УТВЕРЖДАЮ:



Заместитель главы

муниципального образования

Каневской район

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ **Бурба Н.Н.**

« 1 » апреля 2021 года

**Бизнес-план**

инвестиционного проекта

«Завод по переработке подсолнечника»

Муниципальное образование Каневской район

Краснодарский край, Каневской район, ст. Каневская, ул. Горького 60

2021 год

# СОДЕРЖАНИЕ

# 1. Резюме инвестиционного проекта …………………………………….……….……….…4

1.1. Краткое описание инвестиционного проекта……………….………..…..…………….…4

1.2. Размер капитальных вложений для реализации инвестиционного проекта….…..….….4

1.3. Площадь необходимого земельного участка……………………………………….....…..4

1.4. Источники финансирования инвестиционного проекта……………………….…..….….4

1.5. Срок реализации инвестиционного проекта………………………………….…….….….4

1.6. Показатели эффективности реализации инвестиционного проекта………….……..…...4

1.7. Контрольные показатели реализации бизнес-плана…………………………………..….5

# 2. Общие сведения об инициаторе (инвесторе) инвестиционного проекта….….…..…..6

2.1. Полное и сокращенное наименование инициатора (инвестора)……………….…….….6

2.2. Год и месяц государственной регистрации инициатора (инвестора) в качестве юридического лица……………………………………………………………….………….…..6

2.3. Дата и номер свидетельства о государственной регистрации инициатора (инвестора), наименование регистрирующего органа………………………………………………….……6

2.4. Юридический и фактический адреса инициатора (инвестора)……………….………….6

2.5. Дата и номер государственной регистрации устава инициатора (инвестора) (действующей редакции)……………………………………………………………..…………6

2.6. ОГРН, ИНН/КПП инициатора (инвестора)………………………………………..………6

2.7. Контакты: почтовый адрес, номер телефона, адрес электронной почты………….…….6

2.8. Информация о структуре уставного капитала и составе учредителей…….…………….7

2.9. Вид (виды) экономической деятельности инициатора (инвестора)…………..…………7

2.10. Предполагаемые организационно-правовая форма и структура юридического лица, которое будет осуществлять мероприятия по реализации инвестиционного проекта….…..7

2.11. Фамилия, имя, отчество, номера телефонов руководителей инициатора (инвестора)..7

2.12. Фамилия, имя, отчество, номера телефона, факса, адрес электронной почты лица, ответственного за подготовку бизнес-плана………………………………………………...…7

# 3. Производственный план реализации инвестиционного проекта……………………..8

3.1. Описание производственно-технологических процессов……………………….......…..8

3.2. Описание инфраструктуры (внешней и внутренней)…………………………....………15

3.3. Сведения о производственном, технологическом и ином оборудовании………..…….16

3.4. Сведения о степени готовности инициатора (инвестора) к началу реализации инвестиционного проекта…………………………………………………………………..….23

# 4. Маркетинговый план реализации инвестиционного проекта………………….……26

4.1. Конкурентные преимущества реализуемого инвестиционного проекта перед российскими и зарубежными аналогами………………………………………………….…..26

4.2. Стратегия продвижения реализуемого инвестиционного проекта на рынке………….27

4.3. Политика ценообразования…………………………………………………………….….33

4.4. Предполагаемые потребители продукции (товаров, работ, услуг) реализуемого инвестиционного проекта……………………………………………………….……………..33

# 5. Анализ рынка……………………………………………………………………….………35

5.1. Состояние российского отраслевого рынка/внешних рынков реализуемого (планируемого к реализации) инвестиционного проекта…………………………..……….35

5.2. Особенности сегмента рынка, в котором реализуется (планируется к реализации) инвестиционный проект………………………………………………………….……………44

5.3. Основные потребительские группы и их территориальное расположение……………46

5.4. Основные участники российского/зарубежного рынка, степень насыщенности рынка, анализ основных конкурентов (цены, методы продвижения)………………………………47

5.5. Текущее положение инициатора (инвестора) на рынке, оценка доли рынка, основные конкурентные преимущества…………………………………………………………...……..49

5.6. Планируемая доля рынка после реализации инвестиционного проекта………………49

# 6. Организационный план реализации инвестиционного проекта…………………….50

6.1. Организационный план реализации инвестиционного проекта…………………...…..50

6.2. Количество и квалификация производственного, инженерно-технического и иного персонала, необходимого для реализации инвестиционного проекта………………..……53

# 7. Финансовый план реализации инвестиционного проекта……………………..……..54

7.1. Финансовый план реализации инвестиционного проекта составляется в виде таблиц ([приложения N 1](#P721) - [11](#P3528) к макету бизнес-плана инвестиционного проекта, утвержденному Приказом № 82), подготовленных с помощью табличного редактора Microsoft Excel, с формулами расчетов……………………………………………………………………………54

# 8. Анализ инвестиционного проекта…………………………………………………….….64

8.1. Анализ сильных и слабых сторон инвестиционного проекта, благоприятных возможностей и потенциальных угроз………………………………………………………..64

8.2. Анализ эффективности реализации инвестиционного проекта в случае изменений основных показателей………………………………………………………………………….64

8.3. Описание основных видов рисков и способов их минимизации………….……………65

**9. Сопутствующие эффекты при реализации инвестиционного проекта……...……...67**

9.1. Экологическая безопасность инвестиционного проекта, описание возможных выбросов, отходов……………………………………………………………………….…….67

9.2. Основные социальные эффекты (повышение занятости населения, развитие социальной инфраструктуры)…………………………………………………………………67

**10. Лицензирование и сертификация……………………………………………………….68**

10.1. Патентно-правовая охрана производимой продукции и технологий………..………..68

10.2. Сертификация продукции………………………………………………………..………68

10.3 Лицензирование осуществляемой деятельности…………………………………..……68

# 1. Резюме инвестиционного проекта.

1.1. Краткое описание инвестиционного проекта.

В рамках настоящего проекта предлагается организация строительства завода по переработке подсолнечника на земельном участке, расположенном в Западной промышленной зоне ст. Каневская Каневского района, с последующим производством подсолнечного масла в 2-х литровой таре. Проект предполагает новое строительство.

1.2. Размер капитальных вложений для реализации инвестиционного проекта.

Для реализации проекта необходимо привлечение 150 186 тыс. руб.

1.3. Площадь необходимого земельного участка.

Площадь земельного участка: 8,4 Га, - необходимо заключение договора аренды с администрацией муниципального образования. Площадь застраиваемого производственного здания – 2 090 м2.

1.4. Источники финансирования инвестиционного проекта.

Финансирование проекта планируется осуществлять за счет собственных средств инвестора.

1.5. Срок реализации инвестиционного проекта.

Дата начала реализации проекта будет установлена после того, как определится инвестор и внесет сумму необходимых инвестиций. Срок строительства 1 год.

1.6. Показатели эффективности реализации инвестиционного проекта (основные финансовые показатели доходности и окупаемости).

При заложенном в расчетах уровне доходов и затрат проект необходимо признать как эффективный. Рассматриваемая инвестиционная идея характеризуется следующими показателями:

**Таблица 1 – Эффективность реализации проекта**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Единица измерения | Значение |
| IRR (номинальная годовая) | % | 18,21 |
| Дисконтированный срок окупаемости | лет | 5,75 |
| Индекс прибыльности (PI) |  | 1,25 |
| Чистый дисконтированный доход (NPV) | тыс. руб. | 29 186 |

Расчетный срок окупаемости проекта: согласно Постановлению Законодательного Собрания Краснодарского края от 20.03.2007 г. № 2993-П «Об утверждении Положения об условиях предоставления отдельных видов государственной поддержки при реализации инвестиционных проектов на территории Краснодарского края» расчетный срок окупаемости составил 4,5 года.

**Таблица 2 – Бюджетный эффект и сопутствующие эффекты (на конец периода планирования) от реализации проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| **Показатель** | **Значение** |
| **Чистый дисконтированный доход государства н.и. (общий бюджет), тыс. руб.** | 96 635 |
| **Чистый дисконтированный доход государства н.и. (краевой бюджет), тыс. руб.** | 41 058 |

Реализация инвестиционного проекта позволит на территории Каневского района, а также соседних районов:

* Простимулировать развитие АПК;
* Удовлетворить сформировавшийся спрос;
* Обеспечить поступление налоговых платежей в бюджеты всех уровней.

1.7. Контрольные показатели реализации бизнес-плана с указанием количественных характеристик и периода их достижения.

- Объем капитальных вложений: **150 186 тыс. руб**.;

- Объем производства и реализации продукции в натуральном выражении в год (начиная с 3-го года реализации проекта): **1 141 тыс.шт. бутылок (2л.)**;

- Объем производства и реализации продукции в натуральном выражении за расчетный период (8 лет): **7 687 тыс.шт. бутылок (2л.)**;

- Выручка от реализации продукции в год (начиная с 3-го года реализации проекта): **119 809 тыс. руб**.;

- Выручка от реализации продукции за расчетный период (8 лет): **807 137 тыс. руб**.;

- Количество создаваемых рабочих мест за расчетный период (8 лет): **34 новых рабочих места**.

# 2. Общие сведения об инициаторе (инвесторе) инвестиционного проекта.

2.1. Полное и сокращенное наименование инициатора (инвестора).

Администрация муниципального образования Каневской район.

Адрес инициатора: 353730, Краснодарский край, Каневской район, ст. Каневская ул. Горького, 60.

Руководитель: глава администрации муниципального образования Каневской район Герасименко Александр Викторович.

2.2. Год и месяц государственной регистрации инициатора (инвестора) в качестве юридического лица.

В рамках настоящего проекта предполагается, что 100% доли будет приходиться на потенциального инвестора или, будет произведена разбивка долей в Уставном капитале в зависимости от наличия инвестиционного портфеля.

2.3. Дата и номер свидетельства о государственной регистрации инициатора (инвестора), наименование регистрирующего органа.

31 декабря 1992 года № 1032319136365, Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы № 4 по Краснодарскому краю (Территориальный участок 2334 по Каневскому району Межрайонной инспекции Федеральной налоговой службы № 4 по Краснодарскому краю, 2334.

2.4. Юридический и фактический адреса инициатора (инвестора).

353730, Краснодарский край, Каневской район, ст. Каневская, ул. Горького, 60.

2.5. Дата и номер государственной регистрации устава инициатора (инвестора) (действующей редакции).

2.6. ОГРН, ИНН/КПП инициатора (инвестора).

ОГРН: 1032319136365 ИНН: 2334008330 КПП: 233401001

2.7. Контакты: почтовый адрес, номер телефона, номер факса, адрес электронной почты (при его наличии), официальный сайт в сети Интернет (при его наличии).

Телефон/факс: 8(86164)7-03-07

https://www.kanevskadm.ru

2.8. Информация о структуре уставного капитала и составе учредителей (акционеров, участников) инициатора (инвестора), владеющих долей, превышающей 5 процентов в уставном капитале.

2.9. Вид (виды) экономической деятельности инициатора (инвестора).

Виды экономической деятельности:

* Инициатора - Административно-хозяйственная деятельность;
* Потенциального инвестора – в соответствии с ОКВЭД.

2.10. Предполагаемые организационно-правовая форма и структура юридического лица, которое будет осуществлять мероприятия по реализации инвестиционного проекта в случае, если инициатором проекта является орган местного самоуправления муниципального образования Краснодарского края.

Планируемая организационно-правовая форма реализации проекта - общество с ограниченной ответственностью. Структура управления проектом будет разработана с учетом расширения штатной численности в случае успешной реализации инвестиционной фазы.

2.11. Фамилия, имя, отчество, номера телефонов руководителей инициатора (инвестора).

Представители Инициатора:

Глава администрации муниципального образования Каневской район Герасименко Александр Викторович.

Телефон/факс: 8(86164)7-03-07

2.12. Фамилия, имя, отчество, номера телефона, факса, адрес электронной почты лица, ответственного за подготовку бизнес-плана.

Должностное лицо, ответственное за работу с инвестиционными проектами: Савченко Наталья Вениаминовна

Телефон/факс: 8 (861) 64-7-54-07, 8 (903) 457-66-90

e-mail: invest@kanevskadm.ru

# 3. Производственный план реализации инвестиционного проекта.

3.1. Описание производственно-технологических процессов. Основные технические параметры и стадии производства.

Проект строительства предприятия по производству масла подсолнечника - строительство завода по переработке подсолнечника в Западной промышленной зоне ст. Каневская позволит расширить перечень производимых товаров и на территории Каневского района. Декларированная площадь инвестиционной площадки – 8,4 га в Западной промышленной зоне ст. Каневская Каневского района. На выделенный земельный участок оформляется право аренды. Величина арендной ставки определяется в соответствии с Постановлением Главы администрации Краснодарского края от 27.01.2011 г. №50 (ред. от 04.10.2012).



Рисунок 1 - Концептуальный вид проекта

Площадь застраиваемого производственного здания – 2 090 м2.

Мощность проекта составляет 300 274 2-х литрового бутилированного масла в квартал. Проект на коммерческой фазе реализации планирует закрепление на рынке Краснодарского края и фиксацию доли в его емкости на уровне 0,17%.

В настоящее время в России и странах СНГ культивируют более 70 сортов и гибридов подсолнечника, которые делят на несколько типов в зависимости от состава триглицеридов масла: подсолнечник линолевого типа (содержание линолевой кислоты до 70%, сорт Передовик); подсолнечник олеинового типа (содержание олеиновой кислоты до 70%, сорт Первенец); кондитерский тип (крупноплодный сорт Саратовский 82); гибридный подсолнечник, включающий гибриды российской селекции (Почин, Казахстанский 334, Донской 342 и др.) и зарубежной селекции (Солдор 220, Санбред 254 и др.).

Отечественная промышленность вырабатывает около 50 видов растительных масел, которые различаются жирнокислотным составом, количеством сопутствующих веществ, степенью очистки, органолептическими свойствами. В зависимости от вида рафинации вырабатывают масла нерафинированные, гидратированные, рафинированные, отбеленные, салатные. В соответствии с ГОСТ 30623-98 растительные масла в зависимости от жирнокислотного состава подразделяют на 8 групп. Подсолнечное масло получают из семян подсолнечника – однолетнего растения семейства астровых. Родиной подсолнечника является Северная Америка.

Подсолнечное масло вырабатывают рафинированное, нерафинированное и гидратированное. Рафинированное масло на сорта не делят. Вырабатывают рафинированное не дезодорированное и дезодорированное масла. Рафинированное дезодорированное масло делят на две марки:

* Д (для производства продуктов детского и диетического питания)
* П (для поставки в торговую сеть и сеть общественного питания)

Нерафинированное и гидратированное масло вырабатывают:

* высшего сорта
* первого сорта
* второго сорта

Рафинированное дезодорированное масло должно быть обезличенным по вкусу и запаху. Рафинированное не дезодорированное, гидратированное и нерафинированное масло высшего и первого сортов должно иметь вкус и запах подсолнечного масла без посторонних запахов, привкусов и горечи. В гидратированных и нерафинированных маслах второго сорта допускаются слегка затхлый запах и привкус легкой горечи.

Подсолнечное масло имеет золотисто-желтый цвет. Наиболее интенсивно окрашено нерафинированное масло, наименее интенсивно – рафинированное дезодорированное.

## *Программа производства и реализации продукции:*

Объём ежемесячной выручки получаем путём умножения объема продаж на цену реализации. Выручка будет состоять из показателей, приведённых в нижеследующей таблице.

**Таблица 3 - Программа реализации услуг, тыс. руб.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | 1 год | 2 год | 3 год | 4 год |
| 1.1. | **Масло подсолнечное** |  |  |  |  |
|  | Объем в натуральном выражении, бутылок | 0,0 | 840 767,2 | 1 141 041,2 | 1 141 041,2 |
|  | Процент использования мощности от поквартальной мощности | 0% | 70% | 95% | 95% |
|  | Стоимость 1 ед. с учетом НДС, руб. | 105 | 105 | 105 | 105 |
|  | Стоимость 1 ед. без учета НДС, руб. | 88 | 88 | 88 | 88 |
|  | Выручка от реализации с учетом НДС, тыс.руб. | 0 | 88 281 | 119 809 | 119 809 |
|  | Выручка от реализации без учета НДС, тыс.руб. | 0 | 73 567 | 99 841 | 99 841 |
|  | НДС, тыс.руб. | 0 | 14 713 | 19 968 | 19 968 |
| 2. | **Общая выручка от реализации с учетом НДС, тыс.руб.** | **0** | **88 281** | **119 809** | **119 809** |
|  | **в том числе** | **0** | **0** | **0** | **0** |
|  | **НДС, тыс.руб.** | **0** | **14 713** | **19 968** | **19 968** |
| 3. | **Чистая выручка от реализации, тыс.руб.** | **0** | **73 567** | **99 841** | **99 841** |

**Продолжение таблицы 3**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | 5 год | 6 год | 7 год | 8 год |
| 1.1. | **Масло подсолнечное** |  |  |  |  |
|  | Объем в натуральном выражении, бутылок | 1 141 041,2 | 1 141 041,2 | 1 141 041,2 | 1 141 041,2 |
|  | Процент использования мощности от поквартальной мощности | 95% | 95% | 95% | 95% |
|  | Стоимость 1 ед. с учетом НДС, руб. | 105 | 105 | 105 | 105 |
|  | Стоимость 1 ед. без учета НДС, руб. | 88 | 88 | 88 | 88 |
|  | Выручка от реализации с учетом НДС, тыс.руб. | 119 809 | 119 809 | 119 809 | 119 809 |
|  | Выручка от реализации без учета НДС, тыс.руб. | 99 841 | 99 841 | 99 841 | 99 841 |
|  | НДС, тыс.руб. | 19 968 | 19 968 | 19 968 | 19 968 |
| 2. | **Общая выручка от реализации с учетом НДС, тыс.руб.** | **119 809** | **119 809** | **119 809** | **119 809** |
|  | **в том числе** | **0** | **0** | **0** | **0** |
|  | **НДС, тыс.руб.** | **19 968** | **19 968** | **19 968** | **19 968** |
| 3. | **Чистая выручка от реализации, тыс.руб.** | **99 841** | **99 841** | **99 841** | **99 841** |

При условии реализации запланированного объёма продукции, среднегодовая чистая выручка по проекту составит порядка 99 841 тыс. руб.

## *Описание технологического процесса, требования к организации производства:*

Подсолнечник – одна из важнейших и наиболее распространенных сельскохозяйственных культур в Украине. Название «подсолнечник» говорит само за себя. Большие соцветия, окаймленные яркими лучистыми лепестками, и впрямь напоминают солнце. К тому же, он обладает уникальной способностью поворачивать свой цветок вслед за солнцем. Подсолнечник любит плодородную рыхлую почву, светолюбив и плохо переносит заморозки. Чем больше солнечных и теплых дней, тем больше масла в семенах. Поэтому наиболее распространено культивирование подсолнечника в южных регионах нашей страны. Подсолнечник – очень «жадная» культура. За один сезон он вытягивает из почвы все соки. Как правило, на то же поле цветок сеют только через 7-8 лет. В целом, в Украине под подсолнечник используется более 4 тыс. гектаров земли. Но в связи с долгим периодом севооборота, теплолюбивостью цифра площадей сильно колеблется. Соответственно, и количество сырья для производства подсолнечного масла год от года различается, что влияет и на цену готовой продукции.

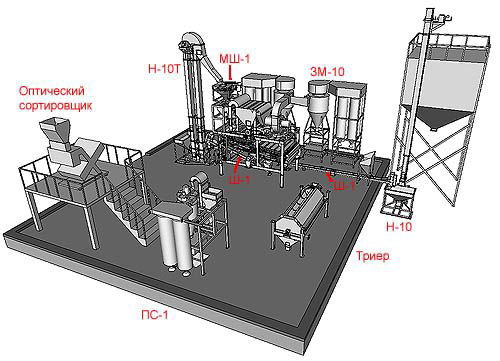


Рисунок - Общий вид цеха получения ядра из семян подсолнечника

Качество подсолнечного масла зависит от качества семян подсолнечника, поступающих на переработку, сроков и условий хранения семян перед отжимом. Основными качественными характеристиками для подсолнечных семян являются масличность, влажность, срок созревания. Масличность зависит от сорта подсолнечника и от того, насколько теплое и солнечное выдалось лето. Чем выше масличность семян, тем больше выход масла. Оптимальный процент влажности подсолнечных семян, поступающих на переработку, - 6 %. Слишком влажные семена и хранятся плохо, и тяжелее. Срок созревания в наших климатических условиях – очень важный фактор, косвенно влияющий на цену подсолнечного масла. Пик производства и предложения готового растительного масла – октябрь – декабрь. А пик спроса – конец лета – начало осени. Соответственно, чем раньше получено сырье, тем быстрее готовый продукт поступит потребителю. Кроме того, семена должны быть хорошо очищены, содержание мусора не должно превышать 1%, а битого зерна – 3%. Перед переработкой проводится дополнительная очистка, сушка, обрушивание (разрушение) кожуры семян и отделение её от ядра. Затем семена измельчают, получается мятка или мезга.

Отжим (производство) подсолнечного масла. Растительное масло из мятки семян подсолнечника получают 2-мя методами – отжимом или экстрагированием. Отжим масла – наиболее экологичный способ. Хотя выход масла, конечно, поменьше. Как правило, перед отжимом мятку прогревают при 100-110 °С в жаровнях, одновременно перемешивая и увлажняя. Затем прожаренную мятку отжимают в шнековых прессах. Полнота отжима растительного масла зависит от давления, вязкости и плотности масла, толщины слоя мятки, продолжительности отжима и других факторов. Характерный вкус масла после горячего отжима напоминает поджаренные семечки подсолнечника.

Масла, полученные горячим прессованием, интенсивнее окрашены и ароматизированы за счет продуктов распада, которые образуются во время нагревания. Растительное масло холодного отжима получают из мятки без прогрева. Преимущество такого масла – сохранение в нем большей части полезных веществ: антиоксидантов, витаминов, лецитина. Отрицательный момент – такой продукт не может долго храниться, быстро мутнеет и прогоркает. Жмых, остающийся после отжима масла, может быть подвергнут экстрагированию или используется в животноводстве. Подсолнечное масло, полученное методом отжима, называют «сырым», поскольку после отжима его только отстаивают и фильтруют. Такой продукт обладает высокими вкусовыми и питательными свойствами.



Рафинация подсолнечного масла. Масло, подвергнутое рафинации, практически не имеет цвета, вкуса, запаха. Такое масло еще называют обезличенным. Его пищевая ценность определяется лишь наличием незаменимых жирных кислот (в основном, линолевой и линоленовой), которые еще называют витамином F. Этот витамин отвечает за синтез гормонов, поддержание иммунитета. Он придает устойчивость и эластичность кровеносным сосудам, уменьшает чувствительность организма к действию ультрафиолетовых лучей и радиоактивного излучения, регулирует сокращение гладкой мускулатуры, выполняет еще множество жизненно важных функций. При производстве растительного масла существует несколько ступеней рафинации.

Первая ступень рафинации. Избавление от механических примесей - отстаивание, фильтрация и центрифугирование, после чего растительное масло поступает в продажу как товарное нерафинированное.

Вторая ступень рафинации. Удаление фосфатидов или гидратация – обработка небольшим количеством горячей – до 70 °С воды. В результате белковые и слизистые вещества, которые могут привести к быстрой порче масла, набухают, выпадают в осадок и удаляются. Нейтрализация – это воздействие на нагретое масло основой (щелочью). На этом этапе удаляются свободные жирные кислоты, являющиеся катализатором окисления и причиной дыма при жарке. Также на стадии нейтрализации удаляются тяжелые металлы и пестициды. Нерафинированное масло имеет чуть меньшую биологическую ценность, чем сырое, так как при гидратации удаляется часть фосфатидов, но зато храниться дольше. Такая обработка делает растительное масло прозрачным, после чего оно называется товарным гидратированным.

Третья ступень рафинации. Выведение свободных жирных кислот. При избыточном содержании данных кислот у растительного масла появляется неприятный вкус. Прошедшее эти три этапа растительное масло называется уже рафинированным недезодорированным.

Четвертая ступень рафинации. Отбеливание — обработка масла адсорбентами органического происхождения (чаще всего специальными глинами), поглощающими красящие компоненты, после чего жир осветляется. Пигменты переходят в масло из семян и также грозят окислением готового продукта. После отбеливания в масле не остается пигментов, в том числе каротиноидов, и оно становится светло-соломенным.

Пятая ступень рафинации. Дезодорация - удаление ароматических веществ путем воздействия на подсолнечное масло горячим сухим паром при температуре 170-230°С в условиях вакуума. Во время этого процесса уничтожаются пахучие вещества, которые приводят к окислению. Удаление вышеуказанных, нежелательных примесей приводит к возможности увеличения срока хранения масла.

Шестая ступень рафинации. Вымораживание – удаление восков. Воском покрыты все семена, это своеобразная защита от природных факторов. Воски придают маслу мутность, особенно при продаже на улице в холодный период года и тем самым портят его товарный вид. В процессе вымораживания масло получается бесцветное. Пройдя все этапы, растительное масло и становится обезличенным. Из такого продукта изготавливают маргарин, майонез, кулинарные жиры, применяют при консервировании. Поэтому оно не должно иметь специфического вкуса или запаха, чтобы не нарушать общий вкус продукта.

На прилавки подсолнечное масло попадает как следующие продукты: Рафинированное недезодорированное масло – внешне прозрачное, но с характерным для него запахом и цветом. Рафинированное дезодорированное масло – прозрачное, светло-желтое, без запаха и вкуса семечек. Нерафинированное масло – темнее, чем отбеленное, может быть с осадком или взвесью, но тем не менее оно прошло фильтрацию и, конечно, сохранило запах, который мы все знаем с детства.

Розлив подсолнечного масла. Подсолнечное масло имеет ограниченные сроки хранения. Срок хранения масла, расфасованного в бутылки, составляет 4 месяца - для нерафинированного и 6 месяцев – для рафинированного масла. Для разливного масла – до 3 месяцев. Приобретая подсолнечное масло ТМ «Масляна» в бутылке, вы гарантированы от неприятностей: неожиданного пролива масла в сумке, покупки некачественного товара и т.п. Расфасованное в бутылки масло содержит на таре всю необходимую информацию о продукте, да и гигиенически чище. Современные технологии производства фасованного подсолнечного масла ТМ «Масляна» практически исключают ручной труд.

3.2. Описание инфраструктуры (внешней и внутренней), необходимой для реализации инвестиционного проекта на территории муниципального образования.

Проектом предусмотрены и обоснованы все необходимые инженерные сети для осуществления реализации услуг:

* Водопровод - собственная скважина;
* Канализация - локальные очистные сооружения;
* Внешние сети электроснабжения;
* Внешние сети газоснабжения;
* Работы по строительству дорог.

Для обеспечения проекта водой предусмотрено устройство на территории участка собственной скважины питьевой воды мощностью 720 м3/сутки.

С целью реализации проекта предусмотрено создание локальных очистных сооружений мощностью 500 м3/сут.

Электроснабжение – централизованное подключение.

Газоснабжение - подключение к сетям АО «Газпром газораспределение Краснодар».

Стоимость затрат на проведение данных работ включено в общую сметную стоимость строительства.

Текущие расходы по коммунальным услугам запланированы исходя из ориентировочных объемов потребления (проектные объемы) и действующих тарифов для юридических лиц.

## *Необходимые складские мощности для обработки и хранения сырья:*

Складские мощности для обработки и хранения сырья требуются в соответствии с производственными требованиями, площадью не менее 300 м2 и будут находиться в одном помещении со складом готовой продукции основного производственного корпуса. Производственное помещение оснащено и укомплектовано оборудованием для приема и хранения сырья.

## *Необходимые складские мощности для хранения готовой продукции:*

Складские мощности для хранения готовой продукции требуются в соответствии с производственными требованиями, площадью не менее 300 м2 и будут находиться в одном помещении со складом готовой продукции основного производственного корпуса. Помещение оснащено и укомплектовано оборудованием для приема и хранения готовой продукции.

В настоящее время под складским помещением понимается площадь, приспособленное под хранение, подготовку к продаже и отпуск продукции покупателям.

3.3. Сведения о производственном, технологическом и ином оборудовании с указанием технических характеристик и потребностей в инфраструктуре.

Все процессы будут выполняться на автоматизированной линии – быстро, качественно, аккуратно. Пластик, из которого выдувается тара, прочный, легкий и экологически чистый. Бутылки закупориваются герметично, форма тары оптимизируется под запросы клиентов, а также имеет удобные выемки, рельефную поверхность, что не дает таре скользить в руке.

Таблица 4 - Перечень предполагаемого оборудования проекта

|  |  |
| --- | --- |
| **Технологическая схема линии переработки семян подсолнечника на ядро.** | 1 - исходный материал (одна из фракций калиброванных семян подсолнечника);  2 - нория тихоходная (или пневмотранспорт если в линии ЗМ-15);  3 - шелушильная машина;  4 - зерноочистительная машина;  5 - циклон;  6 - матерчатый фильтр;  7 - триер;  8 - пневмосепаратор;  9 - матерчатый фильтр;  10 - фотосепаратор (оптический сортировщик);  11 - взвешивание и упаковка;  12 - отходы с фотосепаратора;  13 - отходы с пневмосепаратора;  14 - отходы с триера;  15 - подсев (щуплые семена подсолнечника и мелкий мусор);  16 - мешки с лузгой;  17 - шнек возврата необруша;  18 - шнек лузги (и плюс спиральный транспортер для ЗМ-15);  19 - стена здания;  20 - нория лузги;  21 - бункер лузги. |
|  | **Линия отжима**  Производительность по семенам подсолнечника, т/сут.: 20  Выход масла, %, при масличности семян подсолнечника 48-50%: 40-42 |
|  | **Линия по рафинации подсолнечного масла.**  При производительности масла до 20 тонн в сутки оптимально подойдет линия очистки и рафинации LSX-10 , производительность до 10 тонн в сутки. |
|  | В основе линии рафинации лежит высокоэффективный саморазгружающийся сепаратор.  Производительность, 20 т/сутки |
|  | Линия розлива растительного масла в ПЭТ-бутылку, производительностью 19500 бут/час. |

## *Поставщики сырья и материалов:*

Основными поставщиками сырья и материалов станут строительные компании (на этапе строительства) и сельскохозяйственные компании специализирующиеся на оптовой реализации подсолнечника (на этапе функционирования).

## *Расчет материальных затрат на производство продукции:*

Расчёт материальных затрат осуществлялся в соответствии с техническими характеристиками оборудования. Результаты расчёта представлены в таблице.

**Таблица 5 - Расчёт материальных затрат на производство продукции**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **1.** | **Масло подсолнечное** |  |
| 1.1. | Сырьё и основные материалы | 20,2 |
| 1.2. | Вспомогательные материалы | 1,4 |
| 1.3. | Запчасти, комплектующие | 0,9 |
| 1.4. | Электроэнергия на технологические нужды | 0,4 |
| 1.6. | Газ на технологические нужды | 6,5 |
| 1.5. | Вода на технологические нужды | 5,1 |
| **1.6.** | **Итого затрат, руб.** | **34,51** |

## *Форма амортизации:*

Применяемый способ начисления амортизации при расчетах – линейный. Сроки полезного использования по укрупненным позициям основных средств присвоены в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 1 января 2002 г. №1 «О Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы». Линейный способ начисления амортизации предполагает равномерное начисление амортизации в течение срока полезного использования объекта основных средств. В таблице приведен расчет остаточной стоимости основных средств предприятия по периодам реализации проекта.

**Таблица 6 - Амортизационные отчисления по проекту, тыс.руб.**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | Норма аморт, % в кв. | 1 год | 2 год | 3 год | 4 год |
| 1. | **Основные фонды и нематериальные активы по проекту, всего** |  | **0** | **145 931** | **145 931** | **145 931** |
|  | здания и сооружения |  | 0 | 91 477 | 91 477 | 91 477 |
|  | оборудование |  | 0 | 53 034 | 53 034 | 53 034 |
|  | прочее |  | 0 | 1 420 | 1 420 | 1 420 |
| 2. | **Амортизационные отчисления** |  | **0** | **9 165** | **9 165** | **9 165** |
|  | здания и сооружения | 1,00% | 0 | 3 659 | 3 659 | 3 659 |
|  | оборудование | 2,50% | 0 | 5 303 | 5 303 | 5 303 |
|  | прочее | 3,57% | 0 | 203 | 203 | 203 |
| 3. | **Остаточная стоимость основных фондов по проекту** |  | **0** | **136 766** | **127 600** | **118 435** |
|  | здания и сооружения |  | 0 | 87 817 | 84 158 | 80 499 |
|  | оборудование |  | 0 | 47 731 | 42 427 | 37 124 |
|  | прочее |  | 0 | 1 217 | 1 014 | 811 |
|  | Справочно: Налог на имущество |  | 0 | 1 962 | 1 882 | 1 801 |

**Продолжение таблицы 6**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | Норма аморт, % в кв. | 5 год | 6 год | 7 год | 8 год |
| 1. | **Основные фонды и нематериальные активы по проекту, всего** |  | **145 931** | **145 931** | **145 931** | **145 931** |
|  | здания и сооружения |  | 91 477 | 91 477 | 91 477 | 91 477 |
|  | оборудование |  | 53 034 | 53 034 | 53 034 | 53 034 |
|  | прочее |  | 1 420 | 1 420 | 1 420 | 1 420 |
| 2. | **Амортизационные отчисления** |  | **9 165** | **9 165** | **9 165** | **9 165** |
|  | здания и сооружения | 1,00% | 3 659 | 3 659 | 3 659 | 3 659 |
|  | оборудование | 2,50% | 5 303 | 5 303 | 5 303 | 5 303 |
|  | прочее | 3,57% | 203 | 203 | 203 | 203 |
| 3. | **Остаточная стоимость основных фондов по проекту** |  | **109 269** | **100 104** | **90 939** | **81 773** |
|  | здания и сооружения |  | 76 840 | 73 181 | 69 522 | 65 863 |
|  | оборудование |  | 31 821 | 26 517 | 21 214 | 15 910 |
|  | прочее |  | 609 | 406 | 203 | 0 |
|  | Справочно: Налог на имущество |  | 1 721 | 1 640 | 1 560 | 1 479 |

Итого, к 8 году амортизационные отчисления составят не менее 9,16 млн. руб. в год, налог на имущество в 8 году составит 1,479 млн. руб.

## *Затраты на производство и сбыт продукции:*

Далее представлен перечень и расчёт текущих прямых и общехозяйственных расходов, связанных с осуществлением деятельности по проекту.

**Таблица 7 - Затраты на производство и сбыт продукции, тыс. руб.**

| № п/п | Показатели | 1 год | 2 год | 3 год | 4 год |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. | **Прямые (переменные) затраты** | **0** | **44 223** | **54 585** | **54 585** |
| 1.1. | **Масло подсолнечное** | **0** | **29 013** | **39 375** | **39 375** |
|  | Сырьё и основные материалы | 0 | 16 983 | 23 049 | 23 049 |
|  | Вспомогательные материалы | 0 | 1 177 | 1 597 | 1 597 |
|  | Запчасти, комплектующие | 0 | 757 | 1 027 | 1 027 |
|  | Электроэнергия на технологические нужды | 0 | 336,3 | 456,4 | 456,4 |
|  | Газ на технологические нужды | 0 | 5 460 | 7 410 | 7 410 |
|  | Вода на технологические нужды | 0 | 4 299 | 5 835 | 5 835 |
| 1.4. | **затраты на оплату труда производственных рабочих по всем услугам** | **0** | **11 700** | **11 700** | **11 700** |
| 1.5. | **отчисления на социальные нужды** | **0** | **3 510** | **3 510** | **3 510** |
| 2. | **Постоянные (общие) затраты, всего** | **8** | **12 838** | **12 838** | **12 838** |
|  | в том числе: | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2.1. | **Общепроизводственные расходы, всего** | **0** | **1 248** | **1 248** | **1 248** |
|  | затраты на оплату труда | 0 | 960 | 960 | 960 |
|  | отчисления на социальные нужды | 0 | 288 | 288 | 288 |
| 2.2. | **Общехозяйственные расходы, всего** | **8** | **2 236** | **2 236** | **2 236** |
|  | из них: | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | Коммунальные платежи | 0 | 432 | 432 | 432 |
|  | Затраты на связь | 0 | 80 | 80 | 80 |
|  | затраты на оплату труда | 0 | 1 320 | 1 320 | 1 320 |
|  | отчисления на социальные нужды | 0 | 396 | 396 | 396 |
|  | *прочие, в том числе* | *8* | *8* | *8* | *8* |
|  | аренда земли | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | сборы за загрязнение окружающей среды | 8 | 8 | 8 | 8 |
| 2.3. | **Расходы на сбыт услуг, всего** | **0** | **200** | **200** | **200** |
|  | из них: | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | затраты на рекламу и продвижение | 0 | 200 | 200 | 200 |
|  | затраты на оплату труда | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | отчисления на социальные нужды | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2.4. | **Амортизационные отчисления** | **0** | **9 154** | **9 154** | **9 154** |
| 3. | **Общие затраты на производство, всего** | **8** | **57 061** | **67 423** | **67 423** |
|  | в том числе: | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | затраты на материалы, инструмент, приспособления | 0 | 18 917 | 25 673 | 25 673 |
|  | затраты на топливо, энергию | 0 | 10 608 | 14 213 | 14 213 |
|  | затраты на оплату труда | 0 | 13 980 | 13 980 | 13 980 |
|  | отчисления на социальные нужды | 0 | 4 194 | 4 194 | 4 194 |
|  | прочие | 8 | 9 362 | 9 362 | 9 362 |
| 4. | **НДС, акцизы, уплаченные из затрат на материалы, топливо, энергию и другое (кроме услуг)** | **0** | **4 954** | **6 681** | **6 681** |

**Продолжение таблицы 7**

| № п/п | Показатели | 5 год | 6 год | 7 год | 8 год |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. | **Прямые (переменные) затраты** | **54 585** | **54 585** | **54 585** | **54 585** |
| 1.1. | **Масло подсолнечное** | **39 375** | **39 375** | **39 375** | **39 375** |
|  | Сырьё и основные материалы | 23 049 | 23 049 | 23 049 | 23 049 |
|  | Вспомогательные материалы | 1 597 | 1 597 | 1 597 | 1 597 |
|  | Запчасти, комплектующие | 1 027 | 1 027 | 1 027 | 1 027 |
|  | Электроэнергия на технологические нужды | 456,4 | 456 | 456 | 456 |
|  | Газ на технологические нужды | 7 410 | 7 410 | 7 410 | 7 410 |
|  | Вода на технологические нужды | 5 835 | 5 835 | 5 835 | 5 835 |
| 1.4. | **затраты на оплату труда производственных рабочих по всем услугам** | **11 700** | **11 700** | **11 700** | **11 700** |
| 1.5. | **отчисления на социальные нужды** | **3 510** | **3 510** | **3 510** | **3 510** |
| 2. | **Постоянные (общие) затраты, всего** | **12 838** | **12 838** | **12 838** | **12 838** |
|  | в том числе: | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2.1. | **Общепроизводственные расходы, всего** | **1 248** | **1 248** | **1 248** | **1 248** |
|  | затраты на оплату труда | 960 | 960 | 960 | 960 |
|  | отчисления на социальные нужды | 288 | 288 | 288 | 288 |
| 2.2. | **Общехозяйственные расходы, всего** | **2 236** | **2 236** | **2 236** | **2 236** |
|  | из них: | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | Коммунальные платежи | 432 | 432 | 432 | 432 |
|  | Затраты на связь | 80 | 80 | 80 | 80 |
|  | затраты на оплату труда | 1 320 | 1 320 | 1 320 | 1 320 |
|  | отчисления на социальные нужды | 396 | 396 | 396 | 396 |
|  | *прочие, в том числе* | *8* | *8* | *8* | *8* |
|  | аренда земли | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | сборы за загрязнение окружающей среды | 8 | 8 | 8 | 8 |
| 2.3. | **Расходы на сбыт услуг, всего** | **200** | **200** | **200** | **200** |
|  | из них: | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | затраты на рекламу и продвижение | 200 | 200 | 200 | 200 |
|  | затраты на оплату труда | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | отчисления на социальные нужды | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2.4. | **Амортизационные отчисления** | **9 154** | **9 154** | **9 154** | **9 154** |
| 3. | **Общие затраты на производство, всего** | **67 423** | **67 423** | **67 423** | **67 423** |
|  | в том числе: | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | затраты на материалы, инструмент, приспособления | 25 673 | 25 673 | 25 673 | 25 673 |
|  | затраты на топливо, энергию | 14 213 | 14 213 | 14 213 | 14 213 |
|  | затраты на оплату труда | 13 980 | 13 980 | 13 980 | 13 980 |
|  | отчисления на социальные нужды | 4 194 | 4 194 | 4 194 | 4 194 |
|  | прочие | 9 362 | 9 362 | 9 362 | 9 362 |
| 4. | **НДС, акцизы, уплаченные из затрат на материалы, топливо, энергию и другое (кроме услуг)** | **6 681** | **6 681** | **6 681** | **6 681** |

Расчеты затрат по проекту основаны на расчете переменных и постоянных затрат (представлены в таблице). В расчете не принималось во внимание повышение цен на предоставляемые услуги, соответственно при этом не учитывалось увеличение затрат.

3.4. Сведения о степени готовности инициатора (инвестора) к началу реализации инвестиционного проекта.

Инвестиции, закладываемые в реализацию проекта, распределяются согласно представленному ниже перечню. Стоимость строительно-монтажных работ составит 92 897 тыс.руб., включая стоимость прединвестиционного исследования, составления проектно-сметной документации и подвод и подключение коммуникаций. Затраты на приобретение оборудования составят 53 034 тыс.руб. Затраты на приобретение права аренды земельного участка - 1 080 тыс. руб.

**Таблица 8 - Объём инвестиций по проекту, тыс.руб.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Структура инвестиций | Всего по проектно-сметной документации | Выполнено на момент подачи заявки | Подлежит выполнению до конца строительства | 1 год |
| 1. | **Капитальные вложения по утвержденной проектно-сметной документации, всего** | **147 011** | **0** | **147 011** | **147 011** |
|  | в том числе: |  |  |  |  |
|  | строительно-монтажные работы | 92 897 |  | 92 897 | 92 897 |
|  | оборудование (с учетом таможенных пошлин) | 53 034 |  | 53 034 | 53 034 |
|  | прочие затраты (проектно-изыскательские работы и проч.) | 1 080 |  | 1 080 | 1 080 |
| 1.1. | Капитальные вложения производственного назначения |  |  |  |  |
| 1.1.1. | здания и сооружения (СМР) | 92 897 | 0 | 92 897 | 92 897 |
|  | в том числе: |  |  |  |  |
|  | Строительство зданий | 91 477 |  | 91 477 | 91 477 |
|  | прочее (объекты общего назначения) | 1 420 |  | 1 420 | 1 420 |
| 1.1.2. | оборудование (с учетом таможенных пошлин) | 53 034 | 0 | 53 034 | 53 034 |
|  | в том числе: |  |  |  |  |
| 1.1.3. | прочие затраты (проектные работы и проч.) | 1 080 |  | 1 080 | 1 080 |
| 1.2. | Капитальные вложения в объекты сбыта | 0 |  | 0 | 0 |
| 1.3. | Капитальные вложения в объекты социального назначения | 0 |  | 0 | 0 |
| 2. | **Затраты на приобретение оборотных средств** | **3 175** |  | **3 175** | **3 175** |
| 3. | **Другие инвестиции в период строительства, освоения и эксплуатации, не предусмотренные проектно-сметной документацией** | **0** | **0** | **0** | **0** |
| 4. | **Общие инвестиции по проекту, без учёта НДС** | **125 155** | **0** | **125 155** | **125 155** |
| 5. | НДС на СМР, оборудование | 25 031 |  | 25 031 | 25 031 |
| 6. | **Общие инвестиции по проекту с учётом НДС** | **150 186** | **0** | **150 186** | **150 186** |

Таким образом, общие инвестиции по проекту с учетом НДС составят 150 186 тыс. руб.

## *Оценка потребности проекта в оборотных средствах:*

Суммарные затраты на приобретение оборотных средств по проекту составят 3 175 тыс. руб.

Таблица 9 - Затраты на приобретение оборотных средств

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | ИТОГО |
| 1. | **Прямые (переменные) затраты** | **3 167** |
| 1.1. | **Масло подсолнечное** | **1 900** |
|  | Сырьё и основные материалы | 1 112 |
|  | Вспомогательные материалы | 77 |
|  | Запчасти, комплектующие | 50 |
|  | Электроэнергия на технологические нужды | 22 |
|  | Газ на технологические нужды | 358 |
|  | Вода на технологические нужды | 282 |
| 1.1. | **затраты на оплату труда производственных рабочих по всем услугам** | **975** |
| 1.2. | **отчисления на социальные нужды** | **293** |
| 2. | **Постоянные (общие) затраты, всего** | **8** |
|  | Аренда земли | 0 |
|  | сборы за загрязнение окружающей среды | 8 |
| 3. | **Общие затраты на производство, всего** | **3 175** |

## *Мероприятия на обеспечение экологической и технической безопасности:*

Согласно Федеральному закону от 10 января 2002 г. N 7-ФЗ «Об охране окружающей среды» будущее предприятие обеспечит рациональное использование и воспроизводство природных ресурсов, предотвращение негативного воздействия хозяйственной и иной деятельности на окружающую среду и ликвидацию ее последствий.

Технологии, которые предлагается использовать, определяют возможность в проекте выпускать экологически чистый продукт. Техническая безопасность обеспечивается соблюдением технологического процесса. На стадии проектирования и строительства необходимо предусмотреть следующие противопожарные мероприятия и рекомендации:

* противопожарные разрывы до соседних объектов, огнестойкость строительных конструкций, этажность, молниезащиту и другие противопожарные мероприятия выполнить в соответствии с действующими нормами и правилами;
* обеспечить возможность проезда пожарных машин к зданию и доступ пожарных с автолестниц или автоподъемников в любое помещение здания. Проезды для пожарной техники предусмотреть на расстоянии 8-10 метров от стен здания и шириной 6 метров;
* предусмотреть водоснабжение для целей наружного и внутреннего пожаротушения. У мест расположения водоисточников установить соответствующие указатели, освещенные светильниками;
* оборудовать помещение системами автоматического тушения, извещения и оповещения людей о пожаре, противодымной защитой. Приемную станцию пожарной автоматики установить в помещении с круглосуточным дежурством обслуживающего персонала и телефоном;
* электроснабжение противопожарных систем и устройств выполнить по первой категории надежности согласно ПУЭ;
* предусмотреть установку только сертифицированного противопожарного оборудования и т.д.

Также необходимо проведение мероприятий, направленных на обеспечение готовности объекта к действиям по предупреждению, локализации и ликвидации последствии аварий или чрезвычайных ситуаций. Назначение объекта соответствует установленному для данной территории с экологической точки зрения режиму хозяйственной деятельности и целям. Намечаемая деятельность не связана с обращением с опасными веществами и отходами. Размещение объекта не требует перевода отводимых под строительство земель из одной категории в другую и выполнения мероприятий по восстановлению природных ресурсов.

В период проведения строительных работ негативное воздействие будет оказываться на земельные ресурсы, попадающие в зону строительства объекта. С целью уменьшения отрицательного воздействия на почвы - предпроектными решениями предусматриваются мероприятия по рекультивации нарушенных земель. Согласно указанному закону к методам экономического регулирования в области охраны окружающей среды относятся:

* установление лимитов на выбросы и сбросы загрязняющих веществ и микроорганизмов, лимитов на размещение отходов производства и потребления и другие виды негативного воздействия на окружающую среду;
* проведение экономической оценки природных объектов и природно-антропогенных объектов;
* проведение экономической оценки воздействия хозяйственной и иной деятельности на окружающую среду.

# 4. Маркетинговый план реализации инвестиционного проекта.

4.1. Конкурентные преимущества реализуемого инвестиционного.

Подсолнечное масло - один из лучших видов растительного жира. Оно имеет низкую температуру застывания и высокий процент полезных для здоровья полиненасыщенных жирных кислот. В России это самое популярное, из всех растительных масел. Семена подсолнечника содержат большое количество масла (до 53%), в состав которого входят глицериды пальмитиновой, стеариновой, арахидоновой, лигноцериновой, олеиновой и линолевой кислот, до 19,1% белка, 26,5% углеводов, около 2% фитина и 1,5% дубильных веществ.



Сегодня рынок бутилированного растительного масла характеризуется отсутствием явного лидера и достаточно высокой конкуренцией среди основных игроков.. В этих условиях одним из основных инструментов конкурентной борьбы становится проведение маркетинговых мероприятий, направленных на повышение лояльности потенциальных покупателей к той или иной торговой марке.

Мы будем производить  подсолнечное масло, относящееся к высококачественным продуктам.

Наряду с качеством продукта, мы предложим на рынок продукцию в экономичной таре – 2 литра, - это наиболее экономичная упаковка.

Подсолнечное масло, наряду с другими растительными маслами, обладает многими полезными свойствами, которые делают его потребление намного предпочтительнее использования животных жиров. Подсолнечное масло содержит витамины групп А,D и Е.

Витамин Е (токоферолы) стимулируют мышечную деятельность, защищает клетки и другие структуры организма от повреждения свободными радикалами, препятствует тромбообразованию, тормозит прогрессирование атеросклероза, улучшает внутриклеточное дыхание, оказывает антиканцерогенное действие. Витамины группы Е являются веществами, регулирующими функции органов размножения. В подсолнечном масле витамина Е содержится в 12 раз больше, чем в оливковом.

Витамин D (кальциферолы) влияет на минеральный обмен веществ и особенно необходим в юном возрасте, когда идет интенсивный рост организма. Его отсутствие или недостаток может стать причиной рахита.

В целом по России растет показатель самодостаточности, то есть способности местных производителей самостоятельно удовлетворить потребности региона в продукте. Однако обеспечить внутренний спрос на растительное масло способны, в первую очередь, те регионы, в которых расположены крупнейшие производители. К регионам, вынужденным импортировать ощутимые объемы масла, относятся, например: г. Москва, Московская область, г. Санкт - Петербург, республика Татарстан.

Падение мировой стоимости подсолнечного масла; низкий уровень экспортного спроса и экспортных цен в портах; высокие переходящие запасы масла у переработчиков являются основными причинами снижения цен на подсолнечное масло внутри России.

Более 87% населения России предпочитаю подсолнечное масло, которое используется не только как один из основных продуктов питания, но также выступает в качестве сырья для получения различной продукции. Оливковое масло предпочитают порядка 10% россиян. Порядка 2% населения России отдают предпочтение кукурузному маслу и 1% - соевому маслу.

4.2. Стратегия продвижения реализуемого инвестиционного проекта на рынке.

Миссией предприятия является создание фирмы, которая займет крепкую позицию среди крупнейших производителей подсолнечным масла.

Главной целью стратегии маркетинга производственного предприятия закрепление на рынке в сегменте переработки подсолнечника по приемлемым ценам на территории Краснодарского края.

Достижение поставленной цели будет обеспечиваться за счет выполнения следующих задач:

* создания современной системы менеджмента и коммуникации на предприятии;
* создание вертикально интегрированной компании;
* формирования представления о компании, создании торговой марки;
* всестороннего изучения потребностей покупателей;
* оценки воспринимаемого потребителем качества продукции;
* соблюдения закона и других требований касающихся качества, защиты окружающей среды и безопасности продовольственных продуктов;
* поиска и привлечения новых оптовых клиентов;
* оптимизации маршрутов доставки продукции.

Решение всех поставленных задач позволит минимизировать маркетинговые риски и получить максимально возможные экономические показатели в период реализации проекта.

## *Дистрибуция продукции:*

Завод по переработке подсолнечника в ст. Каневская будет реализовывать продукцию методом прямых поставок продукции. Приоритетным каналом сбыта в долгосрочной перспективе будет являться продажа крупным партиями, с заключением договоров на долгосрочное сотрудничество. Также возможна реализация продукции по средствам посреднических компаний.

В рамках проекта предусмотрена работа с внешними службами маркетинга крупных предприятий-потребителей, задачами которых является продвижение продукции завода по переработке подсолнечника в ст. Каневская на соответствующих рынках и организация ее сбыта.

Предусмотрена работа с внешними службами маркетинга, задачами которых является продвижение продукции на соответствующих рынках и организация ее сбыта. Возможный метод дистрибуции готовой продукции – консигнация.

*Методы продвижения на рынок:*

Для реализации такого подхода предполагается выбор крупных оптовых компаний, уже оперирующих на рынке, и последующее сотрудничество с ними. При этом основными критериями выбора оптовых компаний являются:

* широкая сеть географии деятельности;
* уверенное положение на рынке;
* устойчивые темпы увеличения объемов продаж и числа клиентов;
* наличие собственных складов и отработанных транспортных схем.

После отбора оптовых сбытовых компаний в соответствии с перечисленными критериями, с ними необходимо установить партнерские отношения путем создания гибкой системы скидок, направленной на стимулирование необходимой схемы поведения, а также размещения совместной рекламы и организации специальных мероприятий по привлечению покупателей. Таким образом, проектируемое предприятие получит возможность определять направление развития системы дистрибуции.

**Продвижение сбыта**

Информирование

Стимулирование сбыта

Агентские продажи

Спонсорство

Реклама

Рисунок 16 - Способы продвижения и сбыта

Рассматривается возможность размещения наружной рекламы (установка 4 рекламных щитов) вдоль близрасположенной трассы. Инвестор в своем постоянном рекламном воздействии будет акцентировать внимание на неизменности позиций в ассортименте и качестве. В дальнейшем, информационное воздействие будет снижено.

## *Политика послепродажного обслуживания и предоставления гарантий качества:*

В рамках инициируемого проекта послепродажное обслуживание и предоставление гарантий качества будет осуществляться согласно закону РФ «О защите прав потребителей».

## *Планируемые мероприятия стимулирования сбыта продукции:*

Программа продвижения разрабатывается в рамках стратегии маркетинга. Как было описано выше, первоочередными задачами в области маркетинга являются:

* формирование представления о компании, продвижение торговой марки;
* всестороннее изучение потребностей, покупателей;
* поиск и привлечение новых клиентов;

Комплекс продвижения производственного предприятия включает в себя следующие элементы:

* реклама;
* стимулирование сбыта;
* PR;
* личные продажи.

*Реклама:*

Реклама по телевидению– несколько информационных роликов на местных телеканалах о предстоящем открытии завода.

Печатная реклама – размещение рекламных модулей в специализированных изданиях, распространяющихся на выставках, а так же общественных журналах. Целью использования печатной рекламы является информирование потенциальных покупателей заводе и его ассортименте.

Наружная реклама – размещение биллбордов вблизи предприятия.

Интернет реклама – создание и поддержание в актуальном состоянии собственного сайта, поисковая реклама с использованием Яндекс.Директ.

Данный вид рекламы позволяет оперативно проинформировать широкий круг аудитории об ассортименте, условиях работы предприятия как с розничными, так и оптовыми покупателями. Активное продвижение в сети интернет будет способствовать росту популярности торговой марки среди покупателей.

Разработка фирменного стиля – основная цель данного элемента - создание образа вкусной продукции, которую хочется попробовать.

Оформление фирменных магазинов, брендирование транспорта – очень важный элемент продвижения, формирующий определенный ассоциативный ряд, как у продавцов, так и покупателей. От ее внешнего вида, оформления магазина будет зависеть, захочет ли прохожий зайти в магазин за продукцией.

*Стимулирование сбыта:*

Мероприятия по стимулированию сбыта направлены на две целевые аудитории:

* Оптовых покупатели – крупных предприятий специализирующихся на реализации сельскохозяйственной продукции;
* Розничные сети.

Стимулирование оптовых покупателей осуществляется посредством льгот. Данный вид стимулирования является денежным, и дает право на скидку при больших объемах поставок или в случае заключения договора на длительный срок (более года).

*PR (Public Relations):*

Применение инструментов PR способствует выполнению ряда целей:

* повышение уровня осведомленности покупателей о торговой марке;
* укрепление доверия к торговой марке.

Основными инструментами PR являются:

* Публикации – статьи, информационные брошюры. Все эти широко тиражируемые средства содействуют созданию привлекательного образа пекарни и передают интересные сообщения на целевые рынки.
* Мероприятия. Предприятие привлекает внимание целевой аудитории к услугам на выставках, мероприятиях, которые так же охватывают широкую общественность;
* Новости. Специалисты компании создают и распространяют интересные и благоприятные новости о предприятии и его продукции. Основной канал распространения новостей – интернет издания, форумы и т.д.

*Личные продажи:*

Данный элемент комплекса продвижения подразумевает проведение личных переговоров/встреч с представителями потенциальных оптовых покупателей растительного масла.

Сформированная программа продвижения является комплексной и охватывает все сегменты целевой аудитории.

## *Стратегия в области качества:*

Стратегическая цель предприятия в области качества – достижение высокого уровня качества при минимальных издержках.

Высокий уровень качества и низкая стоимость продукции достигается за счет:

* оснащения производства современным оборудованием;
* использования качественного сырья;
* соблюдения рецептуры и соответствия продукции ГОСТам;
* привлечения квалифицированных технологов на производство;
* оптимизации схем доставки продукции клиентам;
* постоянного маркетингового мониторинга и др.

Высокий уровень организации производственной и сбытовой деятельности и ее активное продвижение позволят завоевать доверие покупателей сельскохозяйственной продукции, что приведет к достижению поставленной цели – завоеванию весомой позиции на рынке.

4.3. Политика ценообразования.

Рыночная цена устанавливается исходя из существующих сегодня цен на производство продукции аналогичного характера. Процесс ценообразования будет осуществляться на основе затрат, а также ценового мониторинга конкурентной среды.

В дальнейшем предполагается проведение политики средневзвешенного ценообразования на уровне ниже среднерыночных цен и возможное повышение их на основе определения эластичности сезонного спроса на данный вид продукции, в том числе в зависимости от:

* присутствия на рынке аналогичных конкурентов;
* возможной реакции потребителей на изменение цен, связанное с изменением качества.

Базой для расчета стоимости принимается средний ценовой уровень конкурентной среды по видам продукции, нормированный на примененные интервалы рассмотрения плана сбыта и производственные мощности предприятия.

Таблица 10 - Ценовая политика проекта

|  |  |
| --- | --- |
| Продукция | Цена с учетом НДС, руб. |
| Бутилированное масло (масло в бутылке ПЭТ 2л.) | 105 |

Стоимость продукции завода по переработке подсолнечника в ст. Каневская устанавливается фиксированной по видам, исходя из утвержденного исполнительным директором ассортиментного перечня с фиксированными ценами на текущий период. Установленная цена должна полностью возмещать все затраты производства и сбыта, а также обеспечивать получение заложенной нормы прибыли. Метод ценообразования выбран с учетом уровня цен конкурентов.

Планируется проводить гибкую ценовую политику с предоставлением скидок в определенные периоды.

Ценовая политика предприятия при указанной загрузке производственных фондов в данной конкурентной среде позволяет поддерживать сбалансированную норму прибавочной стоимости, определяющей доходы на выпускаемую продукцию завода по переработке подсолнечника в ст. Каневская.

В дальнейшем на основании маркетинговых исследований предполагается проведение политики средневзвешенного ценообразования на уровне ниже среднерыночных цен и возможное повышение их на основе определения эластичности сезонного спроса на данный вид , в том числе в зависимости от:

* присутствия и активности на рынке конкурентов;
* возможной реакции потребителей на изменение цен, связанное с изменением качества и располагаемым доходом населения.

4.4. Предполагаемые потребители продукции (товаров, работ, услуг) реализуемого инвестиционного проекта.

Спрос на подсолнечник носит стабильный характер и сохраняется на относительно высоком уровне. Достаточно емкий рынок сбыта подсолнечника не создает трудностей при его реализации. Создание крупных агрохолдингов, включающих в себя весь цикл от производства сырья до его переработки и производства растительного масла и маслопродуктов, способствовало увеличению спроса на эту культуру.

Отличительной особенностью работы масложировой промышленности является высокий выход масла в сравнении с родственными предприятиями соседних регионов и малых цехов в хозяйствах Краснодарского края. Это способствует привлечению семян подсолнечника, в том числе из других регионов, но отсутствие оборотных средств исключает закупку сырья в собственные ресурсы.

По информации аналитиков, задержка уборки подсолнечника в России является причиной его низкого предложения и повышения цен. Наиболее низкие темпы уборочных работ в Ростовской области и Краснодарском крае, которые являются основными производителями подсолнечника в России. В Краснодарском крае сильные дожди прекратились лишь в средине предыдущей недели. В то же время, в ближайшем будущем осадки тут будут незначительными, вследствие чего произойдет повышение темпов уборки.

Анализ рынка показывает на неуклонный рост спроса на растительные масла. Количество предприятий переработки подсолнечника в Каневского районе, на данный момент является недостаточным, что позволяет получать сырье в необходимом количестве и в бедующем увеличивать производственные мощности. При этом достижение обозначенных целей возможно только при эффективном использовании и профессиональном сочетании всех инструментов маркетинга. Наряду с высоким качеством, основным показателем конкурентоспособности производимой продукции является ее цена.

Предпосылками для достижения конкурентоспособных цен на продукцию при достаточно высоком показателе рентабельности являются:

* технические преимущества современного оборудования;
* использование высококачественных химикатов и реагентов позволяет осуществить экономию на издержках.

Оптимизация процессов ценообразования в пользу конечного потребителя продукции достигается максимально возможным сокращением звеньев между производителем и конечным потребителем, а также проведением единой ценовой политики.

Логистическая схема работы предприятия по производству масла подсолнечника позволит обслуживать как корпоративных, так и частных клиентов в течение короткого времени. Масложировая промышленность Краснодарского края представлена масложировыми комбинатами и маслоэкстракционными заводами. Основной ассортимент продукции – масло растительное, маргарин, майонез, саломас, глицерин, мыло хозяйственное и туалетное, олифа, шрот, фосфолипидный концентрат.

Наряду с производством растительного масла эти предприятия вырабатывают такую ценную продукцию для производства кормов, как жмых и шрот.

# 5. Анализ рынка.

5.1. Состояние российского отраслевого рынка/внешних рынков реализуемого (планируемого к реализации) инвестиционного проекта.

Анализ динамики валового сбора зерновых, зернобобовых и масличных культур в Российской Федерации в хозяйствах всех категорий за период с 2014 по 2019 год выявил относительно стабильную ситуацию по валовому сбору сельскохозяйственных культур. С 2014 года по 2017 год наблюдался рост валового сбора. 2018 год показал падение на 17% от уровня 2017 года, после чего появилась новая тенденция к росту.

Рисунок 3 - Динамика валового сбора сельскохозяйственных культур, тыс.тонн

Источник: ФСГС

Валовые сборы зерновых, зернобобовых и масличных культур в Российской Федерации по видам сельскохозяйственных культур в хозяйствах всех категорий приведены ниже.

Таблица 11 – Динамика валового сбора зерновых, в Российской Федерации за 2014-2019 гг., тыс.тонн

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2014 г | 2015 г | 2016 г | 2017 г | 2018 г | 2019 г |
| **Зерновые и зернобобовые культуры** | **105212** | **104729** | **120677** | **135539** | **113255** | **121200** |
| пшеница | 59 713 | 61 811 | 73 346 | 86 003 | 72 136 | 74 453 |
| **Масличные культуры** | **12868** | **13852** | **16269** | **16495** | **19524** | **22767** |
| подсолнечник на зерно | 8 481 | 9 289 | 11 015 | 10 481 | 12 756 | 15 379 |

Источник: ФСГС

Максимальный валовой сбор зерновых и зернобобовых культур в Российской Федерации в хозяйствах всех категорий за рассматриваемый период зафиксирован по итогам 2017 года и составил 135539 тыс. тонн при средней урожайности 25,4 ц/га.

Минимальное значение валового сбора за исследуемый период было отмечено в 2015 году и составило 104729 тыс. тонн при средней урожайности 23,7 ц/га, что меньше максимального значения 2017 года на 22,7%, или на 30810 тыс. тонн. Основной причиной снижения валового сбора явились аномально жаркие погодные условия, длившиеся на протяжении всего вегетационного периода.

Валовой сбор пшеницы демонстрирует динамику, аналогичную сборам зерновых культур. За последние шесть лет сборы пшеницы выросли на 19,8%, причем ежегодный темп прироста варьировался от – 16,1% до 18,7%.

Что же касается масличных культур, то максимальный сбор пришелся на 2019 г. и составил 22767 тыс. тонн, минимальный валовой сбор наблюдался в 2014 г. - 12868 тыс.тонн, что меньше максимального значения на 56,5% или на 9899 тыс.тонн.

Валовой сбор подсолнечника демонстрирует динамику, аналогичную сборам масличных культур в целом. За последние шесть лет сборы подсолнечника выросли на 81%.

Обе культуры, и пшеница и подсолнечник, выращиваются на Юге России, причем ЮФО занимает первую и вторую позицию по объемам выращивания данных культур в Российской Федерации соответственно.

Значительные объемы выращивания данных культур стимулируют развитие оптовой торговли этими видами продукции в регионе, а так же создание перерабатывающих предприятий.

Объемы реализации как пшеницы, так и подсолнечника имеют прямую зависимость от валового сбора продукции.

Рисунок 3 - Динамика валового сбора и реализации зерновых культур и подсолнечника

Источник: ФСГС

Южный федеральный округ является лидером по объемам продаж пшеницы и подсолнечника, что свидетельствует о развитости торгового посредничества на юге России.

Лидерские позиции федерального округа по реализации подсолнечника менее крепкие, чем по пшенице. В 2019 году предприятиями ЮФО было реализовано 1319,3 тыс.тонн., в то время как предприятия ПФО продали 1253,5 тыс.тонн, а ЦФО – 1777,1 тыс.тонн, таким образом доли этих регионов составляют 27%, 26% и 37% соответственно.

Таблица 12 - Объемы реализации подсолнечника, тыс.тонн.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ | 5 507,1 | 6 122,4 | 6 655,7 | 7 087,7 | 8 683,3 |
| ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ | 1 777,4 | 1 751,2 | 1 926,9 | 2 243,8 | 3 198,8 |
| ЮЖНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ | 1 608,2 | 1 800,8 | 2 004,9 | 2 229,7 | 2 374,7 |
| Краснодарский край | 582,2 | 594,8 | 640,4 | 776,8 | 797,8 |
| СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ | 310,7 | 443,0 | 486,8 | 451,9 | 523,0 |
| ПРИВОЛЖСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ | 1 580,5 | 1 857,7 | 1 870,7 | 1 800,7 | 2 256,4 |
| УРАЛЬСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ | 14,4 | 13,3 | 20,4 | 22,3 | 19,4 |
| СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ | 215,9 | 256,4 | 346,0 | 339,4 | 310,9 |
| ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ | 0,0 |  |  |  |  |

Источник: ФСГС

Краснодарский край имеет одну из более сильных позиций по реализации подсолнечника. На его долю приходится 9,2% от общего объема, реализованного в России подсолнечника и 33,6% от объема реализации ЮФО.

Объемы экспорта зерна в 2019 находятся на достаточно высоком уровне, но доля экспорта снижается с 2018 года. При этом наблюдается стабильный рост переработки зерна. Данное обстоятельство свидетельствует о стабильном развитии торговли зерном, что является положительным моментов для развития ООО «Траст-Опт», как трейдингового предприятия.

Таблица 13 - Баланс ресурсов и использования зерна (без продуктов переработки) в Российской Федерации, млн. тонн.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | январь - сентябрь 2020 |
| I. РЕСУРСЫ |  |  |  |  |  |  |  |
| Запасы на начало года | 52,6 | 60,2 | 64,8 | 77,2 | 90,7 | 72,6 | 76,9 |
| Производство (валовой сбор в весе после доработки) | 105,2 | 104,7 | 120,7 | 135,5 | 113,3 | 121,2 | 116,0 |
| Импорт | 0,9 | 0,8 | 1,0 | 0,7 | 0,4 | 0,3 | 0,2 |
| Итого ресурсов | 158,7 | 165,7 | 186,5 | 213,4 | 204,4 | 194,1 | 193,1 |
| II. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ |  |  |  |  |  |  |  |
| Производственное потребление | 20,9 | 20,9 | 22,3 | 24,4 | 23,2 | 23,3 | 18,2 |
| в том числе: |  |  |  |  |  |  |  |
| на семена | 10,9 | 10,7 | 11,3 | 11,3 | 10,7 | 10,6 | 9,3 |
| на корм скоту и птице | 10,0 | 10,2 | 11,0 | 13,1 | 12,5 | 12,7 | 8,9 |
| Переработано на муку, крупу, комбикорма и другие цели | 46,4 | 48,1 | 51,8 | 53,4 | 52,5 | 53,3 | 38,7 |
| Потери | 1,0 | 1,1 | 1,2 | 1,5 | 1,2 | 1,2 | 0,6 |
| Экспорт | 30,1 | 30,7 | 33,9 | 43,3 | 54,8 | 39,3 | 32,2 |
| Личное потребление (фонд потребления) | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 |
| Запасы на конец отчетного периода | 60,2 | 64,8 | 77,2 | 90,7 | 72,6 | 76,9 | 103,3 |

Источник: ФСГС

Как уже было сказано выше предприятия по переработке сельскохозяйственной продукции располагаются либо вблизи источников сырья, либо вблизи расположения потребителей, а соответственно и объемы производства и реализации продукции в этих регионах будут выше. Как следствие оптовые игроки, реализующие данные виды продукции, тяготеют к размещению своих компаний в данных регионах.

Ситуация с производством подсолнечного масла довольно стабильная, сильный рост производства отмечен в 2018 году, в 2019 году производство снизилось на 5,7% по сравнению с предыдущим годом, но рост по сравнению с 2017 годом составил 18%. Всего по итогам 2019 года было произведено 6776 тыс.тонн продукции.

Рисунок 6 - Динамика производства растительного масла, тыс. тонн

Источник: ФСГС

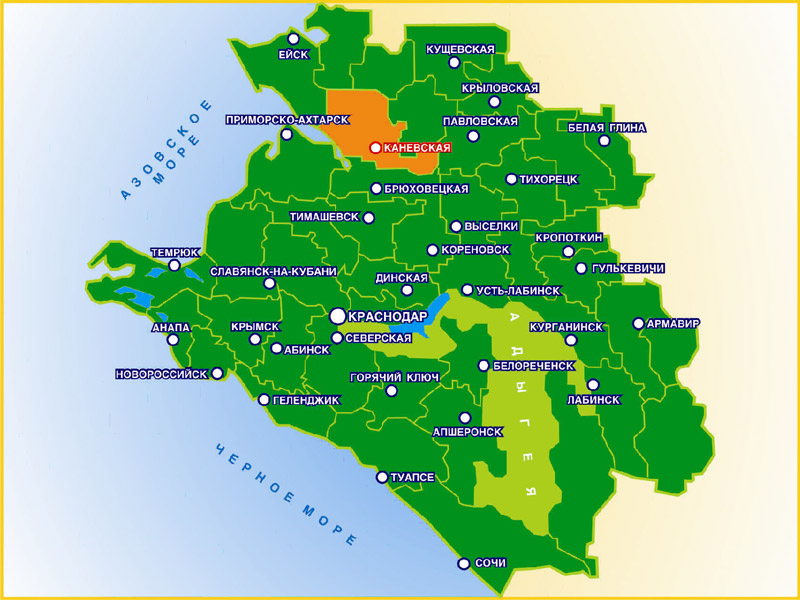
Что касается ценовой политики на подсолнечное масло, то средние цены производителей товаров в Российской федерации выросли за последние 5 лет на 83,5%, по итогам 2020 года стоимость одной тонны составила в среднем 83,5 тыс. руб.

Положительная динамика цен производителей, привела к росту розничных цен, так за пять лет цена 1 кг подсолнечного масла в житнице России Кубани выросла на 52%. По итогам 2020 года стоимость 1 кг подсолнечного масла составила 95 руб., что соответствует среднероссийскому показателю.

Деятельность по переработке подсолнечника является перспективным направлением развития бизнеса, так как объемы производства данных видов продукции демонстрирует стабильный рост как производства, так и реализации при условии хорошей урожайности. Кроме того производство данных видов продукции на территории страны относится к вопросам продовольственной безопасности и следовательно будет поддерживаться государством в любых условиях.

*Каневской район*

Каневской район располагается в равнинной части края, в 120 километрах  северо-западнее города  Краснодара. Протяженность его территории с севера на юг составляет 50 км, с запада на восток – 75 км. Площадь, занимаемая Каневским районом, составляет почти 2,5 тысячи кв. км, это 3% от общей площади Кубани.  Район граничит с семью районами: со Щербиновским и Староминским, с Ленинградским и Павловским, с Брюховецким, с Приморско-Ахтарским и Ейским районами. Численность постоянного населения составила почти 105 тыс. человек, из них 51% трудоспособного населения. Самый крупный населенный пункт – станица Каневская с населением около 46 тысяч человек. В состав муниципального образования входит 9 сельских поселений. Площадь сельхозугодий в районе составляет 181 тысячу гектаров. Богатой флорой и фауной отличаются искусственный лес площадью 150 гектаров, а также около 217 тысяч  гектаров охотничьих угодий, из них 39 тысяч гектаров - плавней.



Район лидирует в производстве молока и находится на третьем месте в крае  по производству мяса. Из 100 лучших хозяйств Российской Федерации, которые входят в элитный клуб «Молоко-100», 20 – из Краснодарского края, из них 6 – из Каневского района.  Из 13 хозяйств района 10 входят в клуб «Агро-300». Базовыми отраслями в экономике Каневского района являются сельское хозяйство и промышленность. Дальнейшее стабильное развитие данных отраслей во многом определяется имеющимся потенциалом: многочисленное поголовье крупного рогатого скота, лидирующие позиции в производстве молока и мяса, развитое растениеводство, освоение новых технологий выращивания овощей и т.д.

Кроме того, близость к экономически развитому краевому центру, к морскому порту г. Ейск, принадлежность к зоне развитого сельского хозяйства Кубани, наличие богатых природных ресурсов, благоприятные ландшафтные условия, развитая транспортная сеть позволяют на территории района развить многоотраслевую экономику.

 Сельское хозяйство:

Агропромышленный комплекс района включает 13 акционерных обществ, 46 малых предприятий, 1 подсобное, 6 перерабатывающих предприятий, 2 хлебоприемных пункта с комбикормовым заводом, 717 фермерских хозяйства, около 25 тысяч личных подсобных хозяйств.

В агропромышленном комплексе Каневского района занято 10,3 тыс. человек, из них в сельском хозяйстве – 6,3 тыс. человек.

В районе имеется 181 тысяча гектаров сельскохозяйственных угодий, в том числе 177 тысяч гектаров пашни. 131,5 тысяча гектаров – это коллективные хозяйства, 25,5 тысяч гектаров – крестьянские фермерские хозяйства, 19,9 тысяч гектаров под личными подсобными хозяйствами.

На полях района выращивается более 30 видов различных сельскохозяйственных культур. Ведущее место принадлежит производству зерна и, прежде всего, озимой пшеницы и кукурузы.

Промышленность района представлена следующими отраслями: пищевая, в общем объеме выпускаемой продукции занимает 90 %, машиностроение, производство стройматериалов, газовая промышленность и полиграфическая. Основное направление промышленности района является переработка сельскохозяйственного сырья.

Каневской район обладает огромным потенциалом для развития перерабатывающего производства сельскохозяйственных культур: отсутствует острая конкуренция, уменьшаются производственные показатели, имеется отличная сырьевая база. Данные условия являются несомненными плюсами при выходе нового игрока (реализуемого проекта) на рынок Краснодарского края и Каневского района в частности.

*Государственная политика в области регулирования отраслевого рынка и защиты отечественного производителя:*

Согласно государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия государственная политика в сфере сельского хозяйства направлена на обеспечение выполнения показателей Доктрины в сфере растениеводства; повышение конкурентоспособности отечественной продукции растениеводства на внутреннем и внешнем рынках. Основными задачами для реализации данных целей являются Увеличение объемов производства и переработки основных видов продукции растениеводства; увеличение экспортного потенциала продукции растениеводства и продуктов ее переработки.

В общем на реализацию подпрограммы «Развитие подотрасли растениеводства, переработки и реализации продукции растениеводства» объем бюджетных ассигнований превышает 466 млрд. руб.

Рисунок 4 - Объем бюджетных ассигнований подпрограммы «Развитие подотрасли растениеводства, переработки и реализации продукции растениеводства», млрд. руб.

Источник: Минсельхоз

Ожидаемые результаты реализации подпрограммы:

* Увеличение производства: зерна – до 115 млн т, его интервенционного фонда – до 8,5 млн т, экспортного потенциала зерна – до 30 млн т; муки – до 10,3 млн т, крупы – до 1,4 млн т, хлебобулочных изделий диетических и обогащенных микронутриентами – до 300 тыс. т;
* доведение обеспеченности всех участников зернового и масличного рынков современными зернохранилищами до 43,03 %, линейными элеваторами – до 49,13 %, узловыми элеваторами – до 64,52 %, производственными элеваторами – до 50,21 %; прирост современных мощностей единовременного хранения на 17,07 млн. т;

Согласно концепции долгосрочной целевой программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Краснодарском крае» на 2013-2020 годы основными целями администрации Краснодарского края являются устойчивое развитие сельских территорий, интенсивное развитие животноводства, развитие растениеводства, увеличение объемов производства продукции предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности, научное и кадровое обеспечение агропромышленного комплекса края, повышение занятости и уровня жизни сельского населения; повышение конкурентоспособности российской сельскохозяйственной продукции на основе финансовой устойчивости и модернизации сельского хозяйства. Для этих целей государство выделяет свыше 87 млрд. рублей.

Рисунок 5 - Стратегические цели и финансирование концепции Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Краснодарском крае

Источник: Минсельхоз

В конечном счете к 2020 году ожидается довести объем производства продукции растениеводства, во всех категориях хозяйств до 266,2 млрд. руб.

Реализация проекта строительства «Завода по переработке подсолнечника» на территории Краснодарского края, Каневского района станет неотъемлемой частью достижения стратегической цели увеличения объемов производства сельскохозяйственной продукции. Учитывая подтвержденную выше эффективность мероприятий, проводимых в рамках государственной политики, рассматриваемый проект окажет существенное влияние на развитие сельского хозяйства Каневского района.

5.2. Особенности сегмента рынка, в котором реализуется (планируется к реализации) инвестиционный проект: объем, динамика и тенденции развития.

Российский рынок масличных, будучи высоко интегрированным в мировую конъюнктуру, вступил в новый сезон под влиянием ожиданий рекордно высоких цен на рынках масличных и растительных масел из-за низкого урожая масличных (прежде всего соя-бобов) и зерновых в США.

Стартовая лихорадка на мировых биржах повлияла и на формирование конъюнктуры внутреннего рынка. Цены на подсолнечник в конце 2020 года в силу как высокой зависимости от мировой конъюнктуры, так и слабости рубля составляли 47-51 руб. за 1 кг, что вдвое дороже, чем год назад. Более того, привычного сезонного ценового прогиба в период массовой уборки также не наблюдалось – рекордно высокие цены на зерновые обеспечили сельхозпроизводителям запас прочности для выжидательной стратегии.

Конъюнктура рынка подсолнечного масла, вопреки растущему тренду на рынке сырья, развивалась преимущественно в противоположном направлении. А российские аграрники, не заметив перемены погоды, упрямо продолжают ждать рекордно высоких цен. Тем более, что высокая выручка от продажи зерновых в основных производящих регионах позволяет не особенно торопиться с реализацией масличных.

В результате перерабатывающие предприятия России, так же, как и в 2019/20 году, попали в достаточно сложную ситуацию – высокие цены на сырье не подкреплены столь же высоким спросом и ценами на растительное масло, как на внутреннем, так и на экспортном рынках.

Подсолнечное масло является основным растительным маслом домашнего потребления в России. На основании данных Росстата мы считаем, что удельное потребление подсолнечного масла в РФ составляет примерно 7,9 кг на человека в год.

В 2020 году емкость российского рынка фасованного подсолнечного масла составила более 1,2 млн. тонн в натуральном и порядка 90 млрд рублей в стоимостном отношении.

С 2014 по 2020 гг. в натуральных показателях объем рынка увеличился на 5%. Несмотря на близость российского рынка фасованного растительного масла к насыщению, эксперты считают, что на период до 2025 года рост потребления будет увеличиваться в среднем на 1% в год и достигнет 1,5 млн. тонн в натуральном выражении, в денежном выражении рынка к 2025 г. может составить 120 млрд. рублей

В структуре продаж фасованного растительного масла по-прежнему до 90% объема продаж приходится на рафинированное масло; по 5% - на нерафинированное фасованное масло и на смешанные масла на основе подсолнечного. При этом, по оценкам участников рынка, около 94% фасованного подсолнечного масла реализуется через розничную сеть, включая 56% через крупные торговые сети, 37% - через розничные магазины, 2.5% - через рынки.

С начала 2000-х годов в России ведется активное строительство новых и модернизация действующих масложировых предприятий. В это время сформировались такие крупные российские холдинги, как «ЭФКО», «Юг Руси», «Солнечные Продукты», «Астон» и другие; открыли производство в России транснациональные корпорации Cargill и Bunge. В результате на рынке появился широкий выбор высококачественного и доступного по цене рафинированного дезодорированного подсолнечного масла отечественного производства.   
  
Сегодня рынок фасованного подсолнечного масла в России характеризуется высоким уровнем конкуренции. До 58% рынка занимают бренды шести ведущих производителей – это компании «Юг Руси» ( ТМ«Аведовъ», ТМ«Золотая семечка», ТМ«Злато» и ТМ«Юг Руси»), «Bunge» (ТМ «Идеал» и ТМ«Масленица»), «ЭФКО» (ТМ «Слобода», ТМAltero), «Астон» ( ТМ «Затея»), «Солнечные продукты» (ТМ «Россиянка»).

Для предприятий сектора характерно повышение качества продукции, расширение ассортиментной линейки производимых масел, ценовая конкуренция в розничных сетях, высокая маркетинговая активность, повышение эффективности производства за счет увеличения масштабов и вертикальной интеграции.

Кроме того, имея в своем составе сельскохозяйственные и заготовительные компании, собственные элеваторные мощности, инвестируют в развитие и модернизацию производства, собственный транспортный парк и сбытовую сеть, крупные игроки могут значительно уменьшить уровень накладных издержек и затрат, увеличив, соответственно, конкурентоспособность продукции компании на рынке.

Что же касается импорта, то государственная политика направленная на обеспечение продуктовой независимости и безопасности, приводит к относительной импортонезависимости отрасли.

По данным ФТС РФ, во внешнеторговом обороте России по товарной группе «растительное масло» экспорт по итогам 2020 года доминирует над импортом и в стоимостном, и в натуральном выражениях. Импорт в Россию по натуральному выражению в 2020 году составил 1,3 тыс.тонн, по стоимостному – 1,5 млн. долларов. Экспортные поставки растительного масла из России в этом же году оцениваются в 3665,4 тыс. тонн или 2812,6 млн.долларов.

5.3. Основные потребительские группы и их территориальное расположение.

На региональным и локальном рынках местные товаропроизводителя в среднем ценовом сегменте преимущественно конкурируют друг с другом. Это ставит вопрос о выделении целевых групп потребителей, что может способствовать формулированию ключевых факторов успеха для фирмы – производителя и  выбора соответствующих ситуации коммуникационных каналов. В Ростовской области ощутима конкурентная борьба на внутреннем рынке, в частности,  в сегменте подсолнечного масла. На основании мнений экспертов, работающих в отрасли, следует выделить на 3 ценовые  группы в данном продуктовом сегменте: низкая, средняя и группа «премиум».  
Подавляющее число покупок совершают женщины.  
Наиболее представительная группа покупателей  – женщины 35 – 55 лет со средним и ниже среднего достатком. Они наиболее восприимчивы на различные побудительные стимулы рекламных акций. Обычно женщины этой группы легко соглашаются попробовать новые продукты, реагируют на снижение цен без потери качества и всегда желают сэкономить. В основном - это категория работающих женщин. В процентном соотношении  эта группа составляет порядка 50 %. Вторая клиентская группа - это женщины  25-35 лет (от общего числа покупателей масла составляет примерно 25%) По психологическому типу они более  консервативны в вопросах выбора продуктов питания. Для них цена продукта является выразителем его качества. Эти клиенты восприимчивы к словосочетаниям «живая еда», «натуральные продукты». Производители, позиционирующие свое масло, как продукт высокого качества, но по более низкой цене, вызывают недоверие таких покупательниц, их настороженную реакцию на товарное предложение. Согласно оценкам экспертов и личным наблюдениям авторов можно отметить, что такой консерватизм характерен при приобретении масла в магазинах и больших супермаркетах. Женщины этой же возрастной группы, осуществляющие покупки на рынках (15%), зачастую положительно реагируют на промоакции  и приобретают масло, предлагаемое как высококачественное, но по более доступной цене. Третья группа покупательниц – это женщины в возрасте  старше 55 лет. По численности составляет 15% от общего количества. Масло покупают  в основном на продовольственных рынках, из-за ценового уровня, а ценовой фактор для них наиболее значим. Также они предпочитают приобретать также нерафинированное и не дезодорированное масло, которое предлагается именно на рынках. Остальные 10% покупателей это мужчины и дети, делающие покупки масла, но только той марки, которой им поручили приобрести. Получается, что основными потребителями подсолнечного масла, производимого в регионе из среднего ценового сегмента, являются женщины 35-55 лет, приобретающие масла  на рынках, магазинах и крупных супермаркетах.

5.4. Основные участники российского/зарубежного рынка, степень насыщенности рынка, анализ основных конкурентов (цены, методы продвижения).

Основным видом растительного масла, производимого в Краснодарском крае, является подсолнечное масло – 87% от общей структуры производства.

Конкурентную ситуацию в отрасли растительного масла можно назвать олигополистической, однако рынок не исчерпал потенциал роста. Рассматривая игроков рынка по наибольшим объемам производства растительного масла, к наиболее крупным будут относятся: ООО «Завод по экстракции растительных масел» (83,6 тыс. тонн); ООО «МЭЗ Лабинский» (96 тыс. тонн); ОАО МЖК «Краснодарский» (53,7 тыс. тонн).

Сегодня **«Лабинский МЭЗ»** перерабатывает 1000 тонн семян в сутки, а комплекс по рафинации-дезодорации растительного масла - 450 т/сут, комплекс по фасовке масла дает свыше 20 тысяч бутылок в час, или около 600 тысяч бутылок в сутки.



Сейчас завод входит в Группу Компаний «Юг Руси» и специализируется на производстве рафинированных дезодорированных подсолнечного, кукурузного, рапсового масел под торговыми марками «Злато», «Аведовъ», «Юг Руси», «Южное солнце», а также подсолнечного шрота, фосфолипидов растительных пищевых, фосфатидного концентрата.

Если раньше продукция «Лабинского МЭЗ» занимала довольно скромные позиции за пределами Краснодарского края, то сегодня растительное масло можно купить в любом регионе страны - от Калининграда до Сахалина.

И что самое главное, с качеством, соответствующим требованиям не только российских, но и международных стандартов. Не случайно этот завод одним из первых предприятий в масложировой отрасли России внедрил и прошел сертификацию систем менеджмента качества и экологического менеджмента в Британском институте стандартов (BSI) и из года в год подтверждает их соответствие.

Открытое акционерное общество **МЖК «Краснодарский»** является одним из крупнейших предприятий пищевой промышленности Кубани и масложировой отрасли страны. На комбинате расположены четыре ведущих технологических завода: маслоэкстракционный (МЭЗ), гидрогенизационный, мыловаренный, маргариновый. На территории МЖК имеется механический завод, обеспечивающий оборудованием и запасными частями заводы комбината и некоторые другие предприятия масложировой промышленности. В настоящее время заводы комбината имеют следующую производительность:



* МЭЗ - 650 т/сутки подсолнечных семян;
* Маргариновый завод - 140-210 т/сутки маргариновой продукции;
* Мыловаренный завод - 140-180 т/сутки мыла (хозяйственного и туалетного).
* Гидрогенизационный завод – 240 т/сутки саломаса.

На комбинате систематически проводятся работы по техническому переоснащению производств, направленные на рост объёмов выпускаемой продукции и улучшению её качества и свойств. Рост объёмов производства стал возможным благодаря дальнейшему внедрению новой техники, прогрессивной технологии, организационно-технических мероприятий. ОАО МЖК «Краснодарский» в 2019 году снизило чистую прибыль по РСБУ на 73% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года — до 3,154 млн. руб. Выручка от продаж за 2019 год снизилась на 13,8% и составила 2 447,8 млн. руб. Дебиторская задолженность АО выросла с 227,382 млн. руб. до 240,645 млн. руб. на 1 апреля, кредиторская задолженность за тот же период — с 6,308 млн руб. до 6,981 млн руб. ОАО МЖК «Краснодарский» входит в группу «Юг Руси». Основным акционером компании является ООО «Солнечный рай» (81,38%).

5.5. Текущее положение инициатора (инвестора) на рынке, оценка доли рынка, основные конкурентные преимущества.

На данный момент предприятие не осуществляет свою деятельность.

5.6. Планируемая доля рынка после реализации инвестиционного проекта.

По итогам 2020 года объем производства подсолнечного масла в Краснодарском крае составляет 1,24 млн. тонн. Объем производства подсолнечного масла реализуемого проекта, при выходе на проектную мощность, составит –2099 тонн в год (с учетом того что в 1 литр масла это 920 гр.), тогда ожидаемая доля предприятия будет выглядеть следующим образом:

Таблица 14 - Доля проекта в структуре производства подсолнечного масла на территории Краснодарского края

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 2023 год | Доля, % |
| Объем производства подсолнечного масла тыс. тонн | 1240 |  |
| Объем производства подсолнечного масла заводом по переработке подсолнечника в Каневском районе, тыс. тонн | 2,1 | 0,17 |
| Итого, объем производства подсолнечного масла в Краснодарском крае, тыс. тонн | 1242,1 |  |

Исходя из проведённых расчётов, доля проекта в общем объеме производства подсолнечного масла составит 0,17 %.

# 6. Организационный план реализации инвестиционного проекта.

6.1. Организационный план реализации инвестиционного проекта (перечень этапов с указанием длительности (дней), стоимости со сроком оплаты, ответственного исполнителя).

Инвестиции, закладываемые в реализацию проекта, распределяются согласно представленному ниже перечню. Стоимость строительно-монтажных работ составит 92 621 тыс.руб., включая стоимость прединвестиционного исследования, составления проектно-сметной документации и подвод и подключение коммуникаций. Затраты на приобретение оборудования составят 53 034 тыс.руб.

График реализации проекта включает в себя ряд этапов:

1. Подготовка инфраструктуры предприятия, что предполагает подготовку площадей в соответствии с предъявляемыми к ним требованиями; при этом необходимо осуществить следующие работы:

* строительство завода по переработке подсолнечника;
* строительство коммуникаций.

2. Получение пакета документов, необходимых для реализации продукции; реализация мероприятий данного этапа будет проходить параллельно с монтажом оборудования, эти мероприятия будут осуществляться сотрудниками предприятия с привлечением сторонних организаций.

Строительно-монтажные работы осуществляются в 1-4 квартал реализации проекта в 100% объеме.

**Таблица 15 - Объём инвестиций по проекту, тыс.руб.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Структура инвестиций | Всего по проектно-сметной документации | Выполнено на момент подачи заявки | Подлежит выполнению до конца строительства | 1 год |
| 1. | **Капитальные вложения по утвержденной проектно-сметной документации, всего** | **147 011** | **0** | **147 011** | **147 011** |
|  | в том числе: |  |  |  |  |
|  | строительно-монтажные работы | 92 897 |  | 92 897 | 92 897 |
|  | оборудование (с учетом таможенных пошлин) | 53 034 |  | 53 034 | 53 034 |
|  | прочие затраты (проектно-изыскательские работы и проч.) | 1 080 |  | 1 080 | 1 080 |
| 1.1. | Капитальные вложения производственного назначения |  |  |  |  |
| 1.1.1. | здания и сооружения (СМР) | 92 897 | 0 | 92 897 | 92 897 |
|  | в том числе: |  |  |  |  |
|  | Строительство зданий | 91 477 |  | 91 477 | 91 477 |
|  | прочее (объекты общего назначения) | 1 420 |  | 1 420 | 1 420 |
| 1.1.2. | оборудование (с учетом таможенных пошлин) | 53 034 | 0 | 53 034 | 53 034 |
|  | в том числе: |  |  |  |  |
| 1.1.3. | прочие затраты (проектные работы и проч.) | 1 080 |  | 1 080 | 1 080 |
| 1.2. | Капитальные вложения в объекты сбыта | 0 |  | 0 | 0 |
| 1.3. | Капитальные вложения в объекты социального назначения | 0 |  | 0 | 0 |
| 2. | **Затраты на приобретение оборотных средств** | **3 175** |  | **3 175** | **3 175** |
| 3. | **Другие инвестиции в период строительства, освоения и эксплуатации, не предусмотренные проектно-сметной документацией** | **0** | **0** | **0** | **0** |
| 4. | **Общие инвестиции по проекту, без учёта НДС** | **125 155** | **0** | **125 155** | **125 155** |
| 5. | НДС на СМР, оборудование | 25 031 |  | 25 031 | 25 031 |
| 6. | **Общие инвестиции по проекту с учётом НДС** | **150 186** | **0** | **150 186** | **150 186** |

Таким образом, общие инвестиции по проекту с учетом НДС составят 150 186 тыс. руб.

## *Оценка потребности проекта в оборотных средствах:*

Суммарные затраты на приобретение оборотных средств по проекту составят 3 175 тыс. руб.

Таблица 16 - Затраты на приобретение оборотных средств

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | ИТОГО |
| 1. | **Прямые (переменные) затраты** | **3 167** |
| 1.1. | **Масло подсолнечное** | **1 900** |
|  | Сырьё и основные материалы | 1 112 |
|  | Вспомогательные материалы | 77 |
|  | Запчасти, комплектующие | 50 |
|  | Электроэнергия на технологические нужды | 22 |
|  | Газ на технологические нужды | 358 |
|  | Вода на технологические нужды | 282 |
| 1.1. | **затраты на оплату труда производственных рабочих по всем услугам** | **975** |
| 1.2. | **отчисления на социальные нужды** | **293** |
| 2. | **Постоянные (общие) затраты, всего** | **8** |
|  | Аренда земли | 0 |
|  | сборы за загрязнение окружающей среды | 8 |
| 3. | **Общие затраты на производство, всего** | **3 175** |

6.2. Количество и квалификация производственного, инженерно-технического и иного персонала, необходимого для реализации инвестиционного проекта, при осуществлении инвестиционной деятельности по инвестиционному проекту силами инициатора (инвестора).

Загруженность персонала для реализации инвестиционного проекта прогнозируется с начала производственного периода. Для реализации проекта инициатором будут привлечены до 34 человек - рабочие, служащие и административно-управленческий персонал. Квалификационные требования, предъявляемые к сотрудникам, будут соответствовать согласованному штатному расписанию и действующим должностным инструкциям.

**Таблица 17 - Численность работающих, расходы на оплату труда**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | 1 год | 2 год | 3 год | 4 год |
| 1. | Численность работающих по проекту, всего человек | 0 | 34 | 34 | 34 |
|  | в том числе |  |  |  |  |
| 1.1. | рабочие, непосредственно занятые производством продукции | 0 | 30 | 30 | 30 |
| 1.2. | рабочие, служащие и ИТР | 0 | 2 | 2 | 2 |
| 1.3. | сотрудники аппарата управления | 0 | 2 | 2 | 2 |
| 2. | расходы на оплату труда, всего (тыс. руб.) | 0 | 18174 | 18174 | 18174 |
|  | из них: |  |  |  |  |
|  | Заработная плата | 0 | 13 980 | 13 980 | 13 980 |
|  | Отчисления на социальные нужды | 0 | 4 194 | 4 194 | 4 194 |
| 2.1. | расходы на оплату труда рабочих, непосредственно занятых производством продукции, всего (тыс. руб.) | 0 | 11 700 | 11 700 | 11 700 |
|  | отчисления на социальные нужды | 0 | 3 510 | 3 510 | 3 510 |
| 2.2. | расходы на оплату труда рабочих, служащих и ИТР, не занятых непосредственно производством продукции, всего (тыс. руб.) | 0 | 960 | 960 | 960 |
|  | отчисления на социальные нужды | 0 | 288 | 288 | 288 |
| 2.3. | расходы на оплату труда сотрудников аппарата управления центра, всего (тыс. руб.) | 0 | 1 320 | 1 320 | 1 320 |
|  | отчисления на социальные нужды | 0 | 396 | 396 | 396 |
| 2.4. | расходы на оплату труда сотрудников занятых сбытом продукции, всего (тыс. руб.) | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | в том числе отчисления на социальные нужды | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 3. | Справочно: НДФЛ работников | 0 | 1 817 | 1 817 | 1 817 |

**Продолжение таблицы 17**

| № п/п | Показатели | 5 год | 6 год | 7 год | 8 год |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. | Численность работающих по проекту, всего человек | 34 | 34 | 34 | 34 |
|  | в том числе |  |  |  |  |
| 1.1. | рабочие, непосредственно занятые производством продукции | 30 | 30 | 30 | 30 |
| 1.2. | рабочие, служащие и ИТР | 2 | 2 | 2 | 2 |
| 1.3. | сотрудники аппарата управления | 2 | 2 | 2 | 2 |
| 2. | расходы на оплату труда, всего (тыс. руб.) | 18 174 | 18 174 | 18 174 | 18 174 |
|  | из них: |  |  |  |  |
|  | Заработная плата | 13 980 | 13 980 | 13 980 | 13 980 |
|  | Отчисления на социальные нужды | 4 194 | 4 194 | 4 194 | 4 194 |
| 2.1. | расходы на оплату труда рабочих, непосредственно занятых производством продукции, всего (тыс. руб.) | 11 700 | 11 700 | 11 700 | 11 700 |
|  | отчисления на социальные нужды | 3 510 | 3 510 | 3 510 | 3 510 |
| 2.2. | расходы на оплату труда рабочих, служащих и ИТР, не занятых непосредственно производством продукции, всего (тыс. руб.) | 960 | 960 | 960 | 960 |
|  | отчисления на социальные нужды | 288 | 288 | 288 | 288 |
| 2.3. | расходы на оплату труда сотрудников аппарата управления центра, всего (тыс. руб.) | 1 320 | 1 320 | 1 320 | 1 320 |
|  | отчисления на социальные нужды | 396 | 396 | 396 | 396 |
| 2.4. | расходы на оплату труда сотрудников занятых сбытом продукции, всего (тыс. руб.) | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | в том числе отчисления на социальные нужды | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 3. | Справочно: НДФЛ работников | 1 817 | 1 817 | 1 817 | 1 817 |

Итак, фонд оплаты труда к 8 году составит не менее 18,1 млн. руб., в том отчисления на социальные нужды составят не менее 4,2 млн. руб., средняя заработная плата по проекту составляет 34 265 руб.

Организационная структура является линейно-функциональной. В соответствии с ней линейные руководители являются единоначальниками, им оказывают помощь функциональные подразделения. Линейные руководители низших ступеней подчинены функциональным руководителям высших ступеней управления.

# 7. Финансовый план реализации инвестиционного проекта.

Финансовый план реализации инвестиционного проекта составлен в виде таблиц ([приложения N 1](#P721) - [11](#P3528) к настоящему бизнес-плану инвестиционного проекта, утвержденному Приказом № 82).

## 7.1. Оценка финансового состояния претендента

Для реализации инвестиционного проекта по строительству завода по переработке подсолнечника будет создано новое юридическое лицо.

## 7.2. Источники финансирования проекта

Источником финансирования проекта являются собственные средства инвестора.

**Таблица 18 - Источники финансирования проекта, тыс. руб.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование источников финансирования | Всего по проекту | Профинансировано на дату подачи заявки | 1 год |
| 1. | **Собственные средства, всего** | **150 186** | **0** | **150 186** |
| 1.1. | взнос в уставный капитал | 0 |  | 0 |
| 1.2. | нераспределенная прибыль (фонд накопления) | 0 |  | 0 |
| 1.3. | амортизация основных средств | 0 |  | 0 |
| 1.4. | амортизация нематериальных активов | 0 |  | 0 |
| 1.5. | средства учредителей и компаний холдинга | 150 186 |  | 150 186 |
| 2. | **Заемные и привлеченные средства, всего** | **0** | **0** | **0** |
| 2.1. | кредиты банков | 0 | 0 | 0 |
| 2.2. | заемные средства других организаций | 0 | 0 | 0 |
| 2.3. | прочие (возмещаемый из бюджета НДС на СМР и оборудование) | 0 | 0 | 0 |
| 3. | **Итого (сумма показателей пп. 1 - 2)** | **150 186** | **0** | **150 186** |

## 7.3. Расчёт сумм налогов и сборов

Налоговое окружение проекта принимается в соответствии с законами, действующими в РФ.

**Таблица 19 - Расчёт налогов и сборов по проекту, тыс. руб.**

| № п/п | Показатели | 1 год | 2 год | 3 год | 4 год |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. | **НДС на продукцию** | **0** | **0** | **0** | **0** |
| Величина налогооблагаемой базы | 0 | 73 567 | 99 841 | 99 841 |
| Налоговая ставка | 20,0% | 20,0% | 20,0% | 20,0% |
| Сумма налога (сбора) к начислению | 0 | 14 713 | 19 968 | 19 968 |
| **НДС по приобретенным материальным ценностям** | **0** | **0** | **0** | **0** |
| Налоговая ставка | 20,0% | 20,0% | 20,0% | 20,0% |
| Сумма налога к возмещению | 0 | -4 954 | -6 681 | -6 681 |
| **НДС на СМР и оборудование** | **0** | **0** | **0** | **0** |
| Сумма налога к возмещению | 0 | -25 031 | 0 | 0 |
| **НДС к уплате/возмещению** | **0** | **-15 272** | **13 287** | **13 287** |
| 2. | **Платежи за воздействие на окружающую среду** | **0** | **0** | **0** | **0** |
|  | Сумма сбора к уплате в бюджет | 8 | 8 | 8 | 8 |
| 3. | **Отчисления на социальные нужды** | **0** | **0** | **0** | **0** |
|  | Величина налогооблагаемой базы | 0 | 13 980 | 13 980 | 13 980 |
|  | Сумма налога (сбора) к уплате | 0 | 4 194 | 4 194 | 4 194 |
| 4. | **Налог на прибыль** | **0** | **0** | **0** | **0** |
|  | Величина налогооблагаемой базы | 0 | 19 477 | 37 196 | 37 277 |
|  | Прибыль до налогообложения | -8 | 19 477 | 37 196 | 37 277 |
|  | Непокрытые убытки прошлых лет | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | Налоговая база нарастающим итогом | -8 | 19 469 | 56 665 | 93 942 |
|  | Налоговая ставка | 20,0% | 20,0% | 20,0% | 20,0% |
|  | Сумма налога (сбора) к уплате | 0 | 3 895 | 7 439 | 7 455 |
| 5. | **Налог на имущество** | **0** | **0** | **0** | **0** |
|  | Величина налогооблагаемой базы | 0 | 356 758 | 171 061 | 81 871 |
|  | Налоговая ставка | 2,2% | 2,2% | 2,2% | 2,2% |
|  | Сумма налога (сбора) к уплате | 0 | 1 962 | 1 882 | 1 801 |
| 6. | **Земельный налог** | **0** | **0** | **0** | **0** |
|  | Сумма налога (сбора) к уплате | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 7. | **Налог на доходы физических лиц** | **0** | **0** | **0** | **0** |
|  | Величина налогооблагаемой базы | 0 | 13 980 | 13 980 | 13 980 |
|  | Сумма налога (сбора) к уплате | 0 | 1 817 | 1 817 | 1 817 |
| 8. | **Аренда земли** | **0** | **0** | **0** | **0** |
|  | Сумма налога (сбора) к уплате | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 8. | **Всего сумма налогов и сборов** | **8** | **-3 395** | **28 627** | **28 563** |

**Продолжение таблицы 19**

| № п/п | Показатели | 5 год | 6 год | 7 год | 8 год |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. | **НДС на продукцию** | **0** | **0** | **0** | **0** |
| Величина налогооблагаемой базы | 99 841 | 99 841 | 99 841 | 99 841 |
| Налоговая ставка | 20,0% | 20,0% | 20,0% | 20,0% |
| Сумма налога (сбора) к начислению | 19 968 | 19 968 | 19 968 | 19 968 |
| **НДС по приобретенным материальным ценностям** | **0** | **0** | **0** | **0** |
| Налоговая ставка | 20,0% | 20,0% | 20,0% | 20,0% |
| Сумма налога к возмещению | -6 681 | -6 681 | -6 681 | -6 681 |
| **НДС на СМР и оборудование** | **0** | **0** | **0** | **0** |
| Сумма налога к возмещению | 0 | 0 | 0 | 0 |
| **НДС к уплате/возмещению** | **13 287** | **13 287** | **13 287** | **13 287** |
| 2. | **Платежи за воздействие на окружающую среду** | **0** | **0** | **0** | **0** |
|  | Сумма сбора к уплате в бюджет | 8 | 8 | 8 | 8 |
| 3. | **Отчисления на социальные нужды** | **0** | **0** | **0** | **0** |
|  | Величина налогооблагаемой базы | 13 980 | 13 980 | 13 980 | 13 980 |
|  | Сумма налога (сбора) к уплате | 4 194 | 4 194 | 4 194 | 4 194 |
| 4. | **Налог на прибыль** | **0** | **0** | **0** | **0** |
|  | Величина налогооблагаемой базы | 37 357 | 37 438 | 37 518 | 37 599 |
|  | Прибыль до налогообложения | 37 357 | 37 438 | 37 518 | 37 599 |
|  | Непокрытые убытки прошлых лет | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | Налоговая база нарастающим итогом | 131 299 | 168 737 | 206 256 | 243 855 |
|  | Налоговая ставка | 20,0% | 20,0% | 20,0% | 20,0% |
|  | Сумма налога (сбора) к уплате | 7 471 | 7 488 | 7 504 | 7 520 |
| 5. | **Налог на имущество** | **0** | **0** | **0** | **0** |
|  | Величина налогооблагаемой базы | 78 212 | 74 553 | 70 894 | 67 235 |
|  | Налоговая ставка | 2,2% | 2,2% | 2,2% | 2,2% |
|  | Сумма налога (сбора) к уплате | 1 721 | 1 640 | 1 560 | 1 479 |
| 6. | **Земельный налог** | **0** | **0** | **0** | **0** |
|  | Сумма налога (сбора) к уплате | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 7. | **Налог на доходы физических лиц** | **0** | **0** | **0** | **0** |
|  | Величина налогооблагаемой базы | 13 980 | 13 980 | 13 980 | 13 980 |
|  | Сумма налога (сбора) к уплате | 1 817 | 1 817 | 1 817 | 1 817 |
| 8. | **Аренда земли** | **0** | **0** | **0** | **0** |
|  | Сумма налога (сбора) к уплате | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 8. | **Всего сумма налогов и сборов** | **28 499** | **28 434** | **28 370** | **28 305** |

Таким образом, к 8 году сумма налогов и сборов составит не менее 28,3 млн. руб.

## 7.4. План доходов и расходов проекта

Финансовые результаты реализации проекта представлены в таблице.

**Таблица 20 - План доходов и расходов, тыс. руб.**

| Показатели | 1 год | 2 год | 3 год | 4 год |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Выручка (нетто) от реализации | 0 | 73 567 | 99 841 | 99 841 |
| Себестоимость реализации товаров, продукции, работ, услуг | 0 | 49 801 | 58 436 | 58 436 |
| в том числе: | 0 | 0 | 0 | 0 |
| материальные затраты | 0 | 24 177 | 32 812 | 32 812 |
| оплата труда | 0 | 12 660 | 12 660 | 12 660 |
| отчисления на социальные нужды | 0 | 3 798 | 3 798 | 3 798 |
| амортизационные отчисления по проекту | 0 | 9 165 | 9 165 | 9 165 |
| Валовая прибыль | **0** | **23 766** | **41 405** | **41 405** |
| Коммерческие расходы | 0 | 169 | 169 | 169 |
| Управленческие расходы | 0 | 2 150 | 2 150 | 2 150 |
| Прибыль (убыток) от реализации | **0** | **21 447** | **39 086** | **39 086** |
| Прочие доходы и расходы | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Проценты к получению | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Проценты к уплате | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прочие доходы | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прочие расходы | 8 | 1 970 | 1 890 | 1 809 |
| в том числе | 0 | 0 | 0 | 0 |
| налог на имущество | 0 | 1 962 | 1 882 | 1 801 |
| платежи по аренде земли | 0 | 0 | 0 | 0 |
| транспортный налог | 0 | 0 | 0 | 0 |
| прочие расходы | 8 | 8 | 8 | 8 |
| Внереализационные доходы | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Внереализационные расходы | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | **-8** | **19 477** | **37 196** | **37 277** |
| Отложенные налоговые активы | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Отложенные налоговые обязательства | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Текущий налог на прибыль | **0** | **3 895** | **7 439** | **7 455** |
| Чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода) строки (140+141-142-150) | **-8** | **15 581** | **29 757** | **29 822** |

**Продолжение таблицы 20**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 5 год | 6 год | 7 год | 8 год |
| Выручка (нетто) от реализации | 99 841 | 99 841 | 99 841 | 99 841 |
| Себестоимость реализации товаров, продукции, работ, услуг | 58 436 | 58 436 | 58 436 | 58 436 |
| в том числе: | 0 | 0 | 0 | 0 |
| материальные затраты | 32 812 | 32 812 | 32 812 | 32 812 |
| оплата труда | 12 660 | 12 660 | 12 660 | 12 660 |
| отчисления на социальные нужды | 3 798 | 3 798 | 3 798 | 3 798 |
| амортизационные отчисления по проекту | 9 165 | 9 165 | 9 165 | 9 165 |
| Валовая прибыль | **41 405** | **41 405** | **41 405** | **41 405** |
| Коммерческие расходы | 169 | 169 | 169 | 169 |
| Управленческие расходы | 2 150 | 2 150 | 2 150 | 2 150 |
| Прибыль (убыток) от pеализации | **39 086** | **39 086** | **39 086** | **39 086** |
| Прочие доходы и расходы | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Проценты к получению | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Проценты к уплате | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прочие доходы | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прочие расходы | 1 729 | 1 648 | 1 568 | 1 487 |
| в том числе | 0 | 0 | 0 | 0 |
| налог на имущество | 1 721 | 1 640 | 1 560 | 1 479 |
| платежи по аренде земли | 0 | 0 | 0 | 0 |
| транспортный налог | 0 | 0 | 0 | 0 |
| прочие расходы | 8 | 8 | 8 | 8 |
| Внереализационные доходы | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Внереализационные расходы | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | **37 357** | **37 438** | **37 518** | **37 599** |
| Отложенные налоговые активы | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Отложенные налоговые обязательства | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Текущий налог на прибыль | **7 471** | **7 488** | **7 504** | **7 520** |
| Чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода) строки (140+141-142-150) | **29 886** | **29 950** | **30 015** | **30 079** |

Итак к 8 году чистая прибыль превысит 30 млн. руб.

## 7.5. План денежных поступлений и выплат

Приведенный в таблице план денежных поступлений и выплат отражает экономическую эффективность реализации проекта.

Формирование потока по операционной деятельности проводилось на основе входных данных по производственной программе. Денежные поступления от операционной деятельности представлены в расчетном периоде с начала поступления выручки от деятельности завода по переработке подсолнечника.

**Таблица 21 - План денежных поступлений и выплат, тыс. руб.**

| № п/п | Показатели | 1 год | 2 год | 3 год | 4 год |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Движение денежных средств по текущей деятельности** |  |  |  |  |
| 1. | Денежные средства, полученные: | 0 | 88 281 | 119 809 | 119 809 |
|  | от покупателей, заказчиков (кроме авансов) | 0 | 88 281 | 119 809 | 119 809 |
|  | авансы от покупателей, заказчиков | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | НДС к возмещению | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | прочие доходы | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2. | Денежные средства, направленные: | 3 175 | 65 341 | 82 694 | 82 630 |
|  | на оплату приобретенных товаров,работ, услуг, сырья и иных оборотных активов | с | 29 725 | 40 087 | 40 087 |
|  | на оплату труда | 0 | 13 980 | 13 980 | 13 980 |
|  | на выплату процентов | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | на расчеты по налогам и сборам | 8 | 21 636 | 28 627 | 28 563 |
|  | прочие расходы | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 3. | **Чистые денежные средства от текущей деятельности (п.1-п.2)** | **-3 175** | **22 939** | **37 115** | **37 180** |
|  | **Движение денежных средств по инвестиционной деятельности** | **0** | **0** | **0** | **0** |
| 4. | Денежные средства, полученные: | 0 | 25 031 | 0 | 0 |
|  | собственные средства инициатора | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | НДС к возмещению | 0 | 25 031 | 0 | 0 |
|  | прочие поступления | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 5. | Денежные средства, направленные: | 147 011 | 0 | 0 | 0 |
|  | инвестиционные затраты капитального характера | 147 011 | 0 | 0 | 0 |
|  | другие инвестиции | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 6. | **Чистые денежные средства от инвестиционной деятельности (п.4-п.5)** | **-147 011** | **25 031** | **0** | **0** |
|  | **Поток от инвестиционной и текущей деятельности** | **-150 186** | **47 970** | **37 115** | **37 180** |
|  | **Движение денежных средств по финансовой деятельности** | **0** | **0** | **0** | **0** |
| 7. | Денежные средства, полученные: | 150 186 | 0 | 0 | 0 |
|  | от эмиссии акций | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | от займов, предоставленных другими организациями | 150 186 | 0 | 0 | 0 |
|  | от кредитов, предоставленных коммерческими банками | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 8. | Денежные средства, направленные: | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | на погашение займов (без процентов) | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | на погашение кредитов (без процентов) | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | на прочие выплаты | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 9. | **Чистые денежные средства от финансовой деятельности (п.7-п.8)** | **150 186** | **0** | **0** | **0** |
| 10. | **Чистое увеличение (уменьшение) денежных средств и их эквивалентов (п.3+п.6+п.9)** | **0** | **47 970** | **37 115** | **37 180** |
| 11. | **Чистое увеличение (уменьшение) денежных средств и их эквивалентов нарастающим итогом** | **0** | **47 970** | **85 086** | **122 265** |

**Продолжение таблицы 21**

| № п/п | Показатели | 5 год | 6 год | 7 год | 8 год |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Движение денежных средств по текущей деятельности** |  |  |  |  |
| 1. | Денежные средства, полученные: | 119 809 | 119 809 | 119 809 | 119 809 |
|  | от покупателей, заказчиков (кроме авансов) | 119 809 | 119 809 | 119 809 | 119 809 |
|  | авансы от покупателей, заказчиков | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | НДС к возмещению | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | прочие доходы | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2. | Денежные средства, направленные: | 82 565 | 82 501 | 82 437 | 82 372 |
|  | на оплату приобретенных товаров,работ, услуг, сырья и иных оборотных активов | 40 087 | 40 087 | 40 087 | 40 087 |
|  | на оплату труда | 13 980 | 13 980 | 13 980 | 13 980 |
|  | на выплату процентов | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | на расчеты по налогам и сборам | 28 499 | 28 434 | 28 370 | 28 305 |
|  | прочие расходы | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 3. | **Чистые денежные средства от текущей деятельности (п.1-п.2)** | **37 244** | **37 308** | **37 373** | **37 437** |
|  | **Движение денежных средств по инвестиционной деятельности** | **0** | **0** | **0** | **0** |
| 4. | Денежные средства, полученные: | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | собственные средства инициатора | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | НДС к возмещению | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | прочие поступления | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 5. | Денежные средства, направленные: | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | инвестиционные затраты капитального характера | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | другие инвестиции | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 6. | **Чистые денежные средства от инвестиционной деятельности (п.4-п.5)** | **0** | **0** | **0** | **0** |
|  | **Поток от инвестиционной и текущей деятельности** | **37 244** | **37 308** | **37 373** | **37 437** |
|  | **Движение денежных средств по финансовой деятельности** | **0** | **0** | **0** | **0** |
| 7. | Денежные средства, полученные: | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | от эмиссии акций | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | от займов, предоставленных другими организациями | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | от кредитов, предоставленных коммерческими банками | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 8. | Денежные средства, направленные: | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | на погашение займов (без процентов) | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | на погашение кредитов (без процентов) | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | на прочие выплаты | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 9. | **Чистые денежные средства от финансовой деятельности (п.7-п.8)** | **0** | **0** | **0** | **0** |
| 10. | **Чистое увеличение (уменьшение) денежных средств и их эквивалентов (п.3+п.6+п.9)** | **37 244** | **37 308** | **37 373** | **37 437** |
| 11. | **Чистое увеличение (уменьшение) денежных средств и их эквивалентов нарастающим итогом** | **159 509** | **196 817** | **234 190** | **271 627** |

## 7.6. Оценка экономической эффективности проекта

Рассчитываемая ставка дисконтирования учитывает темп инфляции, ставку рефинансирования РФ и поправки, учитывающие степень отраслевого и специфичного риска данного проекта.

Таблица 22 - Условия и допущения, принятые для расчета

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Значение |
| Инфляция | 4,90% |
| Ставка рефинансирования | 4,25% |
| Безрисковая ставка | -0,62% |
| Надбавка за риск (типовая и специфич.) | 11,00% |
| Ставка дисконтирования | 10,38% |

Ставка дисконтирования определяется в долях единицы как отношение суммы ставки рефинансирования, установленной ЦБ РФ, и проектных рисков, к объявленной Правительством РФ на текущий год темпа инфляции (согласно социально-экономическому прогнозу МЭРТ):

1 + d = (1 + r/100) / (1 + i/100).

Поправка на риск определена исходя из типовых и специфических рисков проекта и принята в размере 11%.

**Таблица 23**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Величина типового риска | Суть проекта | P, процент |
| Низкий | Снижение себестоимости продукции | 6 – 10 |
| Средний | Увеличение объема продаж существующей продукции | 8 – 12 |
| Высокий | Производство и продвижение на рынок нового продукта | 11 – 15 |
| Очень высокий | Вложения в исследования и инновации | 16 – 20 |

Ставка дисконтирования, используемая в расчётах, будет составлять 10,38%.

**Таблица 34 - Основные экономические показатели проекта**

| Показатель | Единица измерения | Значение |
| --- | --- | --- |
| IRR (номинальная годовая) | % | 18,21 |
| Дисконтированный срок окупаемости | лет | 5,75 |
| Индекс прибыльности (PI) |  | 1,25 |
| Чистый дисконтированный доход (NPV) | тыс. руб. | 29 186 |

Расчетный срок окупаемости проекта: согласно Постановлению Законодательного Собрания Краснодарского края от 20.03.2007 г. № 2993-П «Об утверждении Положения об условиях предоставления отдельных видов государственной поддержки при реализации инвестиционных проектов на территории Краснодарского края» расчетный срок окупаемости составил 4,5 года.

## 7.7. Оценка бюджетной эффективности

Бюджетная эффективность проекта определяется результатами, получаемыми государством (в том числе и местным бюджетом) от реализации проекта. Сальдо потока в бюджет практически на всем периоде прогнозирования является величиной положительной.

**Таблица 25 - Бюджетная эффективность реализации проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование | Показатель |
| Чистый дисконтированный доход государства н.и. (общий бюджет), тыс. руб. | 96 635 |
| Чистый дисконтированный доход государства н.и. (краевой бюджет), тыс. руб. | 41 058 |

Реализация инвестиционного проекта позволит на территории Каневского района, а также соседних районов:

* Простимулировать развитие АПК;
* Удовлетворить сформировавшийся спрос;
* Обеспечить организацию 34 рабочих мест;
* Обеспечить поступление налоговых платежей в бюджеты всех уровней.

## 7.8. Определение точки безубыточности деятельности претендента

Аспектом оценки экономического риска проекта выступает анализ точки безубыточности. Она представляет собой минимальный объем производства услуг/производства продукции обеспечивающий равенство выручки от реализации и затрат при заданном уровне цен и себестоимости.

Таблица 26 - Определение точки безубыточности деятельности претендента

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| п/п | Наименование показателей | 2 год | 3 год | 4 год | 5 год |
| 1 | Объем продаж | 73 567,1 | 99 841,1 | 99 841,1 | 99 841,1 |
| 2 | Переменные издержки, в том числе: | 39 387,5 | 48 022,3 | 48 022,3 | 48 022,3 |
| *2.1* | *Прямые материальные затраты* | *24 177,5* | *32 812,3* | *32 812,3* | *32 812,3* |
| *2.2* | *Расходы на оплату труда производственного персонала* | *15 210,0* | *15 210,0* | *15 210,0* | *15 210,0* |
| 3 | Прибыль от реализации | 34 179,7 | 51 818,8 | 51 818,8 | 51 818,8 |
| 4 | Уровень дохода от объема продаж | 0,46 | 0,52 | 0,52 | 0,52 |
| 5 | Постоянные издержки, всего | 14 702,9 | 14 622,4 | 14 541,9 | 14 461,4 |
|  | в том числе: |  |  |  |  |
| *5.1* | *Оплата труда прочего персонала* | *2 964,0* | *2 964,0* | *2 964,0* | *2 964,0* |
| *5.2* | *Налоги и платежи в бюджет, включаемые в себестоимость* | *1 970,2* | *1 889,7* | *1 809,2* | *1 728,7* |
| *5.3* | *Амортизация* | *9 165,4* | *9 165,4* | *9 165,4* | *9 165,4* |
| *5.4* | *Общехозяйственные и общепроизводственные расходы* | *433,9* | *433,9* | *433,9* | *433,9* |
| *5.5* | *Коммерческие расходы* | *169,5* | *169,5* | *169,5* | *169,5* |
| 6 | Обобщенная точка безубыточности для всех видов продукции, тыс. руб. | 31 646,1 | 28 173,5 | 28 018,4 | 27 863,3 |
| 7 | Запас прочности, тыс. руб. | 41 921,1 | 71 667,6 | 71 822,7 | 71 977,8 |
| 8 | Объем продаж, соответствующий точке безубыточности | 43% | 28% | 28% | 28% |
| 9 | Диапазон безопасности производства | 57% | 72% | 72% | 72% |

**Продолжение таблицы 26**

| п/п | Наименование показателей | 6 год | 7 год | 8 год | Всего за период |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | Объем продаж | 99 841,1 | 99 841,1 | 99 841,1 | **672 613,8** |
| 2 | Переменные издержки, в том числе: | 48 022,3 | 48 022,3 | 48 022,3 | **327 521,2** |
| *2.1* | *Прямые материальные затраты* | *32 812,3* | *32 812,3* | *32 812,3* | ***221 051,2*** |
| *2.2* | *Расходы на оплату труда производственного персонала* | *15 210,0* | *15 210,0* | *15 210,0* | ***106 470,0*** |
| 3 | Прибыль от реализации | 51 818,8 | 51 818,8 | 51 818,8 | **345 092,6** |
| 4 | Уровень дохода от объема продаж | 0,52 | 0,52 | 0,52 | 0,5 |
| 5 | Постоянные издержки, всего | 14 380,9 | 14 300,4 | 14 219,9 | **110 403,3** |
|  | в том числе: |  |  |  |  |
| *5.1* | *Оплата труда прочего персонала* | *2 964,0* | *2 964,0* | *2 964,0* | ***20 748,0*** |
| *5.2* | *Налоги и платежи в бюджет, включаемые в себестоимость* | *1 648,2* | *1 567,7* | *1 487,2* | ***12 108,7*** |
| *5.3* | *Амортизация* | *9 165,4* | *9 165,4* | *9 165,4* | ***73 322,8*** |
| *5.4* | *Общехозяйственные и общепроизводственные расходы* | *433,9* | *433,9* | *433,9* | ***3 037,3*** |
| *5.5* | *Коммерческие расходы* | *169,5* | *169,5* | *169,5* | ***1 186,4*** |
| 6 | Обобщенная точка безубыточности для всех видов продукции, тыс. руб. | 27 708,2 | 27 553,1 | 27 398,0 | **215 185,1** |
| 7 | Запас прочности, тыс. руб. | 72 132,9 | 72 288,0 | 72 443,1 | **457 428,7** |
| 8 | Объем продаж, соответствующий точке безубыточности | 28% | 28% | 27% | 32% |
| 9 | Диапазон безопасности производства | 72% | 72% | 73% | **68%** |

Точка безубыточности после выхода проекта на максимальные мощности составит около 32 % от среднегодового объема реализации продукции.

Рисунок 25- График безубыточности проекта

Таким образом диапазон безопасности деятельности завода по переработке подсолнечника составляет 68%.

# 8. Анализ инвестиционного проекта.

8.1. Анализ сильных и слабых сторон инвестиционного проекта, благоприятных возможностей и потенциальных угроз.

Таблица 27 – Сильные и слабые стороны проекта

|  |  |
| --- | --- |
| ***Сильные стороны проекта*** | ***Слабые стороны проекта*** |
| Приоритетность развития производства продукции сельского хозяйства | Зависимость успеха реализации проекта от государственной поддержки (большой процент господдержки в общем объеме финансирования проекта) |
| Поддержка отрасли со стороны Государства | Сильная зависимость успеха реализации и проекта от наличия каналов сбыта |
| Производимая продукция всегда востребована у потребителей | Слабо задействованы доступные пути распространения рекламы КФХ, реклама в СМИ, печатная продукция (визитки, буклеты листовки и т.д.), участие в выставках. |
| Хорошая сырьевая база | Возможность превышения бюджета |
| ***Новые возможности проекта*** | ***Потенциальные угрозы проекта*** |
| Эффективное использование сельскохозяйственных угодий | Природно-климатические условия, снижение урожайности |
| Улучшение качества производимого продукта | Угроза появления новых серьезных конкурентов на рынке |
| Получение экономии от объемов производства | Низкий уровень заработной платы в отрасли |
| Рост объемов производства и выручки от выхода на новые рынки | Финансовая нестабильность |

8.2. Анализ эффективности реализации инвестиционного проекта.

**Таблица 28 - Анализ чувствительности проекта (цена)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **PI** | ***-10%*** | ***0*** | ***10%*** |
| *Объем (цена)* | *1,01* | *1,25* | *1,49* |
| **NPV** (тыс. руб.) | ***-10%*** | ***0*** | ***10%*** |
| *Объем (цена)* | *324* | *29 186* | *58 304* |
| **IRR** | ***-10%*** | ***0*** | ***10%*** |
| *Объем (цена)* | 11,31% | 18,21% | 24,12% |

**Таблица 29 - Анализ чувствительности проекта (объем)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **PI** | ***-10%*** | ***0*** | ***10%*** |
| *Объем (объем)* | *1,05* | *1,25* | *1,43* |
| **NPV** (тыс. руб.) | ***-10%*** | ***0*** | ***10%*** |
| *Объем (объем)* | *8 643* | *29 186* | *54 826* |
| **IRR** | ***-10%*** | ***0*** | ***10%*** |
| *Объем (объем)* | 13,07% | 18,21% | 23,15 |

**Таблица 30 - Анализ чувствительности проекта (производственные издержки)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **PI** | ***-10%*** | ***0*** | ***10%*** |
| *Объем (пр.издержки)* | *1,29* | *1,25* | *1,18* |
| **NPV** (тыс. руб.) | ***-10%*** | ***0*** | ***10%*** |
| *Объем (пр.издержки)* | *36 386* | *29 186* | *26 782* |
| **IRR** | ***-10%*** | ***0*** | ***10%*** |
| *Объем (пр.издержки)* | 18,91% | 18,21% | 17,69% |

8.3. Описание основных видов рисков и способов их минимизации:

Технологический риск — готовность технологии к использованию, исправность и ремонтопригодность оборудования, наличие запасных частей, дополнительной оснастки и приспособлений, оснащенность инструментом, подготовка обслуживающего персонала, наличие квалифицированных кадров (если это предусмотрено проектом), участие в монтаже и обучении зарубежных специалистов.

Технологический риск средний, так как основная технология известна и давно используется, но инициатор проекта возможно не будет иметь опыта использования данной технологии

Организационный и управленческий риск — наличие и гарантия выполнения плана-графика проекта, ответственность участников за невыполнение плана-графика, наличие квалифицированного управленческого персонала (сертификация менеджеров) и другое.

Организационный и управленческий риски средние, так как предстоит создать сильную команду менеджеров-профессионалов, обладающую необходимым управленческим и производственным опытом, а также опытом в производстве сельскохозяйственной продукции. При реализации проекта составляется план-график работ по управлению проектом с закреплением ответственных лиц.

Риск материально-технического обеспечения — оценка возможности перехода на альтернативное сырье, уровень организации входного контроля качества сырья.

Риск низкий ввиду высокого контроля качества и применения современных технологий.

Финансовый риск - оценка существующего финансового положения, вероятность неплатежей со стороны участников проекта, кредитный и процентный риски.

Риски средние при наличии гарантированных источников финансирования (кредитных либо собственных средств) у потенциального инвестора.

Экономические риски – устойчивость экономического положения претендента к изменениям макроэкономического положения в стране, оценка последствий повышения тарифов и цен на стратегические ресурсы, возможность снижения платежеспособного спроса на подсолнечное масло в Краснодарском крае и в целом по стране, наличие альтернативных возможностей использования, последствия ухудшения налогового климата.

Проанализировав отраслевую информацию, можно сделать вывод о том, что положение в отрасли будет иметь положительную динамику.

Экологические риски — возможные штрафные санкции и их влияние на экономическое положение претендента.

В процессе реализации услуг планируется соблюдать экологические требования по защите и охране окружающей среды.

Проведенные исследования факторов риска позволяют отметить достаточную устойчивость основных показателей, характеризующих эффективность проекта. Во всем исследованном диапазоне возможного изменения параметров внешней среды эти показатели остаются в пределах, обеспечивающих эффективность проекта.

**9. Сопутствующие эффекты при реализации инвестиционного проекта.**

9.1. Экологическая безопасность инвестиционного проекта, описание возможных выбросов, отходов.

Планируемое в рамках настоящего проекта производство, будет организовано в соответствии с имеющимися требованиями, не оказывая вредного воздействия на организм человека и окружающую среду. Сырье и материалы имеют сертификаты, гигиенические заключения, соответствуют действующим стандартам и правилам – ГОСТ РФ.

- Все приобретаемое и используемое в рамках проекта основное и вспомогательное технологическое оборудование соответствует Российским стандартам и санитарным нормам.

- Настоящий проект выполняется в полном соответствии с действующими нормами, правилами, гос.стандартами, инструкциями, в соответствии действующим законодательством.

9.2. Основные социальные эффекты (повышение занятости населения, развитие социальной инфраструктуры).

С учетом полученных финансовых результатов проект характеризуется высокой экономической эффективностью для региона. Дополнительные налоговые поступления в бюджеты всех уровней в размере от 28 300 тыс. руб. в год, а также создание 34 новых рабочих мест со средней заработной платой 35 тыс. руб. в месяц позволяют говорить о положительном бюджетном и социальном эффекте реализации проекта.

**10. Лицензирование и сертификация.**

10.1. Патентно-правовая охрана производимой продукции и технологий:

Производство проектируемого предприятия не нуждается в регистрации патентов. Конкуренты осуществляют свою деятельность без нарушения патентных прав проектируемого предприятия.

10.2. Сертификация продукции:

Обязательная сертификация подсолнечного масла является требованием технического регламента «Таможенного союза» о «Безопасности пищевых продуктов». Необходимо получить следующие сертификаты:

- ТР ТС 021/2011 «О безопасности пищевой продукции», определяющий правила и нормы по отношению к широкому ассортименту выпускаемых товаров, которые употребляются в пищу;

- ТР ТС 022/2011 «Пищевая продукция в части ее маркировки», на основании которой подтверждается соответствие нормам в части нанесения информации на этикетки, упаковку пищевой продукции, а также ее содержание;

- ТР ТС 024/2011 «Технический регламент на масложировую продукцию». Он является основным для производителя растительных масел, поскольку содержит специфические нормативы качества и безопасности, имеющее непосредственное отношение к такому товару.

10.3 Лицензирование осуществляемой деятельности.

Производство проектируемого предприятия не нуждается в лицензировании.

Достоверность сведений, содержащихся в Бизнес-плане, и возможность достижения целей инвестиционного проекта подтверждаю.

Инициатор (инвестор) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(наименование юридического лица, Ф.И.О., должность руководителя, дата,

подпись/

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Ф.И.О. физического лица, дата, подпись)

М.П. (при наличии)