

PRO
CONSULTING®
MARKET ANALYSIS. FINANCIAL CONSULTING



БИЗНЕС-ПЛАН

**проекта производства
рафинированного подсолнечного
масла**

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 мае 2017 года, основываясь на доступной и предоставленной Заказчиком 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

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА	4
2. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА	5
3. АНАЛИЗ ЦЕЛЕВОГО РЫНКА	8
4.1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СЫРЬЕВОГО РЫНКА В УКРАИНЕ.....	8
4.1. ОБЪЕМЫ И ДИНАМИКА МАСЛОЖИРОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ.....	11
4.3. КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА НА РЫНКЕ МАСЛОЖИРОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	15
4. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН	18
4.1. РЕКОМЕНДАЦИИ КАСАТЕЛЬНО МЕСТОРАСПОЛОЖЕНИЯ ОБЪЕКТА ПО ПРОЕКТУ.....	18
4.2. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОДУКЦИИ	19
4.2. ОПИСАНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА	22
5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН	26
5.1. СЕТЕВОЙ ГРАФИК РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА	26
5.2. НЕОБХОДИМЫЙ ПЕРСОНАЛ ПО ПРОЕКТУ.....	28
6. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН	32
6.1. ОБЩАЯ СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА.....	32
6.2. ОБОРУДОВАНИЕ И ДРУГИЕ АКТИВЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА.....	33
7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	34
7.1. ПАРАМЕТРЫ БИЗНЕСА	34
7.2. ПРЕДПОСЫЛКИ ДЛЯ РАСЧЕТОВ И ИХ АРГУМЕНТАЦИЯ	35
7.3. ПРОГНОЗ ПРОДАЖ ПО ПРОЕКТУ.....	38
7.4. ФОРМИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ ПО ПРОЕКТУ.....	40
7.5. ПРОГНОЗ ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПО ПРОЕКТУ.....	42
8. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА	44
8.1. АНАЛИЗ ПРИБЫЛЬНОСТИ ПРОЕКТА	44
8.2. ПОКАЗАТЕЛИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА	46
8.3. СЦЕНАРИИ РАЗВИТИЯ ПРОЕКТА	48
9. АНАЛИЗ РИСКОВ ПРОЕКТА	51
9.1. ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ РИСКОВ ПРОЕКТА	51
9.2. СТРАТЕГИЯ СНИЖЕНИЯ РИСКОВ.....	53
9.3. SWOT-АНАЛИЗ	54
10. ВЫВОДЫ	55

Резюме проекта

Концепция проекта	Проектом предусматривается создание завода по переработке семян подсолнечника мощностью 256 т в сутки с последующим производством рафинированного масла	
Месторасположение	Украина, Восточный регион	
График реализации	Проектный период	7 лет
	Допроектный период	1 год
Бюджет проекта	Стоимость проекта	
	В том числе: <ul style="list-style-type: none"> <i>Собственные средства</i> <i>Инвестиционные средства</i> <i>Коэффициент автономии</i> 	
Прибыльность проекта	Валовой доход	
	Капитализированная чистая прибыль	
	Совокупный денежный поток	
Инвестиционная привлекательность проекта	Ставка дисконта	
	DPP (дисконтированный период окупаемости)	
	NPV (чистая приведенная стоимость)	
	IRR (внутренняя норма доходности)	
	PI (прибыльность вложений)	

Описание проекта

Украинская масложировая отрасль сегодня является мощным и одним из наиболее перспективных агропромышленных комплексов, который объединяет производителей и переработчиков масличных культур, а также изготовителей продукции на их основе. За последние годы эта отрасль Украины стала инвестиционно привлекательной, свидетельством чему является активное инвестирование в развитие производственных мощностей по переработке масличных культур, в особенности подсолнечника. Комплексный производственный процесс, диверсификация перерабатываемого сырья, современное высокоэффективное оборудование, а также реализация всех продуктов переработки масличных является залогом успеха лидирующих операторов данного рынка в Украине.

...

В данном бизнес-плане предоставлено обоснование эффективности инвестиционных вложений в строительство маслоэкстракционного завода, мощностью 256 т/сутки по семенам подсолнечника с целью производства рафинированного подсолнечного масла.

Рисунок 1. Цели бизнес-плана



Основные составляющие проекта:

1. Строительство современного высокоэффективного маслоэкстракционного завода по переработке семян подсолнуха.
2. ...

Основными целями проекта являются:

- Создание нового конкурентоспособного и высокодоходного предприятия с

мощной производственной базой;

- Производство высококачественной продукции, соответствующей самым жестким стандартам;
- ...

Для реализации поставленных целей, необходимо выполнить ряд задач:

➤ Разработка бизнес-плана инвестиционного проекта как инструмента для привлечения финансирования.

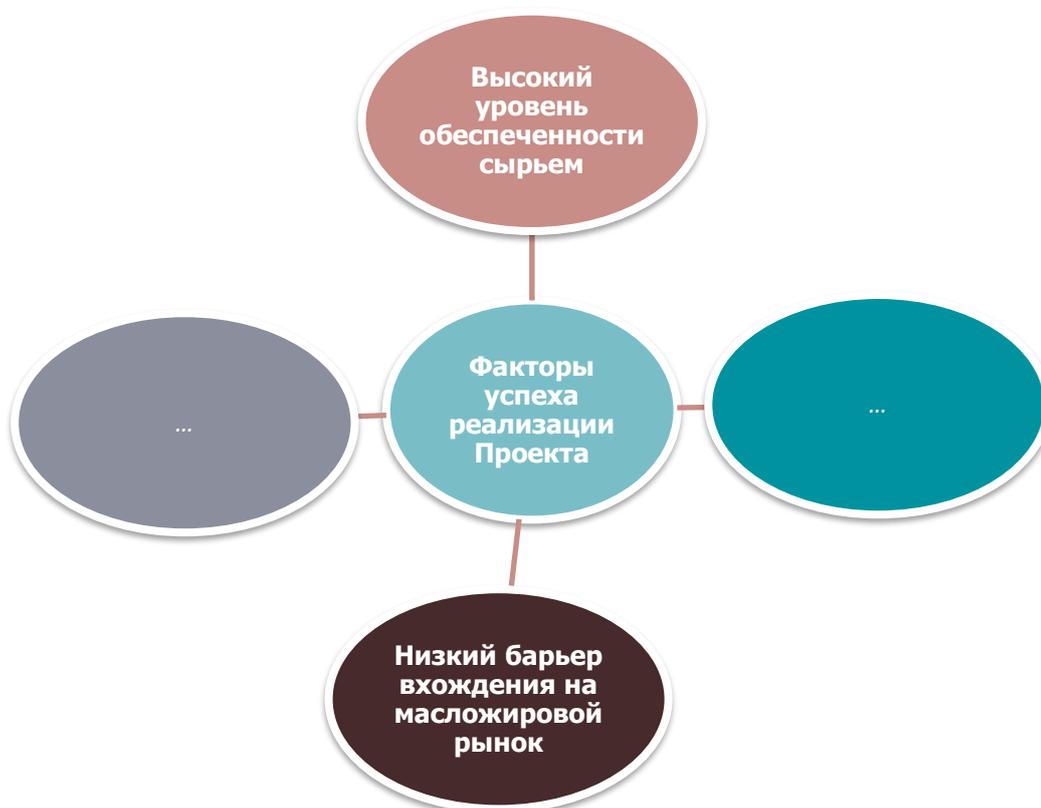
В течение 1-3 месяцев с ...

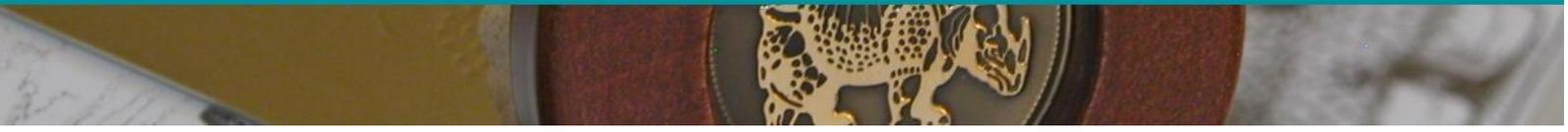
➤ Своевременно и в полном объеме вернуть привлеченные для реализации инвестиционного проекта финансовые ресурсы.

Таким образом, реализация проекта позволит:

- ✓ Выйти и завоевать позиции на украинском и зарубежных рынках;
- ✓ Обеспечить среднегодовой доход от реализации продукции в размере более 38 млн. евро;
- ✓ ...

Успех проекта обуславливается следующими факторами:





Общая стоимость проекта составляет ...

Основные параметры проекта взяты для расчетов:

- расчётный срок проекта – 7 лет.
- валюта расчета показателей проекта – евро;

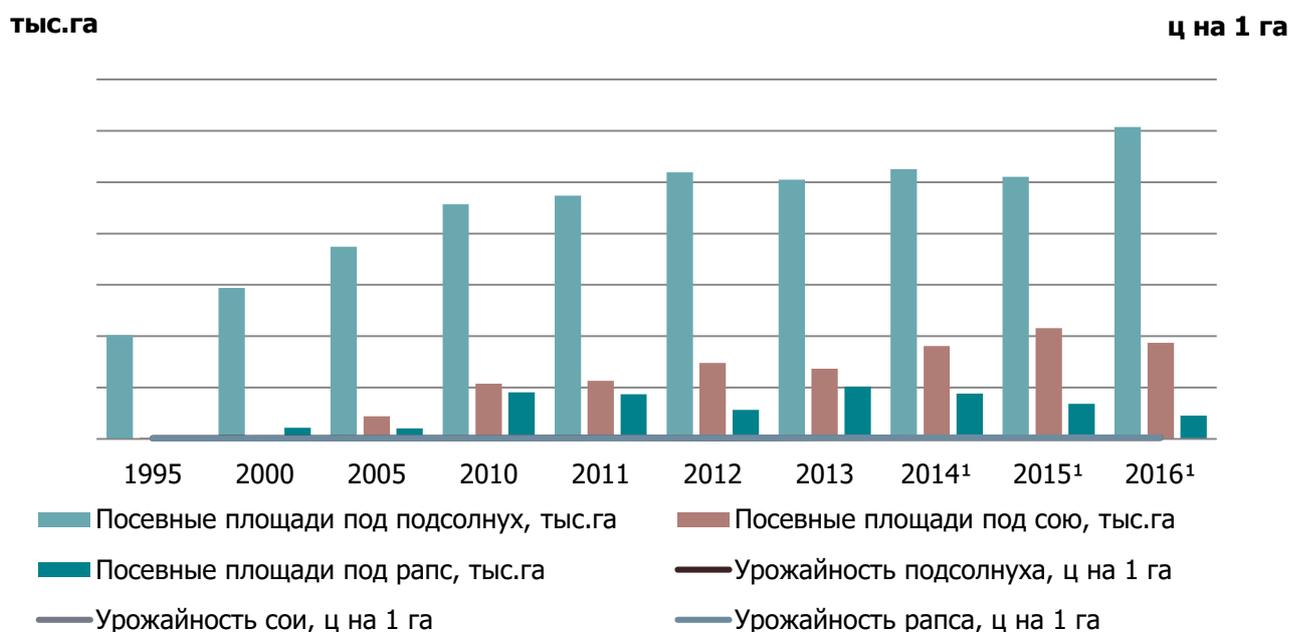
Анализ целевого рынка

4.1. Общая характеристика сырьевого рынка в Украине

Выращивание таких масличных культур как подсолнух, соя и рапс, является одним из ключевых направлений аграрного сектора Украины. Отличительной чертой данного рынка сельского хозяйства, по сравнению с выращиванием других культур, является постоянный спрос зарубежных рынков на украинские масличные как в качестве сырья, так и продуктов их переработки. Подтверждением тому является первенство Украины на мировом рынке по производству и экспорту подсолнечного масла.

...

Рисунок 2. Динамика посевных площадей и урожайности подсолнуха, сои и рапса в Украине за 1995-2016 гг.

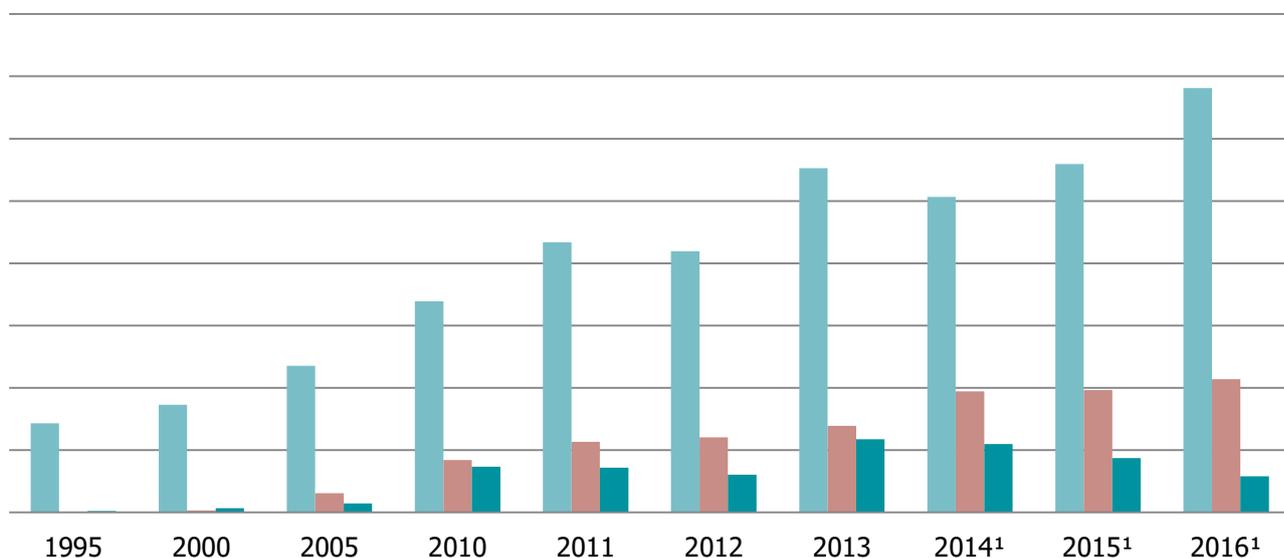


По данным Государственной службы статистики
1 – без учета территории АПК

Сбор урожая подсолнуха в период с 2013 по 2015 гг. находился в пределах 11 млн.т, но в 2016 году валовый сбор вырос до 13,6 млн. тонн, что в первую очередь связано с увеличением посевных площадей под подсолнечник.

Не смотря на относительно высокую и динамичную урожайность рапса, валовый сбор по данной культуре постепенно сокращается в связи с превышающей динамикой сокращения посевных площадей. Сбор урожая сои же увеличивается в основном за счет увеличения посевных площадей частично перешедших от рапса и увеличения урожайности в 2016 году.

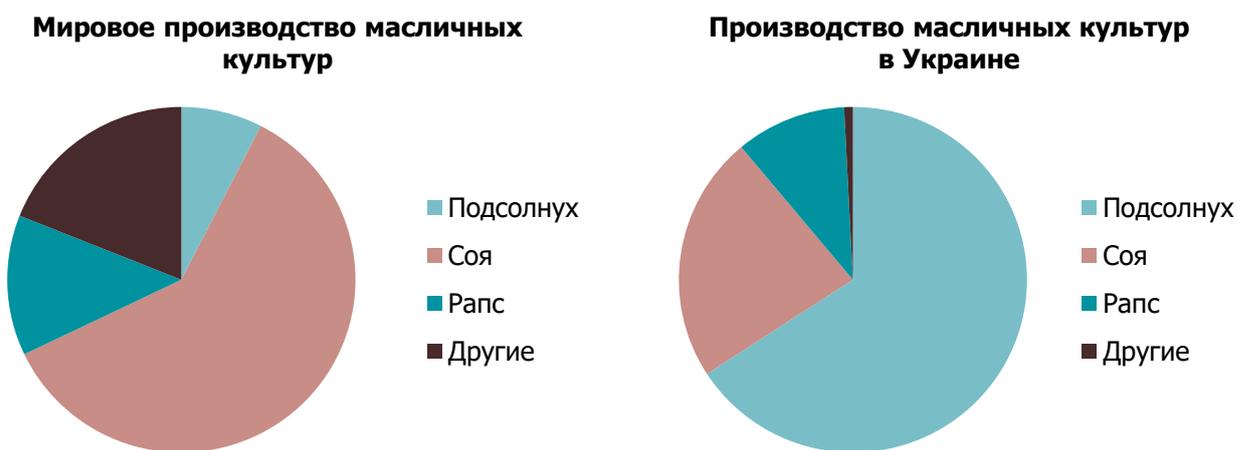
Рисунок 3. Валовый сбор подсолнуха, сои и рапса в Украине за 1995-2016 гг., тыс.т



По данным Государственной службы статистики
1 – без учета территории АПК

Таким образом, основной масличной культурой в Украине остается подсолнух, обеспечивающий удовлетворение спроса, как на внутреннем, так и на внешних рынках.

Рисунок 4. Сравнительная структура выращивания масличных культур в Украине и в мире за 2015/2016 МГ, %

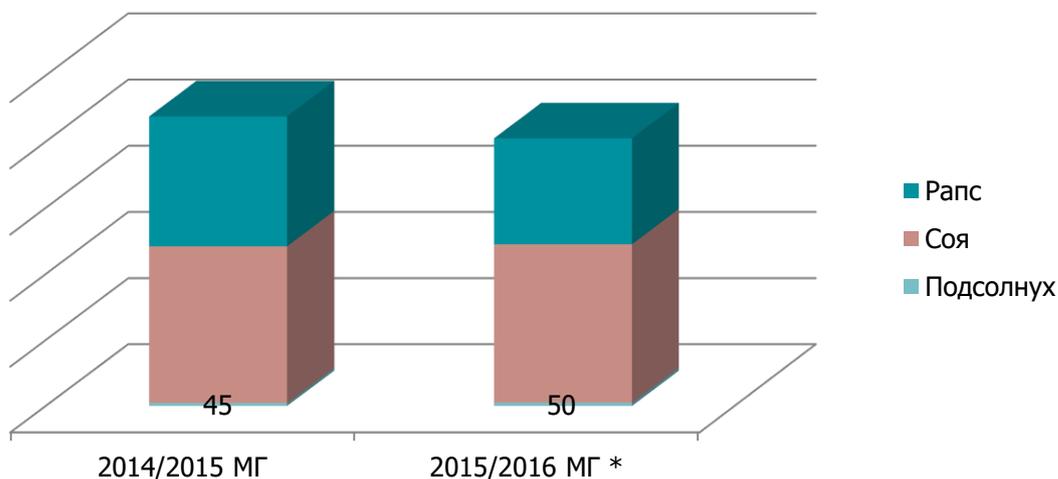


По данным USDA

В разрезе внешней торговли основными экспортоориентированными масличными культурами являются соя и рапс. В общей структуре экспорта на них в 2014/2015 МГ приходилось 54 и 45% соответственно. Семена подсолнуха же практически не экспортируются. Учитывая то, что на мировых сельскохозяйственных угодьях выращивание подсолнуха

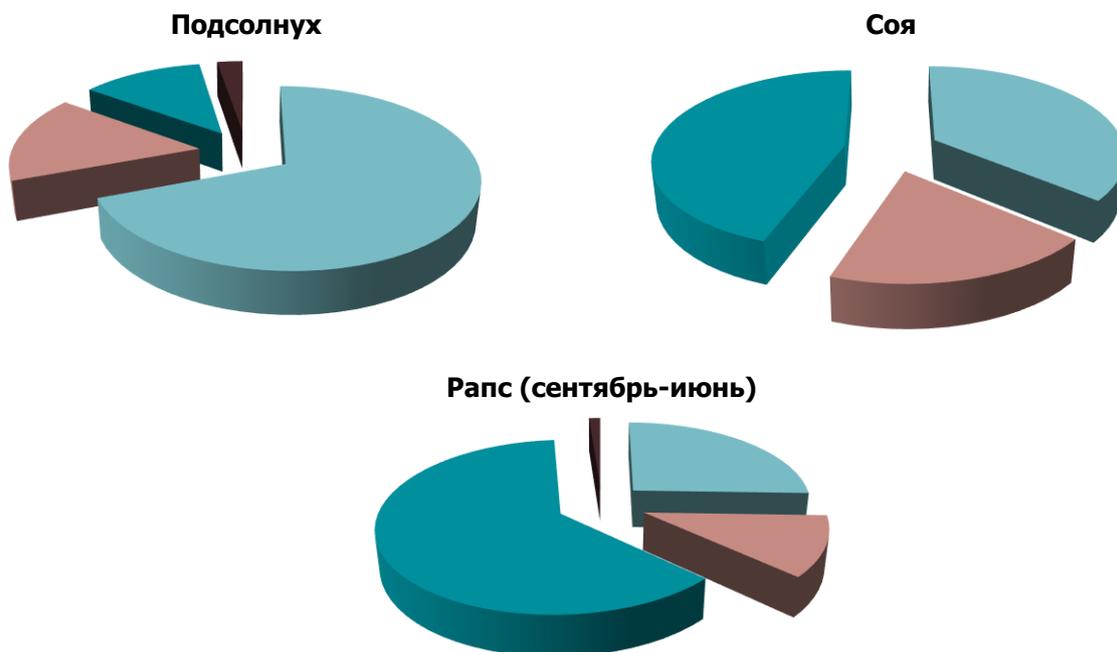
занимает всего лишь 7,5%, основная доля из которых приходится на Украину, то последней выгоднее поставлять на рынок продукцию с дополнительной стоимостью.

Рисунок 5. Экспорт подсолнуха, сои и рапса за 2014/2015 МГ и 2015/2016 МГ



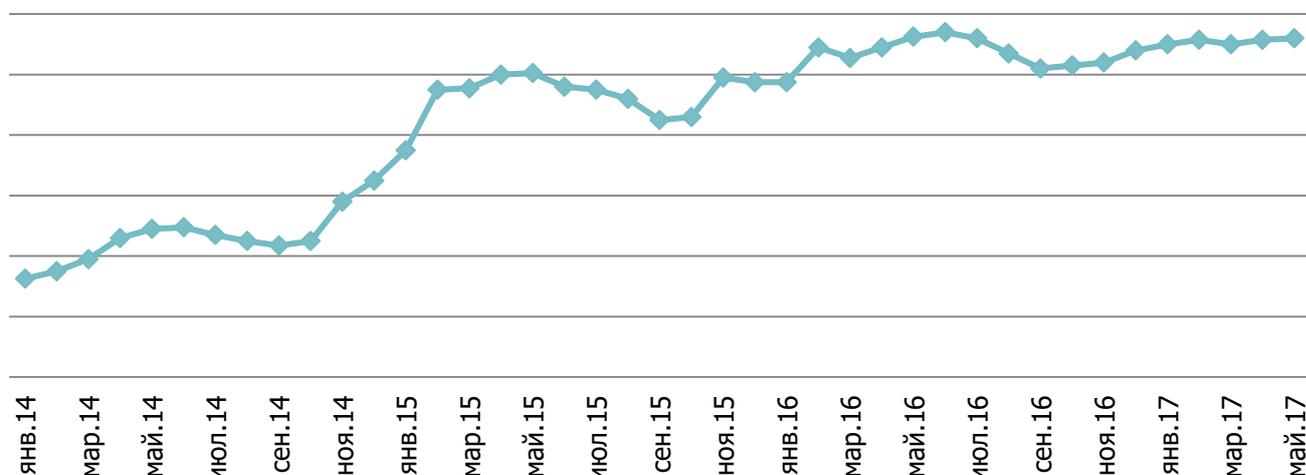
По данным Ассоциации «Укролияпром»

Рисунок 6. Страны-импортеры украинского подсолнуха, сои и рапса за сентябрь-декабрь 2015/2016 МГ, %



По данным Ассоциации «Укролияпром»

Рисунок 7. Цены на внутреннем рынке Украины на подсолнух за январь 2015-июнь 2016 г., грн./т



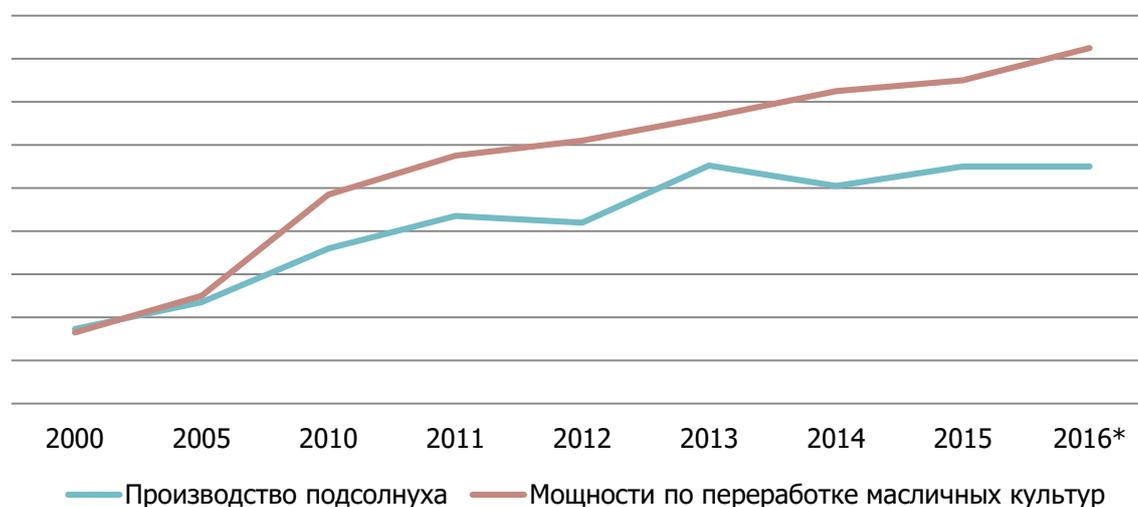
По данным АПК-Информ

Внутренние цены на семена подсолнуха в целом зависят от фактора сезонности. Так, в сезон урожая (

4.1. Объемы и динамика масложировой промышленности Украины

Масложировая промышленность Украины входит в пятерку самых больших отраслей пищевой переработки и производит стратегически важный продукт – подсолнечное растительное масло, которое занимает значительную долю не только в потребительской корзине украинцев, а и у мирового населения. Мощности украинских заводов по переработке масличных культур с каждым годом растут, так как рентабельность такого производства выше того самого мукомольного производства.

Рисунок 8. Мощности украинских заводов по переработке масличных культур за 2000-2016 гг., МЛН.Т



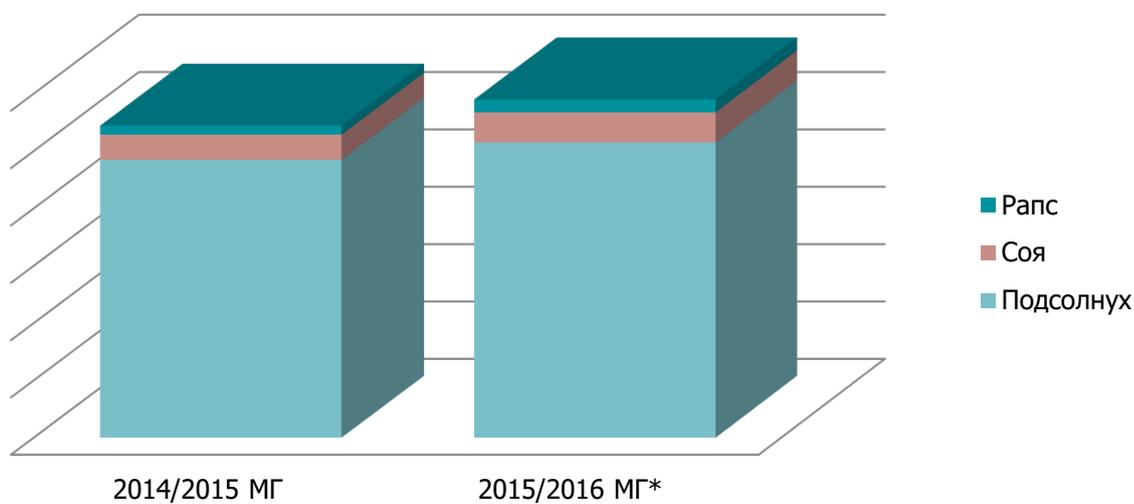
* По данным Ассоциации «Укролияпром»

Следует отметить, что приведенные на рисунке выше показатели по производству подсолнуха включают только данные официальной статистики, которая в полной мере не отображает реальные объемы выращивания, так как большинство фермеров в Украине не показывают фактически собранный урожай. Учитывая фактор официально не учитываемой хозяйственно-экономической деятельности, а также данные официальной статистики, можно сделать вывод, что мощности по переработке масличных культур в Украине загружены на 100%.

...

До 90% перерабатывающих мощностей масличных сосредоточено на производстве подсолнечного масла. Соя и рапс являются экспортноориентированными культурами и продаются украинскими зернотрейдерами на внешних рынках в качестве исходного сырья. Тем не менее, Украине выгоднее экспортировать продукты внутренней переработки в виде масла и шрота, что является поводом для прогноза растущей динамики внутренней переработки и этих культур.

Рисунок 9. Структура переработки основных видов масличных в Украине, тыс.т



По данным Ассоциации «Укरोлияпром»

...

Таблица 1. Объемы производства подсолнечного масла в Украине в 2013-2016 гг, тонн

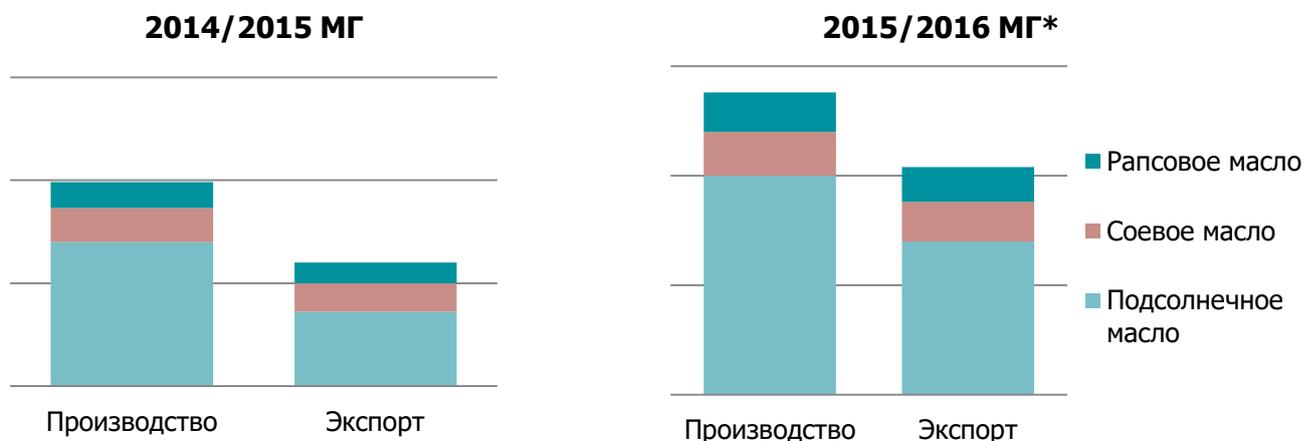
	2013	2014	2015	2016
Масло подсолнечное нерафинированное				
Масло подсолнечное рафинированное				

По данным Государственной службы статистики, без учета территории АПК

Как упоминалось ранее, продукция масложировой промышленности Украины имеет весомое значение во внешней торговле.

...

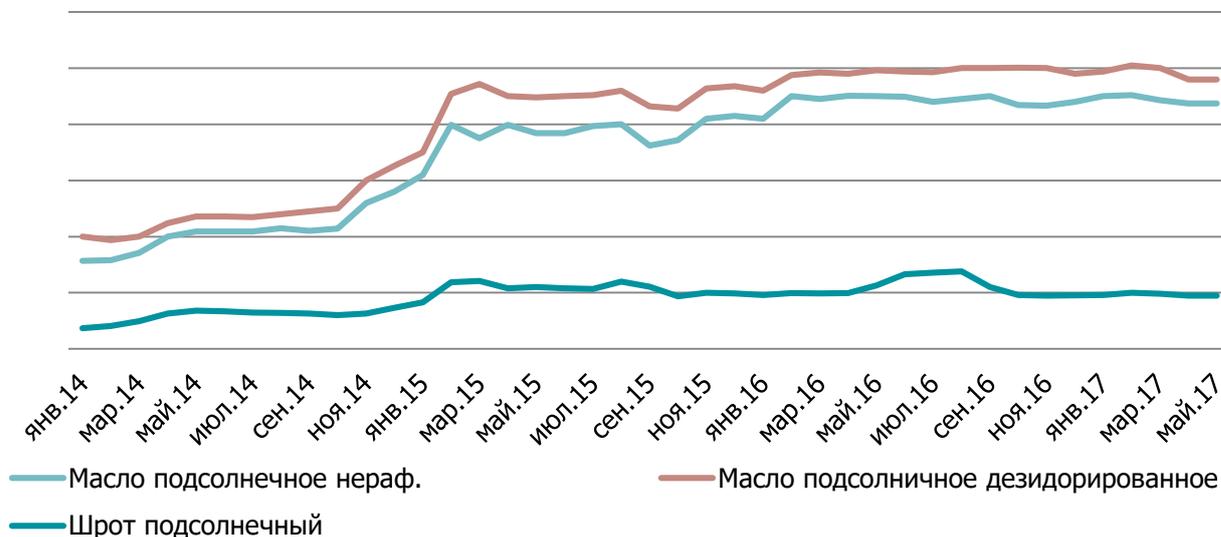
Рисунок 10. Производство и экспорт основных видов масел за 2014/2015 – 2015/2016 МГ, тыс.т.



По данным Ассоциации «Укролияпром»

Ценовая динамика также как и на сырьевом рынке зависит от курса валют, и от сезонного фактора. ...

Рисунок 11. Цены на масло и шрот в Украине за 2014-июнь 2016 года, долл./т



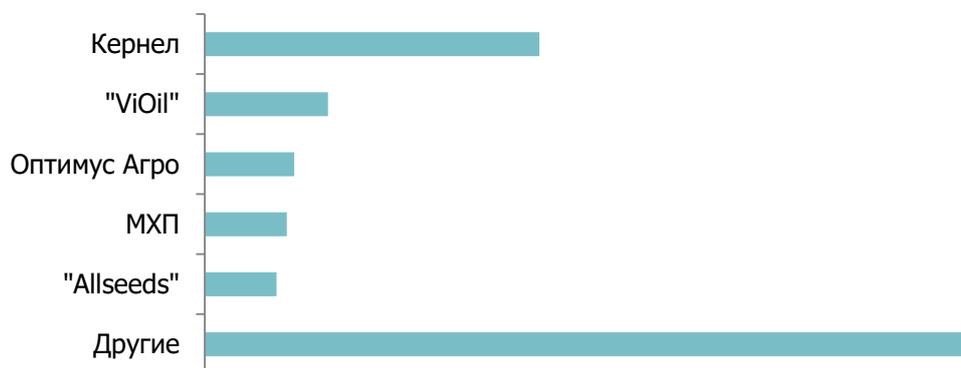
По данным АПК-Информ

Таким образом, масложировая промышленность Украины в разрезе производства подсолнечного, соевого и рапсового масла характеризуется динамичными темпами роста производства и имеющихся мощностей. ...

4.3. Конкуренентная среда на рынке масложировой промышленности

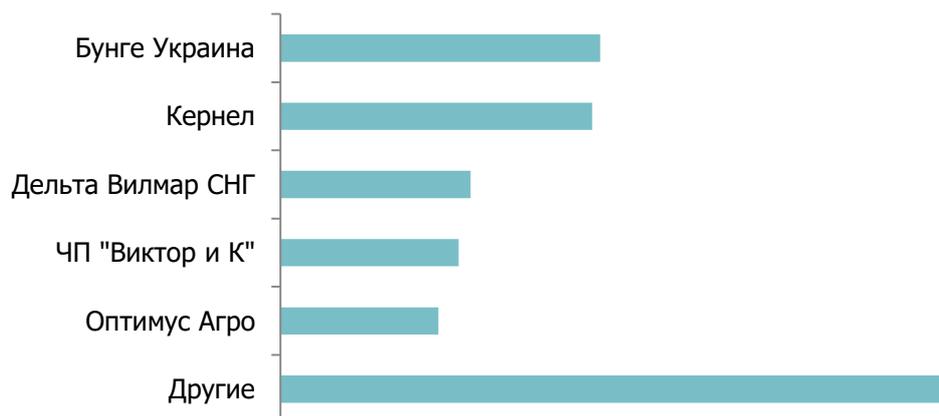
Более 80% производственных мощностей масложировой промышленности Украины специализируются на производство именно подсолнечного масла. Этот сегмент рынка имеет довольно сильную конкуренцию, так как основными игроками выступают мощные агрохолдинги, производящие масло, как для внутреннего, так и для внешних потребителей.

Рисунок 12. Крупнейшие производители подсолнечного масла, сентябрь-октябрь 2016/17 МГ, Нерафинированное масло



По данным ПроАгро

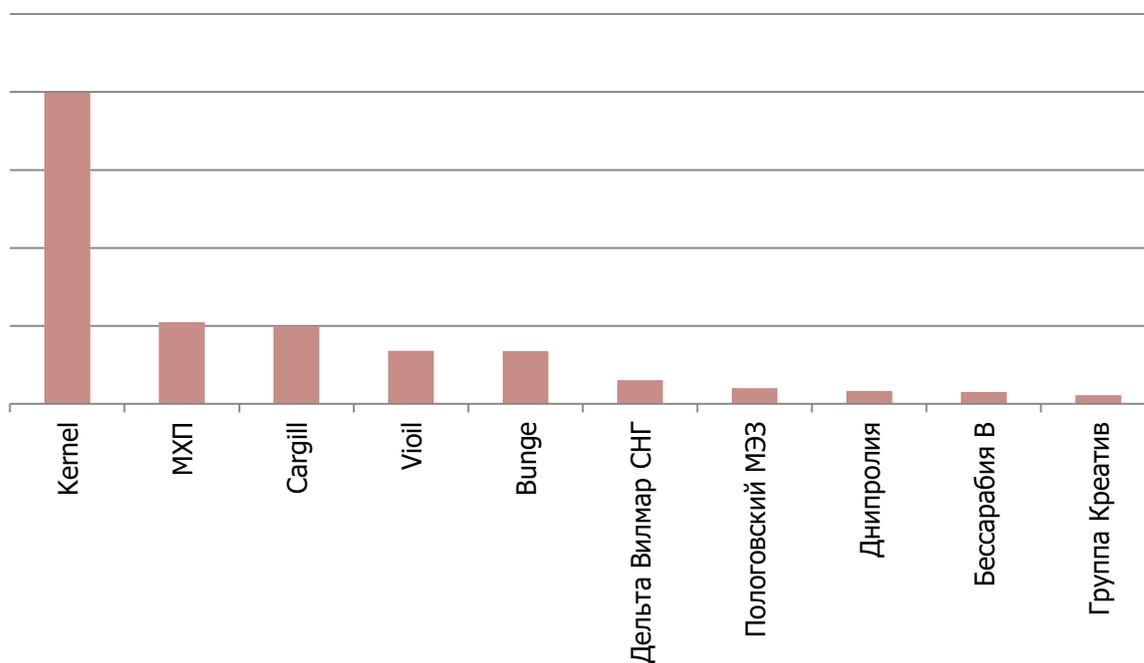
Рисунок 13. Крупнейшие производители подсолнечного масла, сентябрь-октябрь 2016/17 МГ, Рафинированное масло



По данным ПроАгро

Первенство по экспорту растительного масла сохраняется за «Кернел», за 2015 год ними было экспортировано масла на сумму ...

Рисунок 14. ТОП-10 экспортеров растительного масла в Украине за 2015 год, млн.дол.США



По данным AR-group

В целом, рассматривая производство подсолнечного, соевого и рапсового масел, основными производителями в Украине по данной продукции являются:

Таблица 2. Производители подсолнечного, соевого, рапсового масла и побочных продуктов масложировой промышленности в Украине

Наименование предприятия	Почтовый адрес	Руководитель	Вид деятельности	Производство шрота
Частное акционерное общество с иностранными инвестициями «Днепропетровский маслоэкстракционный завод»
Публичное акционерное общество "Винницкий масложировой комбинат"
Публичное акционерное общество "Запорожский масложировой комбинат"
Закрытое акционерное общество с иностранными инвестициями "АО Каргилл"
Публичное акционерное общество "Кировоградаолия"
Частное акционерное общество "Мелитопольский маслоэкстракционный завод"

Производственный план

4.1. Рекомендации касательно месторасположения объекта по проекту

Месторасположение производственного комплекса – Восточный регион Украины, на земельном участке площадью 3 – 5 га, который будет приобретен в собственность инициатором проекта.

Важно отметить, что рекомендуется расположить завод вблизи сырьевых источников, но при этом предельное внимание уделить отсутствию в непосредственной близости других маслопрессовых предприятий, что позволит максимально загрузить мощности завода и обеспечить его стабильным рынком сбыта.

При выборе ареала для размещения завода нужно учитывать несколько аспектов:

...

Для установки технологии прессования и фильтрации нужен утепленный объект, который удовлетворяет требованиям отдельных типов технологий. Однако, в большинстве случаев необходимо намного большее пространство (для хранения семян, жмыха и масла), чем только пространство для технологии.

На земельном участке будут проведены необходимые подготовительные и строительные работы, а также установлено дополнительное оборудование, необходимое для эффективного функционирования завода.

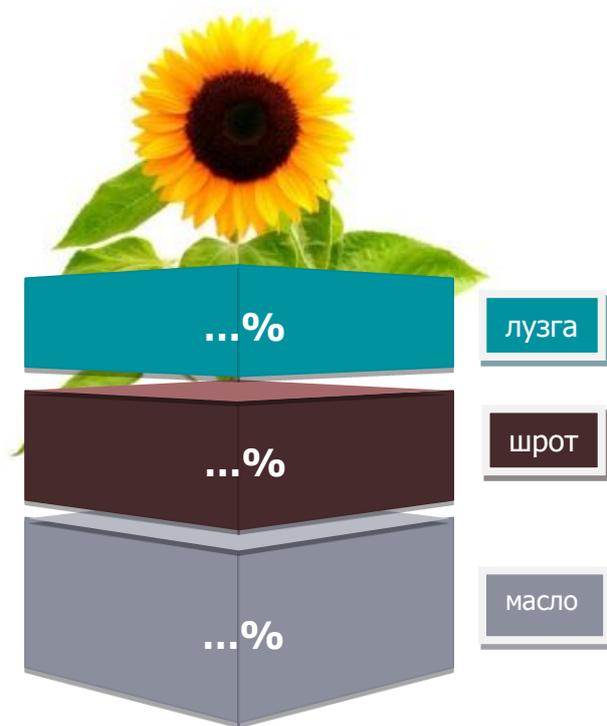
4.2. Характеристика продукции

В настоящем проекте предполагается производство следующих основных видов продукции:

- Масло подсолнечника рафинированное;
- ...

Также в процессе производства масложировой продукции на различных стадиях помимо масла, жмыха или шрота образуются многочисленные побочные продукты и отходы, которые имеют высокую кормовую ценность. К ним следует отнести погоны дезодорации, фосфатиды, кальциевые соли жирных кислот и некоторые отходы – соапстоки

Продукты переработки подсолнуха



Семечки подсолнечника содержат белки, жиры, аминокислоты, витамины Е, С, каротин и витамины группы В. Белок их сбалансирован не намного хуже мясного.

Как источник витамина D семечки ценнее жира печени трески. В 100 граммах семечек содержится 311 мг магния – в 6 раз больше, чем в ржаном хлебе. 50-60 г семечек равноценны 25-30г подсолнечного масла и полностью удовлетворяют потребность организма в ненасыщенных жирных кислотах, витамине Е.

Первичным продуктом при переработке подсолнуха является растительное масло. Побочные продукты в виде лузги и шрота также имеют свою ценность.

Подсолнечное масло - ...

Семена подсолнуха, которые поступают на производство масла, должны соответствовать требованиям государственного стандарта ДСТУ 7011:2009 «Подсолнух. Технические условия».

Таблица 3. Требования к качеству семян подсолнечника для производства растительного масла

Показатель	1-й класс	2-й класс	3-й класс
Влажность, %			
не меньше чем
не больше чем
Масличная примесь %, не больше чем
в частности проросшие семена
...
...
...
...
...
...
...
...
...
...
Зараженность вредителями зерна

Соответственно ДСТУ 4492:2005 «Масло подсолнечное. Технические условия» органолептические и физико-химические свойства масла должны соответствовать следующим требованиям:

Таблица 4. Органолептические и физико-химические показатели подсолнечного масла

Название показателя	Характеристика масла		Метод испытания
	Нерафинированное вымороженное	Рафинированное дезодорированное	
Прозрачность	Прозрачная без осадка	Прозрачная без осадка	ГОСТ 5472
...
...
...
...
...
...
...
в конце срока хранения	10,0	10,0	
Весовая доля фосфоросодержащих веществ, %			
в перерасчете на стеароолецитин	0,30	Отсутствие	ГОСТ 7824
в перерасчете на P ₂ O ₅	0,02	Отсутствие	
...
...

Лузга подсолнечника является побочным продуктом лущения семян подсолнечника перед их использованием для извлечения масла. Семена подсолнечника содержат примерно 20-30% лузги, которая удаляется до экстракции масла в связи с негативным воздействием на прессы и потому, что она снижает качество, как масла, так и шрота.



М

...

Подсолнечный шрот – это белковая пища, используемая для кормления скота и особенно жвачных. Это, как правило, ценный и безопасный продукт, в котором содержание белка, клетчатки и масла весьма разнообразно и обусловлено различием процессов извлечения масла. По содержанию белков колеблется от 23% до более чем 40%. Однако, обычно содержание белка находится в диапазоне 29-33% для неочищенного и 35-39% для очищенного или частично очищенного от лузги шрота. Содержание клетчатки напрямую связано с наличием оболочки: для неочищенного **шрота** сырая клетчатка в нем будет содержаться в диапазоне 27-31% и 20-26% для очищенного или частично очищенного шрота. Содержание лигнина, имеющего важное значение, составляет 9-12%. Шрот подсолнечника, полученный после экстракции растворителем, содержит около 2-3% остаточного масла, а полученный после механической экстракции может содержать до 30% масла.

...

4.2. Описание технологического процесса

Эффективность работы предприятия в рамках этого проекта будет достигаться за счет использования высокотехнологических параметров работы.

Технология переработки масличных по проекту будет производиться методом прямой экстракции гексановым растворителем. Данный способ базируется на первичном отжиме масла прессованием непосредственно из подготовленного сырья и переработки масличного жмыха путем экстрагирования в цехе экстракции.

...

Сам метод экстракции подразумевает собой извлечение масла экстрагентом (гексановым растворителем), осуществляется путем переноса веса внутри твердого тела - подготовленного соответствующим образом жмыха, транспорта масла от поверхности частиц в глубь растворителя и, в конечном итоге, отнесение экстрагентом растворенного в нем масла.

Технология переработки масличных:

1. Сырье подается в рушально-веечное отделение, где происходит отделение лузги подсолнечника от ядра.

2. Очищенные семена подаются на жаровню, где происходит их прогревание при температуре 100 °С. Что способствует их подсушиванию и распределению масла внутри ядра для более качественного прессования. Перед подачей на жаровню производится дополнительное плющение ядра (разрушение клеточной структуры сырья) на вальцовых станках для лучшего выхода масла.

3. ...

3.1. Мисцелла (масло + гексан) отправляется в секцию дистилляции для отделения масла от гексана.

3.2. Обезжиренный жмых (шрот) после того, как из него стечет мисцелла, всё ещё содержит небольшое количество растворителя, поэтому он отправляется в десольвентайзер-тостер где происходит удаление гексана из шрота.

4. Масло, полученное после прессования, подается на вибросита и далее на фильтры вертикальные, где отбираются взвешенные частицы (материал, который прошел с маслом через пресс).

5. ...

6. На территории предприятия предусмотрено строительство цеха рафинации-дезодорации, необходимое для очистки сырого масла (прессового и экстракционного), и получение масла рафинированного дезодорированного (готовая продукция).

7. ...

Под термином рафинация понимается сложный многостадийный процесс, требующий соответствующего аппаратной компоновки. Как правило, рафинация состоит из следующих стадий:

- гидратация;
- нейтрализация (часто совмещенная с гидратацией);
- ...

Для различных масел возможны варианты, например соевое масло не требует вымораживания, т.е. удаления воскоподобных веществ, по причине их отсутствия. Так же в последнее время распространена так называемая физическая рафинация, которая применяется, в основном, для подсолнечного масла. В этом случае удаление жирных кислот происходит не с помощью щелочи (гидроксид натрия, метасиликат натрия), а в процессе дезодорации в более жестких условиях и в дезодораторе, специально сконструированном для подобного процесса.

...

Отбеливание. Используется для проведения адсорбционной очистки от различных пигментов и остатков фосфатидов и мыла после щелочной нейтрализации. Производится в отбельных аппаратах периодического либо непрерывного действия. Процесс производится под вакуумом (30-50 мм. рт. ст.), при температурах 85-110 С, иногда используется низкотемпературная отбелка (25-30 оС), но этот процесс не эффективен, так как незначительно уменьшается интенсивность окраски, плохо выводятся фосфатиды, а так же затруднена дальнейшая фильтрация.

...

Вымораживание (винтеризация). Используется для удаления из масел воскоподобных веществ, как правило, из подсолнечного и кукурузного. Проводится в специальных аппаратах – кристаллизаторах и экспозиторах. Применяется как периодическое, так и непрерывное. В процессе вымораживания масло смешивают с кизельгуром, либо перлитом и медленно охлаждают до температуры 5-8 оС, затем выдерживают несколько часов и отправляют на фильтрацию. Отход производства – отработанный фильтровальный порошок вывозится на специальные полигоны промышленных отходов.

...

Фильтрация после вымораживания производится с предварительной намывкой фильтрующего слоя с помощью кизельгура, для избегания налипания сорбированных восков на фильтрующую сетку, поскольку это приводит к очень быстрому прекращению фильтрации. Масло, подающееся на фильтрацию, подогревают до температуры порядка 15 оС, очень мягко, чтобы не расплавить кристаллизовавшиеся воски. Так же как и в случае отбелки, качественный фильтрующий материал способствует проведению фильтрации с высокой скоростью и

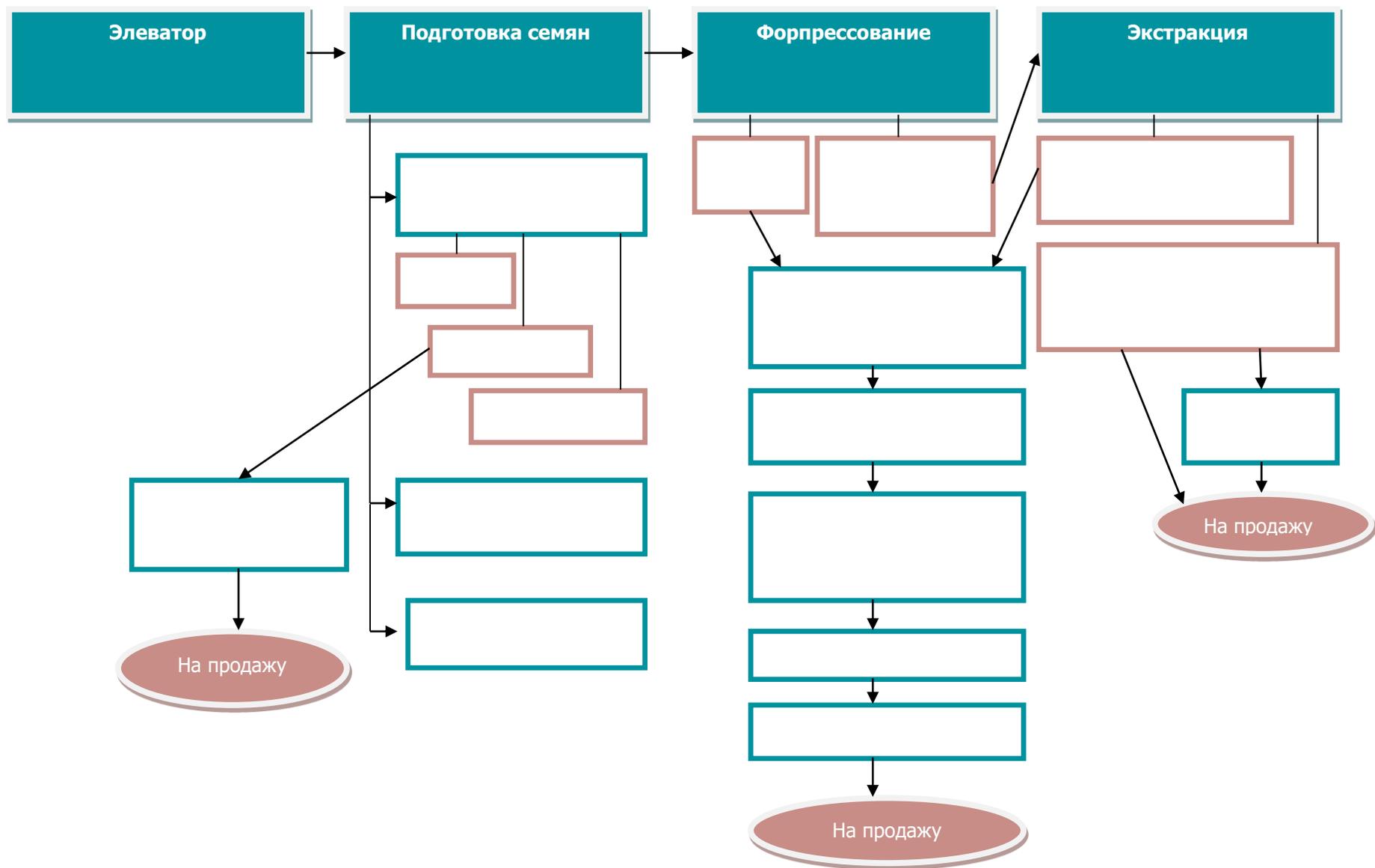


длительным циклом, тем самым повышая производительность оборудования. Осушение фильтрующего слоя производится с помощью сжатого воздуха, частые сушки приводят к повышенному расходу воздуха и, соответственно, электроэнергии.

...

Отходы и потери при рафинации. Очень важный показатель, характеризующий весь процесс рафинации и дезодорации. В первую очередь потери зависят от качества исходного масла - количества жирных кислот (кислотного числа), массовой доли фосфатидов, цветного числа, наличия влаги и посторонних примесей. Но одно и то же масло, переработанное на различных установках, или с использованием различных вспомогательных материалов может быть переработано с различным выходом готовой продукции. Например, если использовать слабоактивированную отбельную глину и фильтровальный порошок (кизельгур) ненадлежащего качества, то потери при прочих равных условиях по сравнению с качественными материалами могут возрасти на 1-2%, в первую очередь за счет увеличения дозировок, а так же за счет большей маслосемкости отработанных материалов.

Рисунок 15. Технология производства растительного масла по проекту



5. Организационный план

5.1. Сетевой график реализации проекта

Проектный период по бизнес-плану составляет 7 лет.

Таблица 5. График финансирования работ по проекту. Допроектный период

№ п/п	Статьи и затраты	Допроектный период											
		1 мес.	2 мес.	3 мес.	4 мес.	5 мес.	6 мес.	7 мес.	8 мес.	9 мес.	10 мес.	11 мес.	12 мес.
1	Приобретение земельного участка												
12	Огнезащита конструкций												
13	Инженерно-геологические изыскания												
14	Непредвиденные расходы												
15	Формирование запаса сырья												



Таблица 6. График финансирования работ по проекту. Проектный период

№ п/п	Статьи и затраты	Проектный период					
		13 мес.	14 мес.	15 мес.	16 мес.	17 мес.	18 мес.
1	Приобретение земельного участка						
2	Стоимость основного оборудования						
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							
11							
12							
13							
14	Непредвиденные расходы						
15	Формирование запаса сырья						
16	Пополнение оборотных средств						

5.2. Необходимый персонал по проекту

Высококвалифицированный управленческий персонал компании со значительным опытом работы на рынке масличных культур является одной из основных составляющих, которая помогает предприятию длительное время стабильно функционировать и развиваться.

Предприятие рассматривает развитие кадрового потенциала как одно из основных условий для достижения поставленных стратегических целей.

Стратегическая цель работы с персоналом - формирование действующей, высокопрофессиональной команды специалистов, способной эффективно решать задачи стратегического развития предприятия.

Приоритеты в работе с персоналом:

1. Управление численностью и текучестью персонала.
2. ...

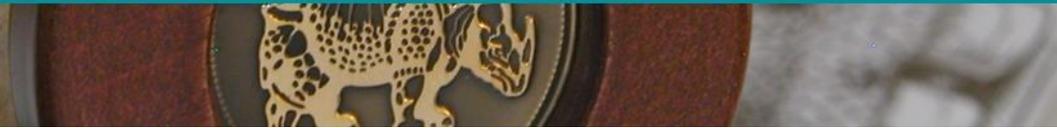
Кадровая политика предприятия будет направлена на оптимальное делегирование полномочий и создание ответственности за принятые решения. Предприятие будет также поддерживать сбалансированную систему вознаграждений кадров.

Также руководством компании планируется проведение активной работы по мотивации деятельности персонала. Так, для удовлетворения социальных потребностей работников будут проведены следующие мероприятия:

1. Постоянное проведение работы по поддержанию в рабочем коллективе духа единой команды, которая работает на общий результат.
2. ...

Таблица 7. Штатное расписание

Должность	Кол-во чел	Месячный оклад на 1 человека, грн.	Месячный оклад на 1 человека, евро	Фонд оплаты труда	Единый социальный взнос	Общие расходы по оплате труда
Управляющий состав						
Директор	1
Главный инженер	1
Начальник производства	1
Начальник лаборатории	1
Администрация	
...
...
...
Отдел информационных технологий	
Системный администратор	1
Бухгалтерия	
...
...
Финансово-экономический отдел	
Экономист	1
Отдел материально-технического обеспечения	
Агент	2
Отдел логистики	
Логист	2
Охрана	
...
...
Энергетический отдел	
Главный энергетик	1
...
...



Должность	Кол-во чел	Месячный оклад на 1 человека, грн.	Месячный оклад на 1 человека, евро	Фонд оплаты труда	Единый социальный взнос	Общие расходы по оплате труда
Вспомогательный персонал
Пособник
Всего - МЭЗ
ВСЕГО

Инвестиционный план

6.1. Общая стоимость проекта

Общая стоимость проекта составляет ...

. Финансирование проекта будет происходить за счет собственных средств в размере ...

Направления капиталовложений в проект выглядят следующим образом:

Таблица 8. Направления инвестирования

Статьи затрат	Собственные средства	Инвестиционные средства	Всего
Приобретение земельного участка
Стоимость основного оборудования
Стоимость монтажа основного оборудования
...
...
...
...
...
...
...
...
...
...
...
...
Формирование запаса сырья
Пополнение оборотных средств
СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА
Процентное соотношение

6.2. Оборудование и другие активы, необходимые для реализации проекта

Проектом предусмотрено приобретение комплексной линии для переработки масличных семян на масло, а также гранулирование побочных продуктов. Структура оборудования для маслоэкстракционного завода следующая:

- 1) линия подготовки и прессования сырья;
- 2) ...
- 3) дополнительное оборудование: котельная; весы; электросиловая часть

Таблица 9. Перечень оборудования

Наименование	Ед. изм	Количество	Стоимость, ед. EUR, с НДС	Всего, EUR с НДС	Производитель
Подготовительное отделение и маслопрессовый цех					
...
...
...
...
...
...
...
...

Финансовый план

7.1. Параметры бизнеса

Для проведения расчетов по проекту, были определены основные параметры организации маслопрессового производства, которые можно разделить на следующие группы: Общие параметры; Параметры производства; Налогообложение.

Общие параметры содержат описания и значения тех параметров, которые в целом влияют на финансовую часть проекта.

Таблица 10. Общие параметры по проекту

Параметр	Значение
Общие параметры	
Расчетный период Проекта, лет	...
Валютный курс (EUR/UAH)	...
Валютный курс (USD/UAH)	...
Валютный курс (EUR/USD)	...
Расчетная процентная ставка по кредиту, % годовых	...
Расчетная процентная ставка по депозиту, % годовых	...
Ставка дисконтирования, % годовых	...

Параметры работы предприятия, касаются всех основных параметров организации и работы маслопрессового завода по проекту.

Таблица 11. Параметры работы предприятия

№ п/п	Параметр	Значение
2.	Параметры работы предприятия	
2.1	Переработка подсолнечника, тонн в сутки	...
2.2	Выход масла подсолнечного, тонн в сутки	...
2.3	Выход жмыха подсолнечного, тонн в сутки	...
2.4	Выход лузги подсолнечного, тонн в сутки	...
2.5	Стоимость (тариф) потребляемой электроэнергии, €/кВт с НДС	...
2.6	Тариф на водоснабжение, €/куб.м. с НДС	...
2.7	Тариф на водоотвод, €/куб.м. с НДС	...
2.8	Стоимость пара, €/т с НДС	...
2.9	Стоимость растворителя, €/т с НДС	...
2.10	Доля реализации в Украине	...
2.11	Доля реализации на экспорт	...

Параметры налогообложения приняты по проекту, согласно украинскому законодательству о налогообложении деятельности предприятий на территории Украины.

Таблица 12. Налогообложение по проекту

Параметр	Значение
Параметры налогообложения	
Налог на прибыль	18,0%
НДС	20,0%
НДС экспорт	0,0%
Единый социальный взнос, %	22,0%

7.2. Предпосылки для расчетов и их аргументация

1) Предпосылки для расчета необходимых инвестиций

Затраты на приобретение необходимого земельного участка были взяты на основании текущих рыночных цен в планируемом регионе месторасположения. ...

2) Предпосылки для формирования плана продаж

План продаж по комплексу был сформирован исходя из анализа сложившейся ситуации на рынке продуктов переработки масличных, планируемого ассортимента выпускаемой продукции в рамках реализации очередей проекта, производственных мощностей по проекту, сезонного колебания цен.

Таблица 13. Предпосылки для формирования плана продаж

Наименование продукции	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
К-во дней	30	30	30	30	30	0	30	30	30	30	30	30
Подсолнечник	Базовая цена - € 355,2											
Необходимый объем, тонн	7 680	7 680	7 680	7 680	7 680	0	7 680	7 680	7 680	7 680	7 680	7 680
Сезонность цены	103%	105%	106%	108%	110%	112%	115%	117%	100%	101%	102%	103%
Цена закупки, евро/т	€ 365,8	€ 372,9	€ 376,5	€ 383,6	€ 390,7	€ 397,8	€ 408,4	€ 415,5	€ 355,2	€ 358,7	€ 362,3	€ 365,8
Масло подсолнечника рафинированное	Базовая цена -											
Объем продаж, тонн
Сезонность цены
Цена реализации, евро/т
Шрот подсолнечника
Объем продаж, тонн
Сезонность цены
Цена реализации, евро/т
Лузга подсолнечника
Объем продаж, тонн
Сезонность цены
Цена реализации, евро/т

3) Предпосылки для формирования затрат по проекту

Калькуляция затрат на производство продукции проводилась с учетом цен на сырье и технологии производства и была разделена на такие группы:

- Прямые производственные издержки (сырье, вода, пар, электроэнергия, растворитель, ПЭТ тара
- Общепроизводственные затраты;
- Заработная плата;
- Административно-хозяйственные расходы;
- Затраты на сбыт;
- Затраты на снабжение.

Исходные данные для калькуляции себестоимости текущего производства были получены на основании данных рынка и его операторов.

Таблица 14. Исходные данные для калькуляции себестоимости переработки подсолнечника

Вид сырья - семена подсолнечника	
...	...
...	...
...	...
...	...
...	...
...	...
...	...
...	...

Таблица 15. Прямые производственные для переработки подсолнечника, с НДС

Калькуляция затрат на 1 т сырья			
Вид затрат	Расход	Цена	Затраты
Вода, м. куб
Стоки, м. куб
Пар, т
Электроэнергия, кВт
Растворитель, т
ПЭТ-тара
...

Таблица 16. Общепроизводственные затраты, с НДС

Общепроизводственные затраты	Размер затрат, €/мес.
Спецодежда и инвентарь	€ 500
...	...
...	...
...	...
...	...
...	...
...	...
...	...
...	...
...	...

Таблица 17. Административные затраты, с НДС

Административные затраты			Размер затрат, €/мес.
Услуги банка			€ 250
...
...
...
...
...
...
...
...

Таблица 18. Затраты на сбыт и на снабжение, с НДС

Затраты на сбыт	Размер затрат, €/мес.
Командировочные расходы	€ 400
...	...
...	...
...	...

Затраты на снабжение	Размер затрат, €/мес.
Командировочные расходы	€ 200
...	...
...	...
...	...

4) Предпосылки для расчета амортизационных отчислений

Амортизационные отчисления – это законный метод уменьшения налогооблагаемой прибыли, а значит и выплачиваемого предприятием налога на прибыль.

Расчет амортизационных отчислений по Проекту проводился на основании Налогового кодекса Украины, статьи 144 по прямолинейному методу. Для этих целей приобретаемые по Проекту основные средства были сгруппированы по двум группам:

- Группа I основные средства – земельные участки (не подлежат амортизации);
- Группа III основные средства - здания (срок эксплуатации не меньше 20 лет)
- Группа IV основные средства - оборудование (срок эксплуатации не меньше 5 лет)

7.3. Прогноз продаж по проекту

В соответствии с направлением деятельности предприятия было выделено 3 зоны дохода:

1. Реализация масла подсолнечного рафинированного;
2. Реализация подсолнечного жмыха.
3. Реализация лузги.

Начало продаж по проекту – 7 месяц. Суммарный объем продаж по проекту за 7 лет реализации составит € 250 358 172.

Таблица 19. План продаж

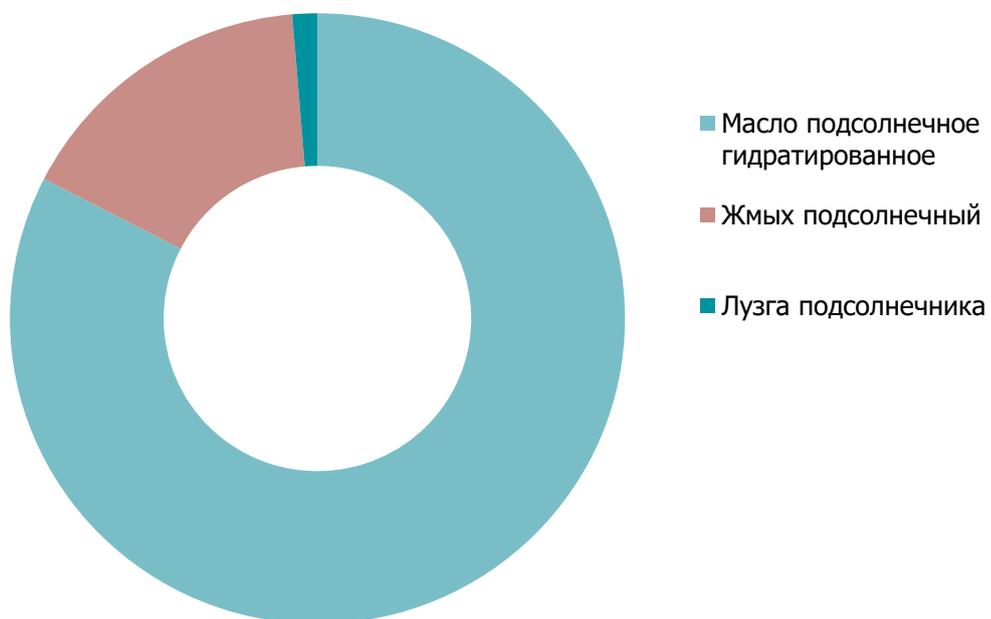
Реализация	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7 год	ИТОГО
Продукты переработки подсолнечника								
Масло подсолнечное рафинированное, т
Цена реализации, €/т
Выручка от реализации
Жмых подсолнечный, т
Цена реализации, €/т
Выручка от реализации
Лузга, т
Цена реализации, €/т
Выручка от реализации
Общая выручка от реализации продуктов переработки подсолнечника
<i>Украина</i>
<i>Экспорт</i>

В таблице и на рисунке ниже представлена структура дохода компании за 7 лет.

Таблица 20. Структура доходов по проекту

Доходы по Проекту	Всего за 7 лет	Удельный вес в общих доходах
Масло подсолнечное гидратированное
Жмых подсолнечный
Лузга подсолнечника
Всего доходов

Рисунок 16. Структура доходов по проекту



7.4. Формирование прибыли по проекту

На основании прогнозных показателей доходов и затрат по проекту составлен прогнозный отчет о прибылях и убытках по проекту.

Таблица 21. Прогнозный отчет о прибылях и убытках по проекту

Период Проекта	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7 год	ИТОГО
Sales (Валовой доход)
НДС
Чистый валовой доход
Себестоимость реализованной продукции
Прямые производственные затраты, в т. ч.:
<i>Подсолнечник</i>
<i>Электроэнергия</i>
<i>Вода</i>
<i>Стоки</i>
<i>Пар</i>
<i>Растворитель</i>
<i>ПЭТ-тара</i>
Общепроизводственные затраты
Заработная плата персонала
Единый социальный взнос
Gross Profit (Валовая прибыль (убыток))
Другие операционные доходы (возврат экспортного НДС)
Административно-хозяйственные расходы
Затраты на сбыт
Затраты на снабжение
ЕБИТДА
Амортизация
ЕБИТ
Доход от участия в капитале
Финансовые доходы
Оплата процентов по кредиту
Другие затраты



Прибыль до налогообложения
Налог на прибыль (расчетный)
нарастающий итог
Налог на прибыль (итоговый)
Net Profit / Loss (Чистая прибыль / убыток)

7.5. Прогноз движения денежных потоков по проекту

В процессе реализации данного проекта ожидается увеличение денежных потоков.

Поступления

Поступления по проекту состоят из следующих статей:

- Поступления от реализации продукции;
- ...

Платежи

Платежи по Проекту предоставлены операционными расходами, налоговыми платежами и отчислениями, финансовыми расходами и расходами CAPEX.

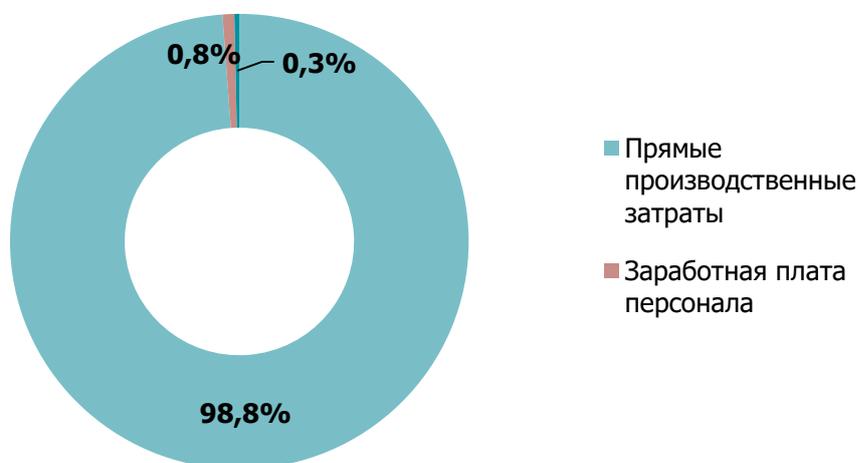
Совокупная величина операционных расходов предприятия за 7 проектных лет планируется на уровне ...

Таблица 22. Операционные расходы по проекту

Расходы по Проекту	Всего за 7 лет	Удельный вес в общих расходах	Удельный вес в валовом доходе
Прямые производственные затраты
Общепроизводственные затраты
Зарботная плата персонала
Административно-хозяйственные расходы
Затраты на сбыт
Затраты на снабжение
Всего расходов

Прогнозная структура операционных расходов выглядит следующим образом:

Рисунок 17. Структура операционных расходов предприятия



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

Сарех	€ 16 052 422
Приобретение земельного участка	...
Стоимость основного оборудования	...
...	...
...	...
...	...
...	...
...	...
...	...
...	...
...	...
...	...
Огнезащита конструкций	...
Инженерно-геологические изыскания	...
Непредвиденные расходы (1%)	...

Платежи в бюджет включают:

Налог на прибыль, ...

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.

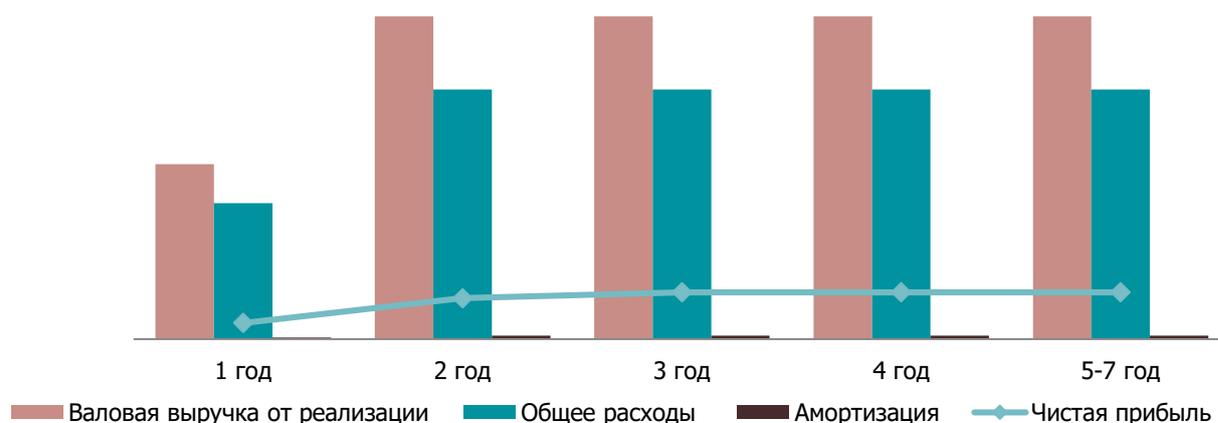
Таблица 23. Формирование прибыли по проекту

Показатель	1 год	2 год	3 год	4 год	5-7 год
Total Revenues
Gross Profit
Gross profit Margin (%)
EBITDA (Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization)
EBITDA Margin
EBIT (Earnings Before Interest and Taxes)
Ordinary Income Margin
Net Profit / Loss
Return on sales (%)

В таблице показано поэтапное формирование рентабельности деятельности группы компаний с учетом разных факторов:

- Gross profit Margin (%) - валовая рентабельность – показывает рентабельность деятельности предприятия с учетом себестоимости реализуемой продукции.
- ...
- Return on sales (%) – рентабельность продаж – рентабельность деятельности предприятия (реализация продукции) с учетом всех понесенных затрат

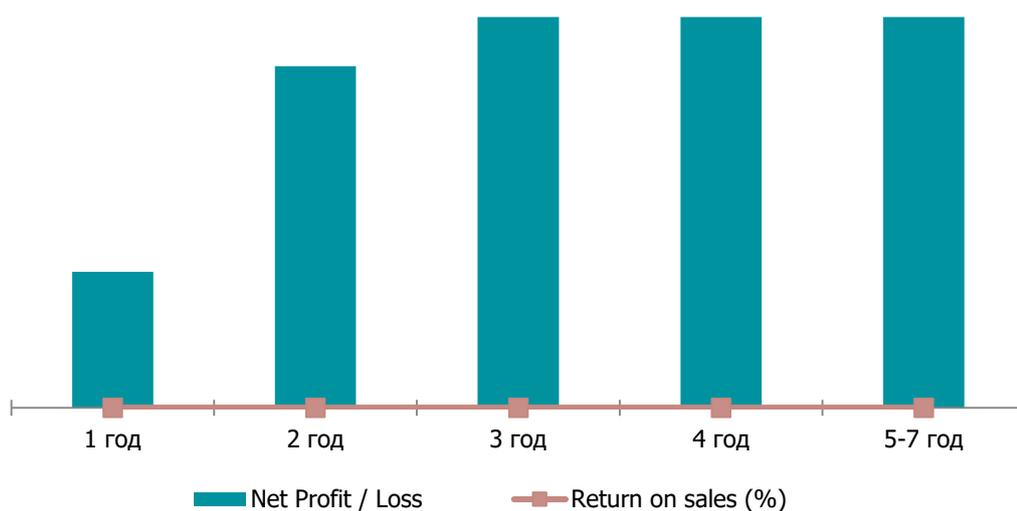
Рисунок 18. Динамика доходов и затрат по проекту



Рентабельность продаж используется для осуществления контроля не только за себестоимостью реализованных товаров, но и за изменениями в политике ценообразования

предприятия и характеризует операционную эффективность компании. Величина данного показателя составляет ...

Рисунок 19. Динамика чистой прибыли и рентабельности продаж



8.2. Показатели инвестиционной привлекательности проекта

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:

$$WACC = kd * (1 - tc) * wd + ks * ws$$

где:

Kd – стоимость привлеченного заемного капитала (в расчете принималась средняя ставка по кредиту, как альтернатива привлечения средств) –...

Таким образом, норма дисконта методом WACC в период реализации Проекта для компании составит – 11,2%,

$$WACC = 15\% * (1-0,18) * 50\% + 10\% * 50\% = 11,2\%$$

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

Таблица 24. 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	EUR	...
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 показателя чистой приведенной стоимости ...

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 ...

Рисунок 20. Внутренняя ставка дохода



Дисконтированный период окупаемости проекта

Дисконтированный период окупаемости проекта составляет ...

Рисунок 21. Дисконтированный период окупаемости проекта

Показатели прибыльности вложений

По данному Проекту **индекс прибыльности вложений** составляет ...

Рентабельность инвестиций показывает величину чистой прибыли, полученной вследствие вложения инвестиционных средств в проект и составляет по проекту ...

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:

Таблица 25. Чувствительность проекта к изменению цены

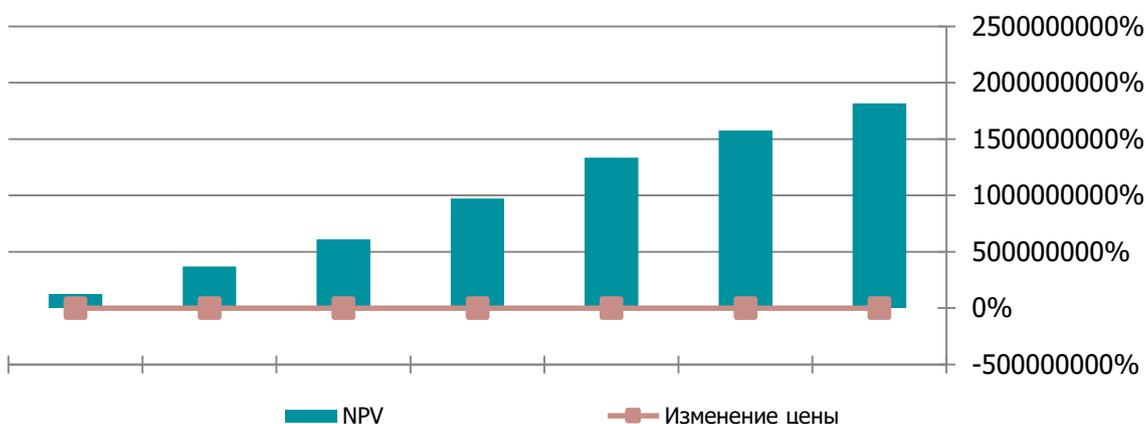
Показатели	-7%	-5%	-3%	0%	3%	5%	7%
NPV
IRR
PI
DPP, лет

Причинами изменения цены реализации может послужить одна из следующих или совокупность причин:

- Неудовлетворенность потребителей качеством продукции.
- ...

При этом, корреляция между ценами на производимую по Проекту продукцию и NPV проекта выглядит следующим образом:

Рисунок 22. Корреляция NPV и цены на продукцию



- 2) Сценарий изменения объемов продаж:

Таблица 26. Чувствительность проекта к изменению объемов продаж

Показатели	-30%	-20%	-10%	0%
NPV
IRR
PI
DPP, лет

Причинами изменения объема производства может послужить одна из следующих или совокупность причин:

- Падение уровня доходов потенциальных клиентов.
- ...

При этом, корреляция между объемом продаж по проекту и NPV проекта выглядит следующим образом:

Рисунок 23. Корреляция NPV и объема продаж продукции



3) Сценарий изменения себестоимости по проекту:

Таблица 27. Чувствительность проекта к изменению себестоимости

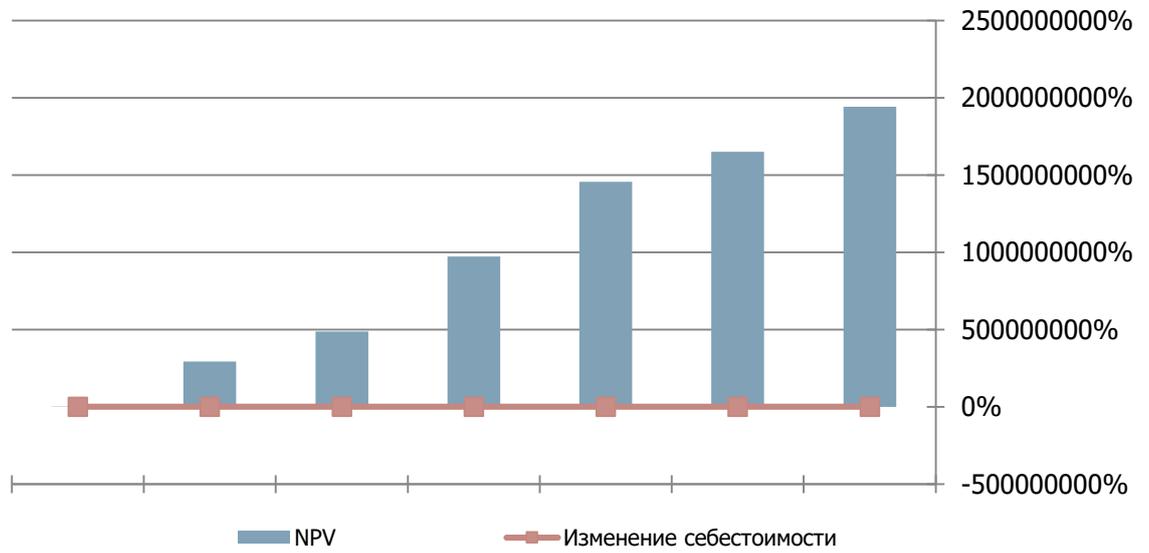
Показатели	10%	7%	5%	0%	-5%	-7%	-10%
NPV
IRR
PI
DPP, лет

Причинами изменения цены реализации может послужить одна из следующих или совокупность причин:

- Неудовлетворенность потребителей качеством продукции.
- ...
- Изменения стоимость сырья, расходных материалов и прочих расходов.

При этом, корреляция между величиной себестоимости при реализации проекта и NPV Проекта выглядит следующим образом:

Рисунок 24. Корреляция NPV и изменения размера себестоимости



. Анализ рисков проекта

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 крайний вариант, прекращение хозяйственной деятельности предприятия.

...

С учетом того, что компания-инициатор проекта планирует работать на рынке, которому свойственный высокий уровень спроса, того, что предприятие будет использовать оборудования лучших производителей, а в производственном процессе применятся современная технология переработки, то данный риск имеет низкую вероятность наступления.

Ресурсный риск и риск внедрения

Данный риск связан с возможным изменением цен на сырье, материалы и услуги, используемые предприятием в своей деятельности, ростом стоимости оплаты труда. Ресурсный риск может также быть связан с ухудшением качества используемого сырья и, как результат, ухудшением качества производимой продукции. Качество сырья может ухудшиться от неправильного хранения, а также нарушения технологии переработки. Существует опасность поставки некачественного сырья. Кроме того, существует риск срыва или задержки поставки сырья, что прямым образом влияет на бесперебойность осуществления производственного цикла предприятием.

...

Учитывая совокупность специально разработанных по этому вопросу мероприятий, то вероятность осуществления данного риска – ниже среднего.

Бюрократические и административные риски

Эти риски подразумевают непредусмотренную деятельность органов государственной власти и/либо отдельных должностных лиц по поводу принятия ими властных решений, прямым либо опосредованным следствием каких может быть негативное влияние на деятельность предприятия.

...

Специфика производимой продукции по проекту предусматривает обязательное соответствие ее качественных характеристик нормативным значениям, закрепленным в ГОСТ и других регламентирующих данный вид производственной деятельности документах. С учетом того, что данным проектом предусматривается использование оборудования, которое дает возможность получать продукцию, показатели качества которой значительно превышают

мировые стандарты, данный риск имеет низкую вероятность наступления.

Правовые риски

В связи с существующими недостатками украинской правовой системы и украинского законодательства, которые приводят к созданию атмосферы неопределенности в области коммерческой деятельности – возникает вероятность наступления правового вида риска.

К таковым недостаткам следует отнести:

...

Кроме того, при выходе на рынки сбыта других стран предприятие может столкнуться с риском изменения правил таможенного контроля и величин таможенных пошлин.

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

Финансовые риски

К данной категории рисков относятся риски, которые могут повлечь за собой возможность не окупаемости привлеченных инвестиционных средств в планируемые сроки.

Кроме того, к финансовым рискам относятся:

1. ...

2. Изменение платежеспособности контрагентов предприятия, которые могут привести к невозможности вовремя и в полном объеме рассчитываться по своим обязательствам.

3. Ухудшение конъюнктуры рынка.

Вероятность осуществления данного вида риска находится на среднем уровне.

Таблица 28. Внешняя среда

Факторы	Возможности	Угрозы
1. Инфраструктура и поставщики:
2. Сбыт:
3. Конкуренция:
4. Технология
5.Макро-экономические:

9.2. Стратегия снижения рисков

При нестабильности экономической ситуации, для уменьшения рискованности проекта, предприятие может создать резервный фонд, куда необходимо отчислять 5 – 10 % получаемой чистой прибыли предприятия. Альтернативным методом снижения риска есть сотрудничество со страховыми компаниями.

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

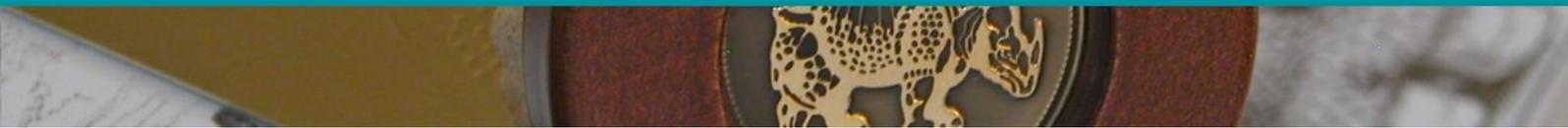
- Составление долгосрочных договоров на поставку необходимого сырья, материалов и других товаров по стабильным ценам.

- ...

- Регулярный контроль за качеством поставляемых сырья и материалов и выбраковка некачественного сырья.

Проведение систематического мониторинга деловой активности предприятия; проведение комплексной оценки сильных и слабых сторон предприятия и его структурных подразделений. ...

-



9.3. SWOT-анализ

Сильные стороны (S)	Возможности (O)
<ul style="list-style-type: none"> • Высокий спрос на рынке масличных с/х культур и продуктов их переработки, как на рынке Украины, так за рубежом; ... • 	<ul style="list-style-type: none"> • Усиление конкурентных позиций предприятия на рынке масличных с/х культур и продуктов их переработки Украины и расширение клиентской базы; ... •
Слабые стороны (W)	Внешние угрозы (T)
<ul style="list-style-type: none"> • Высокие затраты на организацию проекта; ... 	<ul style="list-style-type: none"> • Угрозы задержки или срыва поставок сырья и расходных материалов; ... •

. Выводы

Целью проекта является строительство масложэкстракционного завода, мощностью 256 т/сутки по семенам подсолнечника с целью производства рафинированного подсолнечного масла.

Общая стоимость проекта составляет ...

Проект является прибыльным и эффективным для внедрения, что подтверждают не только показатели прибыльности и рентабельности, но и показатели инвестиционной привлекательности. Уровень чистой прибыли за 7 проектных лет составит € ...

Ставка дисконтирования проекта составляет **11,2%**, при ней достигаются такие показатели инвестиционной привлекательности:

- Чистая текущая стоимость проекта – € ...
- Внутренняя ставка доходности на уровне ...
- Дисконтированный период окупаемости – **5,42 лет**.

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 данных.

Создание данного предприятия является актуальным, весьма своевременным и рентабельным проектом. Суммарный денежный поток положителен на протяжении всего проектного периода, что демонстрирует сбалансированность доходных и расходных статей проекта. Чистая приведенная стоимость проекта (NPV) положительна, что указывает на целесообразность его реализации.