**Описание действующей структуры бизнеса**

Квас и пиво- это традиционно русские напитки с многовековой историей и богатыми традициями. Эти напитки известны и любимы во всем мире и во все времена, невзирая на сословия и эпохи. Незря в конце сказки говорится “И я там был, мед-пиво пил...”, само слово «пиво» происходит от глагола «пить», согласно правилам «Домостроя» хозяин дома должен был иметь в запасе мартовское пиво, а гостя встречать с ковшом, наполенным пивом или квасом.Развитие государственного пивоварения началось еще при Петре I, который издал массу указов о строительстве пивоварен для нужд «госпиталей и флота», именно пиво и квас спасали жителей города от цинги.

Мы это рассказываем для того, чтобы, привлечь Ваше внимание к нашей пивоварне, к тому, чем мы занимаемся, и если Вы это читаете, значит Вы наши коллеги, и поймете, почему организовалась такая пивоварня ГРИВА, и возможно у Вас появится желание и возможности продолжить наше дело...

**1. Обзорный отдел**

Компания GRIVA основана в 2015 году, на базе опыта подобного предприятия производившего только квас. Зарегистрирована по адресу: 630559, НСО, Новосибирский р-он, р.п. Кольцово, д.20; фактический адрес: 630554, НСО, Новосибирский р-он, с. Барышево , ул.Ленина,247. Организационно-правовая форма: Общество с ограниченной ответственностью. Форма собственности: частная.

**Данное предприятие является производителем пива, кваса и морса**. Весь ассортимент подобран так, чтобы, во-первых, не было резких перепадов по сезонности, во-вторых, по покупательской способности конечного потребителя.

Наши клиенты- это магазины, которые позиционируют себя как «фермерские», которым очень важно донести до людей качественную и вкусную еду, это фирменные магазины разливных напитков, которым немаловажно иметь в своем ассортименте напитки премиум класса, за которыми люди будут возвращаться вновь и вновь, где покупатель сможет выбрать напитки для всего круга своей семьи.

Предприятие с самого начала развивается в двух направлениях продаж - это розлив продукции в ПЭТ бутылки, объемом 0,6 литра и 1,5 литра (бутылки выполнены по индивидуальному заказу с изображением зарегистрированного товарного знака ) и в КЕГи, для магазинов разливных напитков.

Для того, чтобы увеличить сроки реализации продукции, было приобретено оборудование для фильтрации и пастеризации напитков, это дает возможность работать с крупными торговыми сетями.

На сегодняшний день, предприятие производит 11 стабильных сортов напитков, проверенных временем и покупателями. Весь ассортимент производимых квасов не имеет аналогов на рынке, ни по вкусовым свойствам , ни по качеству. Весь процесс брожения происходит в специальных герметичных емкостях (ЦКТ), исключая контакт продукта с кислородом, сохраняя все ценные и полезные вещества.

**Квасы**

Советский - единственный сорт, который делается из квасного сусла, рассчитан на широкий спрос покупателей.

Классический, Темный с Хреном, Темный с Имбирем все сорта- это уникальная реставрация старых рецептов, основанных на изготовлении хлебопекарного сухаря из ячменного и ржаного солода, с добавлением натурального корня хрена и сока имбиря.

Окрошечный квас- это светлый квас, из классических хлебных сухарей.

Нашу продукцию высоко оценил «Брэнд-шеф Повар Добрянка» Сырников Максим (реставратор русской национальной кухни <http://www.syrnikov.ru/>)

**Морсы**

Брусничный, Клюквенный, Смородиновый

Все морсы делаются из натуральных ягод, собранных в Сибирском регионе, с добавлением ГОСТовского сахара и подготовленной воды, без красителей и консервантов (рекомендовано для употребления детьми с любого возраста).

**Лимонады**

Тархун и Груша (Дюшес)

Находятся в стадии разработки формулы, в основании которой лежат натуральные эфирные масла.

**Пиво**

Griva Premium — это крафтовое пиво в традиционном немецком стиле, при производстве которого используется сырье высшего класса, только отборный немецкий солод и хмель двух сортов.

Griva Gold - это классическое живое нефильтрованное пиво, без сильной охмеленности и небольшой горчинкой.

Благородное — это живое фильтрованное пиво, с едва заметной сластинкой.

На все вышеперечисленные виды продукции разработаны этикетки, на все виды упаковки, включая Кеги.

А также отделом маркетинга разработана разнообразная рекламная продукция.

Создан фирменный сайт <http://griva-drinks.ru/>

Есть золотые награды «Сибирской Ярмарки»

Отлажены связи с поставщиками сырья и упаковки.

Площадь производства составляет 500 м2 и занимает два этажа. Площадь холодных складских помещений составляет 200 м2

Производство имеет свою скважину, для использования воды в технических целях и охлаждения сусла.

Имеется большой парк оборотной тары Кеги, собственные краны в магазинах разливного пива, холодильники.

Имеется собственный автомобиль рефрижератор для доставки продукции.

Имеется своя складская техника для быстрой загрузки европалет в Фуру.

Мы создали и настроили под свое предприятие программу 1С и отчетности в ЕГАИС.

Предприятие имеет охрану и видеонаблюдение.

Все сертификаты и декларации.

Активная Клиентская База составляет более 186 торговых точек.

Резюме: данное предприятие может выдавать хорошие экономические показатели и окупить вложения в течение одного года, если торговый отдел будет реализовывать всю произведенную продукцию не только в собственной рознице, но и поддерживая наработанную клиентскую базу.

И самое главное, данное предприятие, это дружный и сплочённый коллектив, каждый член которого профессионал своего дела и знающий все на своем участке. Большинство сотрудников очень любят то, что они делают и гордятся выпускаемой продукцией, так как главный критерий нашего производства всегда был и есть - это делать только качественные натуральные напитки без использования концентратов и добавок.

Состав команды:

Офис: Директор, коммерческий директор, главный бухгалтер, бугалтер, офис-менеджер,

координатор, специалист ЕГАИС, логист и снабжение.

Производство: Главный технолог, технолог, 2 помощника технолога, Операторы (4-7 человек в зависимости от смен)

Транспортный отдел: Водитель-экспедитор (наш транспорт), Водитель-экспедитор (наемный транспорт).

**Описание технических возможностей Предприятия**

Производственное оборудование позволяет производить такие напитки получаемые путем брожения как Пиво (светлые и темные сорта, фильтрованное и нефильтрованное, пастеризованное и живого брожения), а также Сидр и Медовуху.

Предприятие производит в настоящий момент до семи сортов кваса живого брожения (светлых и темных сортов) по уникальной технологии 19 века (подробное описание в разделе действующего бизнеса).

Так же предприятие производит в настоящий момент три сорта натуральных ягодных морсов и может легко начать производство еще нескольких сортов без дополнительных вложений.

На предприятии имеется оборудование для производства лимонадов.

Рассмотрим максимальную возможность производства **Пива** на уже существующем оборудовании, так как для этого необходимо больше времени (21 день), чем при производстве кваса (3-4 дня), при котором будут заняты емкости для брожения и дображивания. Для производства морсов и лимонадов емкости брожения не нужны, а нужен только варочный порядок и линия розлива, поэтому целесообразно производить эти напитки во вторую смену или в выходные дни когда не будет варки Пива.

Итак варочный порядок емкостью 1000 литров позволяет сделать три варки за одну рабочую смену, таким образом с понедельника по субботу включительно (воскресенье оставляем на генеральную мойку всего цеха) мы можем поставить на брожение три ЦКТ по 3000 литров и три ЦКТ 2000 литров итого 15000 литров в неделю в дневную смену.

За эту же неделю в ночную смену может быть сварено и разлито по кегам и бутылкам 12000 литров различных морсов. Наш опыт показывает, что за одну ночную смену звено из 3 человек может сварить и разлить по бутылкам 2000 литров морса (двух сортов кратно 1000 литрам).

На второй неделе можно так же произвести 15000 литров пива и 12000 литров морса или лимонада, так как все занятые ЦКТ в бродильном отделении будут последовательно перекачиваться в лагерь дображивания (в лагере дображивания мы имеем четыре емкости по 5000 литров и 5 емкостей по 2000 литров, итого 30 000 литров),то получается, что если в лагере нет остатков уже готового пива он позволяет производить дображивание в течении 14 дней 15000 литров произведенных в неделю.

Итого получается, что если у предприятия не будет сложности с реализацией готового пива, то оно может производить до 60 000 литров ежемесячно (с выдержкой 7 + 14 = 21 день). Если ваши сорта будут требовать меньшей выдержки то производительность может увеличится.

За тот же самый месяц, в ночную смену может быть произведено 48 000 литров морсов и лимонадов, так эти напитки не требуют выдерживания в емкостях брожения и дображивания им необходим только свободный варочный порядок и отделения розлива в ПЭТ и КЕГи.

Итого суммарная производительность завода составляет до 108 000 литров в месяц в среднем 4500 литров в день.

Отделение розлива в кеги позволяет разлить разлить этот объем за 7-8 часов.

Отделение розлива в ПЭТ так же позволяет разлить тот же самый объем за 8 часов.

Соответственно максимально произведенный объем 4500 литров в сутки может легко быть упакован и отправлен на склад как в кегах так и в Пэт бутылках.

Дополнительное оборудование позволяет сделать фильтрацию, пастеризацию и карбонизацию если это будет необходимо.

Если предприятию будет необходимо производить только квас и морс (без пива), то максимальная месячная производительность вырастет до 96 000 литров кваса (в таком случае производительность уже будет ограничивать варочный порядок не более 4000 литров за дневную смену) плюс те же 48 000 литров морсов или лимонадов.

Итого производительность завода по безалкогольным напиткам составит 144000 литров.

Как видно из технических возможностей предприятия, производительность может быть разная в зависимости от производимых напитков. При моно производстве только Пива она будет минимальная, при производстве только безалкогольных напитков она будет максимальная, при смешанном производстве широкого ассортимента продукции она будет средней, но расчитанной на широкий круг потребителей, таким образом, если выработать правильную ценовую политику, то эффективность предприятия будет гораздо выше.

**Итак**

**Предлагаемая стартовая цена за готовый проект 31 740 000 р.** (без сырьевого годового запаса ягод и готовой продукции на складе)

**Стоимость сырьевого запаса на год производства в момент написания данного документа составляет 12 876 560 р.**

Предполагаемые сроки окупаемости инвестиций (зависят от вашей возможности месячных продаж) максимум 18 месяцев минимум 12 месяцев.

Кроме всего вышеперечисленного в данном предложении в случае ваших серьезных намерений, мы готовы предоставить

- Налоговую отчетность

- Управленческую отчетность

- Договора с контрагентами

- Договора с поставщиками сырья

- Предоставить паспорта на оборудование

- Показать текущую рыночную стоимость данного оборудования (есть свежие запросы от трех производителей)

- Провести экскурсию по предприятию, познакомить с ключевыми специалистами

Я лично считаю это предложение абсолютно прозрачным с технической и финансовой точки зрения.

Это реально, а не на бумаге, действующий бизнес, на организацию предприятия ушло больше года, все сотрудники готовы продолжать работать на прежнем месте, так как я не организовываю подобное дело, а просто ухожу в другой более мне привычный бизнес.

В вашем же случае при наличии уже готовой розничной сети, которая уже работает и приносит прибыль, не нужно тратить время на организацию производства с нуля.

Максимум через 1,5 года ваши инвестиции окупятся и начнут приносить дополнительную прибыль в размере не меньше 2 мл в месяц. А если учесть, что большая часть оборудования это емкости из нержавейки, которые не могут сломаться и имеют очень большой срок эксплуатации, а цена на эти емкости с каждым годом растет, то вложения в такое производство становится еще более ликвидным.

И последний аргумент

Поискав на просторах интернета предложение по продаже пивных производств или Б/У оборудования вы практически ничего не найдете, а обратившись к производителям такого оборудования обнаружите большой на него спрос, что говорит о развитии в нашей стране мини-пивоварен и квасоварен, среди владельцев ресторанов и собственной розничной сети. Так зачем вам тратить время на сложную организацию пивного завода, когда он уже есть и продается.

С уважением

Учредитель ООО «Грива»

Грищенко Оксана Владимировна