

БИЗНЕС-ПЛАН



СОЗДАНИЯ ОПТОВО- ЛОГИСТИЧЕСКОГО СКЛАДА ОВОЩЕЙ



2015 г.

Адаптация данного бизнес-плана возможна под любой проект на территории России и СНГ.

К данному бизнес-плану прилагается финансовая модель в отдельном файле, которая позволяет с легкостью выстроить новый финансовый план методом ввода соответствующих данных.

Помимо основных расчетов в бизнес-плане приведен расчет точки безубыточности проекта, а также два варианта кредитного калькулятора, что обеспечивает возможность выбора оптимальных условий кредитования для инициатора проекта или владельца бизнеса.

Описание проекта

Идея и суть проекта: создание межрегионального комплекса (склада) по хранению, переработке и оптовой продаже сельскохозяйственной продукции.

Специфика деятельности: центральное направление деятельности предприятия – закупка, первичная фасовка и переработка, а также последующий сбыт сельскохозяйственной продукции – «борщевого набора» – капуста, картофель, свекла, лук репчатый, морковь.

Поставки и сбыт: поставки продукции для реализации проекта осуществляются путем закупки овощей у местных сельскохозяйственных производителей с полей. Последующий сбыт осуществляется через национальные и региональные торговые сети оптом.

Хранение продукции: продукция между этапами хранится в специально спроектированных складах, оборудованных согласно требованиям хранения овощных культур.

Целевая аудитория: крупный оптовый покупатель, торговые сети.

Конкурентная среда проекта:

- категория 1 – оптовые базы, основным видом деятельности которых являются услуги по оптовой торговле непроработанными овощами;

- категория 2 – оптовые базы, помимо основных услуг предоставляющие услуги автоперевозок (грузовой транспорт), то есть деятельность данных компаний позволяет наряду с хранением и продажей продукции осуществить доставку продукции потребителю по цепи (торговым сетям);
- категория 3 – оптовые базы, которые помимо основного вида деятельности по оптовой продаже переработанной продукции, предоставляют услуги по реализации консервированных овощей.

Финансовые показатели проекта:

Показатель	Ед. изм.	Значение
Необходимые инвестиции	руб.	***
NPV	руб.	***
IRR	%	***
Срок окупаемости	лет	***
Дисконтированный срок окупаемости	лет	***

Вариант кредита 1

Кредитный рычаг %	85%
Процентная ставка по кредитам, %	12%
Сумма собственных инвестиций, руб.	***
Сумма максимального кредита, руб.	***
NPV	***
IRR инвестора месячный	***
IRR инвестора годовой	***
Период окупаемости	***
Дисконтированный период окупаемости	***

Вариант кредита 2

Кредитный рычаг %	90%
Процентная ставка по кредитам, %	10%
Сумма собственных инвестиций, руб.	***
Сумма максимального кредита, руб.	***
NPV	***
IRR инвестора месячный	***
IRR инвестора годовой	***
Период окупаемости	***
Дисконтированный период окупаемости	***

Выдержки из исследования

Сельское хозяйство России с 2000-х годов является одной из наиболее активно и успешно развивающихся отраслей российской экономики. Вопреки распространённым мифам, сельское хозяйство в стране не только крайне выгодно и рентабельно, но и практически полностью обеспечивает продовольственную безопасность России, а также позволяет экспортировать значительные объёмы сельхозпродукции за рубеж.

Доля сельского хозяйства в ВВП России составляет *** %. Объём валовой добавленной стоимости в сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве России составляет *** трлн. руб. Доля занятых в сельском хозяйстве России – 10 %.

Производство картофеля и овощей сосредоточено в хозяйствах населения, которыми в 2014г. выращено ***% общего сбора картофеля и ***% овощей (в 2013г. – соответственно ***% и 69,4%).

Реализация продукции. В 2014г., возросла продажа основных продуктов сельского хозяйства всеми сельхозпроизводителями. В хозяйствах всех категорий, по расчетам, реализовано по всем каналам ***млн. тонн зерна (121,4% к уровню 2013г.), ***млн. тонн картофеля (100,3%), *** млн. тонн овощей (102,6%), 11,0 млн. тонн скота и птицы (в живом весе) (105,5%), *** млн. тонн молока (101,2%), *** млрд. штук яиц (100,2%).

В сельскохозяйственных организациях в 2014 г. также отмечался рост реализации зерна, подсолнечника, овощей, скота и птицы (в живом весе) и молока.

Важно отметить также зависимость российских производителей от иностранных поставщиков из стран, использующих санкции в отношении России в 2014 году.

Политические и макроэкономические события, произошедшие в 2014 году (конфликт со странами Запада, последующее введение продовольственного эмбарго и девальвация рубля), в целом имеют для отрасли благоприятный эффект:

1. Эмбарго на импорт продукции из стран, использующих санкции против России (ЕС, США), коснулось порядка *** % импорта и привело к росту цен на внутреннем рынке и доходности в сегментах агробизнеса, где были широко представлены зарубежные аналоги российской продукции. В первую очередь данный эффект проявится в секторах молочного скотоводства, свиноводства, птицеводства, производстве овощей закрытого грунта и сахароносов.

2. Девальвация рубля привела к снижению относительной (в долларовом выражении) стоимости услуг и товаров естественных монополий – природного газа, электроэнергии, железнодорожных перевозок (в меньшей степени сказанное относится к регулируемому рынку моторных топлив, в частности дизтоплива). Этот эффект повышает конкурентоспособность отечественных аграриев в сравнении с иностранными фермерами. В особенности значительным он может оказаться для тепличного хозяйства.

Схожий позитивный эффект будет выражаться в снижении стоимости ряда других крупных статей затрат – в частности оплаты труда.

3. Небольшое снижение покупательной способности населения в рублевом эквиваленте (с учетом инфляции) и значительное – в долларовом, приведет к естественному замещению части относительно дорогих импортных продуктов питания отечественными аналогами.

По информации Министерства сельского хозяйства, урожайность зерновых в ***кой области в текущем году превысила аналогичные показатели прошлого года на 55%, что составляет *** тыс. тонн. Сбор зерновых культур с одного гектара составил *** центнера с гектара, что является также высоким показателем. ***, ***, ***й, *** муниципальные районы и городской округ *** являются лидерами по сбору зерна – от 37 до 45 центнеров зерна с гектара земли. В 2014 году площади ярового сева увеличены до *** тыс. га, что превышает

показатели 2013 года более чем на 33%. Всего в 2014 году планируется ввести в оборот 50 тыс. га земли, до конца 2020 г. эта цифра должна достигнуть 400 тыс. га.

Любой рынок, овощной не исключение, можно разделить на три основных группы потребителей – массовый (mass), средний (medium) и премиальный (premium) сегменты. Соответственно этой классификации делятся и товары. У каждой категории существуют свои отличия и свои конкурентные преимущества, в зависимости от которых продукт и позиционируется по цене и месту на «полке». Это классическая рыночная модель, которую используют в большинстве торговых сетей.

Опросы показывают, что потребители готовы платить за брендированные продукты на ***% больше по сравнению с «безымянным» расфасованным картофелем. Согласно мнению участников рынка, чтобы предложить покупателям чистые овощи в красивой упаковке, производителям приходится увеличивать затраты на производство каждого килограмма овощей на ***%. Обработанный брендированный картофель, например, позволяет получить до 10 рублей добавочной стоимости с 1 кг, что обеспечивает рентабельность в ***% против ***% при производстве обычной картошки.

В Москве, по оценке Depot WPF¹, брендированные овощи готовы покупать около ***% потребителей, а в целом этот сегмент занимает около ***% ***кого картофельного рынка, составляющего *** тыс. тонн.

Продукты под брендом рассчитаны на потребителей, живущих в больших городах, с доходом средним/средним плюс, испытывающих дефицит времени для приготовления еды.

Как отмечают ***% опрошенных покупателей, секции супермаркетов являются основным регулярным местом покупки овощной продукции вне сезона выращивания (на протяжении ноября-мая) и лишь ***% покупают овощи в

¹ <http://www.depotwpf.ru>

настоящее время на местных сельскохозяйственных рынках. Обратная тенденция наблюдается в сезон массового выращивания – ***% опрошенных регулярно покупают овощи на сельскохозяйственных рынках и лишь ***% – в супермаркетах. Необходимо также отметить, что в сезон выращивания 17% респондентов потребляют продукцию с собственных приусадебных участков, а вне сезона – лишь ***%. Кроме того, ***% опрошенных указали на специализированные овощные магазины как основное место покупки овощной продукции вне сезона ее производства.

Что касается периодичности покупки овощной продукции в супермаркетах, то независимо от ее вида большинство опрошенных покупает овощи 1 раз в неделю (процент покупки разных видов овощей колеблется от *** до ***%).

На втором месте по периодичности стоит покупка овощей 1 раз в месяц. Причем наибольшая часть опрошенных покупают в супермаркетах лук (***%), морковь и капусту (по ***%).

Средний объем покупки данных овощей составляет: лук – ***кг, капуста – ***кг, морковь – ***кг.

Содержание

Перечень таблиц, диаграмм	4
Резюме	6
Раздел 1. Описание проекта	8
1.1. Описание категорий продукции	9
Раздел 2. Анализ рынка	11
2.1. Тенденции и развитие АПК России	11
2.1.2. Современные тенденции развития АПК РФ с учетом влияния экономических и политических факторов	14
2.2. Состояние АПК ***ой области	18
2.2.1. Соотношение объемов производства и объемов потребления основных категорий продовольственной продукции	22
2.2.2. Структура посевных площадей	24
2.3. Ценовая политика АПК	28
2.4. Состояние сегмента переработки плодоовощной продукции	31
2.4.1. Спрос на плодоовощную продукцию различной переработки	33
2.4.2. Потребительские предпочтения в секторе овощной продукции	36
2.5. Агропромышленный комплекс ***ской области	40
2.5.1. Общие показатели агропромышленного комплекса ***ской области	40
Раздел 3. Конкурентная среда и поставщики	42
3.1. Поставщики проекта	42
3.2. Конкурентное окружение	43
Раздел 4. Маркетинг проекта	56
4.1. Сбыт продукции Проекта (торговые сети)	56
4.2. Процесс закупки фруктов и овощей торговыми сетями	61
Раздел 5. Организационный план	63
Раздел 6. Производственный план	64
6.1. Проектирование склада	64
6.2. Типовой проект овощехранилища на 1 000 тонн	69
Раздел 7. Финансовый план	71
7.1. Допущения проекта	71
7.2. Цена продукции	72
7.3. Сезонность проекта	85
7.4. Объемы закупки и продаж	87
7.5. Выручка проекта	88

7.6. Персонал проекта	93
7.7. Затраты проекта	94
7.8. Налоги проекта	109
7.9. Отчет о прибыли и убытках	123
7.10. Расчет ставки дисконтирования по методу WACC	132
7.11. Отчет о движении денежных средств	143
7.11. Финансовые показатели проекта	144
7.12. Варианты выбора кредита	146
7.13. Расчет точки безубыточности	148
Раздел 8. Анализ чувствительности проекта	149
ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ «VTSConsulting»	158

Перечень таблиц, диаграмм

ДИАГРАММЫ

Диаграмма 1. Структура продовольственного импорта РФ	15
Диаграмма 2. Товарный импорт основных категорий продовольственной продукции, подлежащей импортозамещению, млрд. долл. США	16
Диаграмма 3. Валовой сбор картофеля и овощей хозяйствами ***ой области, 2013-2014 гг., тыс. тонн	19
Диаграмма 4. Валовой сбор продукции растениеводства (картофеля и овощей), 2009-2013 гг., ***ая область, тыс. тонн.	22
Диаграмма 5. Остатки на начало и конец 2013 года по категориям "картофель", "овощи", ЦФО, тыс. тонн	24
Диаграмма 6. Доли занятых площадей под различные виды культур	26
Диаграмма 7. Объем привлеченного инвестиционного капитала в АПК ***ой области, млрд. руб.	27
Диаграмма 8. Ценовые колебания основных целевых продовольственных категорий по РФ, 2010-2013 гг., в среднем за год, рублей за тонну	31
Диаграмма 9. Доля брендированного картофеля в общем объеме рынка	36
Диаграмма 10. Приобретение овощной продукции в сезон и вне сезона, супермаркеты/рынки/собственные участки	37
Диаграмма 11. Важность критериев при приобретении овощной продукции, % от числа респондентов	39
Диаграмма 12. Стратегическая конкурентная канва	54
Диаграмма 13. Доля розничных торговых сетей в общей структуре розничного оборота РФ	58
Диаграмма 14. Выбор места приобретения продовольственной продукции населением РФ	59
Диаграмма 15. Дефицит продуктов питания в местах приобретения продовольствия населением РФ	60
Диаграмма 16. Средняя загрузка по закупке	86
Диаграмма 17. Средняя загрузка по закупке	86
Диаграмма 18. Средняя сезонность цен	86

ТАБЛИЦЫ

Таблица 1. Основные категории продукции проекта	9
Таблица 2. Валовые сборы и урожайность основных сельскохозяйственных культур	12
Таблица 3. Доля картофеля и овощей, выращенная хозяйствами населения от общего	13

сбора картофеля в РФ, в %, 2013-2014 гг.

Таблица 4. Объем реализации основных сельскохозяйственных продуктов	14
Таблица 5. Товарный импорт основных категорий продовольственной продукции, подлежащей импортозамещению	16
Таблица 6. Отгрузка сельскохозяйственной продукции в январе-ноябре 2014 года сельскохозяйственными организациями ***ой области, тонн	20
Таблица 7. Основные показатели сельского хозяйства ***ой области, 2009-2013 гг.	21
Таблица 8. Показатели урожайности и производительности категорий АПК ***ой области, 2009-2013 гг.	22
Таблица 9. Ресурсы и использование картофеля за 2013 год, тыс. тонн	23
Таблица 10. Ресурсы и использование овощей и продовольственных бахчевых культур за 2013 год, тыс. тонн	24
Таблица 11. Посевные площади сельскохозяйственных культур	25
Таблица 12. Показателей эффективности государственной программы ***ой области «Сельское хозяйство «Подмосковья» в 2014 году	27
Таблица 13. Средняя цена на продукцию, реализуемую сельскохозяйственными товаропроизводителями РФ (цена реализации), руб./кг	30
Таблица 14. Индексы цен производителей сельскохозяйственной продукции, % к предыдущему году	30
Таблица 15. Объем продовольственных культур, подлежащих переработке для дальнейшего потребления, тыс. тонн	33
Таблица 16. Потребительские сегменты на примере категории "картофель свежий упакованный"	35
Таблица 17. Периодичность приобретения овощной продукции, средний объем покупки	38
Таблица 18. Готовность платить в супермаркете цены за удобство, гарантию качества и обработку овощной продукции	39
Таблица 19. Компании-производители целевой продовольственной продукции для Проекта (сырье), ***ская область	42
Таблица 20. Выделение основных конкурентов проекта	44
Таблица 21. Численность целевых торговых точек, единиц	58
Таблица 22. Рейтинг INFOLINE RETAIL RUSSIA 2014	60
Таблица 23. Штатное расписание проекта	63
Таблица 24. Внутренняя отделка помещений	67
Таблица 25. Стоимость строительно-монтажных работ и материалов склада	70

Таблица 26. Выручка проекта по годам	93
Таблица 27. Затраты проекта по годам	107
Таблица 28. Расчет долгосрочной прибыли сверх CAPM для портфелей десятичных групп NYSE/AMEX/NASDAQ	137
Таблица 29. Алгоритм определения степени риска оцениваемой компании	138
Таблица 30. Алгоритм расчета премии за специфический риск	139
Таблица 31. Расчет ставки дисконтирования по методу WACC	141
Таблица 32. Основные финансовые показатели проекта	146
Таблица 33. Вариант кредита 1	146
Таблица 34. Вариант кредита 2	147
Таблица 35. Расчет точки безубыточности проекта	148

Благодарим Вас за оказанное доверие

и напоминаем, что:

- ✓ *при покупке бизнес-плана компании «VTSConsulting» вы гарантированно получаете консультацию специалистов, которые работали над конкретным бизнес-планом*
- ✓ *в течение одного-двух часов наша команда будет готова отвечать на все вопросы, касающиеся структуры и содержания бизнес-плана.*

*С уважением,
команда VTSConsulting*

ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ «VTSConsulting»

Компания «VTSConsulting» была основана в мае 2010 года командой профессионалов во главе с Владиславом Цыгодой.

Владислав Цыгода – бизнес-консультант, признанный лидер в сфере бизнес-планирования на территории СНГ (по версии портала free-lance.ru), на сегодняшний день – руководитель рейтинговой консалтинговой компании.

Разработка бизнес-планов, ТЭО, инвестиционных меморандумов, финансовых моделей и бизнес-презентаций – основные направления работы команды, в составе которой работают высококвалифицированные аналитики.

Опыт команды в сфере разработки инвестиционной документации – свыше 6 лет, и сегодня «VTSConsulting» – единственная компания в Украине, которая является партнером проекта «РБК. Исследование рынков».

Команда VTSConsulting и принципы работы:

- ✓ уникальный подход к решению поставленных задач;
- ✓ безупречная репутация и высокая степень доверия клиентов;
- ✓ высокий профессионализм вне зависимости от сферы исследования;
- ✓ практический опыт работы, в том числе – в реализации сложных узкопециализированных проектов.

**Мы высоко ценим сотрудничество с каждым нашим клиентом.
И мы гордимся своими клиентами!**

ООО "Землегодие-Инвест",
ОАО "Воткинский завод",
НПП "Стэлс", Государственное
предприятие УкрНИИ НП
"Масма", "Reproto
Technologies", компания "ВОК
Монтаж Сервис", ООО
"PRIMAS"

компания "Петровизард", Порт
Темрюк, ООО "Спецбудпроект",
группа компаний
"SEMPROGROUP" ООО
"Максимус Констракшн",
"Росмолодежь", ООО "Сисиф
Сервис", ООО "Завод ТИТАН",
ООО "Проджект К"

ООО "Портал Логистик", НПК
"Наука", Институт проблем
материаловедения им. И.Н.
Францевича НАН Украины,
НТУУ "КПИ", Научный парк
"Киевская политехника",
Правительство России,
Верховная Рада Украины

– далеко не полный список тех,
кто остался доволен сотрудничеством с "VTSConsulting".

Компания "VTSConsulting" – это команда профессионалов, знания и опыт которых позволят Вам сэкономить деньги, нервы и время: подготовка инвестиционных документов займет от 4 до 10 дней.

Нас рекомендуют своим друзьям и деловым партнерам, потому что мы работаем на результат и полное удовлетворение потребностей Клиента. Таким образом, заказывая бизнес-план, информационный или инвестиционный меморандум у нас, Вы не тратитесь.

Вы инвестируете.

*С уважением,
Владислав Цыгода,
Руководитель "VTSConsulting"*