

Республика Беларусь. г.Минск.
ООО «Курьяновский торф-КТ»

БИЗНЕС-ПЛАН

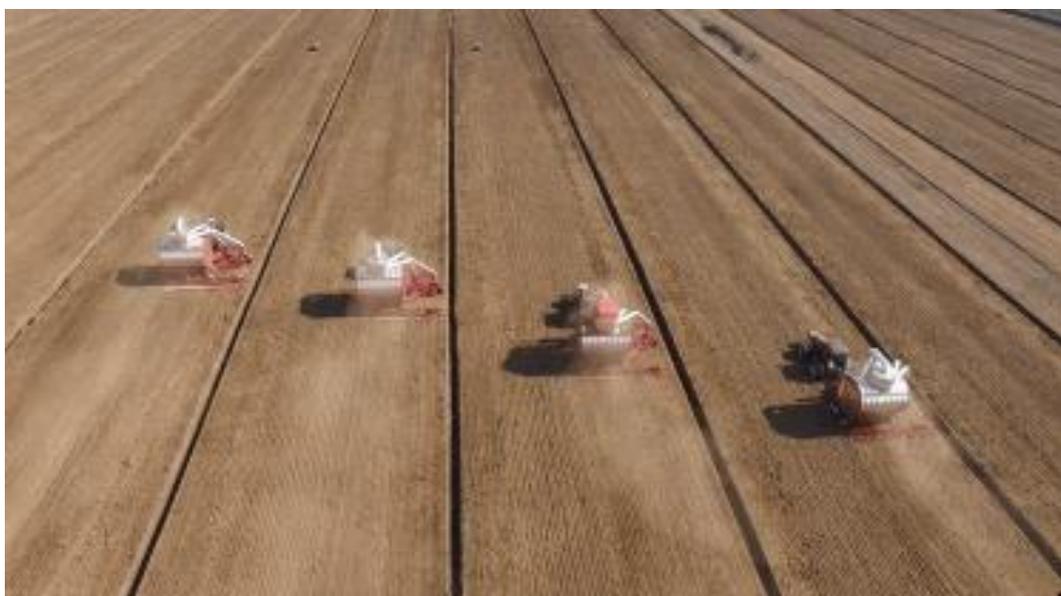
«Создание и ввод в эксплуатацию предприятия по добыче,
переработке и упаковке верхового торфа на месторождении
«Курьяново», Витебская область»
ООО «Курьяновский торф-КТ»



Минск, 2021 год

БИЗНЕС-ПЛАН ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

**«Создание и ввод в эксплуатацию предприятия по добыче,
переработке и упаковке верхового торфа на месторождении
«Курьяново», Витебская область»
ООО «Курьяновский торф-КТ»**



Бизнес-план инвестиционного проекта «Создание и ввод в эксплуатацию предприятия по добыче, переработке и упаковке верхового торфа на месторождении «Курьяново», Витебская область, Республика Беларусь». Ни бизнес-план, ни сведения, содержащиеся в нем, ни при каких обстоятельствах не могут быть переданы какому-либо лицу без специального разрешения
ООО «Курьяновский торф-КТ».

СОДЕРЖАНИЕ

1. РЕЗЮМЕ.....	4
2. СУЩНОСТЬ, ЦЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА	9
2.1 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОЕКТА	9
2.2 ХАРАКТЕРИСТИКА МЕСТОРОЖДЕНИЯ.....	10
2.3 ОБЪЕКТЫ, СОЗДАВАЕМЫЕ ПО ПРОЕКТУ	11
2.3.1. Здания и сооружения переработки и фасовки торфа.....	13
2.3.2. Оборудование для производства торфа	13
2.4 ИНФОРМАЦИЯ ОБ ИНИЦИАТОРЕ ПРОЕКТА	20
3. ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ	21
3.1 КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ВЕРХОВОМ ФРЕЗЕРНОМ ТОРФЕ	21
3.2 СФЕРЫ ПРИМЕНЕНИЯ ВЕРХОВОГО ФРЕЗЕРНОГО ТОРФА	21
4. АНАЛИЗ РЫНКОВ СБЫТА. СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА	24
4.1 РЫНОК ТОРФА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСИ	24
4.2 РЫНОК ТОРФА ЕС И ПОЛЬШИ	25
4.3 СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА.....	31
5. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН	35
5.1. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРОГРАММА	35
5.2. ЗАТРАТЫ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ ИЗ ТОРФА.....	40
6. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН.....	43
6.1 ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА	43
6.2 ПЕРСОНАЛ	43
6.3 ГРАФИК РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА	44
7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	47
7.1 ДОПУЩЕНИЯ.....	47
7.2 НАЛОГОВОЕ ОКРУЖЕНИЕ.....	47
7.3 ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ	49
7.4 ИСТОЧНИКИ И УСЛОВИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ.....	49
7.5 РАСЧЕТ ПРИБЫЛЕЙ И УБЫТКОВ. АНАЛИЗ ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ	51
8. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА	53
9. ОЦЕНКА РИСКОВ	55

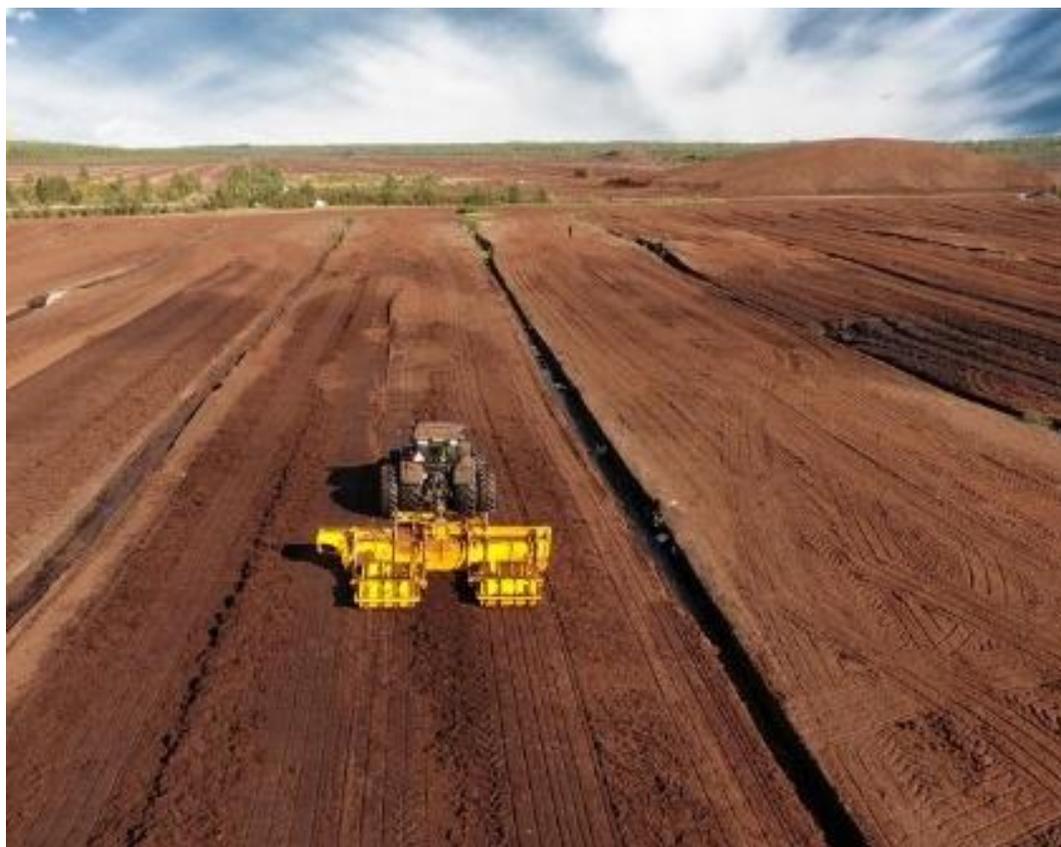
1. РЕЗЮМЕ

Краткая информация о проекте

В рамках реализации инвестиционного проекта планируется создание на территории Глубокского района Витебской области предприятия по добыче торфа, переработке и производству продукции на основе торфа:

- Торф верховой (упакованный);
- Грунт торфяной питательный фруктовый;
- Грунт торфяной питательный овощной;

Продукция будет произведена из местного сырья – торфа. Добыча торфа будет организована на месторождении «Курьяново» Глубокского района Витебской области. Продукция будет ориентирована на экспортные поставки.





Информация об инициаторе проекта

Инициатором реализации инвестиционного проекта является ООО
«Курьяновский торф-КТ» Республика Беларусь.

Контактное лицо: Рапопорт Яков Борисович

Продукция по проекту

Проектом предусматривается производство следующих видов продукции:

- Торф верховой фрезерный в биг-бейлах;
- Торф верховой фрезерный в мешках 100 л, 250 л на паллете;
- Грунт торфяной питательный фруктовый в биг-бейлах;
- Грунт торфяной питательный фруктовый в мешках 2,5-25л, 100 л, 250 л на паллете;
- Грунт торфяной питательный овощной в биг-бейлах;
- Грунт торфяной питательный овощной в мешках 2,5-25л, 100 л, 250 л на паллете.

Анализ рынка

Беларусь занимает второе место в Европе по добыче торфа. Внедрение современных технологий и реализация значимых проектов по реконструкции и модернизации предприятий торфяной промышленности придали импульс развитию отрасли и открытию новых предприятий. Производственные мощности организаций позволяют добывать порядка 2,5 млн т верхового торфа. По уровню добычи торфа Беларусь занимает второе место в Европе, уступая лишь Финляндии. При этом до 2022 года планируется разработать дополнительно месторождения на территории 800-900 га. В целом запасы

торфа в республике оцениваются в 4 млрд т, из которых для промышленной разработки пригодны 800 млн т, или 20%.

Базовым рынком сбыта являются страны ЕС, где сконцентрировано 95% мирового потребления торфа и торфопродукции. Кроме того, страны ЕС зависят от импорта торфа на 50% от внешних поставщиков. Основными показателями качества торфа в сельском хозяйстве являются степень разложения, уровень зольности и уровень pH (кислотность). Наиболее качественным и востребованным видом торфа является верховой торф. В особом статусе является Республика Польша, т.к. это самая быстрорастущая по объемам потребления торфа и торфопродукции страна ЕС. С каждым годом увеличивается спрос на торф и торфопродукцию в Чехии, Германии, Польше, Сербии, Венгрии, Нидерландах, Объединенных Арабских эмиратов, Саудовской Аравии, Израиля и Турции, а также в России и Украине.

С точки зрения концепции маркетинга в ее традиционной трактовке вся деятельность компании на рынке будет направлена на удовлетворение запросов потребителей. Ключевой задачей маркетинговой стратегии ООО «Курьяновский торф-КТ» является обеспечение загрузки производственных мощностей и достижение запланированных объемов продаж своей продукции, с учетом запланированной стратегии маркетинга.

Инвестиции

Капитальные затраты, необходимые для реализации инвестиционного проекта, составят **11 284,0 тыс. USD** (с учетом НДС), в том числе НДС – 1 880,6 тыс. USD.

Инвестиции по проекту будут направлены на следующие цели:

1. Проектные работы – 404,2 тыс. USD (без НДС);
2. Строительно-монтажные работы – 2 250,0 тыс. USD (без НДС);
3. Приобретение и монтаж оборудования, включая расходы по транспортировке – 6 749,2 тыс. USD (без НДС);
4. НДС, уплачиваемый при осуществлении капитальных затрат – 1 880,6 тыс. USD.

Прирост чистого оборотного капитала за годы реализации проекта составит 843,2 тыс. USD.

Совокупные инвестиционные затраты по проекту составят **12 127,2 тыс. USD**.

Источники финансирования

Финансирование проекта планируется осуществить за счет:

- Заемных и/или привлеченных средств в сумме 9 455,0 тыс. USD.

- Средств по проекту, реинvestированных в проект в сумме **2 672,2 тыс. USD.**

Собственные средства по проекту в сумме **2 672,2 тыс. USD** будут представлены средствами, полученными в результате осуществления финансово-хозяйственной деятельности созданной компании (ООО «Курьяновский торф-КТ») и реинvestированными в проект. Средства будут направлены на финансирование:

- части капитальных затрат, осуществляемых в 2024 и 2025 годах, в сумме **1 829 тыс. USD;**
- расходов на прирост чистого оборотного капитала по проекту в сумме **843,2 тыс. USD.**

Средства учредителя (инициатора) проекта, инвестируемые в проект, в том числе в настоящее время, составляют 300 тыс. USD.

Заемные и привлеченные средства будут представлены кредитными ресурсами банка и займом частного инвестора, планируемого к привлечению в рамках проекта.

Удельный вес кредитных ресурсов в общем объеме заемных и привлеченных средств может составлять от 70 до 100 процентов.

В настоящем бизнес-плане предусмотрен вариант привлечения коммерческого кредита. Процентная ставка по кредиту, а также сроки кредитования определены приблизительно на основании средних ставок по коммерческим кредитам в долларах США, представленных на мировом рынке финансовых ресурсов.

За счет кредитных и привлеченных средств в сумме **9 455 тыс. USD** будут профинансированы капитальные вложения по проекту в 2021-2023 годах.

Условия привлекаемого кредита:

- валюта кредита – доллар США;
- срок предоставления – 7 лет;
- годовая процентная ставка – 5% годовых;
- дата выдачи первого транша – июль 2021 года;
- отсрочка по выплате основного долга – 2,5 года с даты выдачи первого транша;
- дата начала выплаты основного долга – январь 2024 года;
- дата начала выплаты процентов – июль 2021 года;
- периодичность погашения основного долга и процентов – 3 месяца;
- дата окончания погашения – июнь 2028 года.

Условия по привлекаемому займу аналогичны условиям по кредиту, привлекаемому в рамках проекта.

Условия кредитования проекта, предложенные в бизнес-плане, позволяют обеспечить положительный денежный поток по проекту на каждом из этапов его реализации.

Финансово-экономическая оценка проекта

Финансово-экономические показатели и расчет потоков денежных средств показывают, что из выручки от осуществления финансово-хозяйственной деятельности по проекту возмещаются все расходы, связанные с деятельностью по проектам, включая уплату текущих платежей, уплачиваются налоги, отчисления и сборы, установленные действующим законодательством, а также осуществляется погашение финансовых обязательств по проекту. Кроме того, обеспечивается получение чистой прибыли, достаточной для обеспечения текущей хозяйственной деятельности.

Эффективность проекта

Основные показатели эффективности инвестиционного проекта представлены в Таблице 1.1.:

Таблица 1.1 - Основные показатели эффективности инвестиционного проекта

Показатель	Ед. изм.	Значение
Простой срок окупаемости проекта	лет	4,60
<i>Простой срок окупаемости с даты ввода в эксплуатацию предприятия</i>	<i>лет</i>	<i>2,60</i>
Дисконтированный срок окупаемости	лет	4,74
<i>Дисконтированный срок окупаемости с даты ввода в эксплуатацию предприятия</i>	<i>лет</i>	<i>2,74</i>
Чистый дисконтированный доход (NPV)	тыс. USD	32 088,5
Внутренняя норма доходности (IRR)	%	51,2
Индекс рентабельности (PI)		4,38

Анализ показателей эффективности инвестиций настоящего бизнес-плана позволяет сделать вывод, что при прогнозируемых объемах выручки капитальных вложениях, а также себестоимости продукции, **проект является эффективным.**

2. СУЩНОСТЬ, ЦЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА

2.1 Общая характеристика проекта

В рамках реализации инвестиционного проекта планируется создание на территории Глубокского района Витебской области предприятия по добыче верхового фрезерного торфа, а также переработке и производству продукции на основе торфа:

- Торф верховой (упакованный);
- Грунт торфяной питательный фруктовый;
- Грунт торфяной питательный овощной;

Продукция будет произведена из местного сырья – торфа. Добыча торфа будет организована на месторождении «Курьяново» Глубокского района Витебской области. Продукция будет ориентирована на экспортные поставки.

Разведанный объем запасов торфа на сегодняшний день на данном месторождении составляет 15 510 тыс. куб. метров.

Для осуществления целей деятельности проекта создано новое юридическое лицо, предприятие с полным наименованием Общество с ограниченной ответственностью «Курьяновский торф-КТ».





2.2 Характеристика месторождения

Месторождение имеет общую площадь приблизительно 700 га, расположено по адресу: РБ, Витебская область, Глубокский район, рядом с д. Курьяново. На этом месторождении ранее добывался верховой торф, была проведена комплексная работа по строительству мелиорационно-осушительной системы водоотводящих каналов, территория торфяных болот незначительно облесена и имеет типичную болотную растительность (карликовые сосны, карликовые березы, кустарник, травяные кочки), что значительно уменьшает финансовые затраты по очистке и подготовке торфяного поля для добычи верхового торфа. На этом месторождении ранее производилась маршрутная геологоразведка, по которой и определены приблизительные объемы залежей торфа, глубина залегания торфа, а также его физико-химические характеристики. Также имеется система ранее построенных осушающих водоотводящих каналов, требующая незначительной реконструкции. На данном природном участке (месторождение торфа «Курьяново») **не выявлены растения и животные, занесенные в «Красную книгу» Республики Беларусь.**

По предварительно проведенным геологическим изысканиям ориентировочные залежи объема верхового торфа на торфяном месторождении «Курьяново» составляют от 8 000 000 м³ до 16 000 000 м³ на глубине залегания от 2,5 до 6-ти метров.

Выборочные пробы верхового торфа, взятые на данном торфяном месторождении, показали: степень разложения от 10% до 20 %, зольность от 2% до 5 %, кислотность рН 2.5-3.5. Такие показатели основных химических свойств, взятых проб верхового торфа свидетельствуют о высоком качестве залежей верхового торфа на выбранном участке.

2.3 Объекты, создаваемые по проекту

Проектом будет предусмотрено выполнение следующего комплекса работ:

- Организационные, подготовительные работы, консалтинговые услуги;
- Проектные работы, землеустроительное дело (торфяное поле);
- Оформление участка, проектные работы, землеустроительное дело (завод);
- Закупка оборудования и техники для подготовки торфяных полей для добычи верхового фрезерного торфа;
- Строительство поля, осушение поля, строительство каналов (II очередь);
- Строительство полевой базы хранения автотехники, временных полевых и лесных дорог;
- Закупка оборудования и техники для добычи и производства верхового фрезерного торфа;
- Закупка оборудования для погрузки и доставки к месту переработки;
- Заказ и закупка строительных материалов для строительства завода по переработке и упаковке торфа, сетей и инфраструктуры;
- Строительство завода по переработке и упаковке торфа, инфраструктурных объектов;
- Закупка и установка оборудования завода (полный комплекс);
- Закупка оборудования и техники для обеспечения функционирования предприятия;
- Закупка транспортной автотехники для транспортировки продукции предприятия за пределы Республики Беларусь;
- Закупка дополнительного оборудования и техники для добычи и производства верхового фрезерного торфа;
- Закупка дополнительного оборудования для погрузки и доставки торфа к месту переработки.

Бизнес-план инвестиционного проекта
«Создание и ввод в эксплуатацию предприятия по добыче, переработке
и упаковке верхового торфа на месторождении «Курьяново», Витебская область, Республика Беларусь»





2.3.1. Здания и сооружения переработки и фасовки торфа

Добытый в поле торф подлежит транспортировке к месту переработки и упаковки. Для этих целей приобретен участок, находящийся поблизости к полям торфодобычи, на котором будет построен завод по переработке и упаковке торфа.

Данная территория торфоперерабатывающего завода – 5 га, расположена по адресу: РБ, Витебская область, Глубокский район, д. Узречье, в 6-ти километрах от торфяного месторождения. Данная территория представляет собой участок со строениями, которые после реконструкции могут быть применены для нужд завода. Специалисты проектной организации проработали данный участок, определили участок как возможный для нужных целей, т.е. размещения (строительства) завода по переработке и упаковке торфа и торфопродукции. Соблюдены основные нормы и требования: жилые постройки находятся на нужном расстоянии для соблюдения санитарных норм; данный участок возможно увеличить до необходимых размеров, т.к. в существующих границах его площади не достаточно; место подключения электроэнергии с нужными нам параметрами потребляемой мощности находится практически на территории выбранного участка. Близость (6 км) выбранного участка до места добычи торфа исключает необходимость строительства железнодорожных путей, что удешевляет весь проект по созданию торфопредприятия, снижает себестоимость продукции и, в конечном итоге, сокращает время возврата вложенных инвестиций. Торф для переработки будет доставляться автотракторной техникой.

2.3.2. Оборудование для производства торфа

Фрезерный способ добычи торфа являет собой послойную разработку торфяных залежей. Примерный вид технологических этапов добычи фрезерного торфа представлен на рисунках 2.1 и 2.2.



Рисунок 2.1 – Фрезерование торфа



Рисунок 2.2 – Технология уборки фрезерного торфа вакуумным методом

Технологический процесс происходит короткими циклами и состоит из следующих этапов:

- фрезерование верхнего слоя торфяного массива;
- ворошение обработанного слоя обеспечивает рыхление и проветривание фрезерованного слоя торфа, что улучшает испарение лишней влаги;
- уборка сырья вакуумным способом и доставка в штабеля;
- штабелирование торфа - подразумевает выгрузку торфа уборочной машиной в навал с последующей укладкой в штабеля;



- изоляция торфа от излишней влаги.

После уборки торфа на месте добычи торфяных залежей начинают новое фрезерование и технологический цикл повторяется вновь по описанной схеме. За один сезон добычи в зависимости от погодных условий и качественных характеристик слоя залежи может проводиться от 10 до 50 циклов. Перед фрезерованием эксплуатационные площади обязательно подготавливают. Для этого проводят осушение массива, его очистку от древесной и травяной растительности. Добыча торфяной крошки фрезерным способом отличается от других методов интенсивной сушкой залежей, низкой себестоимостью и трудоемкостью, коротким технологическим циклом и высоким уровнем механизации.



Бизнес-план инвестиционного проекта
«Создание и ввод в эксплуатацию предприятия по добыче, переработке
и упаковке верхового торфа на месторождении «Курьяново», Витебская область, Республика Беларусь»





Для добычи и производства торфа рассматривается приобретение следующего оборудования.

Таблица 2.1 - Оборудование и техника для подготовки торфяных полей под добычу верхового фрезерного торфа:

№ п/п	Наименование / производитель	Ед. Изм.	Кол-во	Стоимость/\$	Сумма/\$
1	Шнековый канавокопатель КШ-1,3К/Greenmash	шт	2	49 000	98 000
2	Фреза-рыхлитель ФР-310ST/ Greenmash	шт.	2	51 000	102 000
3	Шнековый профилировщик ПШ-6.0ТТ/Greenmash	шт	2	60 000	120 000
4	Кромочный профилировщик PRF-240/SUOKONE	шт	2	19 320	38 640
5	Трактор BELARUS 2022.3/МТЗ	шт	4	58 000	232 000
				Итого:	590 640

Таблица 2.2 - Оборудование и техника для добычи и производства верхового фрезерного торфа:

№ п/п	Наименование / производитель	Ед. Изм.	Кол-во	Стоимость/\$	Сумма/\$
1	Фрезерный барабан БФТ-9/Greenmash	шт	2	29 200	58 400
2	Ворошилка фрезерного торфа ВРТ-19/Greenmash	шт	2	12 600	25 200
3	Вакуумный сборщик торфа/Kruviks	шт	4	67 100	268 400
4	Трактор BELARUS 1221.2/МТЗ	шт	6	33 000	198 000
				Итого:	550 000

Таблица 2.3 - Оборудование и техника для погрузки и доставки торфа до места переработки:

№ п/п	Наименование / производитель	Ед. Изм.	Кол-во	Стоимость/\$	Сумма/\$
1	Погрузчик торфа с большим ковшом АМ 342Р-01/Амкодор	шт	2	80 000	160 000
2	Прицеп самосвальный ВОМЗ 60 м ³ ЗПТС,14 (ПМЛ 60)	шт	6	24 000	144 000
3	Трактор BELARUS 1221.2/МТЗ	шт	6	33 000	198 000
4	Машина штабелирующая АМКОДОР 30/Амкодор	шт	1	90 000	90 000
5	Погрузчик вилочный (газ-бензин)	шт	2	25 000	50 000
6	Передвижная эстакада (мобильная рампа)	шт	2	10 000	20 000
				Итого:	662 000

Таблица 2.4. - Оборудование для переработки и упаковки фрезерного торфа:

№ п/п	Наименование / производитель	Ед. Изм.	Кол-во	Стоимость/\$	Сумма/\$
1	Линия сепарации	шт	1	570 000	570 000
2	Линия смешивания	шт	1	600 000	600 000
3	Линия упаковки в Биг-бойлы (усиленный пресс)	шт	1	570 000	570 000

4	Линия упаковки 2,5л-250л	шт	1	440 000	440 000
				Итого:	2 180 000

Таблица 2.5 - Оборудование и техника для обеспечения функционирования предприятия:

№ п/п	Наименование / производитель	Ед. Изм.	Кол-во	Стоимость/\$	Сумма/\$
1	Компьютер персональный (ноутбук)	шт	12	800	9 600
2	Принтер	шт	11	200	2 200
3	Телефон/факс	шт	10	180	1 800
4	Ксерокс (МФУ)	шт	6	400	2 400
5	Сотовый телефон (смартфон)	шт	36	150	5 400
6	Автомобиль легковой LADA 4x4 URBAN 3дв./LADA	шт	3	10 000	30 000
7	Автомобиль грузовой с полуприцепом 22т. МАЗ 5440(МАЗ 975830)/МАЗ	Компл.	2	80 000	160 000
8	Комплект лабораторного оборудования и реактивов для определения физико-химических характеристик торфа	Компл.	1	20 000	20 000
9	Комплект оборудования и инструментов для слесарно-механического участка (ремонт оборудования и колесной техники)	Компл.	1	20 000	20 000
				Итого:	221 200

Таблица 2.6 – Дополнительное оборудование и транспортная автотехника на перспективное приобретение.

№ п/п	Наименование / производитель	Ед. Изм.	Кол-во	Стоимость/\$	Сумма/\$
1	Сидельный тягач EURO 5 с тентованным полуприцепом 26т	шт	10	132 000	1 320 000
2	Дополнительное оборудование для добычи и производства верхового фрезерного торфа				642 000
3	Дополнительное оборудование для погрузки и доставки торфа к месту переработки				147 000
				Итого:	2 109 000

2.4 Информация об инициаторе проекта

Инициатором реализации инвестиционного проекта является
 ООО «Курьяновский торф-КТ» Республика Беларусь.

Контактное лицо: Рапопорт Яков Борисович

3. ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ

3.1 Краткая информация о верховом фрезерном торфе

Фрезерный торф является полезным ископаемым, получаемым в длительном процессе распада болотных растений. Фрезерный торф представляет собой торфяную крошку, получаемую методом фрезеровки. Он может быть самых различных форм и размеров (от 4 до 40 мм).

По природе происхождения существует два вида фрезерного торфа, которые отличаются друг от друга свойствами и составом. Это фрезерный верховой и низинный торф. Верховой фрезерный торф увлажняется верхними болотными водами и состоит из мха и хвойных культур, что позволяет ему обладать важными для сельского хозяйства качествами:

- Благодаря максимальной влагопоглощаемости верховой фрезерный торф легко поддерживает требуемый уровень влажности в удобренной им почве.
- Волокнистый, обогащенный азотом, он позволяет развиваться корневой системе культурных растений.
- Сформировавшийся из разложившихся болотных растений и мха торф представляет собой настоящую сокровищницу из таких минералов как магний, кальций, фосфор, калий, азот и железо, из гуминовых кислот, микроэлементов и множества других полезных веществ.

Основные области применения фрезерного торфа – это сельское хозяйство, растениеводство и садоводство.

Верховой фрезерный торф добывают послойно – поверхностным методом. Добыча, при этом способе, осуществляется тонкими слоями с поверхности короткими циклами. Цикл включает в себя фрезерование слоя залежей на глубину от 5 до 20 мм, получая при этом торфяную крошку. Готовую продукцию убирают в штабеля. Затем снова проводят фрезерование, и цикл повторяется снова. Фрезерный способ добычи очень зависим от погодных условий. За сезон добычи обычно проводится 10–50 циклов.

Верховой фрезерный торф поставляется как в рассыпном виде – навалом, так и в упакованном виде. Торф не является токсичным продуктом, может транспортироваться любым видом транспорта.

3.2 Сферы применения верхового фрезерного торфа

Основной сферой применения торфа является, растениеводство и садоводство. Основные свойства торфа, ценные для растениеводства:

- Влагоемкость – торф способен сохранять влаги в 20 раз больше своего собственного веса, и медленно по мере необходимости отдавать растениям;

- Воздухопроницаемость – обеспечивает достаточный приток воздуха к корневой системе растений;
- Уменьшает выщелачивание, помогает сохранять питательные вещества;
- Защищает почву от уплотнения;
- Выделение углекислого газа. За счет разложения органического вещества, содержащегося в торфе, выделяется углекислый газ, что повышает температуру и помогает растению “строить” свои надземные части;
- Абсорбционные качества. Торф способен поглощать излишки аммиака, катионы тяжелых металлов. Ослабляет воздействие, попадающих в почву ядохимикатов;
- Обладает бактерицидными свойствами, большой газопоглотительной способностью.

При использовании верхового торфа повышается урожайность возделываемых культур, сокращается содержание вредных веществ, а попавшие ядохимикаты аннулируются.

Торфом обкладывают зеленые насаждения, цветы, посадки голубики, клубники и земляники, а также другие культуры. При этом укрепляется корневая система растений и улучшается почва.

Также существует множество других способов применения фрезерного торфа:

- в энергетических отраслях он применяется как биологически безвредное топливо. Из-за большого содержания углерода можно раскалить торф до огромных температур, что в итоге позволяет сделать торфяной уголь;
- из-за влагоустойчивости и высокого уровня теплоизоляции торф используют в строительстве для создания теплоизоляционных плит;
- в ликеро-водочной промышленности с помощью торфяных влагопоглощающих блоков быстро сушится солод;
- в сельском хозяйстве торфом часто пользуются как подстилкой для птиц и животных, ведь кроме мягкости и теплоустойчивости торф обладает антибактериальными свойствами;
- верховой фрезерный торф - это идеальная основа для теплиц и парников, в его волокнах нет ни паразитов, ни семян посторонних нежелательных растений, что позволяет тепличной рассаде развиваться быстро и качественно;
- как абсорбенту, ему нет равных - он способен впитывать нефть и химикаты. Благодаря этому фрезерный торф может сдерживать даже экологическую катастрофу;

- обладает великолепными фильтрующими свойствами и газопоглотительными и может быть использован в качестве фильтров для сточных сооружений и даже для фильтрации аквариумов с декоративными рыбками;
- в медицине зачастую применяется для изготовления смесей для лечебных ванн и некоторых лекарственных средств.

4. АНАЛИЗ РЫНКОВ СБЫТА. СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА

4.1 Рынок торфа Республики Беларуси

Республика Беларусь – страна с самыми большими в мире запасами торфа на душу населения. Торф считается национальным богатством страны, потому как его свойства уникальны и необходимы в самых различных отраслях жизнедеятельности человека: сельское хозяйство, растениеводство, животноводство, строительство и медицине.

Белорусский торф обладает целым комплексом полезных свойств, в нем в большом количестве содержатся гуминовые кислоты, растительные волокна, природные микроэлементы — фосфор, магний, железо, азот, кальций, калий и другие. Использование торфа в качестве удобрения в растениеводстве позволяет растениям приобрести новые полезные свойства: в урожаях сокращается содержание нитратов в 1-1.5 раза, снижается содержание вредных веществ, а если ядохимикаты попадают в почву – их действие аннулируется. Почва быстрее насыщается перегноем, что способствует сохранению в ней легко растворимых удобрений.

В целом запасы торфа в республике оцениваются в 4 млрд т, из которых для промышленной разработки пригодны 800 млн т, или 20%.

На рисунке 4.1 представлена динамика внешней торговли Республики Беларусь торфом.

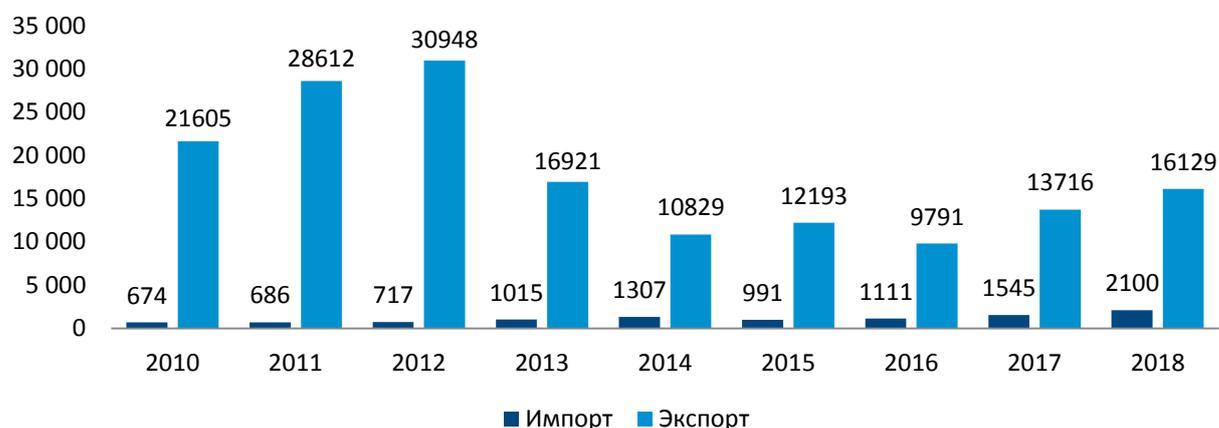


Рисунок 4.1. Динамика внешней торговли в 2010-2018 гг., тыс. долл. США
Источник: Национальный статистический комитет Республики Беларусь

Согласно рисунку 4.1 в рамках внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь наблюдается постоянное положительное сальдо в торговле торфом: по итогам 2018 года экспорт превышает импорт в 8 раз. В

2018 году объем экспорта составил 16129 тыс. долл. США, импорт – 2100 тыс. долл. США.

Основные страны-импортеры белорусского торфа представлены на рисунке 4.2.



Рисунок 4.2. Структура экспорта Республики Беларусь в 2018 году по странам-импортерам, %

Источник: Национальный статистический комитет Республики Беларусь

На рисунке 4.2 видно, что основным рынком сбыта по коду 2703 «Торф» в 2018 г. является Литва – 30,7%, далее следуют Швеция – 15,9%, Чехия – 13,2%, Польша – 12,9%, Германия – 4,6%, Турция – 4,4%, Российская Федерация – 4,2%, Италия – 3,5% и прочие страны - 10,8%.

4.2 Рынок торфа ЕС и Польши

В мире общая площадь земли, пригодной для выращивания сельскохозяйственных культур (земель высшего и хорошего качества), составляет около 4,4 млрд га (4,0 млрд га, если исключить территории, имеющие статус охраняемых). Это значительно больше, чем 1,6 млрд га, которые обрабатываются сейчас. Таким образом, имеется значительный объем необрабатываемых в настоящее время земель, которые теоретически можно использовать для сельскохозяйственного производства. Однако значительная доля этой земли фактически недоступна для растениеводства. Кроме того, эти земли обычно обладают более низким потенциалом производства продуктов питания, чем существующие обрабатываемые земли: большая часть земель, в настоящее время не используемых для сельского хозяйства, страдает от таких ограничений, как экологическая уязвимость, низкое плодородие, токсичность, высокая распространенность болезней или отсутствие инфраструктуры. Эти ограничения снижают продуктивность, требуют значительных вложений

средств производства и более квалифицированного ведения хозяйства для устойчивого использования земель или требуют недопустимо высоких финансовых затрат для обеспечения их доступности либо снижения болезнетворности.

В некоторых случаях использование интенсивных методов ведения сельского хозяйства привело к существенной деградации экосистем, в том числе к потере биоразнообразия, загрязнению поверхностных и грунтовых вод из-за ненадлежащего использования удобрений и пестицидов. Увеличение нагрузки питательных веществ на обрабатываемые земли увеличило использование транспорта и накопление нитратов в водных системах из-за поверхностного стока и дренажа. Агрохимическое загрязнение является очень серьезной и широко распространенной проблемой во многих регионах.

Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН определяет сельскохозяйственную пригодность земель как способность обеспечить потенциально достижимую урожайность для корзины сельскохозяйственных культур. При условии использования адаптированных надлежащим образом систем земледелия большинство обрабатываемых в настоящее время земель имеют высшее (23% площадей) или хорошее качество (53%). Самая высокая региональная доля обрабатываемых земель высшего качества отмечается в Центральной Америке и странах Карибского бассейна (42%), за ними идут Западная и Центральная Европа (34%) и Северная Америка (37%). В среднем для стран с высоким доходом доля земель высшего качества составляет 32%.

На рисунке 4.3 представлен общий объем возделываемых посевных площадей на Ближнем Востоке и Западной и Центральной Европе по категориям пригодности.



Рисунок 4.3. Общий объем возделываемых посевных площадей на Ближнем Востоке и Западной и Центральной Европе по категориям пригодности, млн. га
Источник: Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН

Таким образом, и на территориях Западной и Центральной Европы и Ближнего Востока есть земли высшего качества, которые от общего объема составляют 23,1% и 34,5% соответственно. Земли хорошего качества преобладают на территории Западной и Центральной Европы и составляют 38,5% от общего объема возделываемых посевных площадей или, на территории Ближнего Востока данный показатель составляет 58,6% или 34 млн га. Большой объем маргинальных земель отмечается на территории Западной и Центральной Европы, который составляет 50 млн га, в то время как на Ближнем Востоке – 4 млн га.

При рациональном использовании почв их качество может быть повышено. В условиях высоких целевых вложений в сельское хозяйство низкая доступность природных питательных веществ может быть устранена благодаря применению удобрений при условии, что почва обладает достаточной способностью к сохранению питательных веществ. Серьезными препятствиями на пути развития растениеводства являются неудовлетворительные структуры почв и их малая пригодность к обработке, такие ограничения могут быть частично устранены за счет значительных целевых вложений и рационального использования почв.

Для широкого использования торфа в сельском хозяйстве имеется ряд веских оснований. Торф позволяет эффективно обеспечить круговорот питательных веществ, сохраняет высокое плодородие почв, играет важнейшую роль в охране окружающей среды и здоровья работников сельского хозяйства. При этом некоторые виды растений могут выращиваться только в торфе.

На рисунке 4.4 представлено региональное распределение видов землепользования и растительного покрова.



Рисунок 4.4. Региональное распределение видов землепользования и растительного покрова, %.

Источник: Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН

Исходя из рисунка 4.4 видно, что в рамках землепользования Западная и Центральная Европа имеет более высокие показатели, так возделываемые посевные площади составляют 27%, в странах Ближнего Востока – 10%; лесистые местности составляют 35%, в странах Ближнего Востока – 2%; сенокосные угодья и лесные массивы в странах Западной и Центральной Европы составляют 32%, в странах Ближнего Востока – 18%. С учетом географического расположения в странах Ближнего Востока 68% территории с редкой растительность. И пустоши занимают основную часть. Это говорит о высоком уровне спроса на продукты, улучшающие качество почв и их плодородие.

В связи с этим белорусский верховой торф экспортируется в большом количестве в страны ЕС и в страны ближнего востока (Израиль, Объединенные Арабские Эмираты, Саудовская Аравия, и Турция), а также в Россию и Украину. В особом статусе в качестве рынка сбыта является Республика Польша, т.к. это самая быстрорастущая по объемам потребления торфа и торф продукции страна ЕС. Самым близким территориально и одним из крупнейших потребителей торфа и торфопродукции является Республика Польша. Кроме ежегодного прироста потребления торфа и торфопродукции, Польша наиболее выгодна как рынок сбыта с точки зрения логистики и общей с Беларусью границей. Потребности только Польского рынка в верховом фрезерном торфе в год на сегодняшний день составляют около 600 000 м³ и в питательных грунтах около 450 000 м³.

Основными поставщиками верхового фрезерного торфа на рынок ЕС и Польши являются такие страны как Беларусь, Литва, Латвия, Эстония. Ввиду особой ценности такого природного сырья как верховой торф и жесткого ограничения в странах ЕС на добычу этого природного ископаемого, связанного с экологией, а также, ограниченного числа природных месторождений качественного верхового торфа, которые имеют тенденцию к истощению по мере их выработки, переизбытка верхового фрезерного торфа на мировом рынке не наблюдается, а спрос с каждым годом растет по мере увеличения интенсивности земледелия и увеличения выращиваемой на базе торфа продукции в овощеводстве, растениеводстве и садоводстве. При том, что объемы запасов и добычи верхового торфа ограничены.

На рисунке 4.5 представлен импорт торфа Польшей.

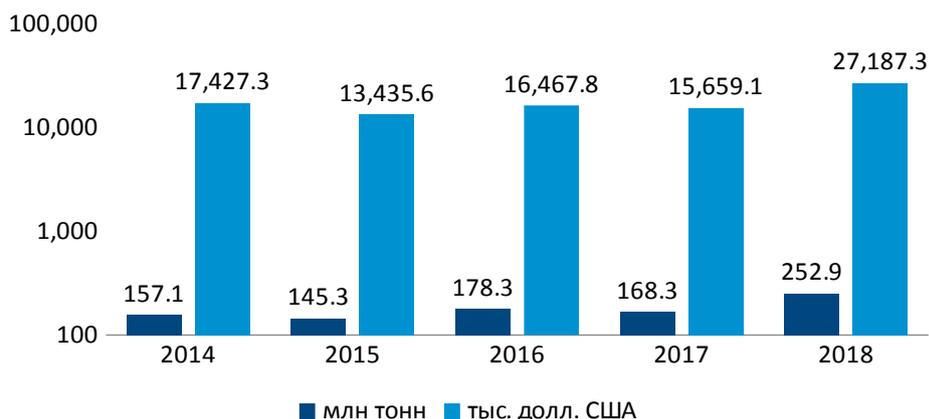


Рисунок 4.5. Динамика импорта торфа в Польше в 2014-2018 гг., млн тонн и тыс. долл. США

Источник: UN Comtrade

Импорт торфа Польшей растет высокими темпами. В 2018 году был отмечен рост показателей как в денежном, так и в натуральном выражениях: в 2018 году по сравнению с 2017 годом объем импорта в стоимостном выражении вырос на 73,6% или 27187,3 тыс. долл. США, в натуральном – на 50,3% или 252,9 млн тонн.

На рисунке 4.6 представлена структура импорта торфа в 2018 году.

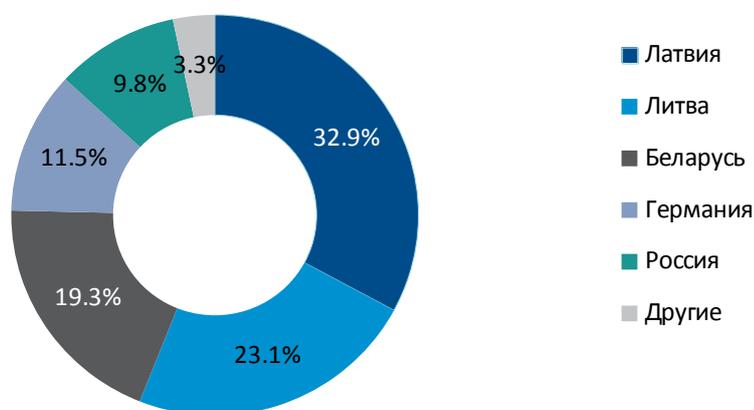


Рисунок 4.6. Импорт торфа в 2018 году по странам

Источник: UN Comtrade

Согласно данным статистика Польша импортирует торф в основном из Латвии – 32,9% или 83 млн тонн в натуральном выражении, Литвы – 23,1% или 58 млн, Беларусь – 19,3% или 49 млн тонн, Германия – 11,5% или 29 млн тонн, Россия – 9,8% или 25 млн тонн, на долю других стран приходится 3,3% или 8 млн тонн в натуральном выражении.

В таблице 4.7 рассчитана ёмкость рынка Польши.

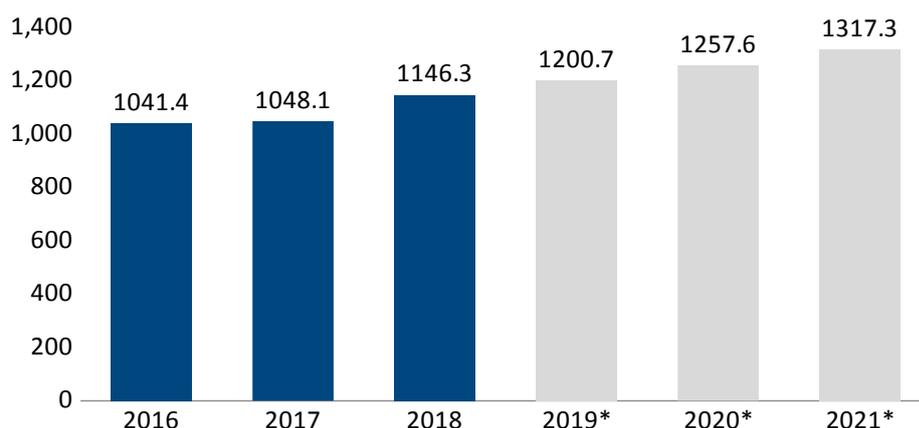


Рисунок 4.7. Ёмкость рынка торфа, тыс. тонн

Источник: расчет Агентство стратегического и экономического развития по данным UN Comtrade

На рисунке 4.8 представлен объем взаимной торговли торфом Республики Беларусь и Польши.

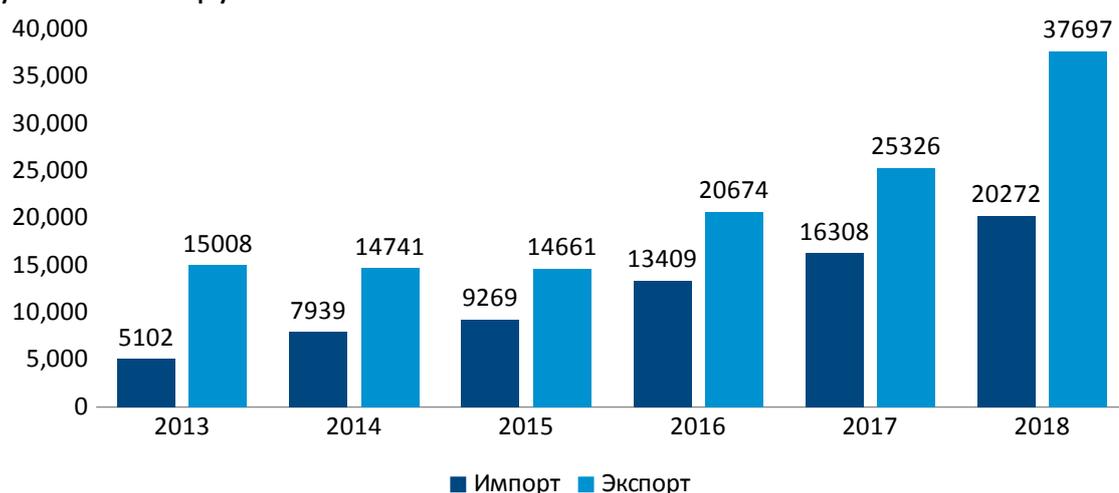


Рисунок 4.8. Динамика взаимной торговли Беларусии и Польши в 2013-2018 гг., млн тонн

Источник: Национальный статистический комитет Республики Беларусии
*импорт - импорт торфопродукции на основе торфа из Польши, экспорт – экспорт верхового торфа в Польшу.

Исходя из данных взаимной торговли торфом наблюдается положительное сальдо в торговле для Беларусии. При этом в 2018 году по сравнению с 2017 годом объем экспорта в натуральном выражении вырос на 48,9% и составил 37 697 тыс. тонн, импорт вырос на 24,3% и составил 16308 тыс. тонн.

4.3 Стратегия маркетинга

Маркетинговая стратегия компании определяет его долго- и среднесрочное поведение на рынке. С точки зрения концепции маркетинга в ее традиционной трактовке вся деятельность компании на рынке будет направлена на удовлетворение запросов потребителей. Ключевой задачей маркетинговой стратегии ООО «Курьяновский торф-КТ» является обеспечение загрузки производственных мощностей и достижение запланированных объемов продаж своей продукции.

Стратегия маркетинга компании нацелена на:

- удовлетворение спроса потребителей в качественной продукции;
- увеличение доли продаж на внешних рынках;
- наращивание объемов производства;
- налаживание партнерских отношений с дистрибьюторами за рубежом или создание своего ритейлера в ЕС (Польше).

Мероприятия, предусматриваемые для реализации стратегии удержания рынка, включают:

- анализ спроса;
- активизацию действий по продвижению продукции;
- поиск новых способов сбыта продукции за рубежом;
- оперативное реагирование на изменения конъюнктуры рынка.

В таблице 4.1 представлен анализ микросреды организации.

Таблица 4.1. Анализ микросреды организации

Факторы угрозы появления новых игроков	Уровень конкуренции на рынке	Факторы угрозы появления продуктов-заменителей
<p><i>Степень угрозы низкая</i></p> <p>Торф верховой – очень медленно возобновляемый природный ресурс. На сегодняшний день все месторождения изучены. Месторождений, пригодных для добычи верхового торфа ограниченное кол-во. Кроме того, добыча торфа в большинстве случаев связана с нарушением экологического баланса на определенной территории, по этой причине во многих европейских странах не только запрещают вскрывать новые месторождения, но и закрывают уже введенные в эксплуатацию.</p>	<p><i>Степень угрозы низкая</i></p> <p>Т.к. верховой торф является природным ископаемым и технология его добычи, как и оборудование у всех добытчиков приблизительно одинакова, на этом рынке сформирована вполне определенная цена, вероятность изобретение технологии, которая уменьшит себестоимость, а следом за собой уведет мировые цены вниз, крайне мала. При растущем спросе на продукты, выращенные по экологически чистым технологиям, и ограниченном количестве источников добычи верхового торфа, уровень конкуренции на рынке производства верхового торфа будет всегда сбалансирован.</p>	<p><i>Степень угрозы низкая</i></p> <p>Торф является уникальным продуктом как с точки зрения свойств, так и с учетом себестоимости изготавливаемой продукции.</p>
<p>Факторы зависимости от поставщиков</p>		<p>Факторы зависимости от потребителей</p>
<p><i>Степень угрозы низкая</i></p> <p>Уровень угрозы низкий, так как компания сама по себе является и производителем, и поставщиком.</p>		<p><i>Степень угрозы средняя</i></p> <p>Потребительский спрос на верховой торф по причине уникальности его природного состава и огромного многообразия его применения в различных областях экономики имеет устойчивую тенденцию к росту по всему миру.</p>

Ценовая политика предприятия направлена на поддержание платёжеспособности, максимизацию прибыли и повышение уровня рентабельности, обеспечение запланированного объема сбыта продукции.

Механизмы по её реализации включают:

1. Отслеживание рыночного поведения и ценовой политики предприятий-конкурентов с регулярным получением прайс-листов на их продукцию в республике и за ее пределами;

2. Разработку и реализацию мероприятий по снижению себестоимости готовой продукции, позволяющих выдерживать ценовую конкуренцию на рынке и обеспечивающих расширение рынков сбыта, а также увеличение объёмов продаж;

3. Оценку целесообразности снижения цен до уровня проникновения при необходимости максимального охвата осваиваемого рынка.

Обеспечение ценовой конкурентоспособности выпускаемой продукции предполагает:

– осуществление экономического анализа и обоснование цен с учетом ценовой политики предприятий-конкурентов, осуществляемой на соответствующих рынках сбыта;

– предоставление покупателям гибкой системы скидок и отсрочки платежа в зависимости от условий договора (контракта), соответствующей взаимным интересам покупателя и поставщика.

Дальнейшее совершенствование **каналов товародвижения и распространения продукции** планируется производить на основе:

– расширения наработанных кооперационных связей и контактов;

– поддержание многофункционального сайта компании с удобным каталогом продукции, всем перечнем предоставляемых услуг, преимуществами реализуемой продукции и актуальными ценами;

– настройка SEO-продвижения сайта и запуск контекстной рекламы в основных поисковых системах, а также на специализированных ресурсах (в том числе Google, Яндекс);

– участие в тематических выставках, экспозициях и форумах с целью рекламы продукции и поиска новых партнеров как в Республике Беларусь, так и за рубежом;

– участие в мероприятиях с иностранными делегациями, организуемых Торгово-промышленной палатой;

– активизации участия в тендерах по закупке товаров и услуг.

В своей деятельности предприятие должно начать использовать комплекс инструментов продвижения продукции:

– интернет – как виртуальный рынок сбыта товаров и услуг. Для продвижения сайта в сети интернет заключены договора на seo-продвижение, необходимо сделать сайт трехязычным (польский, русский, английский), а также должна быть запущена контекстная реклама на произведенную продукцию;

– выставки – как один из методов продвижения товаров. Выставки дают возможность демонстрировать свои предложения огромному количеству потенциальных потребителей за короткий период времени, что невозможно достичь с помощью других методов;

– реклама – как технология продвижения товара. С целью создания имиджа в сознании потребителей распространялась сувенирная рекламная продукция с логотипом и контактными данными предприятия;

– стимулирование сбыта – как инструмент повышения продаж. Средствами стимулирования сбыта на предприятии является система скидок в зависимости от объемов продаж и формы оплаты;

– связи с общественностью – как способ информирования перспективных потребителей о своем продукте и условиях сотрудничества. Информация о предприятии распространялась в периодических печатных изданиях.

Меры по реализации стратегии маркетинга:

– продвижение сайта предприятия в поисковых системах Yandex и Google;

– активное использование контекстной рекламы и ремаркетинга с учетом сезонности продукции для стимулирования сбыта продукции;

– распространение электронных писем, рассылка писем с печатными листовками, содержащими информацию о продукции, выпускаемой на предприятии;

– изготовление рекламных материалов, содержащих логотип и контактные данные предприятия (ручки, стикеры, ежедневники и пр.);

– разработка и печать новых каталогов продукции.

В целях дальнейшего расширения рынков сбыта компания планирует открытие **своего логистического склада в ЕС** или заключить соглашение с местными дистрибьюторами. В целях контроля экспортируемой продукции компании может нанять специалиста по продажам, который владеет польским, английским и русским языками для того чтобы расширять рынки сбыта продукции предприятия.

5. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

5.1. Производственная программа

В настоящем бизнес-плане производственная программа сформирована на основании следующих допущений:

- Дата начала добычи торфа – июль 2023 года;
- Разведанный объем торфа – 15 510 тыс. куб. метров;
- Режим работы предприятия – двухсменный;
- Проектом предусматривается производство следующих видов продукции:
 - Торф верховой фрезерный в биг-бейлах;
 - Торф верховой фрезерный в мешках 100 л, 250 л на паллете;
 - Грунт торфяной питательный фруктовый в биг-бейлах;
 - Грунт торфяной питательный фруктовый в мешках 2,5-25л, 100 л, 250 л на паллете;
 - Грунт торфяной питательный овощной в биг-бейлах;
 - Грунт торфяной питательный овощной в мешках 2,5-25л, 100 л, 250 л на паллете.





Основные допущения по проекту, используемые при расчете производственной программы, представлены в таблице 5.1.:

Таблица 5.1. Основные допущения по проекту

№ п/п	Показатель	Ед.изм.	Значение
1	Курсы валют		
1.1.	EUR	BYN	3,1319
1.2.	USD	BYN	2,5805
1.3.	100 RUB	BYN	3,5200

№ п/п	Показатель	Ед.изм.	Значение
1	Разведанный объем залежей торфа	м3	15 510 000
3	Зольность	процентов	3,5
4	Степень разложения	процентов	17,50%
5	Режим работы	ч. в день	16
Структура производства продукции из торфа			
Этап 1 (2023 год) Торф			
	верховой фрезерный в Биг-Бейлах	Торф верховой%	100%
	фрезерный в мешках 100л, 250л на паллете	%	
	Грунт торфяной питательный фруктовый в Биг-Бейлах	%	
	Грунт торфяной питательный фруктовый в мешках 2,5-25л, 100л, 250л на паллете.	%	
	Грунт торфяной питательный овощной в Биг-Бейлах	%	
	Грунт торфяной питательный овощной в мешках 2,5-25л, 100л, 250л на паллете	%	
Этап 2 (2024 год) Торф			
	верховой фрезерный в Биг-Бейлах	Торф верховой%	68,97%
	фрезерный в мешках 100л, 250л на паллете	%	17,24%
	Грунт торфяной питательный фруктовый в Биг-Бейлах	%	3,45%
	Грунт торфяной питательный фруктовый в мешках 2,5-25л, 100л, 250л на паллете.	%	3,45%
	Грунт торфяной питательный овощной в Биг-Бейлах	%	3,45%
	Грунт торфяной питательный овощной в мешках 2,5-25л, 100л, 250л на паллете	%	3,45%
Этап 3 (2025 г. и последующие годы)			
	Торф верховой фрезерный в Биг-Бейлах	%	66,67%
	Торф верховой фрезерный в мешках 100л, 250л на паллете	%	20,00%
	Грунт торфяной питательный фруктовый в Биг-Бейлах	%	3,33%
	Грунт торфяной питательный фруктовый в мешках 2,5-25л, 100л, 250л на паллете.	%	3,33%
	Грунт торфяной питательный овощной в Биг-Бейлах	%	3,33%
	Грунт торфяной питательный овощной в мешках 2,5-25л, 100л, 250л на паллете	%	3,33%

Цены на продукцию по проекту сформированы на основании ценового анализа продуктов из торфа на различных рынках продаж.

Цены на продукцию по проекту представлены в таблице 5.2.:

Таблица 5.2. Цены на продукцию по проекту

Вид продукции	Ед. изм.	Цена	
		Страны ближнего зарубежья	Страны дальнего зарубежья
Торф верховой фрезерный в Биг-Бейлах	USD за м3	12,360	12,360
Торф верховой фрезерный в мешках 100л, 250л на паллете	USD за литр	0,039	0,039
Грунт торфяной питательный фруктовый в Биг-Бейлах	USD за м3	19,664	19,664
Грунт торфяной питательный фруктовый в мешках 2,5-25л, 100л, 250л на паллете.	USD за литр	0,056	0,056
Грунт торфяной питательный овощной в Биг-Бейлах	USD за м3	19,664	19,664
Грунт торфяной питательный овощной в мешках 2,5-25л, 100л, 250л на паллете	USD за литр	0,056	0,056

Прогнозируемый объем добычи торфа и производства продукции по проекту представлен в таблице 5.3.

Таблица 5.3. Прогнозируемый объем добычи торфа и производства продукции по проекту

Показатель	Ед. изм.	2023 год	2024 год	2025 год	2026 год	2027-2031гг, ежегодно
Объем производства торфа	тыс. м3	100	290	450	450	450
Производимая продукция						
Торф верховой фрезерный в Биг-Бейлах	тыс. м3	100,0	200,0	300,0	300,0	300,0
Торф верховой фрезерный в мешках 100л, 250л на паллете	тыс. л.	0,0	50000,0	90000,0	90000,0	90000,0
Грунт торфяной питательный фруктовый в Биг-Бейлах	тыс. м3	0,0	10,0	15,0	15,0	15,0
Грунт торфяной питательный фруктовый в мешках 2,5-25л, 100л, 250л на паллете.	тыс. л.	0,0	10000,0	15000,0	15000,0	15000,0
Грунт торфяной питательный овощной в Биг-Бейлах	тыс. м3	0,0	10,0	15,0	15,0	15,0
Грунт торфяной питательный овощной в мешках 2,5-25л, 100л, 250л на паллете	тыс. л.		10000,0	15000,0	15000,0	15000,0

Динамика выручки от реализации продукции по проекту представлена на рисунке 5.1:

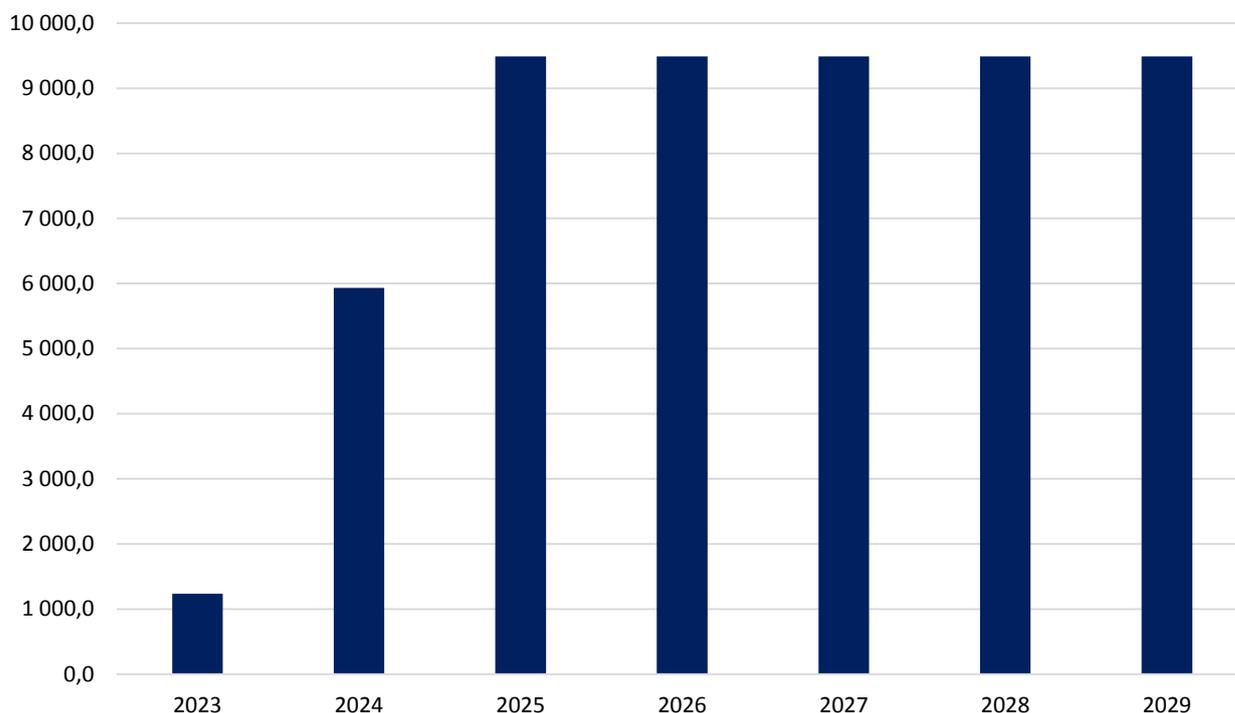


Рисунок 5.1. Динамика выручки от реализации продукции с НДС, тыс. USD

Таким образом, проектом предусматривается получение выручки от реализации продукции в объеме 9,5 млн USD к 2023 году.

5.2. Затраты на производство продукции из торфа

Структура затрат на производство и реализацию продукции по проекту включает следующие элементы затрат:

- Материальные затраты;
- Расходы на оплату труда;
- Отчисления на социальные нужды;
- Амортизация;
- Прочие затраты.

Материальные затраты

В составе материальных затрат, необходимых для производства продукции по проекту выделяются следующие статьи затрат:

- Расходы на топливно-энергетические ресурсы;
- Расходы на упаковку продукции.

Проектом предусматривается потребление следующих видов топливно-энергетических ресурсов:

- Электроэнергия;
- Топливо.

Расход топливно-энергетических ресурсов по проекту в зависимости от технологического этапа представлены в таблице 5.4.:

Вид ТЭР	Ед. изм.	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Дизельное топливо	тыс. USD	60,0	124,0	187,0						
Объем потребления	тыс. л.	91,6	189,3	285,5	285,5	285,5	285,5	285,5	285,5	285,5
Тариф	тыс. USD за 1000л.	0,66	0,66	0,66	0,66	0,66	0,66	0,66	0,66	0,66
Бензин	тыс. USD	8,0	10,0							
Объем потребления	тыс. л.	13,0	16,2	16,2	16,2	16,2	16,2	16,2	16,2	16,2
Тариф	тыс. USD за 1000 л	0,62	0,62	0,62	0,62	0,62	0,62	0,62	0,62	0,62
Электроэнергия	тыс. USD	43,0	114,0	137,0						
Объем потребления	тыс. кВтч	376,8	998,0	1 199,0	1 199,0	1 199,0	1 199,0	1 199,0	1 199,0	1 199,0
Тариф	тыс. USD за тыс. кВтч	0,114	0,114	0,114	0,114	0,114	0,114	0,114	0,114	0,114

Основными видами упаковочных материалов, используемых по проекту, являются:

- Стрейч-пленка;
- Мешки полипропиленовые емкостью 100 л и 250 л;
- Паллеты.

Расход упаковки для производства продукции представлен в таблице 5.5.:

Вид упаковки	Ед. изм.	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Стрейч-пленка	тыс. USD	5,7	11,4	17,2	17,2	17,2	17,2	17,2	17,2	17,2
Мешки полипропиленовые (100 л)	тыс. USD		72,9	125,0	125,0	125,0	125,0	125,0	125,0	125,0
Мешки полипропиленовые (250 л)	тыс. USD		19,4	33,3	33,3	33,3	33,3	33,3	33,3	33,3
Паллеты	тыс. USD	51,5	152,0	236,4	236,4	236,4	236,4	236,4	236,4	236,4
Итого	тыс. USD	60,0	268,6	432,4						

Расходы на оплату труда

Расчет потребности в трудовых ресурсах и расходов на оплату труда представлен в Таблице 5.2. Приложения 1. Проектом предусматривается создание 41 новых рабочих мест.

Амортизация

Расчет амортизационных отчислений по планируемым к вводу в эксплуатацию в рамках данного проекта оборудованию, зданиям и сооружениям приведен в Таблице 5.3. Приложения 1.

Амортизационные отчисления по проекту рассчитывались линейным способом, который заключается в равномерном (по годам) начислении амортизации в течение всего нормативного срока службы объекта основных средств. Амортизационные отчисления за период (год) рассчитаны путем умножения амортизируемой стоимости на принятую годовую линейную норму амортизационных отчислений.

Нормативный срок службы здания составит 40 лет.

Средневзвешенный срок амортизации оборудования по проекту составляет 9 лет.

Прочие затраты

В состав прочих затрат включены:

- Маркетинговые затраты – 2% от объема продаж в 2023-2025 годах и 1% в последующие годы;
- Налоги относимые на себестоимость;
- Общехозяйственные и общепроизводственные расходы;

6. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

6.1 Организационная структура

Для осуществления целей деятельности проекта создано новое юридическое лицо, предприятие с полным наименованием Общество с ограниченной ответственностью «Курьяновский торф-КТ». Юридический адрес созданной организации – Глубокский район Витебской области.

6.2 Персонал

Численность персонала создаваемого предприятия определена на основании рекомендаций, полученных от потенциальных поставщиков технологического оборудования, а также с учетом особенностей и требований к составу персонала, характерных для субъектов хозяйствования Республики Беларусь.

Планируемая численность персонала создаваемого производства составит 41 человек. Численность и уровень оплаты труда персонала предприятия представлена в таблице 6.1.

Категория персонала	Численность персонала	Заработная плата, USD в месяц
Директор	1	2 000
Главный инженер (первый заместитель директора)	1	1 300
Начальник отдела маркетинга	1	1 000
Специалист по оформлению документов	1	500
Главный бухгалтер (экономист)	1	500
Бухгалтер-экономист	1	500
Главный механик	1	450
Слесарь-механик (специалист по ремонту техники)	1	550
Водитель-оператор трактора (ковшового погрузчика)	16	450
Водитель-оператор вилочных погрузчиков	2	450
Начальник производства	1	500
Бригадир (мастер)	2	450
Рабочий цеха	4	400
Специалист по обслуживанию оборудованию (электромеханик-мехатроник)	1	400
Лаборант	1	400
Кладовщик	2	350
Охранник	3	350
Уборщик	1	350
ИТОГО:	41	

6.3 График реализации проекта

Начало реализации инвестиционного проекта «Создание и ввод в эксплуатацию предприятия по добыче, переработке и упаковке верхового торфа на месторождении «Курьяново», Витебская область» запланировано на III кв. 2021 г.

Проект включает выполнение следующей последовательности мероприятий:

1. Создание организации;
2. Привлечение финансирования;
3. Проектные работы;
4. Строительно-монтажные работы;
5. Закупка и монтаж оборудования;
6. Обучение персонала;
7. Пусконаладочные работы.

Календарный график реализации инвестиционного проекта представлен в Таблице 6.2.

Республика Беларусь. г. Минск.
ООО «Курьяновский торф-КТ»

Таблица 6.2. Календарный график реализации проекта, тыс. USD

Показатель	Сумма	2021	2022	2023	2024	2025
	тыс. USD					
Организационные, подготовительные работы, консалтинговые услуги	55	45,00	10,00			
Проектные работы, землеустроительное дело (торфяное поле)	255	255,00	0,00			
Оформление участка, проектные работы, землеустроительное дело (завод)	175	175,00	0,00			
Закупка оборудования и техники для подготовки торфяных полей под добычу верхового фрезерного торфа (1 очередь)	300	0,00	300,00			
Закупка оборудования и техники для подготовки торфяных полей под добычу верхового фрезерного торфа (2 очередь)	300	0,00	300,00			
Строительство поля: осушение поля; строительство каналов	1 000	0,00	500,00	500,00		
Закупка оборудования и техники для добычи и производства верхового фрезерного торфа (1 очередь)	275	0,00	275,00			
Закупка оборудования и техники для погрузки и доставки торфа до места переработки (1 очередь)	500	0,00	500,00			
Закупка оборудования и техники для добычи и производства верхового фрезерного торфа (2 очередь)	275	0,00	275,00			
Закупка оборудования и техники для погрузки и доставки торфа до места переработки (2 очередь)	180	0,00	180,00			
Строительство полевой базы хранения автотехники, временных полевых дорог	500	0,00	500,00			
Заказ и закупка строительных материалов для строительства завода по переработке и упаковки торфа и сетей	1 700	200,00	1500,00			
Строительство завода по переработке и упаковке торфа и инфраструктуры	1 200	0,00	1200,00			
Закупка оборудования по переработке и упаковке продукции	1 200	0,00	1200,00			
Закупка оборудования и техники для обеспечения функционирования предприятия	220	0,00	220,00			
Закупка транспортной автотехники (седельный тягач EURO 5 с тентованным полуприцепом 26т)	1 320	0,00	0,00	1320,00		
Закупка дополнительного оборудования и техники для добычи и производства верхового фрезерного торфа	642	0,00	0,00	0,00	0,00	642,00
Закупка дополнительного оборудования для погрузки и доставки к месту переработки	147	0,00	0,00	0,00	0,00	147,00
Закупка и установка дополнительного оборудования завода	1 040	0,00	0,00	0,00	1040,00	0,00

Бизнес-план инвестиционного проекта
«Создание и ввод в эксплуатацию предприятия по добыче, переработке
и упаковке верхового торфа на месторождении «Курьяново», Витебская область, Республика Беларусь»

Общий объем инвестиций по проекту

11284,0

675,00

6960,00

1820,00

1040,00

789,00

Республика Беларусь. г. Минск.
ООО «Курьяновский торф-КТ»

7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

7.1 Допущения

Финансовые результаты проекта рассчитывались с учетом оценки текущей экономической ситуации в Республике Беларусь, государственной политики валютного и ценового регулирования, потребности в инвестициях для успешной реализации данного проекта, источников финансирования и условий их привлечения.

В процессе планирования были рассчитаны:

- ожидаемые финансовые результаты проекта;
- потоки денежных средств;
- показатели финансово-хозяйственной деятельности;
- осуществимость финансового плана проектов.

Расчет прогнозных показателей основывался на следующих допущениях:

1. Расчеты по настоящему бизнес-плану проекта выполнены на основании исходных данных, предоставленных Заказчиком.

2. Дата составления бизнес-плана – февраль 2021 г.

3. Вид принятой в бизнес-плане расчетной единицы – тыс. USD.

4. Курс национальной денежной единицы, установленный Национальным банком Республики Беларусь на дату составления бизнес-плана, составил:

- 1 доллар США = 2,5805 BYN;
- 1 евро = 3,1319 BYN;
- 100 российских рублей = 3,5200BYN.

5. Горизонт прогнозирования принят равным 11 годам (2021–2031 гг.) и охватывает период первоначального вложения инвестиций по проекту и далее, в течение периода, равного нормативному сроку эксплуатации основного технологического оборудования по проекту.

6. Шаг отображения информации в таблицах принят равным 1 году.

7. Расчет налогов и иных платежей в бюджет и внебюджетные фонды осуществляется в соответствии с действующим налоговым законодательством Республики Беларусь.

7.2 Налоговое окружение

В рамках проекта использован вариант создания предприятия на территории малого города. Вид льготного режима налогообложения, выбранный в рамках реализации проекта, является оптимальным с точки зрения максимизации льгот и минимизации обязательств в процессе осуществления финансово-хозяйственной деятельности компании.

Перечень налоговых и неналоговых льгот при реализации инвестиционного проекта на территории малого города или сельского населенного пункта предусмотрены Декретом Президента Республики Беларусь от 7.05.2012 г. №6 «О стимулировании предпринимательской деятельности на территории средних, малых городских поселений, сельской местности».

Налоги, уплачиваемые компанией в рамках проекта (в случае применения в отношении проекта Декрета №6), представлены в Таблице 7.1.

Таблица 7.1. Налоги, уплачиваемые по проекту

Вид налога	Ставка налога*
Налог на добавленную стоимость (при реализации товаров, работ, услуг)	20% (0% - экспорт)
Налог на прибыль	Первые 7 лет - освобождение от налога, последующие годы - стандартная ставка – 18 % от суммы прибыли
Налог на недвижимость	Первые 7 лет - освобождение от налога, последующие годы – ставка (с учетом повышающего коэффициент) – 2,5 % от остаточной стоимости ОФ
Земельный налог	2,5% (с учетом повышающего коэффициент) от кадастровой стоимости земельного участка
Подоходный налог с физических лиц (уплачивают работники предприятий)	13%
Отчисления в фонд социальной защиты населения	34 %
Таможенные платежи (НДС и таможенные пошлины) на ввозимые сырье и материалы	0%
Обязательная продажа валютной выручки	Освобождение от обязательной продажи в течение 7 лет, в дальнейшем – продажа 20% поступившей валютной выручки.

**Примечание: отсчет срока льготного периода начинается от даты регистрации компании*

7.3 Инвестиционные издержки

Капитальные затраты, необходимые для реализации инвестиционного проекта, составят **11 284,0 тыс. USD** (с учетом НДС), в том числе НДС – 1 880,6 тыс. USD.

Инвестиции по проекту будут направлены на следующие цели:

1. Проектные работы – 404,2 тыс. USD (без НДС);
2. Строительно-монтажные работы – 2 250,0 тыс. USD (без НДС);
3. Приобретение и монтаж оборудования, включая расходы по транспортировке – 6 749,2 тыс. USD (без НДС);
4. НДС, уплачиваемый при осуществлении капитальных затрат – 1 880,6 тыс. USD.

Прирост чистого оборотного капитала за годы реализации проекта составит 843,2 тыс. USD.

Совокупные инвестиционные затраты по проекту составят **12 127,2 тыс. USD**.

Общие инвестиционные издержки по проекту представлены в таблице 7.2.

Таблица 7.2 – Общие инвестиционные издержки по проекту, тыс. USD

Показатель	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Проектные работы	395,8	8,3	0,0				
Строительно-монтажные работы	0,0	1 833,3	416,7				
Приобретение и монтаж оборудования, включая расходы по транспортировке	166,7	3 958,3	1 100,0	866,7	657,5		
Капитальные вложения (без НДС)	562,5	5 800,0	1 516,7	866,7	657,5	0,0	0,0
НДС, уплачиваемый при осуществлении капитальных затрат	112,5	1 160,0	303,3	173,3	131,5	0,0	0,0
Прирост чистого оборотного капитала		0,0	362,5	160,8	302,5	17,3	0,0
ИТОГО инвестиционные затраты	675,0	6 960,0	2 182,5	1 200,8	1 091,5	17,3	0,0

Суммарная потребность в инвестициях по проекту приведена в Таблице 7 Приложения 1 к настоящему бизнес-плану.

7.4 Источники и условия финансирования

Финансирование проекта планируется осуществить за счет:

- Заемных и/или привлеченных средств в сумме 9 455,0 тыс. USD.
- Средств по проекту, реинvestированных в проект в сумме 2 672,2 тыс. USD;

Средства в сумме 2 672,2 тыс. USD будут представлены средствами предприятия полученные в результате осуществления финансово-хозяйственной деятельности созданной компании ООО «Курьяновский торф-КТ» и реинvestированными в проект. Средства будут направлены на финансирование части капитальных затрат в сумме **1 829 тыс. USD** и на финансирование расходов на прирост чистого оборотного капитала по проекту в сумме **843,2 тыс. USD**.

Средства учредителя (инициатора) проекта, инвестируемые в проект, в том числе в настоящее время, составляют 300 тыс. USD.

Заемные и привлеченные средства будут представлены кредитными ресурсами банка и займом, планируемым к привлечению от частного инвестора.

Удельный вес кредитных ресурсов банка в общем объеме заемных и привлеченных средств может составлять от 70 до 100 процентов.

В настоящем бизнес-плане предусмотрен вариант привлечения коммерческого кредита. Процентная ставка по кредиту, а также сроки кредитования определены приблизительно на основании средних ставок по коммерческим кредитам в долларах США, представленных на мировом рынке финансовых ресурсов.

За счет кредитных и привлеченных средств в сумме **9 455 тыс. USD** будут профинансированы капитальные вложения по проекту в 2021-2022 годах.

Кредит, привлекаемый в рамках проекта, планируется на следующих условиях:

- валюта кредита – доллар США;
- срок предоставления – 7 лет;
- годовая процентная ставка – 5% годовых;
- дата выдачи первого транша – июль 2021 года;
- отсрочка по выплате основного долга – 2,5 года с даты выдачи первого транша;
- дата начала выплаты основного долга – январь 2024 года;
- дата начала выплаты процентов – июль 2021 года;
- периодичность погашения основного долга и процентов – 3 месяца;
- дата окончания погашения – июнь 2028 года.

Условия по привлекаемому займу аналогичны условиям по кредиту, привлекаемому в рамках проекта.

Погашение процентов по кредиту и займу в 2021-2022 гг. будет произведено за счёт средств инициатора проекта.

Условия кредитования проекта, предложенные в бизнес-плане, позволяют обеспечить положительный денежный поток по проекту на каждом из этапов его реализации.

Более детальные условия кредитования проекта будут определены по результатам переговоров с банками-кредиторами/потенциальными инвесторами.

7.5 Расчет прибылей и убытков. Анализ движения денежных средств

Финансовые результаты проекта характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Расчет чистой прибыли от реализации продукции по проекту представлен в Таблице 8 Приложения 1.

Результаты расчетов показывают, что ежегодно предприятие будет получать чистую прибыль, что свидетельствует о том, что деятельность создаваемого бизнеса будет эффективной и прибыльной.

Динамика EBITDA и Net Margin по проекту представлена на Рисунке 7.1:

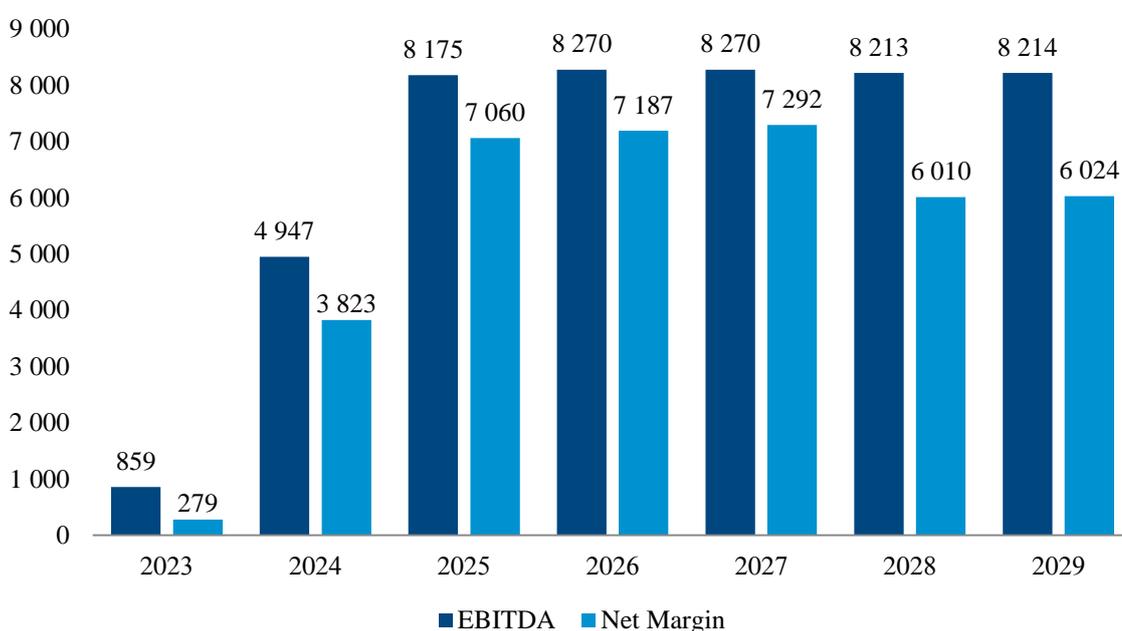


Рисунок 7.1. Динамика EBITDA и Net Margin по проекту, тыс. USD

Прогнозирование потока денежных средств по проекту показывает движение денежных средств по годам реализации проекта от всех видов деятельности: финансовой, инвестиционной и производственной.

Динамика Cash Flow по проекту представлена на Рисунке 7.2.

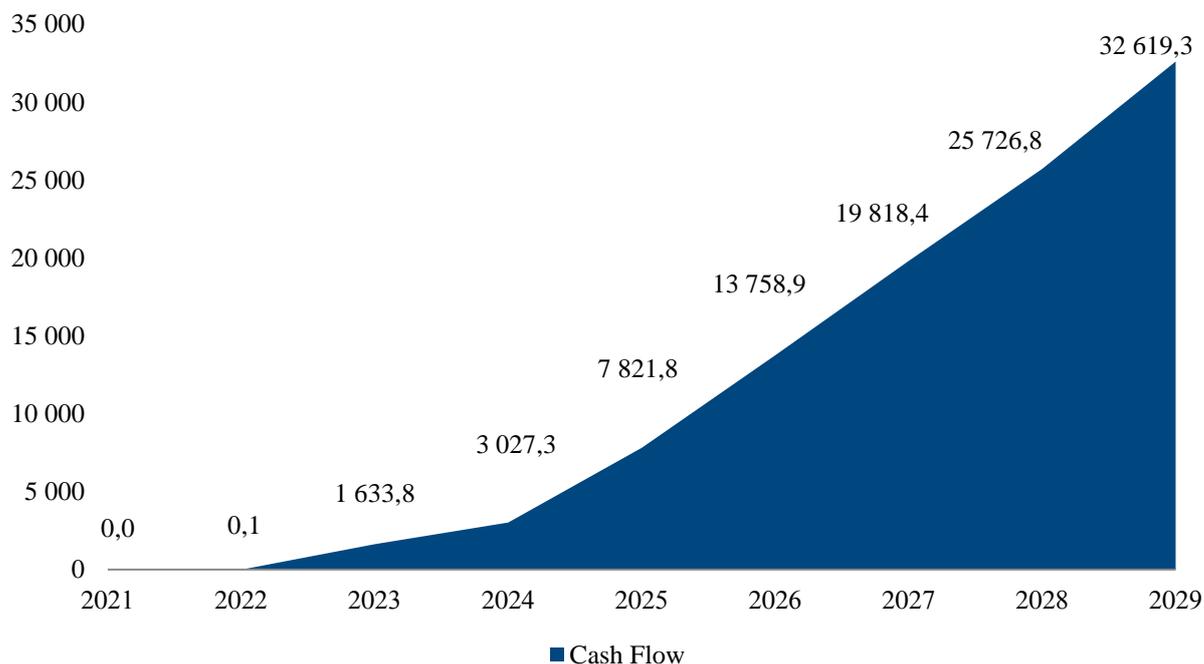


Рисунок 7.2 Динамика Cash Flow по проекту, тыс. USD

Расчет потока денежных средств по проекту приведен в Таблице 9 Приложения 1.

Проектно-балансовая ведомость содержит основные статьи, такие как стоимость основных фондов и текущих активов, а также пассивов. «Проектно-балансовая ведомость» – Таблица 10 Приложения 1 позволяет оценить финансово-экономическую ситуацию при условии реализации проекта.

Финансово-экономические показатели и расчет потоков денежных средств показывают, что из выручки от осуществления финансово-хозяйственной деятельности по проекту возмещаются все расходы, связанные с деятельностью организации, включая уплату текущих платежей, уплачиваются налоги, отчисления и сборы, установленные действующим законодательством. Кроме того, обеспечивается получение чистой прибыли, достаточной для обеспечения текущей хозяйственной деятельности.

8. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

Оценка эффективности инвестиций базируется на сопоставлении ожидаемого чистого дохода от реализации проекта с инвестированным в проект капиталом. В ее основе лежит расчет чистого потока наличности, на основании которого и рассчитываются основные показатели оценки эффективности инвестиций.

Приведение будущих притоков и оттоков денежных средств к моменту осуществления инвестиций произведено методом дисконтирования.

Таким образом, расчет основных показателей оценки эффективности инвестиций в целом по проекту (чистого дисконтированного дохода, индекса рентабельности и дисконтированного срока окупаемости), осуществлялся по ставке дисконтирования 5% (WACC) и равен процентной ставке по кредиту.

Основные показатели эффективности инвестиционного проекта представлены в Таблице 8.1.

Показатель	Ед. изм.	Значение
Простой срок окупаемости проекта	лет	4,60
<i>Простой срок окупаемости с даты ввода в эксплуатацию предприятия</i>	лет	2,60
Дисконтированный срок окупаемости	лет	4,74
<i>Дисконтированный срок окупаемости с даты ввода в эксплуатацию предприятия</i>	лет	2,74
Чистый дисконтированный доход (NPV)	тыс. USD	32 088,5
Внутренняя норма доходности (IRR)	%	51,2
Индекс рентабельности (PI)		4,38

Срок окупаемости проекта представляет собой временной отрезок, в течение которого притоком денежных средств от реализации проекта покрываются инвестиции на его реализацию.

Простой срок окупаемости проекта – это период времени, по окончании которого чистый объем поступлений (доходов) перекрывает объем инвестиций (расходов) в проект. Простой срок окупаемости по проекту составляет **4,60 года**.

Таким образом, инвестиции в проект окупятся в течение горизонта прогнозирования.

Расчет динамического срока окупаемости проекта осуществляется по накопительному дисконтированному чистому потоку наличности.

Дисконтированный срок окупаемости по проекту составляет **4,74 года**.

Чистый дисконтированный доход (NPV) представляет собой разность дисконтированных притоков и оттоков денежных средств по проекту.

Накопленный чистый дисконтированный доход по проекту на конец горизонта расчета по данному проекту составляет **32 088,5 тыс. USD**.

Это свидетельствует о значительном превышении дисконтированных притоков над дисконтированными оттоками, следовательно, проект является эффективным.

Индекс рентабельности (PI) характеризует величину отношения суммы дисконтированных инвестиций и чистого дисконтированного дохода, и дисконтированной стоимости инвестиций, то есть характеризует величину возврата на сумму вложенных в проект денежных средств. Минимальное значение индекса составляет 1. Индекс рентабельности по проекту составляет **4,38**.

Внутренняя норма доходности (IRR) является наиболее распространенной характеристикой, применяемой при оценке эффективности инвестиционных проектов. Она представляет собой величину нормы дисконта, при которой чистый дисконтированный доход на конец горизонта расчета принимает нулевое значение, то есть сумма дисконтированных притоков равна сумме дисконтированных оттоков. Таким образом, если внутренняя норма доходности принимает значение меньшее, чем норма дисконта, проект является неэффективным, и наоборот: чем больше внутренняя норма доходности по проекту по сравнению со ставкой дисконта, тем больший запас прочности имеет проект. Внутренняя норма доходности по данному проекту составляет **51,2%**.

Анализ показателей эффективности инвестиций настоящего бизнес-плана инвестиционного проекта позволяет сделать вывод, что при прогнозируемых объемах выручки, капитальных вложениях, а также себестоимости продукции проект является эффективным.

Подробный расчет показателей эффективности проекта произведен в Таблице 11 Приложения 1 к данному бизнес-плану.

9. ОЦЕНКА РИСКОВ

Таблица 9.1. SWOT-матрица анализа факторов внешней и внутренней среды организации

Сильные стороны	Слабые стороны
<ol style="list-style-type: none">положительная репутация компании на белорусском рынкенаработанная клиентская базасовременное техническое оснащение предприятияполный цикл производстваширокий ассортимент продукциисоответствие последним тенденциям рынкаразработанные мероприятия по стимулированию сбыта	<ol style="list-style-type: none">дефицит собственных финансовых средств для реализации проектаконкуренция со стороны продукции как национальных, так и зарубежных производителейнедостаток кадров, способных работать по международным стандартамзависимость от иностранных потребителей
Возможности	Угрозы
<ol style="list-style-type: none">увеличение спроса на торфувеличение объемов производства и разработки месторожденийувеличение экспорта в зарубежные странырасширение рынков сбытамеждународное партнерстворазвитие дистрибьюторской сети	<ol style="list-style-type: none">сокращение государственной поддержки отрасликонкуренция со стороны ведущих европейских производителей

При реализации данного инвестиционного проекта существует вероятность возникновения различного рода рисков. На основе проведенного анализа основных видов рисков, мест и условий их возникновения, выявлены наиболее существенные из них, оценена вероятность их наступления и степень их влияния на выполнение основных прогнозных показателей и разработаны меры, направленные на их предупреждение и минимизацию негативных последствий в случае их наступления.

Анализ проектных рисков может быть подразделен на качественный (описание всех предполагаемых рисков проекта, а также оценка их последствий и мер по снижению) и количественный (непосредственные расчеты изменений эффективности проекта в связи с реализацией тех или иных рисков).

Ниже в таблице приведены основные риски инвестиционного проекта и рекомендуемые меры по их снижению.

Таблица 9.2. Перечень рисков проекта и меры по их предупреждению

Риски	Меры предупреждения рисков и снижения последствий их реализации
Валютные риски	<p>Мониторинг и прогнозирование развития экономической ситуации в Республике Беларусь, Российской Федерации и на иных целевых рынках. Продукция по проекту является высокомаржинальной и имеет значительный запас прочности на случай наступления неблагоприятными ситуациями, связанными с обесценением белорусского либо российского рубля. Основным сырьем, используемым в проекте, является торф. Другие виды материалов, используемых в проекте, будут приобретаться в Беларусь.</p> <p>Диверсификация рынков продаж продукции по проекту, позволит хеджировать валютные риски по проекту.</p>
Высокая конкуренция среди производителей аналогичной продукции	<p>Внедрение гибких технологических схем производства, позволяющих оперативно адаптироваться к изменению ситуации на рынке. Предложение потребителям продукции из торфа по ценам на 15-20 % ниже рыночных.</p>
Невозможность обеспечить предприятие сырьем нужного качества по приемлемым ценам	<p>Оптимизация схемы обеспечения предприятия сырьем и материалами. Переход на более дешевые сырье и материалы, в том числе только белорусских материалов. Оптимизация технологических процессов и производственных схем, создание резервов и запасов сырья и материалов. Снижение издержек. Установление долговременной кооперации с поставщиками.</p>
Нереализуемая (неработоспособная) идея проекта	<p>Дополнительная проработка идеи проекта. Тщательный подбор консультантов.</p>
Недостаток оборотных финансовых средств	<p>Создание резервов. Разработка системы мероприятий по снижению потребности предприятия в оборотных средствах за счет</p>

Риски	Меры предупреждения рисков и снижения последствий их реализации
	повышения ритмичности работы, уменьшения запасов, работы с дебиторами.
Крупные аварии, пожары	Совершенствование системы обеспечения безопасности и контроля строительства, производства, хранения и транспортировки сырья и готовой продукции, использование различных схем страхования рисков.
Противодействие конкурентов	Разработка собственных брендов, собственных продуктов, оптимизация технологии производства – выявление и формирование конкурентных преимуществ предприятия. Защита интеллектуальной собственности предприятия.
Рост стоимости ресурсов на рынке капитала	Использование различных схем привлечения финансовых ресурсов, в том числе заемных и долеых. Поиск инвесторов и кредиторов. Разработка альтернативных вариантов финансирования.
Невыполнение обязательств кредиторами или инвесторами	Привлечение различных инвесторов и кредиторов. Оптимизация схем финансирования и совершенствование договорных отношений. Создание на предприятии компетентной юридической службы.
Неплатежеспособность потребителей	Мониторинг рынка. Выход на новые рынки. Внедрение в производство технологических схем, позволяющих оперативно адаптироваться к изменению ситуации на рынке. Совершенствование функционирования маркетинговых подразделений предприятия.

Таким образом, компанией разработан действенный комплекс мер, направленный на минимизацию влияния на реализацию инвестиционного проекта вышеуказанных групп рисков.