

“Утверждаю”
Инициатор проекта

_____ Н.В. Пупкина

“ 25 ” июля 2018 г.
М.П. (печать)

Бизнес-план

«Организация бизнеса по созданию орехового хозяйства на участке площадью 500 га в Абхазии»



Разработчик: Н.В. Пупкина
ООО «ОКК «ИКР-Консультант»

Республика Абхазия
2018 г.

Конфиденциальность Бизнес-плана

Уважаемые господа!

Данный меморандум о конфиденциальности составлен в целях предупреждения лиц, ознакомившихся с бизнес-планом, о неразглашении содержащейся в нем информации, касающейся:

- Сегментов и объемов рынка;
- Величины затрат на изготавливаемую продукцию и оказываемые услуги;
- Организационной структуры управления;
- Планов дальнейшего развития бизнеса;
- Инвестиционных мероприятий и кредитной политики;
- Финансового плана и анализа проекта;
- Аналитических материалов и т.д.

Напоминаем Вам о том, что лица, ознакомившиеся с бизнес-планом, обязуются не разглашать содержащуюся в нем информацию без предварительного согласия г-жи Мандрыкиной Нины Владимировны.

Кроме того, запрещается копировать отдельные части или же весь бизнес-план, а также передавать его третьим лицам.

Если проект не вызывает у Вас заинтересованность участвовать в его реализации, просим вернуть все материалы по бизнес-проекту.

Состав рабочей группы:

Бизнес-план подготовлен рабочей группой в следующем составе:

- Пупкина Нина Владимировна – инициатор проекта;
- Аллавердян Валерий Владимирович – эксперт по инвестиционным проектам ООО «ОКК «ИКР-Консультант» (www.i-con.ru), т. 8-928-902-45-91.

СОДЕРЖАНИЕ

| № п/п | Содержание | Стр. |
|----------|---------------------------------|------|
| | Конфиденциальность бизнес-плана | 2 |
| 1. | Резюме | 4 |
| 2. | Описание предприятия | 18 |
| 3 | Описание продукции и услуг | 18 |
| 4. | Анализ рынка | 20 |
| 5. | Производственный план | 36 |
| 6. | План сбыта | 39 |
| 7. | Финансовый план | 41 |
| 8. | Анализ рисков | 81 |
| 9. | Экология | 87 |

Основные допущения и ограничивающие условия

Объем анализа

Данный бизнес-план подготовлен на основании информации, предоставленной *инициатором проекта*, а также информации, полученной из общедоступных источников.

Характер бизнес-плана

Исходные данные, использованные разработчиком при подготовке бизнес-плана, были получены из надежных источников и считаются достоверными. Тем не менее, разработчик не может гарантировать их абсолютную точность, поэтому там, где это возможно, делаются ссылки на источник информации.

Денежный поток прогнозировался исходя из допущения, что не существует каких-либо законодательных и иных ограничений на реализацию данного проекта.

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

В настоящем бизнес-плане представлена информация, характеризующая финансово-экономическую, организационную и маркетинговую сторону инвестиционного проекта: **«Организация бизнеса по созданию орехового хозяйства на участке площадью 500 га в Абхазии».**

Предпосылки реализации проекта

Учитывая тот факт, что сельскохозяйственная отрасль Республики Абхазия показывает положительную динамику порядка (рост объемов сельхозпроизводства около 1-3% в год) инициатор проекта, имеющий опыт предпринимательской деятельности видит долгосрочные перспективы развития данного бизнеса по следующим причинам:

1. Имеется в наличии (договор аренды № 15 от 2017 г.) земельный участок под ореховое хозяйство.
2. Продукт к выращиванию (грецкий орех) имеет тенденцию к увеличению спроса, как на мировом рынке, так и на рынке основного покупателя продукции - России. Ёмкость рынка растёт.
3. Благоприятная конъюнктура рынка и бизнес-среда.
4. Удобное месторасположение земельного участка с логистической точки зрения.
5. Продукт имеет перспективы развития производств более глубокой переработки грецкого ореха (лущение, упаковка, консервное производство варения и другой продукции с использованием дополнительных ингредиентов).

Наименование проекта: «Организация бизнеса по созданию орехового хозяйства на участке площадью 500 га в Абхазии».

Место реализации проекта: Республика Абхазия, село [REDACTED] района.

География рынка сбыта услуг: Российская Федерация, в первую очередь Южный Центральный и Северо-Западный Федеральные округа России (около 90% производимой продукции).

Цель проекта: организовать современное, высокотехнологичное сельскохозяйственное производство грецкого ореха с перспективой его дальнейшей переработки на участке площадью 500 га.

Концепция инвестиционного проекта

В соответствии с предлагаемым проектом планируется приобрести 3-х летние саженцы грецкого ореха высокой плодородности, необходимое технологическое оборудование и другое имущество. Организовать современное сельскохозяйственное предприятие по выращиванию грецких орехов. Выйти на Российский рынок и занять в нем свою нишу.

Проведенный анализ Российского рынка сухофруктов и ореховой продукции (в основном импортной) показал, что с учетом факторов риска: финансовый кризис, снижение доходности населения России при запланированных годовых объемах производства порядка

1 750 тонн в год (что составляет около 5 % Российского рынка), предприятие имеет все необходимые возможности и ресурсы войти в Российский рынок и занять в нем свою нишу.

Основные задачи (этапы) проекта:

На первом этапе - приобретение 3-х летних саженцев и их доставка и посадка. Приобретение необходимого технологического оборудования и его монтаж. Обеспечение ухода, полива и фитосанитарный контроль.

Длительность этапа – 2018-2019 г.

На втором этапе - инициатор проекта, собирается заняться выращиванием саженцев до первого урожая в 2020 г.

Длительность этапа – 2019-20 г.

На третьем этапе – ежегодное увеличение объемов выращенной продукции.

Длительность этапа – 2020-2022 г.

На четвертом этапе – выход на плановый объем продаж (1750 тонн в год).

На пятом этапе – докупка технологического оборудования и открытие новых производств по переработке ореха (консервы (варенье), снеки, лущение, фасовка и т.д.)¹.

Преимущества орехового бизнеса в настоящее время определяются следующими факторами:

1. Наличие стабильного спроса на рынке (на сегодняшний день дефицит грецкого ореха только в Европе составляет 100 000 тонн ядер плодов);
2. Безотходное производство бизнеса;
3. Многолетняя прибыль (40-50 лет и более);
4. Длительный срок хранения продукта, отсутствие особых условий хранения и простые условия транспортировки;
5. Возможность более глубокой переработки выращиваемой продукции.

Основные технические и социальные характеристики по предполагаемому проекту: «Организация бизнеса по созданию орехового хозяйства на участке площадью 500 га в Абхазии».

Таблица № 1.1

| Основные характеристики инвестиционного проекта: | |
|--|---|
| Месторасположение | Республика Абхазия, село [REDACTED] района. |
| Предполагаемый продукт/услуга | Грецкий орех (калиброванный) Крупное дерево до 25 м высотой. Толстый (до 3—7 м в диаметре) ствол покрыт серой корой, ветви образуют обширную крону диаметром около 20 м. |

¹ Пятый этап в финансовых расчетах не присутствует.

Основные характеристики инвестиционного проекта:

Очерёдные листья сложные, непарноперистые, состоящие из двух или пяти пар удлинённо-яйцевидных листочков; они бывают от 40 до 70 мм длиной, распускаются одновременно с цветками.


Цветки раздельнополые, мелкие, зеленоватые, растения однодомные. Тычиночные цветки состоят из шестиллопастного околоцветника и 12—18 тычинок, собраны висячими серёжками; пестичные цветки сидячие, расположены на верхушке однолетних ветвей, одиночно или группами по два-три, имеют двойной околоцветник, сросшийся с завязью. Орех грецкий относится к ветроопыляемым растениям.

Плоды — крупные костяновидные орехи — имеют толстую кожисто-волокнистую зелёную кожуру (околоплодник) и крепкую яйцевидную или шаровидную косточку с двумя—пятью неполными перегородками; при наступлении зрелости кожура плода, высыхая, лопается на две части и сама собой отделяется, косточка сама собой не раскрывается. Внутри деревянистой скорлупы заключено съедобное ядро.

Цветёт обычно в мае, одновременно с распусканием листьев. Изредка повторно цветёт в июне. Плоды созревают в сентябре — октябре, сильно различаются по размерам, форме, вкусу, твёрдости скорлупы, развитости перегородок, химическому составу и другим показателям. Вес одного ореха — 5—17 г, на ядро приходится 40—58 %.

Возобновляется семенным и вегетативным путём. В первый же год жизни сеянцы образуют мощный стержневой корень, достигающий к пяти годам 1,5 м, а к 20 годам — 3,5 м. С трёх—пяти лет развиваются горизонтальные корни, большая часть их располагается на глубине 20—50 см. Отлично возобновляется пнёвой порослью, порослевые растения растут быстрее, чем сеянцы. Растения семенного происхождения образуют единичные мужские соцветия с семи—восемью лет, начинают плодоносить с 10—12 лет. Полное плодоношение наступает лишь с 30—40 лет. Порослевые растения образуют первые плоды на второй год жизни, а с 10—12 лет дают уже значительный урожай. В благоприятных условиях отдельные деревья живут до 300—400 лет, сохраняя способность плодоносить[3].

Основные характеристики инвестиционного проекта:

| | |
|---|--|
| |  |
| Сфера деятельности | Сельскохозяйственное производство. Выращивание продукта. |
| Площадей к посадке орехового хозяйства, га | 500 |
| Количество деревьев, шт. | Около 140 000 |
| Предполагаемый объем производства/услуг ² | Около 1 750 тонн в год. |
| Общая стоимость проекта | Около 120 млн. руб. |
| Привлеченное финансирование | Около 120 млн. руб. |
| Предполагаемое начало реализации проекта | 4 кв. 2018 г. |
| Инвестиционная стадия с момента начала реализации проекта, мес. | Около 3 мес. |
| Получение первого урожая | 2020 г. |
| Предполагаемая дата выхода на проектную мощность по проекту | 2022 г. |
| Штат работников на начало проекта, чел. | 1 |
| Предполагаемый штат работников после выхода на проектную мощность, чел. | 10 |
| Доля рынка предприятия по России на начало проекта, % | 0 |
| Доля рынка по России после выхода на проектную мощность, % | 3,8 |

² На 3-й год проекта

| Основные характеристики инвестиционного проекта: | |
|--|-----------------------------|
| Прогнозный расчетный период по проекту, мес. | 87 |
| Выручка по проекту, млн. руб. | 805 |
| Чистая прибыль по проекту, млн. руб. | 529,8 |
| Рентабельность продаж по проекту, % | 66 |
| Выплачено налогов, млн. руб. | Около 164,5 млн. руб. |
| Основные интегральные показатели | Смотри ниже, таблица № 1.11 |

Социальная значимость проекта

Будет создано не менее 10 рабочих мест.

За время проекта будет выплачено налогов не менее 164 млн. руб.

Ведущий специалист – [REDACTED] Образование – среднее специальное, опыт работы в данной отрасли – 26 лет.

Начисленные налоговые выплаты по годам проекта

Таблица № 1.2

| НАЛОГОВЫЕ ПЛАТЕЖИ | 4 кв. 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | ИТОГО |
|--|----------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|
| Прочие налоги | | | | | | | | | |
| Налог на ЗУ | | | | | | | | | |
| Облагаемая база | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 7 |
| Ставка налога, руб. за ед. за ед. | 375 000 | 375 000 | 450 000 | 450 000 | 450 000 | 450 000 | 450 000 | 450 000 | |
| Начисленный налог | 0 | 375 000 | 450 000 | 450 000 | 450 000 | 450 000 | 450 000 | 450 000 | 3 075 000 |
| | | | | | | | | | |
| Итого: прочие налоги | 0 | 375 000 | 450 000 | 450 000 | 450 000 | 450 000 | 450 000 | 450 000 | 3 075 000 |
| | | | | | | | | | |
| Начисленный НДС | 0 | 0 | 0 | 0 | 11 070 421 | 16 323 510 | 16 323 510 | 16 323 510 | 60 040 951 |
| | | | | | | | | | |
| Начисленный налог на имущество | 12 422 | 48 125 | 45 625 | 43 125 | 40 625 | 38 125 | 35 625 | 33 125 | 296 797 |
| | | | | | | | | | |
| Начисленные социальные взносы | 226 000 | 1 290 000 | 1 237 200 | 1 237 200 | 1 237 200 | 1 237 200 | 1 237 200 | 1 237 200 | 8 939 200 |
| | | | | | | | | | |
| Начисленный налог на прибыль | 0 | 0 | 1 178 578 | 5 969 096 | 27 284 322 | 27 285 672 | 27 290 622 | 27 291 072 | 116 299 361 |
| | | | | | | | | | |
| Начисленные налоговые платежи | 238 422 | 1 713 125 | 2 911 403 | 7 699 421 | 40 082 567 | 45 334 507 | 45 336 957 | 45 334 907 | 188 651 309 |
| Уплаченные налоговые платежи | 113 052 | 1 735 750 | 1 733 450 | 4 204 483 | 20 793 990 | 45 334 645 | 45 337 545 | 45 335 495 | 164 588 409 |
| Задолженность перед бюджетом и фондами | 125 370 | 102 745 | 1 280 698 | 4 775 635 | 24 064 213 | 24 064 075 | 24 063 488 | 24 062 900 | |

Диаграмма № 1.1



Инициатор проекта

Инициатором данного проекта выступает - Мандрыкина Нина Владимировна.

Предварительная оценка финансовых ресурсов, необходимых для реализации проекта

При разработке настоящего Бизнес-плана подготовлены два финансовых отчета. В первом отчете, финансовый план рассчитывался исходя из предположения, что деньги – инвестиционные (без процентов). Во втором, финансирование проекта осуществляется на заемные деньги.

Вариант 1 (Основной вариант)

Таблица № 1.3

| ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА | | | 4 кв. 2018 |
|--------------------------------|-----------|------|------------|
| Оборудование | | | |
| Саженьцы | | | |
| график оплаты, без НДС | 800 800 | \$ | 800 800 |
| Ограждение участка | | | |
| график оплаты, без НДС | 3 000 000 | руб. | 3 000 000 |
| 3 компьютера и оргтехника | | | |
| график оплаты, без НДС | 180 000 | руб. | 180 000 |
| Система видеонаблюдения | | | |
| график оплаты, без НДС | 320 000 | руб. | 320 000 |

| ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА | | | 4 кв. 2018 |
|--|-----------|------|--------------------|
| Вагончик для админ. и персонала | | | |
| график оплаты, без НДС | 120 000 | руб. | 120 000 |
| Газель бортовая | | | |
| график оплаты, без НДС | 950 000 | руб. | 950 000 |
| Трактор Беларусь с навесной техникой (2 шт.) | | | |
| график оплаты, без НДС | 7 627 119 | руб. | 7 627 119 |
| Система капельного орошения и станция | | | |
| график оплаты, без НДС | 6 000 000 | руб. | 6 000 000 |
| Доп. оборудование | | | |
| график оплаты, без НДС | 2 000 000 | руб. | 2 000 000 |
| Доставка | | | |
| график оплаты, без НДС | 30 000 | \$ | 30 000 |
| | | | |
| Нематериальные активы | | | |
| | | | |
| СОФТ | | | |
| график оплаты, без НДС | 150 000 | руб. | 150 000 |
| | | | |
| Итого: Земля | | руб. | 0 |
| Итого: Здания и сооружения, с НДС | | руб. | 0 |
| Итого: Оборудование, с НДС и пошлинами | | руб. | 85 104 100 |
| Итого: Нематериальные активы, с НДС | | руб. | 177 000 |
| | | | |
| Суммарные инвестиции, с НДС и пошлинами | | руб. | 85 281 100 |
| Оборотный капитал | | руб. | 34 718 900 |
| Итого | | | 120 000 000 |

Вариант 2 (дополнительный вариант)

Таблица № 1.4

| ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА | | | 4 кв. 2018 |
|--|-----------|------|------------|
| | | | |
| Оборудование | | | |
| | | | |
| Саженьцы | | | |
| график оплаты, без НДС | 800 800 | \$ | 800 800 |
| Ограждение участка | | | |
| график оплаты, без НДС | 3 000 000 | руб. | 3 000 000 |
| 3 компьютера и оргтехника | | | |
| график оплаты, без НДС | 180 000 | руб. | 180 000 |
| Система видеонаблюдения | | | |
| график оплаты, без НДС | 320 000 | руб. | 320 000 |
| Вагончик для админ. и персонала | | | |
| график оплаты, без НДС | 120 000 | руб. | 120 000 |
| Газель бортовая | | | |
| график оплаты, без НДС | 950 000 | руб. | 950 000 |
| Трактор Беларусь с навесной техникой (2 шт.) | | | |
| график оплаты, без НДС | 7 627 119 | руб. | 7 627 119 |
| Система капельного орошения и станция | | | |
| график оплаты, без НДС | 6 000 000 | руб. | 6 000 000 |

| ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА | | | 4 кв. 2018 |
|--|-----------|------|--------------------|
| Доп. оборудование | | | |
| график оплаты, без НДС | 2 000 000 | руб. | 2 000 000 |
| Доставка | | | |
| график оплаты, без НДС | 30 000 | \$ | 30 000 |
| | | | |
| Нематериальные активы | | | |
| | | | |
| СОФТ | | | |
| график оплаты, без НДС | 150 000 | руб. | 150 000 |
| | | | |
| Итого: Земля | | руб. | 0 |
| Итого: Здания и сооружения, с НДС | | руб. | 0 |
| Итого: Оборудование, с НДС и пошлинами | | руб. | 85 104 100 |
| Итого: Нематериальные активы, с НДС | | руб. | 177 000 |
| | | | |
| Суммарные инвестиции, с НДС и пошлинами | | руб. | 85 281 100 |
| Оборотный капитал | | руб. | 33 853 069 |
| Итого | | | 119 134 169 |

Форма привлечения денежных средств и порядок возврата инвестиций:

Финансирование проекта осуществляется поэтапно согласно инвестиционному плану (более подробно смотри раздел 7 “Финансовый план”), который разработан в настоящий момент. Однако в процессе реализации инвестиционного проекта могут возникнуть определенные корректировки (как по суммам, так и по срокам внесения денежных средств), связанные с тем, что часть договоров с поставщиками оборудования и саженцев в настоящий момент не подписана, сроки поставки и оплаты не закреплены договорными обязательствами.

Привлечение инвестиций

Вариант 1

Таблица № 1.5

| Источник финансирования | Дата: | Сумма, руб. | Срок, мес. | Ставка, % |
|-----------------------------------|------------|-------------|------------|-----------|
| Беспроцентный инвестиционный займ | 10.2018 г. | 90 000 000 | 51 | 0 |
| | 01.2019 г. | 10 000 000 | | |
| | 10.2019 г. | 10 000 000 | | |
| | 04.2020 г. | 10 000 000 | | |

Заёмные средства предполагается привлекать под приобретение саженцев, технологического оборудования, техники, инвентаря и оборотные средства.

Возврат денежных средств

Таблица № 1.6

| Название | Выплаты процентов | Возврат займа | Регулярность выплат |
|-------------------------|-------------------|--|--|
| Возврат заемных средств | Нет. | декабрь, 2022 г. Однако данная дата может быть пересмотрена по согласованию сторон. | Согласно графика платежей (смотреть раздел 7). Единоразово. |

Вариант 2

Привлечение кредитных ресурсов (кредитной линии)

Таблица № 1.7

| Источник финансирования | Дата: | Сумма, руб. | Срок, мес. | Ставка, % |
|-------------------------|------------|---|------------|-----------|
| Кредитная линия | 10.2018 г. | Согласно графика поступлений (Таблица № 7.30) бизнес-плана | 51 | 15 |

Возврат денежных средств

Таблица № 1.8

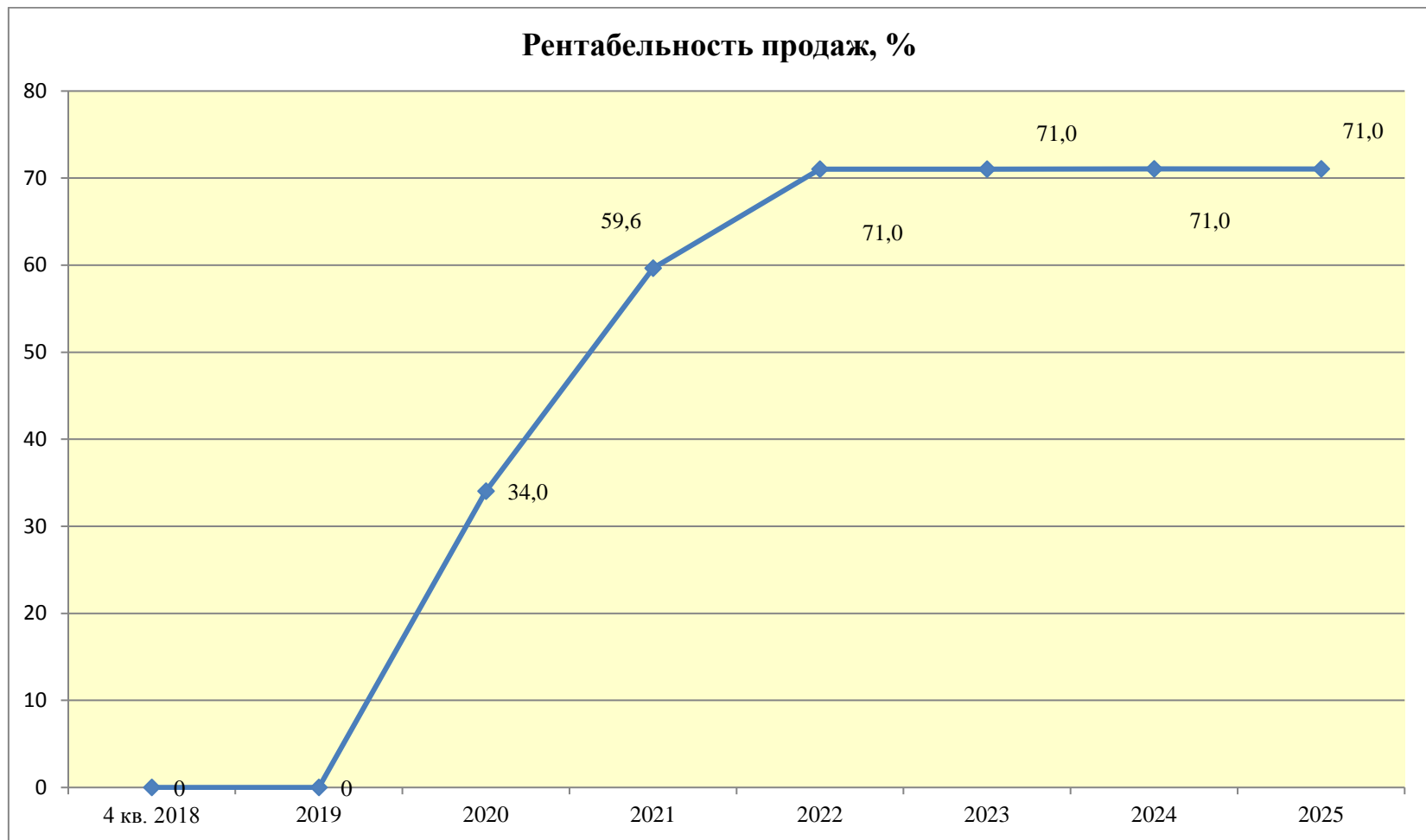
| Название | Выплаты процентов | Возврат займа | Регулярность выплат |
|-------------------------|--|---|--|
| Возврат заемных средств | Первые 24 мес. нет. Проценты, увеличивают тело кредита. | Согласно графика выплат тела кредита (Таблица № 7.30) бизнес-плана | Согласно графика платежей (смотреть раздел 7). Единоразово. |

Прогнозирование выручки, чистой прибыли и рентабельности по годам проекта, руб. (Основной вариант)

Таблица № 1.9

| ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ | 4 кв. 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | ИТОГО |
|---------------------------------------|------------|--------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Выручка, млн. руб. | 0,00 | 0,00 | 35,00 | 70,00 | 175,00 | 175,00 | 175,00 | 175,00 | 805,00 |
| Чистая прибыль (убыток), млн. руб. | -3,10 | -18,01 | 11,92 | 41,75 | 124,30 | 124,30 | 124,32 | 124,33 | 529,81 |
| Рентабельность продаж, % | 0,00 | 0,00 | 34,05 | 59,64 | 71,03 | 71,03 | 71,04 | 71,04 | 65,81 |





Прогнозирование выручки, чистой прибыли и рентабельности по годам проекта, руб. (Дополнительный вариант)

Таблица № 1.10

| ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ | 4 кв. 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | ИТОГО |
|---|------------|-------|-------|------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Выручка, млн. руб. | 0 | 0 | 35,0 | 70,0 | 175,0 | 175,0 | 175,0 | 175,0 | 805,0 |
| Чистая прибыль (убыток), млн. руб. | -6,4 | -34,1 | -8,4 | 22,1 | 117,1 | 124,3 | 124,3 | 124,3 | 463,3 |
| Рентабельность продаж, % | - | - | -24,0 | 31,6 | 66,9 | 71,0 | 71,0 | 71,0 | 57,5 |

Интегральные показатели инвестиционного проекта

Таблица № 1.11

| Показатели: | 1 вариант (основной) | 2 вариант (дополнительный) |
|--|----------------------|----------------------------|
| Принятая ставка дисконтирования (D), % ³ | 12,3 | 12,3 |
| Чистая приведенная стоимость (NPV) ⁴ , руб. | 344 273 122 | 349 010 914 |
| Внутренняя норма рентабельности (IRR) ⁵ , % | 50,1% | 50,4% |
| Срок окупаемости простой, лет | 4,1 | 4,1 |
| Срок окупаемости дисконтированный, лет | 4,2 | 4,2 |
| Модифицированная IRR (MIRR), % | 24,6% | 24,7% |
| Индекс прибыльности, PI ⁶ | 2,4 | 2,4 |

Период расчета интегральных показателей – 87 мес.

³ Расчетная величина.

⁴ Для привлекательных инвестиционных проектов показатель NPV должен быть больше 0 (нуля).

⁵ Для привлекательных инвестиционных проектов показатель (IRR) должен быть не ниже средневзвешенной ставки кредитования коммерческих банков на срок не менее 1 года.

⁶ Для привлекательных инвестиционных проектов показатель PI должен быть больше 1,0.

Оценка рисков проекта. Внутренние и внешние риски

Внутренние риски проекта

Таблица № 1.12 – Внутренние риски проекта

| Основные внутренние риски | Уровень риска | | |
|---|---------------|---------|---------|
| | Низкий | Средний | Высокий |
| Снижение платежеспособного спроса на производимую продукцию | | XXX | |
| Снижение цены на производимую продукцию | XXX | | |
| Появление новых конкурентов на рынке | | XXX | |
| Рост издержек | XXX | | |
| Кадровые проблемы | XXX | | |
| Прочие коммерческие риски | XXX | | |

Внешние риски проекта

Таблица № 1.13 – Внешние риски проекта

| Основные внешние риски | Уровень риска | | |
|--|--------------------|---------|---------|
| | Низкий | Средний | Высокий |
| Изменение действующего законодательства | XXX | | |
| Криминальные риски | | XXX | |
| Повышение налогов | | XXX | |
| Увеличение ставки по кредиту | Не рассматривается | | |
| Изменения курса валют | XXX | | |
| Прочие внешние риски | XXX | | |
| Резкое изменение (ухудшение) макроэкономических показателей в России. | | XXX | |
| Изменение экономического курса Российской Федерации. | | XXX | |
| Форс-мажорные обстоятельства техногенного характера (техногенные аварии, эпидемии, катастрофы и т.д.). | | XXX | |

Интегральные показатели, а так же экспертная оценка рисков с применением математического аппарата наглядно показывают, что инвестиционный проект **«Организация бизнеса по созданию орехового хозяйства на участке площадью 500 га в Абхазии»** в финансовом и социальном плане представляет интерес, как для инициатора проекта, так и для инвестора.

2. ОПИСАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ



3 ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ / УСЛУГ

| Описание продукта – Грецкий орех | |
|----------------------------------|---|
| Предполагаемый продукт/услуга | <p>Грецкий орех</p> <p>Крупное дерево до 25 м высотой. Толстый (до 3—7 м в диаметре) ствол покрыт серой корой, ветви образуют обширную крону диаметром около 20 м.</p> <p>Очерёдные листья сложные, непарноперистые, состоящие из двух или пяти пар удлинённо-яйцевидных листочков; они бывают от 40 до 70 мм длиной, распускаются одновременно с цветками.</p> <p>Цветки раздельнополые, мелкие, зеленоватые, растения однодомные. Тычиночные цветки состоят из шестилопастного околоцветника и 12—18 тычинок, собраны висячими серёжками; пестичные цветки сидячие, расположены на верхушке однолетних ветвей, одиночно или группами по два-три, имеют двойной околоцветник, сросшийся с завязью. Орех грецкий относится к ветроопыляемым растениям.</p> <p>Плоды — крупные костяновидные орехи — имеют толстую кожисто-волокнистую зелёную кожуру (околоплодник) и крепкую яйцевидную или шаровидную косточку с двумя—пятью неполными перегородками; при наступлении зрелости кожура плода, высыхая, лопается на две части и сама собой отделяется, косточка сама собой не раскрывается. Внутри деревянистой скорлупы заключено съедобное ядро.</p> <p>Цветёт обычно в мае, одновременно с распусканием листьев. Изредка повторно цветёт в июне. Плоды созревают в сентябре — октябре, сильно различаются по размерам, форме, вкусу, твёрдости скорлупы, развитости перегородок, химическому составу и другим показателям. Вес одного ореха — 5—17 г, на ядро приходится 40—58 %.</p> <p>Возобновляется семенным и вегетативным путём. В первый же год жизни сеянцы образуют мощный стержневой корень, достигающий к пяти годам 1,5 м, а к 20 годам — 3,5 м. С трёх—пяти лет развиваются горизонтальные корни, большая часть их располагается на глубине 20—50 см. Отлично возобновляется пнёвой порослью, порослевые растения растут быстрее, чем сеянцы. Растения семенного происхождения образуют единичные мужские соцветия с семи—восьюми лет, начинают плодоносить с 10—12 лет. Полное плодоношение наступает лишь с 30—40 лет. Порослевые растения образуют первые плоды на второй год жизни, а с 10—12 лет дают уже значительный урожай. В благоприятных условиях отдельные деревья живут до 300—400 лет, сохраняя способность плодоносить[3].</p> |



4. МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ

4.1 Мировой рынок грецких орехов

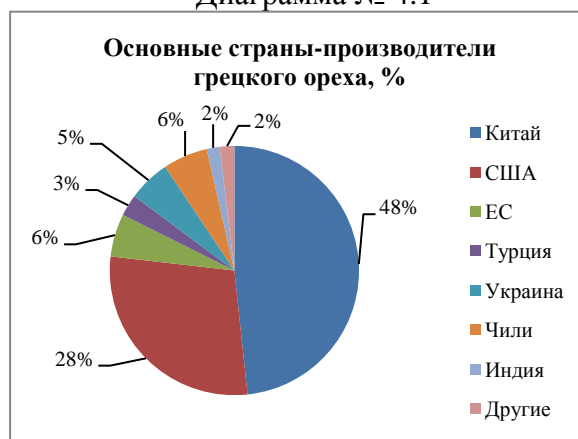
Индустрия орехов развивается стремительно и показывает результаты, которые не показывает ни один бизнес в мире. Производство орехов за 10 лет выросло на 39%. Этот рост связан с популяризацией потребления орехов в мире, с новыми исследованиями, которые доказывают пользу употребления данного продукта. Мир в поиске альтернативных источников протеина склоняется в пользу растительных протеинов, а орехи богаты им и другими микроэлементами, а также витаминами.

Статистический ежегодник FAOSTAT констатирует увеличение спроса на грецкий орех с его растущей репутацией экологического заменителя высококалорийных продуктов. Например, за последние 5 лет статистикой зафиксировано удвоение потребления грецкого ореха в США и скачок цен на этот продукт в Европе с 3,5 до 10 евро за кг.

Мировой рынок грецкого ореха никогда не был насыщен. По оценкам специалистов в обозримом будущем спрос на грецкий орех не будет удовлетворен. Связано это с биологическими свойствами грецкого ореха и климатически ограниченным ареалом его произрастания. По различным оценкам только от 4 до 7% мирового земельного фонда пригодны для выращивания ореха грецкого.

Среди стран мира наиболее крупными производителями грецких орехов являются Китай и США (Калифорния), ежегодные валовые сборы которых вместе достигают 76% от мирового уровня. Сравнительно большие валовые сборы орехов получают Турция, Украина, Индия, Франция, Румыния и др.

Диаграмма № 4.1



Мировое производство грецкого ореха в скорлупе в 2017 г. достигло 2,1 млн. тонн. Однако прогнозируется снижение производства в 2018 г. на 6% в связи с погодными условиями основного производителя – Китая.

Диаграмма № 4.2



Китай

Грецкие орехи выращиваются в Китае на всей территории страны, однако примерно 45% производства сосредоточено в южных провинциях.

В Китае прогнозируют в 2018 г. падение производства грецких орехов на 6% до 1,0 млн. т. из-за проблем с погодой в ведущих регионах. Весенний мороз в провинции Юньнань повредил много деревьев в высокогорных садах, а в засухоустойчивой провинции Шаньси во время завязи орехов многие плоды осыпались с самых старых деревьев. По прогнозам ожидается рост производства в новых регионах из-за расширения площадей ореховых садов и благоприятной погоды. Прогнозируется увеличение импорта до 70 000 т. из-за роста спроса со стороны пищевой промышленности и производства снеков.

США

В США 99% всего производства грецких орехов сосредоточено в Калифорнии.

Размер урожая в США, по прогнозам, снизится на 5% до 590 000 тонн, так как снижение урожайности перекрывает прирост производства за счет расширения площадей плантаций грецких орехов. Сезон начался с рекордного количества осадков в зимние и весенние месяцы. Сообщалось о перенасыщении садов влагой в течение нескольких недель, что привело к повреждению корневой системы. Кроме того, в этом сезоне обострилась проблема вредителей. Во время летней жары производители использовали специальные солнцезащитные материалы. Ожидается снижение внутреннего потребления на 21% до 150 000 т. после прошлогоднего скачка. На долю экспорта приходится значительная часть продукции, и, согласно прогнозам, экспорт вырастет на 3%, это превысит рекордную отметку 475 000 т., в первую очередь из-за восстановления поставок в Китай, Гонконг и Вьетнам. Ожидается, что конечные запасы будут сокращаться в течение следующих трех лет.

Диаграмма № 4.3



ЕС

Производство в странах ЕС незначительно сократится до 115 000 т. – во Франции и Румынии ожидается умеренное снижение, а в Испании урожай сохранится на прежнем уровне. Потребление останется почти неизменным после – нескольких лет интенсивного роста. Розничный спрос вызван производством снеков и пищевых ингредиентов, а промышленный – производством выпечки. Импорт, как ожидается, вырастет на 3% до 260 000 т.

Чили

Согласно прогнозам, в новом сезоне производство в Чили останется на уровне 120 000 т., весь урожай пойдет на экспорт. Основными рынками для Чили остаются ЕС и Турция.

Годовая норма потребления грецкого ореха в рационе человека по общепринятым стандартам – минимум 3,6 кг.

Турция

Согласно прогнозам, производство в Турции снизится на 5% до 58 000 т. после засухи, града и мороза в некоторых районах. Хотя грецкие орехи выращивают по всей стране, импорт обеспечивает около двух третей внутреннего потребления. Предполагается, что он вырастет на 5% и достигнет 110 000 тонн.

Иран

На церемонии открытия 3-й международной выставки орехов и сухофруктов, в Тегеране, заместитель министра сельского хозяйства Ирана сообщил, что Иран экспортирует каждый год орехов на общую сумму 2 млрд. долл. США в 50 стран мира. Среди основных импортеров Германия, Америка, Россия, Франция, Англия, Италия, Испания, Швеция, Норвегия, Португалия, страны Персидского залива, включая Катар, ОАЭ, Саудовскую Аравию, Кувейт, азиатские страны – Китай, Южную Корею, Японию, Австралию.⁷

Таблица № 4.1 Грецкие орехи: мировое производство, потребление, экспорт/импорт 2012-2017

г.⁸

| | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|-------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Производство | | | | | | |
| Китай | 720000 | 780000 | 90000 | 1000000 | 1060000 | 1000000 |
| США | 450871 | 446335 | 518003 | 549754 | 622329 | 589670 |
| Чили | 53000 | 60000 | 81634 | 80000 | 117000 | 120000 |
| ЕС | 110000 | 110000 | 107900 | 117928 | 116670 | 115000 |
| Украина | 96940 | 115790 | 102740 | 115080 | 108000 | 113000 |
| Турция | 85000 | 75000 | 40000 | 60000 | 63000 | 58000 |
| Индия | 36000 | 43000 | 35000 | 33000 | 32000 | 35000 |
| Другие | 31000 | 30800 | 40500 | 37500 | 39500 | 39000 |
| Всего | 1582811 | 1660925 | 1825777 | 1993262 | 2158499 | 2069670 |
| Внутреннее потребление | | | | | | |
| Китай | 812200 | 854300 | 956400 | 1075200 | 1089600 | 1050000 |
| ЕС | 230200 | 262100 | 278500 | 310228 | 355670 | 360000 |
| Турция | 117500 | 115100 | 101100 | 142500 | 159200 | 163000 |
| США | 154266 | 154922 | 140532 | 134543 | 190778 | 150451 |
| Индия | 24900 | 26400 | 32700 | 43400 | 46200 | 54000 |
| Япония | 27700 | 29000 | 38000 | 40400 | 46000 | 50000 |
| Украина | 38940 | 40590 | 43140 | 39380 | 51600 | 38100 |
| Южная Корея | 28200 | 29100 | 33900 | 30500 | 32100 | 35000 |
| ОАЭ | 8100 | 17100 | 14300 | 15100 | 32600 | 30000 |
| Канада | 20700 | 22200 | 17900 | 24000 | 25300 | 26500 |
| Другие | 106700 | 107800 | 102941 | 116050 | 100068 | 108050 |
| Всего | 1569406 | 1658612 | 1759413 | 197101 | 2129116 | 2065101 |
| Конечные запасы | | | | | | |
| ЕС | 40000 | 35000 | 35000 | 40000 | 40000 | 40000 |

⁷ en.mehrnews.com, aa.com.tr, <http://www.freshplaza.com/article/168899/Australian-macadamia-output-breaks-new-records-in-2016>

⁸ <http://givemebid.com/greckie-orexi-mirovloe-proizvodstvo-potreblenie-eksport-import-godovoj-otchot-usda/>

| | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|--------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| США | 41629 | 34988 | 75760 | 59121 | 50781 | 35000 |
| Индия | 5300 | 8100 | 16300 | 12800 | 17000 | 23000 |
| Турция | 5000 | 5000 | 4000 | 5500 | 6800 | 3800 |
| Украина | 1500 | 1500 | 1500 | 1400 | 1700 | 1600 |
| Другие | 1200 | 900 | 593 | 443 | 400 | 400 |
| Всего | 94629 | 85488 | 133153 | 119264 | 116681 | 103800 |
| Экспорт | | | | | | |
| США | 310329 | 313471 | 364101 | 445781 | 460101 | 475000 |
| Чили | 50500 | 57400 | 76800 | 78500 | 115000 | 118000 |
| Украина | 58000 | 75200 | 59600 | 75800 | 56100 | 75000 |
| Молдова | 25100 | 27100 | 36800 | 34100 | 34000 | 34000 |
| Китай | 16100 | 16700 | 14500 | 8300 | 19000 | 20000 |
| ЕС | 15000 | 24700 | 16500 | 18300 | 13500 | 15000 |
| Турция | 9600 | 12000 | 8000 | 6500 | 7600 | 8000 |
| Другие | 18700 | 19200 | 13600 | 11300 | 9000 | 9500 |
| Всего | 503329 | 545771 | 589901 | 678581 | 714301 | 754500 |
| Импорт | | | | | | |
| ЕС | 140200 | 171800 | 187100 | 215600 | 252500 | 260000 |
| Турция | 42100 | 52100 | 68100 | 90500 | 105100 | 110000 |
| Китай | 108300 | 91000 | 70900 | 83500 | 48600 | 70000 |
| Япония | 27700 | 29000 | 38000 | 40400 | 46000 | 50000 |
| Южная Корея | 28200 | 29100 | 33900 | 30500 | 32100 | 35000 |
| Индия | 200 | 600 | 10400 | 14300 | 23200 | 30000 |
| ОАЭ | 8100 | 17100 | 14300 | 15100 | 32600 | 30000 |
| Канада | 20800 | 22600 | 22600 | 24500 | 25800 | 27000 |
| Ирак | 11200 | 13700 | 11900 | 19500 | 19100 | 20000 |
| США | 10885 | 15417 | 27402 | 13931 | 20210 | 20000 |
| Израиль | 9600 | 9600 | 10700 | 13000 | 13400 | 14000 |
| Австралия | 10600 | 12200 | 12400 | 11200 | 11600 | 13000 |
| Мексика | 7400 | 6300 | 9600 | 13800 | 9200 | 10000 |
| Бразилия | 8000 | 8300 | 7100 | 8200 | 9000 | 9500 |
| Тайвань | 7300 | 6400 | 8300 | 8900 | 8000 | 9000 |
| Другие | 51000 | 49100 | 38500 | 39800 | 25925 | 29550 |
| Всего | 491585 | 534317 | 571202 | 642731 | 682335 | 737050 |

Цены

На международном рынке орех продается двух видов: неколотый (цельный) и колотый (лущеный).

Цены на грецкие орехи определенно выросли. Особенно это касается грецких орехов в скорлупе, так как спрос из Азии/Турции (которые чистят их сами) стал весьма оживленным. Но цены на очищенные орехи тоже растут, потому что «светлого» материала оказалось гораздо меньше ожидаемого, грецкие орехи значительно «потемнели» из-за высокой температуры в последний период созревания.

Диаграмма № 4.4



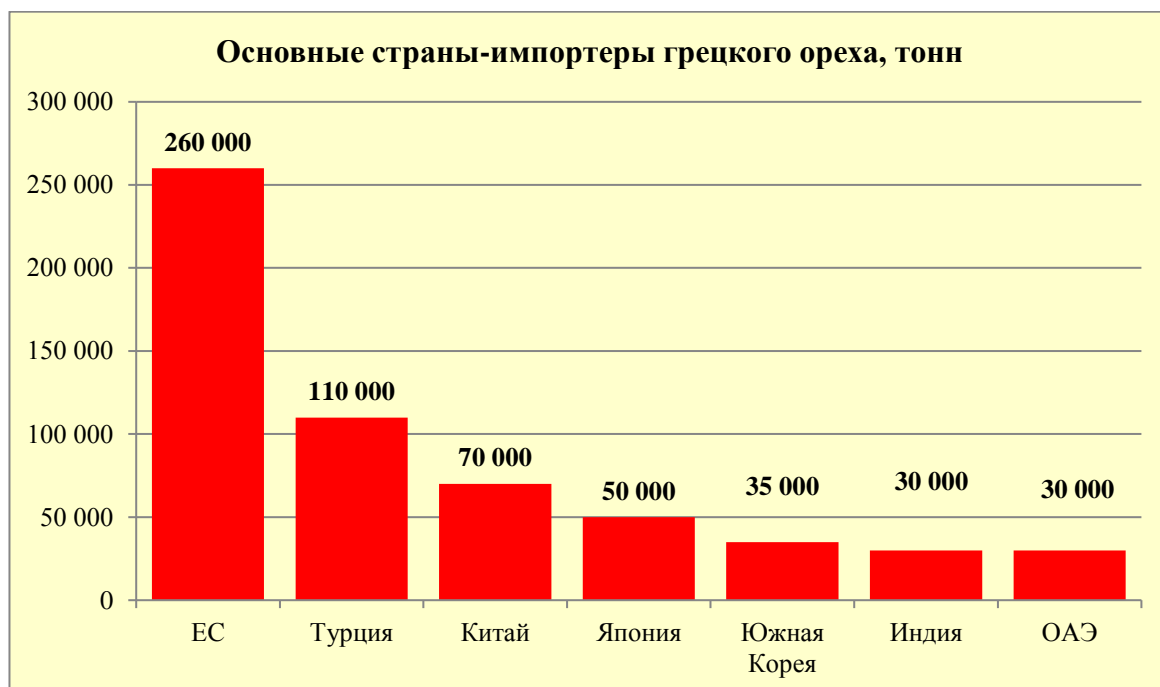
По данным за 2017 год, цена за тонну колотого ореха колеблется в диапазоне 6-11 тыс. долл., среднемировая – 7 тыс. долл.

Экспорт/импорт

Доля импорта в общем объеме производства сравнительно невелика - около 12%. Это связано с тем, что главный производитель грецкого ореха – Китай самостоятельно потребляет почти всю произведенную в стране продукцию. Ключевой экспортер грецкого ореха – США, доля которых на рынке составляет 50% (в денежном выражении).

Основными странами, которые импортируют грецкий орех, являются Турция, Румыния, Болгария, Китай.

Диаграмма № 4.5



Украина входит в десятку стран-экспортеров грецкого ореха и занимает третье место в мире. Говоря о колотом орехе, Украина входит в топ-5 экспортеров, замыкая цепочку лидеров. Также в число основных стран экспортеров входят США, Чили, Молдова, Китай.

Диаграмма № 4.6



4.2 Рынок грецкого ореха Украины

Производство

Производство грецкого ореха в Украине было относительно стабильным за последние три-пять лет и, как ожидается, останется неизменным в ближайшем будущем. Коммерческое развитие площадей под орех стабильно растет с 2009 года. Более половины грецкого ореха Украина экспортировала в Европейский Союз и Ближневосточные страны.

Производство грецкого ореха в Украине распространилось по всей стране. Различные регионы производят грецкие орехи, а также фундук, в течении многих лет. Климатические условия и почва в Украине подходят для выращивания грецкого ореха. В настоящее время около 85% всех грецких орехов, собранных в Украине, производят небольшие частные семейные фермы. Начиная в 2009 года украинские аграрии начали разработку грецких садов в коммерческих целях. Размер этих плантаций колеблется от 0,5 га до 100 га. В некоторых регионах, особенно в Центральной и Южной Украине, требуется орошения для получения высоких урожаев. А северные регионы не могут получать высоких урожаев в связи с прохладным климатом.

Производители грецкого ореха предпочитают отечественные сорта, хотя в связи с ростом спроса на саженцы и не достаточным их количеством внутри страны, вынуждены закупать рассаду в Молдове и Беларуси.

Диаграмма № 4.7



Ореховый бизнес в Украине по прежнему является трудоемким. Большинство орехов убирается и перерабатывается вручную с использованием устаревших технологий.

Кроме непосредственно плодов, Украина также экспортирует дерево грецкого ореха, масло грецкого ореха и некоторые косметические продукты из грецкого ореха.

Средняя урожайность одного орехового дерева в возрасте 10-20 лет – до 20 кг орехов за сезон.

Официальные данные о площадях, занятых под ореховыми плантациями, отсутствуют, однако в Украинской ореховой ассоциации заявляют, что каждый год в Украине площадь под ореховыми садами увеличивается на 1,5-2 тыс. га., достигнув в 2014 году более 3500 га. Ожидается, что новые сады начнут плодоносить с 5-7 года после посадки.

Производство грецких орехов в сезоне 2017-2018 г. вырастет на 4% до 113 тыс.т, по сравнению с предыдущим годом. Ожидается, что в сезоне 2017-2018 г. экспорт вырастет на 8%, по сравнению с 2016-2017 г., и достигнет 73 тыс.т. Скорее всего, в наступающем сезоне основными экспортными рынками украинских грецких орехов останутся ЕС и Средний Восток.

Благодаря государственной поддержке коммерческих производителей грецких орехов, которая возобновилась с 2017 г., ожидается, что в этом сезоне общая площадь садов вырастет до 16.2 тыс. га.

Согласно данным Государственного статистического управления Украины, в 2016-2017 г. украинские фермеры произвели 108 тыс.т. грецких орехов.

Большая часть грецких орехов в Украине производится мелкими фермерами, далекими от современных сельскохозяйственных технологий – они не используют удобрения или механизированные способы уборки урожая. Фермеры не инвестируют деньги в культивацию садов, и сады естественным образом сокращаются. В 2015 г. фермерские посадки составляли 84% от общей площади плодоносящих садов, то в 2016 г. их осталось только 77%.

Актуальной становится тенденция перехода фермеров от архаичных форм производства грецких орехов к высокоэффективным промышленным формам производства с использованием высокопроизводительных сортов грецких орехов, искусственного орошения и современных агротехнических технологий. Согласно данным отрасли, некоторые производители уже расширили коммерческие плантации до 500-600 га. Стоимость подготовки одного гектара коммерческих садов грецких орехов ~ 1200 – 1800 долл. США.

Потребление

Внутреннее потребление грецких орехов в Украине достигло своего пика в 2016 г., выросло на 3%, по сравнению с прошлым сезоном, и составило 40500 т. Данные совпадают с отчетами В 2017 году потребление немного сократилось, но в целом осталось примерно на уровне прошлого сезона.

Диаграмма № 4.8



Экспорт

Экспорт в 2017 г. сократился на 11%, по сравнению с предыдущим сезоном, и составил 67500 т. Сокращение экспорта обусловлено меньшим урожаем и стабильным внутренним потреблением.

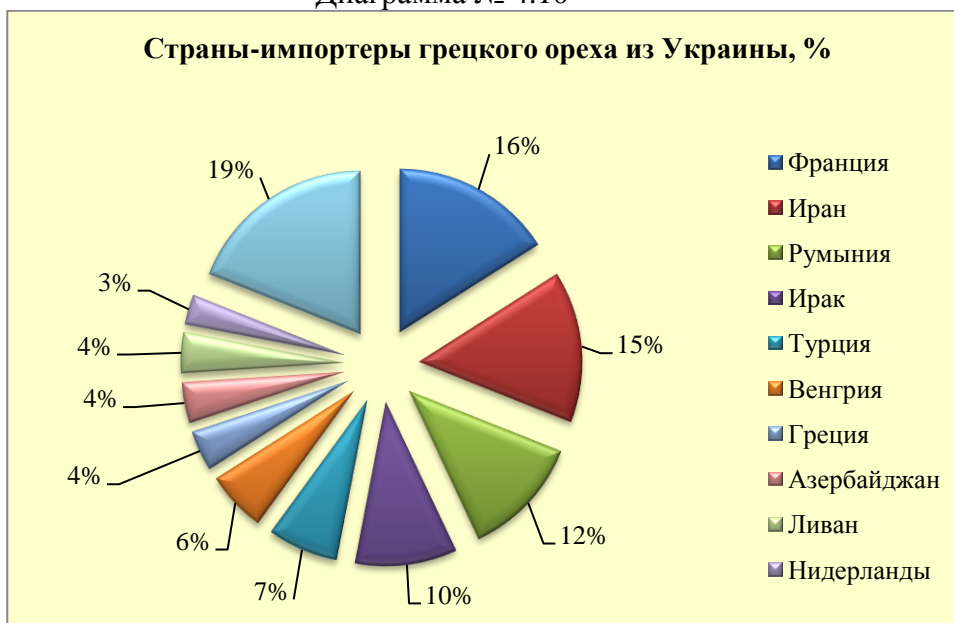
Основные экспортеры грецких орехов в Украине – частные компании. Несколько лет назад, с целью содействия различным участникам рынка грецких орехов, была создана отраслевая группа – Ассоциация производителей орехов. Ассоциация консультирует фермеров по всем стадиям производственного цикла и занимается продвижением украинских грецких орехов на международные рынки.

Диаграмма № 4.9



Пик экспортного сезона в Украине приходится на октябрь – май. В мае на международных рынках грецких орехов появляются производители из Южного полушария с новым урожаем, и спрос на украинские грецкие орехи падает, особенно в странах ЕС.

Диаграмма № 4.10



Большая часть экспорта грецких орехов в Украине приходится на орехи без скорлупы. Главными странами-импортерами стали Турция – 3700 т и Ирак – 1300 т. Ожидается, что экспорт в 2018 г. вырастет на 8%, по сравнению с прошлым сезоном, и достигнет 79 000 т.

Запасы

Запасы грецких орехов в Украине с трудом поддаются учету. Основные объемы производятся мелкими фермерами, которые не предоставляют информацию об урожае. В результате, если грецкие орехи не проходят таможенный контроль, то они не отражаются в официальных отраслевых данных.

Таблица № 4.2

| Данные | 2015 г. | 2016 г. | 2017 г. |
|----------------------|---------|---------|---------|
| Площадь садов, га | 16200 | 16100 | 16200 |
| Площадь убранная, га | 16200 | 16100 | 16200 |
| Плодоносящие деревья | 13500 | 13200 | 13300 |

| Данные | 2015 г. | 2016 г. | 2017 г. |
|---------------------------|---------|---------|---------|
| Неплодоносящие деревья | 2700 | 2900 | 2900 |
| Всего деревьев | 16200 | 16100 | 16200 |
| Начальные запасы, т | 1500 | 1563 | 1557 |
| Производство, т | 115080 | 107990 | 113000 |
| Импорт, т | 54 | 4 | 10 |
| Всего поставлено, т | 116634 | 109557 | 114567 |
| Экспорт, т | 75771 | 67500 | 73000 |
| Внутреннее потребление, т | 39300 | 40500 | 40000 |
| Конечные запасы, т | 1563 | 1557 | 1567 |
| Всего распределено, т | 116634 | 109557 | 114567 |

Проблемы ореховой отрасли в Украине.

- Недостаточные объемы выращивания привитого посадочного материала;
- Отсутствие системы льготного кредитования, инвестиций и государственной поддержки;
- Недостаточный уровень селекционной работы и научных исследований;
- Недостаточное количество промышленных мощностей для послеуборочной обработки ореха.
- Отсутствие государственной отраслевой и региональных программ развития ореховодства Украины.
- Низкий уровень информационной деятельности, направленной на создание положительного имиджа украинского ореха за рубежом.⁹

4.3 Рынок грецкого ореха России

На территории России достаточно площадей пригодных для выращивания грецкого ореха, но сама отрасль ореховодства совершенно не развита. Это связано с тем, что во времена СССР на выращивании грецкого ореха специализировались Украинская ССР, Молдавская ССР, регионы Кавказа и Средней Азии.

Общее потребление орехов всех видов в России оценивается в 51–53 тыс. т в год. Большая часть потребляемых в стране орехов — импортные, так как внутреннее производство не превышает 16 тыс. т.

Производство

Развитие в России ореховой отрасли в масштабах, необходимых для полного самообеспечения, вряд ли возможно, так как орехи растут исключительно в благоприятных климатических условиях - это южные регионы, где есть проблемы с поиском подходящих территорий.

По данным [Росстата](http://rosstat.ru), в 2016 году площадь насаждений орехоплодных культур в стране составила 9,7 тыс. га, что на 0,9 тыс. га больше, чем было в 2015-м. При этом на долю сельхозорганизаций пришлось только 3,4 тыс. га ореховых садов, в том числе 1,8 тыс. га было у малых предприятий. Больше всего ореховых деревьев в Краснодарском крае — 3,9 тыс. га, в том числе 1,9 тыс. га в сельхозорганизациях. В Крыму, занимающем второе место по площади орехоплодных насаждений, они занимают 0,9 тыс. га, правда, сельхозорганизации выращивают орехи лишь на 0,1 тыс. га. В Адыгее ореховые плантации занимают 0,7 тыс. га,

⁹ <http://orehovod.com/articles/612-a-stoit-li-zahodit-v-orehovyi-biznes-v-2017-godu.html>

причем почти все посадки (0,6 тыс. га) приходится на долю сельхозорганизаций. Валовой сбор орехов в России в прошлом году составил 15,6 тыс. т, что на 3 тыс. т меньше, чем было собрано в 2016-м. Однако почти весь урожай получили ЛПХ, сельхозорганизации собрали только 190 т.¹⁰

Диаграмма № 4.11



Ёмкость рынка

После введения санкций из России ушли орехи из США и Испании, в результате качество продаваемых орехов сильно упало. Многие магазины стали закупать для розницы орехи, которые раньше шли только на переработку, например, в кондитерской промышленности.

Орехи стали одними из лидеров подорожания за последние несколько лет. Согласно статистике, цены на орехи за год выросли в рублях на 69 процентов, цена килограмма орехов, по данным Росстата, выросла до 586,5 рубля. Однако цены снизить невозможно из-за высокой степени импортозависимости.

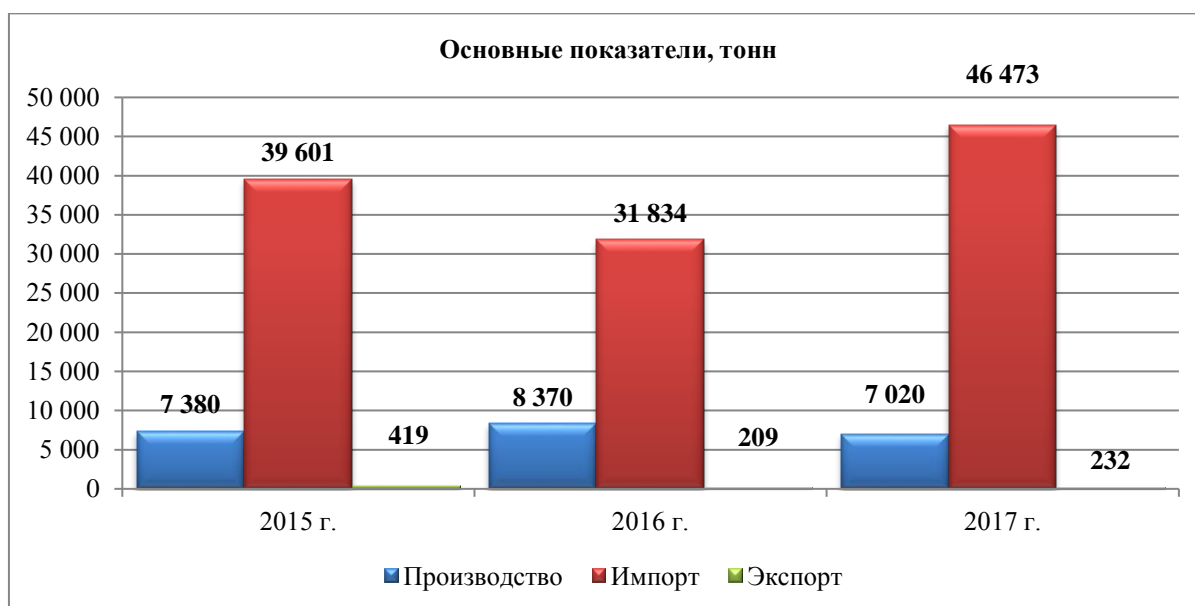
Категория орехов падает как в натуральном, так и в денежном выражении (-22 и -9 процентов соответственно) вследствие существенного роста цен. При этом орехи - это единственная из крупных категорий на рынке «снеков», которая сокращается в объемах.

В 2018 году не стоит ожидать кардинального роста объема продаж. Рынок ожидает плавное снижение в пределах 2-4 процентов на фоне продолжающегося спада реальных доходов населения и сохраняющейся тенденции по ослаблению рубля.¹¹

¹⁰ <http://www.agroinvestor.ru/investments/news/27425-investor-vlozhit-1-mlrd-rubley-v-proizvodstvo-orekhov/>

¹¹ <https://fruitnews.ru/analytics/46483-v-rossii-katastroficheski-upalo-potreblenie-orekhov.html>

Диаграмма № 4.12



Потребление орехов в России находится в диапазоне 1,3-1,5 кг в год. В среднем - 1,4 кг.¹²

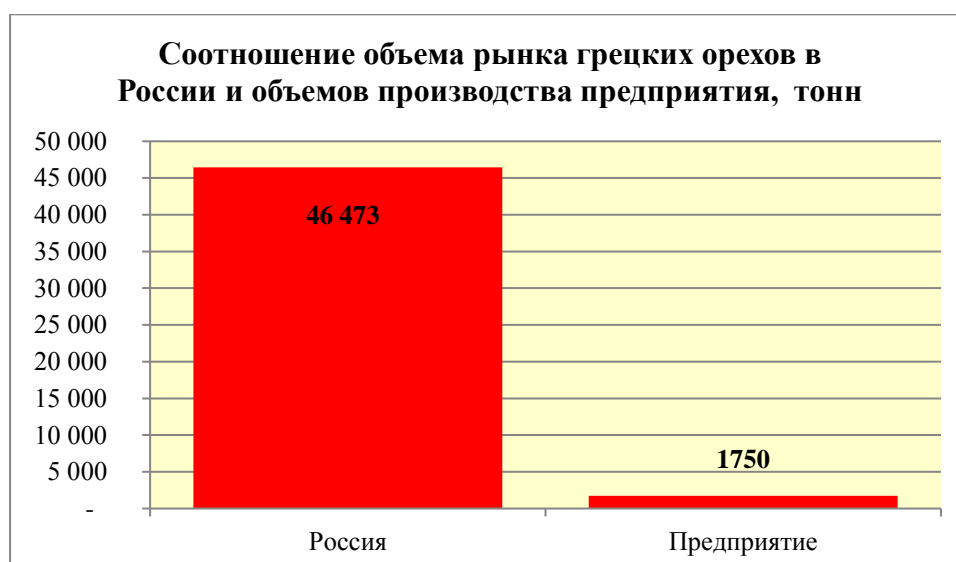
Общее потребление в стране составляет - 146 880 432 млн. чел. * 1,4 кг / 1 000 кг = 205 633 тонны.

На долю грецкого ореха в структуре потребления приходится порядка - 22,6 %.¹³

Ёмкость рынка грецкого ореха составляет 205 633 тонны * 0,226 = 46 473 тонны.

Доля рынка предприятия при производстве 1 750 тонн составляет 3,8 %

Диаграмма № 4.13



¹² <http://www.foodmarket.spb.ru/current.php?article=1931>

¹³ <http://www.foodmarket.spb.ru/current.php?article=1931>

Экспорт-импорт

Наиболее сложный для анализа продукт – грецкий орех. С момент запрета ввоза грецкого ореха из Украины, официальный импорт упал почти в 10 раз и составляет менее 1 тыс. тонн в год. Однако на прилавках магазинов и рынках грецкий орех хорошо представлен, чего не скажешь по цифрам, которые уверенно идут вниз. По итогам 2016 год только 578 тонн, против 720 тонн в 2015 году.

Основной проблемой рынка орехов и сухофруктов можно назвать изменчивость курса валют, особенно укрепление доллара относительно рубля, а также к валютам стран, производящих сухофрукты.

Отечественный рынок орехов по большей части формируется за счет импорта. Согласно некоторым оценкам, в 2016 году из-за слабого рубля, вялого потребительского спроса и ограничений на торговлю с рядом стран-экспортеров (в т.ч. США) рынок потерял в пределах 20-30 процентов - до 0,2 млрд. долларов.¹⁴

Диаграмма № 4.14¹⁵



По данным «Орехпрома», доля зарубежной продукции в общем объеме потребляемых орехов составляет в России более 95%. Грецких орехов было импортировано в размере 844 тонны общей стоимостью \$ 7,5 млн. Основу импорта грецкого ореха в 2017 года составила продукция чилийского производства – на долю производителей из этой страны пришлось 61% от общего объема импорта. На втором месте расположились грецкие орехи, выращенные в Китае, – их доля составила 35,1%. Оставшиеся 3,9% распределили между собой еще 7 стран. В качестве импортеров грецких орехов выступили 22 предприятия. На ведущую десятку компаний пришелся 91% всего объема закупок. Среди основных импортеров можно выделить «Карпос» (Калининградская обл.), «Согдиана» (Москва) и «Русский продукт» (Калининградская обл.).

Объем экспорта грецкого ореха в 2017 года составил всего 232 тонны в натуральном выражении. Наибольший объем грецких орехов был отправлен в Монголию – на долю монгольских импортеров пришлось 86% от всего объема продаж. Далее расположилась Украина, доля которой составила 13,2%. Оставшиеся 0,9% от экспортного объема распределили между собой еще 4 страны. Грецкий орех в 2017 году экспортировали всего 7 компаний, при этом основные объемы поставок приходились на индивидуальных предпринимателей.

Потребители

Основными потребителями грецких орехов являются представители среднего класса – образованное молодое поколение, поклонники здорового образа жизни и правильного питания. Они выбирают грецкие орехи не только за широкий спектр натуральных питательных веществ, но и за их «целительные» свойства – снижение уровня холестерина и риска хронических заболеваний, типа диабета.

Более половины от этого количества потребляется в праздники и зимой. Примерно 10% потребляет отрасль производства продуктов питания. Еще 3-4% уходит на производство масла для нужд косметической отрасли (для этой цели обычно берутся прогоркшие орехи).

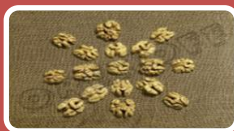
¹⁴ <https://fruitnews.ru/analytics/46483-v-rossii-katastroficheski-upalo-potreblenie-orekhov.html>

¹⁵ <http://givemebid.com/greckij-orex/>

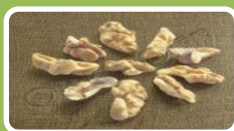
Для привлечения покупателей широко используются красочные вакуумные упаковки, которые продлевают сроки хранения грецких орехов и сохраняют их качество, позволяя потреблять их в виде снеков круглый год.

Ценовая ситуация

Очищенные грецкие орехи, предназначенные для продажи, подразделяются на несколько категорий:



Бабочки. Ядра грецких орехов делятся на две практически равные части, которые по форме напоминают бабочек. Обычно такую продукцию покупают для употребления в чистом виде. "Бабочка"- фракция ядра грецкого ореха 1/2. В зависимости от сорта может иметь различные оттенки. Содержание половинок в зависимости от сорта до 90%. Согласно ГОСТ 16833-2014 допускается три сорта: высший, первый и второй.



Четверть (1/4). Кусочки грецкого ореха фракции 1/4 размером около 14мм. Применяется в кондитерском и кулинарном производстве а также является не отъемлемым ингредиентом для изготовления восточных сладостей. Цвет пшеничный и светлопшеничный. Содержание четверти не менее 80%. Их используют как для употребления в чистом виде, так и для добавления в различные блюда, например, салаты. В среднем четвертушки орехов продаются по 540 руб. за килограмм.



Рядовка (микс 1/4 и 1/8). Рядовка представляет собой смесь фракций 1/4 и 1/8 с содержанием 1/4 не менее 50%. Применяется в кондитерском, хлебопекарном, маслоперерабатывающем и мясоперерабатывающем производстве. Цвет от светло-пшеничного до янтарного.



Кондитерская крошка (1/8). Кусочки грецкого ореха фракции 1/8 и мельче, размером 5-10мм. Применяются в кондитерском, хлебопекарном и маслоперерабатывающем производстве, также отлично подойдут для кулинарии. Такие орехи представляют собой 1/8 целого ядра. Их используют при выпечке тортов, булок и других подобных изделий.



Ореховая мука. Её добавляют в тесто, применяют для посыпания тортов и пирожных, изготовления орехового крема. Средняя цена за 200 г ореховой муки — 450 руб.

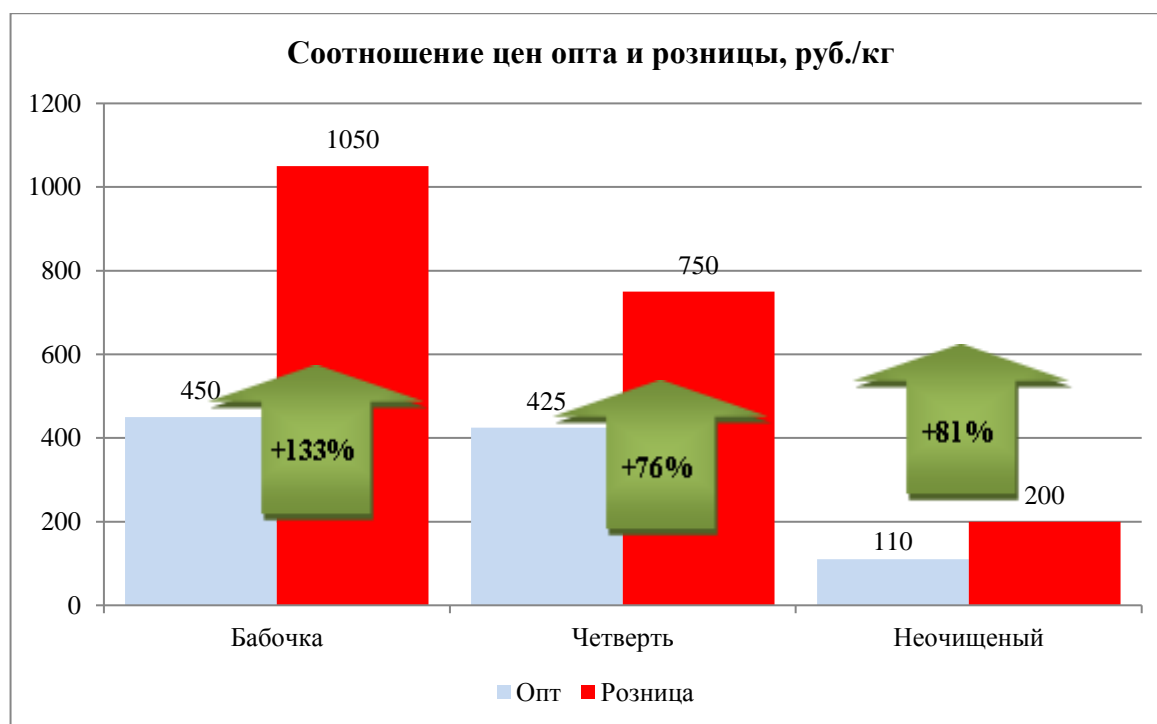
В настоящее время, Россия перекрывает свои потребности по грецкому ореху, путем завоза (импорта) продукции из стран СНГ (Киргизия, Казахстан, Украина, и пр.), однако потребность реализуется не полностью, что способствует взвинчиванию цен на рынке (средняя стоимость очищенного ореха хорошего качества достигает 600-800р/кг, и до 1000р/кг).¹⁶

Таблица № 4.3

| | Опт, руб./кг | | Розница, руб./кг | |
|----------------------------|--------------|---------|------------------|---------|
| | Диапазон | Среднее | Диапазон | Среднее |
| Бабочка | 350-550 | 450 | 900-1200 | 1050 |
| Четверть | 350-500 | 425 | 600-900 | 750 |
| Рядовка | 280-450 | 365 | - | - |
| Кондитерская крошка | 220-280 | 250 | - | - |
| Неочищенный | 90-130 | 110 | 150-250 | 200 |

¹⁶ <http://pitomnik1.ru/2016/01/mirovoj-rynok-greetskogo-oreha-perspektivy-v-rossii/>

Диаграмма № 4.15



Урожайность грецкого ореха

Процент ядра в грецком орехе получается около 30-35%, соответственно из 3 кг целого, просушенного ореха можно получить 1 кг ядра при переработке среднестатистического ореха принятого у населения. Показатель выхода ядра грецкого ореха может возрасти, если купить сортового ореха из орехового сада. В данном случае соотношение ядра может достичь 35-45%, а некоторые сорта могут достичь показателя 50%.

Урожайность грецкого ореха с 1 дерева

Одно стандартное дерево, начинающее плодоносить приблизительно в 6-7-летнем возрасте, на начальном этапе способно обеспечивать от 8 до 10 кг плодов. В дальнейшем показатель этот возрастает и может составлять **от 25 до 35 кг**. Если учесть, что период плодоношения большинства современных разновидностей культуры равняется в среднем около 50 лет, то урожайность грецкого ореха с 1 дерева за этот срок может достигать до 1,25-1,75 т.

Урожайность грецкого ореха с 1 га

Если придерживаться существующей технологии посадки, то на территории площадью 1 га можно посадить около 200 деревьев. На начальном этапе плодоношения или в не особо урожайный год можно собрать **от 1,6 до 2 т** зрелых плодов – такую имеет грецкий орех урожайность с га. Если речь идет о «взрослых» насаждениях, плодоносящих уже не один год, то в этом случае урожайность грецкого ореха с 1 га может достигать **около 5 т**.

Наиболее плодовые разновидности культуры, а также их производительность отображены в таблице, представленной ниже.¹⁷

ТОП-5 сортов грецких орехов по урожайности

Таблица № 4.4

| Сорт | Урожай с 1 дерева | Урожай с 1 га |
|-----------------|-------------------|---------------|
| «Буковинский-2» | До 50 кг | До 5000 кг |
| «Буковинский-1» | До 46 кг | До 4600 кг |
| «Черновецкий-2» | До 45 кг | До 4500 кг |
| «Фержан» | До 40 кг | До 4000 кг |
| «Лунгиеце» | До 36 кг | До 3600 кг |

Поставщики грецкого ореха

- «Орехпром». Поставляет орехи оптом таким ведущим фирмам, как «Нестле», «Марс», «Красный Октябрь», «Рот-Фронт», «Бабаево» и так далее.
- «Линк-Вэст». Ассортимент компании содержит около 60 наименований, среди которых большое разнообразие орехов и цукатов.
- «Унитрон». Ведущий российский поставщик орехов на кондитерские и иные пищевые предприятия.
- «Дикоросы Алтая». Компания производит сбор и переработку кедровых орехов. Находится предприятие в Алтайском крае в городе Бийск, а представительство в Москве.
- «Дом Кедровф». Производит продукцию из кедров Сибири и Алтая. Ассортимент включает в себя неочищенный орех, масло, жмых, муку, шелуху и так далее.
- «Сибирский Продукт». Фирма родом из Барнаула производит кедровое масло, жмых, живицу и прочее.

Таблица № 4.5

| Наименование | Местонахождение |
|-------------------------|---|
| "Агросоюз" | г. Москва, Калужское шоссе, д. 22 |
| "Узмашэкспорт" | г. Москва, Подсосенский переулок, д. 26, стр. 3 |
| "ТД Априко Лайн" | г. Санкт-Петербург, ул. Салова, д. 56, лит. О |
| "РУСВОЛНАТС" | г. Краснодар, ул. Уральская, д. 216/1 |
| "Food Trade" | г. Москва |
| "Добрая белка" | г. Краснодар |
| "NUT-COMPANY" | г. Москва, Калужское шоссе, 22 км, здание 10 |
| ИП Елена Винокурова | г. Вязьма, ул. Докучаева, д. 122 |
| Торговый Дом "Тортснаб" | г. Москва, ул. Амурская, дом 2, строение 5 |
| "ФРУТЛАЙН" | г. Москва, Перовское шоссе, д. 21 |
| "Orehoff" | г. Ростов на дону, ул. Сосновая |
| "Унитрон" | г. Пенза, ул. Горная, д. 3А |
| "Европек" | г. Санкт-Петербург, ул. Кантемировская, д. 7 |
| "Аркада", Торговый Дом | г. Москва, ул. Амурская, д.1, стр.13 (склад 13), 2 этаж |

Сырье у российских производителей орехов активно покупают такие знаменитые фирмы, как «Nestle», «Dirol Cadbury», «Mars», «СладКо» и так далее. Отечественные розничные сети также заключают договор о поставках орехов оптом для выпуска собственной

¹⁷ <https://allagro.info/sadovodstvo/greckij-orex/urozhajnost/>

продукции. Среди них: «ОКЕЙ», «Перекресток», «МЕТРО», «Мосмарт», «Копейка», «Пятерочка» «Ашан» и многие другие.

Также Россия активно экспортирует свой товар за границу. Европа получает продукцию под брендом «Valins». Зачастую большим спросом пользуются такие орехи как фундук, миндаль и фисташки.

5. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

Основные параметры проектируемого производства

Объемы производства

Таблица № 1

| Объем производства | |
|--------------------------|-------|
| Грецкий орех, тонн в год | 1 750 |

Необходимая инфраструктура

Таблица № 5.2

| Наименование | Ед. изм. | Количество |
|------------------------------------|--------------|------------|
| Потребность в площадях | га | 500 |
| Потребность в складских помещениях | Кв.м. | 200 |
| Потребность в офисных помещениях | Кв.м. | 30 |
| Потребность в электроэнергии | кВт· ч./мес. | 2000 |
| Расход воды | куб. м. | 100 |
| Канализирование сточных вод | куб. м. | - |
| Вывоз ТБО | руб./мес. | 10000 |

Основное приобретаемое оборудование

Таблица № 5.3

| № п./п. | Наименование основного приобретаемого оборудования |
|---------|--|
| 1 | Автомашина |
| 2 | Трактор с комплектом навесного оборудования |
| 3 | Вагончики |
| 4 | Система капельного орошения |
| 5 | Оргтехника и система видеонаблюдения |
| 6 | Вспомогательное оборудование |
| 7 | Инвентарь |
| 8 | ПО |

План производства по годам проекта

Таблица № 5.4

| | 4 кв. 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | ИТОГО |
|--|------------|------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Грецкий орех (в мешках) | | | | | | | | | |
| объем продаж за период | 0 | 0 | 350 | 700 | 1 750 | 1 750 | 1 750 | 1 750 | 8 050 |
| цена за единицу (тонн), без НДС | 100 000,00 | 100 000,00 | 100 000,00 | 100 000,00 | 100 000,00 | 100 000,00 | 100 000,00 | 100 000,00 | |
| выручка от реализации, без НДС | 0 | 0 | 35 000 000 | 70 000 000 | 175 000 000 | 175 000 000 | 175 000 000 | 175 000 000 | 805 000 000 |
| Итого: | | | | | | | | | |
| Выручка в отчете о прибылях и убытках, без НДС | 0 | 0 | 35 000 000 | 70 000 000 | 175 000 000 | 175 000 000 | 175 000 000 | 175 000 000 | 805 000 000 |

Организационная структура

Организационная структура и управление будут сформированы по функциональному принципу. Предусмотренная организационная структура способна обеспечить достижение целей настоящего проекта. Она обладает следующими свойствами:

- Обеспечивает управление всеми видами деятельности предприятия.
- Обладает оптимальным числом уровней управления.
- Нет перегруженных и недогруженных подразделений.

Руководство и персонал

Состав подразделений и их функции:

Управление:

- Основная функция: управление и координация финансово-хозяйственной деятельностью предприятия.

Техническая служба:

- Основная функция: обеспечение функционирования технологического процесса. Техническое обслуживание и ремонт оборудования, выполнение регламентных сельскохозяйственных работ, обеспечение благоприятной фитосанитарной обстановки и т.д.

Сбыт:

- Основная функция: обеспечение сбыта продукции в условиях возрастающей конкуренции и отслеживание ситуации на рынке, продвижение реализуемой продукции и обеспечение бесперебойного снабжения предприятия всеми необходимыми химикатами, комплектующими и материалами.

Производство

- Производство продукции согласно плана.

Условия оплаты и стимулирования.

В настоящем проекте предусматривается окладная система оплаты труда.

6. ПЛАН СБЫТА

Предполагаемый объем производства и сбыта готовой продукции по годам

Таблица № 6.1

| ПРОДАЖИ | 4 кв. 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|--|------------|------------|------------|------------|
| Грецкий орех (в мешках) | | | | |
| объем продаж за период | 0 | 0 | 350 | 700 |
| коэффициент продаж периода | 0% | 0% | 2% | 3% |
| цена за единицу (тонн), без НДС | 100 000,00 | 100 000,00 | 100 000,00 | 100 000,00 |
| выручка от реализации, без НДС | 0 | 0 | 35 000 000 | 70 000 000 |
| Итого: | | | | |
| Выручка в отчете о прибылях и убытках, без НДС | 0 | 0 | 35 000 000 | 70 000 000 |

Таблица № 6.2

| ПРОДАЖИ | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Грецкий орех (в мешках) | | | | |
| объем продаж за период | 1 750 | 1 750 | 1 750 | 1 750 |
| коэффициент продаж периода | 8% | 8% | 8% | 8% |
| цена за единицу (тонн), без НДС | 100 000,00 | 100 000,00 | 100 000,00 | 100 000,00 |
| выручка от реализации, без НДС | 175 000 000 | 175 000 000 | 175 000 000 | 175 000 000 |
| Итого: | | | | |
| Выручка в отчете о прибылях и убытках, без НДС | 175 000 000 | 175 000 000 | 175 000 000 | 175 000 000 |



Таблица № 6.3

| | | |
|----------------------------------|------------|------|
| Наименование: | | |
| Орех грецкий | | |
| цена за единицу (тонна), без НДС | 100 000,00 | руб. |

Методы ценообразования

В настоящем проекте к ценообразованию мы подходили с позиции «ценностного подхода».

Ценностный подход основан на том, что установлением цен занимаются специалисты по сбыту. Уровень цен определяется исходя из уникальных свойств товара или услуги, вне зависимости от цен конкурентов. В этом случае задача заключается в достижении высокого объема продаж и обеспечении прибыльности предприятия в длительной перспективе.

Ценностный подход к ценообразованию

Принципы ценообразования у основных конкурентов складываются в основном по **рыночному** принципу, когда спрос на данную продукцию и предложения со стороны производителей формируют цену сбыта продукции.

В настоящем проекте финансовый расчет производился в постоянных ценах, ценах которые сложились на момент написания бизнес-плана.

7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

При разработке настоящего Бизнес-плана подготовлены два финансовых отчета. В первом отчете, финансовый план рассчитывался исходя из предположения, что деньги – инвестиционные (без процентов). Во втором, финансирование проекта осуществляется на заемные деньги.

За базовый – принят отчет с беспроцентным финансированием проекта.

Подготовленные отчеты включают в себя:

- Отчет о прибылях и убытках;
- Отчет о движении денежных средств;
- Баланс;
- Финансовые показатели;
- Интегральные показатели.

Параметры расчета

- Финансовые расчеты были проведены в лицензированной программе «Альт-Инвест 7.2.», номер лицензии 61596.
- Расчеты на бумажном носителе были проведены по годам и в электронном виде ежемесячно.
- Имеется возможность сверстать их как ежемесячно, поквартально или по годам.
- Все финансово-экономические показатели проекта рассчитаны по методике, принятой в мировой практике в соответствии с методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов № 477 от 26.06.1999 г. и постановлением Правительства РФ от 22 ноября 1997 г. № 1470.
- Расчет критериев эффективности инвестиций осуществлен в соответствии с общепринятой международной методикой анализа денежных потоков.
- Дата начала реализации проекта – октябрь 2018 года.
- Ставка дисконтирования –12,3 %.
- Дисконтирование денежных потоков произведено с шагом в один месяц.

Отчет 1 с беспроцентным финансированием проекта

Потребность в инвестициях по проекту

Таблица № 7.1

| ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА | | | 4 кв. 2018 |
|--------------------------------|-----------|------|------------|
| | | | |
| Оборудование | | | |
| | | | |
| Саженьцы | | | |
| график оплаты, без НДС | 800 800 | \$ | 800 800 |
| Ограждение участка | | | |
| график оплаты, без НДС | 3 000 000 | руб. | 3 000 000 |
| 3 компьютера и оргтехника | | | |

| ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА | | | 4 кв. 2018 |
|--|-----------|------|--------------------|
| график оплаты, без НДС | 180 000 | руб. | 180 000 |
| Система видеонаблюдения | | | |
| график оплаты, без НДС | 320 000 | руб. | 320 000 |
| Вагончик для админ. и персонала | | | |
| график оплаты, без НДС | 120 000 | руб. | 120 000 |
| Газель бортовая | | | |
| график оплаты, без НДС | 950 000 | руб. | 950 000 |
| Трактор Беларусь с навесной техникой (2 шт.) | | | |
| график оплаты, без НДС | 7 627 119 | руб. | 7 627 119 |
| Система капельного орошения и станция | | | |
| график оплаты, без НДС | 6 000 000 | руб. | 6 000 000 |
| Доп. оборудование | | | |
| график оплаты, без НДС | 2 000 000 | руб. | 2 000 000 |
| Доставка | | | |
| график оплаты, без НДС | 30 000 | \$ | 30 000 |
| | | | |
| Нематериальные активы | | | |
| | | | |
| СОФТ | | | |
| график оплаты, без НДС | 150 000 | руб. | 150 000 |
| | | | |
| Итого: Земля | | руб. | 0 |
| Итого: Здания и сооружения, с НДС | | руб. | 0 |
| Итого: Оборудование, с НДС и пошлинами | | руб. | 85 104 100 |
| Итого: Нематериальные активы, с НДС | | руб. | 177 000 |
| | | | |
| Суммарные инвестиции, с НДС и пошлинами | | руб. | 85 281 100 |
| Оборотный капитал | | руб. | 34 718 900 |
| Итого | | | 120 000 000 |

Поступление инвестиционных средств

В финансовом расчете, все средства поступают четырьмя транчами.

Выплаты процентов по инвестициям в приведенном ниже финансовом отчете не предусматривается.

Поступление инвестиционных средств

Таблица № 7.2

| СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ | окт. 18 | ноя. 18 | дек. 18 | январ. 19 | фев. 19 | мар. 19 | апр. 19 | май. 19 | июн. 19 | июл. 19 | авг. 19 | сентяб. 19 |
|---|-------------------|------------------|------------------|-------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| | | | | | | | | | | | | |
| Инвестиции | | | | | | | | | | | | |
| вложение собственных (инвестиционных) средств | 90 000 000 | 0 | 0 | 10 000 000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | | | | | | | | | | | | |
| Итого: Вложение собственных средств | 90 000 000 | 0 | 0 | 10 000 000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Акционерный капитал (с учетом начального баланса) | 90 000 000 | 90 000 000 | 90 000 000 | 100 000 000 | 100 000 000 | 100 000 000 | 100 000 000 | 100 000 000 | 100 000 000 | 100 000 000 | 100 000 000 | 100 000 000 |
| | | | | | | | | | | | | |
| Выплата дивидендов | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | | | | | | | | | | | | |
| <i>Справочно: Остаток денег на счете</i> | <i>4 602 216</i> | <i>3 548 803</i> | <i>2 382 408</i> | <i>10 428 530</i> | <i>9 262 169</i> | <i>8 095 826</i> | <i>6 929 500</i> | <i>5 763 192</i> | <i>4 596 900</i> | <i>3 430 627</i> | <i>2 264 370</i> | <i>1 142 131</i> |

Таблица № 7.3

| СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ | окт. 19 | ноя. 19 | дек. 19 | январ. 20 | фев. 20 | мар. 20 | апр. 20 |
|---|-------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|
| | | | | | | | |
| Инвестиции | | | | | | | |
| вложение собственных (инвестиционных) средств | 10 000 000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 10 000 000 |
| | | | | | | | |
| Итого: Вложение собственных средств | 10 000 000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 10 000 000 |
| Акционерный капитал (с учетом начального баланса) | 110 000 000 | 110 000 000 | 110 000 000 | 110 000 000 | 110 000 000 | 110 000 000 | 120 000 000 |
| | | | | | | | |
| Выплата дивидендов | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | | | | | | | |
| <i>Справочно: Остаток денег на счете</i> | <i>10 076 053</i> | <i>9 071 065</i> | <i>8 100 238</i> | <i>6 184 428</i> | <i>5 213 636</i> | <i>4 020 845</i> | <i>8 718 027</i> |

Таблица № 7.3а

| Источник финансирования | Привлечение денежных средств | | | | Возврат денежных средств | |
|-----------------------------------|------------------------------|-------------|------------|-----------|--------------------------|-------------|
| | Дата: | Сумма, руб. | Срок, мес. | Ставка, % | Дата | Сумма |
| Беспроцентный инвестиционный займ | 10.2018 г. | 90 000 000 | 51 | 0 | 12.2022 г. | 120 000 000 |
| | 01.2019 г. | 10 000 000 | | | | |
| | 10.2019 г. | 10 000 000 | | | | |
| | 04.2020 г. | 10 000 000 | | | | |
| Итого: | | 120 000 000 | | | Итого: | 120 000 000 |

Диаграмма GANTA

Таблица № 7.4

| Год проекта | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|--|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Приобретение 3-х летних саженцев и их посадка | | | | | | | | |
| Выращивание саженцев, уход, полив. | | | | | | | | |
| Получение первого урожая | | | | | | | | |
| Получение второго урожая | | | | | | | | |
| Получение третьего урожая и выход на плановый сбор грецкого ореха по проекту | | | | | | | | |

Стоимость продукции по проекту

Таблица № 7.5

| | | |
|----------------------------------|------------|------|
| Наименование: | | |
| Орех грецкий | | |
| цена за единицу (тонна), без НДС | 100 000,00 | руб. |

Ставки налогов - согласно действующему законодательству

Реализация проекта предусматривает упрощенную систему налогообложения (доходы – расходы).

Таблица № 7.6

| ПАРАМЕТРЫ НАЛОГОВ | Показатель: |
|--------------------------------|-------------|
| | |
| НАЛОГ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ | 10,0% |
| НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ | 18,0% |
| | |
| СОЦИАЛЬНЫЕ ВЗНОСЫ | 20,0% |
| | |
| НАЛОГ НА ИМУЩЕСТВО | 1,0% |

Определение ставки дисконта

Таблица № 7.7

| СТАВКИ ДИСКОНТИРОВАНИЯ | |
|---|--------------|
| | |
| Валюта, используемая при расчете эффективности | руб. |
| В расчете используются реальные ставки (без инфляции) | |
| | |
| Ставка для собственного капитала, Re | 20,0% |
| Ставка для заемного капитала, Rd | 15,0% |
| | |
| Расчет средневзвешенной ставки: | |
| Ставка налога на прибыль, T | 18,0% |
| Доля заемного капитала в расчете ставки, Wd | 100,0% |
| Доля собственного капитала в расчете ставки, We | 0,0% |
| $WACC = Re * We + Rd * Wd * (1-T) =$ | 12,3% |

Таким образом, ставка дисконтирования, рассчитанная по модели WACC, составляет 12,3 %.

Переменные издержки в продукции

На 1 тонну готовой продукции

Таблица № 7.8

| СЫРЬЕ И МАТЕРИАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ | | | 4 кв. 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
|---|----------|--------|------------|------|---------|---------|-----------|
| | | | | | | | |
| Мешки по 20 кг. (сеточка) | | | | | | | |
| физический расход на проданные товары за период | | тонн | 0 | 0 | 18 375 | 36 750 | 91 875 |
| цена за единицу (тонн), без НДС | 4,50 | руб. | 4,50 | 4,50 | 4,50 | 4,50 | 4,50 |
| затраты на проданный товар, без НДС | | руб. | 0 | 0 | 82 688 | 165 375 | 413 438 |
| Электроэнергия для сушки и переработки | | | | | | | |
| физический расход на проданные товары за период | | кВт.ч. | 0 | 0 | 350 000 | 700 000 | 1 750 000 |
| Грецкий орех (в мешках) | 1 000,00 | кВт.ч. | 0 | 0 | 350 000 | 700 000 | 1 750 000 |
| цена за единицу (кВт.ч.), без НДС | 0,85 | руб. | 0,85 | 0,85 | 0,85 | 0,85 | 0,85 |
| затраты на проданный товар, без НДС | | руб. | 0 | 0 | 297 500 | 595 000 | 1 487 500 |
| | | | | | | | |
| Итого: Материальные затраты | | | | | | | |
| Суммарные затраты в отчете о прибылях и убытках | | руб. | 0 | 0 | 380 188 | 760 375 | 1 900 938 |

Допущения и ограничения по расчетам

1. Расчеты проводились в постоянных (текущих) ценах.
2. Основная валюта – рубль.
3. Интегральные показатели рассчитывались исходя из понесенных инвестиционных затрат с начала проекта.
4. Для оборудования амортизация считалась – 10 лет. В дальнейшем, исходя из учетной политики, сроки амортизации для каждой конкретной единицы оборудования определены дополнительно.

Штатное расписание и уровень оплаты труда

Таблица № 7.9

| ПЕРСОНАЛ | | |
|----------------------------------|-----------|---------|
| | | |
| Производственный персонал | | |
| | | |
| Агроном | | |
| численность | 1 | человек |
| средний оклад, в месяц | 35 000 | руб. |
| заработная плата | за период | руб. |

| ПЕРСОНАЛ | | |
|---|-----------|---------|
| Водитель | | |
| численность | 2 | человек |
| средний оклад, в месяц | 25 000 | руб. |
| заработная плата | за период | руб. |
| Рабочие | | |
| численность | 10 | человек |
| средний оклад, в месяц | 22 000 | руб. |
| заработная плата | за период | руб. |
| Охрана | | |
| численность | 4 | человек |
| средний оклад, в месяц | 20 000 | руб. |
| заработная плата | за период | руб. |
| | | |
| Административный персонал | | |
| | | |
| Директор | | |
| численность | 1 | человек |
| средний оклад, в месяц | 90 000 | руб. |
| заработная плата | за период | руб. |
| Бухгалтер | | |
| численность | 1 | человек |
| средний оклад, в месяц | 50 000 | руб. |
| заработная плата | за период | руб. |
| | | |
| Коммерческий персонал | | |
| | | |
| Снабженец | | |
| численность | 1 | человек |
| средний оклад, в месяц | 40 000 | руб. |
| заработная плата | за период | руб. |
| | | |
| Затраты на производственный персонал, с соц. взносами | | руб. |
| Затраты на административный персонал, с соц. взносами | | руб. |
| Затраты на коммерческий персонал, с соц. взносами | | руб. |
| Итого: затраты на персонал, с соц. взносами | | руб. |
| Численность персонала | | человек |
| | | |

Таблица № 7.10

| ПЕРСОНАЛ | 4 кв. 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | ИТОГО |
|----------------------------------|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|
| Производственный персонал | | | | | | | | | |
| Агроном | | | | | | | | | |
| численность | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | |
| средний оклад, в месяц | 35 000 | 35 000 | 35 000 | 35 000 | 35 000 | 35 000 | 35 000 | 35 000 | |
| заработная плата | 70 000 | 420 000 | 420 000 | 420 000 | 420 000 | 420 000 | 420 000 | 420 000 | 3 010 000 |
| Водитель | | | | | | | | | |
| численность | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | |
| средний оклад, в месяц | 25 000 | 25 000 | 25 000 | 25 000 | 25 000 | 25 000 | 25 000 | 25 000 | |
| заработная плата | 100 000 | 600 000 | 600 000 | 600 000 | 600 000 | 600 000 | 600 000 | 600 000 | 4 300 000 |
| Рабочие ¹⁸ | | | | | | | | | |
| численность | 7 | 9 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | |
| средний оклад, в месяц | 22 000 | 22 000 | 22 000 | 22 000 | 22 000 | 22 000 | 22 000 | 22 000 | |
| заработная плата | 440 000 | 2 310 000 | 2 046 000 | 2 046 000 | 2 046 000 | 2 046 000 | 2 046 000 | 2 046 000 | 15 026 000 |
| Охрана | | | | | | | | | |
| численность | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | |
| средний оклад, в месяц | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | |
| заработная плата | 160 000 | 960 000 | 960 000 | 960 000 | 960 000 | 960 000 | 960 000 | 960 000 | 6 880 000 |
| Административный персонал | | | | | | | | | |
| Директор | | | | | | | | | |
| численность | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | |
| средний оклад, в месяц | 90 000 | 90 000 | 90 000 | 90 000 | 90 000 | 90 000 | 90 000 | 90 000 | |
| заработная плата | 180 000 | 1 080 000 | 1 080 000 | 1 080 000 | 1 080 000 | 1 080 000 | 1 080 000 | 1 080 000 | 7 740 000 |
| Бухгалтер | | | | | | | | | |
| численность | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | |
| средний оклад, в месяц | 50 000 | 50 000 | 50 000 | 50 000 | 50 000 | 50 000 | 50 000 | 50 000 | |

¹⁸ В осенне – зимнее время работают 5-8 чел. вместо 10 по штатному расписанию.

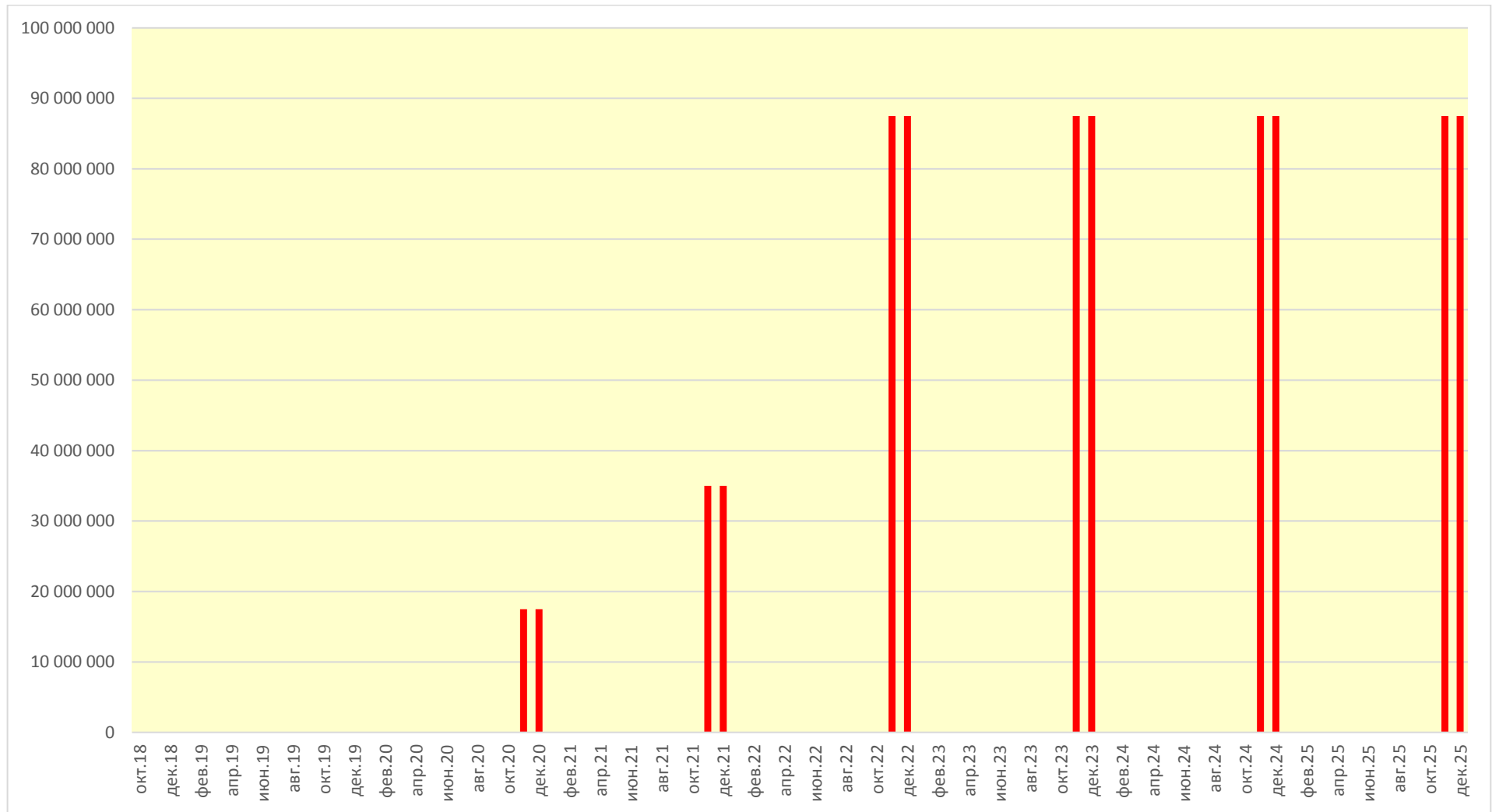
| ПЕРСОНАЛ | 4 кв. 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | ИТОГО |
|---|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|
| заработная плата | 100 000 | 600 000 | 600 000 | 600 000 | 600 000 | 600 000 | 600 000 | 600 000 | 4 300 000 |
| Коммерческий персонал | | | | | | | | | |
| Снабженец | | | | | | | | | |
| численность | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | |
| средний оклад, в месяц | 40 000 | 40 000 | 40 000 | 40 000 | 40 000 | 40 000 | 40 000 | 40 000 | |
| заработная плата | 80 000 | 480 000 | 480 000 | 480 000 | 480 000 | 480 000 | 480 000 | 480 000 | 3 440 000 |
| Затраты на производственный персонал, с соц. взносами | 924 000 | 5 148 000 | 4 831 200 | 4 831 200 | 4 831 200 | 4 831 200 | 4 831 200 | 4 831 200 | 35 059 200 |
| Затраты на административный персонал, с соц. взносами | 336 000 | 2 016 000 | 2 016 000 | 2 016 000 | 2 016 000 | 2 016 000 | 2 016 000 | 2 016 000 | 14 448 000 |
| Затраты на коммерческий персонал, с соц. взносами | 96 000 | 576 000 | 576 000 | 576 000 | 576 000 | 576 000 | 576 000 | 576 000 | 4 128 000 |
| Итого: затраты на персонал, с соц. взносами | 1 356 000 | 7 740 000 | 7 423 200 | 7 423 200 | 7 423 200 | 7 423 200 | 7 423 200 | 7 423 200 | 53 635 200 |
| Численность персонала | 13 | 19 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | |

Отчет доходы

Таблица № 7.11

| ОТЧЕТ - ДОХОДЫ (без НДС) | 4 кв. 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | ИТОГО |
|----------------------------------|------------|----------|-------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| | | | | | | | | | |
| Выручка от реализации | 0 | 0 | 35 000 000 | 70 000 000 | 175 000 000 | 175 000 000 | 175 000 000 | 175 000 000 | 805 000 000 |
| Грецкий орех (в мешках) | 0 | 0 | 35 000 000 | 70 000 000 | 175 000 000 | 175 000 000 | 175 000 000 | 175 000 000 | 805 000 000 |

Графики - Доходы



Отчет затраты

Таблица № 7.12

| ОТЧЕТ – ЗАТРАТЫ (без НДС) | 4 кв. 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | ИТОГО |
|--|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|
| Сырье и материальные затраты | 0 | 0 | 380 188 | 760 375 | 1 900 938 | 1 900 938 | 1 900 938 | 1 900 938 | 8 744 313 |
| Мешки по 20 кг. сеточка | 0 | 0 | 82 688 | 165 375 | 413 438 | 413 438 | 413 438 | 413 438 | 1 901 813 |
| Электроэнергия для сушки и переработки | 0 | 0 | 297 500 | 595 000 | 1 487 500 | 1 487 500 | 1 487 500 | 1 487 500 | 6 842 500 |
| Персонал | 1 356 000 | 7 740 000 | 7 423 200 | 7 423 200 | 7 423 200 | 7 423 200 | 7 423 200 | 7 423 200 | 53 635 200 |
| Производственный персонал | 924 000 | 5 148 000 | 4 831 200 | 4 831 200 | 4 831 200 | 4 831 200 | 4 831 200 | 4 831 200 | 35 059 200 |
| Агроном | 84 000 | 504 000 | 504 000 | 504 000 | 504 000 | 504 000 | 504 000 | 504 000 | 3 612 000 |
| Водитель | 120 000 | 720 000 | 720 000 | 720 000 | 720 000 | 720 000 | 720 000 | 720 000 | 5 160 000 |
| Рабочие | 528 000 | 2 772 000 | 2 455 200 | 2 455 200 | 2 455 200 | 2 455 200 | 2 455 200 | 2 455 200 | 18 031 200 |
| Охрана | 192 000 | 1 152 000 | 1 152 000 | 1 152 000 | 1 152 000 | 1 152 000 | 1 152 000 | 1 152 000 | 8 256 000 |
| Административный персонал | 336 000 | 2 016 000 | 2 016 000 | 2 016 000 | 2 016 000 | 2 016 000 | 2 016 000 | 2 016 000 | 14 448 000 |
| Директор | 216 000 | 1 296 000 | 1 296 000 | 1 296 000 | 1 296 000 | 1 296 000 | 1 296 000 | 1 296 000 | 9 288 000 |
| Бухгалтер | 120 000 | 720 000 | 720 000 | 720 000 | 720 000 | 720 000 | 720 000 | 720 000 | 5 160 000 |
| Коммерческий персонал | 96 000 | 576 000 | 576 000 | 576 000 | 576 000 | 576 000 | 576 000 | 576 000 | 4 128 000 |
| Снабженец | 96 000 | 576 000 | 576 000 | 576 000 | 576 000 | 576 000 | 576 000 | 576 000 | 4 128 000 |
| Операционные расходы | 990 400 | 5 542 200 | 9 303 960 | 9 303 960 | 9 303 960 | 9 303 960 | 9 303 960 | 9 303 960 | 62 356 360 |

| ОТЧЕТ – ЗАТРАТЫ (без НДС) | 4 кв. 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | ИТОГО |
|---|----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|
| Производственные издержки | 830 400 | 4 582 200 | 8 343 960 | 8 343 960 | 8 343 960 | 8 343 960 | 8 343 960 | 8 343 960 | 55 476 360 |
| Затраты на ремонт трактора (2 шт.) | 80 000 | 480 000 | 480 000 | 480 000 | 480 000 | 480 000 | 480 000 | 480 000 | 3 440 000 |
| Затраты на ремонт автомобиля | 30 000 | 180 000 | 180 000 | 180 000 | 180 000 | 180 000 | 180 000 | 180 000 | 1 290 000 |
| Электроэнергия непроизводственного назначения | 20 000 | 120 000 | 120 000 | 120 000 | 120 000 | 120 000 | 120 000 | 120 000 | 860 000 |
| Затраты на ремонт недвижимости | 30 000 | 180 000 | 180 000 | 180 000 | 180 000 | 180 000 | 180 000 | 180 000 | 1 290 000 |
| Затраты на обслуживание системы видеонаблюдения | 20 000 | 120 000 | 120 000 | 120 000 | 120 000 | 120 000 | 120 000 | 120 000 | 860 000 |
| Затраты на софт | 10 000 | 60 000 | 60 000 | 60 000 | 60 000 | 60 000 | 60 000 | 60 000 | 430 000 |
| МБП и инструмент | 60 000 | 360 000 | 360 000 | 360 000 | 360 000 | 360 000 | 360 000 | 360 000 | 2 580 000 |
| Аренда ЗУ | 0 | 375 000 | 450 000 | 450 000 | 450 000 | 450 000 | 450 000 | 450 000 | 3 075 000 |
| ГСМ (трактор) | 230 400 | 1 267 200 | 1 128 960 | 1 128 960 | 1 128 960 | 1 128 960 | 1 128 960 | 1 128 960 | 8 271 360 |
| Вывоз ТБО | 20 000 | 120 000 | 120 000 | 120 000 | 120 000 | 120 000 | 120 000 | 120 000 | 860 000 |
| Незапланированные расходы | 100 000 | 600 000 | 600 000 | 600 000 | 600 000 | 600 000 | 600 000 | 600 000 | 4 300 000 |
| Консалтинг турки | 0 | 0 | 3 125 000 | 3 125 000 | 3 125 000 | 3 125 000 | 3 125 000 | 3 125 000 | 18 750 000 |
| Транспортные расходы | 180 000 | 720 000 | 720 000 | 720 000 | 720 000 | 720 000 | 720 000 | 720 000 | 5 220 000 |
| Затраты на посадку | 50 000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 50 000 |
| Затраты на весеннюю обработку деревьев | 0 | 0 | 100 000 | 100 000 | 100 000 | 100 000 | 100 000 | 100 000 | 600 000 |
| Затраты на удобрение почвы | 0 | 0 | 600 000 | 600 000 | 600 000 | 600 000 | 600 000 | 600 000 | 3 600 000 |
| | | | | | | | | | |
| Управленческие издержки | 100 000 | 600 000 | 600 000 | 600 000 | 600 000 | 600 000 | 600 000 | 600 000 | 4 300 000 |
| Интернет и телефония | 20 000 | 120 000 | 120 000 | 120 000 | 120 000 | 120 000 | 120 000 | 120 000 | 860 000 |

| ОТЧЕТ – ЗАТРАТЫ (без НДС) | 4 кв. 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | ИТОГО |
|------------------------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|
| Обслуживание оргтехники | 20 000 | 120 000 | 120 000 | 120 000 | 120 000 | 120 000 | 120 000 | 120 000 | 860 000 |
| Командировки | 60 000 | 360 000 | 360 000 | 360 000 | 360 000 | 360 000 | 360 000 | 360 000 | 2 580 000 |
| | | | | | | | | | |
| Коммерческие издержки | 60 000 | 360 000 | 360 000 | 360 000 | 360 000 | 360 000 | 360 000 | 360 000 | 2 580 000 |
| Затраты на продвижение | 60 000 | 360 000 | 360 000 | 360 000 | 360 000 | 360 000 | 360 000 | 360 000 | 2 580 000 |
| | | | | | | | | | |
| Амортизация | 737 785 | 4 301 712 | 4 301 712 | 4 301 712 | 4 301 712 | 4 296 712 | 4 271 712 | 4 271 712 | 30 784 768 |
| | | | | | | | | | |
| Итого | 3 084 185 | 17 583 912 | 21 409 059 | 21 789 247 | 22 929 809 | 22 924 809 | 22 899 809 | 22 899 809 | 155 520 641 |

Затраты на удобрения

Первоначальные (единоразовые) на посадку

Таблица № 7.13

| Наименование: | в кг на 1 дерево | кол-во деревьев на 1 га | кол-во га | цена, руб./тонна | Кол-во уд.. кг | Кол-во уд., тонн | Итого, руб.: |
|-----------------|---------------------|----------------------------|--------------|------------------|-------------------|---------------------|--------------|
| Суперфосфат | 0,003 | 280 | 500 | 18000 | 420 | 0,42 | 7 560 |
| Хлористый калий | 0,0008 | 280 | 500 | 9300 | 112 | 0,112 | 1 042 |
| | | | | | | | 8 602 |

В расчетах принимаем 50 000 руб. (с учетом возможных дополнительных затрат после анализа почвы).

Таблица № 7.14

| Наименование: | в кг на 1 дерево | кол-во деревьев на 1 га | кол-во га | цена, руб./тонна | Кол-во уд.. Кг | Кол-во уд., тонн | |
|-------------------|------------------|----------------------------|-----------|------------------|----------------|---------------------|---------|
| Калийная соль | 0,003 | 280 | 500 | 50 000 | 420 | 0,42 | 21 000 |
| Суперфосфат | 0,01 | 280 | 500 | 18 000 | 1400 | 1,4 | 25 200 |
| Сульфат аммония | 0,01 | 280 | 500 | 12 000 | 1400 | 1,4 | 16 800 |
| Аммиачная селитра | 0,06 | 280 | 500 | 11 500 | 8400 | 8,4 | 96 600 |
| | | | | | 11620 | 11,62 | 159 600 |

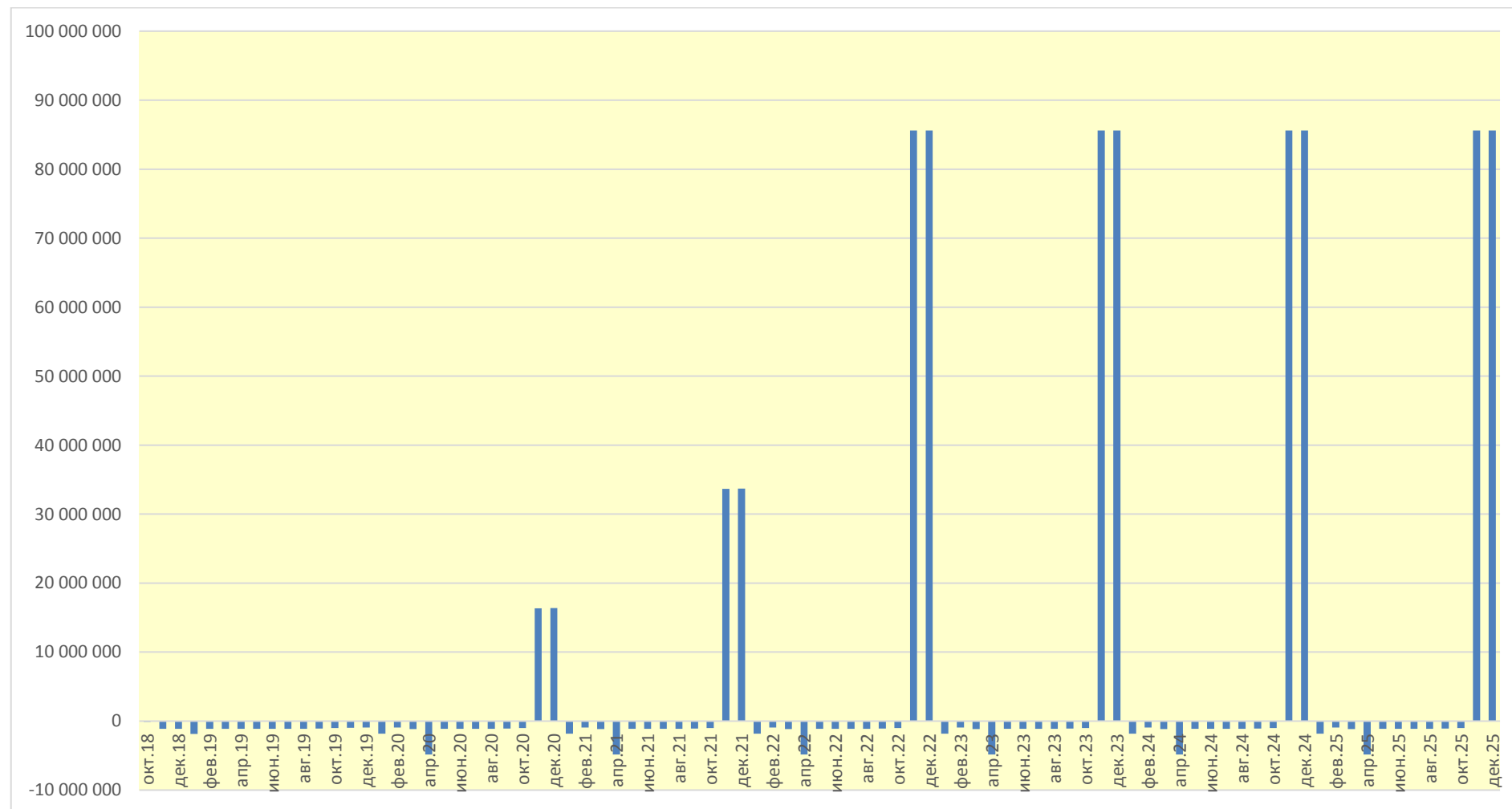
В расчетах принимаем 600 000 руб. в год (с учетом возможных дополнительных затрат после анализа почвы).

Отчет о финансовых результатах (прибылях и убытках)

Таблица № 7.15

| ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ | 4 кв. 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | ИТОГО |
|--|-------------------|--------------------|-------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Выручка | 0 | 0 | 35 000 000 | 70 000 000 | 175 000 000 | 175 000 000 | 175 000 000 | 175 000 000 | 805 000 000 |
| Себестоимость: | -1 754 400 | -9 730 200 | -13 555 348 | -13 935 535 | -15 076 098 | -15 076 098 | -15 076 098 | -15 076 098 | -99 279 873 |
| сырье и материалы | 0 | 0 | -380 188 | -760 375 | -1 900 938 | -1 900 938 | -1 900 938 | -1 900 938 | -8 744 313 |
| производственный персонал | -924 000 | -5 148 000 | -4 831 200 | -4 831 200 | -4 831 200 | -4 831 200 | -4 831 200 | -4 831 200 | -35 059 200 |
| производственные расходы | -830 400 | -4 582 200 | -8 343 960 | -8 343 960 | -8 343 960 | -8 343 960 | -8 343 960 | -8 343 960 | -55 476 360 |
| Валовая прибыль | -1 754 400 | -9 730 200 | 21 444 653 | 56 064 465 | 159 923 903 | 159 923 903 | 159 923 903 | 159 923 903 | 705 720 128 |
| Административный и коммерческий персонал | -432 000 | -2 592 000 | -2 592 000 | -2 592 000 | -2 592 000 | -2 592 000 | -2 592 000 | -2 592 000 | -18 576 000 |
| Административные расходы | -100 000 | -600 000 | -600 000 | -600 000 | -600 000 | -600 000 | -600 000 | -600 000 | -4 300 000 |
| Коммерческие расходы | -60 000 | -360 000 | -360 000 | -360 000 | -360 000 | -360 000 | -360 000 | -360 000 | -2 580 000 |
| Налоги и сборы | -12 422 | -423 125 | -495 625 | -493 125 | -490 625 | -488 125 | -485 625 | -483 125 | -3 371 797 |
| EBITDA | -2 358 822 | -13 705 325 | 17 397 028 | 52 019 340 | 155 881 278 | 155 883 778 | 155 886 278 | 155 888 778 | 676 892 331 |
| Лизинговые платежи | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Амортизация | -737 785 | -4 301 712 | -4 301 712 | -4 301 712 | -4 301 712 | -4 296 712 | -4 271 712 | -4 271 712 | -30 784 768 |
| Проценты к уплате | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прибыль (убыток) от операционной деятельности | -3 096 607 | -18 007 037 | 13 095 316 | 47 717 628 | 151 579 566 | 151 587 066 | 151 614 566 | 151 617 066 | 646 107 562 |
| Доходы от реализации внеоборотных активов | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Курсовые разницы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прочие доходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прочие расходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прибыль до налогообложения | -3 096 607 | -18 007 037 | 13 095 316 | 47 717 628 | 151 579 566 | 151 587 066 | 151 614 566 | 151 617 066 | 646 107 562 |
| Налог на прибыль | 0 | 0 | -1 178 578 | -5 969 096 | -27 284 322 | -27 285 672 | -27 290 622 | -27 291 072 | -116 299 361 |
| Чистая прибыль (убыток) | -3 096 607 | -18 007 037 | 11 916 737 | 41 748 533 | 124 295 244 | 124 301 394 | 124 323 944 | 124 325 994 | 529 808 201 |

Графики - EBITDA



Нераспределенная прибыль

Таблица № 7.16

| ОТЧЕТ | 4 кв. 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | ИТОГО |
|---|------------|-------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Чистая прибыль (убыток) | -3 096 607 | -18 007 037 | 11 916 737 | 41 748 533 | 124 295 244 | 124 301 394 | 124 323 944 | 124 325 994 | 529 808 201 |
| Выплаченные дивиденды | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Нераспределенная чистая прибыль за период | -3 096 607 | -18 007 037 | 11 916 737 | 41 748 533 | 124 295 244 | 124 301 394 | 124 323 944 | 124 325 994 | 529 808 201 |

Отчет о движении денежных средств

Таблица № 7.17

| ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ | 4 кв. 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | ИТОГО |
|--|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|
| Поступления от продаж | 0 | 0 | 38 500 000 | 77 000 000 | 192 500 000 | 192 500 000 | 192 500 000 | 192 500 000 | 885 500 000 |
| Оплата материалов и операционных расходов | -1 093 440 | -6 096 420 | -10 708 562 | -11 126 769 | -12 381 387 | -12 381 387 | -12 381 387 | -12 381 387 | -78 550 740 |
| Заработная плата | -1 130 000 | -6 450 000 | -6 186 000 | -6 186 000 | -6 186 000 | -6 186 000 | -6 186 000 | -6 186 000 | -44 696 000 |
| Налоги | -113 052 | -1 735 750 | -1 733 450 | -4 204 483 | -20 793 990 | -45 334 645 | -45 337 545 | -45 335 495 | -164 588 409 |
| Выплата процентов по кредитам | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Лизинговые платежи | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прочие поступления | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прочие затраты | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Денежные потоки от операционной деятельности | -2 336 492 | -14 282 170 | 19 871 988 | 55 482 748 | 153 138 623 | 128 597 968 | 128 595 068 | 128 597 118 | 597 664 851 |
| Инвестиции в земельные участки | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

| | | | | | | | | | |
|---|--------------------|-------------------|-------------------|------------|---------------------|-------------|-------------|-------------|--------------------|
| Инвестиции в здания и сооружения | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Инвестиции в оборудование и прочие активы | -85 104 100 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -85 104 100 |
| Инвестиции в нематериальные активы | -177 000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -177 000 |
| Инвестиции в финансовые активы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Выручка от реализации активов | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | | | | | | | | | |
| Денежные потоки от инвестиционной деятельности | -85 281 100 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -85 281 100 |
| | | | | | | | | | |
| Поступления собственного капитала | 90 000 000 | 20 000 000 | 10 000 000 | 0 | -120 000 000 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Поступления кредитов | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Возврат кредитов | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Выплата дивидендов | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | | | | | | | | | |
| Денежные потоки от финансовой деятельности | 90 000 000 | 20 000 000 | 10 000 000 | 0 | -120 000 000 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | | | | | | | | | |
| Суммарный денежный поток за период | 2 382 408 | 5 717 830 | 29 871 988 | 55 482 748 | 33 138 623 | 128 597 968 | 128 595 068 | 128 597 118 | 512 383 751 |
| Денежные средства на начало периода | 0 | 2 382 408 | 8 100 238 | 37 972 226 | 93 454 974 | 126 593 596 | 255 191 565 | 383 786 633 | |
| Денежные средства на конец периода | 2 382 408 | 8 100 238 | 37 972 226 | 93 454 974 | 126 593 596 | 255 191 565 | 383 786 633 | 512 383 751 | |

Баланс

Таблица № 7.18

| БАЛАНС | 4 кв. 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|--------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Денежные средства | 2 382 408 | 8 100 238 | 37 972 226 | 93 454 974 | 126 593 596 | 255 191 565 | 383 786 633 | 512 383 751 |
| Дебиторская задолженность | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Авансы уплаченные поставщикам | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Готовая продукция на складе | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Незавершенное производство | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Запасы материалов и комплектующих | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| НДС на приобретенные товары | 13 112 021 | 13 666 241 | 11 190 656 | 5 253 090 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Краткосрочные финансовые вложения | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прочие оборотные активы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Суммарные оборотные активы | 15 494 429 | 21 766 479 | 49 162 882 | 98 708 063 | 126 593 596 | 255 191 565 | 383 786 633 | 512 383 751 |
| Земельные участки | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Здания и сооружения | 4 937 500 | 4 687 500 | 4 437 500 | 4 187 500 | 3 937 500 | 3 687 500 | 3 437 500 | 3 187 500 |
| Оборудование и прочие активы | 71 451 833 | 67 430 121 | 63 408 410 | 59 386 698 | 55 364 986 | 51 343 274 | 47 321 562 | 43 299 850 |
| Нематериальные активы | 145 000 | 115 000 | 85 000 | 55 000 | 25 000 | 0 | 0 | 0 |
| Долгосрочные финансовые вложения | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Незавершенные капиталовложения | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прочие внеоборотные активы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Суммарные внеоборотные активы | 76 534 333 | 72 232 621 | 67 930 910 | 63 629 198 | 59 327 486 | 55 030 774 | 50 759 062 | 46 487 350 |

| БАЛАНС | 4 кв. 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|---|-------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| ИТОГО АКТИВОВ | 92 028 763 | 93 999 101 | 117 093 791 | 162 337 261 | 185 921 082 | 310 222 339 | 434 545 695 | 558 871 101 |
| Кредиторская задолженность перед поставщиками | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Кредиторская задолженность за внеоборотные активы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами | 125 370 | 102 745 | 1 280 698 | 4 775 635 | 24 064 213 | 24 064 075 | 24 063 488 | 24 062 900 |
| Расчеты с персоналом | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Полученные авансы покупателей | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Краткосрочные кредиты | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прочие краткосрочные обязательства | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Суммарные краткосрочные обязательства | 125 370 | 102 745 | 1 280 698 | 4 775 635 | 24 064 213 | 24 064 075 | 24 063 488 | 24 062 900 |
| Долгосрочные кредиты | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Обязательства по финансовой аренде | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прочие долгосрочные обязательства | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Суммарные долгосрочные обязательства | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Акционерный капитал | 90 000 000 | 110 000 000 | 120 000 000 | 120 000 000 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Нераспределенная прибыль | -3 096 607 | -21 103 644 | -9 186 907 | 32 561 626 | 156 856 870 | 281 158 263 | 405 482 207 | 529 808 201 |
| Прочий собственный капитал | 5 000 000 | 5 000 000 | 5 000 000 | 5 000 000 | 5 000 000 | 5 000 000 | 5 000 000 | 5 000 000 |
| Суммарный собственный капитал | 91 903 393 | 93 896 356 | 115 813 093 | 157 561 626 | 161 856 870 | 286 158 263 | 410 482 207 | 534 808 201 |
| ИТОГО ПАССИВОВ | 92 028 763 | 93 999 101 | 117 093 791 | 162 337 261 | 185 921 082 | 310 222 339 | 434 545 695 | 558 871 101 |

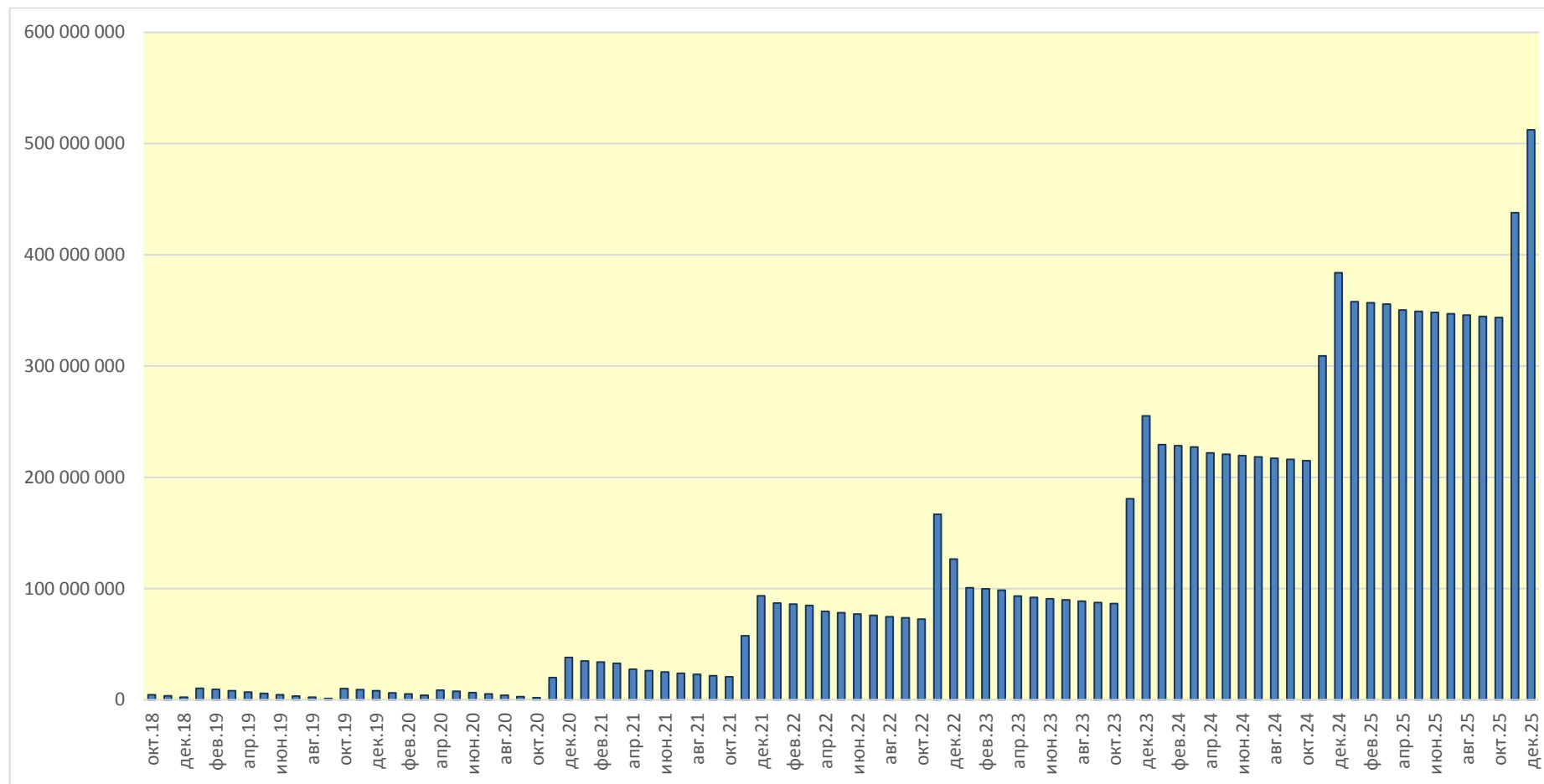
Показатели финансовой состоятельности проекта

Таблица № 7.19

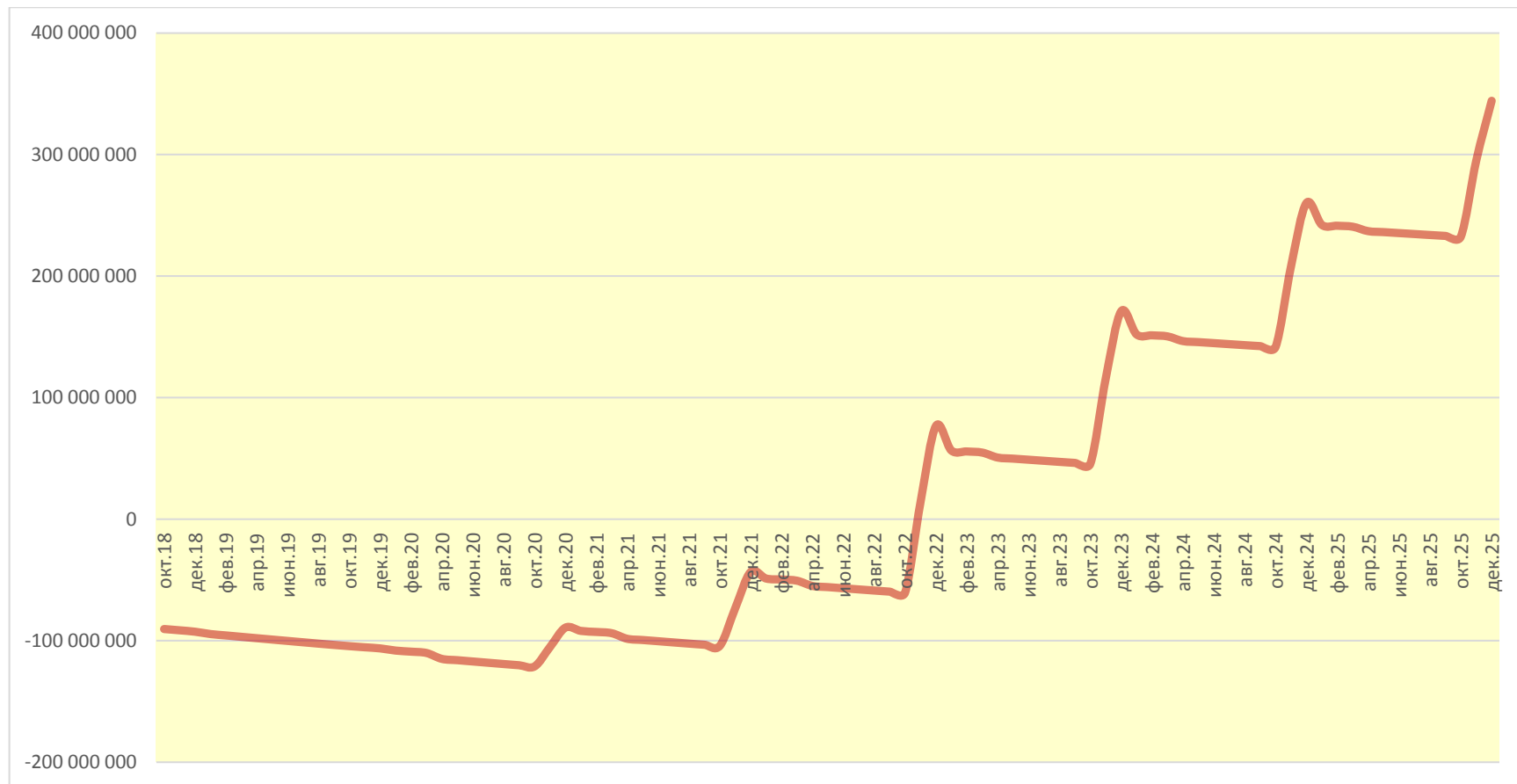
| РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ И ОБОРАЧИВАЕМОСТЬ | 4 кв. 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|--|------------|--------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Структура затрат: | | | | | | | | |
| Выручка | - | - | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
| Сырье и материалы | - | - | 1,1% | 1,1% | 1,1% | 1,1% | 1,1% | 1,1% |
| Операционные расходы | - | - | 2,3% | 1,1% | 0,5% | 0,5% | 0,5% | 0,5% |
| Расходы на персонал | - | - | 3,1% | 1,6% | 0,6% | 0,6% | 0,6% | 0,6% |
| Амортизация, лизинг и проценты | - | - | 2,0% | 1,0% | 0,4% | 0,4% | 0,4% | 0,4% |
| Прочие расходы | - | - | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% |
| Налоги | - | - | 3,4% | 8,5% | 15,6% | 15,6% | 15,6% | 15,6% |
| Все операционные затраты | - | - | 8,5% | 4,8% | 2,6% | 2,6% | 2,6% | 2,6% |
| Рентабельность продаж по чистой прибыли, NPM | - | - | 88,1% | 86,7% | 81,8% | 81,8% | 81,8% | 81,8% |
| Рентабельность продаж по EBITDA | - | - | 93,5% | 96,2% | 97,8% | 97,8% | 97,8% | 97,8% |
| Доля постоянных затрат | 94,5% | 94,5% | 94,5% | 94,5% | 94,5% | 94,5% | 94,5% | 94,5% |
| Точка безубыточности | 0 | 0 | 236 154 | 265 654 | 355 238 | 354 810 | 354 777 | 354 745 |
| "Запас прочности" | - | - | 91,9% | 95,4% | 97,6% | 97,6% | 97,6% | 97,6% |
| Рентабельность собственного капитала, ROE | -9,0% | -12,8% | 6,1% | 19,0% | 43,6% | 34,9% | 22,9% | 17,1% |
| Рентабельность инвестированного капитала, ROIC | -13,8% | -19,2% | 10,0% | 30,5% | 66,4% | 56,2% | 35,9% | 26,4% |
| Рентабельность суммарных активов, ROTA | -13,8% | -19,1% | 11,0% | 34,3% | 75,3% | 63,9% | 41,8% | 31,1% |
| Рентабельность внеоборотных активов, ROFA | -16,7% | -24,2% | 20,1% | 75,6% | 255,1% | 275,1% | 298,2% | 325,5% |

| РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ И ОБОРАЧИВАЕМОСТЬ | 4 кв. 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|---|------------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|---------|
| Коэффициент текущей ликвидности | 556,37 | 169,17 | 168,94 | 285,83 | 616,59 | 682,84 | 1629,22 | 2586,09 |
| Период сбора дебиторской задолженности | - | - | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Период хранения запасов продукции | - | - | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Период хранения сырья и материалов | - | - | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Оборачиваемость внеоборотных активов | 0,0 | 0,0 | 0,5 | 1,1 | 2,9 | 3,2 | 3,4 | 3,7 |
| Оборачиваемость суммарных активов | 0,0 | 0,0 | 0,3 | 0,5 | 0,9 | 0,8 | 0,5 | 0,4 |

Графики – Денежные средства на конец периода



Графики – График окупаемости проекта (FCFF)



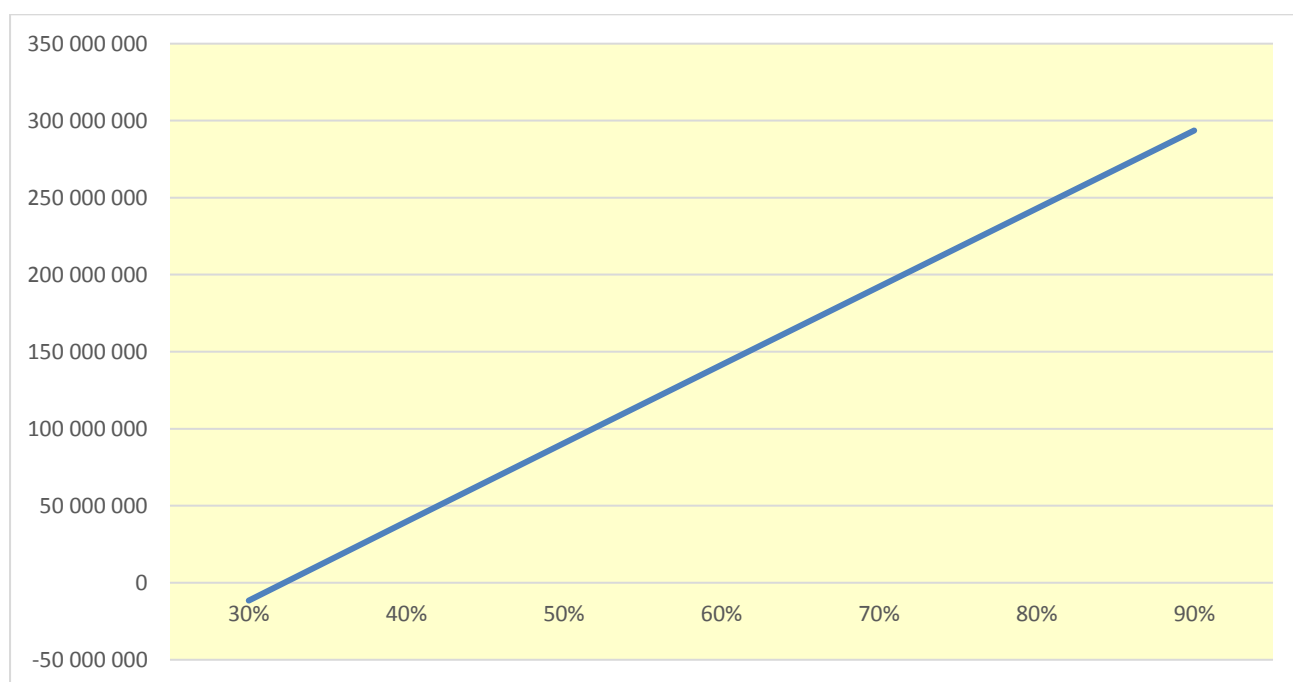
Анализ чувствительности

Анализ чувствительности по NPV

Измеряемый параметр – цены продаж.

Таблица № 7.20

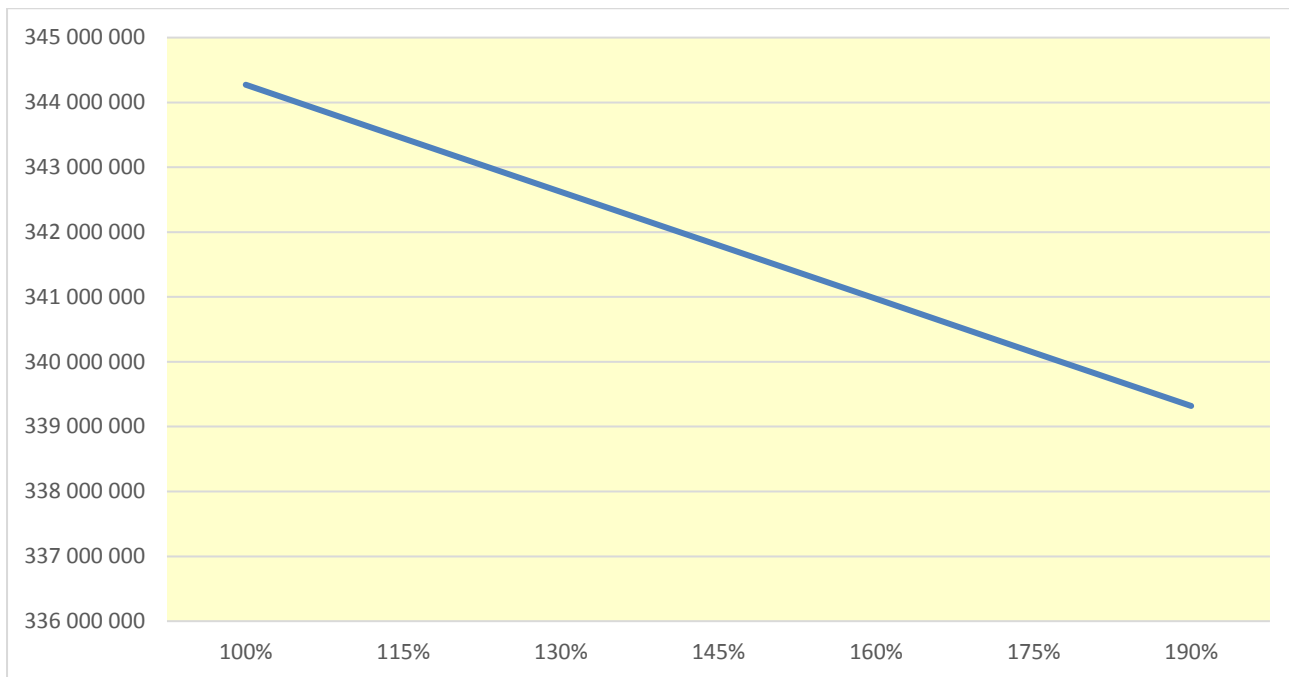
| | 30% | 40% | 50% | 60% | 70% | 80% | 90% |
|------------|-------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| NPV | -11 577 035 | 39 671 617 | 90 577 913 | 141 449 267 | 192 184 970 | 242 907 957 | 293 597 778 |



Измеряемый параметр – затраты на сырье и материалы.

Таблица № 7.21

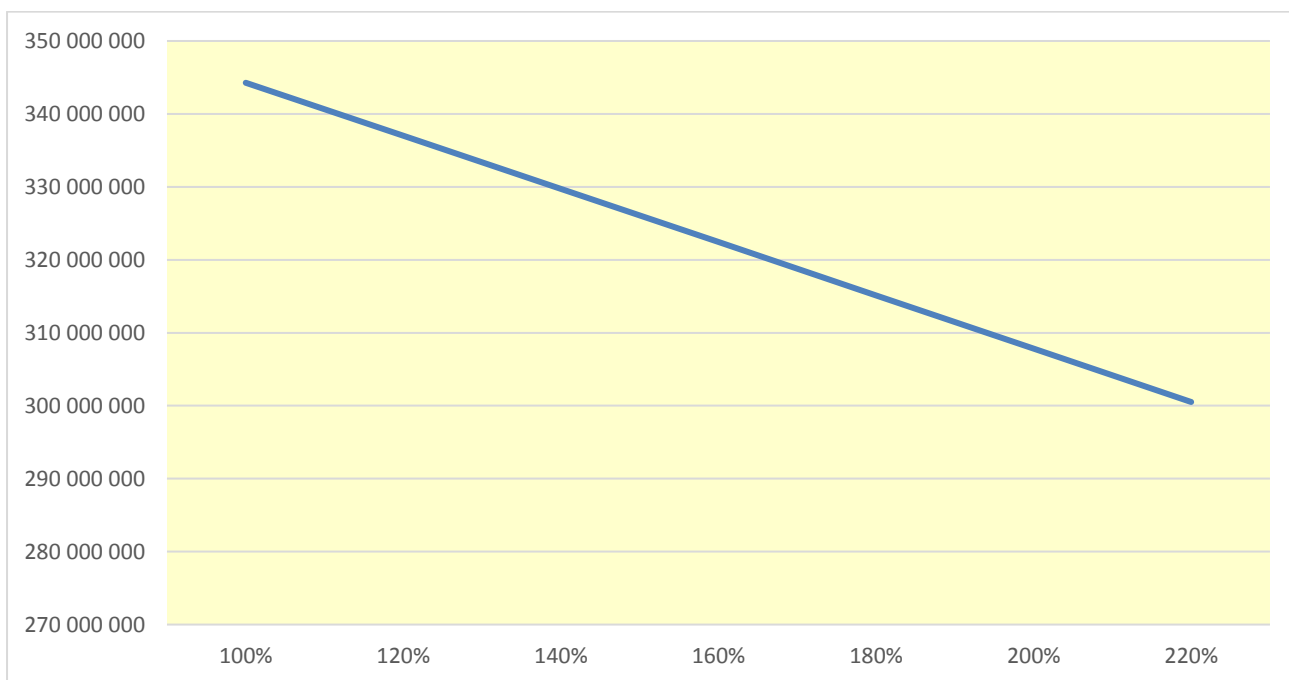
| | 100% | 115% | 130% | 145% | 160% | 175% | 190% |
|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| NPV | 344 273 122 | 343 447 431 | 342 621 739 | 341 796 048 | 340 970 357 | 340 144 665 | 339 318 974 |



Измеряемый параметр – оплату труд

Таблица № 7.22

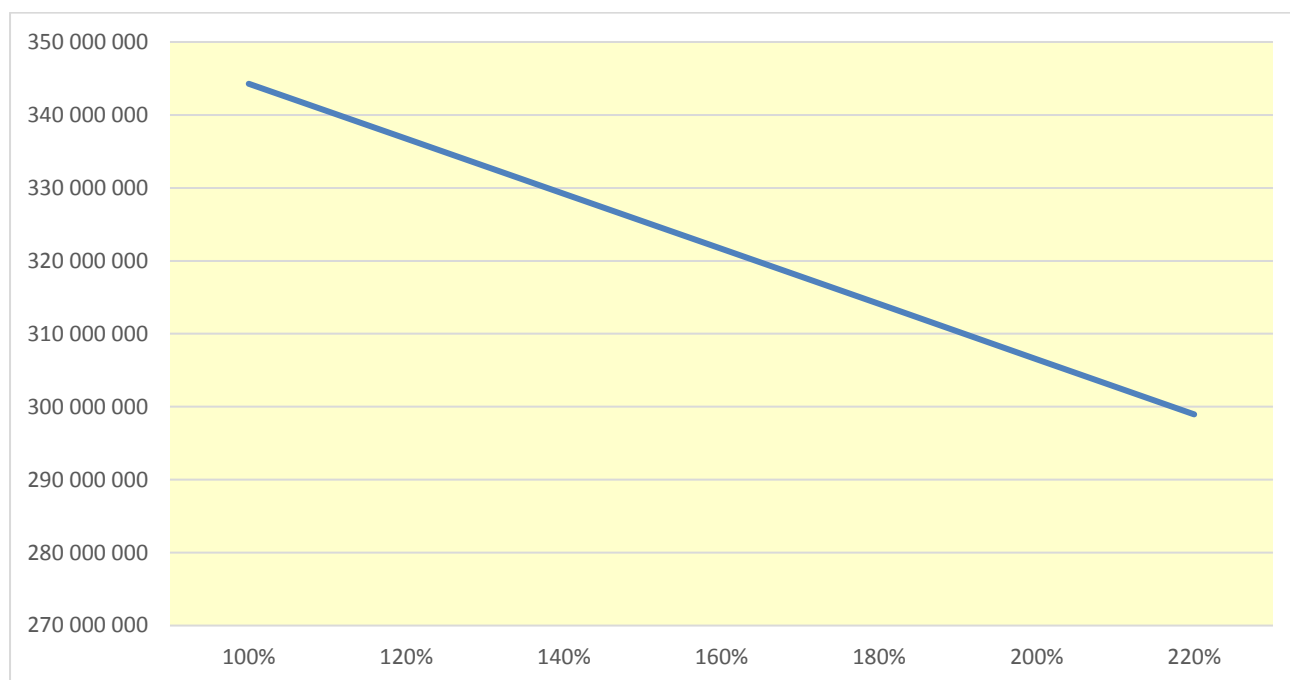
| | 100% | 120% | 140% | 160% | 180% | 200% | 220% |
|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| NPV | 344 273 122 | 336 993 396 | 329 713 671 | 322 429 263 | 315 124 127 | 307 818 991 | 300 513 855 |



Измеряемый параметр – затраты на производственные издержки.

Таблица № 7.23

| | 100% | 120% | 140% | 160% | 180% | 200% | 220% |
|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| NPV | 344 273 122 | 336 729 606 | 329 186 089 | 321 642 573 | 314 085 603 | 306 518 521 | 298 951 440 |



Измеряемый параметр – затраты на операционные расходы.

Таблица № 7.24

| | 100% | 120% | 140% | 160% | 180% | 200% | 220% |
|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| NPV | 344 273 122 | 335 784 837 | 327 296 552 | 318 806 736 | 310 292 548 | 301 777 203 | 293 261 857 |

Измеряемый параметр – инвестиции.

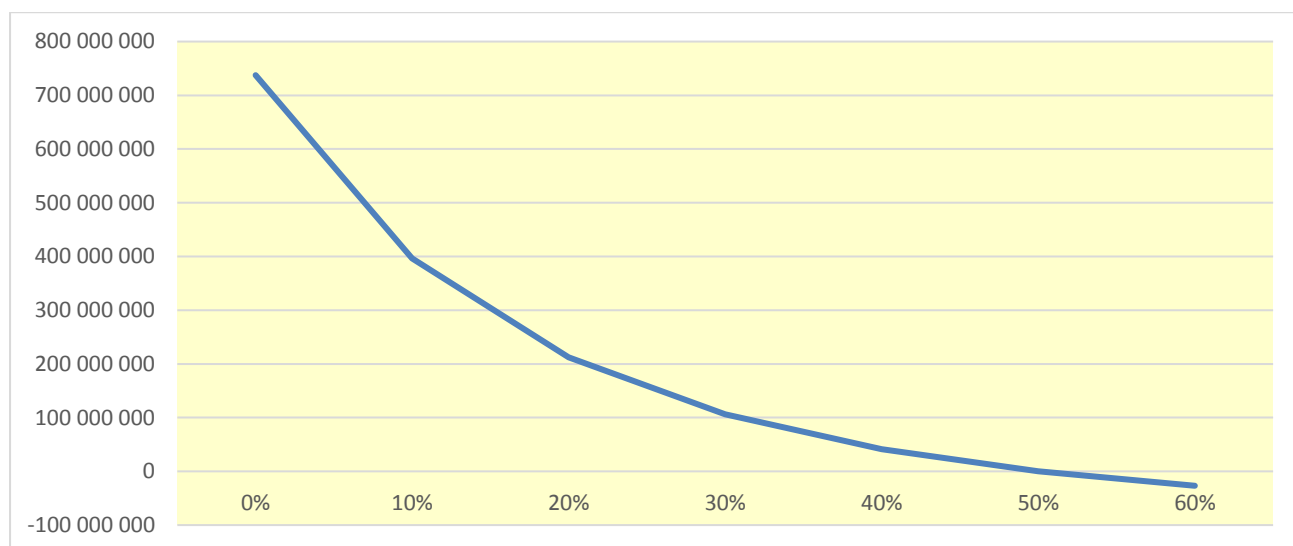
Таблица № 7.25

| | 100% | 120% | 140% | 160% | 180% | 200% | 220% |
|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| NPV | 344 273 122 | 330 060 383 | 315 838 385 | 301 616 387 | 287 394 389 | 273 094 207 | 258 757 802 |

Измеряемый параметр – ставка дисконтирования.

Таблица № 7.26

| | 0% | 10% | 20% | 30% | 40% | 50% | 60% |
|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|------------|---------|-------------|
| NPV | 737 444 162 | 396 654 727 | 212 298 653 | 106 006 669 | 41 388 429 | 317 069 | -26 790 798 |



Интегральные показатели инвестиционного проекта

Таблица № 7.27

| Показатели: | |
|---|-------------|
| Принятая ставка дисконтирования (D), % ¹⁹ | 12,3% |
| Чистая приведенная стоимость (NPV) ²⁰ , руб. | 344 273 122 |
| Внутренняя норма рентабельности (IRR) ²¹ , % | 50,1% |
| Срок окупаемости простой, лет | 4,1 |
| Срок окупаемости дисконтированный, лет | 4,2 |
| Модифицированная IRR (MIRR), % | 24,6% |
| Индекс прибыльности, PI ²² | 2,4 |

Период расчета интегральных показателей – 87 мес.

¹⁹ Расчетная величина.

²⁰ Для привлекательных инвестиционных проектов показатель NPV должен быть больше 0 (нуля).

²¹ Для привлекательных инвестиционных проектов показатель (IRR) должен быть не ниже средневзвешенной ставки кредитования коммерческих банков на срок не менее 1 года.

²² Для привлекательных инвестиционных проектов показатель PI должен быть больше 1,0.

Отчет 2 (с учетом кредитования проекта)

Потребность в инвестициях по проекту

Таблица № 7.28

| ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА | | | 4 кв. 2018 |
|--|-----------|------|--------------------|
| | | | |
| Оборудование | | | |
| | | | |
| Саженьцы | | | |
| график оплаты, без НДС | 800 800 | \$ | 800 800 |
| Ограждение участка | | | |
| график оплаты, без НДС | 3 000 000 | руб. | 3 000 000 |
| 3 компьютера и оргтехника | | | |
| график оплаты, без НДС | 180 000 | руб. | 180 000 |
| Система видеонаблюдения | | | |
| график оплаты, без НДС | 320 000 | руб. | 320 000 |
| Вагончик для админ. и персонала | | | |
| график оплаты, без НДС | 120 000 | руб. | 120 000 |
| Газель бортовая | | | |
| график оплаты, без НДС | 950 000 | руб. | 950 000 |
| Трактор Беларусь с навесной техникой (2 шт.) | | | |
| график оплаты, без НДС | 7 627 119 | руб. | 7 627 119 |
| Система капельного орошения и станция | | | |
| график оплаты, без НДС | 6 000 000 | руб. | 6 000 000 |
| Доп. оборудование | | | |
| график оплаты, без НДС | 2 000 000 | руб. | 2 000 000 |
| Доставка | | | |
| график оплаты, без НДС | 30 000 | \$ | 30 000 |
| | | | |
| Нематериальные активы | | | |
| | | | |
| СОФТ | | | |
| график оплаты, без НДС | 150 000 | руб. | 150 000 |
| | | | |
| Итого: Земля | | руб. | 0 |
| Итого: Здания и сооружения, с НДС | | руб. | 0 |
| Итого: Оборудование, с НДС и пошлинами | | руб. | 85 104 100 |
| Итого: Нематериальные активы, с НДС | | руб. | 177 000 |
| | | | |
| Суммарные инвестиции, с НДС и пошлинами | | руб. | 85 281 100 |
| Оборотный капитал | | руб. | 33 853 069 |
| Итого | | | 119 134 169 |

Поступление инвестиционных средств

В финансовом расчете, все средства поступают траншами ежемесячно в течение 26 мес. Выплаты процентов по кредиту и тела кредита приведены в таблице № 7.30.

Поступление и возврат кредитных ресурсов

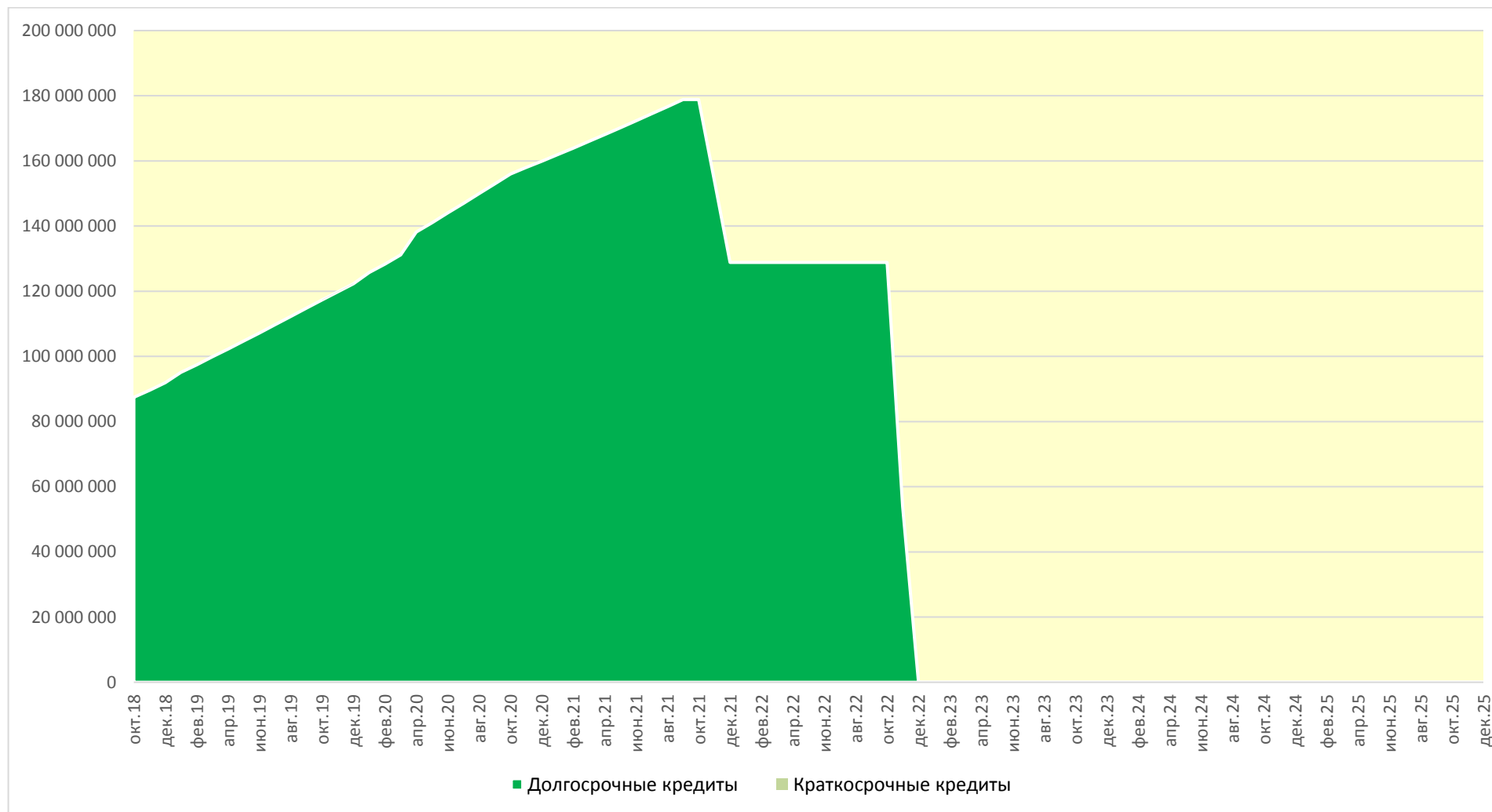
Таблица № 7.29

| Параметры кредита | | |
|---------------------------------------|-------|----------|
| Долгосрочные кредиты | | |
| Кредит | | руб. |
| ставка процентов по кредиту | 15,0% | % в год |
| отсрочка выплаты процентов | 36 | периодов |
| капитализация невыплаченных процентов | 1 | Да |
| срок кредитования | 51 | Мес. |

Таблица № 7.30

| ПОЛУЧЕННЫЕ КРЕДИТЫ И ЗАЙМЫ | 4 кв. 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | ИТОГО |
|--|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|-------------|
| Долгосрочные кредиты | | | | | | | | | |
| Кредит | | | | | | | | | |
| ставка процентов по кредиту | 15,0% | 15,0% | 15,0% | 15,0% | 15,0% | 15,0% | 15,0% | 15,0% | |
| отсрочка выплаты процентов | | | | | | | | | |
| капитализация невыплаченных процентов | | | | | | | | | |
| срок кредитования | | | | | | | | | |
| поступление денег от кредита | 88 617 592 | 14 282 170 | 16 234 407 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 119 134 169 |
| погашение кредита | 0 | 0 | 0 | 50 000 000 | 128 845 427 | 0 | 0 | 0 | 178 845 427 |
| задолженность по кредиту | 89 684 941 | 108 571 363 | 144 360 906 | 166 158 844 | 111 858 308 | 0 | 0 | 0 | |
| начисленные проценты | 3 321 664 | 16 084 646 | 21 386 801 | 24 687 350 | 16 778 746 | 0 | 0 | 0 | 82 259 208 |
| Итого: Задолженность на конец периода | 91 939 257 | 122 306 073 | 159 927 281 | 128 845 427 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| <i>Справочно: Остаток денег на счете</i> | <i>1 000 000</i> | <i>1 000 000</i> | <i>37 106 395</i> | <i>39 293 473</i> | <i>56 888 261</i> | <i>187 739 015</i> | <i>316 334 083</i> | <i>444 931 201</i> | |

График – Кредиты и погашение.



Отчет о финансовых результатах (прибылях и убытках)

Таблица № 7.31

| ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ | 4 кв. 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | ИТОГО |
|--|-------------------|--------------------|-------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Выручка | 0 | 0 | 35 000 000 | 70 000 000 | 175 000 000 | 175 000 000 | 175 000 000 | 175 000 000 | 805 000 000 |
| Себестоимость: | -1 754 400 | -9 730 200 | -13 555 348 | -13 935 535 | -15 076 098 | -15 076 098 | -15 076 098 | -15 076 098 | -99 279 873 |
| сырье и материалы | 0 | 0 | -380 188 | -760 375 | -1 900 938 | -1 900 938 | -1 900 938 | -1 900 938 | -8 744 313 |
| производственный персонал | -924 000 | -5 148 000 | -4 831 200 | -4 831 200 | -4 831 200 | -4 831 200 | -4 831 200 | -4 831 200 | -35 059 200 |
| производственные расходы | -830 400 | -4 582 200 | -8 343 960 | -8 343 960 | -8 343 960 | -8 343 960 | -8 343 960 | -8 343 960 | -55 476 360 |
| Валовая прибыль | -1 754 400 | -9 730 200 | 21 444 653 | 56 064 465 | 159 923 903 | 159 923 903 | 159 923 903 | 159 923 903 | 705 720 128 |
| Административный и коммерческий персонал | -432 000 | -2 592 000 | -2 592 000 | -2 592 000 | -2 592 000 | -2 592 000 | -2 592 000 | -2 592 000 | -18 576 000 |
| Административные расходы | -100 000 | -600 000 | -600 000 | -600 000 | -600 000 | -600 000 | -600 000 | -600 000 | -4 300 000 |
| Коммерческие расходы | -60 000 | -360 000 | -360 000 | -360 000 | -360 000 | -360 000 | -360 000 | -360 000 | -2 580 000 |
| Налоги и сборы | -12 422 | -423 125 | -495 625 | -493 125 | -490 625 | -488 125 | -485 625 | -483 125 | -3 371 797 |
| EBITDA | -2 358 822 | -13 705 325 | 17 397 028 | 52 019 340 | 155 881 278 | 155 883 778 | 155 886 278 | 155 888 778 | 676 892 331 |
| Лизинговые платежи | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Амортизация | -737 785 | -4 301 712 | -4 301 712 | -4 301 712 | -4 301 712 | -4 296 712 | -4 271 712 | -4 271 712 | -30 784 768 |
| Проценты к уплате | -3 321 664 | -16 084 646 | -21 386 801 | -24 687 350 | -16 778 746 | 0 | 0 | 0 | -82 259 208 |
| Прибыль (убыток) от операционной деятельности | -6 418 272 | -34 091 683 | -8 291 485 | 23 030 278 | 134 800 819 | 151 587 066 | 151 614 566 | 151 617 066 | 563 848 354 |
| Доходы от реализации внеоборотных активов | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Курсовые разницы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прочие доходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прочие расходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прибыль до налогообложения | -6 418 272 | -34 091 683 | -8 291 485 | 23 030 278 | 134 800 819 | 151 587 066 | 151 614 566 | 151 617 066 | 563 848 354 |
| Налог на прибыль | 0 | 0 | 0 | -2 072 725 | -17 552 613 | -27 285 672 | -27 290 622 | -27 291 072 | -101 492 704 |
| Чистая прибыль (убыток) | -6 418 272 | -34 091 683 | -8 291 485 | 20 957 553 | 117 248 206 | 124 301 394 | 124 323 944 | 124 325 994 | 462 355 651 |

Отчет о движении денежных средств

Таблица № 7.32

| ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ | 4 кв. 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | ИТОГО |
|---|--------------------|--------------------|-------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Поступления от продаж | 0 | 0 | 38 500 000 | 77 000 000 | 192 500 000 | 192 500 000 | 192 500 000 | 192 500 000 | 885 500 000 |
| Оплата материалов и операционных расходов | -1 093 440 | -6 096 420 | -10 708 562 | -11 126 769 | -12 381 387 | -12 381 387 | -12 381 387 | -12 381 387 | -78 550 740 |
| Заработная плата | -1 130 000 | -6 450 000 | -6 186 000 | -6 186 000 | -6 186 000 | -6 186 000 | -6 186 000 | -6 186 000 | -44 696 000 |
| Налоги | -113 052 | -1 735 750 | -1 733 450 | -1 730 950 | -10 713 651 | -43 081 859 | -45 337 545 | -45 335 495 | -149 781 752 |
| Выплата процентов по кредитам | 0 | 0 | 0 | -5 769 204 | -16 778 746 | 0 | 0 | 0 | -22 547 950 |
| Лизинговые платежи | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прочие поступления | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прочие затраты | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Денежные потоки от операционной деятельности | -2 336 492 | -14 282 170 | 19 871 988 | 52 187 078 | 146 440 215 | 130 850 753 | 128 595 068 | 128 597 118 | 589 923 558 |
| Инвестиции в земельные участки | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Инвестиции в здания и сооружения | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Инвестиции в оборудование и прочие активы | -85 104 100 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -85 104 100 |
| Инвестиции в нематериальные активы | -177 000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -177 000 |
| Инвестиции в финансовые активы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Выручка от реализации активов | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Денежные потоки от инвестиционной деятельности | -85 281 100 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -85 281 100 |
| Поступления собственного капитала | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Поступления кредитов | 88 617 592 | 14 282 170 | 16 234 407 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 119 134 169 |

| ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ | 4 кв. 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | ИТОГО |
|---|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|---------------------|-------------|-------------|-------------|--------------------|
| Возврат кредитов | 0 | 0 | 0 | -50 000 000 | -128 845 427 | 0 | 0 | 0 | -178 845 427 |
| Выплата дивидендов | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | | | | | | | | | |
| Денежные потоки от финансовой деятельности | 88 617 592 | 14 282 170 | 16 234 407 | -50 000 000 | -128 845 427 | 0 | 0 | 0 | -59 711 258 |
| | | | | | | | | | |
| Суммарный денежный поток за период | 1 000 000 | 0 | 36 106 395 | 2 187 078 | 17 594 788 | 130 850 753 | 128 595 068 | 128 597 118 | 444 931 201 |
| Денежные средства на начало периода | 0 | 1 000 000 | 1 000 000 | 37 106 395 | 39 293 473 | 56 888 261 | 187 739 015 | 316 334 083 | |
| Денежные средства на конец периода | 1 000 000 | 1 000 000 | 37 106 395 | 39 293 473 | 56 888 261 | 187 739 015 | 316 334 083 | 444 931 201 | |

Баланс

Таблица № 7.33

| БАЛАНС | 4 кв. 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|---|-------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Денежные средства | 1 000 000 | 1 000 000 | 37 106 395 | 39 293 473 | 56 888 261 | 187 739 015 | 316 334 083 | 444 931 201 |
| Дебиторская задолженность | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Авансы уплаченные поставщикам | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Готовая продукция на складе | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Незавершенное производство | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Запасы материалов и комплектующих | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| НДС на приобретенные товары | 13 112 021 | 13 666 241 | 11 190 656 | 5 253 090 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Краткосрочные финансовые вложения | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прочие оборотные активы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Суммарные оборотные активы | 14 112 021 | 14 666 241 | 48 297 051 | 44 546 563 | 56 888 261 | 187 739 015 | 316 334 083 | 444 931 201 |
| Земельные участки | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Здания и сооружения | 4 937 500 | 4 687 500 | 4 437 500 | 4 187 500 | 3 937 500 | 3 687 500 | 3 437 500 | 3 187 500 |
| Оборудование и прочие активы | 71 451 833 | 67 430 121 | 63 408 410 | 59 386 698 | 55 364 986 | 51 343 274 | 47 321 562 | 43 299 850 |
| Нематериальные активы | 145 000 | 115 000 | 85 000 | 55 000 | 25 000 | 0 | 0 | 0 |
| Долгосрочные финансовые вложения | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Незавершенные капиталовложения | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прочие внеоборотные активы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Суммарные внеоборотные активы | 76 534 333 | 72 232 621 | 67 930 910 | 63 629 198 | 59 327 486 | 55 030 774 | 50 759 062 | 46 487 350 |
| ИТОГО АКТИВОВ | 90 646 355 | 86 898 863 | 116 227 961 | 108 175 760 | 116 215 747 | 242 769 789 | 367 093 145 | 491 418 551 |
| Кредиторская задолженность перед поставщиками | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Кредиторская задолженность за внеоборотные активы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами | 125 370 | 102 745 | 102 120 | 2 174 220 | 21 811 427 | 24 064 075 | 24 063 488 | 24 062 900 |
| Расчеты с персоналом | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

| БАЛАНС | 4 кв. 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|--|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Полученные авансы покупателей | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Краткосрочные кредиты | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прочие краткосрочные обязательства | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Суммарные краткосрочные обязательства | 125 370 | 102 745 | 102 120 | 2 174 220 | 21 811 427 | 24 064 075 | 24 063 488 | 24 062 900 |
| | | | | | | | | |
| Долгосрочные кредиты | 91 939 257 | 122 306 073 | 159 927 281 | 128 845 427 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Обязательства по финансовой аренде | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прочие долгосрочные обязательства | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Суммарные долгосрочные обязательства | 91 939 257 | 122 306 073 | 159 927 281 | 128 845 427 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | | | | | | | | |
| Акционерный капитал | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Нераспределенная прибыль | -6 418 272 | -40 509 955 | -48 801 440 | -27 843 887 | 89 404 319 | 213 705 713 | 338 029 657 | 462 355 651 |
| Прочий собственный капитал | 5 000 000 | 5 000 000 | 5 000 000 | 5 000 000 | 5 000 000 | 5 000 000 | 5 000 000 | 5 000 000 |
| Суммарный собственный капитал | -1 418 272 | -35 509 955 | -43 801 440 | -22 843 887 | 94 404 319 | 218 705 713 | 343 029 657 | 467 355 651 |
| | | | | | | | | |
| ИТОГО ПАССИВОВ | 90 646 355 | 86 898 863 | 116 227 961 | 108 175 760 | 116 215 747 | 242 769 789 | 367 093 145 | 491 418 551 |

Показатели финансовой состоятельности проекта

Таблица № 7.34

| РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ И ОБОРАЧИВАЕМОСТЬ | 4 кв. 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|---|------------|--------|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Структура затрат: | | | | | | | | |
| Выручка | - | - | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
| Сырье и материалы | - | - | 1,1% | 1,1% | 1,1% | 1,1% | 1,1% | 1,1% |
| Операционные расходы | - | - | 2,3% | 1,1% | 0,5% | 0,5% | 0,5% | 0,5% |
| Расходы на персонал | - | - | 3,1% | 1,6% | 0,6% | 0,6% | 0,6% | 0,6% |
| Амортизация, лизинг и проценты | - | - | 13,3% | 6,1% | 0,8% | 0,4% | 0,4% | 0,4% |
| Прочие расходы | - | - | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% |
| Налоги | - | - | 0,0% | 3,0% | 10,0% | 15,6% | 15,6% | 15,6% |
| Все операционные затраты | - | - | 19,7% | 9,9% | 3,0% | 2,6% | 2,6% | 2,6% |
| | | | | | | | | |
| Рентабельность продаж по чистой прибыли, NPM | - | - | 80,3% | 87,2% | 87,0% | 81,8% | 81,8% | 81,8% |
| Рентабельность продаж по EBITDA | - | - | 93,5% | 96,2% | 97,8% | 97,8% | 97,8% | 97,8% |
| | | | | | | | | |
| Доля постоянных затрат | 96,4% | 96,4% | 96,4% | 96,4% | 96,4% | 96,4% | 96,4% | 96,4% |
| Точка безубыточности | 0 | 0 | 558 894 | 555 998 | 416 292 | 361 684 | 361 651 | 361 617 |
| "Запас прочности" | - | - | 80,8% | 90,5% | 97,1% | 97,5% | 97,5% | 97,5% |
| | | | | | | | | |
| Рентабельность собственного капитала, ROE | 864,6% | 188,8% | 12,1% | -50,9% | -1067,6% | 48,2% | 28,2% | 19,8% |
| Рентабельность инвестированного капитала, ROIC | -14,2% | -20,3% | 10,1% | 46,3% | 173,1% | 81,1% | 44,7% | 30,8% |
| Рентабельность суммарных активов, ROTA | -14,1% | -20,3% | 10,1% | 47,9% | 174,7% | 89,2% | 51,5% | 36,1% |
| Рентабельность внеоборотных активов, ROFA | -16,7% | -24,2% | 20,1% | 75,6% | 255,1% | 275,1% | 298,2% | 325,5% |
| | | | | | | | | |
| Коэффициент текущей ликвидности | 449,66 | 121,52 | 174,57 | 313,17 | 179,31 | 191,13 | 1134,80 | 2088,93 |
| | | | | | | | | |
| Период сбора дебиторской задолженности | - | - | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |

| РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ И ОБОРАЧИВАЕМОСТЬ | 4 кв. 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|---|------------|------|------|------|------|------|------|------|
| Период хранения запасов продукции | - | - | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Период хранения сырья и материалов | - | - | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| | | | | | | | | |
| Оборачиваемость внеоборотных активов | 0,0 | 0,0 | 0,5 | 1,1 | 2,9 | 3,2 | 3,4 | 3,7 |
| Оборачиваемость суммарных активов | 0,0 | 0,0 | 0,4 | 0,7 | 2,0 | 1,1 | 0,6 | 0,4 |

Интегральные показатели инвестиционного проекта

Таблица № 7.27

| Показатели: | |
|---|-------------|
| Принятая ставка дисконтирования (D), % ²³ | 12,3% |
| Чистая приведенная стоимость (NPV) ²⁴ , руб. | 357 868 416 |
| Внутренняя норма рентабельности (IRR) ²⁵ , % | 51,0% |
| Срок окупаемости простой, лет | 4,1 |
| Срок окупаемости дисконтированный, лет | 4,1 |
| Модифицированная IRR (MIRR), % | 25,0% |
| Индекс прибыльности, PI ²⁶ | 2,4 |

Период расчета интегральных показателей – 87 мес.

²³ Расчетная величина.

²⁴ Для привлекательных инвестиционных проектов показатель NPV должен быть больше 0 (нуля).

²⁵ Для привлекательных инвестиционных проектов показатель (IRR) должен быть не ниже средневзвешенной ставки кредитования коммерческих банков на срок не менее 1 года.

²⁶ Для привлекательных инвестиционных проектов показатель PI должен быть больше 1,0.

8. АНАЛИЗ РИСКОВ²⁷

Риски инвестиционного проекта. Оценка рисков проекта. Внутренние и внешние риски

Внутренние риски проекта

Таблица № 8.1 – Внутренние риски проекта

| Основные внутренние риски | Уровень риска | | |
|---|---------------|---------|---------|
| | Низкий | Средний | Высокий |
| Снижение платежеспособного спроса на производимую продукцию | | XXX | |
| Снижение цены на производимую продукцию | XXX | | |
| Появление новых конкурентов на рынке | | XXX | |
| Рост издержек | XXX | | |
| Кадровые проблемы | XXX | | |
| Прочие коммерческие риски | XXX | | |

Внешние риски проекта

Таблица № 8.2 – Внешние риски проекта

| Основные внешние риски | Уровень риска | | |
|--|--------------------|---------|---------|
| | Низкий | Средний | Высокий |
| Изменение действующего законодательства | XXX | | |
| Криминальные риски | | XXX | |
| Повышение налогов | | XXX | |
| Увеличение ставки по кредиту | Не рассматривается | | |
| Изменения курса валют | XXX | | |
| Прочие внешние риски | XXX | | |
| Резкое изменение (ухудшение) макроэкономических показателей в России. | | XXX | |
| Изменение экономического курса Российской Федерации. | | XXX | |
| Форс-мажорные обстоятельства техногенного характера (техногенные аварии, эпидемии, катастрофы и т.д.). | | XXX | |

²⁷ По отчету 1 (привлечение беспроцентных инвестиций).

Систематизированные типовые факторы риска проекта «Организация бизнеса по созданию орехового хозяйства на участке площадью 500 га в Абхазии».

В данной таблице приведены типовые возможные факторы и уровень риска:

Таблица № 8.3

| № п/п | ФАКТОРЫ РИСКА | Уровень риска: НИЗКИЙ | Уровень риска: СРЕДНИЙ | Уровень риска: ВЫСОКИЙ |
|----------|---|---------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|
| 1. | Исследования и разработки | Не рассматриваются | | |
| 1.1. | Нереальная (неработоспособная) идея проекта | + | | |
| 1.2. | Отсутствие необходимых специалистов для проведения НИОКР | + | | |
| 1.3. | Финансовые проблемы на этапе НИОКР | + | | |
| 1.4. | Другие проблемы на стадии НИОКР | + | | |
| 2. | Приобретение или аренда земли | | | |
| 2.1. | Отсутствие необходимого законодательства | + | | |
| 2.2. | Негативная реакция общественности и местных властей | + | | |
| 2.3. | Отсутствие участка земли, соответствующего требованиям проекта | + | | |
| 2.4. | Финансовые проблемы на стадии разработки и разработки земельного участка | + | | |
| 2.5. | Низкий уровень управления и организации работ | + | | |
| 2.6. | Другие проблемы на стадии приобретения (или аренды) и разработки земельного участка | + | | |
| 3. | Строительство, или приобретение зданий и сооружений | Не рассматриваются | | |
| 3.1. | Отсутствие зданий и сооружений, соответствующих требованиям проекта | + | | |
| 3.2. | Отсутствие требуемой для строительства компании-подрядчика | + | | |
| 3.3. | Негативная реакция местных властей и общественности | + | | |
| 3.4. | Финансовые проблемы на стадии строительства | + | | |
| 3.5. | Низкое качество организации работ и управления | + | | |
| 3.6. | Отсутствие необходимых строительных материалов | + | | |
| 3.7. | Другие проблемы на стадии строительства | + | | |
| 4. | Приобретение и монтаж технологического и офисного оборудования | | | |
| 4.1. | Отсутствие необходимого производственного /офисного оборудования | + | | |
| 4.2. | Недостаточная квалификация персонала на стадии монтажа и наладки оборудования | + | | |
| 4.3. | Отсутствие сторонних организаций на стадии подготовки производства | + | | |
| 4.4. | Низкое качество управления и организации работ | + | | |
| 4.5. | Финансовые проблемы на стадии производства, монтажа и наладки оборудования | + | | |
| 4.6. | Другие проблемы на стадии подготовки производства | | + | |

| № п/п | ФАКТОРЫ РИСКА | Уровень риска: НИЗКИЙ | Уровень риска: СРЕДНИЙ | Уровень риска: ВЫСОКИЙ |
|----------|--|---------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|
| 5. | Разработка и изготовление оснастки и инструмента | Не рассматриваются | | |
| 5.1. | Отсутствие требуемых специалистов по изготовлению оснастки и инструмента | | | |
| 5.2. | Дефицит материалов и комплектующих для оснастки и инструмента | | | |
| 5.3. | Отсутствие фирм - изготовителей необходимого оборудования | | | |
| 5.4. | Финансовые проблемы | | | |
| 5.5. | Низкое качество управления и организации работ | | | |
| 5.6. | Другие проблемы на стадии изготовления оснастки и инструмента | | | |
| 6 | Производство/ оказание услуг | | | |
| 6.1. | Низкая квалификация производственного персонала | + | | |
| 6.2. | Ненадежное снабжение, дефицит материалов/ комплектующих изделий | + | | |
| 6.3. | Транспортные проблемы с доставкой материалов, комплектующих, готовой продукции | + | | |
| 6.4. | Низкие качества технологического оборудования | + | | |
| 6.5. | Плохой контроль качества продукции | + | | |
| 6.6. | Энергетические проблемы | + | | |
| 6.7. | Низкое качества управления производством | + | | |
| 6.8. | Экологические проблемы в процессе производства | + | | |
| 6.9. | Безопасность производственного процесса | + | | |
| 6.10. | Финансовые проблемы в процессе производства | + | | |
| 6.11. | Другие проблемы в процессе производства | + | | |
| 7. | Рынок | | | |
| 7.1. | Недостаточная информация о состоянии рынка | + | | |
| 7.2. | Высокая конкуренция | | + | |
| 7.3. | Спрос на продукцию/ услуги нестабилен | | + | |
| 7.4. | Рынок имеет тенденцию к сокращению спроса | + | | |
| 7.5. | Плохое планирование сбыта | | + | |
| 7.6. | Непредвиденные изменения ситуации на рынке | | + | |
| 7.7. | Вмешательство государства или правовых институтов | | + | |
| 7.8. | Недостаточные ассигнования на маркетинг | + | | |
| 7.9. | Другие проблемы на рынке сбыта | | + | |
| 8. | Продукт/ Услуги | | | |
| 8.1. | Низкие потребительские и функциональные свойства продукта | + | | |
| 8.2. | Законодательные ограничения на использования продукта | + | | |
| 8.3. | Высокие требования к пользователям продукта | + | | |
| 8.4. | Потенциал развития продукта ограничен | + | | |
| 8.5. | Несоответствие существующим стандартам | + | | |
| 8.6. | Высокая цена | + | | |
| 8.7. | Другие факторы риска связанные, с продуктом | | + | |

| № п/п | ФАКТОРЫ РИСКА | Уровень риска: НИЗКИЙ | Уровень риска: СРЕДНИЙ | Уровень риска: ВЫСОКИЙ |
|----------|--|---------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|
| 9. | Система распределения | | | |
| 9.1. | Низкие возможности существующей или предусмотренной проектом системы распределения | | + | |
| 9.2. | Отсутствие необходимых сбытовых партнеров | | | + |
| 9.10. | Возможности потери партнеров вследствие конкуренции | | | + |
| 9.11. | Неудачное расположение производства с точки зрения потребителя услуг | | + | |
| 9.12. | Проблемы доставки товара потребителям | + | | |
| 9.13. | Другие проблемы распределения товара | + | | |
| 10. | Реклама | | | |
| 10.1. | Проблемы доведения информации о товаре/ услуге до потенциального потребителя | | + | |
| 10.2. | Недостаточное финансирование рекламы | | + | |
| 10.3. | Отсутствие специалистов по рекламе и PR | + | | |
| 10.4. | Другие проблемы в процессе рекламы продукта | + | | |
| 11. | Сервис | Не рассматривается | | |
| 11.1. | Повышенные требования к системе сервисного обслуживания | | | |
| 11.2. | Потребность в большом количестве запасных частей | | | |
| 11.3. | Отсутствие необходимых партнеров способных обеспечить сервис | | | |
| 11.13. | Другие проблемы связанные с сервисным обслуживанием | | | |
| 12. | Технологии и погодные условия | | | |
| 12.1. | Устаревшие технологии | + | | |
| 12.2. | Проблемы на стадии выращивания и хранения | | + | |
| 12.3. | Проблемы с фитосаниарией | | + | |
| 13. | Другие факторы | | | |
| 13.1. | Рейдерский захват бизнеса | | + | |
| 13.2. | Создание проблем бизнесу на уровне местных властей | + | | |

8.1. Риски инвестиционного проекта. Бальная экспертная оценка риска²⁸

Основное преимущество такого инструмента, как балльные экспертные оценки, заключается в возможности использования опыта экспертов в процессе анализа проекта и учета влияния разнообразных качественных факторов.

На основе экспертных оценок разработан наглядный метод оценки рискованности данного проекта, условно называемый «Розой рисков».

Эксперт, изучив бизнес-план инвестиционного проекта, проводит балльную оценку риска по 10 балльной шкале.

Таблица № 8.4

| Вид риска | Возможность реализации риска | Исходная оценка | Уточненная оценка |
|---|------------------------------|-----------------|-------------------|
| Корреляционные коэффициенты | 0,8 | 0,6 | |
| Наличие концепции реализации проекта | 1 | 0,8 | 0,48 |
| Технические сложности на этапе реализации проекта | 1 | 0,8 | 0,48 |
| Сбытовые сложности | 5 | 3,2 | 1,92 |
| Выбор поставщиков и партнеров | 6 | 4,8 | 2,88 |
| Непредвиденные ситуации на рынке | 4 | 3,2 | 1,92 |
| Анализ затратной части проекта | 4 | 3,2 | 1,92 |
| Анализ доходной части проекта | 3 | 2,4 | 1,44 |
| Финансирование проекта | 2 | 1,6 | 0,96 |
| Мотивация команды проекта | 1 | 0,8 | 0,48 |
| Непредвиденные факторы при реализации проекта | 4 | 3,2 | 1,92 |
| Всего: | 31 | 24,8 | 14,88 |

Риск проекта составляет - 14,8 %



Риски по проекту в баллах

За исходную оценку принимаем средний балл вероятности наступления риска после введения коэффициента корреляции $K=0,8$. Значение этого коэффициента показывает, что риск появится. После учета независимых рисков и после составления плана мероприятий по их устранению, вводим коэффициент распределения вероятностей риска $K=0,6$ к исходной оценке.

Выводы по рискам:

Проведенный анализ рисков проекта выявил наименее и наиболее вероятные риски инвестиционного проекта «**Организация бизнеса по созданию орехового хозяйства на участке площадью 500 га в Абхазии**».

К наиболее вероятным рискам можно отнести риски связанные с:

- Сложности со сбытом;
- Выбором поставщиков и партнеров;

К наименее вероятным рискам можно отнести следующие:

- Наличие концепции реализации проекта;
- Мотивация команды проекта.

Расчеты показали, что общий риск по проекту равен 14,88%, что в 2 раза ниже допустимого. Исходя из сказанного, можно констатировать, что риски по реализации инвестиционного проекта можно считать незначительными.

8.2. Общие выводы

Интегральные показатели, а так же экспертная оценка рисков с применением математического аппарата наглядно показывают, что инвестиционный проект **«Организация бизнеса по созданию орехового хозяйства на участке площадью 500 га в Абхазии»** в финансовом и социальном плане представляет интерес, как для инициатора проекта, так и для инвестора.

9. ЭКОЛОГИЯ

Экология и утилизация

При организации производственной деятельности в рамках данного проекта, технологические процессы не предусматривают выбросы в атмосферу или в иное пространство вредных и особо вредных веществ.