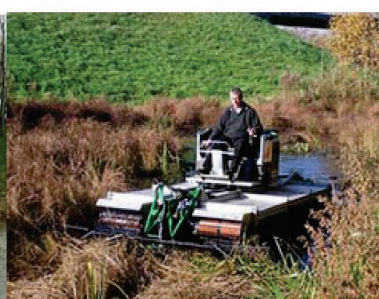




## БИЗНЕС-ПЛАН

# СОЗДАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ДОБЫЧЕ И ПЕРЕРАБОТКЕ САПРОПЕЛЯ



## Оглавление

1. Меморандум конфиденциальности.....	3
2. Резюме .....	4
3. Инициатор проекта .....	5
4. Участники проекта .....	5
5. Цель деятельности Общества.....	5
6. Место расположения .....	5
7. Организационно-правовая форма реализации проекта.....	6
8. Суть проекта .....	6
9. Добыча и производство сапропеля .....	6
10. Анализ рынка .....	10
11. Маркетинговая стратегия.....	11
12. Анализ рисков .....	12
13. Техничко-экономические характеристики проекта.....	15
14. Финансовый план проекта .....	17
15. Выводы.....	23

## **1. Меморандум конфиденциальности**

Данный документ содержит конфиденциальную информацию и является собственностью ООО «Стройтех-ТСП».

Он предназначен только для лиц и организаций, получивших его с согласия собственника.

Целью разработки бизнес-плана является расчёт организации производства и сбыта сапропеля.

## 2. Резюме

Старинный русский город Ростов Великий стоит на берегу озера Неро. Красивое озеро погибает, потому что постепенно превращается в болото. Причина этому - иловые отложения.

В последние годы никому не нужным оказалось главное достояние озера Неро - донный ил сапропель, ценнейшее природное удобрение. В 50-е годы прошлого века занялись добычей основательно, механизированным способом, по-советски планоно, хотя и не столь масштабно, как можно было бы.

Сапропель при всей своей ценности всегда был удовольствием дорогим: тонна подготовленного и высушенного донного ила намного дороже навоза. Поэтому в рыночные времена интерес к этому удобрению снизился, как, впрочем, и спрос на него в связи с общим упадком сельского хозяйства.

Сегодня сапропель на озере Неро не добывают вообще.

В настоящее время ситуация в мировом аграрном производстве характеризуется следующими тенденциями:

1. Стремительным ростом цен на минеральные удобрения, связанные с повышением стоимости сырья.
2. Динамичным развитием экологически чистого земледелия, опирающегося на достаточно дорогостоящие компоненты и технологии, которые исключают минеральные удобрения.

На территориях бывших республик СССР эти тенденции усиливаются резким падением уровня сельхозпроизводства, отсутствием современной материально-технической базы, потерей квалифицированных рабочих кадров на селе, неуклонным снижением плодородия почв.

Наличие обозначенных тенденций создают условия для внедрения эффективных ресурсосберегающих технологий, организаций новых форм взаимоотношений между производителями сельхозпродукции.

Целью разработки настоящего бизнес-плана является обоснование проекта организации предприятия по выпуску и реализации продукции из сапропеля, отвечающего требованиям рынка и ориентированным на выпуск все более востребованной жизнью экологически чистой продукции.

Результатом выполнения обозначенных в бизнес-плане задач будет создание предприятия, перерабатывающего ценнейшее органико-минеральное сырьё – сапропель.

Требуемый объем инвестиций составляет - 30 000 000 руб., планируемый срок окупаемости 1 год.

### 3. Инициатор проекта

Полное наименование юридического лица:

Общество с ограниченной ответственностью «Стройтех-ТСП»

Сокращенное наименование юридического лица:

ООО «Стройтех-ТСП»

### 4. Участники проекта

1. ФГВУ " Росводресурсы" г. Москва
2. Общество с ограниченной ответственностью «Стройтех-ТСП» г. Долгопрудный
3. ЗАО «Сапропелевые Месторождения», г. Москва
4. Объединённый интернет-центр по сапропелю, г. Астрахань

### 5. Цель деятельности Общества

1. Организовать высокоэффективный бизнес на основе российских сырьевых ресурсов сапропеля с целью получения экологически чистой и конкурентно способной продукции.
2. Организовать сбыт и информационно-техническое сопровождение использования продукции и услуг в АПК России.

### 6. Место расположения

1. Местонахождение сырьевых источников и основных производственных баз:
  - 1.1. Ярославская область Ростовский муниципальный округ озеро Него
2. Основные характеристики и преимущество местоположения сырьевых источников
  - 2.1 Высокое качество сырья
  - 2.2 Большие запасы
  - 2.3 Расположены вблизи от транспортных магистралей
  - 2.4 Озеро Неро
  - 2.5 Наличие рабочих кадров
3. Обоснование выбора:
  - наличие значительных запасов сапропеля на озере Неро (250 млн.м<sup>3</sup>);
  - добыча сапропеля на озере и не производится, озеро не подвергалось техногенным факторам воздействия и находится в естественном природном равновесии;
  - отсутствие современных предприятий переработки сапропеля, способных удовлетворить потребности в гуминовых удобрениях, в окультуривании и восстановлении плодородия почв.



## 7. Организационно-правовая форма реализации проекта

Для выполнения задач бизнес-плана будет создано общество с ограниченной ответственностью – ООО «Ростов-сапропель», участниками которого будут:

- ООО «Стройтех-ТСП» - инициатор и заёмщик проекта;
- ФГБУ «Росводресурсы» - представитель государства;
- частные лица - вкладчики.

## 8. Суть проекта

Сутью настоящего проекта является:

1. Создание производства органо-минеральных удобрений из реликтового экологически чистого сырья – озёрного сапропеля.

Общеизвестно, что для повышения качества и количества производимой с/х продукции, а также решения экологических задач, связанных с загрязнением почв и воды, огромную роль играют гуминовые вещества почв.

Хозяйственная и техногенная деятельность человека привела к повсеместному значительному сокращению гумуса почв, а порой и полному его уничтожению. Их восстановление и поддержание за счёт производства и использования продуктов и препаратов из природного сырья является актуальнейшей задачей.

Применение гуминовых препаратов обеспечивает:

1. биостимуляцию роста растений, ускорение созревания сельхозкультур, увеличение их урожайности;
2. улучшение вкусовых качеств сельхозпродуктов за счет увеличения содержания аминокислот и витаминов, снижения нитратов;
3. повышение сохранности сельхозпродуктов;
4. улучшение физико-химических и биологических свойств почвы;
5. повышению устойчивости к заболеваниям и неблагоприятным погодным условиям;
6. снижение норм внесения минеральных удобрений

## 9. Добыча и производство сапропеля

Добывается сапропель гидромеханическим способом, на водоёме работает мини земснаряд, который всасывает сапропель и по трубопроводу передаёт его на сушу или понтон для дальнейшей переработки и упаковки.

Этапы производства:

1. Подготовка места для работы:
  - убираются деревья и кустарники;
  - расчищается подъезд для транспорта;
  - сооружаются временные сооружения для хранения техники и ГСМ, складское помещение и место для отдыха, подводиться электричество и по возможности коммуникации.
2. Монтаж и сборка оборудования.
3. Добыча и переработка сапропеля в готовый продукт.

Производство полностью организовывается на берегу озера, откуда транспортируется к месту реализации или в складское помещение.

Основным средством производства является мини земснаряд, представляющий собой самоходное плавсредство с насосом, работающим от одного двигателя.



Снаряд землесосный дизель-электрический ГТ 800/40, с дизельэлектростанцией SDMO V410K (300 кВт), с плавучим модулем МЭП-200, комплектом пульпопровода. Производительность по пульпе 800м<sup>3</sup>/ч (около 120м<sup>3</sup>/ч по грунту) при глубине разработки 11м.

По пульпопроводу сапропель подаётся в контейнеры Geotube® объёмом в 3000 м<sup>3</sup>. для гравитационного обезвоживания.



Составные части оборудования и материалов процесса обезвоживания:  
геотекстильные контейнеры,  
трубные коммуникации и обвязка,  
арматура подачи и перекрытия суспензий,  
площадка для укладки контейнеров.



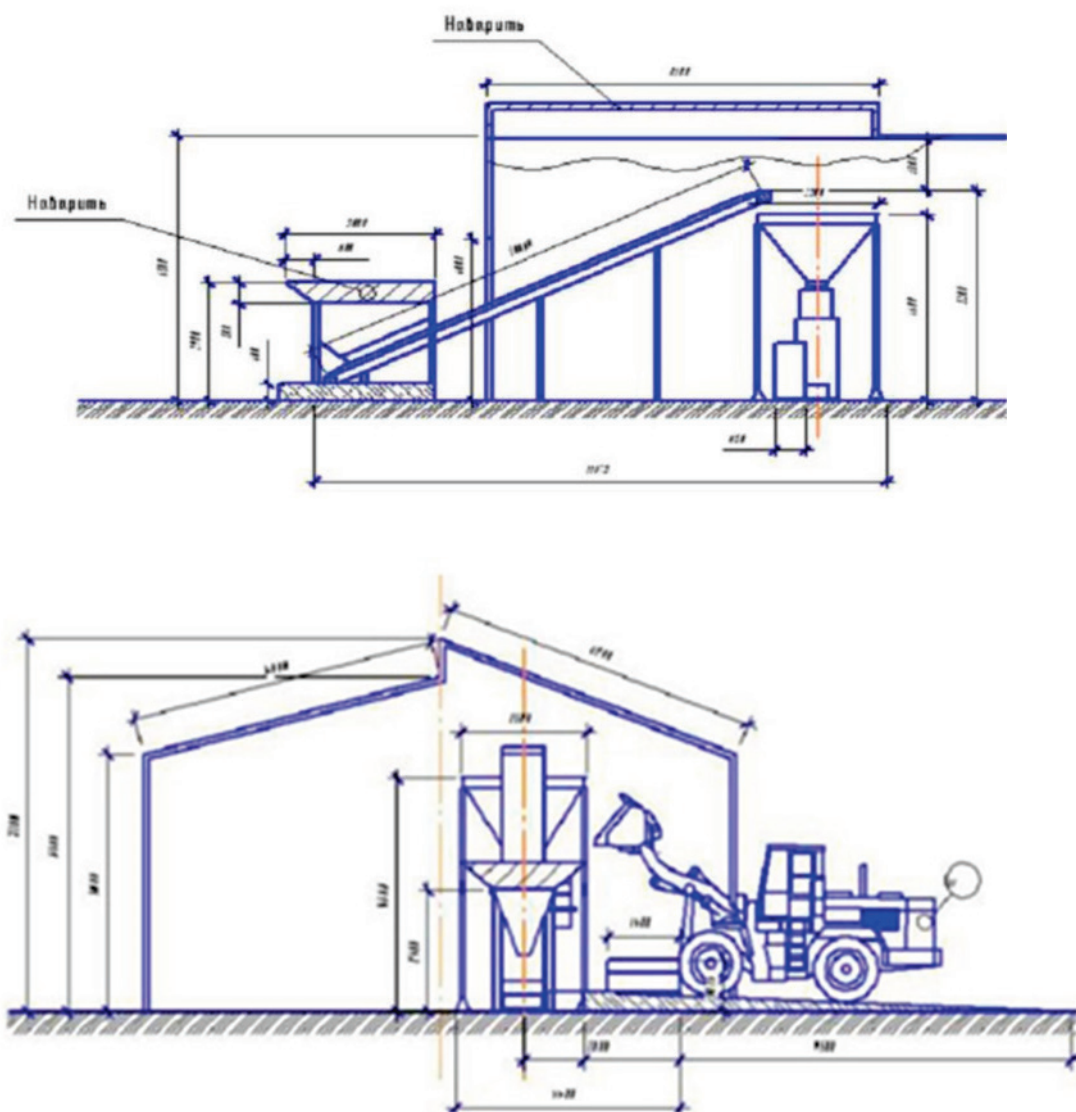
Уникальные фильтрационные характеристики и удерживающая способность контейнеров обеспечивает беспрецедентную производительность без значимых капитальных затрат - получение до 1800 м<sup>3</sup> обезвоженного материала в одном контейнере.

Срок обезвоживания 1 месяц.

По завершении процесса обезвоживания, контейнеры Geotube® вскрывают, и сапрпель экскаватором подаётся на конвейер, доставляющий его в цех переработки.

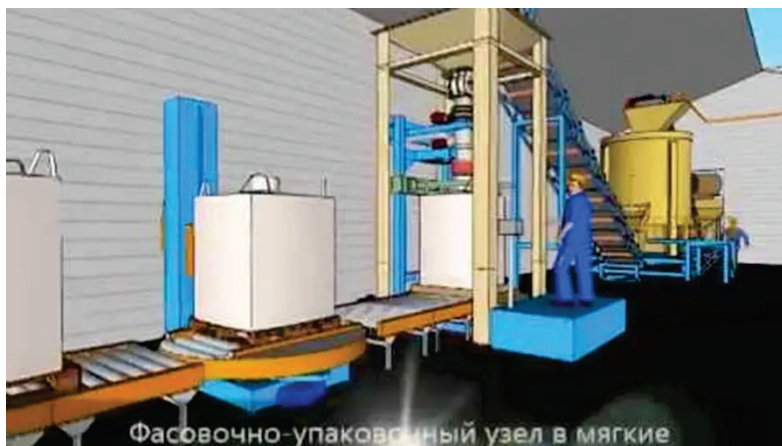
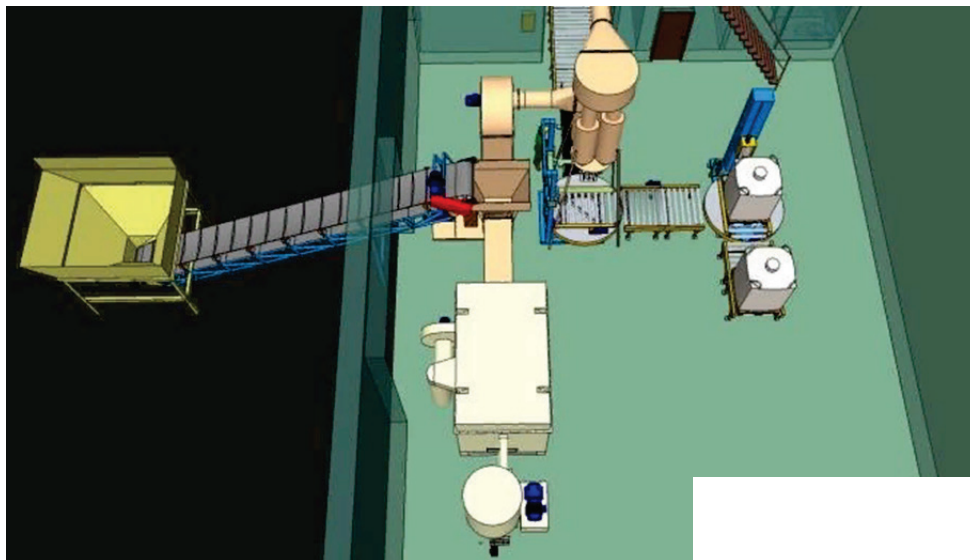


Цех, перерабатывающий сапрпель в товарную продукцию, состоит из комплекса оборудования по обезвоживанию, измельчению, просеиванию, смешению, сушке и фасовке готового продукта.





Узел подготовки обеспечивает обезвоживание сырья до требуемых значений, однородность и чистоту.

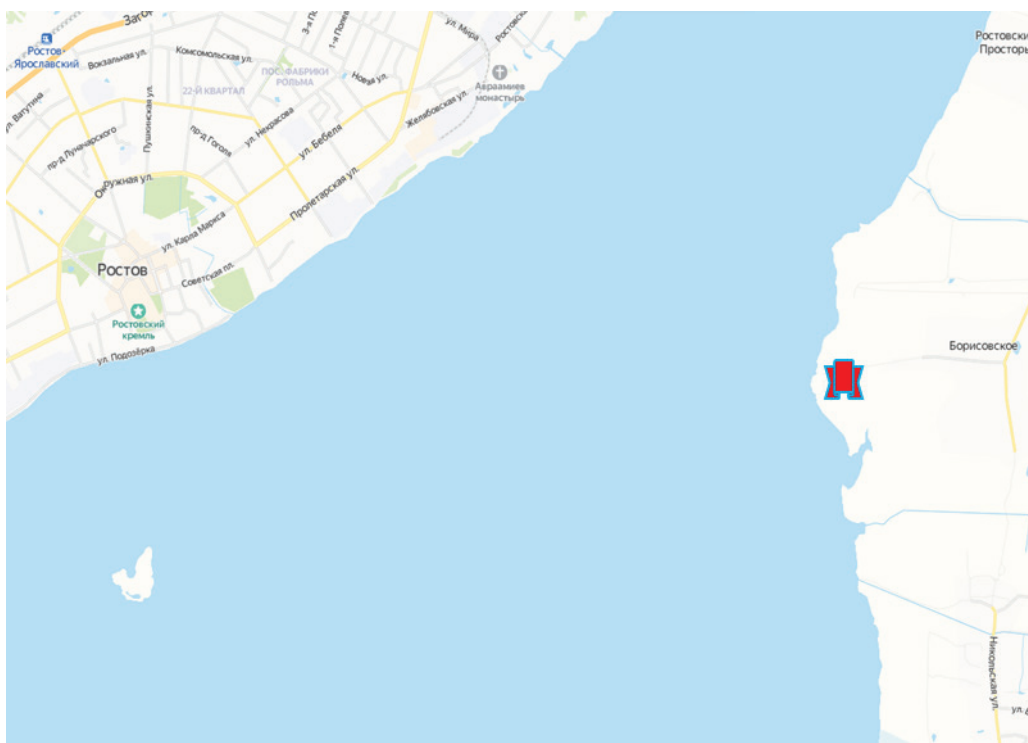


- Для размещения всего комплекса оборудования требуется:
- две открытые территории для расходного склада сырья минимальными размерами 300x100 м,
  - крытые утеплённые помещения площадью не менее 46x16 м для оборудования подготовки и переработки,
  - крытые утеплённые помещения площадью не менее 46x16 м для фасовки и упаковки,
  - крытые утеплённые помещения площадью не менее 46x16 м для склада готовой продукции.

Фасовка и упаковка готовой продукции осуществляется в мягкие контейнеры (биг бэги) объёмом 2000 л.

Расположение предприятия.

Единственным местом расположения предприятия является место возле посёлка Борисовское на правом берегу озера Него.

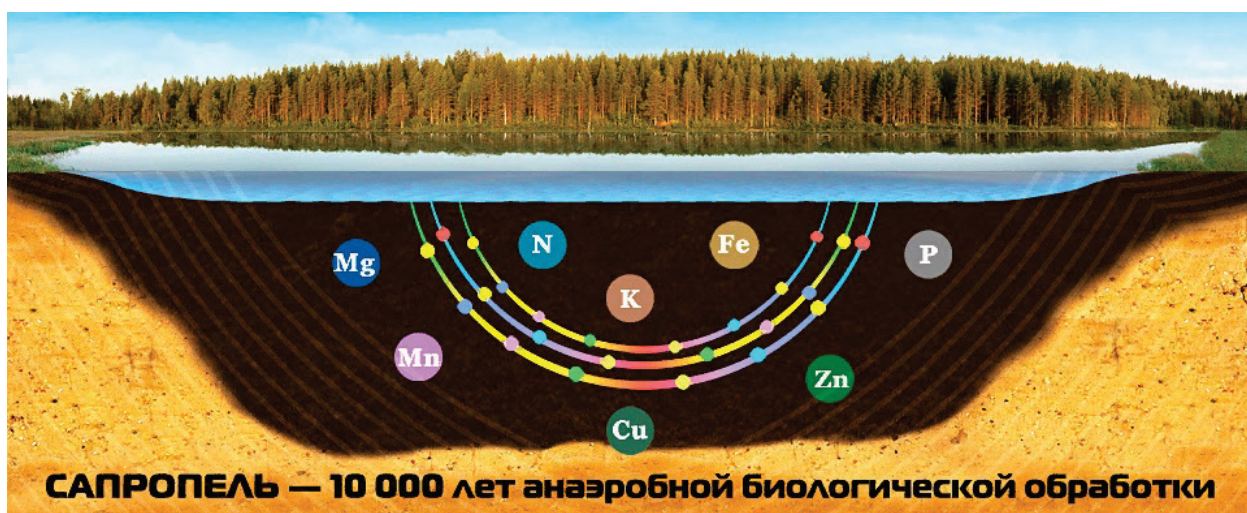


## 10. Анализ рынка

### 10.1. Общая характеристика сапропеля

Сапропель — это многовековые донные отложения пресноводных водоёмов, которые сформировались из отмершей водной растительности, остатков живых организмов, планктона, также частиц почвенного перегноя, содержащий большое количество органических веществ, гумуса. В результате получается природное удобрение с уникальными свойствами.

Сапропель используется в качестве удобрения, подкормки для некоторых домашних животных, в химической промышленности.



Эффект от использования сапропеля:

- рассада будет расти крепкая,
- урожайность повысится на 25-30% (а картофеля и баклажан - на 40-50%),
- сократятся сроки созревания от 7 до 12 дней!

Анализ почвы после использования сапропеля показывает:

- улучшение структуры почвы;
- санацию почвы, очищение от болезнетворных грибков и микроорганизмов;
- нейтрализацию пестицидов, нитратов и солей химических удобрений;
- увеличение влагоёмкости почвы 2-3 раза;
- рекультивацию почвы, восстановление её плодородия.

Сапропель полезен для почвы и растений:

1. Очень богат натрием, калием, фосфором, витаминами В, Е, С, D, Р, аминокислотами, ферментами и гумусом.
2. Содержит гуминовые кислоты, которые обеззараживают почву и убивают болезнетворные микроорганизмы.
3. Добавление сапропеля в тяжёлые глинистые почвы делает их более рыхлыми.
4. Сапропель сохраняет плодородность почвы на протяжении 3-5 лет.
5. Очищает почву от болезнетворных бактерий, грибков.
6. Нейтрализует пестициды, нитраты и соли химических удобрений.
7. Почва, в которую добавлен сапропель, хорошо удерживает влагу.
8. Сапропель обогащает истощённую почву.
9. Равномерное распределение сапропеля на почве и перекопка сравнимы с заменой грунта.

### **10.2. Потенциальные потребители продукции**

На сегодняшний день уже имеются конкретные заказчики на планируемую к выпуску продукцию в России, Казахстане, Израиле, Южной Корее и Германии.

### **10.3. Конкуренты**

1. ООО «Стройиндустрия». Вологодская область
2. ЗАО «Балтконверсия» Ленинградская область.
3. ЗАО «Курорт Старая Русса» Новгородская область.
4. Санаторий «Хилово». Псковская область.
5. ООО «Воронежглавмел» Воронежская область
6. ЗАО «Сапропелевые месторождения» Московская область
7. ООО «Эко-Марин» Московская область
8. ООО «Гектар». Тамбовская область
9. ЗАО «Озеро Молтаево». Свердловская область
10. ЗАО «Триумф» Свердловская область
11. ООО «Эко - Недра» Свердловская область
12. ООО «Бэстинком» Красноярский край
13. ЗАНПО "Вега - 2000 - Сибирская органика" Омская область
14. ООО «ТРИО». Томская область
15. ООО "ТПК Камский Сапропель", республика Татарстан
16. ООО Эковит Ярославская обл., Переславский р-н, д. Савельево

## **11. Маркетинговая стратегия.**

Стратегией настоящего проекта является проникновение на целевой рынок России, Израиля, Индии, Китая и Южной Кореи. Выбор данной стратегии определяется следующими основополагающими факторами:

1. Отсутствием сапропеля как исходного сырья для производства комплексных органоминеральных препаратов за пределами России.

2. Низкий уровень конкуренции – экспорт из РФ, например, в Казахстан гуминовых препаратов составляет около 700 тонн в год, а ассортимент продукции направлен преимущественно на сектор индивидуальных потребителей (частные хозяйства, садоводы, огородники).

3. Оптимизация в ценообразовании на рынках будет обеспечиваться максимально возможным сокращением звеньев между производителем и конечным потребителем.

4. Наряду с этим планируется регулярно осуществлять мониторинг ценового поведения основных участников рынка и своевременно реагировать на изменение цен. В коммерческой стратегии не исключается снижение цен на продукцию до 10% по сравнению со среднерыночными ценами (ценовая дискриминация), что допустимо путём снижения доли прибыли в цене в силу значительного запаса финансовой прочности данного бизнеса.

## 12. Анализ рисков

### 12.1. Технические риски и их компенсация на всех этапах работ

Совокупный технический риск проекта можно оценить, проанализировав его составляющие:

- риск невыхода на запланированные мощности,
- риск потерь в связи с поломками и длительными простоями оборудования,
- риск технологической несовместимости различных узлов оборудования,
- риск недостижения количественных и качественных параметров работы различных узлов производственного комплекса.

В следующей таблице представлены меры по минимизации вышеупомянутых составляющих технического риска.

Наименование составляющей риска	Вероятность реализации риска	Меры по оптимизации влияния составляющей риска
Риск невыхода на запланированные мощности	Низкая	Предложения по составу и комплектации оборудования подготовлены.
Риск потерь в связи с поломками и длительным простоем оборудования	Низкая	На случай возникновения технологических неисправностей будут привлекаться специалисты производителя оборудования.
Риск технологической несовместимости различных узлов оборудования	Низкая/отсутствует	Производственное оборудование изготавливается специально под данный проект.
Риск недостижения параметров работы комплекса	Средняя	Данные риски будут минимизироваться за счёт присутствия на объекте представителей поставщика оборудования в течение start-up периода времени функционирования проекта.

### 12.2. Маркетинговые риски и их компенсация на всех этапах работ

В качестве основных составляющих данного вида риска необходимо отметить следующие виды рисков:

- риск неправильного определения целевого сегмента рынка,
- риск нерационального определения проектной мощности,
- риск неэффективного ценообразования проекта,
- риск агрессивных действий конкурентов (в том числе ценовая конкуренция).

В следующей таблице представлены меры по минимизации составляющих совокупного маркетингового риска проекта

Наименование составляющей риска	Вероятность реализации риска	Меры по оптимизации влияния составляющей риска
Риск неправильного определения целевого сегмента рынка	Низкая	На прединвестиционной фазе проекта Инициатором проекта проводится активная работа по подтверждению сбыта будущих объёмов проектной продукции.
Риск нерационального определения проектной мощности	Низкая	В настоящее время рынок продукции проекта в России характеризуется значительным уровнем спроса. Таким образом, продукция проекта является востребованной рынком.
Риск неэффективного ценообразования проекта	Средняя	Цены на готовую продукцию установлены на среднерыночном региональном уровне.
Риск агрессивных действий конкурентов (в том числе ценовая конкуренция)	Средняя	Структура территориального рынка проектной продукции означает присутствие достаточной доли мелких производителей и поставщиков. Появление крупного технологичного игрока на данном рынке заставит крупных оптовиков пересмотреть условия своего функционирования на данном рынке и стать более сговорчивыми.

### 12.3 Временные и стоимостные риски и их компенсация на всех этапах работ

Данная составляющая совокупного риска проекта включает в себя следующие виды рисков:

- риск несоблюдения расчётных графиков выхода на проектные мощности,
- риск превышения стоимости проекта над запланированным бюджетом.

Данные составляющие будут представлены в таблице ниже.

Наименование составляющей риска	Вероятность реализации риска	Меры по оптимизации влияния составляющей риска
Риск несоблюдения расчётных графиков выхода на проектные мощности	Низкая	Все контрактные отношения содержат пункт об ответственности за нарушение сроков осуществления различных работ в рамках проекта.
Риск превышения стоимости проекта над запланированным бюджетом	Средняя	На случай возникновения непредвиденных расходов гарантией финансовой стабильности станет учтённый финансовой моделью проекта запас ликвидности.

### 12.4. Финансовые риски и их компенсация на всех этапах работ

В состав финансовых рисков в рамках рассматриваемого проекта входят следующие составляющие:

- риски, связанные с покупательной способностью денег,
- риски, связанные с инвестированием в проект, наличием альтернативных инвестиционных возможностей,
- риски, связанные с формой организации хозяйственной деятельности.

Их описание представлено в таблице.

Наименование составляющей риска	Вероятность реализации риска	Меры по оптимизации влияния составляющей риска
Риски, связанные с покупательной способностью денег	Средняя	Вероятность реализации данного вида риска – ниже среднего.
Риски, связанные с инвестированием в проект, наличием альтернативных инвестиционных возможностей	Низкая	Решение о финансировании рассматриваемого проекта будет приниматься на основе анализа экономики проекта с учётом имеющихся альтернативных возможностей вложения капитала.
Риски, связанные с формой организации хозяйственной деятельности	Средняя	В рамках проекта предполагается наличие определённого запаса денежных средств, которые в случае возникновения определённых проблем с текущей ликвидностью могут быть направлены на погашение дефицита собственного оборотного капитала.

### 12.5. Регуляторные риски и их компенсация на всех этапах работ

К данному виду рисков относятся как макро- и микроэкономические, так и политические риски. Наличие или влияние данных рисков не зависит от конкретных действий компании и оказывает влияние одновременно на всех экономических субъектов. Фактически, такие риски не предоставляют конкурентных преимуществ одним субъектам экономики по сравнению с другими субъектами (в условиях нормально функционирующей экономической среды).

Необходимо отметить следующие виды данного риска:

- риски изменения национального законодательства в профильных областях компании-Оператора проекта,
- риски изменения налогового окружения,
- риски изменения валютного регулирования,
- риски изменения внешнеторгового и таможенного регулирования.

Характеристика и меры по оптимизации составляющих совокупного финансового риска проекта

Наименование составляющей риска	Вероятность реализации риска	Меры по оптимизации влияния составляющей риска
Риски изменения национального законодательства в профильных областях компании проекта	Не прогнозируются	Политические и институциональные риски опасны постольку, поскольку они могут повлиять на «правила игры», в первую очередь – в области налогообложения.
Риски изменения налогового окружения	Не прогнозируются	Политические риски являются по отношению к предприятию внешними факторами, то есть факторами, на которые организатор проекта не может иметь влияния.
Риски изменения валютного регулирования	Не прогнозируются	
Риски изменения внешнеторгового и таможенного регулирования	Не прогнозируются	При этом большая часть политических и институциональных рисков, в случае их совершения, будут иметь влияние на всех участников рынка в равной мере.

### 13. Техничко-экономические характеристики проекта

#### 13.1. Исходные данные

##### *Список продуктов/услуг*

Наименование	Ед. изм.	Нач. продаж
Сапропель	тн.	1.08.2020

##### *Банк, система учета*

Финансовый год начинается в январе. Принцип учета запасов: FIFO.

##### *Налоги*

Название налога	База	Период	Ставка
Налог на прибыль	Прибыль	год	20 %
НДС	Выручка	квартал	20 %
Налог на имущество	Имущество	год	2%
Выплаты в ПФР	Зарплата	месяц	22%
Выплаты в ФОМС	Зарплата	месяц	3,5%
Выплаты в ФСС	Зарплата	месяц	1,5%
Транспортный налог	Имущество	год	2,2%

##### *Список этапов*

Название	Длительность	Дата начала	Дата окончания	Стоимость (руб.)
Подготовка производственной площадки	60	01.05.2020	29.07.2020	503 501,07
Строительство быстровозводимых ангаров (3 шт)	60	01.06.2020	29.09.2020	10 000 000
Закупка необходимого оборудования	60	01.06.2020	29.09.2020	14 093 030,07
Получение разрешительной документации для реализации	90	01.05.2020	29.07.2020	5 035 010,74
Организация разработки месторождения сапропеля	60	01.08.2020	30.10.2020	3 524 507,52

##### *Инвестиционные затраты*

Наименование показателя	Ед. изм.	Сумма
Земснаряд с пультопроводом, насосом и бустерным оборудованием	руб.	5 000 000
Комплект технологического оборудования для переработки сапропеля	руб.	7 000 000
Комплект оборудования для упаковки готовой продукции	руб.	1 500 000
Быстровозводимые ангары	руб.	10 000 000
Получение разрешительной документации для добычи сапропеля	руб.	5 000 000
Оборотные средства	руб.	3 500 000

**Планируемый объём поставок**

Продукт	Ед. изм.	8.2020	9.2020	10.2020	11.2020	12.2020	2021г.	2022г.	2023г.	2024г.
Сапропель	тн.	10800	21600	21600	21600	21600	259200	259200	259200	259200

**Сбыт**

Продукт	Цена (руб./тн)
Сапропель	4 000,0

**Производство**

Наименование	Пр. цикл	График производства
Сапропель	1 день	Неограниченное производство

**Суммарные прямые издержки**

Наименование	Расход	Потери	(руб.)
Биг-бэг	1,0		1400,
Гэотуба	0,00018		8000,0
Пульпа	3,0		50,0
Всего			298

**Материалы и комплектующие**

Наименование	Ед. изм.	Цена (руб.)
Биг-бэг	шт.	140,0
Гэотуба	шт.	8000,0
Пульпа	м <sup>3</sup>	50,0

**План по персоналу**



Должность	Кол-во	Зарплата (руб.)	Платежи
<b>Управление</b>			
Генеральный Директор	1	60 000	Ежемесячно, весь проект
Главный бухгалтер	1	50 000	Ежемесячно, весь проект
Главный инженер	1	50 000	Ежемесячно, весь проект
<b>Производство</b>			
Начальник производства	1	45 000	Ежемесячно, весь период пр-ва
Начальник смены	1	40 000	Ежемесячно, весь период пр-ва
Главный технолог	1	40 000	Ежемесячно, весь период пр-ва
Слесарь механик	2	30 000	Ежемесячно, весь период пр-ва
Разнорабочий	4	25 000	Ежемесячно, весь период пр-ва
Водитель погрузчик	1	30 000	Ежемесячно, весь период пр-ва
Водитель	1	30 000	Ежемесячно, весь период пр-ва
Механик-моторист	1	35 000	Ежемесячно, весь период пр-ва
Помощник моториста	1	35 000	Ежемесячно, весь период пр-ва
<b>Маркетинг</b>			
Начальник отдела маркетинга	1	40 000	Ежемесячно, весь период пр-ва
Зав складом	1	35 000	Ежемесячно, весь период пр-ва

Всего: 18 чел. 545 000 руб.

С учётом налогов затраты на оплату труда составят 10,1 млн. руб. в год.

#### **Общие издержки**

Название	Сумма (руб.)	Платежи
<b>Управление</b>		
Содержание офиса	55 000	Ежемесячно, весь проект
Телекоммуникационные расходы	20 000	Ежемесячно, весь проект
Хозяйственные расходы	22 000	Ежемесячно, весь проект
Прочие расходы	70 000	Ежемесячно, весь проект
<b>Производство</b>		
Содержание производственной площадки	90 000	Ежемесячно, весь проект
<b>Маркетинг</b>		
Рекламная поддержка продуктов	110 000	Ежемесячно, весь проект

Годовая сумма общих издержек составит 4 404 000 руб.

## **14. Финансовый план проекта**

В рамках финансового и экономического анализа проекта рассчитываются основные показатели эффективности проекта, а также приводится отчет о движении денежных средств и отчет о прибылях и убытках для рассматриваемого проекта.

**14. 1. Прибыли и убытки, в руб.**

<b>Строка</b>	<b>5.2020</b>	<b>6.2020</b>	<b>7.2020</b>	<b>8.2020</b>	<b>9.2020</b>
Валовый объем продаж				45 072 675,08	91 429 538,14
Потери				1 352 180,25	2 742 886,14
Налоги с продаж				1 126 816,88	2 285 738,45
Чистый объем продаж				42 593 677,95	86 400 913,54
Материалы и комплектующие			293 708,96	3 139 399,04	6 066 167,09
Суммарные прямые издержки			293 708,96	3 139 399,04	6 066 167,09
Валовая прибыль			-293 708,96	39 454 278,91	80 334 746,46
Налог на имущество	1 084,75	32 395,01	38 325,24	41 832,29	42 770,46
Административные издержки	141 525,42	143 541,56	145 586,42	147 660,40	149 763,94
Производственные издержки	76 271,19	77 357,73	78 459,75	79 577,46	80 711,10
Маркетинговые издержки			95 895,24	97 261,34	98 646,90
Зарплата административного персонала	203 200,00	205 094,74	209 030,71	212 008,51	215 028,73
Зарплата производственного персонала	114 300,00	115 928,29	581 366,66	589 648,66	598 048,65
Зарплата маркетингового персонала			104 515,35	106 004,25	107 514,36
Суммарные постоянные издержки	535 296,61	542 922,31	1 214 854,13	1 232 160,64	1 249 713,69
Другие доходы				217 500,00	
Другие издержки	2 154 553,29	2 112 404,96			
Убытки предыдущих периодов		2 690 934,65	5 378 656,93	6 925 545,26	
Прибыль до выплаты налога	- 2 690 934,65	- 5 378 656,93	- 6 925 545,26	31 472 240,72	79 042 262,31
Налогооблагаемая прибыль	- 2 690 934,65	- 5 378 656,93	- 6 925 545,26	31 472 240,72	79 042 262,31
Налог на прибыль				6 294 448,14	15 808 452,46
<b>Чистая прибыль</b>	<b>- 2 690 934,65</b>	<b>- 5 378 656,93</b>	<b>- 6 925 545,26</b>	<b>25 177 792,58</b>	<b>83 233 309,84</b>

**14. 1. Прибыли и убытки, в руб.**

<b>Строка</b>	<b>10.2020</b>	<b>11.2020</b>	<b>12.2020</b>
Валовый объем продаж	92 732 020,34	94 053 057,37	95 392 913,56
Потери	2 781 960,61	2 821 591,72	2 861 787,41
Налоги с продаж	2 318 300,51	2 351 326,43	2 384 822,84
Чистый объем продаж	87 631 759,22	88 880 139,21	90 146 303,31
Материалы и комплектующие	6 148 400,07	6 231 804,53	6 316 397,15
Суммарные прямые издержки	6 148 400,07	6 231 804,53	6 316 397,15
Валовая прибыль	81 483 359,14	82 648 334,68	83 829 906,16
Налог на имущество	43 728,97	44 708,12	45 708,18
Административные издержки	151 897,44	154 061,33	156 256,05
Производственные издержки	81 860,89	83 027,06	84 209,85
Маркетинговые издержки	100 052,20	101 477,52	102 923,15
Зарплата административного персонала	218 091,97	221 198,86	224 350,00
Зарплата производственного персонала	606 568,30	615 209,32	623 973,44
Зарплата маркетингового персонала	109 045,99	110 599,43	112 175,00
Суммарные постоянные издержки	1 267 516,80	1 285 573,52	1 303 887,48
Другие доходы		217 500,00	
Другие издержки			
Убытки предыдущих периодов			
Прибыль до выплаты налога	80 172 113,37	81 535 553,04	82 480 310,51
Налогооблагаемая прибыль	80 172 113,37	81 535 553,04	82 480 310,51
Налог на прибыль	16 034 422,67	16 307 110,61	16 496 062,10
<b>Чистая прибыль</b>	<b>64 137 690,70</b>	<b>65 228 442,43</b>	<b>65 984 248,41</b>

**14.1. Прибыли и убытки, в руб.**

Строка	2021 год	2022 год	2023 год	2024 год	1 - 4 2020
Валовый объем продаж	1 258 449 166,00	1 504 637 566,00	1 813 714 477,00	2 204 921 727	839 636 913,50
Потери	37 753 474,97	45 139 126,98	54 411 434,30	66 147 651,80	25 189 107,41
Налоги с продаж	31 461 229,15	37 615 939,15	45 342 861,91	55 123 043,16	20 990 922,84
Чистый объем продаж	1 189 234 462,00	1 421 882 500,00	1 713 960 180,00	2 083 651 032	793 456 883,30
Материалы и комплектующие	82 977 442,14	98 520 692,83	118 034 446,90	142 733 548,70	53 921 169,97
Суммарные прямые издержки	82 977 442,14	98 520 692,83	118 034 446,90	142 733 548,70	53 921 169,97
Валовая прибыль	1 106 257 020,00	1 323 361 807,00	1 595 925 733,00	1 940 917 483	739 535 713,30
Налог на имущество	634 630,91	824 084,93	1 065 796,79	1 373 414,58	540 129,40
Административные издержки	2 061 372,12	2 464 635,06	2 970 910,99	3 611 718,54	1 375 346,87
Производственные издержки	1 110 919,11	1 328 246,44	1 601 089,76	1 946 435,14	741 204,90
Маркетинговые издержки	1 357 790,02	1 623 412,31	1 956 887,48	2 378 976,28	905 917,10
Зарплата административного персонала	2 959 686,00	3 538 684,65	4 265 587,75	5 185 649,25	1 974 701,63
Зарплата производственного персонала	8 231 626,69	9 841 966,67	11 863 665,93	14 422 586,97	5 492 138,91
Зарплата маркетингового персонала	1 479 843,00	1 769 342,32	2 132 793,88	2 592 824,62	987 350,81
Суммарные постоянные издержки	17 201 236,94	20 566 287,45	24 790 935,79	30 138 190,79	11 476 660,23
Другие доходы	870 000,00	870 000,00	870 000,00	435 000,00	
Другие издержки					
Убытки предыдущих периодов					
Прибыль до выплаты налога	1 089 291 152,00	1 302 841 435,00	1 570 939 001,00	1 909 840 878	727 518 923,70
Налогооблагаемая прибыль	1 089 291 152,00	1 302 841 435,00	1 570 939 001,00	1 909 840 878	727 518 923,70
Налог на прибыль	217 858 230,30	260 568 286,90	314 187 800,20	381 968 175,50	145 503 784,70
<b>Чистая прибыль</b>	<b>371 432 921,40</b>	<b>1 042 273 148,00</b>	<b>1 256 751 201,00</b>	<b>1 527 372 702,00</b>	<b>582 015 139,00</b>

**14.2. Дисконтированный Кэш-Фло, руб.**

Строка	5.2020	6.2020	7.2020	8.2020
Поступления от продаж				42 691 055,98
Затраты на материалы и комплектующие	768 000,00	778 940,73	4 545 183,51	6 041 786,90
Суммарные прямые издержки	768 000,00	778 940,73	4 545 183,51	6 041 786,90
Общие издержки	257 000,00	260 661,16	377 530,86	373 893,13
Затраты на персонал	250 000,00	253 561,44	704 655,69	697 865,92
Суммарные постоянные издержки	507 000,00	514 222,59	1 082 186,55	1 071 759,04
Налоги	67 500,00	68 461,59	223 736,79	220 158,56
Кэш-фло от операционной деятельности	- 1 342 500,00	- 1 361 624,92	-5 851 106,85	35 357 351,48
Затраты на приобретение активов	9 152 542,37	8 973 496,28		
Другие издержки подготовительного периода	2 542 372,88	2 492 637,86		
Приобретение прав собственности (акций)		20 000 000,00		
Продажа прав собственности				
Доходы от инвестиционной деятельности				244 113,52
Кэш-фло от инвестиционной деятельности	- 11 694 915,25	- 31 466 134,14		244 113,52
Собственный (акционерный) капитал	5 733 333,33	333 333,33	333 333,33	
Кэш-фло от финансовой деятельности	5 733 333,33	333 333,33	333 333,33	
Баланс наличности на начало периода		- 7 304 081,92	-39 798 507,64	- 45 186 360,16
<b>Баланс наличности на конец периода</b>	<b>-7 304 081,92</b>	<b>-39 798 507,64</b>	<b>45 316 281,16</b>	<b>- 9 714 816,15</b>

**14.2. Дисконтированный Кэш-Фло, руб.**

<b>Строка</b>	<b>9.2020</b>	<b>10.2020</b>	<b>11.2020</b>	<b>12.2020</b>
Поступления от продаж	86 598 444,04	87 832 103,69	86 985 789,46	88 224 967,12
Затраты на материалы и комплектующие	7 638 121,64	7 746 932,40	7 672 286,13	7 781 583,58
Суммарные прямые издержки	7 638 121,64	7 746 932,40	7 672 286,13	7 781 583,58
Общие издержки	379 219,51	384 621,78	380 915,72	386 342,15
Затраты на персонал	707 807,54	717 890,79	710 973,48	721 101,83
Суммарные постоянные издержки	1 087 027,05	1 102 512,57	1 091 889,21	1 107 443,98
Налоги	7 437 632,62	17 982 010,77	17 721 585,34	17 984 819,19
Кэш-фло от операционной деятельности	70 435 662,74	61 000 647,95	60 500 028,78	61 351 120,37
Затраты на приобретение активов				
Другие издержки подготовительного периода				
Приобретение прав собственности (акций)				
Продажа прав собственности				
Доходы от инвестиционной деятельности			238 365,65	
Кэш-фло от инвестиционной деятельности			238 365,65	
Собственный (акционерный) капитал				
Кэш-фло от финансовой деятельности				
Баланс наличности на начало периода	- 9 584 895,15	60 850 767,58	120 415 099,80	181 153 494,20
<b>Баланс наличности на конец периода</b>	<b>60 720 846,58</b>	<b>121 721 494,50</b>	<b>182 459 889,00</b>	<b>243 811 009,33</b>

**14.2. Дисконтированный Кэш-Фло, руб.**

<b>Строка</b>	<b>2021 год</b>	<b>2022 год</b>	<b>2023 год</b>	<b>2024 год</b>
Поступления от продаж	1 104 218 813,00	1 200 136 185,00	1 315 059 944,00	1 453 270 994,00
Затраты на материалы и комплектующие	97 393 870,09	105 853 936,10	115 990 396,00	128 180 832,20
Суммарные прямые издержки	97 393 870,09	105 853 936,10	115 990 396,00	128 180 832,20
Общие издержки	4 835 437,00	5 255 464,63	5 758 722,31	6 363 956,36
Затраты на персонал	9 025 270,70	9 809 245,97	10 748 568,89	11 878 229,17
Суммарные постоянные издержки	13 860 707,70	15 064 710,61	16 507 291,20	18 242 185,54
Налоги	225 368 083,70	244 889 764,30	268 260 286,20	296 242 781,00
Кэш-фло от операционной деятельности	767 596 151,30	834 327 773,90	914 301 970,30	1 010 605 195,00
Затраты на приобретение активов				
Другие издержки подготовительного периода				
Приобретение прав собственности (акций)				
Продажа прав собственности				13 660 269,11
Доходы от инвестиционной деятельности	898 643,27	816 948,42	742 680,38	345 624,22
Кэш-фло от инвестиционной деятельности	898 643,27	816 948,42	742 680,38	14 005 893,33
Собственный (акционерный) капитал				
Кэш-фло от финансовой деятельности				
Баланс наличности на начало периода	242 504 614,60	1 004 973 203,00	1 833 573 402,00	2 741 452 392,00
<b>Баланс наличности на конец периода</b>	<b>1 012 305 804</b>	<b>1 847 450 526</b>	<b>2 762 495 177</b>	<b>3 787 106 265,00</b>

**14.3. Чистая прибыль, тыс. руб.**

Строка	5.2020	6.2020	7.2020	8.2020	9.2020
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ	- 2 690 034,65	- 5 378 656,03	- 6 025 545,26	25 177 702,58	63 233 800,84
Нераспределённая прибыль предыдущего периода.					25 177 792,58
ПРИБЫЛЬ К РАСПРЕДЕЛЕНИЮ				25 177 702,58	88 411 602,42
Нераспределённая прибыль текущего года				25 177 792,58	88 411 602,42

**14.3. Чистая прибыль, тыс. руб.**

Строка	10.2020	11.2020	12.2020
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ	64 137 600,70	65 228 442,43	65 984 248,41
Нераспределённая прибыль предыдущего периода.	88 411 602,42	152 549 293,10	217 777 735,60
ПРИБЫЛЬ К РАСПРЕДЕЛЕНИЮ	152 540 203,10	217 777 735,60	283 761 984,00
Нераспределённая прибыль текущего года	152 549 293,10	217 777 735,60	283 761 984,00

**14.3. Чистая прибыль, тыс. руб.**

Строка	2021 год	2022 год	2023 год	2024 год	1-4.2025
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ	871 432 021,4	1 042 273 148,0	1 256 751 201,0	1 527 872 702,0	582 015 138,0
Нераспределённая прибыль предыдущего периода	283 761 984,0	1 155 194 905,0	2 197 468 053,0	3 454 219 254,0	4 982 091 956,0
ПРИБЫЛЬ К РАСПРЕДЕЛЕНИЮ	1 155 194 905,0	2 197 468 053,0	3 454 219 254,0	4 082 091 956,0	5 564 107 095,0
Нераспределённая прибыль текущего года	1 155 194 905,0	2 197 468 053,0	3 454 219 254,0	4 982 091 956,0	5 564 107 095,0

**14.4. Эффективность реализации проекта**

Расчёты по проекту производились до 2025 года.

При заложенном в расчётах уровне доходов и затрат проект необходимо признать как эффективный. Рассматриваемая инвестиционная идея характеризуется следующими показателями:

<b>Эффективность инвестиций</b>	
Показатель	Рубли
Ставка дисконтирования, %	10,00
Период окупаемости - РВ, мес.	5
Дисконтированный период окупаемости - ДРВ, мес.	5
Средняя норма рентабельности - ARR, %	2 112,59
Чистый приведённый доход - NPV	4 120 532 957
Индекс прибыльности - PI	80,68
Внутренняя норма рентабельности - IRR, %	10 000,00
Модифицированная внутренняя норма рентабельности - MIRR, %	163,43
Период расчёта интегральных показателей -60 мес.	

Годовой объем чистой прибыли проекта в 2025 году оценивается на уровне 4 982 091 956,0 рублей.

Окупаемость проекта с привлечением инвестиционных средств составляет 1 год.

## **15. Выводы.**

При заложенном в расчётах уровне доходов и затрат проект необходимо признать как экономически эффективный.

Необходимо отметить, что данный проект решает важнейшие сегодня сельскохозяйственные задачи.