

УТВЕРЖДАЮ:

исполняющий обязанности

главы муниципального

образования город Горячий Ключ

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ **Зарицкий М.В.**

«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2021 года

**Бизнес-план**

инвестиционного проекта

«Строительство и коммерческая эксплуатация оптовой

продовольственной базы»

Муниципальное образование город Горячий Ключ

Краснодарский край, г. Горячий Ключ, ул. Ленина, 191

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………….……..…...5

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…….…………….6

2.9. Вид (виды) экономической деятельности инициатора (инвестора)…………..…………6

2.10. Предполагаемые организационно-правовая форма и структура юридического лица, которое будет осуществлять мероприятия по реализации инвестиционного проекта….…..8

2.11. Фамилия, имя, отчество, номера телефонов руководителей инициатора (инвестора)..8

2.12. Фамилия, имя, отчество, номера телефона, факса, адрес электронной почты лица, ответственного за подготовку бизнес-плана………………………………………………...…8

# 3. Производственный план реализации инвестиционного проекта……………………..9

3.1. Описание производственно-технологических процессов……………………….......…..9

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

3.3. Сведения о производственном, технологическом и ином оборудовании………..…….18

3.4. Сведения о степени готовности инициатора (инвестора) к началу реализации инвестиционного проекта…………………………………………………………………..….21

# 4. Маркетинговый план реализации инвестиционного проекта………………….……24

4.1. Конкурентные преимущества реализуемого инвестиционного проекта перед российскими и зарубежными аналогами………………………………………………….…..24

4.2. Стратегия продвижения реализуемого инвестиционного проекта на рынке………….26

4.3. Политика ценообразования…………………………………………………………….….27

4.4. Предполагаемые потребители продукции (товаров, работ, услуг) реализуемого инвестиционного проекта……………………………………………………….……………..28

# 5. Анализ рынка……………………………………………………………………….………28

5.1. Состояние российского отраслевого рынка/внешних рынков реализуемого (планируемого к реализации) инвестиционного проекта…………………………..……….28

5.2. Особенности сегмента рынка, в котором реализуется (планируется к реализации) инвестиционный проект………………………………………………………….……………31

5.3. Основные потребительские группы и их территориальное расположение……………37

5.4. Основные участники российского/зарубежного рынка, степень насыщенности рынка, анализ основных конкурентов (цены, методы продвижения)………………………………37

5.5. Текущее положение инициатора (инвестора) на рынке, оценка доли рынка, основные конкурентные преимущества…………………………………………………………...……..37

5.6. Планируемая доля рынка после реализации инвестиционного проекта……………37

# 6. Организационный план реализации инвестиционного проекта…………………….37

6.1. Организационный план реализации инвестиционного проекта…………………...…..37

6.2. Количество и квалификация производственного, инженерно-технического и иного персонала, необходимого для реализации инвестиционного проекта………………..……39

# 7. Финансовый план реализации инвестиционного проекта……………………..……..42

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……………………………………………………………………………42

# 8. Анализ инвестиционного проекта…………………………………………………….….51

8.1. Анализ сильных и слабых сторон инвестиционного проекта, благоприятных возможностей и потенциальных угроз………………………………………………………..51

8.2. Анализ эффективности реализации инвестиционного проекта в случае изменений основных показателей………………………………………………………………………….52

8.3. Описание основных видов рисков и способов их минимизации………….……………52

**9. Сопутствующие эффекты при реализации инвестиционного проекта……...……...54**

9.1. Экологическая безопасность инвестиционного проекта, описание возможных выбросов, отходов……………………………………………………………………….…….54

9.2. Основные социальные эффекты (повышение занятости населения, развитие социальной инфраструктуры)…………………………………………………………………54

**10. Лицензирование и сертификация……………………………………………………….55**

10.1. Патентно-правовая охрана производимой продукции и технологий………..………..55

10.2. Сертификация продукции………………………………………………………..………55

10.3 Лицензирование осуществляемой деятельности…………………………………..……55

# 1. Резюме инвестиционного проекта.

1.1. Краткое описание инвестиционного проекта.

В рамках настоящего проекта предлагается организация строительства оптовой продуктовой базы на земельном участке, расположенном в г. Горячий Ключ, переулок Промышленный 7, с последующей коммерческой эксплуатацией торговых площадей. Проект предполагает новое строительство объекта со складскими помещениями класса «В». Будет построен склад для хранения продовольственных товаров, с обустроенными торговыми ячейками для арендаторов, со специальным торговым и складским оборудованием, собственными погрузчиками, системой безопасности и развитой логистикой.

На оптово продовольственной базе будет реализовываться свежая продукция в большом ассортименте по оптовым ценам (овощи, зелень, орехи, сухофрукты, мясо, рыба, птица, морепродукты, бакалея, пр.). Хранение продукции будет осуществляться в собственных складах с холодильным оборудованием, с возможностью доставки транспортом собственного автопарка до заказчика. В проект заложено строительство стоянки, как для собственного грузового автопарка, так и для автомобилей покупателей.

1.2. Размер капитальных вложений для реализации инвестиционного проекта.

Для реализации проекта необходимо привлечение 45 432 тыс. руб.

1.3. Площадь необходимого земельного участка.

Площадь земельного участка: 9 071 кв. м., - необходимо заключение договора аренды с администрацией муниципального образования.

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 оптовой базы 6 месяцев (на основании коммерческого предложения застройщика – подрядчика).

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) | % | 7,97 |
| Дисконтированный срок окупаемости | лет | 6,0 |
| Индекс прибыльности (PI) |  | 1,16 |
| Чистый дисконтированный доход (NPV) | тыс. руб. | 7 135 |

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 5,25 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.** | 23 576 |
| **Чистый дисконтированный доход государства н.и. (краевой бюджет), тыс. руб.** | 12 607 |

Реализация инвестиционного проекта позволит на территории Муниципального образования город Горячий Ключ, а также соседних районов:

* Сформировать запасы товарной продукции для страхования от изменений спроса;
* Удовлетворить сформировавшийся спрос;
* Выполнить функцию сглаживания цен и преобразования производственного ассортимента в торговый ассортимент товаров;
* 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: **45 432 тыс. руб**.;

- Общая площадь коммерческих площадей составит: **3 390 кв.м.**

- Выручка от реализации в месяц при 100% загрузке составит: **2 040 тыс. руб.**

- Количество создаваемых рабочих мест за расчетный период (7 лет): **24 новых рабочих места**.

- Средняя заработанная плата **составит 24 тыс. руб.**

# 2. Общие сведения об инициаторе инвестиционного проекта.

2.1. Полное и сокращенное наименование инициатора.

Полное наименование заявителя: Администрация муниципального образования город Горячий Ключ.

Сокращенное название заявителя: Администрация МО город Горячий Ключ.

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

Дата присвоения ОГРН – 27.11.2020г. (ранее – 19.09.1996 г.).

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

Наименование регистрирующего органа – Межрайонная Инспекция Федеральной налоговой службы № 16 по Краснодарскому краю.

Серия 23 № 003288477, Инспекция МНС России по г. Горячий Ключ Краснодарского края.

2.4. Юридический и фактический адреса инициатора.

Юридический адрес: 353290, Краснодарский край, город Горячий ключ, ул. Ленина, 191

Фактический адрес: 353290, Краснодарский край, город Горячий ключ, ул. Ленина, 191

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

Устав принят решением Совета муниципального образования город Горячий Ключ от 17 апреля 2015 года № 395 (в редакции решения Совета муниципального образования город Горячий Ключ от 23 июня 2020 года № 564). Зарегистрирован в Управлении Министерства юстиции Российской Федерации по Краснодарскому краю 19 мая 2015 года. Государственный регистрационный № Ru233040002015002 (изменения зарегистрированы 2 июля 2020 года № Ru233040002020001).

2.6. ОГРН, ИНН/КПП инициатора.

ОГРН: 1022301070230

ИНН: 2305011360

КПП: 230501001

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

Почтовый адрес: 353290, Краснодарский край, город Горячий ключ, ул. Ленина, 191.

Телефон/факс: 8(86159) 3-51-52, /+7(86159) 3-86-16;

<http://www.gorkluch.ru>

e-mail: [gor\_kluch@mo.krasnodar.ru](mailto:gor_kluch@mo.krasnodar.ru)

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

В рамках проекта заявителем является Администрация муниципального образования город Горячий Ключ.

2.9. Вид (виды) экономической деятельности инициатора.

ОКВЭД: 69.10 Деятельность в области права.

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.

Представители Инициатора:

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:

Телефон/факс:

e-mail:

# 3. Производственный план реализации инвестиционного проекта.

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

Любой город нуждается в системе обеспечения продуктами питания. Эту почетную задачу выполняют специализированные продовольственные базы, где все бизнес-процессы отлажены и доведены до совершенства. Крупные оптово продовольственные базы способны решить все возникающие вопросы с поставками продуктов питания в магазины и супермаркеты, в отели и рестораны.

По своей сути такое предприятие ‒ это склад для хранения товара, но представляющий собой не обычный перевалочный пункт, а грамотно обустроенное помещение со специальным оборудованием, собственными погрузчиками, системой безопасности и (желательно) хорошо развитой логистикой.

Настоящим проектом предполагается строительство оптовой продуктовой базы со складскими помещениями класса «В», что предусматривает:

- Одноэтажное складское здание, предпочтительно прямоугольной формы вновь построенное;

- Пол - асфальт или бетон без покрытия;

- Система отопления;

- Пожарная сигнализации и система пожаротушения;

- Пандус для разгрузки автотранспорта;

- Наличие площадок для отстоя и маневрирования большегрузных автомобилей;

- Охрана по периметру территории;

- Телекоммуникации;

- Система охранной сигнализации и система видеонаблюдения;

- Наличие вспомогательных помещений при складе;

- Система вентиляции;

- Офисные помещения при складе;

- Автономная электроподстанция и тепловой узел.

**Таблица 3 – Площадь застройки объекта:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***Наименование*** | ***Ед.изм.*** | ***Показатель*** |
| **S** площадь Земельного участка | кв.м. | 9071 |
| **S** площадь Застройки | кв.м. | 7200 |
| **S** площадь Стоянки (на 100 машиноместа) | кв.м. | 1500 |
| **S** площадь Общего назначения | кв.м. | 371 |
| **S** площадь Коммерческих помещений | кв.м. | 3990 |
| **S** площадь Офисных помещений | кв.м. | 30 |
| **S** площадь Площадь МОП | кв.м. | 3180 |

Оптовую базу планируется построить каркасным методом, что даст ряд преимуществ:

- Быстрый срок застройки;

- Прочный стальной каркас;

- Не требуется массивного фундамента;

- Без внутренних опор;

- Монтаж каркаса осуществляется при помощи болтовых соединений.

- Элементы конструкции изготавливаются из квадратной трубы сечением: 80x80x3, 40х40х3 ГОСТ 8645-68;

- Антикоррозийная защита грунтом глубокого проникновения;

- Элементы конструкции изготавливаются из квадратной трубы сечением:100x100x3, ГОСТ 8645-68;

- Сборно-разборный каркас на болтовых соединениях, с фурнитурой;

- Кровельная ткань ПВХ 730 г/м2 Г1;

- Вентиляционные окна в торцах;

- Защита от коррозии цинковым покрытием всех элементов металлокаркаса изнутри и снаружи - погружение в горячий расплавленный цинк (ГОСТ);

- Ворота секционные 5х5-h с ручным приводом и калиткой - 2шт., двери стальные противопожарные 1,3х2,1 – 2шт.

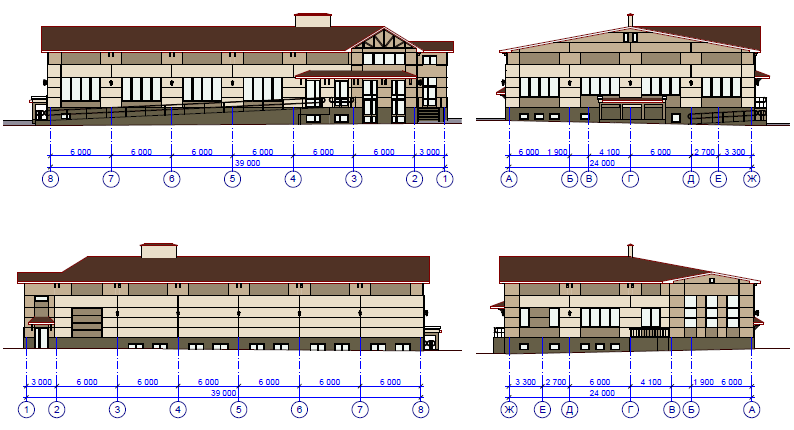
**Рисунок 1 – Внешний вид объекта:**





Одним из преимуществ является свободная планировка проектируемого здания и возможность преобразования площадей практически под любое назначение. В проекте заложены санитарные и иные нормативы, подходящие для организации общепита, клиники, офисно - торгового комплекса. Соответственно, перечень возможных арендаторов достаточно широк.

**Схема 1 – Структура объекта:**



Грамотно оборудованное складское помещение – это одно из основных условий успешного функционирования базы. Такой склад представляет собой сложный комплекс со специальным оборудованием для правильного хранения товара.

Внутреннее обустройство помещения базы будет выполнено с учетом следующих рекомендаций:

- Все пространство разбивается на зоны, среди которых отдельно выделяют участки:

- хранения;

- сортировки и комплектации;

- приема товара;

- реализации.

Зона хранения продукции оснащается специальным холодильным оборудованием.

В приемочной зоне создаются соответствующие условия для проведения погрузочно-разгрузочных работ.

В зонах реализации требуется установка холодильных и морозильных камер, обеспечивающих должное хранение скоропортящихся продуктов.

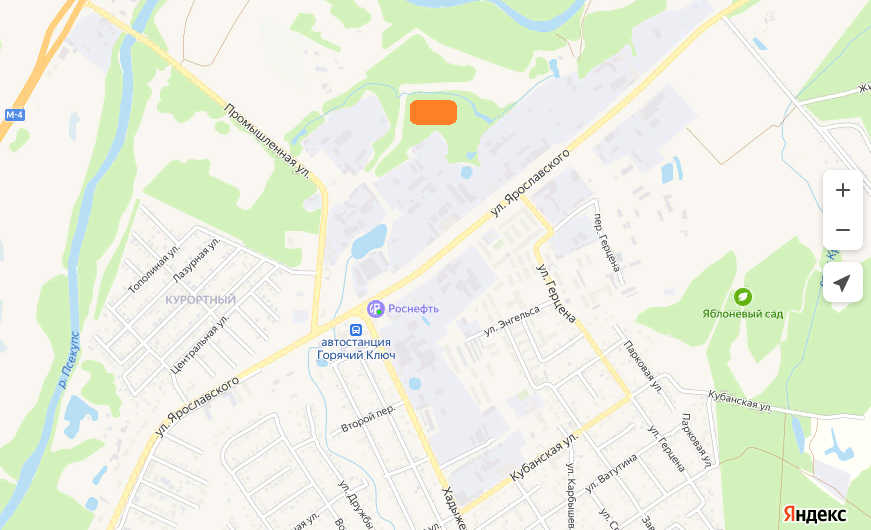
**Таблица 4 - Объём инвестиций по проекту, руб.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***№*** | ***Наименование проектных или изыскательских работ*** | ***Ед.изм.*** | ***Стоимость, руб.*** | ***Кол-во*** | ***Сумма, руб.*** |
| ***1*** | ***СМР*** |  |  |  | **34 725 000,00 ₽** |
| 1.1. | Подготовка территории | шт. | 350 000 | 1 | 350000 |
| 1.2. | Отвод участка и освоение застраиваемой территории | шт. | 400 000 | 1 | 400000 |
| 1.3. | Прокладка электрического кабеля | шт. | 320 000 | 1 | 320000 |
| 1.4. | Наружные сети водопровода | шт. | 650 000 | 1 | 650000 |
| 1.5. | Наружные сети канализации | шт. | 815 000 | 1 | 815000 |
| 1.6. | Наружные тепловые сети | шт. | 900 000 | 1 | 900000 |
| 1.7. | Подключение к сети газораспределения | шт. | 710 000 | 1 | 710000 |
| 1.8. | Фундамент | шт. | 4 800 000 | 1 | 4800000 |
| 1.9. | Каркас | шт. | 5 500 000 | 1 | 5500000 |
| 1.10. | Перекрытия | шт. | 4 900 000 | 1 | 4900000 |
| 1.11. | Кровля | шт. | 1 700 000 | 1 | 1700000 |
| 1.12. | Полы | шт. | 950 000 | 1 | 950000 |
| 1.13. | Двери | шт. | 300 000 | 1 | 300000 |
| 1.14. | Ворота | шт. | 120 000 | 2 | 240000 |
| 1.15. | Перегородки для помещений | шт. | 600 000 | 1 | 600000 |
| 1.16. | Пандус для разгрузки автотранспорта | шт. | 310 000 | 2 | 620000 |
| 1.17. | Водоснобжение и канализация | шт. | 280 000 | 1 | 280000 |
| 1.18. | Электроснабжение | шт. | 350 000 | 1 | 350000 |
| 1.19. | Внутренние сети связи | шт. | 160 000 | 1 | 160000 |
| 1.20. | Система отопления | шт. | 380 000 | 1 | 380000 |
| 1.21. | Система вентиляции | шт. | 500 000 | 1 | 500000 |
| 1.22. | Пожарная сигнализации | шт. | 120 000 | 1 | 120000 |
| 1.23. | Система пожаротушения | шт. | 150 000 | 1 | 150000 |
| 1.24. | Телекоммуникации | шт. | 50 000 | 1 | 50000 |
| 1.25. | Система охранной сигнализации и система видеонаблюдения | шт. | 180 000 | 1 | 180000 |
| 1.26. | Внутренняя отделка | шт. | 1 500 000 | 1 | 1500000 |
| 1.27. | Автономная электроподстанция | шт. | 2 500 000 | 1 | 2500000 |
| 1.28. | Автомобильная стоянка (на 100 машиноместа) | шт. | 2 500 000 | 1 | 2500000 |
| 1.29. | Дорожное покрытие (асфальт) | шт. | 1 500 000 | 1 | 1500000 |
| 1.30. | Площадка для мусорных контейнеров | шт. | 250 000 | 1 | 250000 |
| 1.31. | Облагораживание территории (озеленение) | шт. | 300 000 | 1 | 300000 |
| 1.32. | Рекламное оформление (Баннер, вывеска) | шт. | 250 000 | 1 | 250000 |
| **2** | ***Оборудование*** |  |  |  | **4 350 000,00 ₽** |
| 2.1. | Офисное оборудование (+офисная мебель) | шт. | 250 000 | 1 | 250 000 |
| 2.2. | Складское оборудование (стеллажи металлические) | шт. | 2 300 000 | 1 | 2 300 000 |
| 2.3. | Торговое оборудование (витрины, прилавки, пр.) | шт. | 1 800 000 | 1 | 1 800 000 |
| **3** | ***Техника*** |  |  |  | **6 300 000,00 ₽** |
| 3.1. | Фургон ГАЗель (107 л.с.) | шт. | 2 300 000 | 2 | 4600000 |
| 3.2. | Погрузчик фронтальный | шт. | 1 700 000 | 1 | 1700000 |
| **4** | ***Затраты на приобретение оборотных средств*** |  |  |  | **57 052,00 ₽** |
| **5** | **Итого** |  |  |  | **45 432 052,00 ₽** |

Таким образом, общие инвестиции по проекту составят 45 432 тыс. руб.

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

Рассматриваемый объект будет построен в Краснодарском крае, в г. Горячий Ключ, переулок Промышленный, 7.



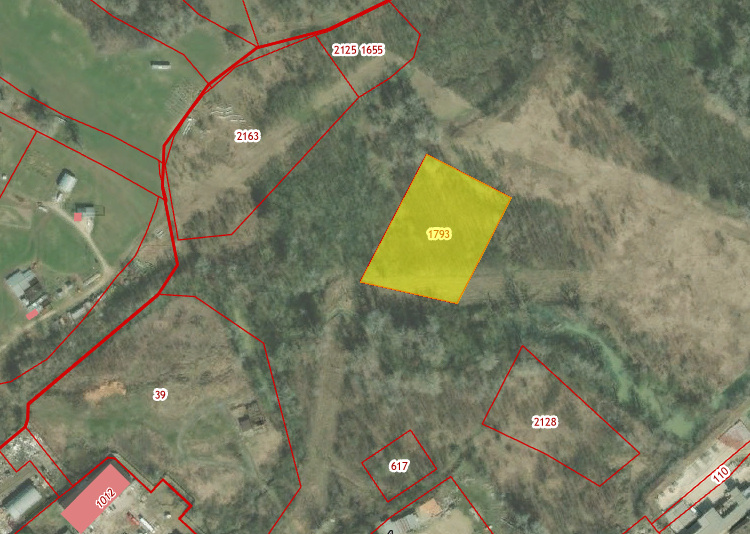
- Объект будет построен на земельном участке с кадастровым номером: 23:41:1016001:1793;

- Тип участка: земельный участок; категория земель: Земли населённых пунктов;

- Разрешенное использование: для иных видов использования, характерных для населенных пунктов;

- Кадастровая стоимость: 7 606 940,6 руб.;

- Уточненная площадь: 9 071 кв.м.



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.

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.

**Таблица 5 - Характеристика существующей инженерной инфраструктуры:**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид инфраструктуры | | | | Показатель | | Значение | Примечание |
| 1 | Электроснабжение | Центр  питания | | наименование, собственник | | ПС 220/110/35/10 «Тяговая Горячий Ключ», ОАО «РЖД» |  |
| класс напряжения | | 10 кВ |  |
| свободная мощность (МВт) | | 0,1 |  |
| расстояние (м) | | 8900 |  |
| напряжение в сети, кВ | | 10 кВ |  |
| Ближайшая точка подключения | | расстояние (м) | | 15 |  |
| наименование, собственник | | опора № 15 ВЛ-10 кВ ф-Р-1, филиал АО «НЭСК-электросеть» «Горячеключелектросеть» |  |
| класс напряжения | | 10 кВ |  |
| свободная мощность (МВт) | | 0,02 |  |
| 2 | Газоснабжение | Газопровод | | наименование, собственник | | АО «Горячий Ключгоргаз» |  |
| диаметр (мм) | | 426 |  |
| давление (МПа) | | 0,3 |  |
| Ближайшая точка подключения | | Наименование, собственник | | АО «Горячий Ключгоргаз» |  |
| диаметр (мм) | | 426 |  |
| давление (МПа) | | 0,3 |  |
| расстояние | | ориентиров. 514 м |  |
| 3 | Водоснабжение | Источник водоснабжения | | Наименование, собственник | | отсутствует |  |
| мощность (куб.м. в сут.) | |  |  |
| качество воды | |  |  |
| Ближайшая точка подключения | мощность (куб.м. в сут.) | |  | |  |
| диаметр (мм) | |  | |
| 4 | Канализация | Тип сооружений — центральная канализация | Наименование, собственник | | отсутствует | |  |
| мощность (куб.м. в сут.) | |  | |
| Ближайшая точка подключения | мощность (куб.м. в сут.) | |  | |
| расстояние (м) | |  | |
| диаметр (мм) | |  | |

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

## Для осуществления торгово – складской деятельности будет закуплено соответствующее оборудование и техника:

**Таблица 7 - Характеристика существующей инженерной инфраструктуры:**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование | Ед.изм. | Стоимость, руб. | Кол-во | Сумма, руб. |
| **1** | **Оборудование** |  |  |  | **4 350 000,00 ₽** |
| 1.1. | Офисное оборудование (+офисная мебель) | шт. | 250 000 | 1 | 250 000 |
| 1.2. | Складское оборудование (стеллажи металлические) | шт. | 2 300 000 | 1 | 2 300 000 |
| 1.3. | Торговое оборудование (витрины, прилавки, пр.) | шт. | 1 800 000 | 1 | 1 800 000 |
| **2** | **Техника** |  |  |  | **6 300 000,00 ₽** |
| 2.1. | Фургон ГАЗель (107 л.с.) | шт. | 2 300 000 | 2 | 4600000 |
| 2.2. | Погрузчик фронтальный | шт. | 1 700 000 | 1 | 1700000 |

## *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 8 - 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** |  | **45 375** | **45 375** | **45 375** | **45 375** |
|  | здания и сооружения |  | 34 725 | 34 725 | 34 725 | 34 725 |
|  | оборудование |  | 4 350 | 4 350 | 4 350 | 4 350 |
|  | прочее |  | 6 300 | 6 300 | 6 300 | 6 300 |
| 2. | **Амортизационные отчисления** |  | **1 362** | **2 724** | **2 724** | **2 724** |
|  | здания и сооружения | 1,00% | 695 | 1 389 | 1 389 | 1 389 |
|  | оборудование | 2,50% | 218 | 435 | 435 | 435 |
|  | прочее | 3,57% | 450 | 900 | 900 | 900 |
| 3. | **Остаточная стоимость основных фондов по проекту** |  | **44 013** | **41 289** | **38 565** | **35 841** |
|  | здания и сооружения |  | 34 031 | 32 642 | 31 253 | 29 864 |
|  | оборудование |  | 4 133 | 3 698 | 3 263 | 2 828 |
|  | прочее |  | 5 850 | 4 950 | 4 050 | 3 150 |
|  | Справочно: Налог на имущество |  | **187** | **730** | **699** | **668** |

**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** |  | **45 375** | **45 375** | **45 375** | **45 375** |
|  | здания и сооружения |  | 34 725 | 34 725 | 34 725 | 34 725 |
|  | оборудование |  | 4 350 | 4 350 | 4 350 | 4 350 |
|  | прочее |  | 6 300 | 6 300 | 6 300 | 6 300 |
| 2. | **Амортизационные отчисления** |  | **2 724** | **2 724** | **2 724** | **2 724** |
|  | здания и сооружения | 1,00% | 1 389 | 1 389 | 1 389 | 1 389 |
|  | оборудование | 2,50% | 435 | 435 | 435 | 435 |
|  | прочее | 3,57% | 900 | 900 | 900 | 900 |
| 3. | **Остаточная стоимость основных фондов по проекту** |  | **34 479** | **31 755** | **29 031** | **26 307** |
|  | здания и сооружения |  | 29 169 | 27 780 | 26 391 | 25 002 |
|  | оборудование |  | 2 610 | 2 175 | 1 740 | 1 305 |
|  | прочее |  | 2 700 | 1 800 | 900 | 0 |
|  | Справочно: Налог на имущество |  | **638** | **607** | **577** | **546** |

## 

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 34 725 тыс. руб., включая стоимость прединвестиционного исследования, составления проектно-сметной документации и подвод и подключение коммуникаций. Затраты на приобретение оборудования составят 4 350 тыс. руб., покупку техники: 6 300 тыс.руб.

## *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.

В предлагаемом проекте рассматривается строительство оптовой торговой базы.

Данный сегмент является актуальным и перспективным с точки зрения построения бизнеса. Наша главная маркетинговая цель – установить стабильный спрос на предлагаемую продукцию. Направленная на это маркетинговая деятельность будет построена таким образом, чтобы повысить осведомленность о широком диапазоне товаров и предоставить точную информацию, которая поможет потенциальным клиентам принять решение о посещении нашей базы.

Информацию о новой базе необходимо начать размещать уже в процессе организации бизнеса. Использовать для этого можно любые рекламно-маркетинговые приемы, направленные не только на владельцев розничных магазинов, но и мелкооптовых покупателей, которые предпочитают делать крупные закупки для личных целей.

Основными вариантами рекламы должны стать такие методы:

- размещение данных в местных СМИ, специализированных печатных справочниках;

- раздача флаеров, листовок, визиток особенно в местах пребывания потенциальных покупателей – на ярмарках, выставках, в гипермаркетах;

- использование всех возможностей Интернета – посты на городских форумах и бизнес-порталах, создание страничек в соцсетях, контекстная, баннерная и триггерная реклама.

Но главное в рекламе – это создание собственного сайта. Большинство мелкооптовых закупщиков ищут варианты для приобретения товара на различных web-ресурсах. Это объясняется удобством поиска и возможностью сравнения цен у разных оптовиков. Поэтому на начальном этапе следует устанавливать невысокие наценки, чтобы привлечь внимание потенциальных клиентов. Создать можно не только информационный сайт, но и полноценный интернет‒магазин со всей информацией о деятельности базы, ценах, условиях доставки, проводимых скидках и акциях.

Наряду с этим будет вестись планомерная и продуманная работа для достижения следующих результатов:

- Расширение бизнеса;

- Получение большей прибыли;

- Совершенствование и модернизация деятельности;

- Ориентация на более широкий круг целевой аудитории;

- Получение известности среди целевой аудитории;

- Соответствие требованиям аудитории;

- Выстраивание отношения с уже существующими клиентами.

Инициатива будет осуществляться на постоянной основе. Однако в данном маркетинговом плане намечается деятельность, которая должна быть осуществлена в течение от полугода до года. Предполагается, что положительные результаты начнут проявляться примерно через шесть месяцев.

Цель маркетинга - проведение товара на рынок и получение прибыли от его реализации.

Принцип «Понимания Потребителя», основанный на учете потребностей и динамики рыночной конъюнктуры. Бизнес невозможен, если фирма ориентирована только на [прибыль](http://www.plan-biznes.ru/termins/69.htm), а не на понимание потребителя и его потребностей.

- Принцип «борьбы за потребителя (клиента)». Этот принцип реализуется воздействием на рынок и потребителя с помощью всех доступных средств (качество товара, реклама, сервис, цена и т.д.).

Суть этого принципа - борьба за потребителя, а не сбыт товаров. Товары и услуги в данном случае - это лишь средство для достижения цели, а не сама цель.

- Принцип «Максимального приспособления» к требованиям рынка.

Данный принцип состоит в том, что вся деятельность компании основывается на знании потребительского спроса и его изменений в перспективе. Он ставит товары и оказание услуг в функциональную зависимость от запросов рынка и требует производить товары в ассортименте и объеме, нужных потребителю.

В комплекс мероприятий по маркетингу входят:

• Изучение потребителей товаров (услуг) фирмы и их поведения на рынке;

• Оценка предлагаемых товаров, перспектив их развития;

• [Анализ](http://www.plan-biznes.ru/termins/5.htm) используемых форм и каналов сбыта;

• Оценка используемых фирмой методов ценообразования;

• Исследование мероприятий по продвижению товаров на рынок;

• Изучение конкурентов;

• Выбор «ниши» (наиболее благоприятного сегмента) рынка.

4.2. Стратегия продвижения реализуемого инвестиционного проекта на рынке.

Мы будем использовать следующие инструментов маркетинга:

*Реклама.*

Реклама должна сообщать нужную информацию, способствовать сбыту товаров, приносить доход, покрывающий затраты на ее использование.

Прямая почтовая рассылка. Будут разосланы персонализированные письма о фирме «ключевым лицам», чтобы обеспечить их необходимой и точной информацией. Материал будет адаптирован с учетом особенностей получателя.

*Интернет.*

Наряду с созданием нового сайта планируется связаться с разработчиками имеющихся сайтов, чтобы обеспечить наличие на их ресурсе конкретной и точной информации.

*Совместные мероприятия, промоушн*.

По мере развития маркетинговых инициатив будут изучаться идеи по проведению совместных мероприятий. Например, возможна работа вместе с другими алогичными фирмами, с целью повысить осведомленность. Такого рода промоушн будет оказывать более сильное воздействие, будет экономически более эффективным, чем мероприятия, проводимые одной организацией.

*Общественные связи.*

Общественные связи способствуют успеху большинства предпринимателей. Необходимо поддерживать благоприятные отношения с общественностью.

*Стимулирование сбыта.*

Стимулирование сбыта повышает эффективность рекламной компании и персональной продажи. Оно включает в себя следующие виды деятельности: применение специальных скидок, проведение временных акций, использование системы накопительных бонусов.

*Сервис.*

Удовлетворение запросов клиентов, качественное обслуживание может гарантировать новые покупки в будущем. Сервис создает доверие и положительное общественное мнение.

*Личная(персональная продажа).*

Личная(персональная) продажа, позволит наладить непосредственный контакт с клиентом. При обслуживании клиентов, мы будем максимально сообщать ему всю необходимую информацию, тем самым давая ему бесплатную консультацию.

*Мониторинг.*

Должна быть разработана программа исследования рынка, предусматривающая использование полевых исследований. Эти исследования должны проводиться с периодичностью раз в три месяца для оценки эффекта деятельности. Будет собираться дополнительная информация с использованием наблюдений и сведений. К концу первого года деятельности материал этого исследования должен быть проанализирован с целью пересмотра маркетинговой деятельности и составления плана на следующий год.

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.

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 реализуемую продукцию.

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.

Потенциальными потребителями (покупателями) продукции станет все активное население г Горячий Ключ.

# 5. Анализ рынка.

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

Сектор торговли продуктами питания остается одним из наиболее быстроразвивающихся и успешных ниш для ведения бизнеса. Динамичный по умолчанию спрос формирует внушительную емкость отрасли для участников всех уровней. Анализ рынка продуктов питания за последние годы показывает системные процессы пертурбации. Изменения происходят в смене права собственности, формате продаж (уход в формат стрит-ритейл), самом ассортименте.

Оптовой торговле принадлежит важная роль в системе экономических связей между регионами страны, отраслями экономики, производителями товаров и розничной торговлей. От эффективной деятельности оптовой торговли во многом зависит развитие товарного рынка и удовлетворение спроса населения и крупных покупателей. Для анализа экономической ситуации в оптовой торговле ежеквартально проводится выборочное статистическое наблюдение конъюнктуры и деловой активности организаций. С помощью качественных и количественных характеристик руководители определяют текущее положение своих организаций и тенденции развития.

Результаты наблюдения показали, что оптовая торговля вошла в число отраслей, наименее пострадавших от ограничительных мер, обусловленных предотвращением распространения COVID-19, ухудшение ситуации во II квартале не было таким катастрофическим, как в общественном питании, розничной торговле непродовольственными товарами и ряде услуг населению.

Если в I квартале оборот оптовой торговли увеличился на 4,3% в сопоставимых ценах по сравнению с аналогичным кварталом прошлого года, то во II квартале - снизился на 2,8%. Индикатор делового климата в сфере оптовой торговли - индекс предпринимательской уверенности\*), во II квартале 2020 года переместился в отрицательную зону (-3,5%) и был на 8,1 процентного пункта ниже предыдущего квартала, при этом снижение обусловлено неблагоприятной ситуацией на малых предприятиях.

Во II квартале по сравнению с предыдущим более трети руководителей (35%) отметили "ухудшение" общего экономического положения своих организаций: среди малых предприятий - 44%, среди крупных и средних - 13%. Почти две трети участников опроса (63%) зафиксировали уменьшение прибыли. По оценке предпринимателей (75%), среди факторов, негативно воздействующих на бизнес, лидирует "неплатежеспособность покупателей". Второе место поделили два фактора "высокий уровень налогов" и "высокие транспортные расходы", которые констатировали 54% организаций. На недостаток финансовых средств указали 33% руководителей, высокий процент коммерческого кредита - 30%, недобросовестную конкуренцию - 25%. Менее значимыми осложнениями развития бизнеса респонденты посчитали недостаток квалифицированных специалистов (14%), несовершенство нормативно-правовой базы (12%) и высокую арендную плату (11%). Вместе с тем, даже в такое неблагоприятное для бизнеса время, 7% руководителей отметили, что ограничений для развития деятельности их организаций нет. Прогнозы руководителей на 2021 г. позволяют надеяться на улучшение экономической ситуации. В экономических настроениях предпринимателей преобладают положительные оценки: улучшение экономического положения своих организаций ожидают 26% респондентов, в то время как ухудшение - 18%.

Согласно сводным данным, доля продуктового ритейла занимает 40 процентов всего торгового оборота. При этом в исследованиях рынка продуктов питания выделяются сегменты реализации. Так, на долю алкоголя и табачных изделий приходится не менее 9-10 процентов объемов продаж. В структуре оборота пищевые продукты сохраняют вышеуказанные 40%. Остальные 51% остается за непищевой продукцией.

Исследование рынка продуктов показывает стабильное наращивание потребления на душу населения. Если в 2015 году россияне тратили на питание 45 тысяч рублей, то к 2019 году эта цифра увеличилась до 74 тысяч рублей. При этом затраты на пополнение запаса продуктов растут вне зависимости от динамики заработных плат. Эти цифры подтверждают тот факт, что спрос на еду и напитки остается на пике человеческих потребностей. Расхождение уровня потребления с индексацией доходов указывает и на то, что часть продуктов приобретаются на кредитные средства.

Ведущее место в структуре продуктового ритейла остается за гипермаркетами, при этом с 2017 года доля этого типа магазинов на рынке упорно снижается. На 2019 год они составляют не более 25%. Второе место за супермаркетами, удобно располагающимися в городской черте. На 2019 год их доля остановилась на уровне 21%. Дискаунтеры и магазины у дома, особенно в сетевом формате уверенно набирают обороты торговли, занимая соответственно 19%. Остальная часть рынка остается за рынками и продуктовыми базами.

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

Основу организации оптовой базы составляют непосредственные производители продукции. Оптимальный вариант, если такие компании работают в непосредственной близости, но сами не занимаются реализацией, поэтому заинтересованы в крупно-оптовых закупщиках. В таких случаях расходы на доставку будут минимальными, что положительно скажется на прибыльности бизнеса.

При выборе производителей федерального масштаба следует учитывать, что у них уже есть достаточное количество дилеров и распространителей, из которых формируется длинная цепочка, ведущая к непосредственному потребителю. И каждое «звено» этой цепочки добавляет к изначальной стоимости товара свою наценку. Поэтому если взять на себя все функции этих промежуточных звеньев, то можно предложить розничным точкам более дешевый продукт. Но при этом необходимо исходить из наличия конкурентов, спроса на данный товар и объемов имеющихся на рынке предложений.

Сущность оптовой торговли.

Оптовая торговля оказывает услуги производителям товаров и розничной торговле. В результате её деятельности товар приближается к потребителю, но ещё не попадает в сферу личного потребления.

Важнейшая задача оптовой торговли – планомерно регулировать товарное предложение в соответствии со спросом. Объективная возможность успешно решить эту задачу обусловлена промежуточным положением оптовой торговли: в ней концентрируется значительная часть товарных ресурсов, что позволяет не ограничиваться операциями пассивного характера, а активно влиять на сферу производства, розничную торговлю и через неё – на сферу потребления.

Оптовая торговля как никакое другое звено, связанное с реализацией товаров, способна активно регулировать региональные и отраслевые рынки за счёт накопления и перемещения товаров. Это направление работы и должно занять определяющее место во всей её деятельности. Оптовые предприятия призваны совершенствовать звенность товародвижения, развивать централизованную поставку и кольцевой завоз товаров. В настоящее время наряду с положительным в деятельности оптовых предприятий имеются существенные недостатки. Нередко не соблюдаются сроки поставки товаров, нарушаются договорные обязательства по объёму, ассортименту и качеству поставляемых товаров.

От работы оптовой торговли во многом зависит эффективность функционирования всего народнохозяйственного комплекса, сбалансированность внутреннего рынка, удовлетворение растущих потребностей людей. В новых условиях хозяйствования сфера оптовой торговли будет значительно расширена. Усиление роли товарно-денежных отношений связано не только с развитием оптовой торговли предметами потребления, но и с переходом к оптовой торговле средствами производства. Эти две формы становятся важнейшими каналами планомерного движения материально-технических и товарных ресурсов.

Основной показатель хозяйственной деятельности предприятий и организаций оптовой торговли – оптовый товарооборот. Он представляет собой продажу товаров народного потребления и производственного назначения для последующей реализации населению, а также поставку для внерыночных потребителей и экспорта. Оптовый товарооборот отражает переход товаров из сферы производства в сферу обращения и их движение внутри сферы обращения. Его объём, структура, виды и формы товародвижения предопределяют другие важнейшие показатели хозяйственной деятельности.

Основная цель анализа торговой деятельности оптовых предприятий – выявление, изучение и мобилизация резервов развития товарооборота, улучшения обслуживания покупателей, совершенствования товародвижения. В процессе анализа необходимо дать оценку выполнения планов оптового товарооборота и поставки товаров покупателям; изучить их в динамике; выявить и измерить влияние факторов на развитие оптового товарооборота; изучить причины недостатков в торгово-коммерческой деятельности, если они имеются, и разработать меры по их устранению и предупреждению; определить стратегию и тактику маркетинговой деятельности оптового предприятия. Анализ должен показать, как оптовое предприятие в своей хозяйственной деятельности учитывает социально-экономическое развитие обслуживаемого региона, производственные возможности промышленных предприятий и других поставщиков, наличие у них товарных ресурсов, объём и структуру предполагаемого поступления товаров из других регионов края, ближнего и дальнего зарубежья.

Роль и функции оптовой торговли.

Оптовая торговля играет существенную роль в системе экономических связей между районами страны, отраслями производства, изготовителями товаров и розничной торговлей. Осуществляя хозяйственные связи с промышленностью и сельским хозяйством, оптовая торговля выступает в качестве заказчика товаров народного потребления, в её функции входят закупка и завоз товаров от предприятий-изготовителей. Следует отметить, что она призвана активно вовлекать в товарооборот местные товарные ресурсы и проводить децентрализованные закупки товаров из различных источников. Организуя завоз товаров, торговля контролирует, соблюдает ли промышленность договорные обязательства по поставкам товаров соответствующего ассортимента и качества, строго в обусловленные сроки. На складах оптовых предприятий закупленные товары разбраковываются, уцениваются в случае их несоответствия запросам покупателей, снижения потребительских качеств.

Оптовая торговля может и должна активно влиять на объём и ассортимент производимой продукции, требовать замены выпуска товаров, не пользующихся спросом, на товары, потребности в которых удовлетворяются не полностью, добиваться улучшения качества и расширения ассортимента изделий. Оптовая торговля имеет право прекращать приёмку и возвращать промышленности товары низкого качества, что заставляет промышленные предприятия улучшать их потребительские свойства.

Чтобы целенаправленно воздействовать на изменение торговой конъюнктуры, оптовая торговля должна обладать данными о состоянии и перспективных изменениях ситуаций на отраслевых и региональных рынках, исследовать и прогнозировать спрос населения, иметь представление о возможностях поставщиков.

Роль оптовой торговли предусматривает её активное участие в обеспечении устойчивой реализации товаров потребителям. Предприятия оптовой торговли контролируют полноту ассортимента в магазинах обслуживаемой зоны, добиваясь постоянного наличия в продаже товаров, имеющихся на складах, участвуют совместно с промышленностью в рекламных мероприятиях, организуют перепродажу излишне закупленных магазинами товаров в другие районы, где на них имеется спрос.

На макроуровне оптовая торговля выполняет различные рыночные функции:

- интегрирующую – по обеспечению взаимосвязи между партнёрами-производителями, продавцами и покупателями – по нахождению оптимальных каналов сбыта продукции;

- оценочную – по определению уровня общественно необходимых затрат труда через ценообразование;

- организующую и регулирующую – по обеспечению рационального построения и гармоничного функционирования экономической системы с помощью импульсов, стимулирующих структурные изменения.

Макроэкономические функции оптовой торговли трансформируются на микроуровне в разнообразные подфункции или функции оптовых торговых предприятий, среди них можно назвать следующие:

~ функция экономической интеграции территорий и преодоление пространственного разрыва;

~ функция преобразования производственного ассортимента в торговый ассортимент товаров;

~ функция формирования запасов для страхования от изменений спроса на товары;

~ функция сглаживания цен;

~ функция хранения;

~ функция доработки, доведения товаров до требуемого качества, фасовки и упаковки;

~ функция кредитования своих клиентов, особенно мелких розничных предприятий;

~ функция маркетинговых исследований рынка и рекламы.

Развитие рыночных отношений способствует возникновению новых элементов в деятельности оптовых предприятий, например, предоставление разнообразных услуг по управлению и консалтингу своим клиентам.

Функции оптовой торговли можно подразделить также на два вида:

- традиционные – главным образом организационно-технические (организация оптовой купли-продажи, складирование и хранение запасов, преобразование ассортимента товаров, их транспортировка);

- новые, возникающие под влиянием развития рынка.

Организация оптовой купли-продажи является одной из важнейших функций оптовой торговли с тех пор, как в процессе общественного разделения труда она обособилась в самостоятельную подотрасль торговли. При контакте с производителями продукции оптовые посредники выступают в роли представителей спроса, а предлагая товар покупателям, они действуют от лица производителей.

Оптовые предприятия организуют завоз товаров в различные районы страны, благодаря чему совершенствуется территориальное разделение труда. Осуществление транспортной функции проявляется при доставке товаров со складов предприятия в розничную сеть или внерыночным потребителям своего региона.

5.3. Основные потребительские группы и их территориальное расположение.

На региональным и локальном рынках местные товаропроизводители 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 Краснодарском крае ощутима конкурентная борьба на внутреннем рынке, в частности,  в сегменте продуктовых товаров. 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». 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. Третья группа покупательниц – это женщины в возрасте  старше 55 лет. По численности составляет 15% от общего количества. Покупают  в основном на продовольственных рынках, из-за ценового уровня, а ценовой фактор для них наиболее значим. Остальные 10% покупателей это мужчины и дети, делающие покупки, которые им поручили приобрести. Получается, что основными потребителями, являются женщины 35-65 лет.

# 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).

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 базы;
* 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 1-2 кварталах реализации проекта в 100% объеме.

**Таблица 9 - Объём инвестиций по проекту, руб.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***№*** | ***Наименование проектных или изыскательских работ*** | ***Ед.изм.*** | ***Стоимость, руб.*** | ***Кол-во*** | ***Сумма, руб.*** |
| ***1*** | ***СМР*** |  |  |  | **34 725 000,00 ₽** |
|  | Подготовка территории | шт. | 350 000 | 1 | 350000 |
|  | Отвод участка и освоение застраиваемой территории | шт. | 400 000 | 1 | 400000 |
|  | Прокладка электрического кабеля | шт. | 320 000 | 1 | 320000 |
|  | Наружные сети водопровода | шт. | 650 000 | 1 | 650000 |
|  | Наружные сети канализации | шт. | 815 000 | 1 | 815000 |
|  | Наружные тепловые сети | шт. | 900 000 | 1 | 900000 |
|  | Подключение к сети газораспределения | шт. | 710 000 | 1 | 710000 |
|  | Фундамент | шт. | 4 800 000 | 1 | 4800000 |
|  | Каркас | шт. | 5 500 000 | 1 | 5500000 |
|  | Перекрытия | шт. | 4 900 000 | 1 | 4900000 |
|  | Кровля | шт. | 1 700 000 | 1 | 1700000 |
|  | Полы | шт. | 950 000 | 1 | 950000 |
|  | Двери | шт. | 300 000 | 1 | 300000 |
|  | Ворота | шт. | 120 000 | 2 | 240000 |
|  | Перегородки для помещений | шт. | 600 000 | 1 | 600000 |
|  | Пандус для разгрузки автотранспорта | шт. | 310 000 | 2 | 620000 |
|  | Водоснобжение и канализация | шт. | 280 000 | 1 | 280000 |
|  | Электроснабжение | шт. | 350 000 | 1 | 350000 |
|  | Внутренние сети связи | шт. | 160 000 | 1 | 160000 |
|  | Система отопления | шт. | 380 000 | 1 | 380000 |
|  | Система вентиляции | шт. | 500 000 | 1 | 500000 |
|  | Пожарная сигнализации | шт. | 120 000 | 1 | 120000 |
|  | Система пожаротушения | шт. | 150 000 | 1 | 150000 |
|  | Телекоммуникации | шт. | 50 000 | 1 | 50000 |
|  | Система охранной сигнализации и система видеонаблюдения | шт. | 180 000 | 1 | 180000 |
|  | Внутренняя отделка | шт. | 1 500 000 | 1 | 1500000 |
|  | Автономная электроподстанция | шт. | 2 500 000 | 1 | 2500000 |
|  | Автомобильная стоянка (на 100 машиноместа) | шт. | 2 500 000 | 1 | 2500000 |
|  | Дорожное покрытие (асфальт) | шт. | 1 500 000 | 1 | 1500000 |
|  | Площадка для мусорных контейнеров | шт. | 250 000 | 1 | 250000 |
|  | Облагораживание территории (озеленение) | шт. | 300 000 | 1 | 300000 |
|  | Рекламное оформление (Баннер, вывеска) | шт. | 250 000 | 1 | 250000 |
| **2** | ***Оборудование*** |  |  |  | **4 350 000,00 ₽** |
|  | Офисное оборудование (+офисная мебель) | шт. | 250 000 | 1 | 250 000 |
|  | Складское оборудование (стеллажи металлические) | шт. | 2 300 000 | 1 | 2 300 000 |
|  | Торговое оборудование (витрины, прилавки, пр.) | шт. | 1 800 000 | 1 | 1 800 000 |
| **3** | ***Техника*** |  |  |  | **6 300 000,00 ₽** |
|  | Фургон ГАЗель (107 л.с.) | шт. | 2 300 000 | 2 | 4600000 |
|  | Погрузчик фронтальный | шт. | 1 700 000 | 1 | 1700000 |
| **4** | **Итого** |  |  |  | **45 375 000,00 ₽** |

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 24 человека - рабочие, служащие и административно-управленческий персонал. Квалификационные требования, предъявляемые к сотрудникам, будут соответствовать согласованному штатному расписанию и действующим должностным инструкциям.

**Таблица 10 - Численность работающих, расходы на оплату труда**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Структурное подразделение | Должность (специальность, профессия) | Количество штатных единиц | Средняя заработная плата в месяц (руб.) | ФОТ в месяц (руб.) |
| Административно - управленческий персонал |  | 4 |  | 160000 |
|  | Управляющий | 1 | 50 000 | 50000 |
|  | Бухгалтер | 1 | 40 000 | 40000 |
|  | Инженер коммуникаций | 1 | 35 000 | 35000 |
|  | Юрист | 1 | 35 000 | 35000 |
| Основной рабочий персонал |  | 8 |  | 210000 |
|  | Администратор | 2 | 30 000 | 60000 |
|  | Менеджер по аренде | 3 | 25 000 | 75000 |
|  | Водитель | 3 | 25 000 | 75000 |
| Вспомогательный персонал |  | 12 |  | 210 000 |
|  | Охранник | 6 | 20 000 | 120000 |
|  | Уборщик/дворник | 6 | 15 000 | 90000 |
| **Итого** |  | **24** |  | **580 000** |

Итак, фонд оплаты труда к 7 году составит не менее 41,7 млн. руб., в том отчисления на социальные нужды составят не менее 12,6 млн. руб., средняя заработная плата по проекту составляет 24 166 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.

Все сотрудники будут периодически проходить аттестацию на соответствие занимаемой должности. В целях повышения квалификации и профессионализма персонала сотрудники будут периодически проходить обучение на профильных курсах.

Все эти мероприятия, безусловно, требуют дополнительного привлечения финансовых и трудовых ресурсов, однако это позволит поддерживать правильное соотношение «цена / качество» и привлекать наибольшее количество туристов и, как следствие, повышать доходность Проекта.

Таким образом, основными мероприятиями, обеспечивающими необходимый уровень качества услуг, являются:

- Разработка, внедрение и совершенствование внутренних стандартов качества, соответствие государственным и мировым стандартам;

- Обучение, повышение квалификации и регулярная аттестация персонала;

- Участие в добровольной сертификации качества;

- Мониторинг общественного мнения, регулярные маркетинговые исследования;

- Широкое использование современных возможностей интернет - технологий, развитие обратной связи.

# 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 оптовой производственной базы будет создано новое юридическое лицо.

## 7.2. Источники финансирования проекта

Источником финансирования проекта являются собственные средства инвестора.

**Таблица 11 - Источники финансирования проекта, тыс. руб.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование источников финансирования | Всего по проекту | Профинансировано на дату подачи заявки | 1 год |
| 1. | **Собственные средства, всего** | **45 432** | **0** | **45 432** |
| 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 | 45 432 |  | 45 432 |
| 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)** | **45 432** | **0** | **45 432** |

## 

## 7.3. Расчёт сумм налогов и сборов

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

**Таблица 12 - 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 | 0 | 0 | 0 |
| Налоговая ставка | 20,0% | 20,0% | 20,0% | 20,0% |
| Сумма налога (сбора) к начислению | 0 | 0 | 0 | 0 |
| **НДС к уплате/возмещению** | **0** | **0** | **0** | **0** |
| 2. | **Платежи за воздействие на окружающую среду** | **0** | **0** | **0** | **0** |
|  | Сумма сбора к уплате в бюджет | 8 | 0 | 0 | 0 |
| 3. | **Отчисления на социальные нужды** | **0** | **0** | **0** | **0** |
|  | Величина налогооблагаемой базы | 2 010 | 5 910 | 6 960 | 6 960 |
|  | Сумма налога (сбора) к уплате | 607 | 1 785 | 2 102 | 2 102 |
| 4. | **Налог при УСН** | **0** | **0** | **0** | **0** |
|  | Величина налогооблагаемой базы | 3 753 | 19 746 | 24 480 | 24 480 |
|  | Налоговая ставка | 20,0% | 20,0% | 20,0% | 20,0% |
|  | Сумма налога (сбора) к уплате | 113 | 592 | 734 | 734 |
| 5. | **Налог на имущество** | **0** | **0** | **0** | **0** |
|  | Величина налогооблагаемой базы | 34 031 | 132 650 | 63 547 | 30 384 |
|  | Налоговая ставка | 0,0% | 0,0% | 2,2% | 2,2% |
|  | Сумма налога (сбора) к уплате | 187 | 730 | 699 | 668 |
| 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 | 2 010 | 5 910 | 6 960 | 6 960 |
|  | Сумма налога (сбора) к уплате | 261 | 768 | 905 | 905 |
| 8. | **Аренда земли** | **0** | **0** | **0** | **0** |
|  | Сумма налога (сбора) к уплате | 114 | 114 | 114 | 114 |
| 8. | **Всего сумма налогов и сборов** | **1 282** | **3 989** | **4 554** | **4 524** |

**Продолжение таблицы 12**

| № п/п | Показатели | 5 год | 6 год | 7 год | Послед. годы |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. | **НДС на продукцию** | **0** | **0** | **0** | **0** |
| Величина налогооблагаемой базы | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Налоговая ставка | 20,0% | 20,0% | 20,0% | 20,0% |
| Сумма налога (сбора) к начислению | 0 | 0 | 0 | 0 |
| **НДС к уплате/возмещению** | **0** | **0** | **0** | **0** |
| 2. | **Платежи за воздействие на окружающую среду** | **0** | **0** | **0** | **0** |
|  | Сумма сбора к уплате в бюджет | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 3. | **Отчисления на социальные нужды** | **0** | **0** | **0** | **0** |
|  | Величина налогооблагаемой базы | 6 960 | 6 960 | 6 960 | 6 960 |
|  | Сумма налога (сбора) к уплате | 2 102 | 2 102 | 2 102 | 2 102 |
| 4. | **Налог при УСН** | **0** | **0** | **0** | **0** |
|  | Величина налогооблагаемой базы | 24 480 | 24 480 | 24 480 | 24 480 |
|  | Налоговая ставка | 20,0% | 20,0% | 20,0% | 20,0% |
|  | Сумма налога (сбора) к уплате | 734 | 734 | 734 | 734 |
| 5. | **Налог на имущество** | **0** | **0** | **0** | **0** |
|  | Величина налогооблагаемой базы | 28 995 | 27 606 | 26 217 | 24 828 |
|  | Налоговая ставка | 2,2% | 2,2% | 2,2% | 2,2% |
|  | Сумма налога (сбора) к уплате | 638 | 607 | 577 | 546 |
| 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 | 6 960 | 6 960 | 6 960 | 6 960 |
|  | Сумма налога (сбора) к уплате | 905 | 905 | 905 | 905 |
| 8. | **Аренда земли** | **0** | **0** | **0** | **0** |
|  | Сумма налога (сбора) к уплате | 114 | 114 | 114 | 114 |
| 8. | **Всего сумма налогов и сборов** | **4 493** | **4 463** | **4 432** | **4 401** |

Таким образом, к 7 году сумма налогов и сборов составит не менее 4,4 млн.руб.

## 7.4. План доходов и расходов проекта

Финансовые результаты реализации проекта представлены в таблице.

**Таблица 13 - План доходов и расходов, тыс. руб.**

| Показатели | 1 год | 2 год | 3 год | 4 год |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Выручка (нетто) от реализации | 3 753 | 19 746 | 24 480 | 24 480 |
| Себестоимость реализации товаров, продукции, работ, услуг | 3 060 | 9 544 | 11 236 | 11 236 |
| в том числе: | 0 | 0 | 0 | 0 |
| материальные затраты | 331 | 1 625 | 1 950 | 1 950 |
| оплата труда | 1 050 | 3 990 | 5 040 | 5 040 |
| отчисления на социальные нужды | 317 | 1 205 | 1 522 | 1 522 |
| амортизационные отчисления по проекту | 1 362 | 2 724 | 2 724 | 2 724 |
| Валовая прибыль | **693** | **10 202** | **13 244** | **13 244** |
| Коммерческие расходы | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Управленческие расходы | 1 250 | 2 500 | 2 500 | 2 500 |
| Прибыль (убыток) от реализации | **-557** | **7 702** | **10 744** | **10 744** |
| 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 | 301 | 844 | 813 | 783 |
| в том числе | 0 | 0 | 0 | 0 |
| налог на имущество | 187 | 730 | 699 | 668 |
| платежи по аренде земли | 114 | 114 | 114 | 114 |
| транспортный налог | 0 | 0 | 0 | 0 |
| прочие расходы | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Внереализационные доходы | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Внереализационные расходы | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | **-858** | **6 859** | **9 931** | **9 962** |
| Отложенные налоговые активы | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Отложенные налоговые обязательства | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Текущий налог на прибыль | **113** | **592** | **734** | **734** |
| Чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода) строки (140+141-142-150) | **-970** | **6 266** | **9 197** | **9 227** |

**Продолжение таблицы 13**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 5 год | 6 год | 7 год | Послед. годы |
| Выручка (нетто) от реализации | 24 480 | 24 480 | 24 480 | 24 480 |
| Себестоимость реализации товаров, продукции, работ, услуг | 11 236 | 11 236 | 11 236 | 11 236 |
| в том числе: | 0 | 0 | 0 | 0 |
| материальные затраты | 1 950 | 1 950 | 1 950 | 1 950 |
| оплата труда | 5 040 | 5 040 | 5 040 | 5 040 |
| отчисления на социальные нужды | 1 522 | 1 522 | 1 522 | 1 522 |
| амортизационные отчисления по проекту | 2 724 | 2 724 | 2 724 | 2 724 |
| Валовая прибыль | **13 244** | **13 244** | **13 244** | **13 244** |
| Коммерческие расходы | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Управленческие расходы | 2 500 | 2 500 | 2 500 | 2 500 |
| Прибыль (убыток) от pеализации | **10 744** | **10 744** | **10 744** | **10 744** |
| 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 | 752 | 721 | 691 | 660 |
| в том числе | 0 | 0 | 0 | 0 |
| налог на имущество | 638 | 607 | 577 | 546 |
| платежи по аренде земли | 114 | 114 | 114 | 114 |
| транспортный налог | 0 | 0 | 0 | 0 |
| прочие расходы | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Внереализационные доходы | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Внереализационные расходы | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | **9 992** | **10 023** | **10 053** | **10 084** |
| Отложенные налоговые активы | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Отложенные налоговые обязательства | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Текущий налог на прибыль | **734** | **734** | **734** | **734** |
| Чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода) строки (140+141-142-150) | **9 258** | **9 288** | **9 319** | **9 349** |

Итак, к 7 году чистая прибыль превысит 9,3 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 оптовой продуктовой базы.

**Таблица 14 - 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: | 3 753 | 19 746 | 24 480 | 24 480 |
|  | от покупателей, заказчиков (кроме авансов) | 3 753 | 19 746 | 24 480 | 24 480 |
|  | 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: | 2 875 | 11 849 | 13 854 | 13 824 |
|  | на оплату приобретенных товаров,работ, услуг, сырья и иных оборотных активов | с | 1 950 | 2 340 | 2 340 |
|  | на оплату труда | 2 010 | 5 910 | 6 960 | 6 960 |
|  | на выплату процентов | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | на расчеты по налогам и сборам | 1 282 | 3 989 | 4 554 | 4 524 |
|  | прочие расходы | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 3. | **Чистые денежные средства от текущей деятельности (п.1-п.2)** | **878** | **7 897** | **10 626** | **10 656** |
|  | **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: | 44 762 | 0 | 0 | 0 |
|  | инвестиционные затраты капитального характера | 44 762 | 0 | 0 | 0 |
|  | другие инвестиции | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 6. | **Чистые денежные средства от инвестиционной деятельности (п.4-п.5)** | **-44 762** | **0** | **0** | **0** |
|  | **Поток от инвестиционной и текущей деятельности** | **-43 884** | **7 897** | **10 626** | **10 656** |
|  | **Движение денежных средств по финансовой деятельности** | **0** | **0** | **0** | **0** |
| 7. | Денежные средства, полученные: | 45 432 | 0 | 0 | 0 |
|  | от эмиссии акций | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | от займов, предоставленных другими организациями | 45 432 | 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)** | **45 432** | **0** | **0** | **0** |
| 10. | **Чистое увеличение (уменьшение) денежных средств и их эквивалентов (п.3+п.6+п.9)** | **1 548** | **7 897** | **10 626** | **10 656** |
| 11. | **Чистое увеличение (уменьшение) денежных средств и их эквивалентов нарастающим итогом** | **1 548** | **9 445** | **20 071** | **30 727** |

**Продолжение таблицы 14**

| № п/п | Показатели | 5 год | 6 год | 7 год | Послед. годы |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Движение денежных средств по текущей деятельности** |  |  |  |  |
| 1. | Денежные средства, полученные: | 24 480 | 24 480 | 24 480 | 24 480 |
|  | от покупателей, заказчиков (кроме авансов) | 24 480 | 24 480 | 24 480 | 24 480 |
|  | 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: | 13 793 | 13 763 | 13 732 | 13 701 |
|  | на оплату приобретенных товаров,работ, услуг, сырья и иных оборотных активов | 2 340 | 2 340 | 2 340 | 2 340 |
|  | на оплату труда | 6 960 | 6 960 | 6 960 | 6 960 |
|  | на выплату процентов | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | на расчеты по налогам и сборам | 4 493 | 4 463 | 4 432 | 4 401 |
|  | прочие расходы | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 3. | **Чистые денежные средства от текущей деятельности (п.1-п.2)** | **10 687** | **10 717** | **10 748** | **10 779** |
|  | **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** | **10 687** | **10 717** | **10 748** | **10 779** |
|  | **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)** | **10 687** | **10 717** | **10 748** | **10 779** |
| 11. | **Чистое увеличение (уменьшение) денежных средств и их эквивалентов нарастающим итогом** | **41 414** | **52 131** | **62 879** | **73 658** |

## 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 15 - Условия и допущения, принятые для расчета

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Значение |
| Инфляция | 4,90% |
| Ставка рефинансирования | 5,0% |
| Безрисковая ставка | -0,62% |
| Надбавка за риск (типовая и специфич.) | 11,00% |
| Ставка дисконтирования | 4,5% |

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 16**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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 17 - Основные экономические показатели проекта**

| Показатель | Единица измерения | Значение |
| --- | --- | --- |
| IRR (номинальная годовая) | % | 7,97 |
| Дисконтированный срок окупаемости | лет | 6,0 |
| Индекс прибыльности (PI) |  | 1,16 |
| Чистый дисконтированный доход (NPV) | тыс. руб. | 7 135 |

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 6 лет.

## 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 18 - Бюджетная эффективность реализации проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование | Показатель |
| Чистый дисконтированный доход государства н.и. (общий бюджет), тыс. руб. | 23 576 |
| Чистый дисконтированный доход государства н.и. (краевой бюджет), тыс. руб. | 12 607 |

Реализация инвестиционного проекта позволит на территории города Горячий Ключ, а также соседних районов:

* Простимулировать развитие АПК;
* Удовлетворить сформировавшийся спрос;
* Обеспечить организацию 24 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 18 - Определение точки безубыточности деятельности претендента

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| п/п | Наименование показателей | 2 год | 3 год | 4 год | 5 год |
| 1 | Объем продаж | 19 746,0 | 24 480,0 | 24 480,0 | 24 480,0 |
| 2 | Переменные издержки, в том числе: | 4 085,8 | 5 231,0 | 5 231,0 | 5 231,0 |
| *2.1* | *Прямые материальные затраты* | *1 625,0* | *1 950,0* | *1 950,0* | *1 950,0* |
| *2.2* | *Расходы на оплату труда производственного персонала* | *2 460,8* | *3 281,0* | *3 281,0* | *3 281,0* |
| 3 | Прибыль от реализации | 15 660,2 | 19 249,0 | 19 249,0 | 19 249,0 |
| 4 | Уровень дохода от объема продаж | 0,79 | 0,79 | 0,79 | 0,79 |
| 5 | Постоянные издержки, всего | 8 801,7 | 9 318,0 | 9 287,4 | 9 256,9 |
|  | в том числе: |  |  |  |  |
| *5.1* | *Оплата труда прочего персонала* | *5 234,0* | *5 780,9* | *5 780,9* | *5 780,9* |
| *5.2* | *Налоги и платежи в бюджет, включаемые в себестоимость* | *843,7* | *813,1* | *782,6* | *752,0* |
| *5.3* | *Амортизация* | *2 724,0* | *2 724,0* | *2 724,0* | *2 724,0* |
| *5.4* | *Общехозяйственные и общепроизводственные расходы* | *0,0* | *0,0* | *0,0* | *0,0* |
| *5.5* | *Коммерческие расходы* | *0,0* | *0,0* | *0,0* | *0,0* |
| 6 | Обобщенная точка безубыточности для всех видов продукции, тыс. руб. | 11 098,1 | 11 850,2 | 11 811,4 | 11 772,5 |
| 7 | Запас прочности, тыс. руб. | 8 647,9 | 12 629,8 | 12 668,6 | 12 707,5 |
| 8 | Объем продаж, соответствующий точке безубыточности | 56% | 48% | 48% | 48% |
| 9 | Диапазон безопасности производства | 44% | 52% | 52% | 52% |

**Продолжение таблицы 18**

| п/п | Наименование показателей | 6 год | 7 год | 8 год | Всего за период |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | Объем продаж | 24 480,0 | 24 480,0 | 24 480,0 | **167 436,0** |
| 2 | Переменные издержки, в том числе: | 5 231,0 | 5 231,0 | 5 231,0 | **36 351,9** |
| *2.1* | *Прямые материальные затраты* | *1 950,0* | *1 950,0* | *1 950,0* | ***13 384,6*** |
| *2.2* | *Расходы на оплату труда производственного персонала* | *3 281,0* | *3 281,0* | *3 281,0* | ***22 967,3*** |
| 3 | Прибыль от реализации | 19 249,0 | 19 249,0 | 19 249,0 | **131 084,1** |
| 4 | Уровень дохода от объема продаж | 0,79 | 0,79 | 0,79 | 0,8 |
| 5 | Постоянные издержки, всего | 9 226,3 | 9 195,8 | 9 165,2 | **69 073,4** |
|  | в том числе: |  |  |  |  |
| *5.1* | *Оплата труда прочего персонала* | *5 780,9* | *5 780,9* | *5 780,9* | ***41 716,1*** |
| *5.2* | *Налоги и платежи в бюджет, включаемые в себестоимость* | *721,4* | *690,9* | *660,3* | ***5 565,3*** |
| *5.3* | *Амортизация* | *2 724,0* | *2 724,0* | *2 724,0* | ***21 792,0*** |
| *5.4* | *Общехозяйственные и общепроизводственные расходы* | *0,0* | *0,0* | *0,0* | ***0,0*** |
| *5.5* | *Коммерческие расходы* | *0,0* | *0,0* | *0,0* | ***0,0*** |
| 6 | Обобщенная точка безубыточности для всех видов продукции, тыс. руб. | 11 733,6 | 11 694,8 | 11 655,9 | **88 228,6** |
| 7 | Запас прочности, тыс. руб. | 12 746,4 | 12 785,2 | 12 824,1 | **79 207,4** |
| 8 | Объем продаж, соответствующий точке безубыточности | 48% | 48% | 48% | 53% |
| 9 | Диапазон безопасности производства | 52% | 52% | 52% | **47%** |

Точка безубыточности после выхода проекта на максимальные мощности составит около 48 % от среднегодового объема реализации продукции.

Таким образом диапазон безопасности деятельности оптовой продуктовой базы составляет 52%.

# 8. Анализ инвестиционного проекта.

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

Таблица 19 – Сильные и слабые стороны проекта

|  |  |
| --- | --- |
| ***Сильные стороны проекта*** | ***Слабые стороны проекта*** |
| Отсутствие подобной базы в городе | Зависимость успеха реализации проекта от государственной поддержки |
| Поддержка отрасли со стороны Государства | Сильная зависимость успеха реализации и проекта от наличия каналов сбыта |
| Производимая продукция местными производителями 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. |
| Удобное месторасположение | Возможность превышения бюджета |
| ***Новые возможности проекта*** | ***Потенциальные угрозы проекта*** |
| Эффективное использование площадей базы | Природно-климатические условия, снижение урожайности |
| Улучшение качества товарной продукции | Угроза появления новых серьезных конкурентов на рынке |
| Получение экономии от объемов производства | Низкий уровень заработной платы в отрасли |

8.2. Анализ эффективности реализации инвестиционного проекта.

**Таблица 20 - Анализ чувствительности проекта (цена)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **PI** | ***-10%*** | ***0*** | ***10%*** |
| *Объем (цена)* | *1,08* | *1,16* | *1,84* |
| **NPV** (тыс. руб.) | ***-10%*** | ***0*** | ***10%*** |
| *Объем (цена)* | *4 365* | *7 135* | *9 958* |
| **IRR** | ***-10%*** | ***0*** | ***10%*** |
| *Объем (цена)* | 2,28% | 7,97% | 11,27% |

**Таблица 21 - Анализ чувствительности проекта (объем)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **PI** | ***-10%*** | ***0*** | ***10%*** |
| *Объем (объем)* | *1,02* | *1,16* | *1,92* |
| **NPV** (тыс. руб.) | ***-10%*** | ***0*** | ***10%*** |
| *Объем (объем)* | *4 597* | *7 135* | *9 297* |
| **IRR** | ***-10%*** | ***0*** | ***10%*** |
| *Объем (объем)* | 2,89% | 7,97% | 10,79 |

**Таблица 22 - Анализ чувствительности проекта (производственные издержки)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **PI** | ***-10%*** | ***0*** | ***10%*** |
| *Объем (пр.издержки)* | *1,38* | *1,16* | *1,96* |
| **NPV** (тыс. руб.) | ***-10%*** | ***0*** | ***10%*** |
| *Объем (пр.издержки)* | *8 805* | *7 135* | *5 648* |
| **IRR** | ***-10%*** | ***0*** | ***10%*** |
| *Объем (пр.издержки)* | 8,99% | 7,97% | 4,56% |

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 продукты питания 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 24 995 тыс. руб. руб. в год, а также создание 24 новых рабочих мест со средней заработной платой 24 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:

Проектируемое предприятия (оптовая база) не нуждается в регистрации патентов. Конкуренты осуществляют свою деятельность без нарушения патентных прав проектируемого предприятия.

10.2. Сертификация продукции:

Обязательная сертификация продуктов питания будет рассматриваться отдельно для каждой группы товаров.

10.3 Лицензирование осуществляемой деятельности.

Проектируемое предприятие 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)