**Предварительная смета стартовых расходов на запуск сыр завода «Городищенские сыры»:**

1. Закупки сырья от 10000 до 50000 л. в сутки. Прогнозная стоимость на год 20 -26 руб. за 1 л молока с НДС. Итого оборотных средств на сырье с учетом операционных циклов (производство, созревание - хранение (от 5 до 180 суток), нахождение в рознице ( до 45 суток): от 45 до 85 млн. руб. .

2. Закупка расходных материалов: упаковка, ингредиенты и др. - 110000 руб. в мес., на 6 мес. - 660000 руб.

3. Топливо для котельной (дизель) – 850 тыс. руб. в месяц - 4700000 руб. (при подведении газа расходы снизятся в 3 раза).

4. Ревизия и частичный ремонт крыши: 300000 руб.

5. Ревизия водонапорной башни с профилактикой 50000 руб.

6. Благоустройство территории 300000 руб.

7. Ревизия производственных линий, водопровода и канализации с ремонтом-300000 руб.

8. ФЗП персонала на 6 мес.:

Исполнительный директор 45000 руб.

Помощник 25000 руб.

Инженер (1) -35000 руб.

Технолог (1) – 35000 руб.

Сторожа (2) –по 10 000 руб. Итого 20000 руб.

Сыродел (1) -25000 руб.

Рабочий (1) -15000 руб.

Лаборант (1) -15000 руб.

Бухгалтер 20000 руб.

Итого ФЗП на 10 чел: 235000 руб. в мес. и на 6 мес. = 1410000 руб.

9. Административно-хозяйственные расходы 30000 руб. на 6 мес.=180000 руб.

10. Транспортные расходы: до 225000 руб. в мес. На 6 мес. = 1350000 руб.

11. Подключение к электросети 15000 руб.

12. Непредвиденные расходы 30000 руб. в мес. 6 мес.- 180000 руб.

13. Транспорт:

- служебный УАЗ Патриот (дизель) с тележкой -700000 руб.

- грузовой автомобиль молоковоз на базе (ГАЗ) 1300000 руб.

Плюс сразу потребуется газ и очистные сооружения . Планирую уложиться на их организацию за 3,5 млн. руб..

Итого: необходимо иметь финансирование от 56000 тыс. руб. до 90000 тыс. руб.

Комментарии:

1. До настоящего времени у меня был проект развития данного объекта, который укладывался в реалии времени (до введения РФ санкций против поставщиков сыра из Европы и Украины). Этот проект учитывал высокую конкуренцию и в т.ч. барьеры вхождения в сети. В настоящий же момент я уже получил ряд предложений от крупнейших компаний ( московский завод Карат, торговая группа ПИР и др.) и производств, с пожеланиями сотрудничества. Последнее говорит о том, что вхождение в каналы сбыта в 2014-2015 гг. может быть облегчено и по времени и по деньгам.
2. На первых порах целесообразно запускать предприятие с выпуска традиционных продуктов, позволяющих производить быстро и много, а именно со свежего сыра типа брынзы, сулугуни, адыгейского, творога и др... Это укоротит операционные циклы, в т.ч. оборачиваемость средств, снизит потребность в оборотных средствах. Позволит войти в магазины и стать на полки. А далее необходимо будет сформировать оригинальный ассортимент производства, в т.ч твердыми сырами и другими сугубо своими продуктами.
3. На начальном этапе предприятию целесообразно войти в молочный кооператив, который некоторое время назад сформировался в Юрьев Польском районе, и получать от него нужное количество молока. Подобная кооперативная практика давно сложилась в странах с развитым производством сельхоз продукции и успешно практикуется.
4. На втором этапе развития, начиная 2015 года, предприятию необходимо иметь до 1,5 тыс. голов молочного стада, для обеспечения стабильной рентабельности и производственной безопасности предприятия, а так же для дополнительного контроля качества производимой продукции.
5. Для повышения рентабельности производства и сохранения экологического баланса среды планируется содержание на отдельной территории нужного поголовья свиней. Это позволит снизить нагрузку на очистные сооружения по утилизации подсырной сыворотки ( использование в корм) и увеличит рентабельность комплекса в целом.
6. Указанные выше денежные ресурсы, а именно часть статей считалась с расчетом на 6 месяцев с учетом цикла развертывания производства. Средства будут формироваться из разных источников, включая гос. программы по продовольственной безопасности, банковское заимствование, лизинг и др..
7. Запуск производства, а именно начало работы планируется через месяц после начала хозяйственной деятельности, с учетом моего 20 летнего опыта управления сырными предприятиями.
8. Персонал для работы имеется, переговоры с потенциальными сотрудниками уже проведены. Имеются все ключевые фигуры, начиная с главного технолога, с опытом работы на швейцарском предприятии.

Это предварительное видение проекта в реалиях текущего времени.

На следующем этапе могу составить развернутый и детальный бизнес план, включающий ТЭО и др. необходимые параметры в более традиционном формате.

С уважением, Александр Ведёхин ( Генеральный директор и владелец ООО «Городищенские Сыры»