

2020

Бизнес-план строительства теплицы для выращивания клубники в ОЭЗ



Оглавление

1. Информация о претенденте на получение статуса резидента особой экономической зоны.....	5
1.1. Наименование юридического лица	5
1.2. Организационно-правовая форма претендента, имена и адреса учредителей	5
1.3. Регистрационные данные претендента	5
1.4. Место государственной регистрации и почтовый адрес претендента.....	5
1.5. Фамилия, имя, отчество, номера телефонов, факсов руководителей претендента.....	5
1.6. Виды экономической деятельности предприятия.....	5
1.7. Срок реализации проекта	5
1.8. Полная стоимость реализации проекта, ожидаемые источники денежных средств и их структура	5
1.9. Заявление о коммерческой тайне	6
1.10. Дата составления бизнес-плана.....	6
2. Резюме проекта	6
2.1. Сущность предполагаемого проекта и место реализации	6
2.2. Эффективность реализации проекта	6
2.3. Общая стоимость проекта.....	7
2.4. Необходимые финансовые ресурсы.....	7
2.5. Срок окупаемости проекта	7
2.6. Финансовые результаты реализации плана	7
2.7. Предполагаемая форма и условия финансирования	8
2.8. Гарантии возврата инвестиций и кредитных ресурсов	8
2.9. Сопутствующие эффекты от реализации проекта	8
3. Анализ положения дел в отрасли и описание организации-претендента.....	8
3.1. Анализ современного состояния и перспектив развития отрасли	8
3.2. Основные потребительские группы и их территориальное расположение.....	9
3.3. Прогноз конъюнктуры рынка продукции	10
3.4. Ожидаемая доля и значимость данного производства	11
3.5. Перечень потенциальных конкурентов, их доли на рынке.....	11
3.6. Общая концепция предполагаемого бизнеса	12
3.7. Учредители организации-претендента	12
3.8. Перечень потенциальных стратегических партнеров и контрагентов	12
4. Описание продукции	13
4.1. Основные характеристики продукции.....	13

4.2.	Наличие опыта производства данной продукции	14
4.3.	Анализ качества жизненного цикла продукции	14
4.4.	Сравнительный анализ основных характеристик аналогичных видов продукции	14
5.	Маркетинг и сбыт продукции.....	15
5.1.	Факторный анализ состояния рынков сбыта продукции и его сегментов.....	15
5.3.	Обоснование рыночной ниши продукции и среднесрочная концепция ее расширения	16
5.4.	Общая стратегия маркетинга претендента	17
5.5.	Характеристика ценообразования претендента.....	17
5.6.	Тактика реализации продукции.....	18
5.7.	Политика послепродажного обслуживания и предоставления гарантий	18
5.8.	Реклама и продвижение продукции на рынок	18
5.9.	Стратегия в области качества	18
6.	Логистика производства	19
6.1.	Источники поставки сырья для производства.....	19
6.2.	Необходимые складские мощности для обработки и хранения сырья	20
6.3.	Необходимые складские мощности для хранения готовой продукции и виды доставки потребителям	20
7.	Производственный план	20
7.1.	Место реализации проекта	20
7.2.	Планирование и сметная стоимость работ по проекту.....	21
7.3.	Производственная программа претендента в номенклатурном разрезе	21
7.4.	Производственные мощности и их развитие.....	21
7.5.	План капитальных вложений	22
7.6.	Стратегия материально-технического обеспечения программы производственной деятельности	22
7.7.	Оценка обеспеченности производственных потребностей квалифицированным персоналом	23
7.8.	Стратегия управления экологической эффективностью	23
7.9.	Анализ системы качества продукции.....	24
7.10.	Коэффициент локализации производства продукции	24
8.	Организационный план	24
8.1.	Краткая характеристика членов совета директоров и высшего руководства претендента	24
8.2.	Организационная структура управления организации-претендента	24
8.3.	План-график основных мероприятий развития бизнеса	25

9. Финансовый план.....	25
9.1. Анализ финансово-хозяйственного состояния претендента	25
9.2. Бюджет доходов и расходов претендента.....	25
9.3. Бюджет движения денежных средств	25
9.4. Бюджет налоговых платежей	26
9.5. Предполагаемый объем инвестиций по проекту с указанием источников финансирования	26
10. Оценка эффективности проекта и рисков его реализации	26
10.1. Расчет абсолютных экономических показателей.....	26
10.2. Расчет чистой приведенной стоимости.....	26
10.3. Расчет показателя внутренней нормы рентабельности IRR..	26
10.4. Расчет срока окупаемости инвестиций по проекту.....	27
10.5. Определение точки безубыточности.....	27
10.6. Анализ основных видов рисков.....	27
10.6.1. Технологический риск	27
10.6.2. Организационный и управленческий риск.....	28
10.6.3. Риск материально-технического обеспечения.....	28
10.6.4. Финансовый риск	28
10.6.5. Экономические риски	29
10.6.6. Экологические риски	29

На нашем сайте размещены другие [примеры разработанных нами бизнес-планов](#). Вы также можете ознакомиться с [отзывами наших заказчиков](#), описанием [процедуры заказа бизнес-планов и ТЭО](#). Узнайте как оптимизировать расходы на эту работу посмотрев видеопост "[Стоимость разработки бизнес-плана](#)" на нашем канале Youtube.

 Если вы [заполните этот вопросник для подготовки коммерческого предложения](#), мы пришлём вам КП, учитывающее возможности такой оптимизации.

1. Информация о претенденте на получение статуса резидента особой экономической зоны

1.1. Наименование юридического лица

.....

1.2. Организационно-правовая форма претендента, имена и адреса учредителей

.....

1.3. Регистрационные данные претендента

.....

1.4. Место государственной регистрации и почтовый адрес претендента

.....

1.5. Фамилия, имя, отчество, номера телефонов, факсов руководителей претендента

.....

1.6. Виды экономической деятельности предприятия

.....

1.7. Срок реализации проекта

.....

1.8. Полная стоимость реализации проекта, ожидаемые источники денежных средств и их структура

Таблица 1. Стоимость реализации проекта и источники финансирования

	Объем, тыс. рублей	Доля, %
Потребность в инвестициях		

целевое финансирование		
поступления кредитов		

1.9. Заявление о коммерческой тайне

Настоящий бизнес-план представляется на рассмотрение на конфиденциальной основе для принятия решения о признании заявителя резидентом технико-внедренческой особой экономической зоны, либо при намерении резидента технико-внедренческой особой экономической зоны изменить условия соглашения о ведении технико-внедренческой деятельности и не может быть использован для каких-либо иных целей. Принимая на рассмотрение данный бизнес-план, получатель берет на себя ответственность за обеспечение конфиденциальности сведений, приведенных в бизнес-плане. Бизнес-план возврату заявителю не подлежит.

1.10. Дата составления бизнес-плана

.....

2. Резюме проекта

2.1. Сущность предполагаемого проекта и место реализации

Инвестиционным проектом предполагается строительство нового современного тепличного комбината на территории ОЭЗ

2.2. Эффективность реализации проекта

Таблица 2. Показатели результативности и эффективности на периоде планирования

Показатель	Значение
Реализация, тыс. рублей	
Чистая прибыль, тыс. рублей	
Период окупаемости, лет	
Внутренняя норма рентабельности - IRR, %	
Чистый приведенный доход – NPV, тыс. рублей	

Анализируя показатели эффективности, можно сделать вывод о том, что предлагаемое вложение средств является эффективным. Об этом свидетельствуют:

- значительное положительное значение Чистого приведенного дохода к концу периода расчёта;
- проект окупается за 6,64 года;
- значение показателя внутренняя норма рентабельности превышает процентную ставку по кредитам.

2.3. Общая стоимость проекта

Общая стоимость проекта составляет

2.4. Необходимые финансовые ресурсы

Для обеспечения реализации проекта планируется привлечение:

1. Собственных средств
2. Кредитных средств

Таблица 3. Условия кредитования

Срок кредитования	
Процентная ставка	
Отсрочка выплаты процентов	

2.5. Срок окупаемости проекта

Дисконтированный срок окупаемости проекта составляет

2.6. Финансовые результаты реализации плана

Таблица 4. Налоговые поступления в бюджеты разного уровня, тыс. руб.

Расчетный месяц реализации проекта	1 ме с.	2 ме с.	3 ме с.	4 ме с.	5 ме с.	6 ме с.	7 ме с.	8 ме с.	9 ме с.	10 мес .	11 ме с.	12 мес .
Календарный месяц реализации проекта												
Федеральный бюджет												
Региональный бюджет												
Местный бюджет												

Суммарные налоговые выплаты												
--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

.....

Показатели чистой текущей стоимости и внутренней нормы рентабельности представлены в разделе 2.2. «Эффективность реализации проекта»

2.7. Предполагаемая форма и условия финансирования

Для обеспечения реализации проекта планируется привлечение:

-

2.8. Гарантии возврата инвестиций и кредитных ресурсов

.....

2.9. Сопутствующие эффекты от реализации проекта

Реализация данного проекта является значимым для развития Тульской области как с социальной, так и с экономической точек зрения.

.....

3. Анализ положения дел в отрасли и описание организации-претендента

***.*. Анализ современного состояния и перспектив развития отрасли**

Объем рынка клубники по состоянию на конец **** года составляет около *** тыс. тонн, из которых *** тыс. тонн покрывается внутренним производством (см. Рисунок *). При этом, эксперты рынка отмечают, что около **% клубники выращивается в личных подсобных хозяйствах¹. Таким образом, объем промышленного производства клубники в России составлял чуть более ** тыс. тонн в **** году.

Рисунок 1. Объем рынка клубники **-**** (прогнозно) гг.**

.....

Источник:

Рынок клубники обладает ярко выраженной сезонностью, а объем рынка ограничен доступностью ягоды в течение года.

¹ *****://**.*.*/2018/06/06/***** _***** _*****

Около **% клубники потребляется с мая по июль. Также на этот период приходится **, *% сбора. Зимой и весной внутреннее производство практически отсутствует, а на рынке представлена импортная клубника².

В **** году было введено эмбарго, повлекшее за собой снижение объемов импорта - с ** тыс. тонн в **** году до ** тыс. тонн в **** году. В **** году еще больший спад импорта до ** тыс. тонн был связан с запретом импорта клубники из Турции.

Благодаря росту внутреннего производства в этот период времени, влияние снижения объемов импорта на объем рынка не стало столь значительным. Прежде всего, это связано с тем, что импортная продукция традиционно дороже для конечного потребителя, чем клубника, произведенная в России. Следовательно, рост производства продукции по более доступным ценам стимулирует население к покупке.

В **** году по оценкам экспертов, объем импорта на рынке клубники составил около ** тыс. тонн.

Стоит отметить, что современные тепличные технологии (гидропоника, светокультура) позволяют выращивать клубнику круглогодично, покрывая потребности рынка с осени до весны. Однако проектов промышленного выращивания клубники в светокультуре в России не было реализовано, что создает потенциал для новых игроков.

Наращивание внутренних объемов производства внутри страны возможно за счет импортозамещения в объеме **-* тыс. тонн. На данный процесс оказывают влияние следующие факторы:

-

***.*. Основные потребительские группы и их территориальное расположение**

Плоды клубники являются очень вкусными и полезными, что и объясняет её популярность среди конечных потребителей во всех частях России. Поскольку реализация продукции предполагается в Москве и Туле через торговые сети, рассмотрим данные территории более подробно.

На рынке Москвы оперирует более *** продуктовых торговых сетей. Число гипермаркетов и продовольственных магазинов, где, как правило, реализуют клубнику, ежегодно растет. По состоянию на конец **** года число гипермаркетов

² ***** * << ***** * >> * "*****"

1.

Стоит отметить, что прямое влияние на целевой рынок сбыта окажут первые два проекта, реализуемые в Московской области.

Прогноз динамики спроса напрямую зависит от роста благосостояния населения.

Согласно макропрогнозу Минэкономразвития в **** году рост реальных зарплат возможен на уровне *,*%. В **** году – *,*%. А с **** по **** годы реальный рост зарплат ожидается на уровне *,*% в год.

Другим фактором, который может стимулировать спрос, является снижение цен на клубнику. Однако предпосылок для реализации такой возможности на сегодняшний день нет.

Таким образом, учитывая, что:

-,

объем возможной для импортозамещения продукции сохранится на уровне **-** тыс. тонн в год.

***.*. Ожидаемая доля и значимость данного производства**

В рамках реализации проекта планируется круглогодичное выращивание клубники. При этом, запуск производства будет происходить в три этапа:

- ✓

Таким образом, общая производственная мощность составит *,* Га.

Согласно плану, объем производства после выхода на полную мощность составит * *** тонн продукции в год.

Поскольку эксперты рынка в среднесрочной перспективе прогнозируют сохранение объемов спроса на текущем уровне (см. раздел *.*. «Прогноз конъюнктуры рынка продукции»), можно сделать вывод о том, что:

- доля компании на рынке промышленной продукции составит около *% (при сохранении объема промышленного производства в ** тыс. тонн);
- доля компании в общем объеме рынка составит *,**% (при сохранении объема рынка в *** тыс. тонн).

Реализация данного проекта является значимой для развития Тульской области как с социальной, так и с экономической точек зрения.

.....

***.*. Перечень потенциальных конкурентов, их доли на рынке**

Потенциальных конкурентов, существующих в рамках реализации проекта, можно разделить на две группы: компании, оперирующие на внутреннем рынке России, и страны-импортеры, восполняющие дефицит клубники в не сезон.

1. Страны-импортеры, восполняющие дефицит клубники в не сезон

В **** году в Россию было импортировано **, * тыс. тонн клубники. Среди основных стран, импортирующих продукцию в Россию можно выделить

Таблица 6. Данные об основных странах-импортерах, восполняющих дефицит клубники в несезон

.....

Источник:

2. Компании, оперирующие на внутреннем рынке России

Рынок выращивания клубники в России является высококонкурентным, т.е. на нем оперирует большое количество небольших производителей.

В таблице ниже (см. Таблицу *) представлены крупнейшие в России производители клубники, суммарная мощность которых достигает *,* тыс. тонн в год.

Таблица 7. Данные об основных конкурентах, оперирующих на внутреннем рынке России

.....

Источник:

.*. Общая концепция предполагаемого бизнеса

В рамках реализации проекта планируется строительство тепличного комбината по выращиванию клубники. Согласно плану, продукция будет выращиваться круглогодично с досветом.

Основными потребителями готовой продукции будут являться торговые сети, расположенные в Москве и Туле.

***.*. Учредители организации-претендента**

-

***.*. Перечень потенциальных стратегических партнеров и контрагентов**

В рамках реализации проекта планируется сотрудничество со следующими контрагентами:

1. Поставщики агрохимикатов

-
- 2. Поставщики субстрата выращивания
-
- 3. Поставщики средств защиты
-

4. Описание продукции

4.1. Основные характеристики продукции

Плоды клубники — диетический продукт питания, утоляет жажду, возбуждает аппетит и улучшает пищеварение. Эта ягода обладает противовоспалительным, ранозаживляющим, потогонным, мочегонным, кровоостанавливающим и вяжущим действием. Регулирует обмен веществ, оказывает противосклеротическое действие, улучшает состав крови. Кроме того, биологически активные вещества клубники замедляют ритм и усиливают амплитуду сердечных сокращений, расширяют кровеносные сосуды, повышают тонус и усиливают сокращение матки.

В клубнике много витаминов, она полезна для кожи, желудка и иммунитета. По количеству витамина С клубника обгоняет цитрусовые, а содержащийся в ней кальций в таком соединении полностью усваивается организмом. Насыщенная антиоксидантами, полезная и вкусная клубника является излюбленным лакомством для детей и взрослых.

Инициатор проекта планирует выращивать клубнику, которая будут соответствовать наиболее привлекательному для потребителя стандарту ягод * сорта. Параметры данного стандарта определены в следующих нормативных документах:

-

Внешний вид:

-

Запах и вкус: свойственные данному помологическому сорту без постороннего запаха и (или) привкуса.

Степень зрелости: ягоды однородные по зрелости.

Размер ягод по наибольшему поперечному диаметру, мм, не менее: **,*

Массовая доля ягод с отклонениями от установленных минимальных размеров ягод, %, не более: **,*

Массовая доля ягод, не соответствующих данному товарному сорту, но соответствующих более низкому сорту, %, не более: **,*

Наличие ягод загнивших, увядших, заплесневевших, сильно помятых, с излишней внешней влажностью и наличием посторонних примесей не допускается.

Данные стандарты были приняты в **** и **** годах, в среднесрочной перспективе их изменение не планируется.

Инициатор проекта планирует предоставлять потребителям гарантию качества продукции на ее соответствие * сорту. Соответствие выращиваемой клубники стандартам будет обеспечиваться за счет:

-

4.2. Наличие опыта производства данной продукции

.....

4.3. Анализ качества жизненного цикла продукции

В Российской Федерации с **** года наблюдается увеличение потребления клубники (см. раздел *.* «Анализ современного состояния и перспектив развития отрасли»). Исходя из прочих данных, полученных по итогам анализа рынка, можно сделать вывод, что продукция находится на стадии роста. Данная стадия жизненного цикла характеризуется высокими темпами роста объемов продаж. Кроме того, на данной стадии возможно появление потенциальной конкуренции. Продажи растут, как правило, за счет:

.....

Главный инструмент продвижения продукции на рынке на данном этапе - повышение качества.

4.4. Сравнительный анализ основных характеристик аналогичных видов продукции

Инвестиционным проектом предполагается строительство нового современного тепличного комбината для круглогодичного производства плодово-ягодной продукции (садовой земляники) методом малообъемной гидропоники на подвесных лотках, с применением системы ассимиляционного досвечивания растений. Данный метод является одним из многих методов выращивания клубники, однако обладает следующими преимуществами:

-

Выращивание ягодных культур в закрытом (защищенном) грунте методом малообъемной технологии обеспечивает:

-

Кроме того, в рамках проекта планируется выращивать определенные сорта клубники наиболее широко известные в промышленном производстве:

.....

Этот сорт считается чрезвычайно раннеспелым и довольно урожайным. Выносливое растение, которые может переносить весенние заморозки. Данный сорт имеет высокую устойчивость к болезням. Отличается длительным плодоношением, что значительно увеличивает количество собранных ягод.

Высокие показатели урожайности до *,* кг с одного куста. Ягоды ярко-красного цвета, крупных размеров, достигающие в весе до ** грамм каждая. Примечательно, что этот вес сохраняется до конца сезона. Форма красивая, удлиненная. Мякоть сочная и плотная, позволяющая землянике садовой долго храниться.

.....

Сорт среднераннего срока созревания, для него свойственны продолжительный период плодоношения. Эльсанта относится к универсальным сортам земляники садовой, подходит для употребления в свежем виде, замораживания, а также приготовления варенья и джемов.

Эльсанта, пригодна для длительной транспортировки за счет высокой плотности мякоти, а также способна выдерживать трехдневный срок хранения в комнатных условиях. Ягода отличается высокими показателями товарности благодаря своей внешней привлекательности.

5. Маркетинг и сбыт продукции

***.*. Факторный анализ состояния рынков сбыта продукции и его сегментов**

Основным рынком сбыта продукции в рамках реализации проекта является население Москвы и Тульской области. Рекомендуемые нормы потребления клубники на душу населения не регламентированы, поэтому в качестве среднего объема потребления клубники населением было взято среднеевропейское значение – * кг/душу населения в год⁷.

Рассмотрим емкость рынка клубники в целевых регионах.

Таблица 8. Динамика и емкость рынка розничной торговли в Москве и Тульской области

.....

⁷ ***/**/*****_*****_****_**_*****_**_*****_*****_*****_**_****_**_****_*****/

Источник:

По состоянию на **** год общая емкость рынка клубники в целевых регионах составляет ** тыс. тонн. При этом общероссийская емкость рынка составляет *** тыс. тонн при текущем объеме рынка в *** тыс. тонн, из которых *** тыс. тонн покрывается внутренним производством, а промышленным производством лишь ** тыс. тонн. Другими словами, емкость общероссийского рынка клубники превышает:

- на **% текущий объем рынка клубники;
- на **% текущий объем внутреннего производства;
- в ** раз текущий объем внутреннего промышленного производства.

Из этого можно сделать вывод, что рынок клубники в России является

Рынок сбыта клубники имеет значительный потенциал для роста, обусловленный несколькими важными факторами:

-

***.*. Оценка доли претендента на рынке и объема продаж по номенклатуре выпускаемой продукции**

В рамках реализации проекта планируется круглогодичное выращивание клубники. При этом, запуск производства будет происходить в три этапа:

- ✓

Таким образом, общая производственная мощность составит *,* Га.

Согласно плану, объем производства после выхода на полную мощность составит * *** тонн продукции в год.

Поскольку эксперты рынка в среднесрочной перспективе прогнозируют сохранение объемов спроса на текущем уровне (см. раздел *.*. «Прогноз конъюнктуры рынка продукции»), можно сделать вывод о том, что:

- доля компании на рынке промышленной продукции составит около **% (при сохранении объема промышленного производства в ** тыс. тонн);
- доля компании в общем объеме рынка составит *,**% (при сохранении объема рынка в *** тыс. тонн).

***.*. Обоснование рыночной ниши продукции и среднесрочная концепция ее расширения**

Характеристика целевых рынков и поведение потребителей представлены в разделе *.*. «Основные потребительские группы и их территориальное расположение».

Поскольку продукция проекта является скоропортящейся, то реализация будет происходить в ближайшее время после сбора урожая, следовательно, объемы продаж будут совпадать с объемами производства. Объемы производства представлены в разделе *.* «Производственная программа претендента в номенклатурном разрезе».

Поскольку целевым рынком сбыта являются продовольственные сетевые магазины, то основные барьеры связаны с особенностями данного рынка:

-

Основным средством продвижения на целевом рынке являются личные переговоры с оптовыми поставщиками розничных торговых сетей, а также напрямую с торговыми сетями.

***.*. Общая стратегия маркетинга претендента**

Инициатор проекта планирует выйти на рынок «вне сезона» клубники, фактически свободный в Российской Федерации. В зимний период на рынке представлена только импортная клубника, однако местные производители, освоившие современные технологии, всегда имеют очевидные логистические преимущества. Тем более, если учесть скоропортящийся характер продукции.

В области конкуренции инициатор проекта планирует придерживаться стратегии

***.*. Характеристика ценообразования претендента**

В рамках реализации проекта планируется руководствоваться

Также при образовании товарных запасов планируется использовать высокую эластичность спроса по цене (т.е. обратнопропорциональную зависимость спроса от цены) и использовать этот факт для продажи залежавшейся продукции.

По данным среднегодовая цена реализации клубники составляет *** руб./кг. Однако, поскольку данный продукт подвержен сезонности, рассмотрим, как изменялась цена закупки клубники X* Retail Group в **** году.

Рисунок 2. Цена закупки клубники X* Retail Group в ** году, руб./кг**

.....

Источник:

Учитывая степень качества планируемой к выращиванию клубники, цена реализации будет установлена на среднегодовом уровне *** руб./кг. (с учетом инфляции). Кроме того, были учтены сезонные колебания цены, в основу которых легла цена закупки клубники X* Retail Group.

***.*. Тактика реализации продукции**

Инициатор проекта планирует позиционировать компанию как надежного поставщика, реализующего продукцию высокого качества с лучшим сервисом.

Среди ключевых конкурентных преимуществ компании можно выделить:

-

Развитие этих важных для партнеров преимуществ позволит инициатору проекта в короткие сроки завоевать планируемую долю рынка.

Поставка продукции в сети на первом этапе будет организована самостоятельно в розничные магазины Тулы и Москвы.

Кроме того, для ягоды, которая не соответствует необходимым стандартам качества (см. раздел *.* «Стратегия в области качества»).

Для организации продаж должно быть сделано следующее:

-

Планируется, что выбранная система сбыта будет функционировать в долгосрочном периоде без значительных изменений.

***.*. Политика послепродажного обслуживания и предоставления гарантий**

Специфика планируемой к реализации продукции – свежая клубника – не предусматривает возможностей послепродажного обслуживания.

В части предоставления гарантии инициатор проекта будет представлять гарантию качества продукции на ее соответствие * сорту (см. раздел *.* «Стратегия в области качества»).

***.*. Реклама и продвижение продукции на рынок**

На первоначальном выходе на потребительский рынок проект предусматривает широкое использование стратегии продвижения товара

Увеличение объемов продаж планируется стимулировать продвижением за счет:

-

***.*. Стратегия в области качества**

Инициатор проекта планирует выращивать клубнику, которая будут соответствовать наиболее привлекательному для потребителя стандарту ягод * сорта. Параметры данного стандарта определены в следующих нормативных документах:

.....

Данные стандарты были приняты в **** и **** годах, в среднесрочной перспективе их изменение не планируется.

Инициатор проекта планирует предоставлять потребителям гарантию качества продукции на ее соответствие * сорту. Соответствие выращиваемой клубники стандартам будет обеспечиваться за счет:

-

Более того, сорта овощных культур должны соответствовать

Общий контроль за качеством выращенной на предприятии ягодной продукции возлагается на главного агронома.

Контроль за качеством выполнения технологических работ по уходу за растениями и подготовки теплиц производственным персоналом осуществляет бригадир (начальник участка).

Для проведения агрохимических анализов питательных растворов (вытяжка из матов) и качества овощей (содержание нитратов) предусмотрено помещение агрохимической лаборатории, которая укомплектовывается лабораторным комплексом

6. Логистика производства

6.1. Источники поставки сырья для производства

Для обеспечения производственной деятельности и соблюдения технологического процесса выращивания земляники садовой проектируемого объекта капитального строительства, предусматривается централизованное снабжение специализированными организациями, на основании заключенных договоров, следующим сырьем и материалами:

1. *Посадочный материал.*

.....

2. *Агрохимикаты.*

Поставщиками агрохимикатов являются:

.....

3. *Субстрат для выращивания (органический).*

.....

4. *Средства защиты растений.*

.....

5. *Шмелиные семьи.*

.....

6.2. Необходимые складские мощности для обработки и хранения сырья

Для обработки и хранения сырья в рамках проекта предусмотрено строительство сервисной зоны, где будет располагаться склад материально-технических ценностей (необходимо дополнить информацией о площади склада МТЦ).

6.3. Необходимые складские мощности для хранения готовой продукции и виды доставки потребителям

Поскольку в рамках реализации проекта планируется строительство тепличного комбината по выращиванию клубники, которая является скоропортящимся продуктом, то предполагается немедленная реализация готовой продукции непосредственно после сбора. Следовательно, необходимости в складских мощностях для хранения готовой продукции необходимости нет, а объемы грузопотока совпадают с объемом сбора урожая.

Таблица 9. Объем грузопотока по месяцам после выхода проекта на полную мощность, тонн

I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
***	**	-	*	**	***	***	**	**	***	***	***

Основными потребителями готовой продукции станут торговые сети, для которых будет организована доставка (необходимо дополнить информацией о видах доставки).

7. Производственный план

7.1. Место реализации проекта

Инвестиционным проектом предполагается строительство нового современного тепличного комбината для круглогодичного производства плодово-ягодной продукции (садовой земляники) методом малообъемной гидропоники на подвесных лотках, с применением системы ассимиляционного досвечивания растений на территории ОЭЗ

Выбор данного места для реализации проекта был основан на том, что:

1.

По количеству прихода физиологически активной солнечной радиации (ФАР), которая является основополагающим критерием роста и развития растений, регионы на территории России делятся на семь световых зон. По приходу

физиологически активной солнечной радиации (ФАР) и количеству солнечных дней солнцестояния

План площадки планируемого к строительству комбината представлен в Приложении *. Выбранное место обеспечено всей необходимой транспортной и инженерной инфраструктурой (необходимо подтвердить):

-

7.2. Планирование и сметная стоимость работ по проекту

Таблица 10. Календарный план проекта

.....

7.3. Производственная программа претендента в номенклатурном разрезе

Инвестиционным проектом предполагается производство одного вида продукции - садовой земляники (клубники).

Таблица 11. Производственная программа, кг

.....

7.4. Производственные мощности и их развитие

Проектом предусматривается производство плодово-ягодной продукции земляники садовой. Способ выращивания ягодных растений –

Технологический процесс выращивания земляники садовой методом малообъемной технологии на подвесных металлопластиковых лотках с применением системы капельного полива обеспечивает оптимальные условия для производства однородной стандартной ягодной продукции и является наиболее экономически эффективным.

Малообъемная технология – это технология выращивания растений на минимальном количестве искусственных или органических средах (субстратах) при помощи питательных растворов. При этом растение получает из раствора все необходимые питательные вещества в нужных количествах и точных пропорциях. По сравнению с классическим выращиванием растений, малообъемная технология позволяет обеспечить экологическую чистоту продукции, резко ускорить рост растений и увеличить их урожайность, т.к. физиологические процессы протекают в данном случае намного быстрее.

Преимущества выращивания ягодных культур в закрытом (защищенном) грунте методом малообъемной технологии были проанализированы в разделе *.* «Сравнительный анализ основных характеристик аналогичных и конкурирующих (замещающих) видов продукции».

Для выращивания садовой земляники вышеописанным способом не требуется специальное дорогостоящее оборудование. Однако стоит отметить, что для прочих основных фондов (таких как котельные, подстанции, склады, теплицы и т.д.) была взята линейная амортизация со сроком на ** лет, согласно которой ежегодно после ввода всех этапов проекта величина амортизационных отчислений составит * *** тыс. рублей.

7.5. План капитальных вложений

Согласно плана капитальных вложений проект будет реализован в три этапа.

Первый этап строительства, в составе:

-

Стоимость Первого этапа строительства: * *** *** руб, в том числе НДС ** %.**

Второй этап строительства, в составе:

-

Стоимость Второго этапа строительства: * *** *** руб, в том числе НДС ** %.**

Третий этап строительства, в составе:

-

Стоимость Третьего этапа строительства: * *** *** руб., в том числе НДС ** %.**

7.6. Стратегия материально-технического обеспечения программы производственной деятельности

Потребность многопролетных теплиц в основных видах ресурсов для технологических нужд после ввода всех этапов проекта составит:

1. Электрическая энергия ** *** МВт/год, в том числе:
 - на ассимиляционное электродосвечивание ** *** МВт/год;
 - на другое электрооборудование **** МВт/год.

Стоимость * кВт = *,* руб.

2. Вода для хозяйственно-питьевых нужд ** *** м³/год.

Стоимость * м³ воды для хозяйственно-питьевых нужд = **, * руб.

3. Вода для производственных нужд (полив) из скважин подземного водозабора *** *** м³/год.

Стоимость *** *** руб. в год.

4. Природный газ * *** ***/год.

Стоимость * нм* = * руб.

Для обеспечения производственной деятельности и соблюдения технологического процесса выращивания земляники садовой проектируемого объекта капитального строительства, предусматривается централизованное снабжение специализированными организациями, на основании заключенных договоров, следующим сырьем и материалами:

1. Посадочный материал.

.....

2. Агрехимикаты.

Поставщиками агрохимикатов являются:

.....

3. Субстрат для выращивания (органический).

.....

4. Средства защиты растений.

.....

5. Шмелиные семьи.

.....

6. Упаковка.

.....

7.7. Оценка обеспеченности производственных потребностей квалифицированным персоналом

Общая численность персонала, а также изменения в структуре персонала по мере развития проекта представлены в штатном расписании.

Таблица 12. Штатное расписание проекта

.....

7.8. Стратегия управления экологической эффективностью

В связи с незначительным воздействием проектируемого объекта на атмосферный воздух рассматриваемого района, как на период производства строительных работ, так и на период его эксплуатации (в соответствии с принятыми проектными решениями), дополнительные мероприятия по охране атмосферного воздуха проектом не предусматриваются.

На предприятии должен быть утвержден план-график отбора производственного экологического технологического контроля природных и дренажных вод (* раз в год).

Интегрированная система защиты растений IPM (Integrated Pest Management), основана на знании популяционной динамики живых компонентов агроценоза (растений, фитофагов и их естественных врагов), оценке взаимоотношений между ними и окружающей средой, а также учете требований экологической и санитарно-гигиенической безопасности для производителей и потребителей сельскохозяйственной продукции.

Интегрированная система защиты растений от болезней и вредителей в теплицах состоит из комплекса карантинных, профилактических, агротехнических, санитарно-гигиенических и биологических мероприятий.

Карантинные, профилактические и агротехнические методы.

.....

Иммунологический метод.

.....

Биологический метод.

.....

7.9. Анализ системы качества продукции

Данная информация представлена в разделе *.* «Стратегия в области качества».

7.10. Коэффициент локализации производства продукции

Среди запланированных на производство продукции расходов иностранное происхождение потенциально могут иметь только

Таким образом, коэффициент локализации производства продукции составляет **%.

8. Организационный план

8.1. Краткая характеристика членов совета директоров и высшего руководства претендента

.....

8.2. Организационная структура управления организации-претендента

Рисунок 3. Организационная структура проекта

.....

Административно-управленческий персонал обеспечивает хозяйственную и административную жизнедеятельность предприятия, выполняя следующие функции:

.....

Коммерческая служба организует

Агрономическую службу предприятия возглавляет

Инженерная служба обеспечивает

8.3. План-график основных мероприятий развития бизнеса

Данная информация представлена в разделе *.* «Планирование и сметная стоимость работ по проекту».

9. Финансовый план

9.1. Анализ финансово-хозяйственного состояния претендента

.....

9.2. Бюджет доходов и расходов претендента

Таблица 13. Бюджет доходов и расходов, тыс. рублей

.....

Как видно из таблицы, компания начинает показывать устойчивую операционную прибыль с конца **** года.

9.3. Бюджет движения денежных средств

Таблица 14. Бюджет движения денежных средств, тыс. рублей

.....

БДДС показывает, что при выбранном графике финансирования планируемая компания не испытывает трудностей с денежными средствами на всём периоде планирования. К концу периода планирования сумма свободных денежных средств составляет более ** млрд рублей.

9.4. Бюджет налоговых платежей

Таблица 15. Бюджет налоговых платежей, тыс. рублей

.....

Таким образом, за весь период планирования суммарная налоговая выплата составит более ***, * млн рублей.

9.5. Предполагаемый объем инвестиций по проекту с указанием источников финансирования

Таблица 16. Объем инвестиций по проекту с указанием источников финансирования, тыс. рублей

.....

10. Оценка эффективности проекта и рисков его реализации

****.*. Расчет абсолютных экономических показателей**

В рамках проекта предполагается реализация одного наименования продукции – садовой земляники. Следовательно, ***% выручки, расчет которой представлен в разделе *.*. «Бюджет доходов и расходов претендента», формируется за счет реализации данной продукции.

Себестоимость продукции по статьям расходов также представлена в разделе *.*. «Бюджет доходов и расходов претендента». Стоит отметить, что наибольшую долю к концу реализации проекта занимают производственные расходы.

Таблица 17. Структура себестоимости

.....

Показатели балансовой прибыли и чистой прибыли представлены в разделе *.*. «Бюджет доходов и расходов претендента».

****.*. Расчет чистой приведенной стоимости**

.....

Таким образом, чистая приведенная стоимость за весь срок реализации проекта составляет *** *** тыс. рублей.

****.*. Расчет показателя внутренней нормы рентабельности IRR**

Внутренняя норма рентабельности проекта составляет **, **%.

По данным Центрального банка РФ средневзвешенная процентная ставка по кредитам свыше трех лет, предоставленным кредитными организациями нефинансовым организациям в рублях в целом по Российской Федерации на декабрь **** года составляет *, **%⁸.

Таким образом, внутренняя норма рентабельности значительно превышает принятую процентную ставку по долгосрочным кредитам.

****.*. Расчет срока окупаемости инвестиций по проекту**

Простой срок окупаемости проекта составляет *, ** года или ** месяцев.

Дисконтированный срок окупаемости проекта составляет *, ** года или ** месяцев.

10.5. Определение точки безубыточности

Объёмы реализации в денежном выражении, ниже которых деятельность компании перестаёт быть прибыльной, представлены ниже.

Таблица 18. Точка безубыточности, тыс. руб.

.....

Итак, по итогам проведенного анализа уровня безубыточности, можно сделать вывод, что проект имеет значительный запас прочности, начиная со второго года реализации проекта. Более того, уровень запаса прочности растет на протяжении всего периода реализации инвестиционного проекта.

****.*. Анализ основных видов рисков**

****.*.*. Технологический риск**

Ниже перечислены вероятные технологические риски и меры по предотвращению наступления негативных ситуаций и компенсации их последствий.

1. Риски, связанные с освоением оборудования

Для предотвращения наступления данного риска планируется

*. Исправность и ремонтпригодность оборудования

⁸ *****.//***.***.**/*****/****/*** _ ***/

Финансовый риск связан, прежде всего, с возможностью несвоевременной оплаты со стороны покупателей и санкциями со стороны кредиторов. С целью минимизации данного риска следует:

-

****.*.*. Экономические риски**

Учитывая высокую рентабельность, устойчивость проекта к колебаниям параметров и финансирование только за счет собственных средств общие финансовые риски проекта инициаторы оценивают как незначительные.

Иницируя данный проект, авторы исходят из того, что испытываемые экономикой РФ трудности носят временный характер. Однако, позитивные ожидания не исключают необходимости постоянно контролировать текущую ситуацию и предпринимать меры по предотвращению потерь в случае её ухудшения.

****.*.*. Экологические риски**

Тепличный комбинат, как производственный объект, обладает источниками постоянного и периодического негативного воздействия на окружающую среду в процессе производства.

Основные принципы охраны окружающей среды допускают определенное воздействие предприятий на природную среду, исходя из требований в области охраны окружающей среды. При этом снижение негативного воздействия на окружающую среду достигается на основе использования современных передовых технологий, с учетом экономических и социальных факторов.

Предлагаемые проектные решения и организационно-технические мероприятия представлены по каждому источнику негативного воздействия на окружающую среду:

.....

Таким образом, эксплуатация тепличных комплексов не оказывает негативного влияния на окружающую среду при соблюдении предусмотренных проектной документацией мероприятий по безопасности.