

PRO  
CONSULTING®  
MARKET ANALYSIS. FINANCIAL CONSULTING



# БИЗНЕС-ПЛАН

**проекта откриття мини-пекарни**

Данный документ был подготовлен специалистами компании Pro-Consulting и является конфиденциальным. Получатель данного документа обязуется соблюдать его конфиденциальность, которая распространяется на сотрудников Получателя, а также аффилированных лиц, кроме тех, которые заинтересованы в рассмотрении предложения изложенного в данном документе. Документ может быть раскрыт по требованию органов власти, в соответствии с действующим законодательством. Не является конфиденциальной та информация, которая уже публично доступна и является общеизвестной.

Данный документ был подготовлен компанией Pro-Consulting в апреле 2018 года, основываясь на доступной, на данную дату, информацией. Информация, на которой базируется данный документ, происходит из источников, которые, по мнению Pro-Consulting, можно считать надежными и адекватными.

В текущем бизнес-плане описан и проведен расчет концептуальных моментов и экономических показателей **при организации и ведении выбранного** вида бизнеса. При дальнейшей организации и реализации проекта соответствие и выход предприятия на прогнозируемые расчетные показатели, точно также как и конечная стоимость проекта, будут зависеть от сложившейся экономической ситуации в стране, выбранных контрагентов, в числе которых поставщики необходимого оборудования и материалов, подрядные компании, а также от выбранных методов построения взаимоотношений с клиентами, политики сотрудничества с поставщиками ресурсов, эффективного менеджмента и проводимой маркетинговой политики. Поэтому, при рассмотрении документа, необходимо принимать во внимание, что расчетные данные являются прогнозными и могут отличаться от достигнутых предприятием результатов. Ни компания Pro-Consulting, ни ее сотрудники, ни собственники не несут ответственности за эффективность реализации и внедрения проекта.

#### О финансовом консультанте

Компания **Pro-Consulting** – ведущий игрок на украинском рынке консалтинговых услуг. Мы - лидеры в проведении маркетинговых исследований, анализе товарных и финансовых рынков, подготовке бизнес-планов и других инвестиционных документов.

Мы работаем для Вас с 2004 года и за этот период подготовили более 700 аналитических обзоров и маркетинговых исследований по различным рыночным направлениям, разработали свыше 300 различных инвестиционных проектов по открытию бизнеса и развитию существующего, привлечению целевого финансирования, оценке стоимости компании. Более детальная информация по опыту подготовленных нами проектов находится у нас на сайте <http://pro-consulting.ua> в разделе реализованные проекты

С 2005 года компания **Pro-Consulting** – полномочный и постоянный член Украинской Ассоциации маркетинга; с 2010 года – член Ассоциации Консалтинговых фирм. По итогам 2011 года компанию признано победителем первого конкурса на получение Международной премии им. Габриеля Аль-Салем «За выдающиеся достижения в консалтинге». **Мы стали первой украинской компанией, которая получила статус «Консультант года».**

Среди наших клиентов – международные компании, лидеры рынков по своим направлениям, компании малого и среднего бизнеса, которые активно развиваются, предприниматели и начинающие бизнесмены. С информацией о наших клиентах, а также их рекомендациями Вы можете ознакомиться на сайте компании в разделе Клиенты.

По всем вопросам, касающимся данного документа, пожалуйста, обращайтесь:

ООО «Компания «Про-Консалтинг»  
www.pro-consulting.ua  
Украина, 03680, г. Киев,  
ул. Предславинская, 11, 5 этаж  
Тел./факс: +38(044) 591-52-53;  
+38(044) 591- 52- 63

Pro-Consulting, LLC  
www.pro-consulting.ua  
11 Predslavynska Str., 5 floor  
Kyiv - 03680, Ukraine  
Tel: +38(044) 591-52-53;  
+38(044) 591- 52- 63

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА</b> .....	<b>4</b>
<b>2. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА</b> .....	<b>5</b>
<b>3. АНАЛИЗ ЦЕЛЕВОГО РЫНКА</b> .....	<b>6</b>
3.1. Общая характеристика рынка хлебобулочной продукции в г. Киеве .....	6
3.2. Анализ конкурентной среды на рынке мини-пекарен .....	10
3.3. Прогноз развития рынка хлебобулочной продукции в г. Киеве .....	13
<b>4. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ, ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН</b> .....	<b>16</b>
4.1. Месторасположение объекта реализации проекта.....	16
4.2. Описание производственного процесса и характеристика продукции .....	18
4.3. Сетевой график реализации Проекта .....	20
<b>5. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН</b> .....	<b>21</b>
<b>6. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН</b> .....	<b>25</b>
<b>7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН ПРОЕКТА</b> .....	<b>27</b>
7.1. Исходные данные для расчетов и их аргументация.....	27
7.2. Прогноз продаж по проекту.....	32
7.3. Формирование прибыли.....	33
7.4. Прогноз движения денежных потоков по Проекту.....	34
7.5. Точка безубыточности по Проекту.....	36
<b>8. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА</b> .....	<b>38</b>
8.1. Анализ прибыльности проекта.....	38
8.2. Показатели инвестиционной привлекательности и рентабельности Проекта.....	41
8.3. Сценарии развития проекта.....	44
<b>9. АНАЛИЗ РИСКОВ</b> .....	<b>46</b>
9.1. Факторный анализ рисков проекта .....	46
9.2. Стратегия снижения рисков.....	47
9.3. SWOT-анализ.....	48
<b>10. ВЫВОДЫ</b> .....	<b>49</b>

## 1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

<b>Концепция проекта</b>	Организация мини-пекарни полного цикла в Киевской области, которая будет производить традиционную и диетическую хлебобулочную продукцию, а также выпечку	
<b>Месторасположение мощностей</b>	Киевская область	
<b>График реализации проекта</b>	<b>Проектный период</b>	4 года
	Начало продаж по Проекту	...
<b>Бюджет проекта</b>	<b>Стоимость проекта</b>	<b>... грн</b>
	В том числе:	
	<i>Собственные средства</i>	<i>... грн</i>
	<i>Инвестиционные средства</i>	<i>... грн</i>
	Коэффициент автономии	...%
<b>Прибыльность проекта</b>	Валовой доход	... грн
	<b>Капитализированная чистая прибыль</b>	<b>... грн</b>
	Совокупный денежный поток	... грн
<b>Инвестиционная привлекательность проекта</b>	Ставка дисконта	...%
	Дисконтированный период окупаемости (Discount payback period), лет	...
	<b>Чистая текущая стоимость Проекта (NPV)</b>	<b>... грн</b>
	<b>Внутренняя ставка дохода (IRR)</b>	<b>...%</b>
	Индекс прибыльности вложений (PI)	...

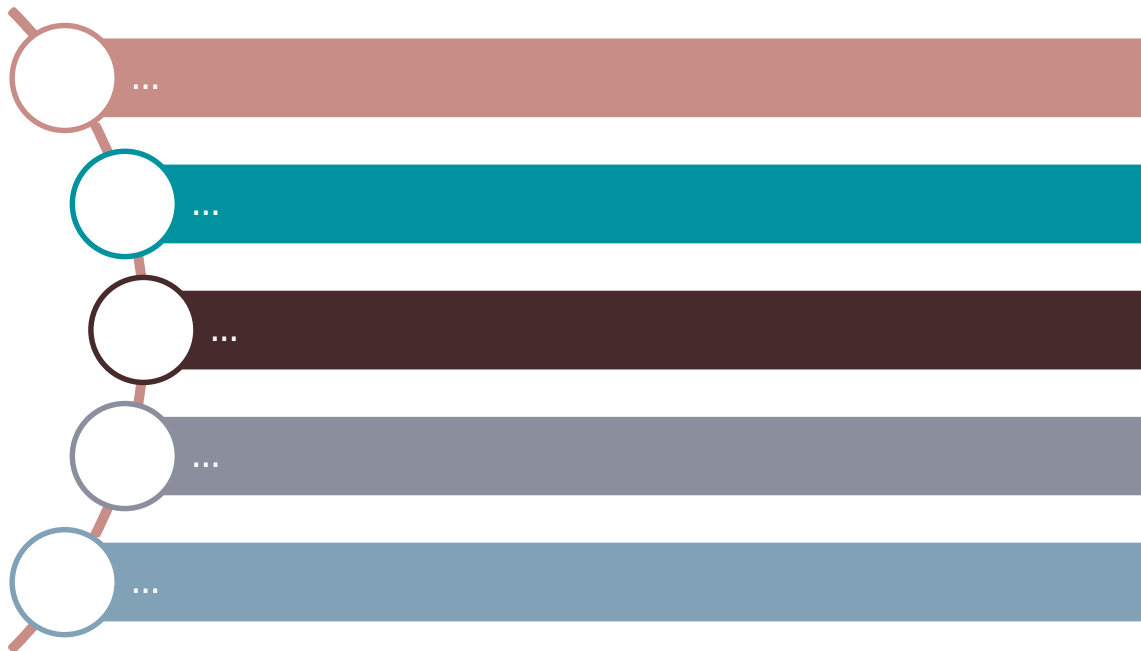
## 2. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Несмотря на то, что в Киеве и Киевской области с каждым годом открывается большое количество мини-пекарен, следует отметить, что многие из них не выдерживают конкуренции, а также закрываются из-за неправильно оформленной документации, несоблюдения санитарных условий и стандартов качества продукции. Тем не менее, повышающийся спрос на свежую выпечку, а также тенденции к ведению здорового образа жизни являются ключевыми факторами успеха открытия подобного бизнеса в Киевской области, где конкуренция является менее высокой по сравнению с областным центром.

**Целью проекта** является организация мини-пекарни полного цикла в Киевской области, которая будет производить традиционную и диетическую хлебобулочную продукцию, а также выпечку.

Концепция проекта - производство высококачественных хлебобулочных изделий из натуральных и экологически чистых продуктов. Вся выпечка готовится на основе муки высшего сорта и продуктов отменного качества, и попадает в руки потребителей всегда свежей.

**Основными задачами проекта являются:**



**Таким образом, реализация проекта позволит:**

- получить прибыль от реализации проекта;
- открыть заведение нового типа, которое будет предоставлять эксклюзивное предложение;
- сформировать постоянную клиентскую базу;
- удовлетворить потребительский спрос в аспекте ассортимента предлагаемой продукции.

### 3. АНАЛИЗ ЦЕЛЕВОГО РЫНКА

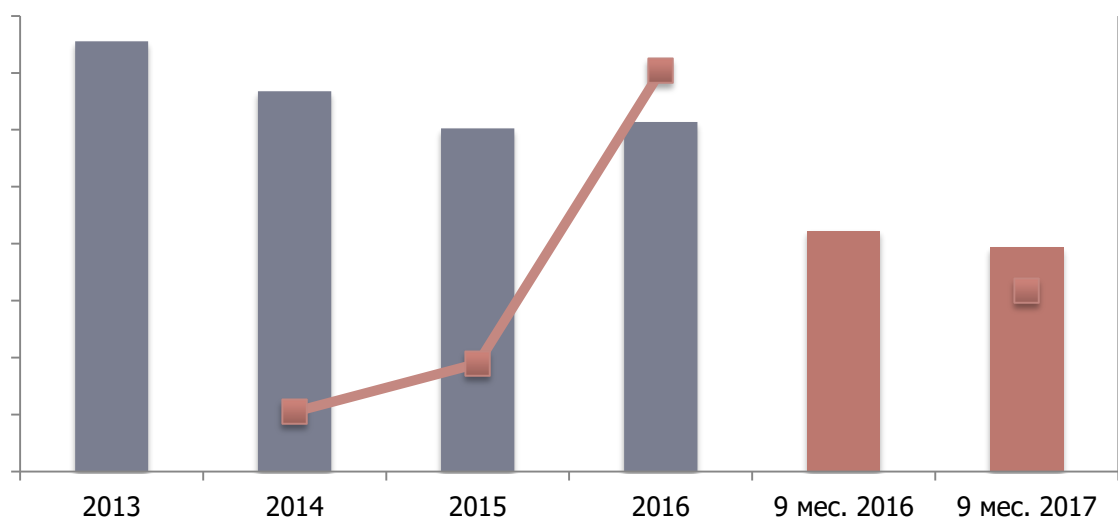
#### 3.1 Общая характеристика рынка хлебобулочной продукции в г. Киеве

Основная причина набирающей популярности кондитерских и пекарен по всей Украине (в том числе в г. Киеве) – это то, что потребителям хочется попробовать чего-то особенного, а социальные (традиционные) сорта хлеба им надоели. Компании, как правило, открывают один цех по производству хлебобулочных и кондитерских изделий, а реализацию осуществляют уже через сеть небольших заведений.

Ежегодно в Украине производится более ... млн. тонн хлеба и хлебобулочных изделий, а также более ... млн. тонн кондитерских изделий и тортов. Динамика производства хлебобулочных изделий за период 2011-2017 годов показывает спад. Так, за 9 месяцев 2017 года было изготовлено ... тонн хлебобулочных изделий, что на ... ниже показателей прошлого года.

Основная причина данного спада не снижение спроса на продукцию, а присутствие на рынке большого теневого сегмента - продажи хлеба и хлебобулочных изделий через физлиц-предпринимателей, статистика по которым не ведется. Объем теневого сегмента рынка хлебобулочных изделий составляет 60% всего производства.

**Рисунок 1. Динамика производства хлебобулочных изделий в Украине, тыс. тонн**

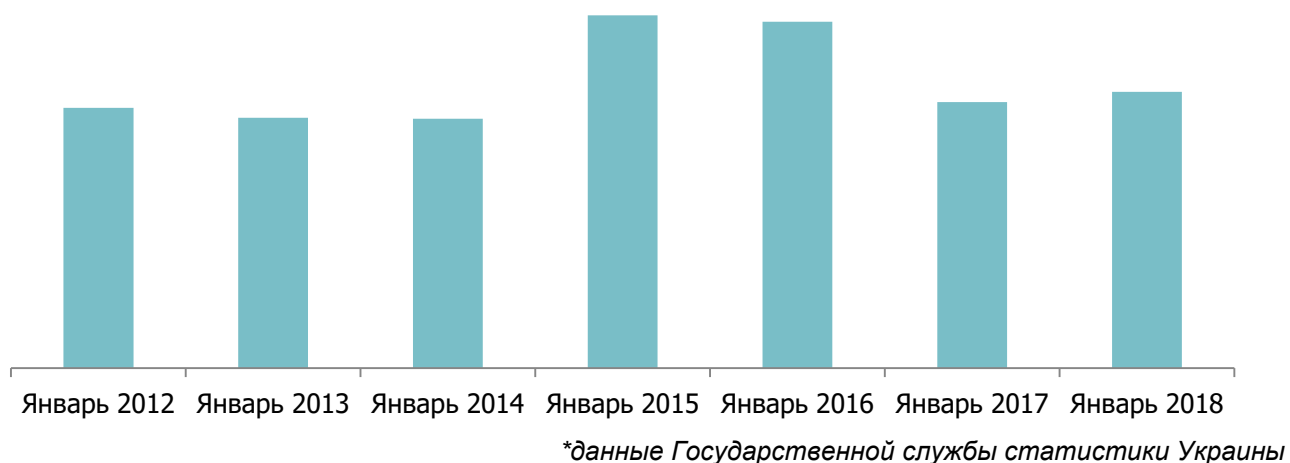


*\*данные Государственной службы статистики Украины*

Стоимость конечного продукта в отрасли зависит от уровня цен на зерновые, а также на задействованные энергетические и трудовые ресурсы. Дополнительное инфляционное воздействие на рынок оказывает обесценивание национальной валюты. До осени 2016 года цены на хлеб подлежали государственному регулированию. Для производителей

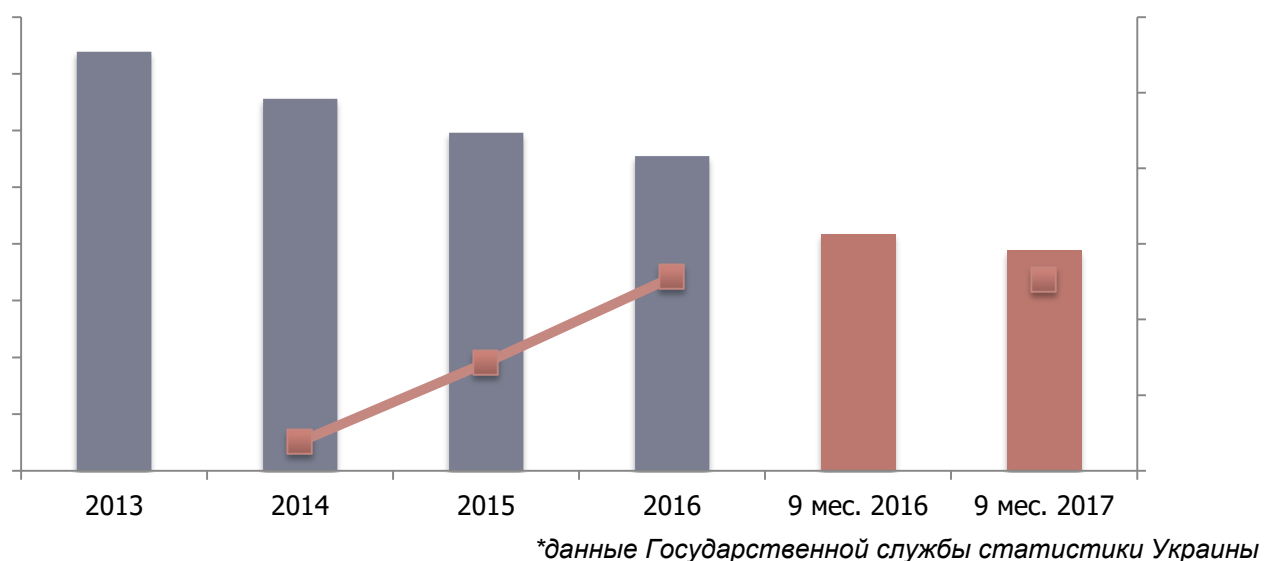
устанавливались нормы рентабельности, превышение которых необходимо было обосновывать. Данный порядок был отменен после принятия соответствующего закона. Так, на протяжении последних шести лет цены на хлебобулочную продукцию постоянно растут. Кроме того, объединение предприятий хлебопекарной промышленности "... " прогнозирует повышение цен на хлеб на ...% и в 2018 году.

**Рисунок 2. Динамика индекса цен на хлебобулочную продукцию, по состоянию на 1 января (2012-2018 гг.)**



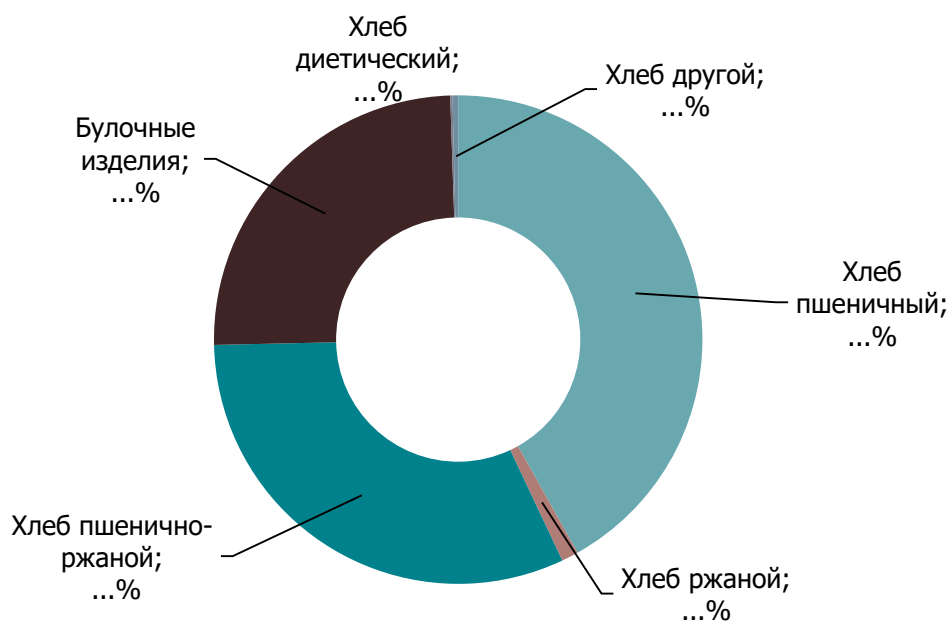
Ценовая ситуация и сокращения производства хлебобулочной продукции привели к уменьшению емкости данного рынка на ...% в 2016 году (по сравнению с 2013 годом). За 9 месяцев 2017 года емкость рынка снизилась на ...% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

**Рисунок 3. Динамика емкости рынка хлебобулочных изделий в натуральном выражении, тыс. тонн**



Более ...% рынка хлеба и хлебобулочных изделий Украины составляет продукция национального производителя. Наибольшим спросом на отечественном рынке ХБИ пользуется пшеничный хлеб, который в структуре потребления занимает ...%, на втором месте – пшенично-ржаной (...%). Далее по популярности у потребителей следуют булочные изделия (...%). Самыми популярными видами хлебобулочных изделий являются ватрушки, булочки и лепешки, которые занимают около ...% совокупного объема данного рынка. Незначительной долей на рынке присутствуют другие виды хлеба.

**Рисунок 4. Структура потребления хлеба различных сортов в Украине (январь-ноябрь 2017 г.), %**



\* данные Государственной службы статистики Украины; оценка Pro-Consulting;

Ежегодное потребление ХБИ в пересчете на одного жителя Украины снизилось с ... кг в 2000 году до ... кг в 2016.

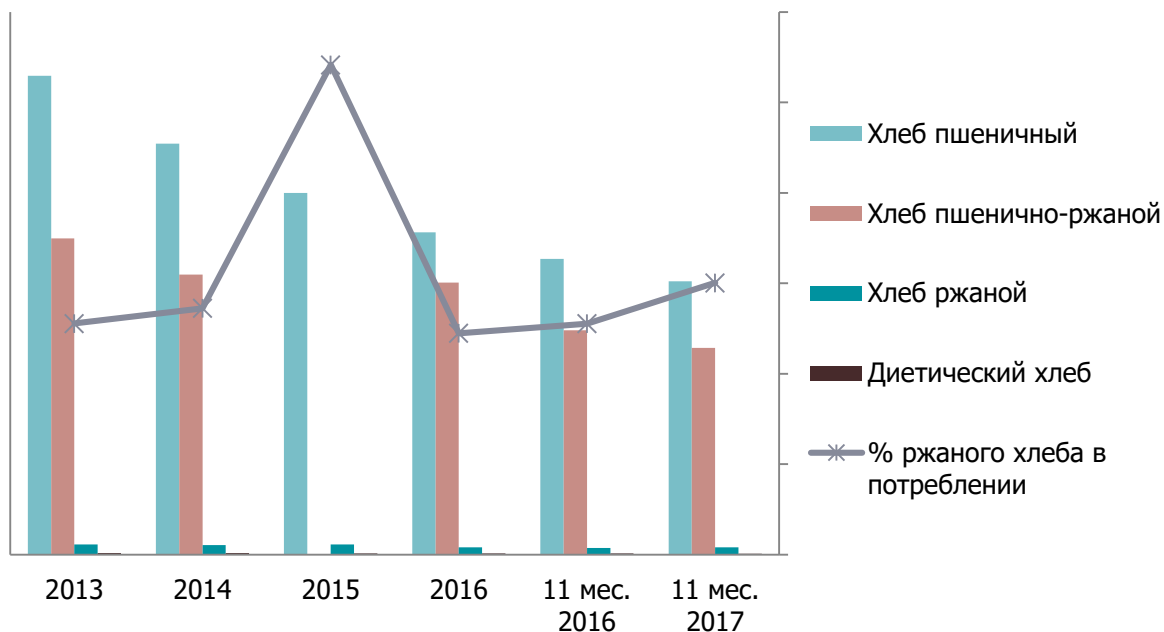


Причинами этого являются, как распространение в обществе идей здорового образа жизни, которые способствуют уменьшению в рационе количества мучных изделий, так и переход части потребителей на другие виды продукции – лаваш, лепешки, цельнозерновые хлебцы и другие аналогичные виды продукции.

Стоит также отметить тенденцию к увеличению доли более дорогих сортов хлеба.



Рисунок 5. Динамика потребление хлеба различных сортов 2013-2017 гг.



\* данные Государственной службы статистики Украины; оценка Pro-Consulting;

Количество простого хлеба и хлебобулочных изделий уменьшается, тем не менее, растет популярность более дорогой и качественной хлебобулочной продукции. Поэтому для успешной организации бизнеса в данной сфере, предприятию рекомендуется диверсифицировать ассортимент своей продукции с целью удовлетворения возрастающего спроса на новые сорта и виды хлебобулочной продукции.

### 3.2. Анализ конкурентной среды на рынке мини-пекарен

Не так давно по всей Украине функционировало свыше ... промышленных предприятий, которые занимались выпуском хлебобулочных изделий, а также около ... мини-пекарен производительностью от 1 тонны, расположенных в основном в западных и южных областях Украины. Однако за последние 2 года было закрыто около ... предприятий в связи с высоким уровнем конкуренции в данном сегменте бизнеса.

По данным рынка, около ...% внутреннего производства хлебобулочной продукции приходится всего на 6 крупных компаний, самой доходной из которых по состоянию на 2016 год является «...». Мощность данной компании составляет ... тонн хлебобулочных и ... тонн кондитерских изделий в сутки. На сегодняшний день ассортимент продукции насчитывает около ... наименований.



Среди других крупных производителей хлеба в г. Киеве, можно выделить следующие:

- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- .....

На сегодняшний день в Украине работают преимущественно мини-пекарни с неполным циклом производства, но в последнее время активно начали появляться и пекарни полного цикла. Список основных мини-пекарен и пекарен г. Киева представлен ниже.

Таблица 1. Основные пекарни и минипекарни г. Киева

№	Название	Информация
<b>Пекарни</b>		
	...	...
	...	...
	...	...
	...	...
<b>Мини-пекарни</b>		
	...	...
	...	...
	...	...
	...	...
	...	...
	...	...

Помимо этого, в г. Киеве существует целый ряд сетей кондитерских, которые также имеют собственное кондитерское производство. Так как эти сети имеют большое количество отделений, а также широкий ассортиментный ряд – они являются главными конкурентами на рынке пекарен г. Киева.



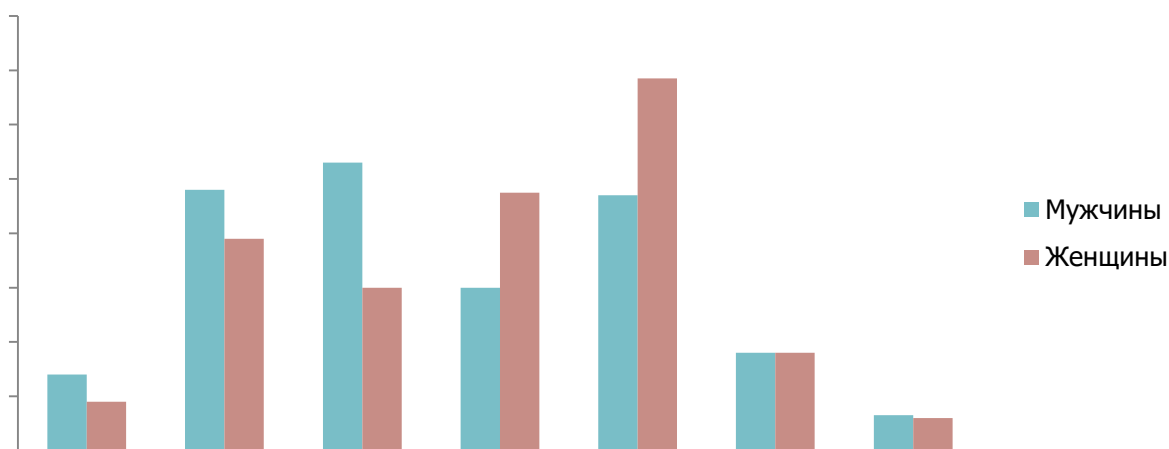
Таблица 2. Кондитерские-пекарни г. Киева

Название	Ассортимент	Расположение	Цены	Процесс выпечки
...	...	...	...	...
...	...	...	...	...
...	...	...	...	...
...	...	...	...	...
...	...	...	...	...
...	...	...	...	...
...	...	...	...	...
...	...	...	...	...
...	...	...	...	...
...	...	...	...	...

### 3.3. Прогноз развития рынка хлебобулочной продукции в г. Киеве

Хлеб является неотъемлемым продуктом в рационе населения нашей страны и пользуется спросом у всех верст населения. Так, по оценкам агентства «...», исходя из возрастной сегментации потребителей хлеба, самый высокий спрос приходится на женщин в возрастной категории от ... до ... лет и на мужчин (... лет).

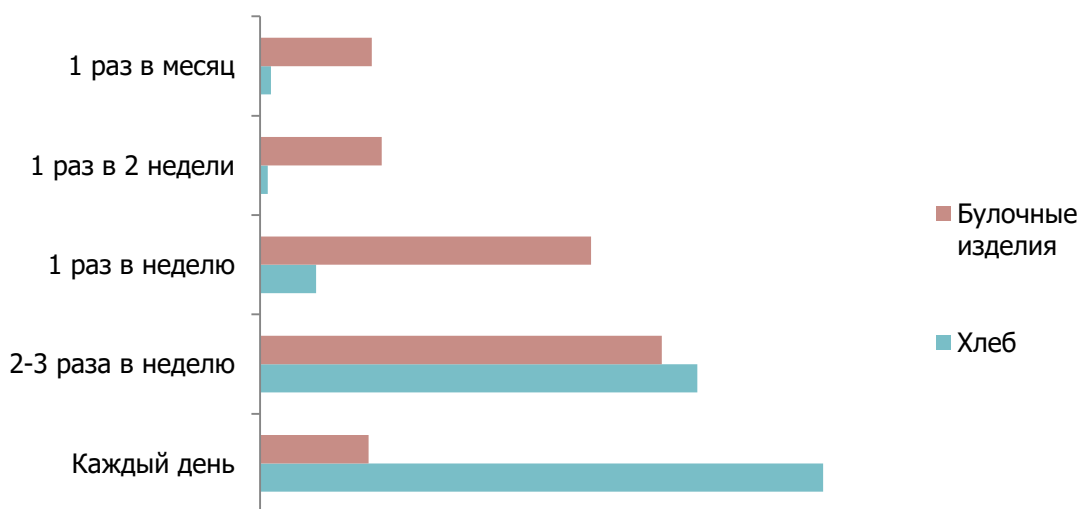
Рисунок 6. Потребление хлеба по возрастным и гендерным группам, кг / год



\*данные агентства «...»;

...% украинцев покупают хлеб каждый день, при этом булочные изделия каждый день покупают ...% населения.

Рисунок 7. Частота покупки хлебобулочных изделий, %



\*данные операторов рынка; оценка Pro-Consulting

Последними тенденциями на рынке хлебопечения стали:

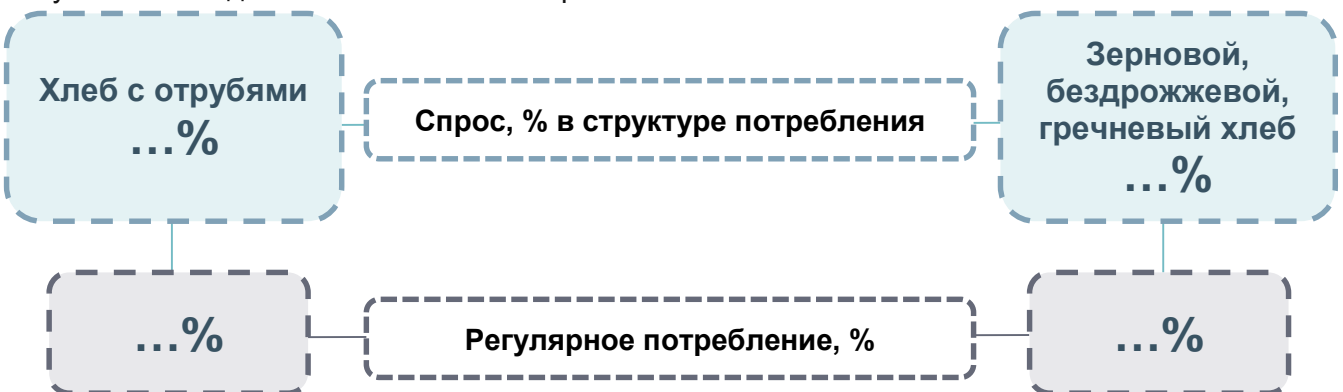
Рисунок 8. Основные тенденции на рынке хлебопечения



Среди основных видов хлеба, набирающих сегодня популярность выделяют:

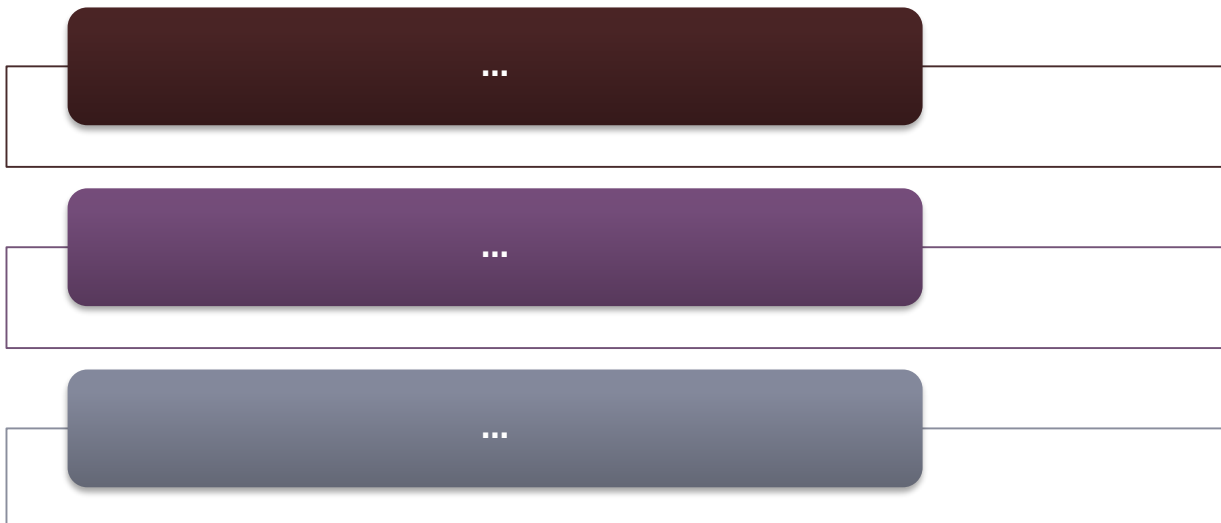
- ...;
- ...;
- ...

Так, хлеб с отрубями хотя бы иногда приобретают ...% потребителей, удельный вес потребителей зернового, бездрожжевого и гречневого хлеба составляет ...%. Регулярно покупают эти виды хлеба ...% и ...% потребителей соответственно.



Увеличение количества мини-пекарен связано с тем, что малые предприятия приспособились к современным требованиям рынка. Они могут вырабатывать более широкий ассортимент продукции, предлагать покупателям свежеспеченный хлеб, при необходимости быстро перестраивать производство.

Другими характерными особенностями украинского рынка хлебобулочных изделий являются:



Хлебопекарное производство характеризуется высоким уровнем механизации и автоматизации технологических процессов, внедрением новых технологий и постоянным расширением ассортимента хлебобулочных изделий.

## 4. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ, ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

### 4.1. Месторасположение объекта реализации проекта

Открытие заведения - это капиталовложение и окупаемость его напрямую будет зависеть от грамотного места расположения. Успешным заведением может быть при правильном месте расположения и грамотно подобранном помещении, где арендная ставка позволит получать прибыль.

Так, по проекту предусмотрена организация мини-пекарни площадью ... кв. метров, что является достаточным для производственной мощности равной ... кг продукции в сутки.

Рисунок 9. Месторасположение по проекту



Как правило, производственный цех должен занимать площадь не менее ... кв. метров. Желательно также предусмотреть отдельное помещение для хранения сырья. Кроме того, выбранное помещение должно отвечать всем требованиям и нормам СЭС. Основные требования к производству хлеба, хлебобулочных и кондитерских изделий определяют санитарные правила **САНПИН** ....

Перечень некоторых из них представлен ниже:

- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;



Основные требования к помещению:

1	● ...
2	● ...
3	● ...
4	● ...
5	● ...
6	● ...

Для запуска бизнеса, будут проведены такие работы:

- ...;
- ...;
- ...

## 4.2. Описание производственного процесса и характеристика продукции

На рынке производства хлебобулочной продукции, выделяют такие основные виды мини-пекарен:

1. Мини-пекарня полного цикла. В таких пекарнях осуществляются все этапы изготовления хлеба и выпечки от просеивания муки и замеса теста до проверки качества продукции

2. Мини-пекарня неполного цикла. Для производства готовой продукции используются замороженные полуфабрикаты с таким процессом производства: разморозка – выпечка – продажа.

Для реализации любого из вышеуказанных видов мини-пекарен, необходимо предпринять следующие шаги:

1. ...
2. ...
3. ...
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- .....

После вышеперечисленных мероприятий, предприятия оснащает мини-пекарню всем необходимым оборудованием. Перечень необходимого по проекту оборудования представлен ниже:

Таблица 3. Перечень необходимого по Проекту оборудования

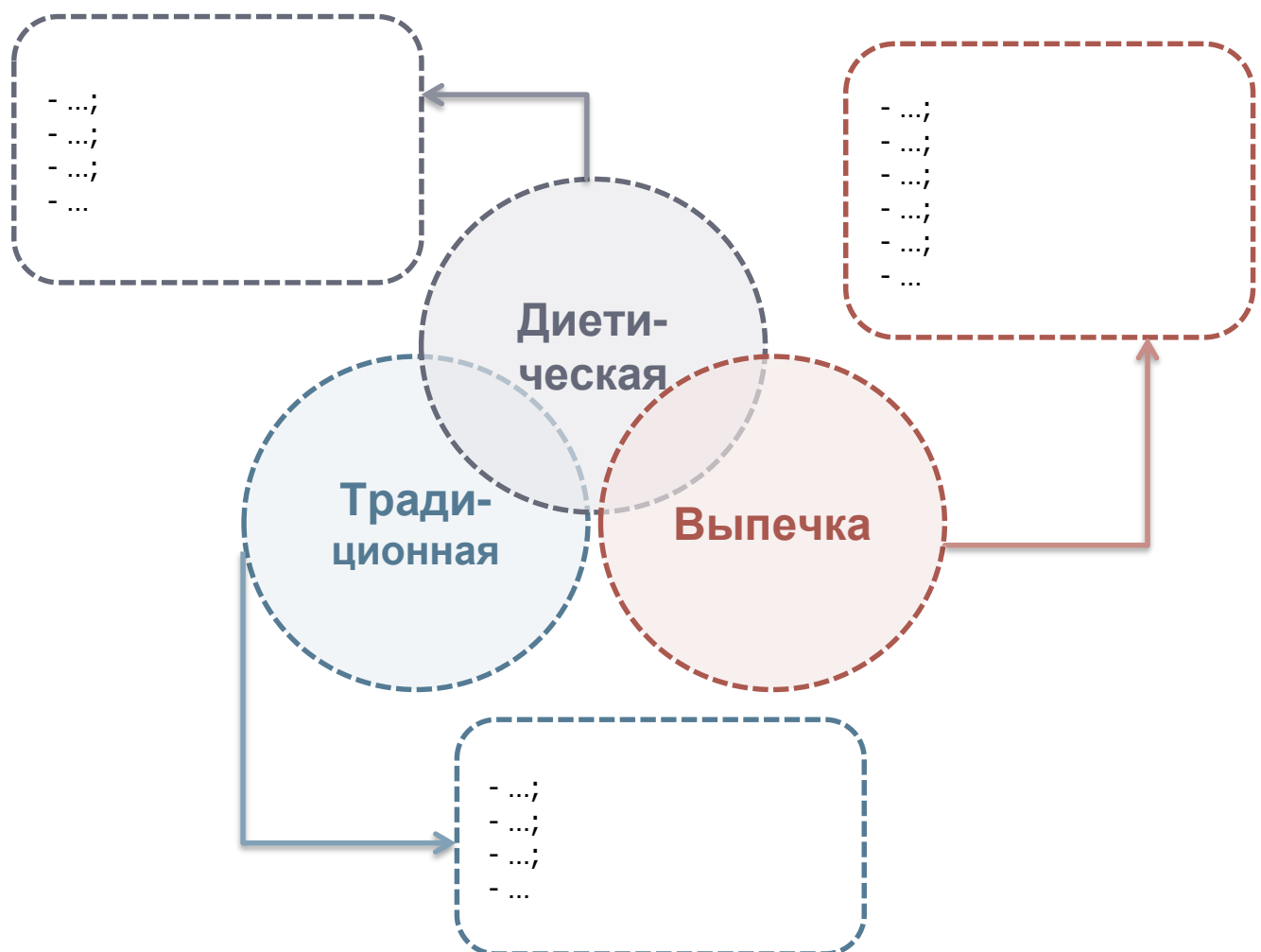
№ п/п	Статьи и затраты	Количество	Цена	Всего
<b>Основное оборудование для кухни</b>				
1	...	...	...	...
2	...	...	...	...
2	...	...	...	...
3	...	...	...	...
4	...	...	...	...
5	...	...	...	...
6	...	...	...	...
7	...	...	...	...
8	...	...	...	...
9	...	...	...	...
10	...	...	...	...

№ п/п	Статьи и затраты	Количество	Цена	Всего
11	...	...	...	...
12	...	...	...	...
13	...	...	...	...
<b>Доп. оборудование</b>				
1	...	...	...	...
2	...	...	...	...
3	...	...	...	...
4	...	...	...	...
<b>Итого оборудование</b>				<b>... UAH</b>

**Продукция**

Мини-пекарня планирует производить следующий ассортимент хлебобулочной продукции:

Рисунок 10. Ассортимент продукции мини-пекарни по Проекту



### 4.3. Сетевой график реализации Проекта

Проектный период по бизнес-плану составляет 4 года. Финансирование проекта планируется за счет собственных средств.

Все подготовительные работы по проекту осуществляются в допроектный период и состоят из следующих статей:

Таблица 4. Сетевой график реализации проекта

№ п / п	Статьи и затраты	Допроектный период	Проектный период						Всего
			1 мес.	2 мес.	3 мес.	4 мес.	5 мес.	6 мес.	
1	...	...							...
2	...	...	...	...					...
3	...	...							...
4	...	...							...
5	...	...							...
6	...	...							...
7	...	...							...
8	...	...							...
9	...	...	...	...	...	...	...	...	...
	...	...	...	...	...	...	...	...	...

## 5. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

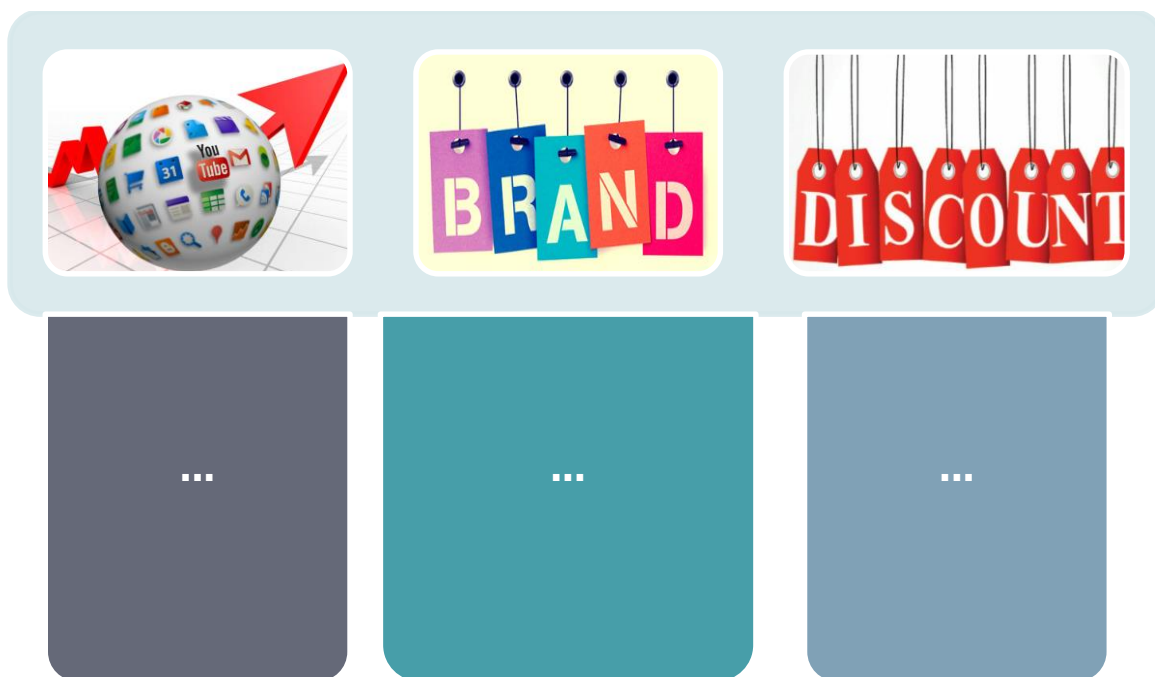
Подготовку маркетинговой стратегии необходимо провести за 1-2 месяца до планируемой даты выхода продукта на рынок, а с начала производства перейти в активную фазу рекламы. На предварительном этапе до начала производства эффективным является использование разнообразных интернет-ресурсов (создание сайта, продвижение его по поисковику).

К настоящему моменту большинство операторов имеют свои сайты. Созданный веб-сайт должен включать профессиональную поисковую оптимизацию, чтобы максимально обеспечить приход новых клиентов через интернет. Необходимо ...

Часто компании размещают видео-туры, повышая тем доверие среди посетителей и клиентов. Помимо этого, компании рекомендуется завести страницы (группы) в популярных социальных сетях (...) для популяризации услуги и продукции. Новое десятилетие требует от компаний быть более инновационными, открытыми и социально-направленными.

Помимо этого, существует ряд мероприятия для обеспечения успешной реализации маркетинговой стратегии:

Рисунок 11. Мероприятия для реализации маркетинговой стратегии



Среди основных шагов, которые позволят в полной мере реализовать цели и задачи проекта, а также наладить эффективную маркетинговую стратегию необходимо выделить следующие:

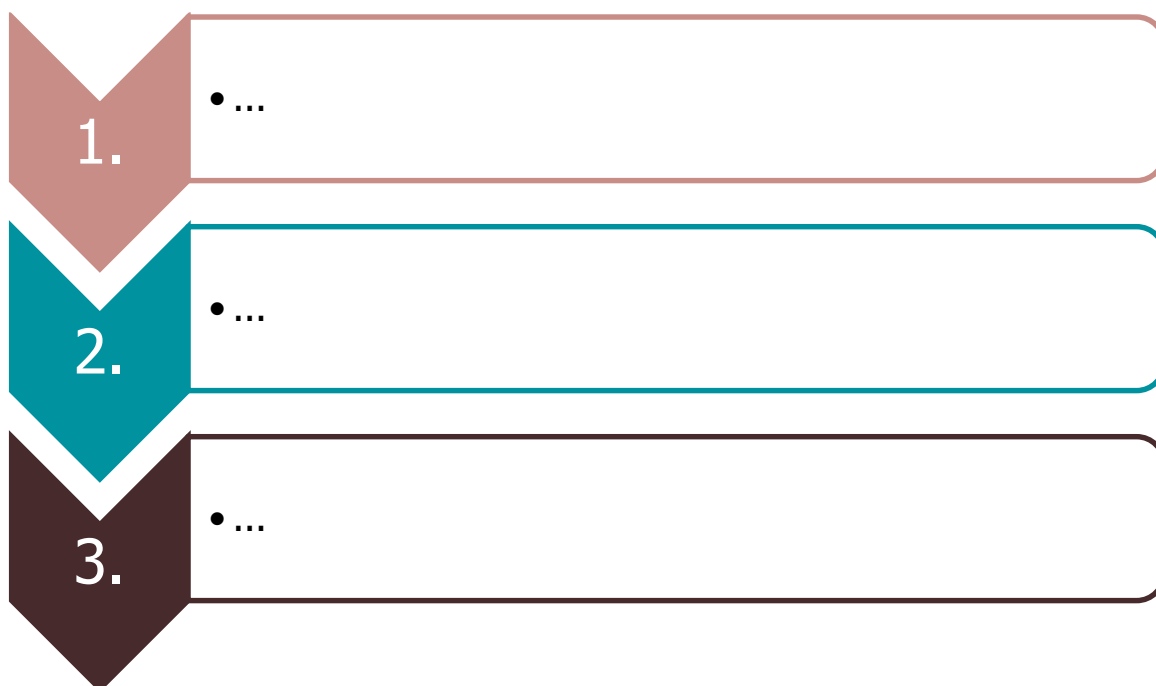
- ...
- ...
- ...

### Сбыт продукции

Что касается сбыта хлебобулочных изделий, то реализовывать продукцию можно по двух направлениям:

- Оптовая реализация.
- ....
- Розничная реализация.
- ....

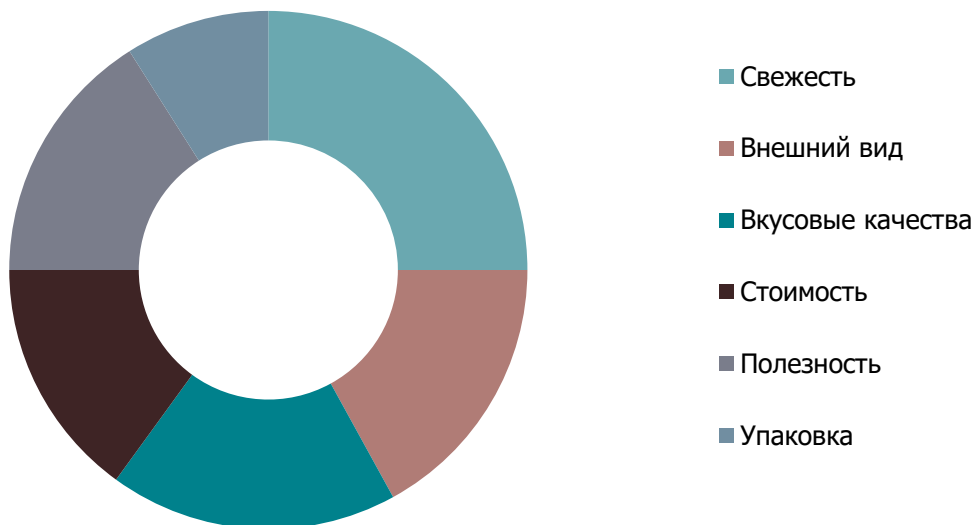
Для организации сбыта можно:



Разработка маркетинговой стратегии – это достаточно сложный и динамичный процесс, который требует глубоких знаний специфики медиа-рынка, рынка, где собирается работать предприятия, а также опыта по выводу на рынок компании, что работает в этом либо схожем сегменте.

При реализации маркетинговой стратегии необходимо также учитывать важность различных критериев для потребителя при покупке хлеба.

Рисунок 12. Важность критериев для потребителей при покупке хлеба



*\*данные операторов рынка;*

Соблюдение вышеуказанных запросов позволит поднять продажи на высокий уровень, и сделает организацию пекарни прибыльным и перспективным проектом.

**Стратегия продвижение мини-пекарни**

Продвижение мини-пекарни - одна из самых важных составляющих реализации проекта. При запуске мини-пекарни в работу необходимо обеспечить осведомленность среди населения о его существовании. Таким образом, пекарне будет обеспечено нужное количество посетителей в первые месяцы работы.

Целевая аудитория в большинстве будет представлена ...

Выделить ежемесячную сумму, которая будет необходима для оплаты рекламных инструментов, практически не представляется возможным, потому что все инструменты, которые запланированы для продвижения новой мини-пекарни, не несут постоянного характера и характеризуются сезонностью. Оптимальным вариантом является выделение суммы, направленную на расходы по маркетингу в размере ...


Основным инструментом продвижения стоит считать «Сарафанное радио» - ...

Также по проекту могут быть предусмотрены и другие инструменты маркетингового продвижения:

- ...
- ...
- ...
- ...

Основой маркетинговой стратегии развития для планируемой мини-пекарни является ...

При вводе запроса в поисковике ключевых слов необходимо чтобы в первых ссылках появлялась ссылка на сайт, где будет размещена доступная и исключительно положительная информация о пекарне, этому поспособствует контекстная реклама. PR-статьи так же будут



ссылаться на сайт и работать для того чтобы сгенерировать максимальное количество переходов. Таким образом увеличить осведомленность среди населения о мини-пекарне.

Разработкой сайта необходимо заняться в допроектный период, чтобы во время запуска рекламной компании и до начала публикация PR-статей сайт уже работал. Стоимость его будет колебаться от ... до ... тыс. грн. в зависимости от разработчика и качества работы. В проекте была принята стоимость сайта в ... тыс. грн., которая является достаточной для создания оптимального и по функционалу, и по дизайну сайта.

Следующий этап - ...

Публикации статей о мини-пекарне позволит постоянно напоминать реальным и потенциальным потребителям о себе. К преимуществам данного вида продвижения относят:

- ...;
- ...;
- ...;
- ....

Помимо этого, по Проекту предусмотрена печать рекламных листовок, стоимость которых составляет в Киеве около ... грн / ... шт.

Все вышеперечисленные маркетинговые инструменты носят рекомендательный характер и не являются исчерпывающими при выборе индивидуальной маркетинговой стратегии.



## 6. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН

Общая стоимость реализации проекта составляет ... грн. Финансирование проекта будет происходить полностью за счет собственных средств.

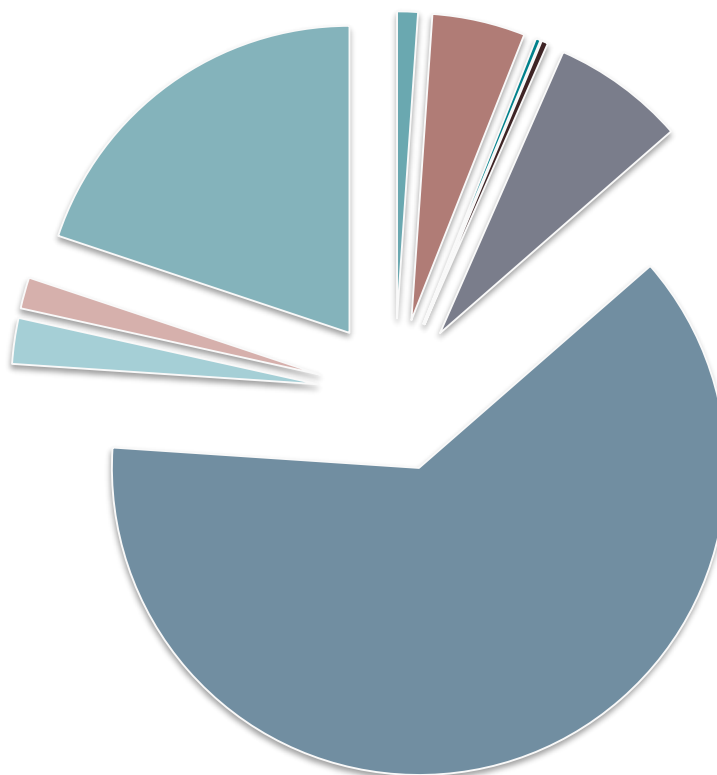
Направления и график капиталовложений в проект выглядят следующим образом:

Таблица 5. Направления капиталовложений

Инвестиции	Источники финансирования		Стоимость
	Собственный капитал	Заемный капитал	
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...

Наибольший удельный вес в структуре капиталовложений занимает ..., что в общей сложности составляет ...% капиталовложений. Пополнение оборотных средств на протяжении первых ...-ти проектных месяцев занимает ...%, ... – ...% финансирования. ..., ... занимает ...% в структуре финансирования. На первоначальные ... приходится ...% финансирования, на ... – ...%. Разработка ... занимает менее ...% общего финансирования.

Рисунок 13. Структура инвестиционных вложений



## 7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН ПРОЕКТА

Данный раздел содержит оценку инвестиционной привлекательности и рентабельности проекта мини-пекарни. Необходимо отметить, что в текущем бизнес-плане описан и проведен расчет концептуальных моментов и экономических показателей при организации такого рода предприятия. При дальнейшей организации и реализации проекта соответствие и выход предприятия на прогнозируемые расчетные показатели, будут зависеть от сложившейся экономической ситуации в стране, выбранных контрагентов, а также от выбранных методов построения взаимоотношений с потребителями, эффективного менеджмента и проводимой маркетинговой политики. Поэтому, при рассмотрении документа, необходимо принимать во внимание, что расчетные данные являются прогнозными и могут отличаться от достигнутых результатов.

### 7.1. Исходные данные для расчетов и их аргументация

Для организации расчетов по проекту, были приняты следующие параметры бизнеса, которые можно разделить на группы:

- Общие параметры
- Параметры работы предприятия
- Налогообложение

**Общие параметры** используются для описания основных допущений в процессе расчетов, которые влияют на финансовую часть проекта.

Таблица 6. Общие параметры по Проекту

1.	Общие параметры	
1.1	...	...
1.2	...	...
1.3	...	...
1.4	...	...
1.5	...	...
1.6	...	...

**Параметры работы предприятия**, касаются параметров общей реализации проекта, то есть показателей, которые нужны для проведения расчётов по проекту.

Таблица 7. Параметры работы мини-пекарни

2.	Параметры работы	
2.1	...	...
	...	...
	...	...
	...	...
2.2	...	...
	...	...
	...	...
	...	...
2.3	...	...
	...	...
	...	...
2.4	...	...

2.	Параметры работы	
2.5	...	...
2.6	...	...
2.7	...	...
2.8	...	...
		...
2.9	...	...
2.10	...	...
2.11	...	...
2.12	...	...
2.13	...	...
2.14	...	...
		...
		...
2.15	...	...

**Параметры налогообложения** приняты по проекту, согласно с украинским законодательством о налогообложении деятельности предприятий на территории Украины.

**Таблица 8. Налогообложение по Проекту**

3.	Налогообложение	
3.1	...	...
3.2	...	...
3.3	...	...
3.4	...	...

Исходные данные для расчетов условно делятся на такие группы:

**1) Предпосылки для расчета необходимых инвестиций**

Расчет размера необходимых инвестиций рассчитывался ...

Затраты на отделочные работы были учтены исходя из ...

Затраты на разработку технологического проекта составят ...грн.

Затраты на разработку дизайн - проекта составят ... грн.

Затраты на юридическое оформление, получение необходимой разрешительной документации и лицензий учитывались в размере, который рассчитан на уровне фактических затрат по данным операторов рынка, а также его специалистов.

Затраты на рекламу были рассчитаны исходя из выбранных средств продвижения, которые будут наиболее эффективными для данного направления деятельности. На первоначальном этапе данные затраты учитывают ... и оцениваются на уровне ... грн. Начиная с момента старта деятельности, на маркетинговые расходы приходится ...% от валовой выручки мини-пекарни.

**2) Предпосылки для формирования затрат по проекту**

Затраты по проекту рассчитывались для каждого вида затрат и базировался на таких предпосылках:

**Затраты на закупку сырья**

Общие расходы на закупку сырья для изготовления продукции рассчитывались исходя из следующих ежемесячных затрат:

Таблица 9. Ежемесячные затраты на покупку сырья

	Наименование	Стоимость, грн
1	...	...
	...	...
	...	...
	...	...
	...	...
	...	...
	...	...
2	...	...
3	...	...
	...	...
	...	...
	...	...
	...	...
4	...	...
5	...	...

**Зарботная плата персонала**

Размер затрат на выплату заработной платы персоналу рассчитывался исходя из необходимого количества персонала, а также размера его заработной платы. Штатное расписание по проекту представлено ниже. Начисление на заработную плату (размер единого социального взноса) составляет – ...%.

Таблица 10. Штатные расписание по проекту

Персонал	Кол-во	Месячный оклад на 1 человека	Фонд оплаты труда	Начисления на ФОТ	Общие расходы по оплате труда
<b>Персонал, работающий неполный рабочий день</b>					
...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...
<b>Персонал, работающий полный рабочий день</b>					
...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...

**Административно-хозяйственные затраты и затраты на покупку МБП**

Размер административно-хозяйственных расходов и затрат на покупку МБП учитывался на уровне минимальной достаточности, который способен обеспечить работу предприятия. Уровень административно хозяйственных расходов принимался на уровне ... грн в месяц. В

разреже административно-хозяйственных затрат проходит финансирование таких статей как текущие ремонтные работы, оплата связи (телефон и интернет), закупка канцтоваров и прочее. Уровень затрат на покупку МБП принимался на уровне ... в месяц. МБП состоят из следующих групп: ...

**Коммунальные услуги**

Размер коммунальных расходов учитывался ...и составляет ... в месяц.

**Оплата аренды помещения**

Для размещения пекарни будет арендовано помещение площадью в ... кв.м. Размер арендной платы составляет ... грн в месяц.

**Затраты на упаковку**

Затраты на упаковку рассчитывались исходя из средней стоимости таких затрат на ... кг продукции на уровне ... грн/кг.

**Обслуживание сторонними организациями**

Затраты на обслуживание сторонними организациями включают оплату расходов на .... Размер затрат на обслуживание сторонними организациями принят на уровне ... грн в месяц.

**Затраты на логистику**

Затраты на логистику рассчитывались исходя из средних тарифов на перевозки по Киеву, которые составляют ... грн/ сутки (средняя длительность развозки продукции – ...часа в день). Также, в расчет принимались затраты на бензин, которые составляют ....

**Маркетинговые затраты** составляют ...% от валовой выручки с момента деятельности предприятия.

**3) Предпосылки для формирования плана продаж**

Для расчета плана продаж были учтены следующие критерии:

- Мощность производства – ... кг/продукции в сутки.
- Цены на продукцию были учтены на уровне среднего ценового сегмента на данный вид продукции в г. Киеве.

Таблица 11. Прайс-лист на розничную реализацию продукции

Наименование	Цена, грн/шт	Вес, кг	Цена за 1 кг
<b>Традиционная хлебобулочная продукция</b>			
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...
<b>Средняя стоимость хлебобулочных изделий, грн/кг</b>			...
<b>Диетические хлебные изделия</b>			
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...
<b>Средняя стоимость диетической хлебной продукции, грн/кг</b>			...



Выпечка			
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...
Средняя стоимость выпечки, грн/кг			...

Реализация продукции оптом была учтена с учетом дисконта на уровне ...%

## 7.2. Прогноз продаж по проекту

По проекту реализация продукции планируется по двум направлениям: розничная продажа и продажа оптом.

За весь проектный период 4 года суммарная выручка от реализации хлебобулочных изделий будет составлять ... грн.

Таблица 12. Прогноз продаж по Проекту

Реализация	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	ИТОГО
Мощность загрузки, %	...	...	...	...	...
<b>Реализация продукции оптом</b>					
...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...
<b>Реализация оптом всего, грн/мес</b>	...	...	...	...	...
<b>Розничная реализация продукции</b>					
...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...
<b>Розничная реализация всего, грн/мес</b>	...	...	...	...	...
<b>ВСЕГО РЕАЛИЗАЦИЯ, грн</b>	...	...	...	...	...



### 7.3. Формирование прибыли

За весь прогнозируемый период показатели доходов и затрат позволяют сформировать объем накопленной чистой прибыли в размере ... UAH.

Таблица 13. Отчет о прибылях и убытках по проекту

Период Проекта	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	ИТОГО
<b>Sales (Валовой доход)</b>	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...
<b>Чистый валовой доход</b>	...	...	...	...	...
<b>Себестоимость реализованной продукции (услуг)</b>	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...
<b>Gross Profit (Валовая прибыль (убыток))</b>	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...
<b>EBITDA</b>	...	...	...	...	...
<b>EBIT</b>	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...
<b>Net Profit / Loss (Чистая прибыль / убыток)</b>	...	...	...	...	...

## 7.4. Прогноз движения денежных потоков по Проекту

В процессе реализации данного проекта ожидается увеличение денежных потоков.

### Поступления

Поступления по проекту состоят из следующих статей:

- 1) Поступления ... средств.
- 2) Поступления от реализации продукции.

Первой статьей поступлений выступают ... средства, которые будут вложены в допроектный период реализации проекта в размере ... грн и ... средства, которые будут вложены в проектный период реализации проекта в размере ... грн.

Начало поступлений от реализации продукции пекарни планируется с момента открытия мини-пекарни (... проектный месяц). Таким образом, за 4 года реализации проекта поступления от продаж составят ..., а ежегодные поступления от продаж составят:

<b>1 год</b>	... грн
<b>2-4 год</b>	... грн

### Платежи

Платежи по проекту предоставлены операционными расходами, налоговыми платежами и отчислениями, и инвестиционными расходами.

### Операционные расходы

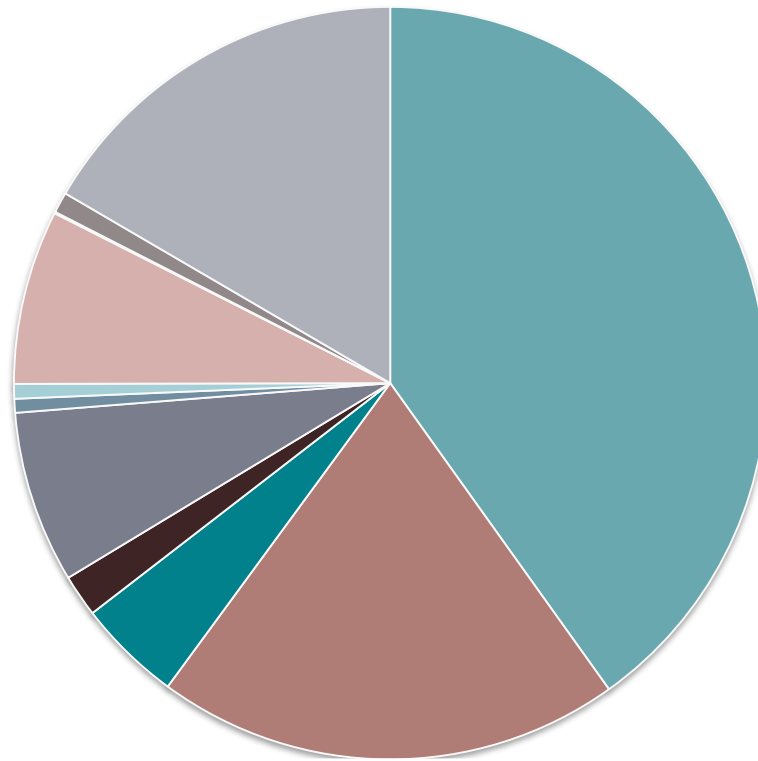
Совокупная величина операционных расходов предприятия за 4 года реализации проекта планируется на уровне ... грн и представлена такими статьями:

Таблица 14. Операционные расходы по проекту

Расходы по Проекту	Всего за 4 года	Удельный вес в общих расходах	Удельный вес в чистом валовом доходе
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...
<b>Всего операционных расходов</b>	...	...	...

Прогнозная структура операционных расходов выглядит следующим образом:

Рисунок 14. Структура операционных расходов



**Инвестиционные расходы (CAPEX)**

Суммарная величина капитальных расходов (CAPEX) составит ... грн, из них:

...	...
...	...
...	...
...	...
...	...
...	...
...	...
...	...
...	...

**Платежи в бюджет включают:**

- Единый налог, величина которого за 4 года реализации проекта составит ... грн;
- Единый социальный взнос на фонд оплаты труда сотрудников за 4 года реализации проекта составит ... грн.
- Военный сбор за 4 года реализации проекта составит ... грн.

## 7.5. Точка безубыточности по Проекту

Для обеспечения безубыточного объема реализации услуг мини-пекарни, то есть того объема, при котором величина расходов на услуги равна величине доходов от них реализации, а прибыль равна 0, планируемая мини-пекарня должна реализовать такой объем продукции в год:

Таблица 15. Объем безубыточности предприятия по проекту, 1-4 год

Год	Объем безубыточности в натуральном выражении, кг продукции в год	Объем безубыточности в натуральном выражении, кг продукции в месяц	Объем безубыточности в денежном эквиваленте, грн в год	Объем безубыточности в денежном эквиваленте, грн в месяц
1 год	...	...	...	...
2-4 год	...	...	...	...

Минимальная стоимость продукции (грн/кг) для получения 0 прибыли по проекту, то есть работы в точке безубыточности должна составлять сумму не меньше указанной в таблице ниже. Запас финансовой прочности – величина, на которую плановый объем реализации будет превышать точку безубыточности – составит:

Таблица 16. Минимальная цена реализации и запас финансовой прочности по Проекту

Год	Минимальная цена реализации, грн/кг	Запас финансовой прочности, %
1 год	...	...
2-4 год	...	...

Рисунок 15. График безубыточности за 1-ый год

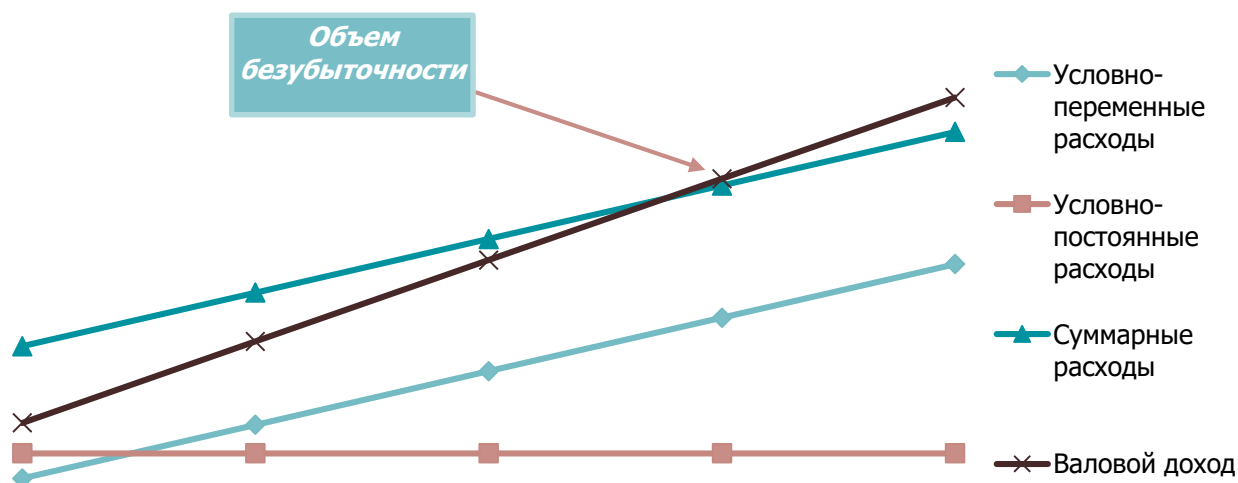
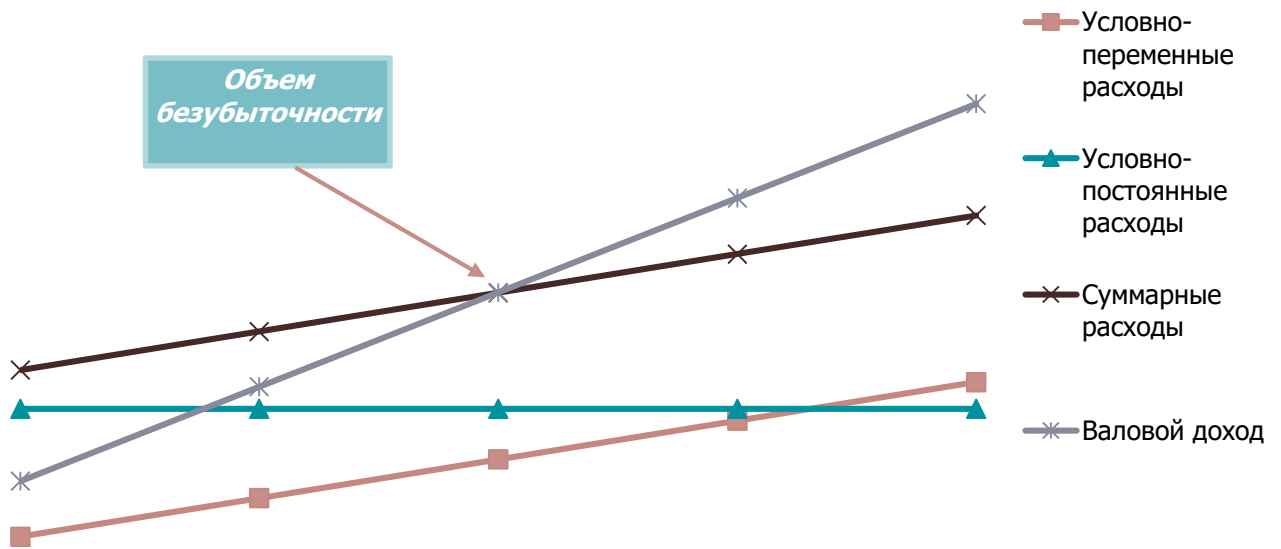


Рисунок 16. График безубыточности за 2-4 год



## 8. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

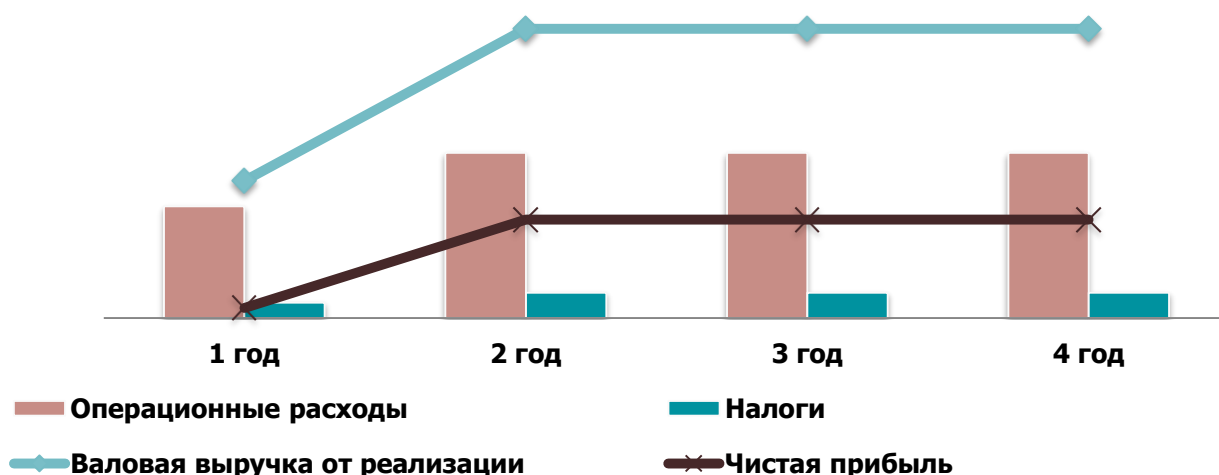
### 8.1. Анализ прибыльности проекта

В соответствии с прогнозными расчетами, формирование прибыли по проекту в целом представлено в таблице, а также графически.

Рисунок 17. Формирование прибыли

Показатель	1 год	2 год	3 год	4 год	Итого
Валовая выручка от реализации	...	...	...	...	...
Операционные расходы	...	...	...	...	...
Налоги	...	...	...	...	...
Чистая прибыль	...	...	...	...	...

Рисунок 18. Формирование прибыли



В таблице, а также на рисунках ниже, показано поэтапное формирование рентабельности деятельности комплекса с учетом разных факторов:

**Gross profit Margin (%)** - валовая рентабельность – показывает рентабельность деятельности предприятия с учетом себестоимости.

**EBITDA Margin (%)** – показывает рентабельность деятельности предприятия с учетом всех операционных затрат до начисления амортизации и выплаты налогов

**Ordinary Income Margin (%)** – показывает рентабельность деятельности предприятия с учетом операционных расходов и амортизационных отчислений до выплаты налогов

**Return on sales (%)** – рентабельность продаж – рентабельность деятельности предприятия с учетом всех понесенных затрат.

Таблица 17. Эффективность проекта

Показатель	1 год	2 год	3 год	4 год	Итого
Total Revenues (Валовая выручка)	...	...	...	...	...
Gross Profit (Валовая прибыль)	...	...	...	...	...
Gross profit Margin, % (маржа Валовой прибыли, %)	...	...	...	...	...
ЕВITDA (Прибыль до финансовых расходов, амортизации и налогообложения)	...	...	...	...	...
ЕВITDA Margin % (маржа ЕВITDA, %)	...	...	...	...	...
ЕВIT (Операционная прибыль - прибыль до финансовых расходов и налогообложения)	...	...	...	...	...
Ordinary Income Margin (маржа Операционной прибыли, %)	...	...	...	...	...
Net Profit / Loss (Чистая прибыль/убыток)	...	...	...	...	...
Return on sales, % (Рентабельность продаж, %)	...	...	...	...	...

Рисунок 19. Динамика валовой выручки и маржинальной прибыли по проекту

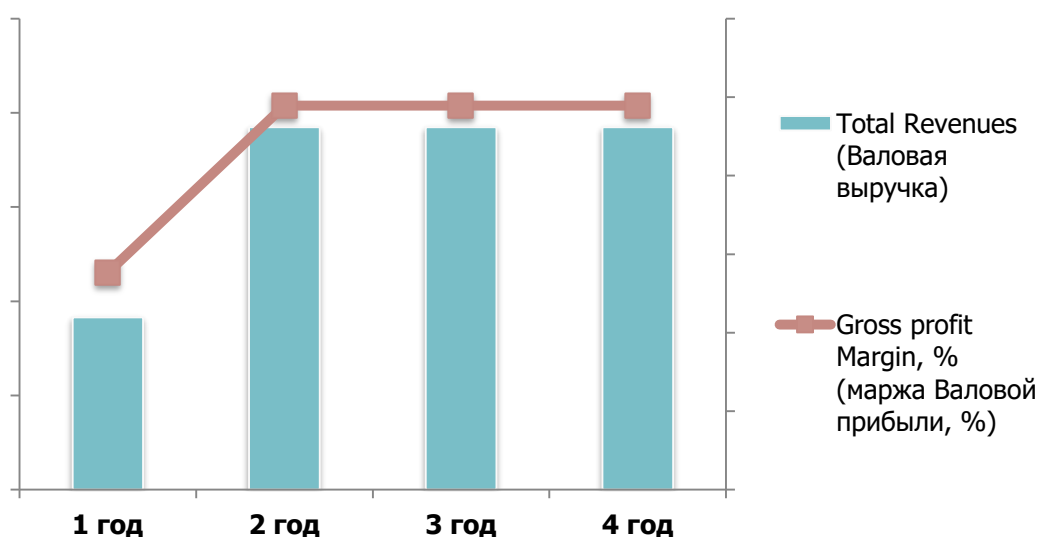
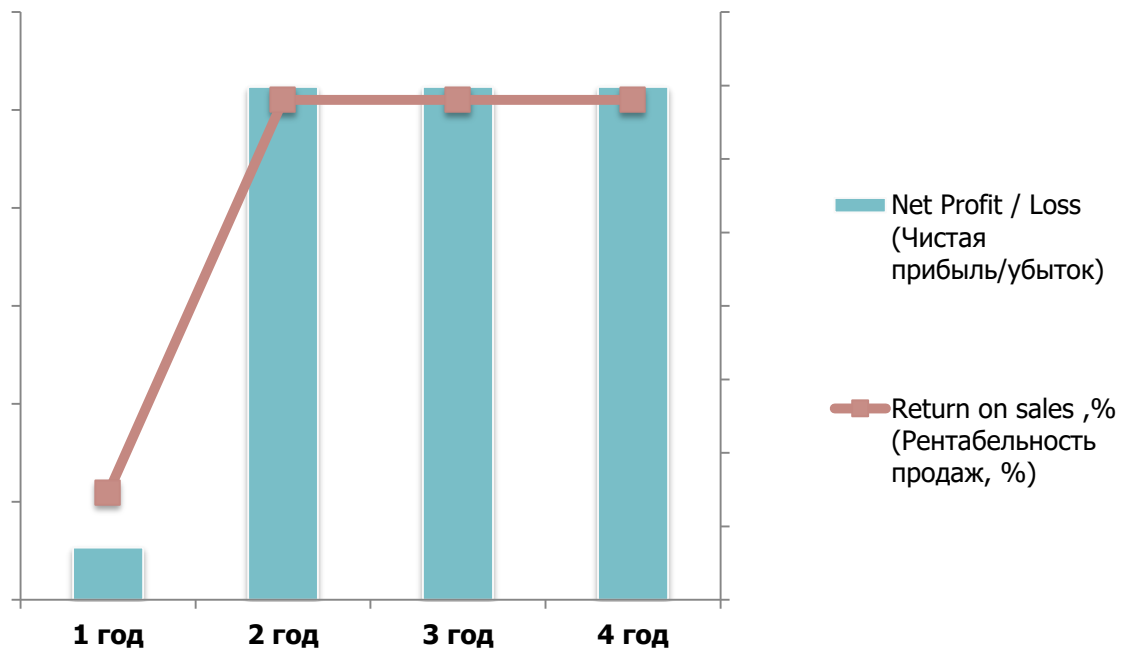


Рисунок 20. Динамика чистой прибыли и рентабельности продаж по проекту





## 8.2. Показатели инвестиционной привлекательности и рентабельности Проекта: NPV, IRR, DPP, PI

### Расчет ставки дисконтирования

Ставка дисконтирования – это ставка, которую покупатель или инвестор ожидает получить от вложения своих средств в проект.

В расчетах была использована модель определения нормы дисконта методом средневзвешенной стоимости капитала. Согласно данной модели, ставка дисконта (WACC – Weighted Average Cost of Capital) определяется следующим образом:

$$WACC = kd \times (1 - tc) \times wd + ks \times ws,$$

kd – стоимость заемного капитала компании (в расчете принималась ставка по кредиту) – ...%;

wd – доля заемного капитала в структуре капитала предприятия – ...%;

tc – ставка налога на прибыль – ...%;

ks – стоимость собственного капитала (в расчете принималась средняя ставка по депозиту, как альтернатива размещения собственных средств) – ...%;

ws – доля собственного капитала в структуре капитала предприятия – ...%;

Таким образом, норма дисконта методом WACC в период реализации проекта для компании составит – ...%:

$$WACC = \dots\%$$

При данном уровне дисконта были получены следующие показатели, характеризующие эффективность реализации проекта:

Таблица 18. Показатели эффективности

Показатель	Величина измерения	Значение
Дисконтированный период окупаемости (Discount payback period) - DPP	месяцев	...
Проектный периода (Project period) - PP	месяцев	...
Чистая текущая стоимость Проекта (Net Present Value) - NPV	грн	...
Внутренняя ставка дохода (Internal rate of return) - IRR	%	...
Индекс прибыльности вложений (Profitability index) - PI	ед.	...
Рентабельность продаж (Return On Sales, Net Profit Margin) - ROS	%	...
Рентабельность инвестиций (Return on investment) - ROI	%	...

Показатели эффективности Проекта характеризуются следующим образом:

### Чистая текущая стоимость Проекта (NPV)

Данный показатель, согласно данных Таблицы больше «0». Полученная сумма в ... грн показателя чистой приведенной стоимости подтверждает прибыльность Проекта и свидетельствует о том, что все приведенные к сегодняшней стоимости денежные поступления превышают вложенные в проект денежные средства, что свидетельствует о высокой эффективности осуществляемых инвестиций.

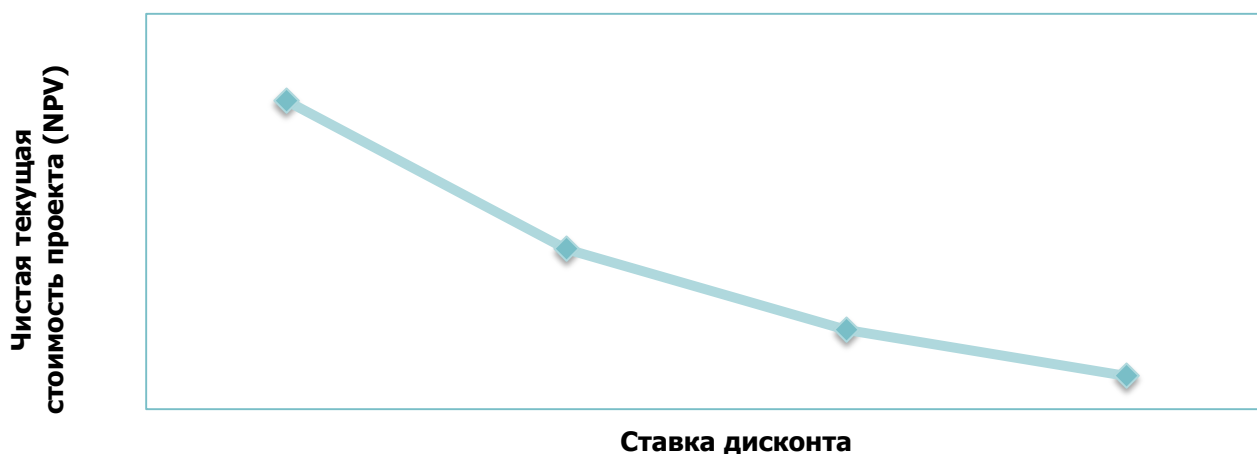
Показатель NPV представляет собой разницу между всеми денежными поступлениями и выплатами, приведенными к текущему моменту времени (моменту оценки инвестиционного проекта). Он показывает величину денежных средств, которую инвестор ожидает получить от проекта, после того, как денежные поступления окупят его первоначальные инвестиционные затраты и периодические денежные выплаты, связанные с осуществлением проекта. Поскольку денежные платежи оцениваются с учетом их стоимости во времени и рисков, NPV можно интерпретировать как стоимость, добавляемую проектом. Ее также можно интерпретировать как общую прибыль инвестора за проектный период от вложения инвестиций в реализацию текущего проекта.

### Внутренняя ставка дохода Проекта (IRR)

Внутренняя ставка дохода (средний доход на вложенный капитал, обеспечиваемый данным инвестиционным проектом) равна ...%.

При данной ставке настоящая стоимость денежных потоков по Проекту равна настоящей стоимости затрат по Проекту. Внутренняя ставка доходности определяет максимальную стоимость привлекаемого капитала, при которой инвестиционный проект остается выгодным. Другими словами, это средний доход на вложенный капитал, обеспечиваемый данным инвестиционным проектом, т.е. эффективность вложений капитала в данный проект равна эффективности инвестирования под ...% процентов в какой-либо финансовый инструмент с равномерным доходом.

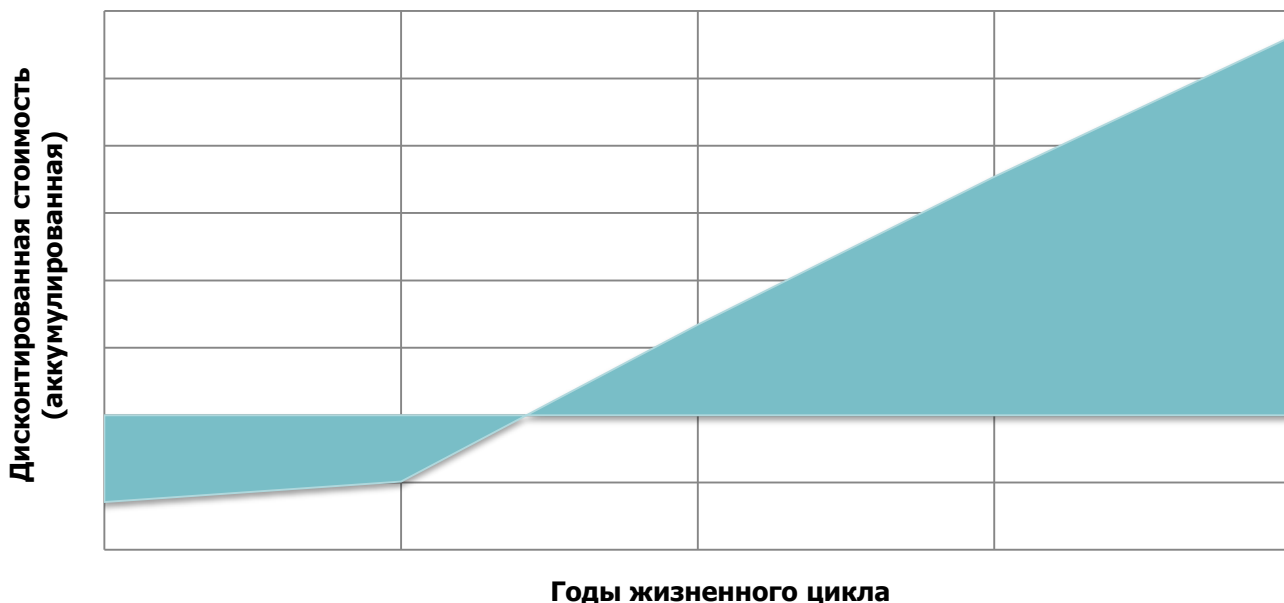
Рисунок 21. Внутренняя ставка дохода



### Дисконтированный период окупаемости проекта

Дисконтированный период окупаемости проекта составляет ... **месяц**. Это означает, что за ... года проект полностью окупиться с учетом фактора дисконта.

Рисунок 22. Дисконтированный период окупаемости



**Показатели прибыльности вложений**

По данному проекту **индекс прибыльности вложений** составляет ..., что обозначает следующее: каждая потраченная компанией денежная единица принесет ей в ходе реализации проекта ... единиц дисконтированных денежных поступлений.

**Рентабельность инвестиций** показывает величину чистой прибыли, полученной вследствие вложения инвестиционных средств в проект и составляет по проекту ...%. То есть, при вложении одной гривны, компания получает ... **гривен** чистой прибыли.

**Рентабельность продаж** используется для осуществления контроля не только за себестоимостью реализованных услуг, но и за изменениями в политике ценообразования предприятия и характеризует операционную эффективность компании. Величина данного показателя составляет ...%. Это говорит о том, что каждая гривна дохода принесет предприятию ... **гривны** чистой прибыли.

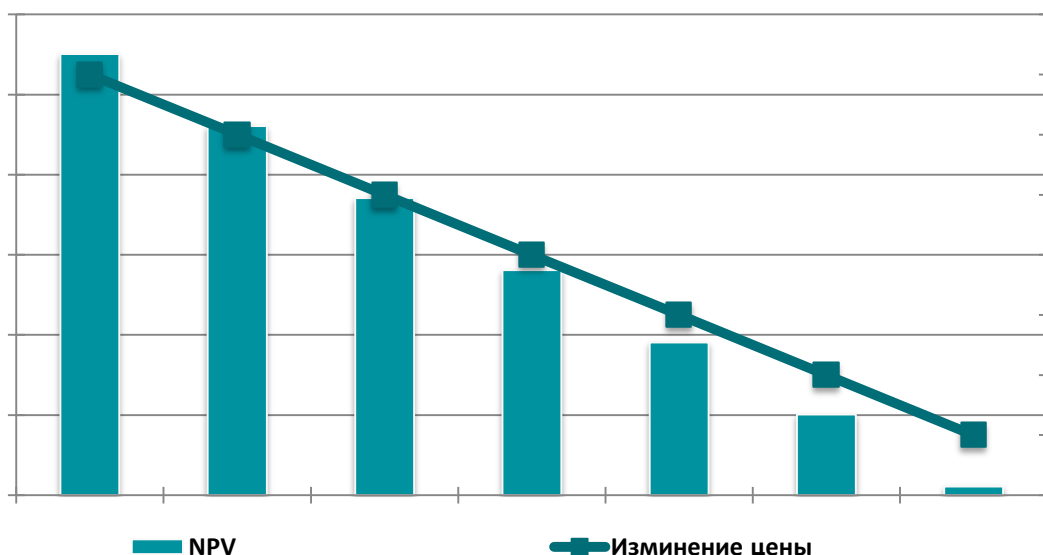
### 8.3. Сценарии развития проекта

В ходе реализации проекта возможно отклонение плановых показателей, заложенных в проекте, от полученных, исходя из этого, для определения возможных рисков реализации проекта было рассмотрено три сценария развития проекта:

**1) Сценарий изменения цены на реализуемую продукцию:**

Показатели	60%	40%	20%	Базовая цена	-20%	-40%	-60%
NPV	...	...	...	...	...	...	...
IRR	...	...	...	...	...	...	...
PI	...	...	...	...	...	...	...
DPP, лет	...	...	...	...	...	...	...

Рисунок 23. Корреляция NPV и цены реализации

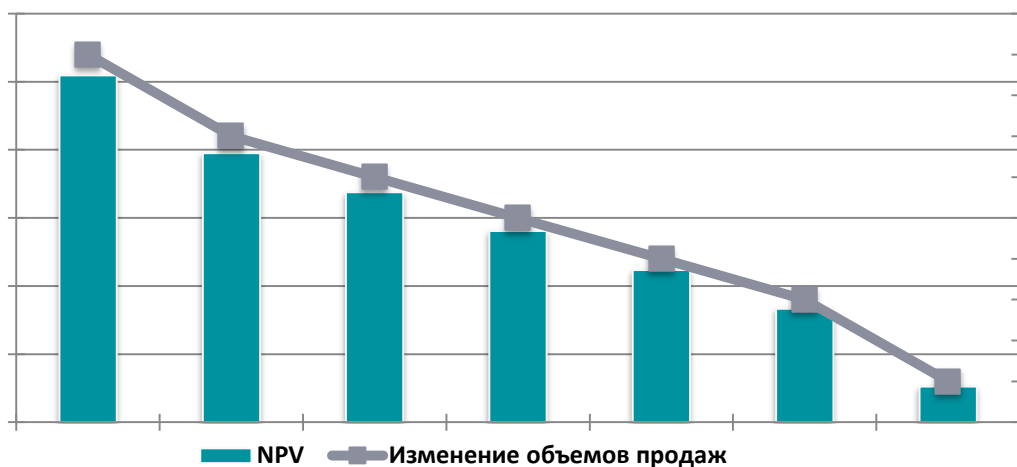


**2) Сценарий изменения объемов продаж:**

Таблица 19. Чувствительность проекта к изменению объемов продаж

Показатели	20%	10%	5%	Базовый объем продаж	-5%	-10%	-20%
NPV	...	...	...	...	...	...	...
IRR	...	...	...	...	...	...	...
PI	...	...	...	...	...	...	...
DPP, лет	...	...	...	...	...	...	...

Рисунок 24. Корреляция NPV и объемов продаж

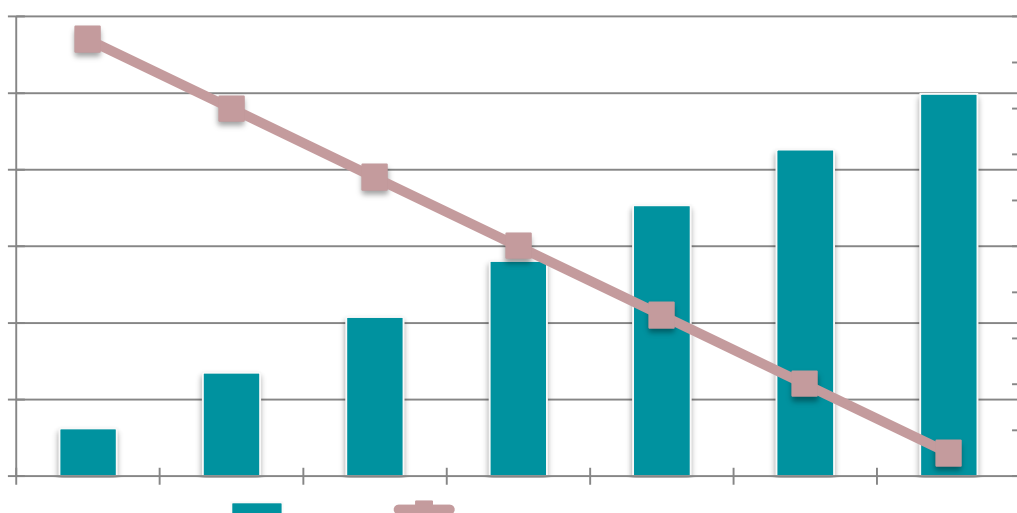


### 3) Сценарий изменения себестоимости

Таблица 20. Чувствительность проекта к изменению себестоимости

Показатели	45%	30%	15%	Базовая себестоимость	-15%	-30%	-45%
NPV	...	...	...	...	...	...	...
IRR	...	...	...	...	...	...	...
PI	...	...	...	...	...	...	...
DPP, лет	...	...	...	...	...	...	...

Рисунок 25. Корреляция NPV и себестоимости



## 9. АНАЛИЗ РИСКОВ

### 9.1. Факторный анализ рисков проекта

#### Риск упущенной финансовой выгоды и потребительские риски

Это риски наступления косвенного (побочного) финансового убытка (неполученная прибыль) в результате неосуществления какого-либо мероприятия (например, недостижение планового объема продаж) или же, если рассматривать глобальный вариант, прекращение хозяйственной деятельности предприятия.

В ходе реализации проекта такие риски могут ...

... делают вероятность наступления данного риска на уровне ниже среднего.

#### Ресурсный риск и риск внедрения

Ресурсный риск, связанный с возможным изменением цен и условий поставки на продукты питания, используемые компанией (их стоимости, сроки поставки).

Риск внедрения связан с тем, что в ходе реализации проекта либо осуществлении стратегии предприятия не будет достигнуто конечных запланированных результатов:

- ...
- ...
- ...
- ...
- ...
- ...

Вероятность осуществления риска находится на среднем уровне.

#### Бюрократические и административные риски

Бюрократический и административный риск возникает в результате принятия компетентным органом юридически значимых решений нормативного характера (ВРУ, КМУ, органы таможенного контроля, местные советы), ...

Следствием возникновения этих рисков может ... Данный вид риска находится на среднем уровне.

#### Правовые риски

Существующие недостатки украинской правовой системы и украинского законодательства приводят к созданию атмосферы неопределенности в области коммерческой деятельности – возникает правовой вид риска.

К таковым недостаткам следует отнести:

- ...
- ...

Принимая во внимания текущие преобразования в стране, изменчивость нормативно-правовой базы, данный вид рисков имеет вероятность среднего уровня осуществления.

## 9.2. Стратегия снижения рисков

При нестабильности экономической ситуации, для уменьшения рискованности проекта, предприятие может создать фонд коммерческого риска, куда необходимо будет отчислять ... % чистой прибыли предприятия. Альтернативным методом снижения риска есть сотрудничество со страховыми компаниями и создание периода предварительной сдачи проекта.

Для предупреждения рисков могут также быть приняты решения по применению следующих мероприятий:

- ...
- ...
- ...
- ...
- ...
- ...
- ...
- ...
- ...
- ...
- ...

### 9.3. SWOT-анализ

Сильные стороны ( <i>Strengths</i> )	Возможности ( <i>Opportunities</i> )
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ...</li> <li>• ...</li> <li>• ...</li> <li>• ...</li> <li>• ...</li> <li>• ...</li> <li>• ...</li> <li>• ...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ...</li> <li>• ...</li> <li>• ...</li> <li>• ...</li> <li>• ...</li> <li>• ...</li> <li>• ...</li> <li>• ...</li> </ul>
Слабые стороны ( <i>Weaknesses</i> )	Внешние угрозы ( <i>Threats</i> )
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ...</li> <li>• ...</li> <li>• ...</li> <li>• ...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ...</li> <li>• ...</li> <li>• ...</li> <li>• ...</li> <li>• ...</li> <li>• ...</li> <li>• ...</li> <li>• ...</li> </ul>



## 10. ВЫВОДЫ

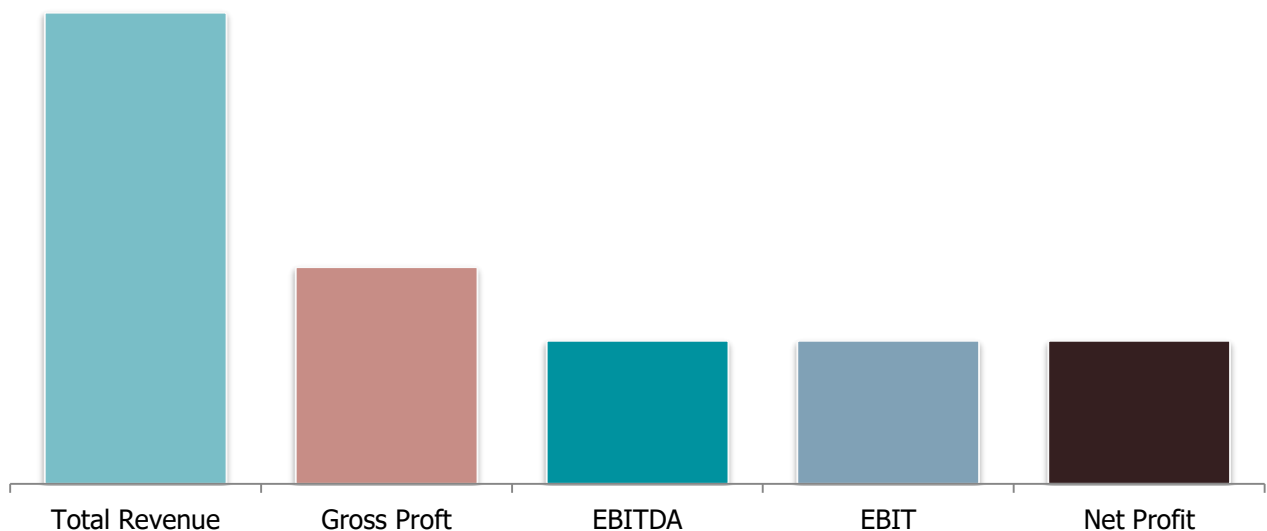
Целью реализации проекта является создание мини-пекарни полного цикла. Проектом предусмотрено расположение мини-пекарни, площадью ... кв. м. в Киевской области.

Проектный период – **4 года**.

Стоимость проекта – ... **грн.** Финансирование проекта будет происходить за счет ... средств инициаторов проекта в полном объеме (...% общего объема финансирования).

Проект является прибыльным и эффективным для внедрения, что подтверждают не только показатели прибыльности и рентабельности, но и показатели инвестиционной привлекательности.

Рисунок 26. Показатели прибыльности



Ставка дисконтирования проекта равна ...%, при ней достигаются такие показатели инвестиционной привлекательности:

- Чистая текущая стоимость проекта – ... **UAH**.
- Внутренняя ставка доходности ...%, является выше ставки дисконтирования и обосновывает прибыльность реализации проекта для собственника.
- Дисконтированный период окупаемости ... **года**.

Показатели эффективности проекта свидетельствуют о наличии «запаса прочности» проекта, что гарантирует своевременный возврат вложенных средств даже в случае отрицательных отклонений фактических данных реализации проекта от расчетных.