким и постоянно обновляемым требованиям ГОСТа и других нормативных документов

Предложение

Если каждый будет решать эти проблемы самостоятельно:

- Долго
- Дорого
- Избыточно
- Нерентабельно



Предложение

Объединение в кооператив поможет каждому члену:

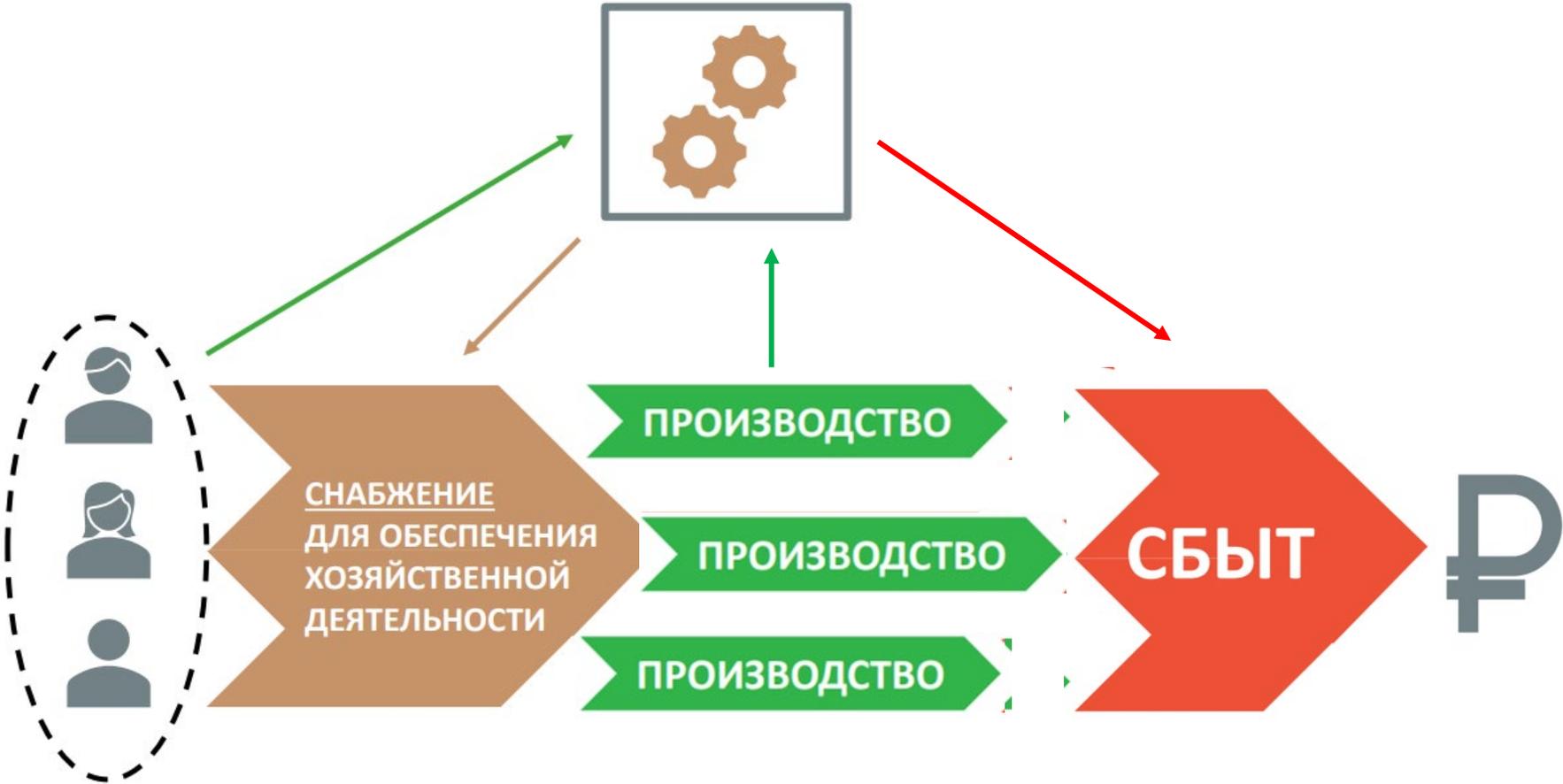
- Освободить трудовые и временные ресурсы
- Воспользоваться требуемыми услугами ровно в том объеме, который требуется
- Увеличить прибыль своего хозяйства



Бизнес-модель AS IS



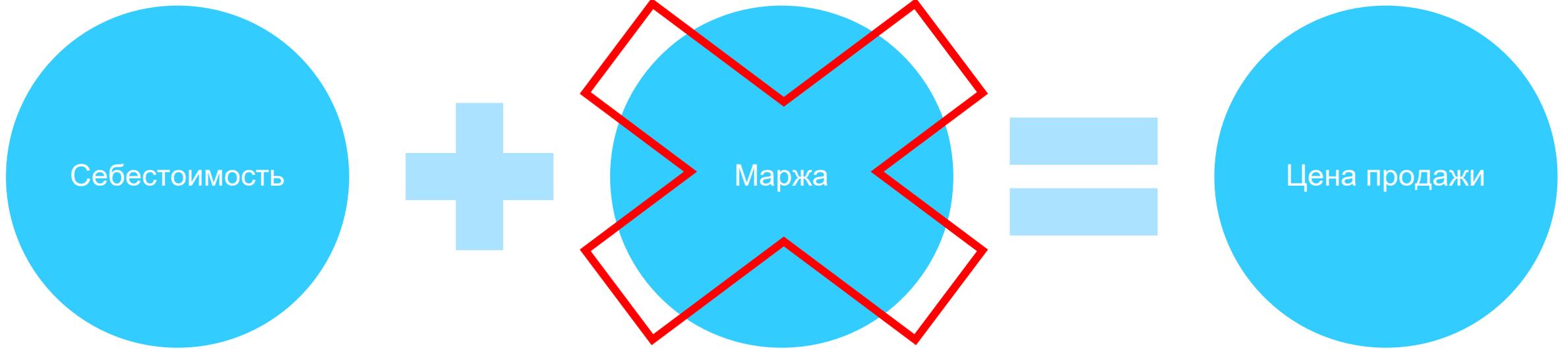
Бизнес-модель ТО ВЕ



Ценообразование любого предприятия (аутсорсинг)



Ценообразование кооператива (некоммерческая организация)

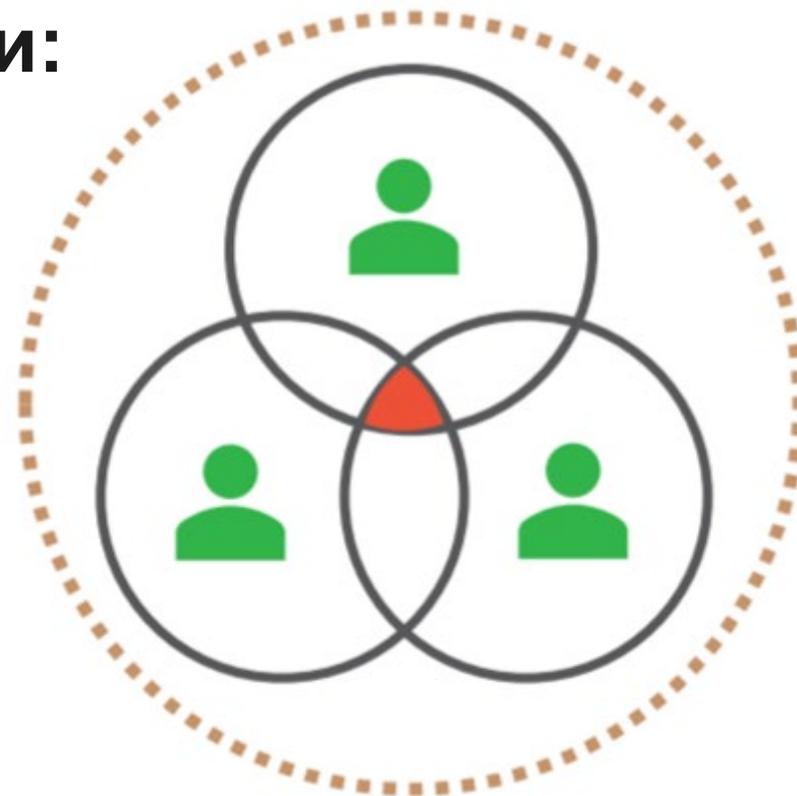


1. Ниже цена продажи
2. Выше себестоимость
(Зарабатывает каждый член кооператива, предоставивший сырье)
3. Маржа=неделимый фонд на развитие корпоратива
4. Маржа распределяется между участниками по итогам года

Цель проекта

Создание КООПЕРАТИВА с функциями:

- **Снабжения**
- **Сбыта (выход на b2b)**
- **Всей необходимой базы регламентирующих документов**
- **Консультации в юридических, бухгалтерский, технических вопросах**



Емкость рынка мяса птицы

Динамика потребления всех видов мяса в РФ на душу населения, кг/год*



*- Потребление на душу населения = (отечественное производство + импорт – экспорт)/численность населения по данным Росстата;

Рынок растущий

Потребление мяса птицы в России в год – 35 кг

Агломерация Екатеринбург – 2 333 131 человек

Емкость рынка в год – 81 659 585 кг

Емкость рынка в месяц – 6 805 тонн

Цель до конца проекта – 0,5% от емкости рынка – 34 тн продукции в месяц

Прогноз продаж - План сбыта

Проект

Детализация результатов - П-У.Объем продаж (руб.)

Все таблицы П-У.Объем продаж

	1.2025	2.2025	3.2025	4.2025	5.2025	6.2025	7.2025	8.2025	9.2025	10.2025	11.2025	12.2025	1.2026	2.2026	3.2026	4.2026	5.2026
Курица_Голень, Бедро, Окорочок_Крыло						856 000,00	2 583 643,49	2 599 382,27	2 615 216,92	2 631 148,04	2 647 176,20	2 663 302,01	2 977 251,16	2 995 387,68	3 013 634,68	3 031 992,84	3 050 462,83
Курица_Филе						1 177 000,00	2 467 020,69	2 482 049,04	2 497 168,94	2 512 380,94	2 527 685,61	2 543 083,51	3 070 290,26	3 088 993,54	3 107 810,76	3 126 742,62	3 145 789,79
▶ Курица_тушка						706 200,00	2 131 505,88	2 144 490,37	2 157 553,96	2 170 697,13	2 183 920,37	2 197 224,15	2 456 232,21	2 471 194,83	2 486 248,61	2 501 394,09	2 516 631,83
Перепела_тушка						160 500,00	538 259,06	541 537,97	544 836,86	548 155,84	551 495,04	554 854,58	837 351,89	842 452,78	847 584,75	852 747,99	857 942,67
Курица_Яйцо_стандарт	208 051,35	209 227,70	210 410,70	211 600,40	212 796,82	214 000,00	215 303,62	216 615,19	217 934,74	219 262,34	220 598,02	221 941,83	279 117,30	280 817,59	282 528,25	284 249,33	285 980,89
Курица_Яйцо_отборное	249 661,62	251 073,24	252 492,84	253 920,48	255 356,18	256 800,00	258 364,35	259 938,23	261 521,69	263 114,80	264 717,62	266 330,20	334 940,76	336 981,11	339 033,90	341 099,19	343 177,07
Перепела_Яйцо	145 635,94	146 459,39	147 287,49	148 120,28	148 957,77	149 800,00	150 712,54	151 630,63	152 554,32	153 483,64	154 418,61	155 359,28	195 382,11	196 572,32	197 769,78	198 974,53	200 186,62
Утка_тушка						214 000,00	717 678,75	722 050,63	726 449,15	730 874,46	735 326,72	739 806,11	1 116 469,18	1 123 270,38	1 130 113,01	1 136 997,31	1 143 923,56
Полуфабрикат под духовку_шашлык						1 177 000,00	2 960 424,83	2 978 458,85	2 996 602,72	3 014 857,13	3 033 222,73	3 051 700,22	3 582 005,30	3 603 825,80	3 625 779,23	3 647 866,38	3 670 088,09
ИТОГО	603 348,91	606 780,33	610 191,04	613 641,15	617 110,77	4 911 300,00	12 022 913,19	12 096 153,17	12 169 839,30	12 243 974,31	12 318 560,93	12 393 601,90	14 849 040,15	14 939 496,05	15 030 502,97	15 122 064,28	15 214 183,36

Детализация результатов - Объем продаж (ед.)

Все таблицы Объем продаж (ед.)

	6.2024	7.2024	8.2024	9.2024	10.2024	11.2024	12.2024	1.2025	2.2025	3.2025	4.2025	5.2025	6.2025	7.2025	8.2025	9.2025	10.2025	11.2025	12.2025	1.2026	2.2026	3.2026	4.2026	5.2026
▶ Курица_Голень, Бедро, Окорочок_Крыло(Кг.)													2 000,00	6 000,00	6 000,00	6 000,00	6 000,00	6 000,00	6 000,00	6 666,67	6 666,67	6 666,67	6 666,67	6 666,67
Курица_Филе(Кг.)													2 000,00	4 166,67	4 166,67	4 166,67	4 166,67	4 166,67	4 166,67	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00
Курица_тушка(Кг.)													2 000,00	6 000,00	6 000,00	6 000,00	6 000,00	6 000,00	6 000,00	6 666,67	6 666,67	6 666,67	6 666,67	6 666,67
Перепела_тушка(Шт.)													500,00	1 666,67	1 666,67	1 666,67	1 666,67	1 666,67	1 666,67	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00
Курица_Яйцо_стандарт(Дес.)								2 000,00	3 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00
Курица_Яйцо_отборное(Дес.)								2 000,00	3 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00
Перепела_Яйцо(Дес.)								2 000,00	3 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00
Утка_тушка(Кг.)													500,00	1 666,67	1 666,67	1 666,67	1 666,67	1 666,67	1 666,67	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00
Полуфабрикат под духовку_шашлык(Кг.)													2 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 833,33	5 833,33	5 833,33	5 833,33	5 833,33

План производства

Детализация результатов - Объемы производства (ед.)

Все таблицы | Объемы производства (ед.)

	6.2024	7.2024	8.2024	9.2024	10.2024	11.2024	12.2024	1.2025	2.2025	3.2025	4.2025	5.2025	6.2025	7.2025	8.2025	9.2025	10.2025	11.2025	12.2025	1.2026	2.2026	3.2026	4.2026	5.2026
► Курица_Голень, Бедро, Окорочок_Крыло(Кг.)													2 000,00	6 000,00	6 000,00	6 000,00	6 000,00	6 000,00	6 000,00	6 666,67	6 666,67	6 666,67	6 666,67	6 666,67
Курица_Филе(Кг.)													2 000,00	4 166,67	4 166,67	4 166,67	4 166,67	4 166,67	4 166,67	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00
Курица_тушка(Кг.)													2 000,00	6 000,00	6 000,00	6 000,00	6 000,00	6 000,00	6 000,00	6 666,67	6 666,67	6 666,67	6 666,67	6 666,67
Перепела_тушка(Шт.)													500,00	1 666,67	1 666,67	1 666,67	1 666,67	1 666,67	1 666,67	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00
Курица_Яйцо_стандарт(Дес.)						2 000,00	3 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00
Курица_Яйцо_отборное(Дес.)						2 000,00	3 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00
Перепела_Яйцо(Дес.)						2 000,00	3 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00
Утка_тушка(Кг.)													500,00	1 666,67	1 666,67	1 666,67	1 666,67	1 666,67	1 666,67	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00
Полуфабрикат под духовку_шашлык(Кг.)								8 333,33	8 333,33	8 333,33	8 333,33	8 333,33	8 333,33	8 333,33	8 333,33	8 333,33	8 333,33	8 333,33	8 333,33	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00

Маркетинговая стратегия

Канал продаж

Сайт компании

Ярмарки, выставки

Сетевые магазины (Жизнь-март, Вкусвил, Фермерские продукты)

Цель

Узнаваемость бренда

Узнаваемость бренда

Продажи основного объема продукции

Общие издержки

Управление | Производство | **Маркетинг**

Название	руб.	\$ US
Маркетинг-реклама	190 000,00	
Торговый знак	80 000,00	
Сертификация	160 000,00	

Описание

Периодические выплаты
Ежемесячно

Разовая выплата
01.06.2024

Сложная схема выплат

В течение

всего проекта

периода производства

периода с 1 по 1 мес.

Задержка платежей: 0 дн.

Инфляция... Налоги/Учет... Сезонные изменения...

План персонала

Управление | Производство | **Маркетинг**

Должность	Кол-во	Зарпл.(руб.)	Зарпл.(\$ US)
Менеджер	1	30 000,00	

Менеджер - Описание

Периодические выплаты
Ежемесячно

Разовая выплата
01.06.2024

Сложная схема выплат

В течение

всего проекта

периода производства

периода с 8 по 24 мес.

Кол-во персонала по схеме

Задержка платежей: 0 дн.

Учет... Сезонные изменения...

План по персоналу

План персонала

Управление | Производство | Маркетинг

Должность	Кол-во	Зарпл.(руб.)	Зарпл.(\$ US)
Председатель	1	20 000,00	
Бухгалтер	1	10 000,00	

Бухгалтер - Описание

Периодические выплаты
Ежемесячно

Разовая выплата
01.06.2024

Сложная схема выплат
Схема...

В течение

всего проекта

периода производства

периода с 8 по 24 мес.

Кол-во персонала по схеме Кол-во...

Задержка платежей: 0 дн.

Учет... Сезонные изменения...

План персонала

Управление | Производство | Маркетинг

Должность	Кол-во	Зарпл.(руб.)	Зарпл.(\$ US)
Ветеринар	1	100 000,00	
Рабочий	3	60 000,00	
Водитель	1	60 000,00	

Ветеринар - Описание

Периодические выплаты
Ежемесячно

Разовая выплата
01.06.2024

Сложная схема выплат
Схема...

В течение

всего проекта

периода производства

периода с 9 по 24 мес.

Кол-во персонала по схеме Кол-во...

Задержка платежей: 0 дн.

Учет... Сезонные изменения...

План персонала

Управление | Производство | Маркетинг

Должность	Кол-во	Зарпл.(руб.)	Зарпл.(\$ US)
Менеджер	1	30 000,00	

Общие издержки - управление

Общие издержки

Управление | Производство | Маркетинг

Название	руб.	\$ US
▶ Банковское обслуживание	500,00	
СКБ-контур отчетность	30 000,00	
Членские взносы ревсоюз	52 000,00	
Аренда земли	150 000,00	

Банковское обслуживание - Описание

Периодические выплаты
Ежемесячно

Разовая выплата
01.06.2024

Сложная схема выплат
Схема...

В течение
 всего проекта
 периода производства
 периода с 4 по 5 мес.

Задержка платежей: 0 дн.

Инфляция... Налоги/Учет... Сезонные изменения...

OK
Отменить
Справка

Общие издержки-производство

Общие издержки

Управление | Производство | Маркетинг

	Название	руб.	\$ US
▶	Коммунальные платежи	150 000,00	
	Прочие издержки	310 000,00	

Коммунальные платежи - Описание

Периодические выплаты
Ежемесячно

Разовая выплата
01.06.2024

Сложная схема выплат
Схема... Задержка платежей: 0 дн.

Инфляция... Налоги/Учет... Сезонные изменения...

В течение

всего проекта

периода производства

периода с 1 по 1 мес.

OK
Отменить
Справка

Общие издержки-маркетинг

Общие издержки

Управление | Производство | **Маркетинг**

	Название	руб.	\$ US
▶	Маркетинг	190 000,00	
	Торговый знак	80 000,00	
	Сертификация	160 000,00	

Маркетинг - Описание

Периодические выплаты
Ежемесячно

Разовая выплата
01.06.2024

Сложная схема выплат
Схема...

В течение

всего проекта

периода производства

периода с 1 по 1 мес.

Задержка платежей: 0 дн.

Инфляция... Налоги/Учет... Сезонные изменения...

OK
Отменить
Справка

Финансовый план. Налоги

Детализация результатов - К-Ф.Налоговые выплаты (руб.)

Все таблицы | К-Ф.Налоговые выплаты

	7.2024	8.2024	9.2024	10.2024	11.2024	12.2024	1.2025	2.2025	3.2025	4.2025	5.2025	6.2025	7.2025	8.2025	9.2025	10.2025	11.2025	12.2025	1.2026	2.2026	3.2026	4.2026	5.2026	
▶ Налог на прибыль																								
Прибыль для УСН	120,00	789,80	804,60	120,00	120,00	5 965,83	8 999,35	6 033,49	1 126 524,98	6 101,91	6 136,41	6 171,11	49 113,00	120 229,13		185 242,22	248 591,38	323 946,24	329 201,76	394 247,09	397 120,33	398 377,85	402 618,50	
Налог на имущество																								
Страховые взносы								18 724,62	50 214,65	69 435,53	126 960,24	127 678,09	128 400,00	115 448,25	108 307,59	108 967,37	109 631,17	107 587,70	87 444,87	133 976,30	134 792,45	135 613,56	136 439,68	
Взносы на страховани								124,83	334,76	462,90	846,40	851,19	856,00	861,21	866,46	871,74	877,05	882,39	887,77	893,18	898,62	904,09	909,60	
ИТОГО	120,00	789,80	804,60	120,00	120,00	5 965,83	8 999,35	24 882,94	1 177 074,39	76 000,35	133 943,05	134 700,38	178 369,00	236 538,60	109 174,06	295 081,33	359 099,60	432 416,33	417 534,40	529 116,57	532 811,39	534 895,50	539 967,78	

Финансовый план. Затраты по кредиту

Займы

Название	Дата	Сумма(руб.)	мм(\$ L)	Срок
Кредит 1	01.01.2025	2 300 000,00		12 м
Целевой взнос возврат	01.09.2024	50 000,00		12 м
Целевой взнос возврат	01.10.2024	31 000,00		12 м
Целевой взнос возврат	01.11.2024	114 000,00		12 м
Кредит 2	01.05.2025	1 550 000,00		12 м

Кредит 1 - Описание

Выплаты процентов | Поступления | Возврат

Ставка: 20,00 % Формула... Капитализация

Регулярные Ежемесячно Отсрочка первой выплаты 1 мес.

Разовые Формула... Задолженность выплачивается Равномерно

Детально Схема... Учитывать календарь

Отнесение процентов: На затраты

Займы

Название	Дата	Сумма(руб.)	мм(\$ L)	Срок
Кредит 1	01.01.2025	2 300 000,00		12 м
Целевой взнос возврат	01.09.2024	50 000,00		12 м
Целевой взнос возврат	01.10.2024	31 000,00		12 м
Целевой взнос возврат	01.11.2024	114 000,00		12 м
Кредит 2	01.05.2025	1 550 000,00		12 м

Кредит 1 - Описание

Выплаты процентов | Поступления | Возврат

Одной суммой

Использовать схему Формула...

Детально Схема...

Госфинансирование

Займы

Название	Дата	Сумма(руб.)	мм(\$ L)	Срок
Кредит 1	01.01.2025	2 300 000,00		12 м
Целевой взнос возврат	01.09.2024	50 000,00		12 м
Целевой взнос возврат	01.10.2024	31 000,00		12 м
Целевой взнос возврат	01.11.2024	114 000,00		12 м
Кредит 2	01.05.2025	1 550 000,00		12 м

Кредит 1 - Описание

Выплаты процентов | Поступления | Возврат

В конце

Регулярно, с 2 месяца, Ежемесячно

Разовыми выплатами Формула...

Детально Схема...

Финансовый план. Затраты по кредиту

Займы

Название	Дата	Сумма(руб.)	мм(\$ L	Срок
Кредит 1	01.01.2025	2 300 000,00		12 м
▶ Целевой взнос возврат	01.09.2024	50 000,00		12 м
Целевой взнос возврат	01.10.2024	31 000,00		12 м
Целевой взнос возврат	01.11.2024	114 000,00		12 м
Кредит 2	01.05.2025	1 550 000,00		12 м

Целевой взнос возвратный 1 - Описание

Выплаты процентов | Поступления | **Возврат**

В конце

Регулярно, с 1 месяца, Ежемесячно

Разовыми выплатами

Детально

Займы

Название	Дата	Сумма(руб.)	мм(\$ L	Срок
Кредит 1	01.01.2025	2 300 000,00		12 м
▶ Целевой взнос возврат	01.09.2024	50 000,00		12 м
Целевой взнос возврат	01.10.2024	31 000,00		12 м
Целевой взнос возврат	01.11.2024	114 000,00		12 м
Кредит 2	01.05.2025	1 550 000,00		12 м

Целевой взнос возвратный 1 - Описание

Выплаты процентов | Поступления | **Возврат**

Одной суммой

Использовать схему

Детально

Госфинансирование

Займы

Название	Дата	Сумма(руб.)	мм(\$ L	Срок
Кредит 1	01.01.2025	2 300 000,00		12 м
▶ Целевой взнос возврат	01.09.2024	50 000,00		12 м
Целевой взнос возврат	01.10.2024	31 000,00		12 м
Целевой взнос возврат	01.11.2024	114 000,00		12 м
Кредит 2	01.05.2025	1 550 000,00		12 м

Целевой взнос возвратный 1 - Описание

Выплаты процентов | Поступления | **Возврат**

В конце

Регулярно, с 1 месяца, Ежемесячно

Разовыми выплатами

Детально

Финансовый план. Затраты по кредиту

Займы

Название	Дата	Сумма(руб.)	ммм(\$ L)	Срок
Кредит 1	01.01.2025	2 300 000,00		12 м
Целевой взнос возврат	01.09.2024	50 000,00		12 м
Целевой взнос возврат	01.10.2024	31 000,00		12 м
Целевой взнос возврат	01.11.2024	114 000,00		12 м
Кредит 2	01.05.2025	1 550 000,00		12 м

Целевой взнос возвратный 2 - Описание

Выплаты процентов | Поступления | Возврат

В конце

Регулярно, с 1 месяца, Ежемесячно

Разовыми выплатами

Детально

Займы

Название	Дата	Сумма(руб.)	ммм(\$ L)	Срок
Кредит 1	01.01.2025	2 300 000,00		12 м
Целевой взнос возврат	01.09.2024	50 000,00		12 м
Целевой взнос возврат	01.10.2024	31 000,00		12 м
Целевой взнос возврат	01.11.2024	114 000,00		12 м
Кредит 2	01.05.2025	1 550 000,00		12 м

Целевой взнос возвратный 2 - Описание

Выплаты процентов | Поступления | Возврат

Одной суммой

Использовать схему

Детально

Госфинансирование

Займы

Название	Дата	Сумма(руб.)	ммм(\$ L)	Срок
Кредит 1	01.01.2025	2 300 000,00		12 м
Целевой взнос возврат	01.09.2024	50 000,00		12 м
Целевой взнос возврат	01.10.2024	31 000,00		12 м
Целевой взнос возврат	01.11.2024	114 000,00		12 м
Кредит 2	01.05.2025	1 550 000,00		12 м

Целевой взнос возвратный 2 - Описание

Выплаты процентов | Поступления | Возврат

В конце

Регулярно, с 1 месяца, Ежемесячно

Разовыми выплатами

Детально

Финансовый план. Затраты по кредиту

The image displays three overlapping screenshots of a software interface for loan management, titled "Займы" (Loans). Each window shows a table of loans and a detailed view of a specific loan's repayment schedule.

Table 1 (Top Left):

Название	Дата	Сумма(руб.)	мм(\$ L)	Срок
Кредит 1	01.01.2025	2 300 000,00		12 м
Целевой взнос возврат	01.09.2024	50 000,00		12 м
Целевой взнос возврат	01.10.2024	31 000,00		12 м
Целевой взнос возврат	01.11.2024	114 000,00		12 м
Кредит 2	01.05.2025	1 550 000,00		12 м

Table 2 (Top Right):

Название	Дата	Сумма(руб.)	мм(\$ L)	Срок
Кредит 1	01.01.2025	2 300 000,00		12 м
Целевой взнос возврат	01.09.2024	50 000,00		12 м
Целевой взнос возврат	01.10.2024	31 000,00		12 м
Целевой взнос возврат	01.11.2024	114 000,00		12 м
Кредит 2	01.05.2025	1 550 000,00		12 м

Table 3 (Bottom):

Название	Дата	Сумма(руб.)	мм(\$ L)	Срок
Кредит 1	01.01.2025	2 300 000,00		12 м
Целевой взнос возврат	01.09.2024	50 000,00		12 м
Целевой взнос возврат	01.10.2024	31 000,00		12 м
Целевой взнос возврат	01.11.2024	114 000,00		12 м
Кредит 2	01.05.2025	1 550 000,00		12 м

Repayment Schedule Details (Left and Bottom Windows):

Целевой взнос возвратный 3 - Описание

Выплаты процентов | Поступления | Возврат

В конце

Регулярно, с 1 месяца, Ежемесячно

Разовыми выплатами [Формула...]

Детально [Схема...]

Repayment Schedule Details (Right Window):

Целевой взнос возвратный 3 - Описание

Выплаты процентов | Поступления | Возврат

Одной суммой

Использовать схему [Формула...]

Детально [Схема...]

Финансовый план. Затраты по кредиту

Займы

Название	Дата	Сумма(руб.)	мм(\$ L	Срок
Кредит 1	01.01.2025	2 300 000,00		12 м
Целевой взнос возврат	01.09.2024	50 000,00		12 м
Целевой взнос возврат	01.10.2024	31 000,00		12 м
Целевой взнос возврат	01.11.2024	114 000,00		12 м
▶ Кредит 2	01.05.2025	1 550 000,00		12 м

Кредит 2 - Описание

Выплаты процентов | Поступления | Возврат

В конце

Регулярно, с 2 месяца, Ежемесячно

Разовыми выплатами

Детально

Займы

Название	Дата	Сумма(руб.)	мм(\$ L	Срок
Кредит 1	01.01.2025	2 300 000,00		12 м
Целевой взнос возврат	01.09.2024	50 000,00		12 м
Целевой взнос возврат	01.10.2024	31 000,00		12 м
Целевой взнос возврат	01.11.2024	114 000,00		12 м
▶ Кредит 2	01.05.2025	1 550 000,00		12 м

Кредит 2 - Описание

Выплаты процентов | Поступления | Возврат

Одной суммой

Использовать схему

Детально

Госфинансирование

Займы

Название	Дата	Сумма(руб.)	мм(\$ L	Срок
Кредит 1	01.01.2025	2 300 000,00		12 м
Целевой взнос возврат	01.09.2024	50 000,00		12 м
Целевой взнос возврат	01.10.2024	31 000,00		12 м
Целевой взнос возврат	01.11.2024	114 000,00		12 м
▶ Кредит 2	01.05.2025	1 550 000,00		12 м

Кредит 2 - Описание

Выплаты процентов | Поступления | Возврат

В конце

Регулярно, с 2 месяца, Ежемесячно

Разовыми выплатами

Детально

Финансовый план. Затраты по кредиту

Другие поступления

Название	руб.	\$ US
Субсидия	17 000 000,00	
Членские взносы - вступительные	12 000,00	

Субсидия - Описание

Периодические поступления Ежемесячно

В течение

всего проекта

периода производства

периода с 1 по 1 мес.

Разовое поступление 01.02.2025

Сложная схема поступлений Схема...

Отнести на статью

Другие доходы

Сбыт

Налоги...

Инфляция...

OK

Отменить

Справка

Другие поступления

Название	руб.	\$ US
Субсидия	17 000 000,00	
Членские взносы - вступительные	12 000,00	

Членские взносы - вступительные - Описание

Периодические поступления Ежемесячно

В течение

всего проекта

периода производства

периода с 1 по 5 мес.

Разовое поступление 01.06.2024

Сложная схема поступлений Схема...

Отнести на статью

Другие доходы

Сбыт

Налоги...

Инфляция...

OK

Отменить

Справка

Финансовый план. Отчет о прибылях и убытках

Прибыли-убытки (руб.)																		
	6.2024	7.2024	8.2024	9.2024	10.2024	11.2024	12.2024	1.2025	2.2025	3.2025	4.2025	5.2025	6.2025	7.2025	8.2025	9.2025	10.2025	11.2025
▶ Валовый объем продаж						596 583,50	899 935,00	603 348,91	606 760,33	610 191,04	613 641,15	617 110,77	4 911 300,00	12 022 913,19	12 096 153,17	12 169 839,30	12 243 974,31	12 318 560,93
Потери																		
Налоги с продаж																		
Чистый объем продаж						596 583,50	899 935,00	603 348,91	606 760,33	610 191,04	613 641,15	617 110,77	4 911 300,00	12 022 913,19	12 096 153,17	12 169 839,30	12 243 974,31	12 318 560,93
Материалы и комплектующие						452 580,58	682 709,31	457 712,96	460 300,94	462 903,55	465 520,87	468 152,99	2 814 431,54	6 913 746,27	6 953 393,89	6 990 383,39	7 031 924,24	7 069 844,74
Сдельная зарплата																		
Суммарные прямые издержки						452 580,58	682 709,31	457 712,96	460 300,94	462 903,55	465 520,87	468 152,99	2 814 431,54	6 913 746,27	6 953 393,89	6 990 383,39	7 031 924,24	7 069 844,74
Валовая прибыль						144 002,91	217 225,69	145 635,94	146 459,39	147 287,49	148 120,28	148 957,77	2 096 868,46	5 109 166,93	5 142 759,28	5 179 455,91	5 212 050,07	5 248 716,19
Налог на имущество																		
Административные издержки	500,00	502,83	505,67	26 952,05	511,40	15 943,18	517,20	520,13	523,07	11 046,56	11 109,02	11 171,83	11 235,00	11 303,44	11 372,30	11 441,57	40 015,38	28 126,25
Производственные издержки								322 479,59		10 520,54	10 580,02	10 639,84	10 700,00	10 765,18	10 830,76	10 896,74	10 963,12	11 029,90
Маркетинговые издержки						10 285,92	10 344,08	10 402,57	198 766,31	10 520,54	10 580,02	31 919,52	10 700,00	10 765,18	10 830,76	10 896,74	32 889,35	11 029,90
Зарплата административного персонала								40 632,43	40 862,17	41 093,21	41 325,56	41 559,22	41 794,20	42 048,80	42 304,95	42 562,66	42 821,93	43 082,79
Зарплата производственного персонала									136 207,23	219 163,79	468 356,32	471 004,47	473 667,60	462 819,12	457 794,54	460 583,29	463 389,02	463 500,54
Зарплата маркетингового персонала								40 632,43	40 862,17	41 093,21	41 325,56	41 559,22	41 794,20	42 048,80	42 304,95	42 562,66	42 821,93	43 082,79
Суммарные постоянные издержки	500,00	502,83	505,67	26 952,05	511,40	26 229,10	10 861,28	414 667,14	417 220,96	333 437,84	583 276,49	607 854,10	589 891,00	579 750,51	575 438,25	578 943,65	632 900,73	599 852,17
Амортизация																		
Проценты по кредитам				416,67	675,00	1 625,00	1 625,00	39 958,33	39 958,33	36 473,48	32 988,64	55 337,12	51 435,61	45 602,27	39 768,94	33 935,61	27 843,94	21 060,61
Суммарные непроизводственные издержки				416,67	675,00	1 625,00	1 625,00	39 958,33	39 958,33	36 473,48	32 988,64	55 337,12	51 435,61	45 602,27	39 768,94	33 935,61	27 843,94	21 060,61
Другие доходы	12 000,00	12 000,00	12 000,00	12 000,00	12 000,00				17 000 000,00									
Другие издержки	10 000,00			50 819,67	49 180,33	200 000,00				5 807 692,31	692 307,69				1 000 000,00	1 000 000,00	1 000 000,00	
Убытки предыдущих периодов					66 188,39	104 555,12	188 406,31		308 989,53		6 030 316,14	7 190 768,69	7 705 002,14	6 249 460,28	1 765 646,15			
Прибыль до выплаты налога	1 500,00	11 497,17	11 494,33	-66 188,39	-38 366,73	-83 851,19	204 739,40	-308 989,53	16 689 280,10	-6 030 316,14	-1 160 452,54	-514 233,45	1 455 541,86	4 483 814,14	3 527 552,09	3 566 576,66	3 551 305,39	4 627 803,41
Суммарные издержки, отнесенные на прибыль																		
Прибыль от курсовой разницы																		
Налогооблагаемая прибыль	1 500,00	11 497,17	11 494,33				16 333,09		16 380 290,57						1 761 905,94	3 566 576,66	3 551 305,39	4 627 803,41
Налог на прибыль	105,00	804,80	804,60				1 143,32		1 146 620,34						123 333,42	249 660,37	248 591,38	323 946,24
Чистая прибыль	1 395,00	10 692,37	10 689,73	-66 188,39	-38 366,73	-83 851,19	203 596,09	-308 989,53	15 542 659,76	-6 030 316,14	-1 160 452,54	-514 233,45	1 455 541,86	4 483 814,14	3 404 218,67	3 316 916,29	3 302 714,02	4 303 857,17

Финансовый план. Отчет о прибылях и убытках

Прибыли-убытки (руб.)	3.2025	4.2025	5.2025	6.2025	7.2025	8.2025	9.2025	10.2025	11.2025	12.2025	1.2026	2.2026	3.2026	4.2026	5.2026
▶ Валовый объем продаж	610 191,04	613 641,15	617 110,77	4 911 300,00	12 022 913,19	12 096 153,17	12 169 839,30	12 243 974,31	12 318 560,93	12 393 601,90	14 849 040,15	14 939 496,05	15 030 502,97	15 122 064,28	15 214 183,36
Потери															
Налоги с продаж															
Чистый объем продаж	610 191,04	613 641,15	617 110,77	4 911 300,00	12 022 913,19	12 096 153,17	12 169 839,30	12 243 974,31	12 318 560,93	12 393 601,90	14 849 040,15	14 939 496,05	15 030 502,97	15 122 064,28	15 214 183,36
Материалы и комплектующие	462 903,55	465 520,87	468 152,99	2 814 431,54	6 913 746,27	6 953 393,89	6 990 383,39	7 031 924,24	7 069 844,74	7 109 429,97	8 592 035,45	8 640 044,05	8 689 060,32	8 741 196,26	8 790 444,73
Сдельная зарплата															
Суммарные прямые издержки	462 903,55	465 520,87	468 152,99	2 814 431,54	6 913 746,27	6 953 393,89	6 990 383,39	7 031 924,24	7 069 844,74	7 109 429,97	8 592 035,45	8 640 044,05	8 689 060,32	8 741 196,26	8 790 444,73
Валовая прибыль	147 287,49	148 120,28	148 957,77	2 096 868,46	5 109 166,93	5 142 759,28	5 179 455,91	5 212 050,07	5 248 716,19	5 284 171,93	6 257 004,70	6 299 451,99	6 341 442,65	6 380 868,03	6 423 738,63
Налог на имущество															
Административные издержки	11 046,56	11 109,02	11 171,83	11 235,00	11 303,44	11 372,30	11 441,57	40 015,38	28 126,25	11 651,95	11 722,93	11 794,34	11 866,19	11 938,47	12 011,20
Производственные издержки	10 520,54	10 580,02	10 639,84	10 700,00	10 765,18	10 830,76	10 896,74	10 963,12	11 029,90	11 097,09	11 164,69	11 232,70	11 301,13	11 369,97	11 439,24
Маркетинговые издержки	10 520,54	10 580,02	31 919,52	10 700,00	10 765,18	10 830,76	10 896,74	32 889,35	11 029,90	11 097,09	11 164,69	11 232,70	33 903,39	11 369,97	11 439,24
Зарплата административного персонала	41 093,21	41 325,56	41 559,22	41 794,20	42 048,80	42 304,95	42 562,66	42 821,93	43 082,79	43 345,24	43 609,29	43 874,94	44 142,21	44 411,12	44 681,65
Зарплата производственного персонала	219 163,79	468 356,32	471 004,47	473 667,60	462 819,12	457 794,54	460 583,29	463 389,02	463 500,54	445 525,83	494 238,58	497 249,33	500 278,43	503 325,97	506 392,08
Зарплата маркетингового персонала	41 093,21	41 325,56	41 559,22	41 794,20	42 048,80	42 304,95	42 562,66	42 821,93	43 082,79	43 345,24	43 609,29	43 874,94	44 142,21	44 411,12	44 681,65
Суммарные постоянные издержки	333 437,84	583 276,49	607 854,10	589 891,00	579 750,51	575 438,25	578 943,65	632 900,73	599 852,17	566 062,44	615 509,46	619 258,96	645 633,56	626 826,62	630 645,06
Амортизация															
Проценты по кредитам	36 473,48	32 988,64	55 337,12	51 435,61	45 602,27	39 768,94	33 935,61	27 843,94	21 060,61	15 227,27	9 393,94	7 045,45	4 696,97	2 348,48	
Суммарные непроизводственные издержки	36 473,48	32 988,64	55 337,12	51 435,61	45 602,27	39 768,94	33 935,61	27 843,94	21 060,61	15 227,27	9 393,94	7 045,45	4 696,97	2 348,48	
Другие доходы															
Другие издержки	5 807 692,31	692 307,69				1 000 000,00	1 000 000,00	1 000 000,00							
Убытки предыдущих периодов		6 030 316,14	7 190 768,69	7 705 002,14	6 249 460,28	1 765 646,15									
Прибыль до выплаты налога	-6 030 316,14	-1 160 452,54	-514 233,45	1 455 541,86	4 483 814,14	3 527 552,09	3 566 576,66	3 551 305,39	4 627 803,41	4 702 882,22	5 632 101,30	5 673 147,58	5 691 112,12	5 751 692,92	5 793 093,57
Суммарные издержки, отнесенные на прибыль															
Прибыль от курсовой разницы															
Налогооблагаемая прибыль						1 761 905,94	3 566 576,66	3 551 305,39	4 627 803,41	4 702 882,22	5 632 101,30	5 673 147,58	5 691 112,12	5 751 692,92	5 793 093,57
Налог на прибыль						123 333,42	249 660,37	248 591,38	323 946,24	329 201,76	394 247,09	397 120,33	398 377,85	402 618,50	405 516,55
Чистая прибыль	-6 030 316,14	-1 160 452,54	-514 233,45	1 455 541,86	4 483 814,14	3 404 218,67	3 316 916,29	3 302 714,02	4 303 857,17	4 373 680,47	5 237 854,21	5 276 027,25	5 292 734,27	5 349 074,42	5 387 577,02

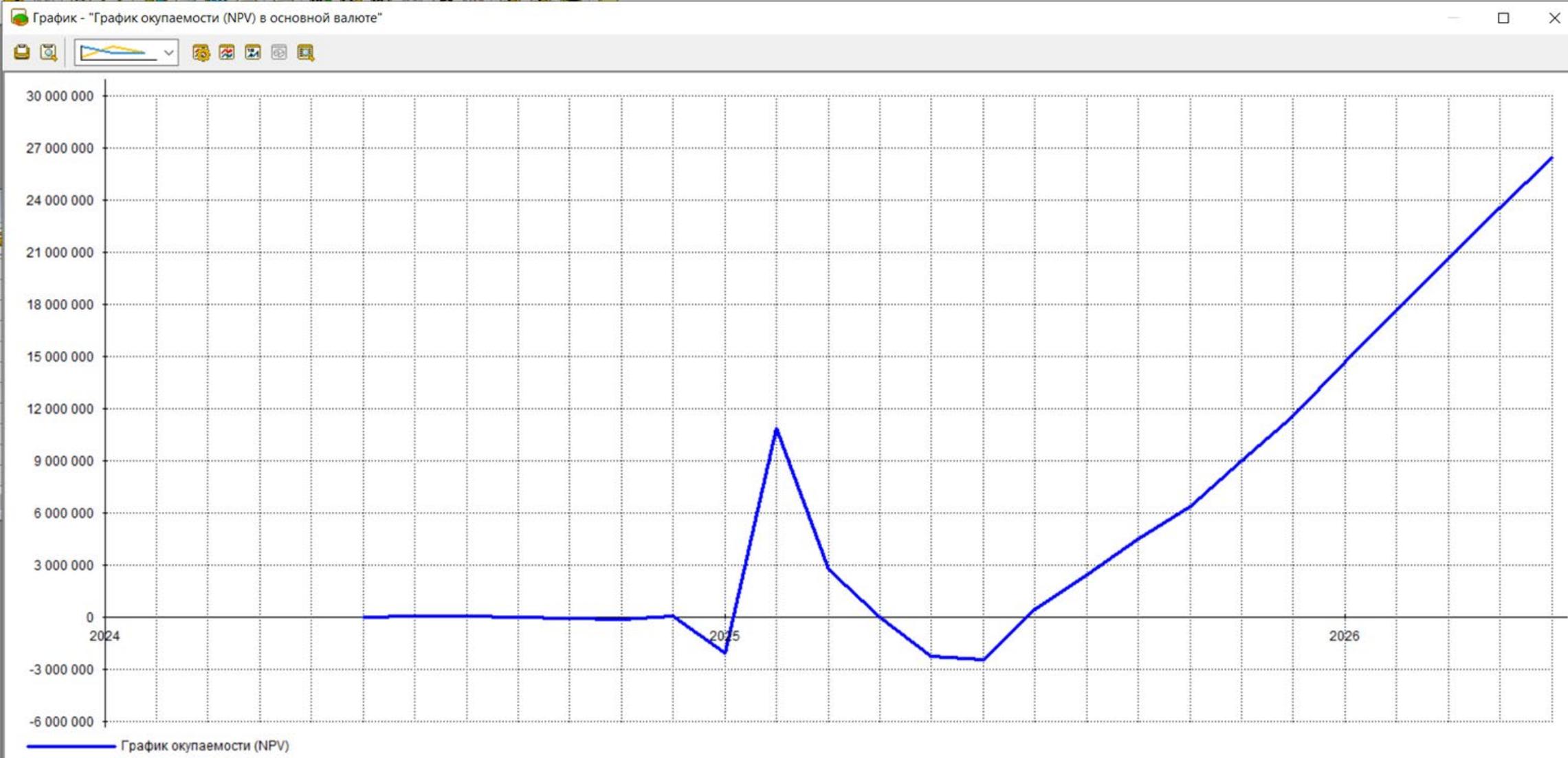
Финансовый план. БДДС

Кэш-фло (руб.)	6.2024	7.2024	8.2024	9.2024	10.2024	11.2024	12.2024	1.2025	2.2025	3.2025	4.2025	5.2025	6.2025	7.2025	8.2025	9.2025	10.2025
▶ Поступления от продаж						596 583,50	899 935,00	603 348,91	606 760,33	610 191,04	613 641,15	617 110,77	4 911 300,00	12 022 913,19	12 096 153,17	12 169 839,30	12 243 974,31
Затраты на материалы и комплектующие						452 580,58	682 709,31	2 572 901,66	2 587 449,22	2 602 079,04	2 616 791,57	2 631 587,29	4 482 452,92	7 833 553,22	7 881 272,88	7 929 283,22	7 977 586,04
Затраты на сдельную заработную плату																	
Суммарные прямые издержки						452 580,58	682 709,31	2 572 901,66	2 587 449,22	2 602 079,04	2 616 791,57	2 631 587,29	4 482 452,92	7 833 553,22	7 881 272,88	7 929 283,22	7 977 586,04
Общие издержки	500,00	502,83	505,67	26 952,05	511,40	26 229,10	10 861,28	333 402,28	199 289,38	32 087,63	32 269,06	53 731,20	32 635,00	32 833,80	33 033,82	33 235,05	83 867,84
Затраты на персонал								62 415,40	167 382,16	231 451,77	423 200,79	425 593,63	428 000,00	430 607,25	433 230,38	435 869,49	438 524,67
Суммарные постоянные издержки	500,00	502,83	505,67	26 952,05	511,40	26 229,10	10 861,28	395 817,69	366 671,54	263 539,41	455 469,85	479 324,83	460 635,00	463 441,05	466 264,19	469 104,54	522 392,52
Вложения в краткосрочные ценные бумаги																	
Доходы по краткосрочным ценным бумагам																	
Другие поступления	12 000,00	12 000,00	12 000,00	12 000,00	12 000,00				17 000 000,00								
Другие выплаты																	
Налоги		120,00	789,80	804,60	120,00	120,00	5 965,83	8 999,35	24 882,94	1 177 074,39	76 000,35	133 943,05	134 700,38	178 369,00	236 538,60	109 174,06	295 081,33
Кэш-фло от операционной деятельности	11 500,00	11 377,17	10 704,53	-15 756,65	11 368,60	117 653,81	200 398,57	-2 374 369,79	14 627 756,62	-3 432 501,80	-2 534 620,62	-2 627 744,40	-166 488,30	3 547 549,92	3 512 077,50	3 662 277,49	3 448 914,42
Затраты на приобретение активов																	
Другие издержки подготовительного периода	10 000,00			50 819,67	49 180,33	200 000,00				5 807 692,31	692 307,69				1 000 000,00	1 000 000,00	1 000 000,00
Поступления от реализации активов																	
Приобретение прав собственности (акций)																	
Продажа прав собственности																	
Доходы от инвестиционной деятельности																	
Кэш-фло от инвестиционной деятельности	-10 000,00			-50 819,67	-49 180,33	-200 000,00				-5 807 692,31	-692 307,69				-1 000 000,00	-1 000 000,00	-1 000 000,00
Собственный (акционерный) капитал																	
Займы			50 000,00	31 000,00	114 000,00			2 300 000,00				1 550 000,00					
Выплаты в погашение займов										209 090,91	209 090,91	209 090,91	259 090,91	350 000,00	350 000,00	350 000,00	381 000,00
Выплаты процентов по займам										41 818,18	38 333,33	34 848,48	35 113,64	56 060,61	50 227,27	44 393,94	41 660,61
Лизинговые платежи																	
Выплаты дивидендов																	
Кэш-фло от финансовой деятельности			50 000,00	31 000,00	114 000,00			2 300 000,00		-250 909,09	-247 424,24	1 306 060,61	-294 204,55	-406 060,61	-400 227,27	-394 393,94	-422 660,61
Баланс наличности на начало периода		1 500,00	12 877,17	23 581,70	7 005,37	193,64	31 847,45	232 246,02	157 876,23	14 785 632,85	5 294 529,66	1 820 177,10	498 493,31	37 800,46	3 179 289,77	5 291 140,00	7 559 023,55
Баланс наличности на конец периода	1 500,00	12 877,17	23 581,70	7 005,37	193,64	31 847,45	232 246,02	157 876,23	14 785 632,85	5 294 529,66	1 820 177,10	498 493,31	37 800,46	3 179 289,77	5 291 140,00	7 559 023,55	9 585 277,37

Финансовый план. БДДС

Кэш-фло (руб.)	3.2025	4.2025	5.2025	6.2025	7.2025	8.2025	9.2025	10.2025	11.2025	12.2025	1.2026	2.2026	3.2026	4.2026	5.2026
▶ Поступления от продаж	610 191,04	613 641,15	617 110,77	4 911 300,00	12 022 913,19	12 096 153,17	12 169 839,30	12 243 974,31	12 318 560,93	12 393 601,90	14 849 040,15	14 939 496,05	15 030 502,97	15 122 064,28	15 214 183,36
Затраты на материалы и комплектующие	2 602 079,04	2 616 791,57	2 631 587,29	4 482 452,92	7 833 553,22	7 881 272,88	7 929 283,22	7 977 586,04	8 026 183,10	8 075 076,20	9 803 762,43	9 863 484,00	9 923 569,39	9 984 020,79	10 044 840,45
Затраты на сдельную заработную плату															
Суммарные прямые издержки	2 602 079,04	2 616 791,57	2 631 587,29	4 482 452,92	7 833 553,22	7 881 272,88	7 929 283,22	7 977 586,04	8 026 183,10	8 075 076,20	9 803 762,43	9 863 484,00	9 923 569,39	9 984 020,79	10 044 840,45
Общие издержки	32 087,63	32 269,06	53 731,20	32 635,00	32 833,80	33 033,82	33 235,05	83 867,84	50 186,05	33 846,13	34 052,31	34 259,75	57 070,71	34 678,42	34 889,67
Затраты на персонал	231 451,77	423 200,79	425 593,63	428 000,00	430 607,25	433 230,38	435 869,49	438 524,67	441 196,03	443 883,67	446 587,67	449 308,15	452 045,20	454 798,93	457 569,42
Суммарные постоянные издержки	263 539,41	455 469,85	479 324,83	460 635,00	463 441,05	466 264,19	469 104,54	522 392,52	491 382,08	477 729,80	480 639,98	483 567,90	509 115,91	489 477,34	492 459,09
Вложения в краткосрочные ценные бумаги															
Доходы по краткосрочным ценным бумагам															
Другие поступления															
Другие выплаты															
Налоги	1 177 074,39	76 000,35	133 943,05	134 700,38	178 369,00	236 538,60	109 174,06	295 081,33	359 099,60	432 416,33	417 534,40	529 116,57	532 811,39	534 895,50	539 967,78
Кэш-фло от операционной деятельности	-3 432 501,80	-2 534 620,62	-2 627 744,40	-166 488,30	3 547 549,92	3 512 077,50	3 662 277,49	3 448 914,42	3 441 896,15	3 408 379,58	4 147 103,34	4 063 327,57	4 065 006,28	4 113 670,65	4 136 916,04
Затраты на приобретение активов															
Другие издержки подготовительного периода	5 807 692,31	692 307,69				1 000 000,00	1 000 000,00	1 000 000,00							
Поступления от реализации активов															
Приобретение прав собственности (акций)															
Продажа прав собственности															
Доходы от инвестиционной деятельности															
Кэш-фло от инвестиционной деятельности	-5 807 692,31	-692 307,69				-1 000 000,00	-1 000 000,00	-1 000 000,00							
Собственный (акционерный) капитал															
Займы			1 550 000,00												
Выплаты в погашение займов	209 090,91	209 090,91	209 090,91	259 090,91	350 000,00	350 000,00	350 000,00	381 000,00	464 000,00	350 000,00	350 000,00	140 909,09	140 909,09	140 909,09	140 909,09
Выплаты процентов по займам	41 818,18	38 333,33	34 848,48	35 113,64	56 060,61	50 227,27	44 393,94	41 660,61	44 127,27	26 893,94	21 060,61	11 742,42	9 393,94	7 045,45	4 696,97
Лизинговые платежи															
Выплаты дивидендов															
Кэш-фло от финансовой деятельности	-250 909,09	-247 424,24	1 306 060,61	-294 204,55	-406 060,61	-400 227,27	-394 393,94	-422 660,61	-508 127,27	-376 893,94	-371 060,61	-152 651,52	-150 303,03	-147 954,55	-145 606,06
Баланс наличности на начало периода	14 785 632,85	5 294 529,66	1 820 177,10	498 493,31	37 800,46	3 179 289,77	5 291 140,00	7 559 023,55	9 585 277,37	12 519 046,25	15 550 531,89	19 326 574,63	23 237 250,69	27 151 953,94	31 117 670,04
Баланс наличности на конец периода	5 294 529,66	1 820 177,10	498 493,31	37 800,46	3 179 289,77	5 291 140,00	7 559 023,55	9 585 277,37	12 519 046,25	15 550 531,89	19 326 574,63	23 237 250,69	27 151 953,94	31 117 670,04	35 108 980,01

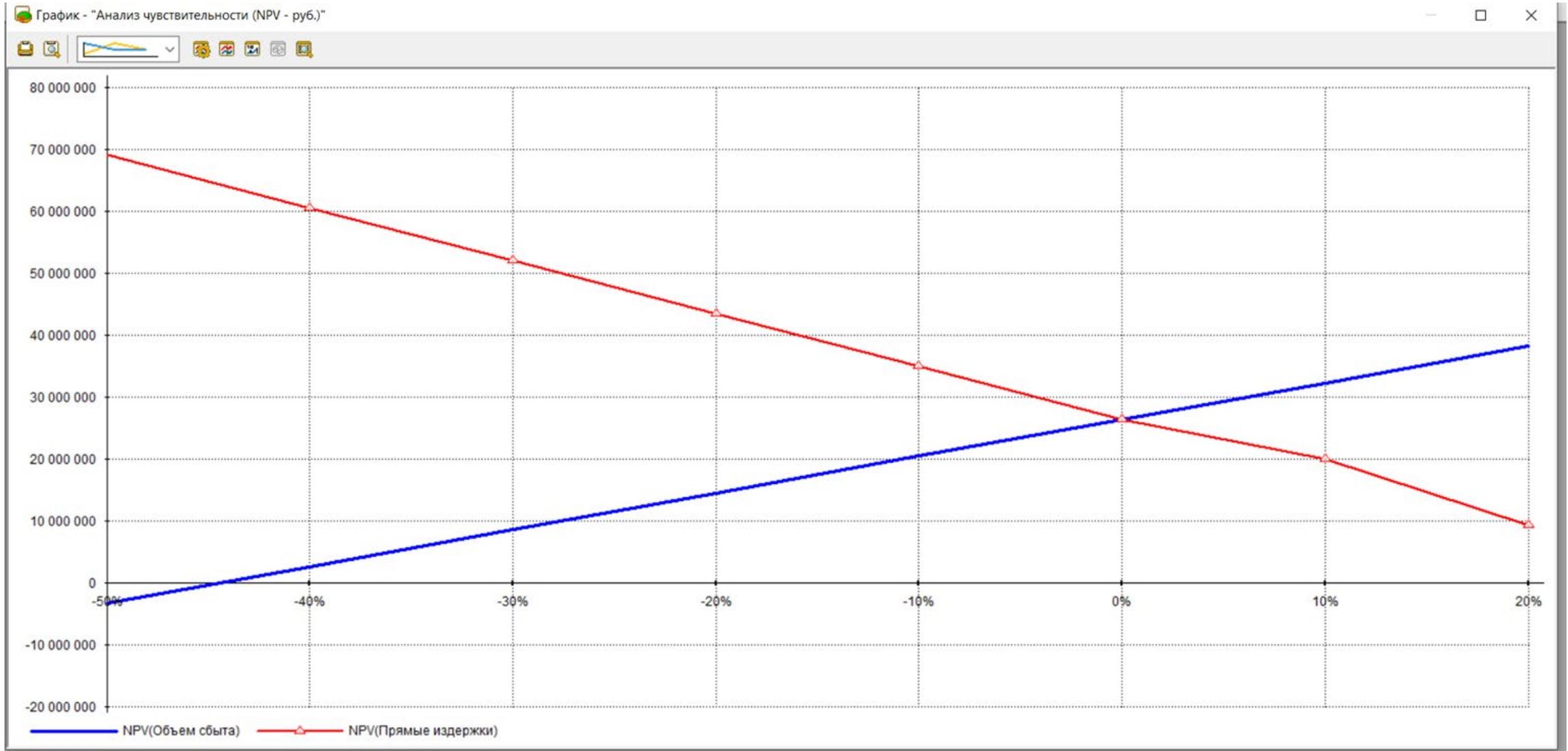
График окупаемости



Показатели эффективности проекта

Эффективность инвестиций	
Длительность проекта: 24 мес.	
Период расчета: 24 мес.	
Показатель	Рубли
Ставка дисконтирования, %	20,00
Период окупаемости - РВ, мес.	14
Дисконтированный период окупаемости - DPВ, мес.	14
Средняя норма рентабельности - ARR, %	147,67
▶ Чистый приведенный доход - NPV	26 434 886,98
Индекс прибыльности - PI	2,69
Внутренняя норма рентабельности - IRR, %	100
Модифицированная внутренняя норма рентабельности - MIRR, %	95,36

Анализ чувствительности - NPV



Оценка рисков

№	Наименование риска	Мероприятие	Вероятность (1-5)	Последствия (1-5)	Ранг риска
1	Ухудшение экономической ситуации в регионе (Снижение покупательской способности)	Постоянный мониторинг тенденций и трендов, определение MVP продукта, потребности аудитории для быстрой смены бизнес-модели	1	3	6
2	Копирование позиционирования конкурентами	Постоянный мониторинг тенденций и трендов, определение MVP продукта, потребности аудитории для быстрой смены бизнес-модели, лояльная аудитория	2	2	5
3	Разное видение стратегии развития партнерами	Прописать видение каждого собственника в диапазоне 1-5 лет, постоянно синхронизироваться на общих собраниях	3	3	3
4	Непопадание в область интересов целевой аудитории	поиск своей аудитории, постоянный мониторинг тенденций и трендов	2	3	4
5	Увеличение прямых издержек (фермеры сдают птицу дороже рынка)	Отслеживание закупочных и рыночных цен, увеличение каналов продаж	4	5	2
6	Уменьшение объемов сбыта (продажи будут меньше запланированных)	Увеличение каналов продаж, активная работа над узнаваемостью бренда, четкое позиционирование	5	5	1

Выводы

1. Для реализации цели необходимо 25 участников кооператива.
2. Высокая зависимость от прямых издержек и объема сбыта, которым необходимо уделить особое внимание.
3. При получении гранта окупаемость проекта наступит через 14 месяцев.
4. Все заемные средства от фермеров подсчитаны к возврату до окончания проекта.
5. Создание кооператива позволит всем участникам выйти на новый рынок b2b, увеличить прибыль.

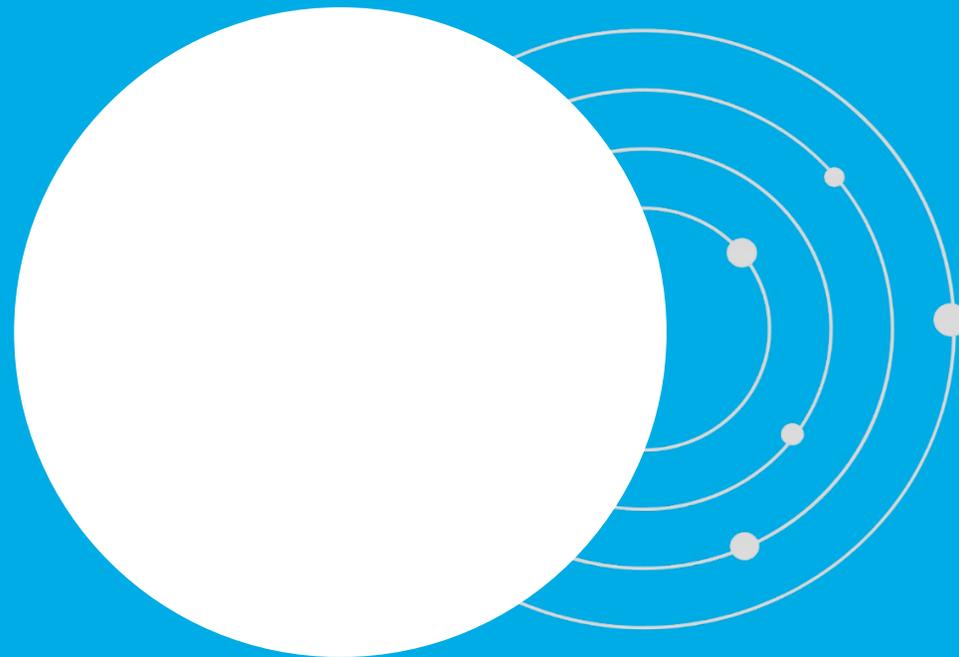


Уральский
федеральный
университет
имени первого Президента
России Б.Н.Ельцина
Бизнес-школа



Президентская программа
Подготовки управленческих
кадров

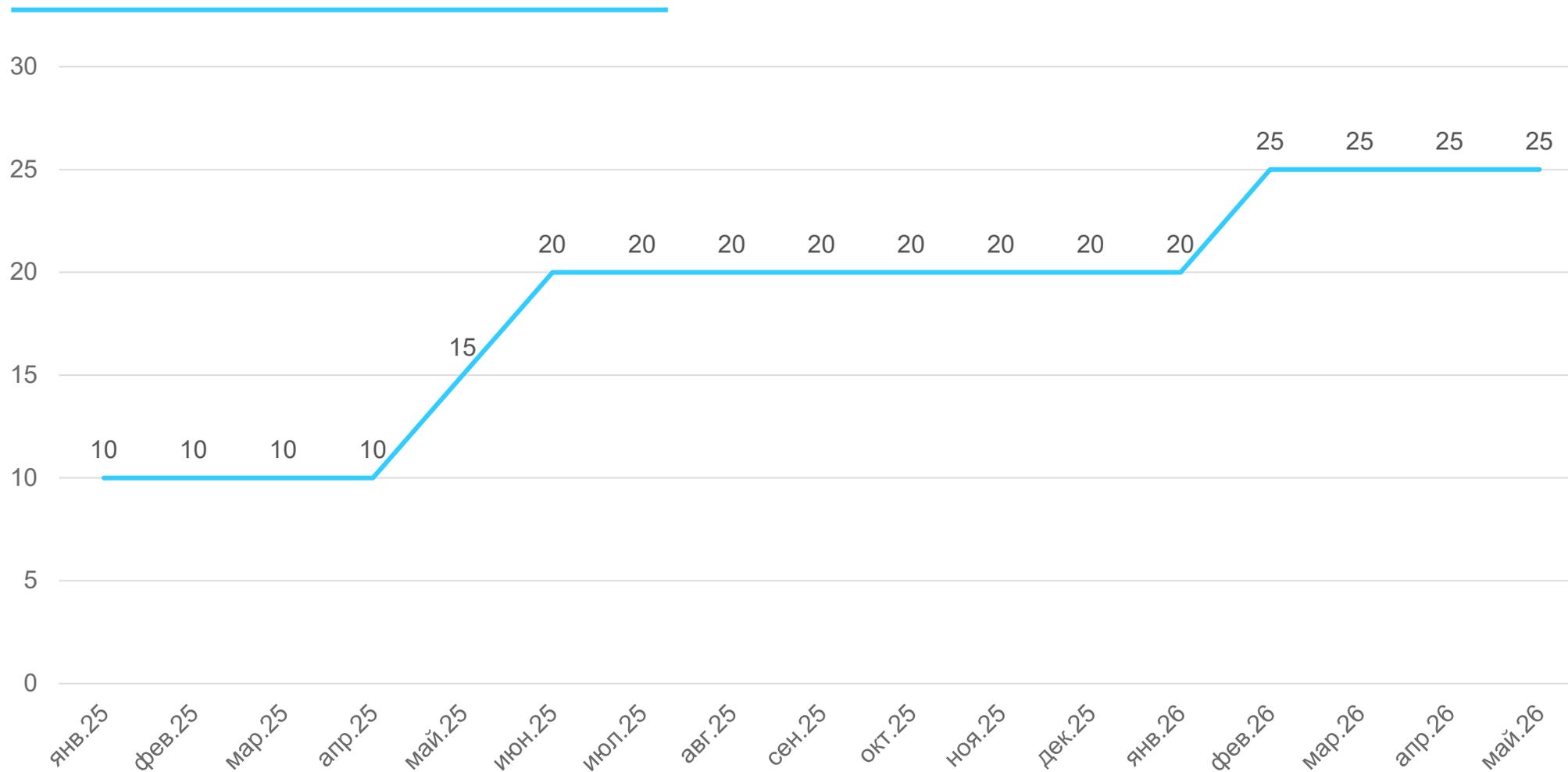
6. Бизнес-план фермерского хозяйства при взаимодействии с кооперативом



Профиль участника кооператива

Параметр	Описание
Член	Физическое лицо - ЛПХ ИП, ООО – ОКВЭД 01.47 КФХ
Количество земли, ГА	Не имеет значение
Вид деятельности	Выращивание птицы
Месторасположение хозяйства	Свердловская область (преимущество – Белоярский район, г. Екатеринбург)
Объем производства	Не менее 500 голов в год
Стратегия	Выход на новые рынки (b2b), легализация деятельности, рост объемов производства и выручки

Расчет количества участников



**1 участник=1000 голов/месяц*

Участники кооператива

Фермер 1

- Занимается птицеводством
- Есть необходимое оборудование

Фермер 2

- Хочет заниматься птицеводством
- Нет необходимого оборудования

Прогноз продаж - План сбыта

Детализация результатов

Объем продаж

	7.2024	8.2024	9.2024	10.2024	11.2024	12.2024	1.2025	2.2025	3.2025	4.2025	5.2025	6.2025	7.2025	8.2025	9.2025	10.2025	11.2025	12.2025
► Курица живым весом							1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00

Детализация результатов (руб.)

Поступления от продаж

	7.2024	8.2024	9.2024	10.2024	11.2024	12.2024	1.2025	2.2025	3.2025	4.2025	5.2025	6.2025	7.2025	8.2025	9.2025	10.2025	11.2025	12.2025
► Курица живым весом							625 000,00	625 000,00	625 000,00	625 000,00	625 000,00	625 000,00	625 000,00	625 000,00	625 000,00	625 000,00	625 000,00	625 000,00
ИТОГО							625 000,00	625 000,00	625 000,00	625 000,00	625 000,00	625 000,00	625 000,00	625 000,00	625 000,00	625 000,00	625 000,00	625 000,00

План по персоналу

План персонала

Управление | Производство | Маркетинг

Должность	Кол-во	Зарпл.(руб.)	Зарпл.(\$ US)
Руководитель	1	50 000,00	

OK
Отменить
Справка

Руководитель - Описание

Прогноз продаж - План сбыта

Периодические выплаты

В течение

всего проекта

периода производства

Ежемесячно

Разовая выплата

01.07.2024

Сложная схема выплат

Схема...

Задержка платежей: 0 дн.

По формуле

Формула...

Учет... Сезонные изменения...

План персонала

Управление | Производство | Маркетинг

Должность	Кол-во	Зарпл.(руб.)	Зарпл.(\$ US)
	1		

OK
Отменить
Справка

Описание

Периодические выплаты

В течение

всего проекта

периода производства

Ежемесячно

Разовая выплата

01.07.2024

Сложная схема выплат

Схема...

Задержка платежей: 0 дн.

По формуле

Формула...

Учет... Сезонные изменения...

План персонала

Управление | Производство | Маркетинг

Должность	Кол-во	Зарпл.(руб.)	Зарпл.(\$ US)
Зоотехник	2	30 000,00	
Ветеринар	1	20 000,00	

OK
Отменить
Справка

Зоотехник - Описание

Периодические выплаты

В течение

всего проекта

периода производства

Ежемесячно

Разовая выплата

01.07.2024

Сложная схема выплат

Схема...

Задержка платежей: 0 дн.

По формуле

Формула...

Учет... Сезонные изменения...

Инвестиционный план

Календарный план

№	Наименование этапа	Длит-ть	Дата начала	Дата окончания	2024				
					Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь
1	Выбор места-земли	30	01.07.2024	31.07.2024	0,00				
2	Строительство курятников	30	01.08.2024	31.08.2024		500 000,00			
3	Покупка оборудования (поилки, клетки, инк)	20	01.09.2024	21.09.2024			500 000,00		
4	Покупка малого оборудования (весы, обогр)	15	01.10.2024	16.10.2024				150 000,00	

Финансовый план. Затраты по кредиту

Кредиты

Название	Дата	Сумма(руб.)	Сумма(\$ US)	Срок
Кредит 1	01.08.2024	1 500 000,00		12 м

Кредит 1 - Описание

Выплаты процентов | Поступления | Возврат

Ставка: 20,00 % Капитализация

Регулярные Ежемесячно Отсрочка первой выплаты: 1 мес.

Разовые Задолженность выплачивается: Равномерно

Отнесение процентов: На затраты

Кредиты

Название	Дата	Сумма(руб.)	Сумма(\$ US)	Срок
Кредит 1	01.08.2024	1 500 000,00		12 м

Кредит 1 - Описание

Выплаты процентов | Поступления | Возврат

В конце

Регулярно с 1 месяца Ежемесячно

Разовыми платежами

Схема разовых поступлений - Кредит 1

Сумма кредита: 1 500 000,00 руб.

Период кредита: с 01.08.2024 по 31.07.2025

Дата	Сумма
01.08.2024	500 000,00
01.09.2024	600 000,00
01.10.2024	300 000,00
01.12.2024	100 000,00
	0,00

Осталось 0,00 руб.

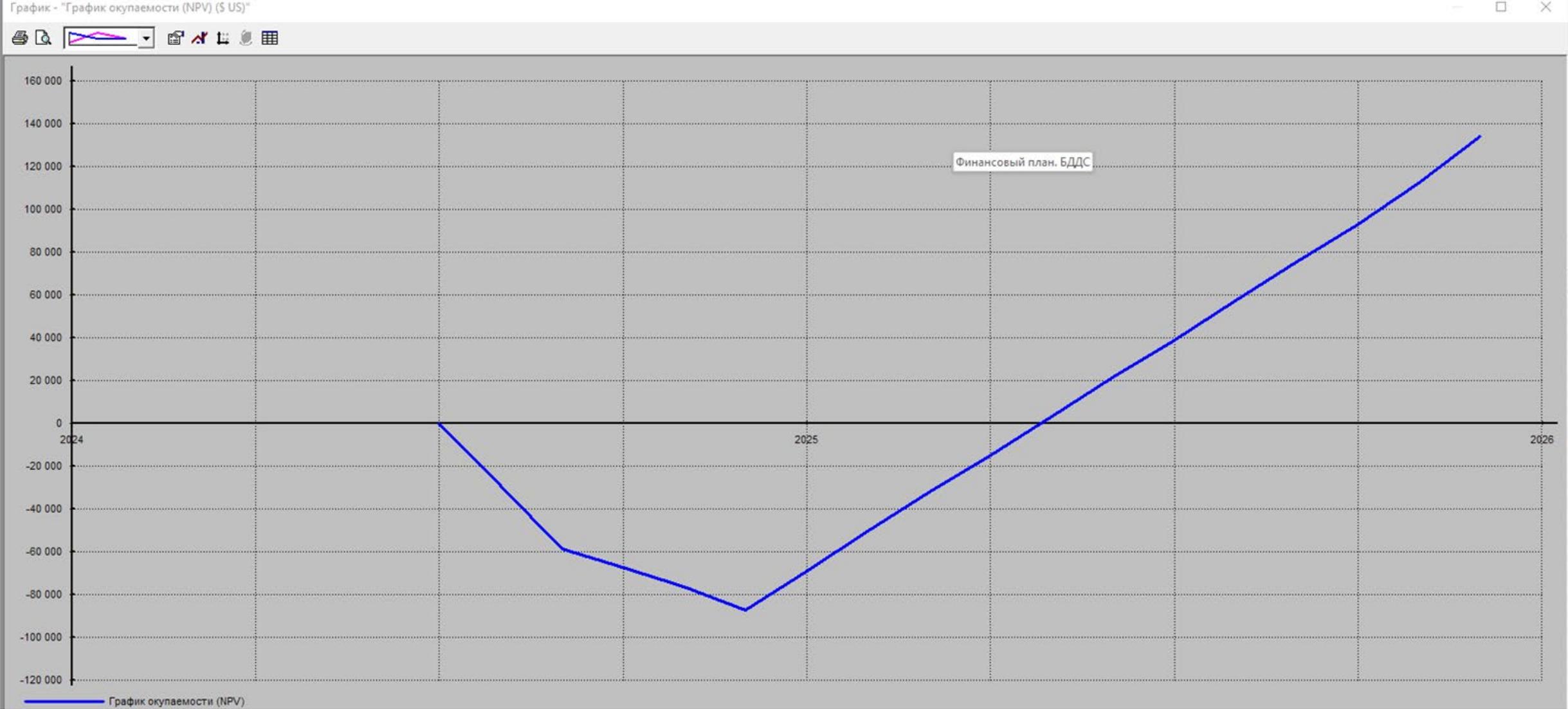
Финансовый план. Отчет о прибылях и убытках

Прибыли-убытки (руб.)																		
	7.2024	8.2024	9.2024	10.2024	11.2024	12.2024	1.2025	2.2025	3.2025	4.2025	5.2025	6.2025	7.2025	8.2025	9.2025	10.2025	11.2025	12.2025
▶ Валовый объем продаж							625 000,00	625 000,00	625 000,00	625 000,00	625 000,00	625 000,00	625 000,00	625 000,00	625 000,00	625 000,00	625 000,00	625 000,00
Потери																		
Налоги с продаж							6 250,00	6 250,00	6 250,00	6 250,00	6 250,00	6 250,00	6 250,00	6 250,00	6 250,00	6 250,00	6 250,00	6 250,00
Чистый объем продаж							618 750,00	618 750,00	618 750,00	618 750,00	618 750,00	618 750,00	618 750,00	618 750,00	618 750,00	618 750,00	618 750,00	618 750,00
Материалы и комплектующие							183 000,00	183 000,00	183 000,00	183 000,00	183 000,00	183 000,00	183 000,00	183 000,00	183 000,00	183 000,00	183 000,00	183 000,00
Сдельная зарплата																		
Суммарные прямые издержки							183 000,00	183 000,00	183 000,00	183 000,00	183 000,00	183 000,00	183 000,00	183 000,00	183 000,00	183 000,00	183 000,00	183 000,00
Валовая прибыль							435 750,00	435 750,00	435 750,00	435 750,00	435 750,00	435 750,00	435 750,00	435 750,00	435 750,00	435 750,00	435 750,00	435 750,00
Налог на имущество																		
Административные издержки																		
Производственные издержки																		
Маркетинговые издержки																		
Зарплата административного персонала					50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00
Зарплата производственного персонала					80 000,00	80 000,00	80 000,00	80 000,00	80 000,00	80 000,00	80 000,00	80 000,00	80 000,00	80 000,00	80 000,00	80 000,00	80 000,00	80 000,00
Зарплата маркетингового персонала																		
Суммарные постоянные издержки					130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00
Амортизация																		
Проценты по кредитам			19 090,91	24 090,91	24 090,91	25 757,58	25 757,58	25 757,58	25 757,58	25 757,58	25 757,58	25 757,58	25 757,58	25 757,58	25 757,58	25 757,58	25 757,58	25 757,58
Суммарные непроизводственные издержки			19 090,91	24 090,91	24 090,91	25 757,58	25 757,58	25 757,58	25 757,58	25 757,58	25 757,58	25 757,58	25 757,58	25 757,58	25 757,58	25 757,58	25 757,58	25 757,58
Другие доходы																		
Другие издержки		500 000,00	500 000,00	150 000,00														
Убытки предыдущих периодов			500 000,00	1 019 090,91	1 193 181,82	1 347 272,73	1 503 030,30	1 223 037,88	943 045,45	663 053,03	383 060,61	103 068,18						
Прибыль до выплаты налога		-500 000,00	-1 019 090,91	-1 193 181,82	-1 347 272,73	-1 503 030,30	-1 223 037,88	-943 045,45	-663 053,03	-383 060,61	-103 068,18	176 924,24	279 992,42	305 750,00	305 750,00	305 750,00	305 750,00	305 750,00
Суммарные издержки, отнесенные на прибыль																		
Прибыль от курсовой разницы																		
Налогооблагаемая прибыль		-500 000,00	-1 019 090,91	-1 193 181,82	-1 347 272,73	-1 503 030,30	-1 223 037,88	-943 045,45	-663 053,03	-383 060,61	-103 068,18	176 924,24	279 992,42	305 750,00	305 750,00	305 750,00	305 750,00	305 750,00
Налог на прибыль																		
Чистая прибыль		-500 000,00	-1 019 090,91	-1 193 181,82	-1 347 272,73	-1 503 030,30	-1 223 037,88	-943 045,45	-663 053,03	-383 060,61	-103 068,18	176 924,24	279 992,42	305 750,00	305 750,00	305 750,00	305 750,00	305 750,00

Финансовый план. БДДС

Кэш-фло (руб.)	7.2024	8.2024	9.2024	10.2024	11.2024	12.2024	1.2025	2.2025	3.2025	4.2025	5.2025	6.2025	7.2025	8.2025	9.2025	10.2025	11.2025	12.2025	
▶ Поступления от продаж							625 000,00	625 000,00	625 000,00	625 000,00	625 000,00	625 000,00	625 000,00	625 000,00	625 000,00	625 000,00	625 000,00	625 000,00	
Затраты на материалы и комплектующие					20 000,00	60 000,00	183 000,00	183 000,00	183 000,00	183 000,00	183 000,00	183 000,00	183 000,00	183 000,00	183 000,00	183 000,00	183 000,00	163 000,00	123 000,00
Затраты на сдельную заработную плату																			
Суммарные прямые издержки					20 000,00	60 000,00	183 000,00	183 000,00	183 000,00	183 000,00	183 000,00	183 000,00	183 000,00	183 000,00	183 000,00	183 000,00	183 000,00	163 000,00	123 000,00
Общие издержки																			
Затраты на персонал					130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00
Суммарные постоянные издержки					130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00
Вложения в краткосрочные ценные бумаги																			
Доходы по краткосрочным ценным бумагам																			
Другие поступления																			
Другие выплаты																			
Налоги										18 750,00			18 750,00				18 750,00		
Кэш-фло от операционной деятельности					-150 000,00	-190 000,00	312 000,00	312 000,00	312 000,00	293 250,00	312 000,00	312 000,00	293 250,00	312 000,00	312 000,00	293 250,00	332 000,00	372 000,00	
Затраты на приобретение активов																			
Другие издержки подготовительного периода		500 000,00	500 000,00	150 000,00															
Поступления от реализации активов																			
Приобретение прав собственности (акций)																			
Продажа прав собственности																			
Доходы от инвестиционной деятельности																			
Кэш-фло от инвестиционной деятельности		-500 000,00	-500 000,00	-150 000,00															
Собственный (акционерный) капитал	100 000,00																		
Займы		500 000,00	600 000,00	300 000,00		100 000,00													
Выплаты в погашение займов														1 500 000,00					
Выплаты процентов по займам			19 090,91	24 090,91	24 090,91	25 757,58	25 757,58	25 757,58	25 757,58	25 757,58	25 757,58	25 757,58	25 757,58						
Лизинговые платежи																			
Выплаты дивидендов																			
Кэш-фло от финансовой деятельности	100 000,00	500 000,00	580 909,09	275 909,09	-24 090,91	74 242,42	-25 757,58	-25 757,58	-25 757,58	-25 757,58	-25 757,58	-25 757,58	-25 757,58	-1 500 000,00					
Баланс наличности на начало периода		100 000,00	100 000,00	180 909,09	306 818,18	132 727,27	16 969,70	303 212,12	589 454,55	875 696,97	1 143 189,39	1 429 431,82	1 715 674,24	1 983 166,67	795 166,67	1 107 166,67	1 400 416,67	1 732 416,67	2 104 416,67
Баланс наличности на конец периода	100 000,00	100 000,00	180 909,09	306 818,18	132 727,27	16 969,70	303 212,12	589 454,55	875 696,97	1 143 189,39	1 429 431,82	1 715 674,24	1 983 166,67	795 166,67	1 107 166,67	1 400 416,67	1 732 416,67	2 104 416,67	2 104 416,67

График окупаемости

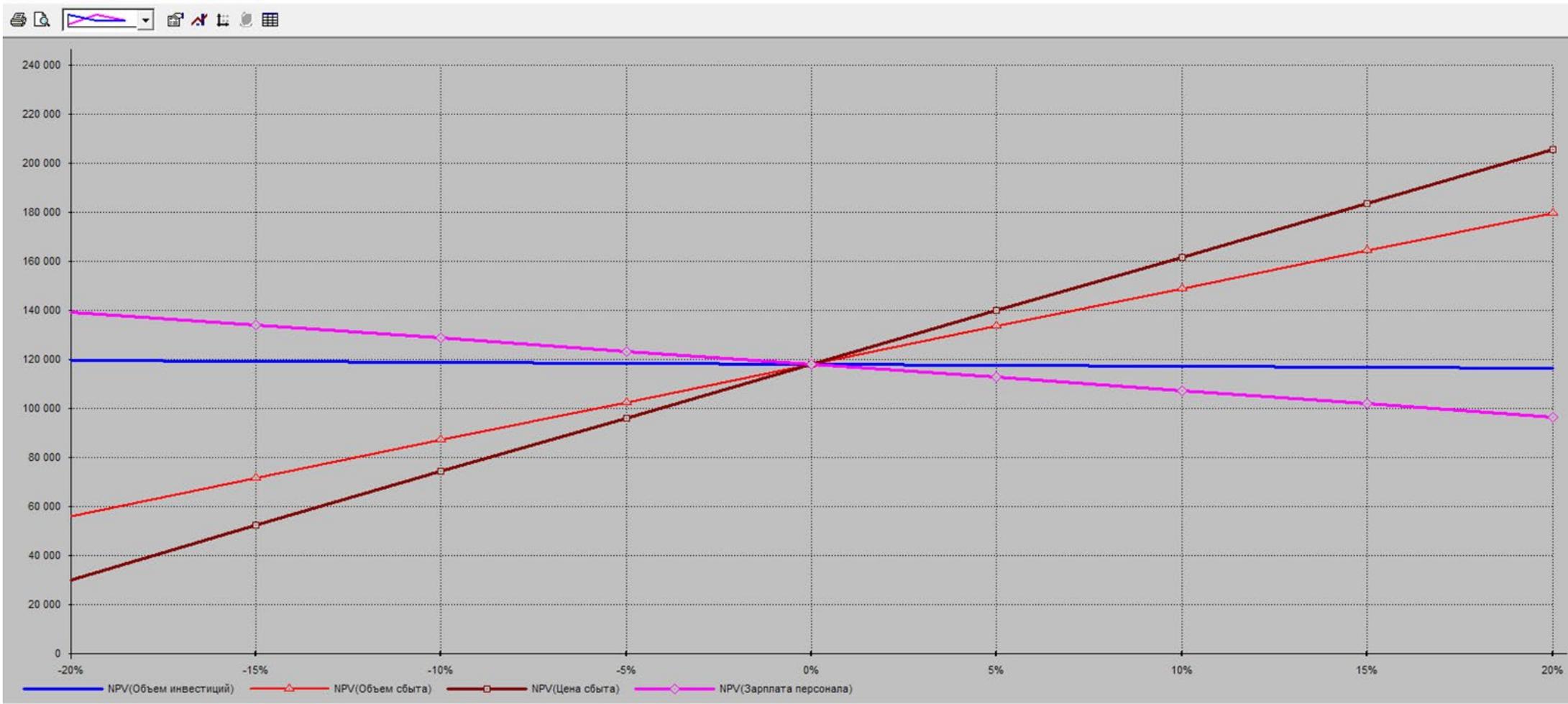


Показатели эффективности проекта

Эффективность инвестиций			
Длительность проекта		18	мес.
Период расчета		18	мес.
		<input type="button" value="OK"/>	
		<input type="button" value="Справка"/>	
Рубли			
Ставка дисконтирования	10,00	%	
Период окупаемости - PB	12	мес.	
Дисконтированный период окупаемости - DPB	12	мес.	
Средняя норма рентабельности - ARR	151,08	%	
Чистый приведенный доход - NPV	1 716 517		
Индекс прибыльности - PI	2,11		
Внутренняя норма рентабельности - IRR	204,20	%	
Модифицированная внутренняя норма рентабельности - MIRR	79,74	%	
Длительность - D	0,97	лет	
Доллар			
Ставка дисконтирования	0,00	%	
Период окупаемости - PB	12	мес.	
Дисконтированный период окупаемости - DPB	12	мес.	
Средняя норма рентабельности - ARR	151,08	%	
Чистый приведенный доход - NPV	117 907		
Индекс прибыльности - PI	2,27		
Внутренняя норма рентабельности - IRR	204,20	%	
Модифицированная внутренняя норма рентабельности - MIRR	72,53	%	
Длительность - D	0,98	лет	

Анализ чувствительности - NPV

График - "Анализ чувствительности (NPV-S US)"



Выводы

1. Участники кооператива – как фермеры, которые уже занимаются птицеводством, так и те, кто хочет начать заниматься этим видом деятельности.
2. Планируемые инвестиции, в случае, если у фермера нет ничего – 1,5 млн рублей, срок окупаемости вложений – 12 месяцев.

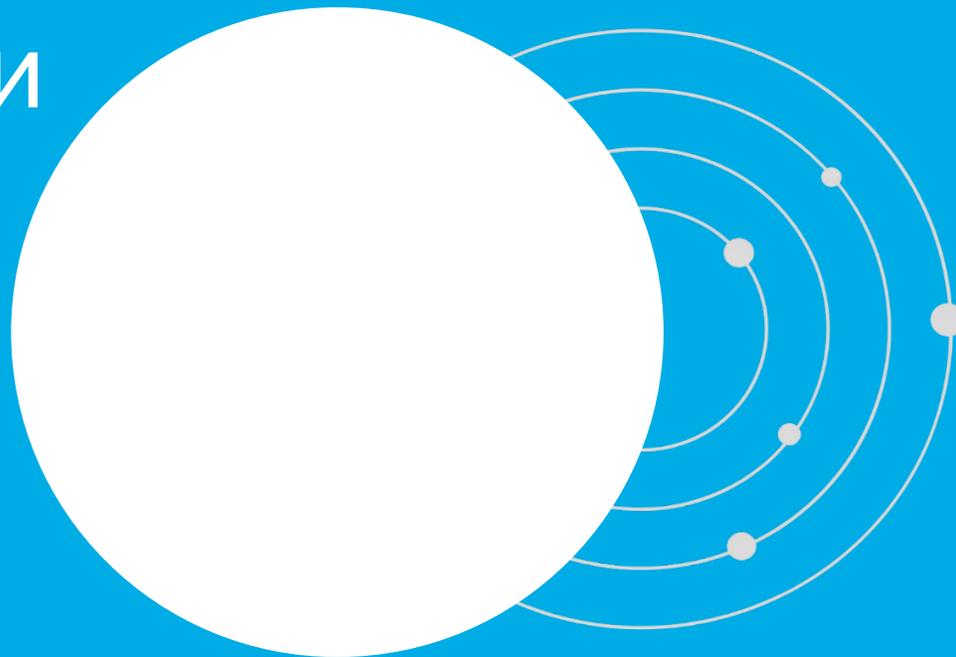


Уральский
федеральный
университет
имени первого Президента
России Б.Н.Ельцина
Бизнес-школа

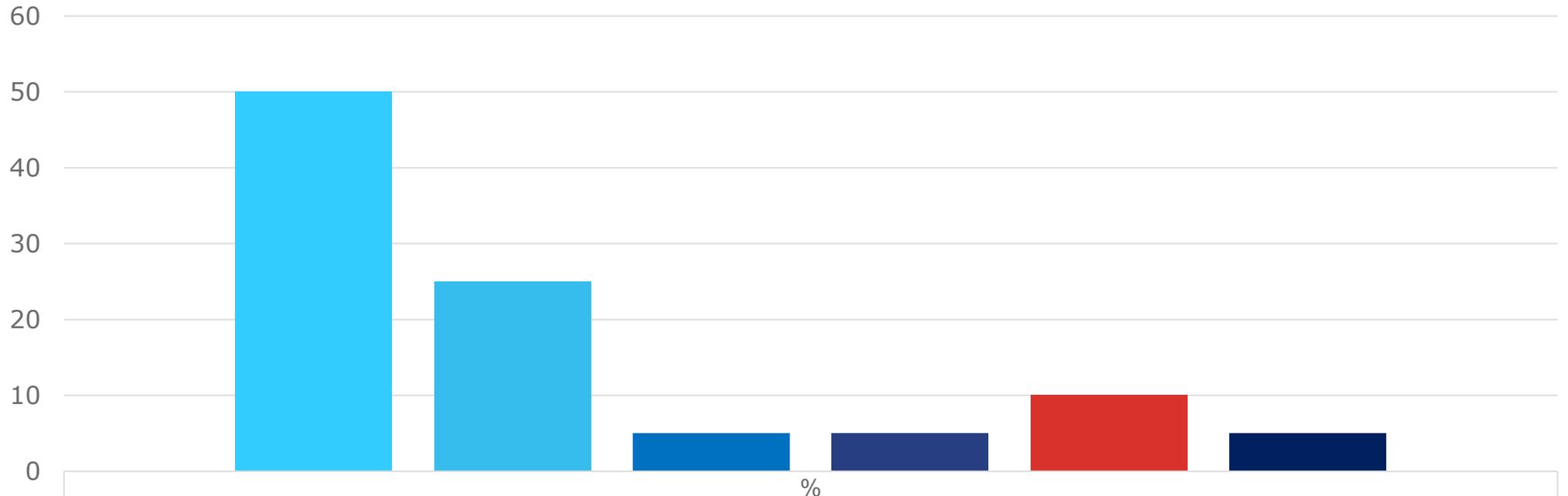


Президентская программа
Подготовки управленческих
кадров

7. Изменения компании «Переполох» после внедрения изменений



Анализ предприятия – Структура портфеля март



Курица живым весом	50
Куриное мясо	25
Яйцо	5
Копченые продукты	5
Полуфабрикаты	10
Прочее	5

Выручка x3 = 2 млн рублей/мес.

■ Курица живым весом ■ Куриное мясо ■ Яйцо ■ Копченые продукты ■ Полуфабрикаты ■ Прочее

Бизнес-моделирование «Переполох», продукт «Курица живым весом»

Параметры	Значение
Рынок	Гарантированный спрос
Стратегия	Ресурсная
Цели	Рост объемов производства
Показатели	Объем производства, тонны
Продукт	Курица живым весом
Бизнес-процесс	Каскад
Оргструктура	Функциональная
Тип руководителя	Производитель результатов
Тип мотивации	100/0 (оклад)

Бизнес-модель ДинаМИКС ©, продукт «Курица живым весом»

Менеджер отдела снабжения	Закуп сырья			
Оператор инкубатора		Инкубация ИЯ до птенцов		
Зоотехник			Выращивание птенцов до 2 кг	
Логист				Транспортировка птенцов до убойного цеха

Оргструктура с учетом продукта «Курица живым весом»

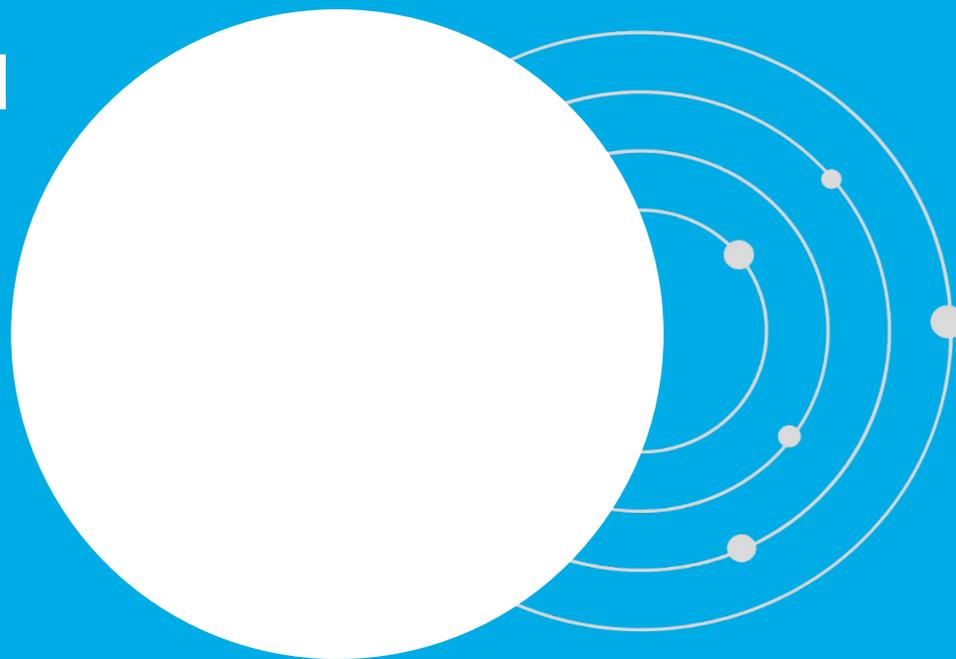


Выводы

1. По реализации проекта выручка компании «Переполах» увеличиться в 3 раза как и было запланировано.
2. Объем производства увеличиться в 2 раза за счет добавления нового продукта «курица живым весом»
3. Период окупаемости проекта 14 месяцев (на 22 месяцев меньше ожидаемого от собственника)



7. Эффекты внедрения проекта для Свердловской области



Эффекты для автора проекта

1. Выход и поддержание отношений с GR
2. Опыт реализации масштабного проекта, влияющего на развитие отрасли
3. Личностный рост
4. Рост доходов

Эффекты для потребителей

1. Фермерская продукция без гормонов роста и антибиотиков на полках в магазинах
2. Соблюдение ветеринарных стандартов

Эффекты для компании «Переполох»

1. По реализации проекта выручка компании «Переполох» увеличиться в 3 раза как и было запланировано.
2. Объем производства увеличиться в 2 раза за счет добавления нового продукта «курица живым весом»
3. Период окупаемости проекта 14 месяцев (на 22 месяцев меньше ожидаемого от собственника)

Эффекты для кооператива

1. Создание профессионального сообщества
2. Значимое предприятие для партнеров

Экономический эффект для региона

1. Увеличение налогооблагаемой базы в регионе (+6 млн рублей ежегодно)
2. Развитие и поддержание отрасли сельского хозяйства
3. Развитие и поддержание малого предпринимательства
4. Следование стандартам пищевой промышленности
5. Контроль над биобезопасностью во избежание эпидемии в регионе
6. Легализация деятельности фермеров

Экономический эффект для России

1. Продовольственная безопасность
2. Развитие и поддержание отрасли сельского хозяйства
3. Развитие и поддержание малого предпринимательства
4. Следование стандартам пищевой промышленности
5. Контроль над биобезопасностью во избежание эпидемии в регионе
6. Легализация деятельности фермеров

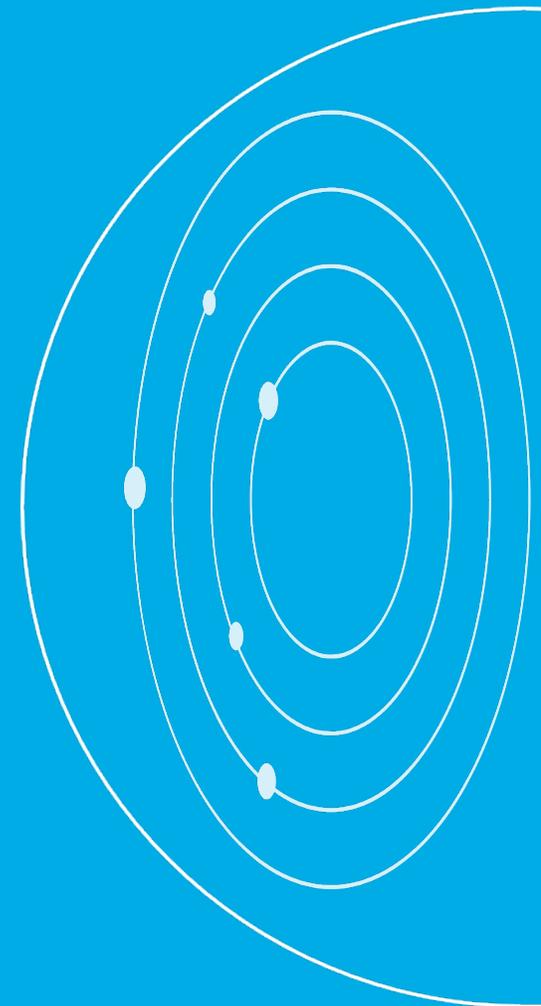


**Уральский
федеральный
университет**
имени первого Президента
России Б.Н.Ельцина
Бизнес-школа



Президентская программа
подготовки управленческих
кадров

Благодарю за обратную связь по проекту



МЫ ЗНАЕМ, КАК СТАТЬ ПРЕЗИДЕНТОМ!