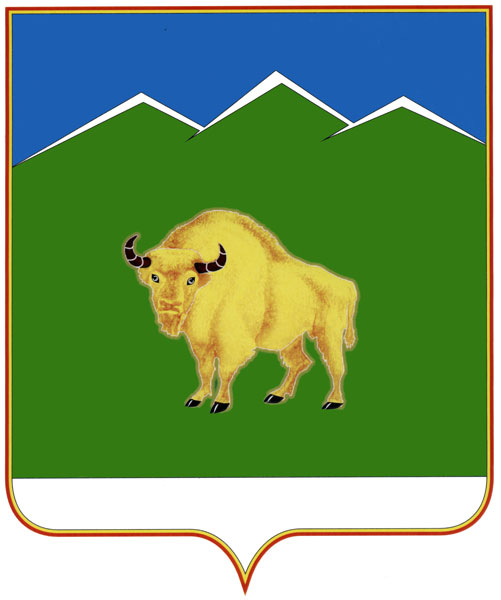
УТВЕРЖДАЮ:

 Глава муниципального образования

Мостовской район

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ **Ласунов С.В.**

«\_\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2016 года

Предоставляется на

конфиденциальной основе

**Бизнес-план**

инвестиционного проекта

**«Завод по добыче и переработке пищевой соли» в Шедокском сельском поселении**

Муниципальное образование Мостовский район

Краснодарский край, Мостовский район, пгт. Мостовской, ул. Горького 139

Август, 2016 год

Оглавление

[1. Резюме инвестиционного проекта 4](#_Toc458790221)

[**1.2. Размер капитальных вложений для реализации инвестиционного проекта.** 5](#_Toc458790222)

[**1.3. Площадь необходимого земельного участка.** 5](#_Toc458790223)

[**1.4. Источники финансирования проекта.** 7](#_Toc458790224)

[**1.5. Срок реализации проекта.** 7](#_Toc458790225)

[**1.6. Показатели эффективности реализации инвестиционного проекта.** 7](#_Toc458790226)

[**1.7. Контрольные показатели реализации бизнес-плана с указанием количественных характеристик и периода их достижения.** 8](#_Toc458790227)

[2. Общие сведения об инициаторе инвестиционного проекта 9](#_Toc458790228)

[**2.1. Полное и сокращенное наименование инициатора.** 9](#_Toc458790229)

[**2.2. Год и месяц государственной регистрации инициатора в качестве юридического лица.** 9](#_Toc458790230)

[**2.3. Дата и номер свидетельства о государственной регистрации инициатора, наименование регистрирующего органа.** 9](#_Toc458790231)

[**2.4. Юридический и фактический адрес инициатора.** 9](#_Toc458790232)

[**2.5. Дата и номер государственной регистрации устава инициатора.** 9](#_Toc458790233)

[**2.6. ОГРН, ИНН/КПП инициатора.** 9](#_Toc458790234)

[**2.7. Контакты: почтовый адрес, номер телефона, номер факса, адрес электронной почты, официальный сайт в сети Интернет.** 10](#_Toc458790235)

[**2.8. Информация о структуре уставного капитала и составе учредителей инициатора, владеющих долей, превышающей 5 процентов в уставном капитале.** 10](#_Toc458790236)

[**2.9. Виды экономической деятельности инициатора.** 10](#_Toc458790237)

[**2.10. Предполагаемая организационно-правовая форма и структура юридического лица, которое будет осуществлять мероприятия по реализации инвестиционного проекта в случае если инициатором проекта является орган местного самоуправления муниципального образования Краснодарского края.** 10](#_Toc458790238)

[**2.11. Фамилия, имя, отчество, номер телефона руководителей инициатора: генеральный директор, финансовый директор, главный бухгалтер, директор по маркетингу, технический директор, руководитель научно-технического отдела, либо лица, исполняющие их обязанности.** 15](#_Toc458790239)

[**2.12. Фамилия, имя, отчество, номер телефона, номер факса, адрес электронной почты лица, ответственного за подготовку бизнес-плана.** 15](#_Toc458790240)

[3. Производственный план реализации инвестиционного проекта 16](#_Toc458790241)

[**3.1. Описание производственно-технологических процессов. Основные технические параметры и стадии производства.** 16](#_Toc458790242)

[**3.2. Описание инфраструктуры, необходимой для реализации инвестиционного проекта на территории муниципального образования, согласованное органом местного самоуправления соответствующего муниципального образования Краснодарского края по месту размещения объекта.** 20](#_Toc458790243)

[**3.3. Сведения о производственном, технологическом и ином оборудовании с указанием технологических характеристик и потребностей в инфраструктуре, а так же материальных ресурсах, необходимых для реализации инвестиционного проекта. Требования к оборудованию и качеству применяемых материалов.** 23](#_Toc458790244)

[**3.4. Сведения о степени готовности инициатора к началу реализации инвестиционного проекта.** 28](#_Toc458790245)

[4. Маркетинговый план реализации инвестиционного проекта 29](#_Toc458790246)

[**4.1. Конкурентные преимущества реализуемого инвестиционного проекта перед российскими и зарубежными аналогами с указанием источника полученной для сравнения информации.** 29](#_Toc458790247)

[**4.2. Стратегия продвижения реализуемого инвестиционного проекта на рынке.** 31](#_Toc458790248)

[**4.3. Политика ценообразования.** 33](#_Toc458790249)

[**4.4. Предполагаемые потребители продукции реализуемого инвестиционного проекта.** 34](#_Toc458790250)

[5. Анализ рынка 36](#_Toc458790251)

[**5.1. Состояние российского отраслевого рынка/внешних рынков реализуемого инвестиционного проекта.** 36](#_Toc458790252)

[**5.2 Особенности сегмента рынка, в котором реализуется инвестиционный проект: объем, динамика и тенденции развития.** 44](#_Toc458790253)

[**5.3. Основные потребительские группы и их территориальное расположение.** 46](#_Toc458790254)

[**5.4. Основные участники российского/зарубежного рынка, степень насыщенности рынка, анализ основных конкурентов.** 47](#_Toc458790260)

[**5.5. Текущее положение инициатора на рынке, оценка доли рынка, основные конкурентные преимущества.** 51](#_Toc458790261)

[**5.6. Планируемая доля рынка после реализации инвестиционного проекта.** 51](#_Toc458790262)

[6. Организационный план реализации инвестиционного проекта 52](#_Toc458790263)

[**6.1. Организационный план реализации инвестиционного проекта.** 52](#_Toc458790264)

[**6.2. Количество и квалификация производственного, инженерно-технического и иного персонала, необходимого для реализации инвестиционного проекта, при осуществлении инвестиционной деятельности по инвестиционному проекту силами инициатора.** 53](#_Toc458790265)

[7. Финансовый план реализации инвестиционного проекта 56](#_Toc458790266)

[**7.1. Финансовый план реализации инвестиционного проекта, составленный в виде таблиц** 56](#_Toc458790267)

[**7.2. Основные принятые допущения для построения финансовой модели.** 64](#_Toc458790268)

[**7.3. Источники финансирования с указанием суммы и стоимости финансирования. График финансирования проекта.** 65](#_Toc458790269)

[**7.4. Планируемый объем продаж, планируемая выручка от реализации продукции (товаров, работ, услуг)** 65](#_Toc458790270)

[**7.5. Планируемая себестоимость (структура себестоимости), структура прочих затрат, обслуживание долговых обязательств, чистая прибыль.** 66](#_Toc458790271)

[**7.6. Ожидаемые налоговые отчисления (исходя из текущего налогового режима, в том числе в бюджет Краснодарского края).** 68](#_Toc458790272)

[**7.7. Расчет точки безубыточности.** 70](#_Toc458790273)

[**7.8. Расчет показателей эффективности проекта** 71](#_Toc458790274)

[8. Анализ инвестиционного проекта 74](#_Toc458790275)

[9. Сопутствующие эффекты при реализации инвестиционного проекта 77](#_Toc458790276)

[10. Лицензирование и сертификация 80](#_Toc458790277)

**Достоверность сведений, содержащихся в бизнес-плане, и возможность достижения целей проекта подтверждаю.**

Руководитель заявителя

«\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2016 г. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(Ф.И.О.)

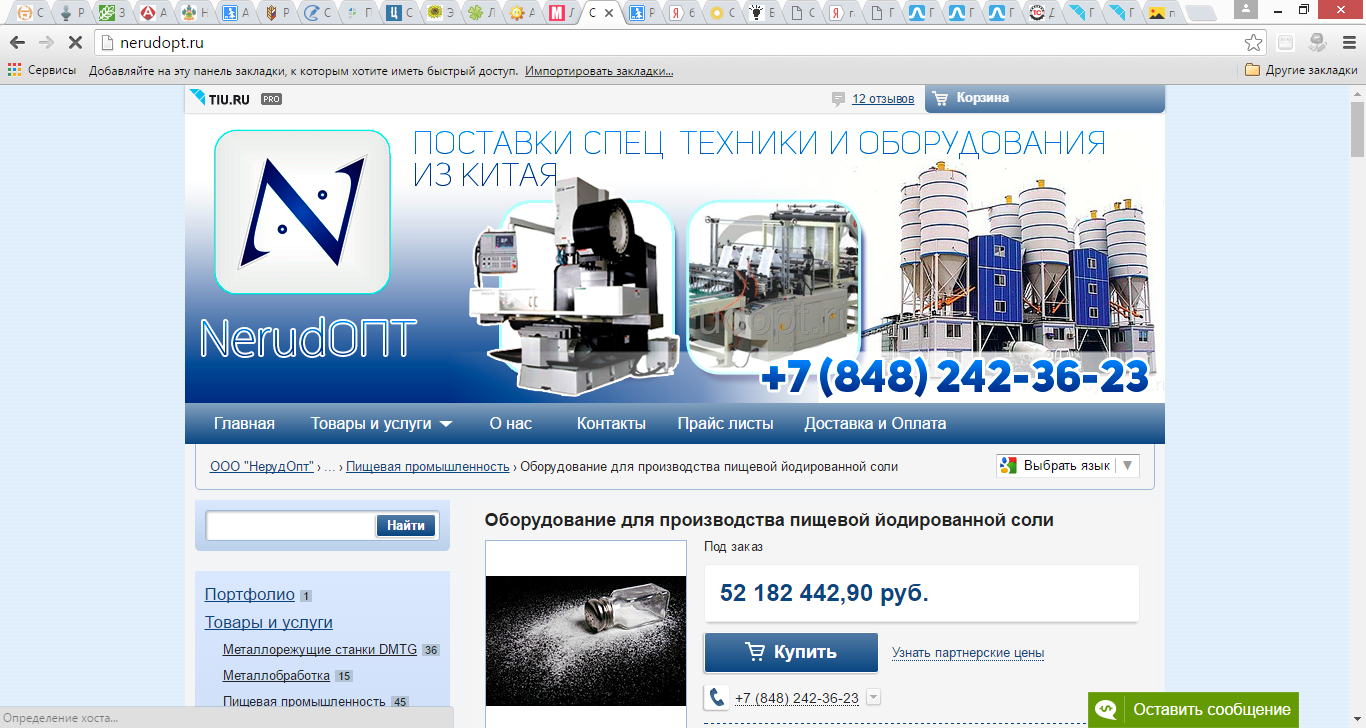
# 1. Резюме инвестиционного проекта

1.1. Краткое описание инвестиционного проекта.

Как известно, хлеб, соль и вода – это «три кита» продуктового мира, без которых не обойтись и которые будут продаваться всегда и в больших объемах. Фактически, бизнес, основанный на производстве поваренной соли – это неиссякаемый источник дохода. Несмотря на низкую отпускную цену, широкий рынок сбыта конечного продукта, и постоянный спрос гарантируют прибыльность данного проекта.

Особенно это направление стало перспективным после ухудшения политических и экономических связей с Украиной, откуда поставлялась большая часть объема потребляемой соли в России.

В рамках настоящего проекта предполагается строительство в Шедокском сельском поселении МО Мостовский район Краснодарского края солепроизводства состоящего из обустроенного месторождения, включая бурение эксплуатационных скважин, рассолопромысла и собственно солевого завода.



**Рисунок 1 – Концептуальный вид проекта**

Основные работы по реализации проекта строительства завода по добыче и переработке пищевой соли следующие:

Строительство рассолпромысла;

Строительство завода;

Строительство инженерных сетей и коммуникаций;

Закупка и монтаж технологического оборудования.

Реализация инвестиционного проекта позволит на территории МО Мостовский район, а также соседних районов:

* Снизить импортозависимость отрасли;
* Обеспечить химическую и пищевую промышленность края собственным высококачественным сырьем;
* Обеспечить организацию 236 рабочих мест;
* Обеспечить поступление налоговых платежей в бюджеты всех уровней.

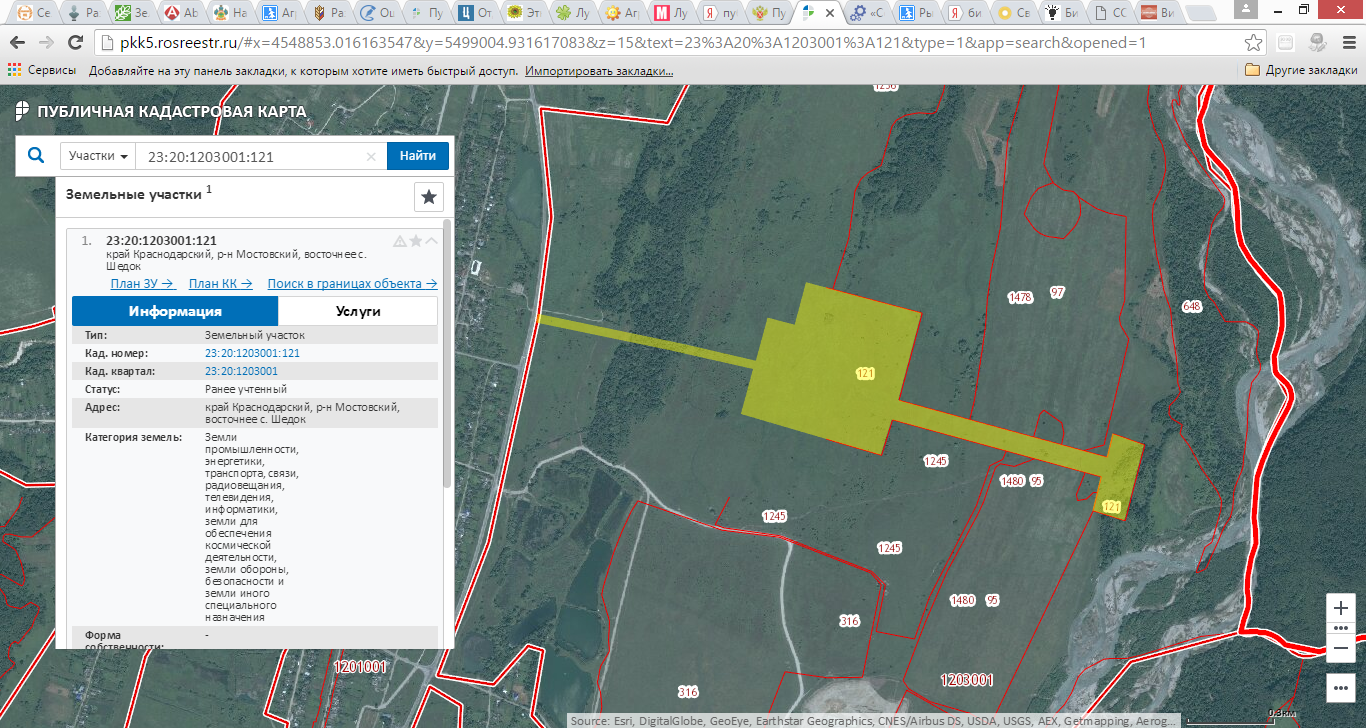
**1.2. Размер капитальных вложений для реализации инвестиционного проекта.**

Для реализации проекта необходимо привлечение 1 643,356 млн. руб. (с учетом НДС) в том числе инвестиции капитального характера 1 604,654 млн. руб. (с учетом НДС).

**1.3. Площадь необходимого земельного участка.**

Администрация Мостовского района Краснодарского края предоставляет в долгосрочную аренду для осуществления проекта земельный участок площадью 34 га, расположенный по адресу: Краснодарский край, Мостовской, с. Шедок (за пределами поселения, восточнее него). Земельный участок площадью 34 га планируется предоставить реализатору проекта на праве долгосрочной аренды.

Вид разрешенного использования участка – для размещения промышленных объектов. Под строительство завода по добыче и переработке пищевой соли, Администрацией Муниципального Образования Мостовской район планируется выделить земельный участок с кадастровым номером 23:20:1203001:121.



**Рисунок 2 – Предполагаемое место реализации проекта**

Через территорию района проходит федеральная автомобильная дорога Майкоп-Черкесск, все населенные пункты связаны с административным центром – пгт. Мостовским и между собой асфальтированными дорогами, что обеспечивает надежное транспортное сообщение.

Железнодорожная ветка Северо-Кавказской железной дороги ст.Курганная- ст. Мостовская – ст. Шедок связывает район с железнодорожной магистралью Армавир-Туапсе.

Станция Шедок (ж/д код 53590), вблизи которой планируется организация соляного производства, принадлежит к грузовым. Станция Шедок способна осуществлять выдачу и приём грузов как повагонными, так и мелкими отправками, как с открытых, так и закрытых складов, с мест не общего пользования и с подъездных путей. Это является одним из преимуществом данного проекта, так как наличие функционирующих ж/д путей способно обеспечить эффективную логистику грузопотоков планируемого предприятия.

Электросетевой комплекс Мостовского района представлен Мостовским РЭС филиалом ОАО «Кубаньэнерго» и ОАО «НЭСК-электросети» «Мостэлектросеть». В зоне обслуживания 2 городских и 12 сельских поселений Мостовского района. На балансе вышеуказанных электросетевых организаций 457 трансформаторных подстанций и 1946 километров воздушных линий электрических передач, напряжением 10; 0,4 кВ. На территории Мостовского района расположено 11 центров питания, классом напряжения 110/35/10 110/10 35/10. Текущий резерв мощности для присоединения потребителей, с учетом присоединенных потребителей и заключенных договоров на технологическое присоединение на территории Мостовского района составляет по двум центрам питания («Промышленная», «Шедок») 8,97 МВт.

**1.4. Источники финансирования проекта.**

В рамках проекта предполагается привлечение частного капитала инвестора.

**1.5. Срок реализации проекта.**

Дата начала реализации проекта будет установлена после того, как определится инвестор и внесет сумму необходимых инвестиций. Срок строительства производственного комплекса 2 года.

**1.6. Показатели эффективности реализации инвестиционного проекта.**

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

**Таблица 1 - Эффективность реализации проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| Финансовая оценка проекта | |
| Общая стоимость проекта, млн. руб.: | 1 643,36 |
| Основные показатели экономической эффективности инвестиционного проекта | |
| Чистый дисконтированный доход (NPV), млн. руб. | 372,24 |
| Простой срок окупаемости, лет | 4,5 |
| Дисконтированный срок окупаемости, лет | 5,75 |
| Внутренняя норма доходности (IRR) | 41,5 |
| Индекс прибыльности (PI) | 1,1 |
| Валовая выручка, млн. руб. в год | 1 150,4 |
| Социальная эффективность инвестиционного проекта | |
| Число рабочих мест | 236 |
| Средний уровень заработной платы (тыс. руб. в год) | 276 |
| Бюджетная эффективность инвестиционного проекта | |
| Среднегодовая сумма налоговых платежей, млн. руб. | 291,79 |
| в том числе в консолидированный бюджет края, млн.руб. | 169,43 |

**1.7. Контрольные показатели реализации бизнес-плана с указанием количественных характеристик и периода их достижения.**

Расчетный период по проекту – 9 лет. Планируется, что в этот период будут достигнуты следующие контрольные показатели:

Таблица – Контрольные показатели реализации проекта

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **3 г.** | **4 г.** | **5 г.** | **6 г.** | **7 г.** | **8 г.** | **9 г.** |
| Объем реализованной продукции, тонн | 200 800 | 204 250 | 218 000 | 218 000 | 218 000 | 218 000 | 218 000 |
| Объем реализации (выручка), тыс. руб. | 1 061 560 | 1 079 675 | 1 150 400 | 1 150 400 | 1 150 400 | 1 150 400 | 1 150 400 |
| Чистая прибыль, тыс. руб. | 589 452 | 542 227 | 588 832 | 590 330 | 591 828 | 593 327 | 594 825 |
| Сумма налоговых поступлений, тыс. руб. | 216 557 | 279 947 | 296 286 | 294 791 | 293 293 | 291 794 | 290 296 |
| Численность работающих, чел. | 236 | 236 | 236 | 236 | 236 | 236 | 236 |

# 2. Общие сведения об инициаторе инвестиционного проекта

**2.1. Полное и сокращенное наименование инициатора.**

Полное наименование заявителя: Администрация муниципального образования Мостовский район.

Сокращенное наименование заявителя: Администрация муниципального образования Мостовский район.

**2.2. Год и месяц государственной регистрации инициатора в качестве юридического лица.**

Дата присвоения ОГРН – 04.10.2002 года.

**2.3. Дата и номер свидетельства о государственной регистрации инициатора, наименование регистрирующего органа.**

04.10.2002 г. администрации муниципального образования Мостовский район было выдано свидетельство о государственной регистрации серия 23 № 007329892.

Свидетельство о государственной регистрации юридического лица выдано Межрайонной инспекцией Федеральной налоговой службы № 15 по Краснодарскому краю.

**2.4. Юридический и фактический адрес инициатора.**

Юридический адрес: 352570, Краснодарский край, Мостовский район, пос. Мостовской, ул. Горького, 139

Фактический адрес заявителя совпадает с юридическим адресом: 352570, Краснодарский край, Мостовский район, пос. Мостовской, ул. Горького, 139.

**2.5. Дата и номер государственной регистрации устава инициатора.**

Зарегистрирован Управлением Министерства юстиции Российской Федерации по Краснодарскому краю 7 декабря 2011 года, государственный регистрационный номер Ru 235210002011002.

**2.6. ОГРН, ИНН/КПП инициатора.**

ОГРН: 1022304340992.

ИНН: 2342010887

КПП: 234201001.

**2.7. Контакты: почтовый адрес, номер телефона, номер факса, адрес электронной почты, официальный сайт в сети Интернет.**

Почтовый адрес: 352570, Краснодарский край, Мостовский район, пос. Мостовской, ул. Горького, 139

Телефон/факс: 8(86192) 5-30-82

Электронный адрес: econom\_most@mail.ru

Сайт: [www.mostovskiy.ru](http://www.mostovskiy.ru)

**2.8. Информация о структуре уставного капитала и составе учредителей инициатора, владеющих долей, превышающей 5 процентов в уставном капитале.**

В рамках проекта заявителем является Администрация муниципального образования Мостовский район.

**2.9. Виды экономической деятельности инициатора.**

Основной вид экономической деятельности. Код ОКВЭД 75.11.31 – деятельность органов местного самоуправления районов, городов, внутригородских районов.

**2.10. Предполагаемая организационно-правовая форма и структура юридического лица, которое будет осуществлять мероприятия по реализации инвестиционного проекта в случае если инициатором проекта является орган местного самоуправления муниципального образования Краснодарского края.**

Планируемая организационно-правовая форма реализации проекта – общество с ограниченной ответственностью.

Организационная структура является линейно-функциональной. В соответствии с ней линейные руководители являются единоначальниками, им оказывают помощь функциональные подразделения. Линейные руководители низших ступеней подчинены функциональным руководителям высших ступеней управления.

Ниже представлена предполагаемая структура будущего предприятия.

Рисунок 3 – Предполагаемая организационная структура предприятия

В таблице ниже представлены должностные обязанности основного персонала.

Таблица – Должностные обязанности руководящего состава

| Должность | Должностные обязанности |
| --- | --- |
| Генеральный директор | Руководить в соответствии с действующим законодательством РФ производственно-хозяйственной и финансово-экономической деятельностью Организации. Организовывать работу и эффективное взаимодействие всех структурных подразделений, цехов и производственных единиц, направлять их деятельность на развитие и совершенствование производства. Решать вопросы, касающиеся финансово-экономической и производственно-хозяйственной деятельности Организации, в пределах, предоставленных ему законодательством прав, поручать ведение отдельных направлений деятельности другим должностным лицам - заместителям директора, руководителям структурных подразделений Организации. Обеспечивать соблюдение законности в деятельности Организации и осуществлении ее экономических связей. |
| Главный инженер | Обеспечивать постоянный контроль проведения и совершенствования технического обслуживания оборудования предприятия, системы планово-предупредительного ремонта оборудования предприятия, повышение уровня технической подготовки производства с целью повышения его эффективности. Обеспечивать техническое руководство по своевременному и качественному ремонту производственных мощностей. Контролировать результаты деятельности технических служб Организации. Осуществлять приемку оборудования из монтажа и ремонта. Руководить работами по разработке графиков работы оборудования, графиков работы предприятия, технологических режимов по станциям, планов по локализации и ликвидации аварий. |
| Директор по качеству | Организация проведения работ по контролю качества выпускаемой продукции. Методическое обеспечение вопросов, входящих в его компетенцию. Оформление соответствующей документации. Ведение учета показателей качества продукции, предоставление отчетности. Организовывать работы по контролю качества выпускаемой предприятием продукции, выполнения работ в соответствии с требованиями стандартов и технических условий, утвержденными образцами (эталонами) и технической документацией, условиями поставок и договоров, а также по укреплению производственной дисциплины, обеспечению производства качественной и конкурентоспособной продукции. |
| Первый заместитель генерального директора | Осуществлять организацию работы и эффективное взаимодействие производственных единиц и структурных подразделений. Формировать и выполнять задания, планировать, осуществлять и координировать деятельность Организации в пределах своей компетенции. Участвовать в разработке стратегии Организации. Регулярно информировать Генерального директора о ходе работ и реализации планов. Организовывать работу, и эффективное взаимодействие всех структурных подразделений направлять их деятельность на развитие и совершенствование работы Организации с учетом социальных и рыночных приоритетов. На время отсутствия Генерального директора подписывать договоры и документы в пределах полномочий, предоставляемых доверенностью выдаваемой Генеральным директором, а также внутренние номативно-правовые документы, и документы, регулирующие финансовую и хозяйственную деятельность Организации. |
| Начальник производственно-технического отдела | Осуществлять организацию получения разрешений на выполнение строительно-монтажных работ, на производство работ в зоне воздушных линий электропередачи, в полосе отвода железных и автомобильных дорог, подземных коммуникаций и инженерных сооружений. Осуществлять организацию регистрации в государственных контролирующих органах должностных лиц, ответственных за проведение работ повышенной опасности и соблюдение специальных требований поднадзорных служб. Осуществлять организацию проверок проектной документации, внесения изменений в проектную документацию, ее повторного утверждения и изменения сроков завершения отдельных видов работ или этапов строительства. |
| Главный энергетик | Осуществлять организацию технически правильной эксплуатации и своевременного ремонта энергетического и природоохранного оборудования и энергосистем, бесперебойного обеспечения производства электроэнергией, паром, газом, водой и другими видами энергии, контроль за рациональным расходованием энергетических ресурсов в Организации, последовательное соблюдение режима экономии. Возглавлять работу по разработке графиков ремонта энергетического оборудования и энергосетей, планов производства и потребления Организацией электроэнергии, энергетического топлива, пара, газа, воды, сжатого воздуха, норм расхода и режимов потребления всех видов энергии. |
| Главный бухгалтер | Осуществлять формирование учетной политики. Осуществлять руководство формированием информационной системы бухгалтерского учета и отчетности в соответствии с требованиями бухгалтерского, налогового, статистического и управленческого учета. Обеспечивать своевременное и точное отражение на счетах бухгалтерского учета хозяйственных операций, движения активов, формирования доходов и расходов, выполнения обязательств. Осуществлять контроль за соблюдением порядка оформления первичных учетных документов. Обеспечивать порядок проведения инвентаризации и оценки имущества и обязательств, документальному подтверждению их наличия, состояния и оценки. Осуществлять организацию системы внутреннего контроля за правильностью оформления хозяйственных операций, соблюдением порядка документооборота, технологии обработки учетной информации и ее защиты от несанкционированного доступа. |
| Начальник отдела транспортной логистики | Контролировать управление транспортировкой товаров, определять перевозчика грузов, исходя из наиболее эффективных схем работы транспортных организаций и наиболее оптимальных видов транспорта (в соответствии со стандартами на условия транспортировки отдельных видов грузов), транспортных тарифов, технико-эксплуатационных, экономических и стоимостных показателей перевозки. Определять методы и схемы оптимизации транспортно-технологических схем доставки грузов; обеспечивать заключение договоров на перевозку, транспортно-экспедиционное и иное обслуживание, связанное с транспортировкой грузов; разрабатывать планы перевозок. Организовать технологический процесс перевозки (передача грузов перевозчикам, контроль за доставкой грузов грузополучателям, координация погрузочно-разгрузочных работ). Обеспечивать документооборот транспортно-технологического процесса; анализировать качество перевозки и своевременность доставки грузов. Осуществлять взаимодействие с органами ГИБДД, военкоматом, транспортной инспекцией, страховыми компаниями. |
| Начальник службы безопасности | Осуществлять организацию работы службы безопасности. Разрабатывать и осуществлять мероприятия по правовому и организационному регулированию безопасности организации и ее структурных подразделений. Разрабатывать документы, регулирующие порядок и организацию мер безопасности, и контролировать их исполнение. Участвовать в разработке основополагающих документов с целью закрепления в них требований обеспечения безопасности и защиты информации. Организация мер по обеспечению охраны имущества, материальных ценностей и персонала организации. Осуществлять организацию мероприятий по соблюдению пропускного и внутриобъектного режима. |
| Заместитель директора по производству | Организует своевременный выпуск качественной продукции службами предприятия, находящимися в его непосредственном подчинении, осуществляет повседневное руководство деятельностью цехов, выпускающих продукцию предприятия. Организует разработку и внедрение прогрессивных, экономически обоснованных, ресурсо- и природосберегающих технологических процессов и режимов производства выпускаемой Организацией продукции, обеспечивающих повышение уровня технологической подготовки, сокращение расходов сырья, материалов, затрат труда, улучшение качества продукции, и рост производительности труда. |
| Руководитель службы по работе с персоналом | Возглавляет работу по формированию кадровой политики, определению ее основных направлений и мер по ее реализации. Совместно с руководителями структурных подразделений принимает участие в принятии решений по вопросам найма, перевода, продвижения по службе, понижение в должности, наложения административных взысканий, а также увольнения работников. Организация работ по поиску персонала, взаимодействие с государственными и частными структурами по подбору персонала. Изучение движение кадров, выявление причины текучести кадров, разработка совместно с руководителями отделов (служб) мероприятий по их устранению. Контроль соблюдения норм трудового законодательства в работе с персоналом, закрепление взаимоотношения работников и Организации, принятие кадровые решения по текущим проблемам и вопросам. |
| Начальник отдела материально -технического снабжения | Организовывать обеспечение Организации всеми необходимыми для ее производственной деятельности материальными ресурсами требуемого качества и их рациональное использование с целью сокращения издержек производства и получения максимальной прибыли. Обеспечивать подготовку заключения договоров с поставщиками, согласование условий и сроков поставок, изучать возможность и целесообразность установления прямых долгосрочных хозяйственных связей по поставкам материально-технических ресурсов. Организовывать изучение оперативной маркетинговой информации и рекламных материалов о предложениях поставщиков, а также закупку материально-технических ресурсов. |
| Начальник отдела охраны труда и промышленной безопасности | Осуществлять разработку Положения об отделе промышленной безопасности и охраны труда. Осуществлять разработку локальных нормативных актов Организации в области промышленной безопасности и охраны труда, контролировать их исполнение. Планировать формирование расходной части бюджета, осуществлять контроль за исполнением бюджета. Проводить анализ и учет состояния и причин производственного травматизма и профессиональных заболеваний. Осуществлять разработку локальных нормативных актов Организации в области промышленной безопасности и охраны труда, контролировать их исполнение. Планировать формирование расходной части бюджета, осуществлять контроль за исполнением бюджета. Проводить анализ и учет состояния и причин производственного травматизма и профессиональных заболеваний. |
| Начальник административно-хозяйственного отдела | Руководство административно-хозяйственным отделом. Обеспечение работников канцелярскими принадлежностями, хозяйственными товарами, мебелью и т.п. Организация работ по уборке помещений, территории, техническому обслуживанию, ремонту. Организация по хозяйственному обеспечению компании необходимым инвентарем, ресурсами, работами. Организация работы прачечной. Разработка процедур по обеспечению чистой спецодеждой работников. Планирование бюджета расходов на материалы, работы, услуги, связанные с организационно-хозяйственным обеспечением, прачечной, столовой и транспортные расходы/услуги и т.д. |
| Ведущий экономист | Участвовать в разработке стратегии Организации с целью адаптации ее хозяйственной деятельности и системы управления к изменяющимся в условиях рынка внешним и внутренним экономическим условиям. Осуществлять составление среднесрочных и долгосрочных комплексных планов производственной, финансовой и коммерческой деятельности (бизнес-планов) Организации. Комплексный и пообъектный экономический анализ всех видов деятельности Организации. Разработка мероприятий по эффективному использованию капитальных вложений, повышению конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда, снижению издержек на производство и реализацию продукции, повышению рентабельности производства, увеличению прибыли, устранению потерь и непроизводительных расходов Организации. |
| Коммерческий директор | Организовывать и контролировать работу всех каналов сбыта. Ежемесячно проводить анализ маржинальности существующих контрактов. Разработать мероприятия по стимулированию сбыта. Представлять отчеты по продажам и по основным каналам сбыта продукции. Ежемесячно представлять отчет о проделанной работе и ее эффективности на совещании у генерального директора организации. |

**2.11. Фамилия, имя, отчество, номер телефона руководителей инициатора: генеральный директор, финансовый директор, главный бухгалтер, директор по маркетингу, технический директор, руководитель научно-технического отдела, либо лица, исполняющие их обязанности.**

Руководитель: глава муниципального образования Мостовский район Ласунов Сергей Викторович.

Телефон: (86192) 5-42-00.

**2.12. Фамилия, имя, отчество, номер телефона, номер факса, адрес электронной почты лица, ответственного за подготовку бизнес-плана.**

Начальник управления экономики, инвестиций, туризма, торговли и сферы услуг Денисова Ольга Васильевна.

Телефон: 8 (86192) 5-30-82.

Электронная почта: econom\_most@mail.ru.

# 3. Производственный план реализации инвестиционного проекта

**3.1. Описание производственно-технологических процессов. Основные технические параметры и стадии производства.**

В рамках настоящего проекта предполагается, что завод по добыче и переработки пищевой соли будет обладать подтвержденной сырьевой базой, а так же мощной производственной базой, которая позволит производить высококачественный продукт с конкурентными ценами.

Производственная система настоящего проекта предполагает наличие:

* Запаса добываемых природных ресурсов;
* Строительство рассолпромысла;
* Строительство завода;
* Инженерные сети;
* Технологическое оборудование.

**Обеспеченность природными ресурсами**

Сырьевой базой производства является Шедокское месторождение каменной соли, разведанные запасы которой исчисляются сотнями миллионов тонн. Месторождение станет отправной точкой создания проекта представляет собой поднятие, состоящее из сложно чередующихся пропластков нерастворимых пород и далее соли. Глубина залегания соли колеблется от 336 до 773 метров. Добыча соли производится бесшахтным способом — подземным растворением водой соленосной толщи.

Таблица - Мощность проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование продукции | Мощность, в квартал, тонн | Мощность в год, тонн |
| Соль пищевая | 45 000 | 180 000 |
| Соль техническая | 5 500 | 22 000 |
| Натрий хлористый (р-р) концентрации 300-350 г/л | 2 000 | 16 000 |

Шедокское месторождение каменной соли находится в Мостовском районе, Краснодарского края, восточнее села Шедок. Месторождение расположено в южной части Лабинского соленосного бассейна, прилегающего к Восточно-Кубанскому передовому прогибу. Поисково-разведочные работы на месторождении проводились в 1958-1961 годах. Детальная разведка месторождения произведена в 1965 году по заданию бывшего Северо-Кавказского Совнархоза, которым предусматривалось выявление запасов каменной соли в количестве 700 млн. тонн по категориям А + В + С1.

На утверждение ГКЗ балансовые запасы каменной соли Шедокского месторождения представлены на 01.01.1966 года в следующих количествах (по категориям в млн. т):

* В - 190;
* С1-2658;
* С2-7034.

В геологическом строении месторождения принимают участие юрские, меловые, третичные и четвертичные отложения. Пласты каменной соли залегают среди верхнеюрских ангидритов и гипсов титонского яруса и имеют падение на северо-восток под углом в среднем 8-9% . Все пласты в южном направлении вклиниваются не выходя на дневную поверхность. Промышленное значение в пределах изученной части месторождения, ограниченной с запада и востока реками Ходзь и Большая Лаба, с юга - выходами титона на дневную поверхность, с севера - скважинами, имеют только пласты: второй, вскрытый 16 скважинами, и первый - 9 скважинами, прослеженные соответственно по простиранию на 19,2 и 12/2 км. (в совместном залегании на 5,9 км.) и по падению на 4,8 и3,4 км. К этим двум пластам приурочены основные запасы каменной соли месторождения.

Гидрогеологические условия месторождения благоприятны для отработки его методом подземного выщелачивания. Соленосная толща изолирована от водоносных горизонтов. В пределах намеченного к разработке детально разведанного участка, расположенного к востоку от села Шедок и вытянутого с запада на восток на 2,5 км, шириной от 2,5 до 4 (км, мощности пластов первого и второго соответственно изменяются от 46 до 112 м. и от 69 до 115 м. Глубина залегания подошвы второго пласта колеблется в пределах от 665 до 773 м., кровли первого пласта - от 336 до 643 м. По условиям залегания и выдержанности качества каменной соли Шедокское месторождение, в соответствии с классификацией запасов месторождений твердых полезных ископаемых, отнесено ко второй группе.

Химический состав каменной соли по участку детальной разведки характеризуется следующими показателями:

Таблица - Химический состав каменной соли по участку

| **Na Cl** | **CaSO4** | **Na2SO4** | **MgSO4** | **CaCl2** | **MgCl2** | **H.O.** | **Mg** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Первый пласт | | | | | | | |
| 0,5 | 3,47 | 0,11 | 0,04 | 0,041 | - | 5,28 | 0,0008 |
| Второй пласт | | | | | | | |
| 2,62 | 4,28 | 0,074 | 0,05 | 0,035 | - | 2,5 | 0,010 |

Технологические испытания каменной соли проведены во ВНИИ Галургии, где установлено, что рассолы, приготовленные из проб каменной соли, пригодны для получения пищевой соли высших сортов путем выпарки без дополнительной ее промывки.

**Строительство россололпромысла и завода по переработке пищевой соли**

Процесс добычи соли начинается на рассолопромысле, где будет пробурено 25 скважин. Через них планируется подавать воду, размывающую соль в месте залегания, а насыщенный таким образом рассол будет поднимается на поверхность и посредством рассолопроводов и подается на основную площадку.

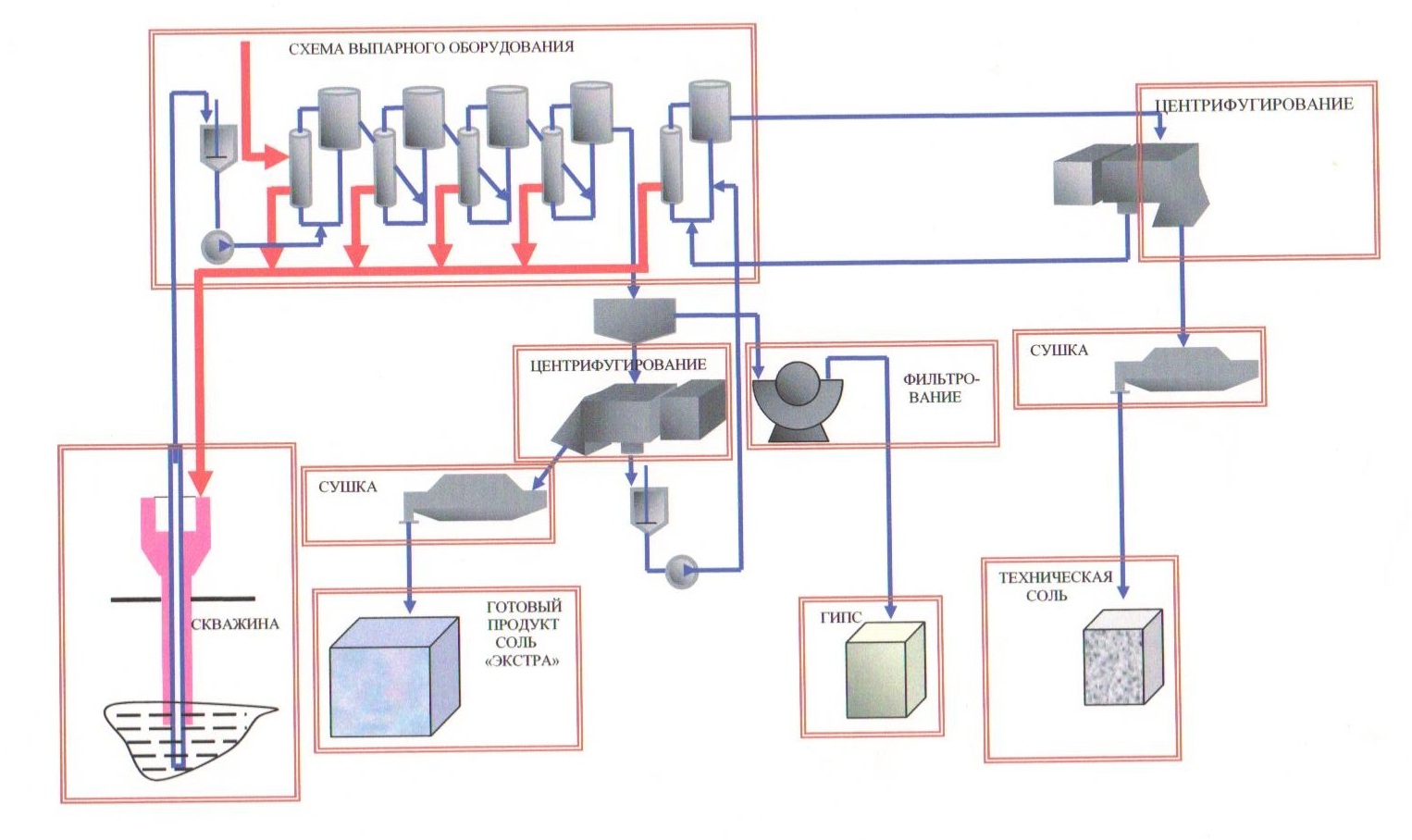


Рисунок – Технологическая схема производства реализуемого проекта

Здесь насыщенный раствор постепенно очищается от механических примесей, солей кальция и магния и подается на выпарку. После этого солепульпа сгущается, центрифугируется, в результате чего получается соль с остаточной влажностью 3%. Затем вводится антислеживающая добавка (ферроцианид калия) и сушильные установки доводят этот полуфабрикат до конечной кондиции сухой соли экстра с остаточной влажностью около 0,1 %. Благодаря высокой степени очистки исходного рассола и специальным приемам ведения технологического процесса, производится продукт с содержанием основного вещества натрия хлора не менее 99,7 %.

Далее базовый сорт соли экстра подается в цех фасовки, где все дальнейшие стадии технологии производства соли (введение специальных микродобавок и упаковка) напрямую зависят от складывающейся конъюнктуры рынка и потребительского спроса.

**3.2. Описание инфраструктуры, необходимой для реализации инвестиционного проекта на территории муниципального образования, согласованное органом местного самоуправления соответствующего муниципального образования Краснодарского края по месту размещения объекта.**

Проектом предусмотрены и обоснованы все необходимые инженерные сети для осуществления реализации услуг:

* Водопровод – строительство скважины;
* Канализация – локальные очистные сооружения;
* Внешние сети электроснабжения;
* Внешние сети газоснабжения;
* Работы по строительству дорог.

Для этого необходимо обеспечить выполнение работ в соответствии с техническими условиями муниципальных жилищно-коммунальных служб и заключение соответствующих договоров.

Водоснабжение и водоотведение предусматривается посредством бурения артезианской скважины и строительства очистных сооружений.

Возможный вариант электроснабжения – централизованное подключение от существующей ПС 110/10 кВ «Шедок» при строительстве ВЛ-10 кВ от ПС «Шедок» протяженностью 2,5 км. Объявленная стоимость подключения с учётом прокладки коммуникаций, составит порядка 340 млн. рублей.

В качестве альтернативного источника получения электрической энергии можно использовать газогенерацию. Газовые генераторы для выработки электроэнергии функционируют на газу и могут использоваться в качестве источника энергии объектов разного целевого назначения. Основной принцип работы заключается в преобразовании тепловой энергии, которая выделяется по мере сгорания газообразного вещества в электрический эквивалент.

Этот вариант рассматривается как вариант для отказа от электроснабжения (строительство ВЛ). Это позволит значительно снизить как стоимость проекта, так и дальнейшие затраты при эксплуатации предприятия на коммунальные услуги. А, соответственно, влияет и на себестоимость конечного продукта, и на окупаемость проекта.

Газоснабжение объекта можно осуществить путём подключения к подземному полиэтиленовому газопроводу высокого давления Де 200 мм на выходе от ГРС п. Псебай, ориентировочное расстояние до точки подключения – 7 км.

Особенности технологии производства требуют подключения газа. Таким образом, затраты на проведение коммуникаций будут в структуре инвестиций в любом случае. Ориентировочная стоимость подключения объекта составит порядка 200 млн. рублей. В целях экономии предлагается использоват газогенераторы, общая стоимость которых оценивается в 63,0 млн. руб.

Таким образом, суммарные затраты на газификацию и электрификацию объекта составят 263 млн. руб., что ниже стоимости подключения только к электросетям.

Текущие расходы по коммунальным услугам запланированы исходя из ориентировочных объемов потребления (проектные объемы) и действующих тарифов для юридических лиц.

Стоимость затрат на проведение данных работ включена в общую сметную стоимость строительства комплекса, так как предприятия-застройщики при оглашении стоимости строительства уже включают в неё расходы на подключение к инженерным сетям, при условии, что лимиты на участок выделены.

Текущие расходы по коммунальным услугам, представленные в экономическом расчёте проекта, запланированы исходя из ориентировочных объемов потребления (проектные объемы) и действующих тарифов для юридических лиц.

При условии подключения предприятия к газопроводу и использования газовых электрогенераторов для выработки электроэнергии без подключения к электросетям, годовой объём потребления ресурсов будет следующим:

* Газ на технологические нужды – 10, 987 млн. м3;
* Газ на выработку электроэнергии – 7, 876 млн. м3;
* Общее годовое потребление газа – 18, 773 млн. м3;
* Общее годовое потребление электричества – 8 МВт (за счёт газовых электрогенераторов).

Исходя из технических характеристик электрогенераторов, потребление одного электрогенератора составляет 1200 м3 газа в час. На выработку 1 МВт будет потребляться 973 333 м3.

Потребность предприятия в электроэнергии составляет 8 МВт, соответственно затраты газа на выработку электроэнергии оцениваются в 7 876 млн. м3 в год.

Предварительные затраты на обеспечение коммуникациями составляют около 263 млн. руб.

Общие затраты возможно будет оценить только после окончательного закрепления за проектом определённого инвестора и уже непосредственно на этапе технического проектирования объекта.

**3.3. Сведения о производственном, технологическом и ином оборудовании с указанием технологических характеристик и потребностей в инфраструктуре, а так же материальных ресурсах, необходимых для реализации инвестиционного проекта. Требования к оборудованию и качеству применяемых материалов.**

В рассмотрении будут две выпускающие линии, отличающиеся ассортиментом выпускаемой продукции:

* первая линия выпускает крупную техническую соль и хлористый натрий;
* вторая линия – как крупную, так и мелкую пищевую соль (т.н. «экстра») йодированную или же без добавления йода.

Солевой раствор, поступая на перерабатывающее предприятие, проходит несколько этапов очистки. Кроме того, специальный магнитный сепаратор отсеивает металлические примеси.

Для обеспечения первого этапа обработки понадобится:

* бак для рассола
* насосы для рассола, снабженные специальным уплотнителем, устойчивым к агрессивным (солевым) средам
* бункер для сырой соли емкостью 5 куб. м
* спиральный транспортер
* ленточный транспортер
* магнитный сепаратор
* спиральная мойка для соли
* роликовая дробилка
* мешающая мойка для соли
* специальный промышленный насос для соли

Очищенная от посторонних примесей соль высушивается с помощью промышленной центрифуги. Затем, в зависимости от выбранного типа продукции, полуфабрикат направляется либо в агрегат для добавления йода для получения йодированной соли, либо, через дополнительный спиральный транспортер напрямую в вибрационную сушку – для получения технической соли.

В случае же, если выбранный тип поваренной соли – мелкая, то после прохождения агрегата для добавлений йода и вибрационной сушки она подвергается дополнительному дроблению на роликовой дробилке.

Так же, как и в предыдущем случае, этап йодирования является опционным – в зависимости от того, должна быть мелкая соль йодированной или нет, он добавляется или исключается в производственный процесс.

Окончательное высушивание соли производится с помощью горячего воздуха, формируемого в печи, нагнетаемого с помощью промышленного вентилятора.

Однако список сушильного оборудования не ограничивается только этими двумя позициями: кроме нагнетающего, нужен также охлаждающий вентилятор, вытяжка для отработанного воздуха, дополнительные комплекты спиральных транспортеров для перемещения соли между агрегатами, вращающееся сито для отделения соляных фракций, не соответствующих по размеру стандарту мелкой соли, а также пылеудалитель, соответственно для размолотой в пыль соли, которая также не должна присутствовать в конечном продукте.

На этом же этапе в соль (также опционально) добавляют другие вспомогательные вещества, например, ферроцианидкалия (E536 в европейской системе кодирования пищевых добавок) – неядовитую комплексную соль – в качестве агента, противостоящего слеживанию поваренной соли. Кроме того, возможно добавление и других вспомогательных веществ – примерно до 97-98% содержания хлорида натрия. Чаще всего добавляют йодиды, карбонаты, а в последнее время – фториды. Добавка фторидов, например, используется для профилактики зубных заболеваний.

После добавления вспомогательных веществ, спиральный транспортер доставляет готовую соль обоих типов в специальный бункер, откуда они попадают на полуавтоматический упаковщик, а затем – на линию упаковки в ящики и, после прохождения проверки на автоматических контрольных измерительных приборах (весы, проверка качества индивидуальной и групповой упаковки, и т.п. отгружаются на склад готовой продукции.

Основные устройства и их харатеристики

Камеры выкуумной испарительной установки и кристализатор.

Характеристики оборудования представлены в таблице ниже.

**Таблица 6 – основные устройства и их характеристики**

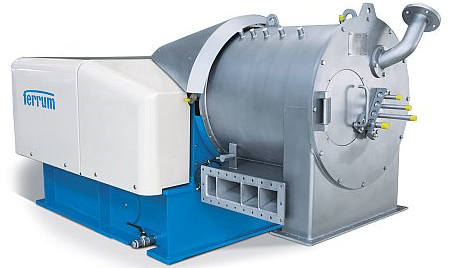
|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование | Параметры | Примечание |
| Камеры вакуумной испарительной установки и кристаллизатор | Φ2000   F=60m2 | Циркуляционный насос 11 кВт |
| 3-я камера вакуумной испарительной установки и кристаллизатор | Φ2000   F=60m2 | Циркуляционный насос 11 кВт |
| Смешивающий конденсатор | Φ2000 |  |
| Центрифуга | P40 |  |

Система сушки

Паровой котел в качестве теплового источника.

Двухступенчатая центрифуга.

Модель P40

* Гарантированная производительность: 3 т/ч
* Исходная концентрация:  > =40%
* Содержание влаги на выпуске: 2.5-4%
* Кол-во ступеней барабана: 2
* Диаметр барабана(мм): 337/400
* Материал: сталь SS316L
* Макс. скорость вращения (об/мин): 2000 (или устанавливается по требованию заказчика)
* Направление вращения: против часовой стрелки
* Частота смещения (раз/мин): 30-70
* Габаритные размеры (мм): 2460\*1290\*1030
* Вес (мм): 2480

Система досушки

* Воздухоочистители 5 м2
* Нагнетатель горячего воздуха
* Теплообменник 300 м2
* Осушитель LCTZ1-25
* Нагнетатель холодного воздуха 9-19 4A
* Вытяжной вентилятор 9-26 8D
* Воздушный клапан 2.8л
* Пылеуловитель 9-19 4A
* Труба для горячего воздуха
* Труба для вытяжки
* Глушитель выхлопа
* Отводной воздуховод
* Электрошкаф

Система расфасовки

Система фасовки включает в себя бункер (сталь SS316L, объем - 3 куб. м.) и фасовочную машину. Весь процесс осуществляется автоматически: формование пакета - измерение - наполнение - запечатывание - подсчет. Система управления с ПЛК, стабильная работа, легкость в эксплуатации и техническое обслуживание малого объема. Система аварийной сигнализации в случае возникновения неполадок в процессе производства. Оснащается принтером даты. Запаивающие клещи с компостером.

Фасовочная машина. Технические характеристики:

* Производительность: 20-60 пакетов/мин
* Пределы наполнения: 10-1000г.
* Формование пакета: длина 50-300 мм, ширина 50-200 мм
* Тип запечатывания: упаковка типа "подушка"
* Погрешность наполнения:  < =+/-2%
* Электроснабжение: AC 220V,50-60 Гц,1.5 кВт
* Вес нетто/брутто: 350/450 кг
* Габариты: 800\*1100\*2100 мм.

Установка йодирования соли

Установки йодирования с объемным питателем допускают регулирование производительности в широких пределах.

Технические характеристики:

* Производительность, т/ч 7-10
* Установленная мощность, кВт 9
* Масса, кг. 950.

Также в состав приобретаемого оборудованя будут включены газогенераторы для выработки электроэнергии.

Создание собственной мини-электростанции на основе газовых турбин даёт возможность обеспечивать свой объект дешёвой электроэнергией и бесплатным теплом (когенерация).

В данном проекте предлагается использовать газотурбинные установки производства компании OPRA, Нидерланды. Номинальная единичная электрическая мощность установки с турбиной OPRA составляет 3,6 МВт. При этом тепловая мощность, которую можно использовать составляет 6,95 МВт. Температура горячих газов на выходе газовой турбины — 6000С, поэтому получение тепла возможно не только в виде горячей воды, но и в виде перегретого пара.

Надежность газотурбинной технологии подтверждается внедрениями на большом количестве объектов в России и по всем миру и многолетней безотказной работой. Высокая степень автоматизации технологического процесса позволяет обойтись без постоянного обслуживающего персонала. Техническое обслуживание газовых турбин проводится всего 2 раза в год, капитальный ремонт проводится через 5-6 лет.

При годовом потреблении электроэнергии 8 МВт предлагается установить 3 генератора: два основных и третий – вспомогательный, мощности которого хватит при возможном расширении мощностей самого предприятия. Стоимость одной установки составляет 21 млн. руб. Общая стоимость трёх генератов – 63 млн. руб. Общая стоимость всего оборудования завода превышает 491 млн. руб.

**3.4. Сведения о степени готовности инициатора к началу реализации инвестиционного проекта.**

Настоящий проект инициирован Администрацией МО Мостовской район Краснодарского края и нуждается в инвесторе, после определения которого начнутся подготовительные работы по проекту. В настоящее время разработан бизнес-план проекта.

# 4. Маркетинговый план реализации инвестиционного проекта

**4.1. Конкурентные преимущества реализуемого инвестиционного проекта перед российскими и зарубежными аналогами с указанием источника полученной для сравнения информации.**

В рамках настоящего проекта предполагается производство на территории МО Мостовский район Краснодарского края пищевой поваренной соли и организация дальнейшего её сбыта, как на территории края, так и за его пределами.

Химический состав соли, ее  природа, наличие примесей в значительной степени влияют на органолептические свойства продукции. Так, соли магния и кальция повышают жесткость растворов соли, сообщают продукту грубый, горьковатый привкус. Хлористые соли магния и кальция повышают гигроскопичность соли. Важное значение при оценке качества соли придается внешнему виду продукта, его вкусу, запаху и цвету.

Говоря о цвете соли, имеется в виду ее происхождение. В сорте экстра он белый, в других сортах допускается слегка сероватый оттенок, бывают и другие оттенки – желто-розоватый или розовый.

Пищевая поваренная соль представляет собой природный хлорид натрия с очень незначительной примесью других солей. Соль хорошо растворима в воде, С повышением температуры ее растворимость увеличивается, но весьма незначительно. Пищевую поваренную соль подразделяют по способу производства и обработки на каменную, самосадочную, садочную и выварочную соль с добавками и без добавок; по качеству на экстра, высший, первый и второй сорта. В основу деления соли по сортам положена чистота соли и крупность ее частиц.

Согласно ГОСТ 13830 качество поваренной пищевой соли должно удовлетворять требованиям, указанным в таблице. Показатели качества определяют согласно ГОСТ 13685.

Таблица - Показатели качества различных сортов поваренной соли

| Наименование показателей | Нормы для сортов | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Экстра | Высший | Первый | Второй |
| Массовая доля хлористого натрия, % в пересчете на сухие вещества, не менее | 99,7 | 98,4 | 97,7 | 97,0 |
| Массовая доля нерастворимых в воде веществ, % в пересчете на сухие вещества, не более | 0,03 | 0,16 | 0,45 | 0,85 |
| Массовая доля влаги, % не более: выварочной соли каменной соли самосадочной и садочной соли | 0,1 | 0,70 | 0,70 | — |
| — | 0,25 | 0,25 | 0,35 |
| — | 3,20 | 4,00 | 5,0 |

Пищевую поваренную соль для лечебных и профилактических целей выпускают с добавками йода (йодированная соль), фтора (фторированная соль), йода и фтора (йодировано-фторированная соль).Крупность молотой пищевой поваренной соли должна соответствовать требованиям, приведенным в таблице.

Таблица - Крупность молотой пищевой поваренной соли

|  |  |
| --- | --- |
| Крупность | Норма |
| Сорт экстра: до 0,8 мм включительно, % не менее св. 0,8 до 1,2 мм включительно, % не более | 75,0 |
| 25,0 |
| Высший и первый сорта: помол № 0 до 0,8 мм включительно, % не менее св. 1,2 мм, % не более | 70,0 |
| 10,0 |
| помол N° 1 до 1,2 мм включительно, % не менее св. 2,5 мм, % не более | 85,0 |
| 3,0 |
| помол № 2 до 2,5 мм включительно, % не менее св. 4,5 мм, % не более | 90,0 |
| 5,0 |
| помол N° 3 до 4,5 мм включительно, % не менее св. 4,5 мм, % не более | 85,0 |
| 15,0 |

Номенклатура предлагаемой к выпуску продукции представлена в таблице:

Таблица - Ассортимент продукции проекта

|  |  |
| --- | --- |
| Номенклатура продукции | Стандарт |
| Соль пищевая класса «Экстра» | ГОСТ 13830-91 |
| Соль техническая(Натрий хлористый для промышленного потребления) | ТУ 18-11-3-85 |
| Натрий хлористый (р-р)концентрации 300-350 г/л | ТУ 6-12-49-74 |

Соль реализуется в различной упаковке:

* полиэтиленовые или бумажные пакеты массой 1 кг.;
* бумажные двухслойные мешки массой 50 кг.;
* пакетирование в термоусадочной пленке, пакеты по12 кг. из 12 упаковок по 1 кг.;
* пакетирование в термоусадочной пленке, пакеты по 600 кг. из 12 пятидесятикилограммовых мешков;
* цистерны емкостью 50 тыс. литров (для рассолов).

Качество сырья, использование нового оборудования и современных технологий позволят выпускать канечный продукт высокого качества и конкурентной цены.

**4.2. Стратегия продвижения реализуемого инвестиционного проекта на рынке.**

Общая стратегия маркетинга может быть определена исходя из анализа ситуации на рынке и реальных возможностей инициатора проекта, как – продуманная стратегия активного продвижения на существующем рынке старого товара, в согласовании с позициями образовательной̆ стратегии в области корпоративной̆ культуры. В сфере производства наиболее эффективным видится стратегическое фокусирование на обеспечении надлежащего качества продукции.

Маркетинговая стратегия проекта предполагает:

* создание вертикально интегрированной структуры по добыче сырья, его переработке и оптовой продаже готовой продукциипотребителям;
* внедрение самых передовых технологий производства соли;
* ориентация на постоянных потребителей продукции и комплексный подход к их обслуживанию;
* создание современной транспортной инфраструктуры с возможностью поставки готовой продукции железнодорожным и автомобильным транспортом с применением специальной тары и упаковки.

Программа продвижения разрабатывается в рамках стратегии маркетинга. Первоочередными задачами в области маркетинга являются:

* формирование представления о компании, продвижение торговой марки;
* всестороннее изучение потребностей, покупателей;
* поиск и привлечение новых клиентов;

Комплекс продвижения производственного предприятия включает в себя следующие элементы:

* реклама;
* стимулирование сбыта;
* PR;
* личные продажи.

**Реклама**

Печатная реклама – размещение рекламных модулей в специализированных изданиях, распространяющихся на выставках. Целью использования печатной рекламы является информирование потенциальных покупателей о заводе и его ассортименте.

Интернет реклама – создание и поддержание в актуальном состоянии собственного сайта, поисковая реклама с использованием Яндекс.Директ.

Данный вид рекламы позволяет оперативно проинформировать широкий круг аудитории об ассортименте, условиях работы предприятия как с розничными, так и оптовыми покупателями. Активное продвижение в сети интернет будет способствовать росту популярности торговой марки среди покупателей.

Разработка фирменного стиля – основная цель данного элемента - создание образа качественной продукции.

**Стимулирование сбыта**

Мероприятия по стимулированию сбыта направлены на две целевые аудитории:

* Оптовых покупателей химической и пищевой промышленности;
* Розничные сети - Компании Х5 RetailGroup (торговые cети «Пятерочка», «Перекресток», «Карусель»), ООО «АШАН», розничная сеть «Магнит», группа компаний «О’КЕЙ», ООО «Лента».

Стимулирование оптовых покупателей осуществляется посредством льгот. Данный вид стимулирования является денежным, и дает право на скидку при больших объемах поставок или в случае заключения договора на длительный срок (более года).

**PR (Public Relations)**

Применение инструментов PR способствует выполнению ряда целей:

* повышение уровня осведомленности покупателей о торговой марке;
* укрепление доверия к торговой марке.

Основными инструментами PR являются:

* Публикации – статьи, информационные брошюры. Все эти широко тиражируемые средства содействуют созданию привлекательного образа предприятия и передают интересные сообщения на целевые рынки.
* Мероприятия. Предприятие привлекает внимание целевой аудитории к услугам на выставках, мероприятиях, которые так же охватывают широкую общественность;
* Новости. Специалисты компании создают и распространяют интересные и благоприятные новости о предприятии и его продукции. Основной канал распространения новостей – интернет издания, форумы и т.д.

**Личные продажи**

Данный элемент комплекса продвижения подразумевает проведение личных переговоров/встреч с представителями потенциальных оптовых покупателей соли.

Сформированная программа продвижения является комплексной и охватывает все сегменты целевой аудитории.

**4.3. Политика ценообразования.**

Общероссийская средняя цена производителей поваренной соли в 2010 году составляла 2,31 тыс.руб./т. В 2011 и 2012 гг. средний показатель цен производителей по стране имел значение около 3,5 тыс.руб./т. А к 2015 году достигли 6,7 тыс. руб./т. Таким образом, относительное увеличение средних цен производителей поваренной соли более 50%.

Таблица - Средние цены производителей за тонну расфасованной соли

|  |  |
| --- | --- |
| **Год** | **Стоимость, руб./т.** |
| **2007 год** | 964,6 | |
| **2008 год** | 1 238,9 | |
| **2009 год** | 1 546,4 | |
| **2010 год** | 2 306,7 | |
| **2011 год** | 3 489,7 | |
| **2012 год** | 3 477,6 | |
| **2013 год** | 4 459,3 | |
| **2014 год** | 4 580,6 | |
| **2015 год** | 6 798,7 | |

При ценообразовании компании в основном ориентируются на сложившийся уровень затрат на производство и требуемую норму рентабельности, а также на уровень цен основных конкурентов на рынке, т.е. используются методы ценообразования на основе подходов «затраты + прибыль» и «метод конкурентных цен».

Таблица - Ценовая политика проекта

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование продукции | Цена, руб./тонна (с учетом НДС) |
| Соль пищевая | 5 500 |
| Соль техническая | 6 200 |
| Натрий хлористый (р-р) концентрации 300-350 г/л | 1 500 |

**4.4. Предполагаемые потребители продукции реализуемого инвестиционного проекта.**

Соль (хлористый натрий) является важным элементом, обеспечивающим жизнедеятельность человека и животного мира, а также товаром, имеющим широчайший спектр промышленного применения. Соль является основой для производства химических продуктов, в первую очередь хлора и каустической соды, на базе которых изготовляется множество пластмасс, включая ПВХ, алюминия, бумаги, мыла, стекла. По подсчетам специалистов, соль в современных условиях прямо или косвенно имеет свыше 14 тысяч областей применения.

Соль будет выпускаться в соответствии с ГОСТ 13830-91 и пройдет сертификацию. Использование импортного оборудования по упаковке позволит обеспечить возможность экспорта.

Основным потребителем хлористого натрия является химическая промышленность, в которой используется примерно 90% всей добываемой в мире соли. В химической промышленности соль используется главным образом для производства хлора и содопродуктов (в первую очередь каустической соды), необходимых для очистки нефти, продукции нефтехимического комплекса, органического синтеза, стекольного, глиноземного и других производств.

В химическом комплексе Краснодарского края осуществляют свою деятельность более 700 крупных, средних и малых предприятий. Позитивная динамика развития данной отрасли обеспечивается ростом производства важнейших видов продукции – минеральных удобрений, лакокрасочной продукции, волокон и нитей химических, изделий формовых резинотехнических, лент конвейерных резинотканевых, синтетических смол и пластических масс, труб и другой продукции. Ввиду отсутствия краевых мощностей по производству соли, продукцию приходится импортировать из-за рубежа и других регионов.

Реализация проекта предполагает импортозамещение и вытеснение инрегиональных игроков для обеспечения всех отраслей Краснодарского края и его жителей производимой продукцией.

# 5. Анализ рынка

**5.1. Состояние российского отраслевого рынка/внешних рынков реализуемого инвестиционного проекта.**

Солевая индустрия, создающая стратегический продукт для химической, нефтехимической, энергетической, целлюлозно-бумажной и других отраслей промышленности, является также поставщиком необходимого компонента питания для населения. Обычно она остается в тени, однако об отрасли мгновенно вспоминают, когда возникает ажиотажный спрос на соль при одновременном резком ее удорожании.

Поваренная соль добывается более чем в 100 странах. Крупнейший ее производитель – США. Почти половина добытой поваренной соли используется в химической промышленности, главным образом в производстве хлора и каустической соды, 1/4 расходуется на предотвращение обледенения автомобильных дорог. Кроме того, она широко применяется в кожевенной и пищевой промышленности и является важным пищевым продуктом человека и животных.

Поваренную соль получают из месторождений каменной соли и путем выпаривания (естественного и искусственного) воды соленых озер, морской воды или подземных рассолов. Мировые ресурсы поваренной соли практически неисчерпаемы.

Почти каждая страна обладает либо залежами каменной соли, либо установками по выпариванию соленой воды. Колоссальный источник поваренной соли – сам Мировой океан. В США ресурсы каменной и поваренной соли в природных рассолах сосредоточены в северо-восточных и западных районах, а также на побережье Мексиканского залива. Соленые озера и производственные мощности по выпариванию рассолов находятся вблизи густонаселенных районов на западе США.

В настоящее время интерес к солевой проблеме обусловлен присоединением России к ВТО, возможные последствия которого мы увидим уже в ближайшие годы.

**Производство соли в России**

За период с 2007 по 2011 гг. добыча поваренной соли уменьшалась, за пять лет данный показатель сократился на 56,5% и лишь в 2012 году наметилась тенденция роста. Относительного предыдущего периода в 2012 году добыто на 91,5 тыс. тонн больше (9,5%). В 2013 г. добыча существенно уменьшилась, но за 2014-2015 гг. уже показала незначительный рост. По прогнозам экспертов, данная тенденция сохранится и на 2016 г.

Рисунок - Динамика добычи поваренной соли в Российской Федерации (без учета морской воды и солевых растворов)

Источник: ФСГС

Традиционными регионами в которых добывают поваренную соль, являются Сибирский, Приволжский и Южный федеральные округа.

Таблица - Региональная структура добычи поваренной соли, тонн (без учета морской воды и солевых растворов)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Регион | 20010 г. | 2011 г. | 2012 г. | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. |
| Южный федеральный округ | 154430 | 125386 | 127956 | 107 287 | 117 888 | 125 921 |
| Приволжский федеральный округ | 541052 | 247886 | 285006 | 240 365 | 230 265 | 226 782 |
| Сибирский федеральный округ | 438560 | 590029 | 641821 | 512 021 | 512 972 | 539 087 |

Источник: ФСГС

На долю Сибирского Федерального округа в 2015 году приходилось 60,4%, на Приволжский федеральный округ 25,4%, а на Южный федеральный округ 14,1%.

Рисунок - Региональная структура добычи поваренной соли в 2015 году, %

Источник: ФСГС

В России соль добывается на ряде месторождений в Прикаспии (озера Эльтон и Баскунчак), Предуралье, Восточной Сибири, в центральных и северо-западных районах Европейской части как из залежей каменной соли, так и из соленых озер и соляных куполов.



Рисунок - Крупнейшие Российские месторождения поваренной соли

По способу добычи различают следующие виды поваренной соли:

* каменную, добываемую в виде глыб из кристаллических отложений;
* самосадочную (озерную), получаемую со дна соленых озер;
* садочную (бассейную), добываемую бассейным способом из морской или озерной воды;
* выварочную, получаемую путем выварки ее из природных или искусственных рассолов.

Кроме того, вырабатывают специальные виды соли: йодированную и витаминизированную. Для пищевых целей используют преимущественно выварочную, садочную и отчасти самосадочную соль.

По способу обработки пищевую поваренную соль, ежедневно потребляемую нами, подразделяют на:

* мелкокристаллическую выварочную, молотую – различной крупности помола - №0, №1, №2, №3, получаемую путем размола каменной или самосадочной соли;
* немолотую комовую (блестящие, почти как хрустальные, глыбы каменной соли массой от 3 до 50 кг);
* дробленку, получаемую дроблением каменной соли;
* зерновую, представляющую собой крупные кристаллы самосадочной соли размером до 40 миллиметров;
* йодированную, получаемую путем добавления к поваренной соли йодистого калия. Однако во время хранения, особенно в присутствии влаги, йодистый калий разлагается до быстроулетучивающегося йода, поэтому для увеличения его стойкости применяют стабилизатор – тиосульфат натрия, что и позволяет сохранить полноценность йодированной соли на срок годности до 6 (шести) месяцев.

В зависимости от содержания хлористого натрия, наличия примесей и окраски поваренную соль делят на четыре товарных сорта: экстра, высший, 1-й и 2-й. Что касается производства остальных продуктов солевой индустрии, то и здесь картина является неоднозначной. За 2010-2015 гг. производство выварочной соли (в том числе йодированной) являлось цикличным – подъем сменился спадом. Так в 2010 году было произведено 69,1 тыс. тонн, в последующем 2011 году наблюдался рост на 34,7% до 93,1 тыс. тонн, а по итогам 2012 года произведено на 27,1% чем в предыдущем периоде, что в натуральном выражении составляет 67,9 тыс. тонн выварочной соли. Затем снова рост 2014 года – до 102,7 тыс. тонн, после чего падение на 23,6% в 2015 г. По данным федеральной службы государственной статистики вся выварочная соль в стране производится в Сибирском федеральном округе.

Рисунок - Динамика производства выварочной соли в России

Источник: ФСГС

Объем производимой глыбовой соли за последние пять лет носил волнообразную динамику. После 2011 года наблюдался затяжной спад производства, после чего в 2015 году отмечен резкий рост – более чем в два раза.

Рисунок - Динамика производства глыбовых и кормовых солей

Источник: ФСГС

Промышленные мощности по производству глыбовой соли сосредоточены в Приволжском Федеральном округе. Добыча глыбовой соли считается малоэффективным способ на сегодняшний день и её объёмы не значительны в структуре общего объёма производства соли в стране. Таким образом, динамика здесь зависит от производственных возможностей конкретных предприятий.

Что касается производства молотой соли, порядка 70% её производится в Приволжском федеральном округе остальная часть – 30% в Южном. По данному продукту динамика отрицательна.

Рисунок - Динамика производства дробленых и молотых солей

Источник: ФСГС

В производстве дробленой соли (Сибирский федеральный округ) наблюдается положительная динамика, среднегодовой темп прироста составляет 25%. За последние пять лет объём производства вырос с 369 тыс. тонн до 685,78 тыс. тонн в 2015 году.

Различают очищенную и неочищенную каменную соль, соль крупного и мелкого помола, морскую соль, соль чистую и йодированную и пр. На протяжении последних лет производство соли в России имеет достаточно стабильную динамику и показывает небольшой рост.

Ввиду концентрации производства определенных видов солей (за исключением добычи) в определенных регионах, отгрузка продукции идет планомерно, с учетом переходящих остатков.

Таблица - Динамика отгрузки продукции солевой индустрии России, тонн

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Продукция | 2012 год | 2013 год | 2014 год |
| Соль выварочная | 69 985 | 92 553 | 68 462 |
| Соль выварочная йодированная | 8 765 | 10 964 | 6 690 |
| Соль глыбовая | 189 | 356 | 235 |
| Соль для животноводства (соль кормовая) | 2 812 | 3 051 | 3 480 |
| Соль дробленка | 370 746 | 430 508 | 548 061 |
| Соль молотая | 706 730 | 376 662 | 412 756 |
| Соль поваренная (добыча), включая воду морскую и растворы солевые | 3 454 704 | 3 154 887 | 3 328 577 |

Источник: ФСГС

Стоит отметить, что с 2009 по 2011 г. средние цены в розницу держались на одном уровне и составляли 9,2 руб./кг. Однако, в следующем 2012 г., каждый месяц сопровождался ростом цен и стоимость поваренной соли для населения страны достигла уровня - 11 руб./кг., годовой темп роста составил 16%. А к 2015 г. стоимость поваренной соли достигла 11,8 руб./кг.

Рисунок 12 – Динамика потребительских цен, руб./кг.

Источник: ФСГС

Компаниями, осуществляющими розничные продажи поваренной соли в России, в 2014 году было совершено торговых операций с данным товаром в объеме 14,7 млрд. руб. Ситуация в 2015 году несколько изменилась, розничные продажи пошли верх по сравнению с прошлым годом и суммарно к концу года объем розничных продаж равнялся 16,3 млрд. руб. Итого, темп роста составил 11%. Объем продаж в розницу в РФ растет ежегодно с темпами 10-13%.

Поваренная соль находит применение во многих видах деятельности, среди них основными являются:

* пищевая промышленность (как приправа, без которой пища кажется пресной);
* консервная промышленность (соление мяса, рыбы, овощей, грибов);
* производство клея и древесины (как консервант);
* химическая промышленность (получение соды, хлора, соляной кислоты и пр.);
* для очистки покрытий (в частности, дорог от льда и снега);
* меховая и кожная промышленность (обработка мехов и сыромятной кожи);
* металлургическая промышленность;
* медицина.

Ежегодно россиянами потребляется около 4,5 млн. тонн соли. При этом промышленностью (главным образом, химической) потребляется 90% от всего объема, остальная доля приходится на домохозяйства.

Солевая промышленность Российской федерации находится далеко не в идеальном состоянии во много раз отставая от мировой индустрии, но все уже сейчас видны благоприятные изменения, ведущие к росту и развитию. Южный федеральный округ является неоспоримым лидером по добыче поваренной соли (с учетом морской воды и солевых растворов), не беря в учет морскую воду и солевые растворы занимает третье место, обладая минерально-ресурсной базой и благоприятным инвестиционным климатом на сегодняшний день является наиболее привлекательной бизнес-площадкой для развития данной отрасли.

**5.2 Особенности сегмента рынка, в котором реализуется инвестиционный проект: объем, динамика и тенденции развития.**

Российский рынок соли показывает стабильный рост (1-6%) на протяжении последних 4 лет. Стоит отметить существенную долю импортной продукции, которая составляет 35-40% до 2013 г., однако в связи с введенными санкциями в отношении ввоза продуктов из Украины прослеживается тенденция к её сокращению в связи с возросшей активностью российских производителей и уменьшения объема ввоза.

Рисунок - Структура российского рынка поваренной соли в натуральном выражении, %

Источник: «TEBIZ GROUP»

С 2008 по 2010 гг. объем завезенной в РФ поваренной соли рос на 2-6% ежегодно, однако в 2011 году показатель резко сократился. В 2011 году зарубежные поставщики ввезли в Российскую Федерацию 547,7 тысяч тонн товара. Статистика российского импорта в 2012 году показывает, что интерес к импортной продукции со стороны российских потребителей вырос на 0,2% и к концу года объем импорта пищевой добавки в Россию составил 548,5 тысяч тонн продукции. В 2013-2015 гг. импорт соли, как и весь импорт продуктов питания, сократился из-за санкций.

Рейтинг ведущих регионов получения зарубежной соли:

* Белгородская область – 31,5%;
* Ростовская область – 9,1%;
* Краснодарский край – 8,8%.

В региональном распределении поставок поваренной соли в Россию три указанных основных региона получения продукции приняли 49% всего импорта.

Структура стран импортеров выглядит следующим образом:

* Украина – 87%;
* Дания – 3%;
* Израиль – 2%.

В 2011 году российскими предприятиями по производству соли было экспортировано из страны 4,3 тысяч тонн товара. В следующем 2012 году, благодаря активности отечественных компаний на международном рынке и росту спроса на российский продукт, объем вывоза поваренной соли вырос до уровня 7,4 тысяч тонн (+72,5%). В 2014-2015 гг. объем вывоза незначительно увеличился (11,6%), свою роль в этом сыграло политически-экономические реалии в стране. Стоит отметить, что с 2008 по 2011 гг. объем экспортных поставок ежегодно сокращался серьезными темпами (от 25-50% каждый год).

Региональная структура экспорта:

* Оренбургская область – 76,9%;
* Ростовская область – 6,8%;
* Москва – 6,1%.

Поваренная соль экспортировалась из 17 субъектов РФ, географические признаки которых сильно отличаются. Зарубежными каналами сбыта российской продукции, в основном, являются страны СНГ.

Рейтинг стран назначения экспорта российской соли:

* Азербайджан – 31%;
* Узбекистан – 30%;
* Киргизия – 11%.

Общая доля трех основных стран, закупающих соль у России, оценивается в 72%.

Несмотря на увеличение доли отечественных солепроизводителей на российском рынке до 67%, она по-прежнему остается далека от пороговых значений Доктрины продовольственной безопасности, утвержденной Президентом России (85% по соли). Основной причиной, замедляющей дальнейший рост доли отечественных производителей, является продолжающееся проникновение на российский рынок украинской соли, которая завозится в Россию под видом технической соли (ее ввоз не приостановлен). Однако, есть надежда, что дальнейшее продолжение роста производства российской соли приведет к постепенному приближению к пороговым значениям Доктрины при сохранении стабильности внутренних цен.

Практически все перспективы развития соляного производства являются перспективами линейного расширения объема выпускаемой продукции. Но на самом деле, это не все.

Во-первых, сейчас наблюдается небольшой рыночный тренд – т.н. «соль с пониженным содержанием натрия» (англ. low sodium salt ). Большинство этих продуктов является смесью хлорида натрия с хлоридами калия или магния. Возможен запуск такого производства.

Еще одним перспективным направлением является параллельный запуск химического производства: поваренная соль используется также и для получения соды, хлора, соляной кислоты, гидроксида натрия и металлического натрия.

Кроме того, если в месторождении присутствует не только галит, но и сильвинит, то возможно несколько дооборудовать производство, оснастив основную линию вспомогательной: сильвинит сырье для получения хлорида калия, который применяется как сельскохозяйственное удобрение.

**5.3. Основные потребительские группы и их территориальное расположение.**

Круг потребителей поваренной соли и других продуктов солевого производства весьма широк. Начиная от практически каждого человека и заканчивая производителями химических продуктов, в первую очередь хлора и каустической соды, на базе которых изготовляется множество пластмасс, включая ПВХ, алюминия, бумаги, мыла, стекла.

Их можно разделить на 3 категории.

1. Торговые предприятия и оптовые базы, реализующие продукты питания. Закупают продукцию оптом, по оптовым ценам, в разной расфасовке. Территориальная принадлежность - Краснодарский край, ЮФО.
2. Крупные ритэйл-сети (Тандер, Лента, Ашан, Перекресток и т.п.). Закупка по оптовым ценам, возможна спецрасфосовка под конкретного продавца. География потребления – все регионы РФ.
3. Мелкие торговые предприятия шаговой доступности. География потребителей – Краснодарский край.
4. Производственные предприятия, в технологии производства которых есть соль и другие продукты переработки предприятия. География потребителей – все регионы РФ.

**5.4. Основные участники российского/зарубежного рынка, степень насыщенности рынка, анализ основных конкурентов.**

Рынок соли на сегодняшний день, в связи с запретом ввоза соли из Украины, переживает изменения. На много мелких компаний, но основные производители представлены ниже.

Основными конкурентами предприятия будут ведущие производители соли в РФ:

* ООО «Руссоль»;
* ОАО «Тыретский Солерудник»;
* ООО «Производственно-коммерческая компания «Астрасоль»;
* ОАО «Бассоль».

**ООО «Руссоль»**

Создано в августе 2008 года. Несмотря на незначительный период времени, прошедший с момента образования, Компания является крупнейшим частным производителем соли в Российской Федерации. В результате осуществленной реорганизации.

Компания является правопреемником старейших соледобывающих предприятий, а именно ОАО «Илецксоль» (Оренбургская область, г. Соль-Илецк), ОАО «Бассоль» (Астраханская область, пос. Нижний Баскунчак) и ООО «Усольский солепромысел» (г. Усолье-Сибирское).

Производственные подразделения ООО «Руссоль» базируются на основе старейших соледобывающих предприятий, имеющих более чем вековую историю своего развития. Общество осуществляет  деятельность по добыче, производству и реализации пищевой, технической и бальнеологической соли. ООО «Руссоль» осуществляет добычу соли на Илецком месторождении  каменной соли, Баскунчакском месторождении поваренной соли (озеро Баскунчак) и на Усольском месторождении поваренной соли. За короткое время успешной работы компании удалось завоевать репутацию надежного партнера. С ООО «Руссоль» сотрудничают лидирующие российские предприятия в различных отраслях промышленности,  в их числе: ОАО «Сургутнефтегаз», ОАО «Химпром», ОАО «СИБУР Холдинг», ООО «Уральский завод противогололедных материалов», ЗАО «Скоропусковский Оргсинтез», ОАО «Комбинат Южуралникель», «Объединенный институт ядерных исследований», ФГУП «Центральный институт авиационного  моторостроения им. П.И. Баранова», ЗАО «Судостроительно-судоремонтный завод им. Ленина» и многие другие. Численность работающих в компании составляет более 1200 человек.

Компания "Руссоль" к июлю 2015 года завершила модернизацию участков добычи и складирования соли, а также строительство третьего участка отгрузки соли в мягких контейнерах на месторождении Баскунчак в Астраханской области, что позволило увеличить отгрузку соли на 30%. Инвестиции в закупку и установку уникального для нашей страны оборудования превысили 1 млрд рублей. Кроме того, "Руссоль" в 2015 году начала строительство завода по производству пищевой соли в Тульской области мощностью в 150 тыс. тонн в год. Запуск данного завода запланирован на 3 квартал 2016 года, инвестиции в проект – около 1,5 млрд рублей. После реконструкции возобновлено производство пищевой и технической соли на Бурлинском солепромысле, принадлежащем компании "Алтай-энерго". Идет расширение производственных мощностей на ООО "Галит", добывающем пищевую соль в Крыму. Группой инвесторов завершена подготовка к строительству солезавода в Нижегородской области.

**Тыретский солерудник**

Месторождение каменной соли вблизи поселка Тыреть Заларинского района Иркутской области было открыто в 50-х годах прошлого века случайно: геологи искали нефть, а нашли соль. Соль древнего океана залегает под толщей сибирской земли гигантскими пластами, сформированными в Палеозойскую эру более 500 млн. лет назад, всего при исследованиях обнаружено 10 соляных пластов разной толщины. Соль Тыретского месторождения оказалась очень чистая, а её запасы значительны, поскольку принадлежат к крупнейшему в России Ангаро-Ленскому соленосному бассейну.

Предприятие расположено в 1,5 км к северу-востоку от железнодорожной станции Тыреть Транссибирской магистрали в Заларинском районе Иркутской области и в 300 км к северо-западу от знаменитого озера Байкал. 4 июля 1969 года началось строительство солерудника, прокладка главного и вспомогательного стволов шахты завершилась к 1985 году.

**ОАО «Тыретский солерудник»** добывает соль шахтным способом из пятого соляного пласта толщиной 16 метров, расположенного на глубине 580 м, вскрытого двумя центрально сдвоенными стволами диаметром 6 метров, выложенных чугунными кольцами толщиной до 100 мм, проходящих от поверхности до места добычи соли через 6 водоносных слоев. Ежесуточно из соляного пласта добывается более 1 тыс. т натуральных кристаллов каменной соли. После очистки и измельчения тыретская соль сохраняет свою природную чистоту и уникальность, содержит полезные для организма микроэлементы и относится к высшему сорту качества пищевой соли согласно требованиям ГОСТ Р 51574-2000. Продукция Тыретского солерудника имеет многочисленные медали и награды в конкурсах качества, является дипломантом программы «100 лучших товаров России».

ОАО «Тыретскийсолерудник»– крупнейшее предприятие от Урала до Дальнего Востока России, добывающее каменную соль высшего сорта и обеспечивающее потребности населения и промышленности богатейшим ассортиментом соляной продукции. Предприятие в настоящий момент активно модернизируется, постоянно расширяет географию поставок и ассортимент каменной соли, гордясь доверием своих постоянных и новых покупателей.

**ОАО «Бассоль»** — перспективное предприятие по производству соли ОАО «Бассоль» занимается разработкой одного из крупнейших в России месторождений поваренной соли на озере Баскунчак уже более ста лет. Компания осуществляет не только добычу, но и переработку сырья, а также отгрузку полученной продукции. Ассортимент изготавливаемой продукции широк и разнообразен и включает более пятидесяти видов пищевой и технической соли, а также бальнеопродукцию, применяемую в лечебных целях. Благодаря новейшим разработкам, осуществляемым предприятием, добыча соли увеличивается из года в год.

Компания «Бассоль» изготовила автономную самоходную машину, которая способна переработать 300 тонн соли за час. Солекомбайн разрыхляет пласт, перерабатывает сырье, удаляя примеси. Затем соль доводится до требуемой кондиции, соответствующей государственным стандартам, после чего ее грузят в вагоны.

Комбинат «Бассоль» неоднократно становился победителем различных соревнований. В 2003 году он одержал победу на конкурсе «1000 лучших предприятий России». Трижды выигрывал звание «Лидер XXI века».

Следование последним разработкам, внедрение новейшего оборудования, производство высококлассной продукции и развитие инфраструктуры делают ОАО «Бассоль» одним из самых развитых и доходных предприятий России, выпускающим только качественную соль.

Рассмотрев основных игроков рынка соли России, можно сделать вывод, что он является конкурентным. Успешно работать на рынке смогут лишь предприятия, обеспечившие высокое качество продукции и низкий уровень цен, что возможно при проведении модернизации существующих или строительству новых мощностей, оснащённых современными технологиями производства соли.

**5.5. Текущее положение инициатора на рынке, оценка доли рынка, основные конкурентные преимущества.**

В рамках проекта заявителем является Администрация муниципального образования Мостовский район.

**5.6. Планируемая доля рынка после реализации инвестиционного проекта.**

Согласно данным исследований, проведенным по заказу инициатора, объем производства поваренной соли к моменту завершения реализации проекта оценивается в 989,6 тыс. тонн. Тогда ожидаемая доля предприятия будет выглядеть следующим образом:

Таблица - Доля проекта в структуре производства соли в Российской федерации

| Показатель | Производство | Доля, % |
| --- | --- | --- |
| Объем производства соли тыс. тонн | 989,6 |  |
| Объем производства соли проектом в МО Мостовской район, тыс. тонн | 180,0 | 15,4 |
| Объем производства соли с учетом реализации проекта в МО Мостовской район, тыс. тонн | 1169,6 |  |

Исходя из проведённых расчётов, доля проекта в общем объеме производства соли составит 15,4%

# 6. Организационный план реализации инвестиционного проекта

**6.1. Организационный план реализации инвестиционного проекта.**

График реализации проекта включает в себя ряд этапов:

1. Подготовка инфраструктуры предприятия, что предполагает подготовку площадей в соответствии с предъявляемыми к ним требованиями; при этом необходимо осуществить следующие работы:

* Инженерно-геологические изыскания промышленных площадок под завод;
* Строительство коммуникаций и рассолпромысла;
* Строительство завода.

2. Получение пакета документов, необходимых для реализации продукции; реализации мероприятий данного этапа будет проходить параллельно с монтажом оборудования, эти мероприятия будут осуществляться сотрудниками предприятия с привлечением сторонних организаций.

Строительно-монтажные работы осуществляются в три этапа в течение 2-х лет в 100% объеме.

Ниже представлен график реализации проекта.

Таблица – График реализации проекта

| **Этапы проекта** | **1 год** | | | | **2 год** | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 кв | 2кв | 3 кв | 4 кв | 1 кв | 2кв | 3 кв | 4 кв |
| Начало проектирования |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Оформление прав аренды на земельный участок |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Разработка ПСД проекта |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Подписание контрактов на поставку оборудования |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Получение заключений и экспертиз по проектной документации |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Получение разрешения на строительство |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Возведение зданий и сооружений, строительно-монтажные и отделочные работы |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Поставка оборудования |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Осуществление технологического присоединения к сетям |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Поставка и монтаж оборудования, обучение персонала |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ПНР и заключение договоров на обслуживание |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Получение акта ввода в эксплуатацию |  |  |  |  |  |  |  |  |

**6.2. Количество и квалификация производственного, инженерно-технического и иного персонала, необходимого для реализации инвестиционного проекта, при осуществлении инвестиционной деятельности по инвестиционному проекту силами инициатора.**

Загруженность персонала для реализации инвестиционного проекта прогнозируется с начала производственного периода. Для реализации проекта инициатором будут привлечены до 236 человек - рабочие, служащие и административно-управленческий персонал. Квалификационные требования, предъявляемые к сотрудникам, будут соответствовать согласованному штатному расписанию и действующим должностным инструкциям.

Таблица - Численность работающих, расходы на оплату труда

| Должность | Количество человек | Зарплата 1 человека (без учета налогов), тыс.руб. | Зарплата сотрудников в данной должности (без учета налогов), тыс.руб. |
| --- | --- | --- | --- |
| **Основной производственный персонал** **(сотрудники, участвующие в создании продуктов и/или оказании услуг)** | | | |
| Производственно-технический отдел | 150 | 21 | 3 150 |
| Итого, человек в данной категории | 150 |  |  |
| Средняя зарплата в данной категории |  | 21 |  |
| Суммарный размер зарплат по заданной категории |  |  | 3 150 |
| **Вспомогательный персонал (рабочие, служащие и инженерно-технические работники (ИТР))** | | | |
| Главный инженер | 1 | 45 | 45 |
| Отдел ОТ и ПБ | 10 | 25 | 250 |
| Энергетик | 10 | 25 | 250 |
| Механинг | 33 | 25 | 825 |
| Клининговый персонал | 5 | 15 | 75 |
| Итого, человек в данной категории | 59 |  |  |
| Средняя зарплата в данной категории |  | 24 |  |
| Суммарный размер зарплат по заданной категории |  |  | 1 445 |
| **Административно-управленческий персонал (АУП)** | | | |
| Генеральный директор | 1 | 80 | 80 |
| Первый заместитель генерального директора | 1 | 60 | 60 |
| Коммерческий директор | 1 | 45 | 45 |
| Директор по персоналу | 1 | 45 | 45 |
| Бухгалтер | 1 | 45 | 45 |
| Экономист | 3 | 22 | 66 |
| Юрист | 2 | 22 | 44 |
| Менеджер | 4 | 23 | 92 |
| Логист | 9 | 23 | 207 |
| IT отдел | 4 | 21 | 84 |
| Итого, человек в данной категории | 27 |  |  |
| Средняя зарплата в данной категории |  | 28 |  |
| Суммарный размер зарплат по заданной категории |  |  | 768 |
| ****Итого, рабочих мест**** | **236** |  |  |
| ****Средняя заработная плата**** |  | **23** |  |
| ****Суммарные расходы на зарплату**** |  |  | **5 363** |

Требования к квалификации персонала:

 Начальник производства: высшее или среднее-специальное образование, стаж работы на производственных предприятиях не менее 5 лет;

 Оператор: высшее или среднее-специальное образование, стаж работы на производственных предприятиях не менее 3 лет;

 Лаборант СКК - высшее, среднее-специальное образование, стаж работы не менее 3 лет;

 Слесарь: среднее-специальное образование, стаж работы не менее 3 лет;

 Технолог: высшее образование, стаж работы в пищевой промышленном предприятии не менее 3 лет;

 Логист: высшее, среднее-специальное образование, стаж работы не менее 3 лет;

 Кладовщик: среднее-специальное образование, стаж работы не менее 1 года;

 Охранник: среднее-специальное образование, стаж работы не менее 1 года.

Все работники, задействованные непосредственно в процессе производства проходят обучение у поставщика оборудования, стоимость обучения включается в контракт поставки производственных линий.

# 7. Финансовый план реализации инвестиционного проекта

**7.1. Финансовый план реализации инвестиционного проекта, составленный в виде таблиц**

Таблица - Прогноз инвестиций по проекту, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| N° п/п | Структура инвестиций | Общая сумма инвестиций | 2017 | | | | 2018 | | | | 2019 | | | | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
| **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** | **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** | **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** |
| 1 | **Капитальные вложения, в том числе:** | 1 604 654 | 16 486 | 16 486 | 27 485 | 64 992 | 65 693 | 378 569 | 477 471 | 557 472 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | здания и сооружения | 472 349 | 10 261 | 10 261 | 10 261 | 10 261 | 10 261 | 10 261 | 205 391 | 205 392 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | строительно-монтажные работы | 503 742 |  |  | 10 999 | 2 900 | 3 600 | 162 083 | 162 080 | 162 080 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | оборудование | 491 213 |  |  |  | 45 606 | 45 607 | 200 000 | 100 000 | 100 000 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | прочее | 137 350 | 6 225 | 6 225 | 6 225 | 6 225 | 6 225 | 6 225 | 10 000 | 90 000 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 | **Затраты на приобретение оборотных средств** | 35 222 | 841 | 841 | 4 841 | 5 841 | 5 341 | 5 841 | 5 841 | 5 835 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 | **Другие инвестиции** | 3 480 | 435 | 435 | 435 | 435 | 435 | 435 | 435 | 435 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 4 | **Общие инвестиции по проекту** | 1 643 356 | 17 762 | 17 762 | 32 761 | 71 268 | 71 469 | 384 845 | 483 747 | 563 742 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 5 | **НДС на СМР, оборудование, оборотные средства** | 244 777,7 | 2 514,8 | 2 514,8 | 4 192,6 | 9 914 | 10 021 | 57 747,8 | 72 834,6 | 85 038,1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Таблица 18 - Источники финансирования по проекту, руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| N° п/п | Наименование источников | Общая сумма | 2017 | | | | 2018 | | | | 2019 | | | | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
| **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** | **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** | **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** |
| 1. | **Собственные средства, в т.ч.:** | 1 643 356 | 17 762 | 17 762 | 32 761 | 71 268 | 71 469 | 384 845 | 483 747 | 563 742 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.1. | взнос в уставный капитал | 1 643 356 | 17 762 | 17 762 | 32 761 | 71 268 | 71 469 | 384 845 | 483 747 | 563 742 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.2. | выручка от реализации активов |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.3. | амортизационные отчисления |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.4. | прочее |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2. | **Привлеченные средства, в т.ч.:** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.1. | кредитные средства |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.2. | заемные средства |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.3. | прочее |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3. | ИТОГО | 1 643 356 | 17 762 | 17 762 | 32 761 | 71 268 | 71 469 | 384 845 | 483 747 | 563 742 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Таблица 19 - Программа производства и реализации продукции (услуг, работ)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| N° п/п | Наименование показателей | Единица измерения | 2017 | | | | 2018 | | | | 2019 | | | | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
| **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** | **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** | **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** |
| 1 | **Соль пищевая** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1.1. | Объем производства | тонн |  |  |  |  |  |  |  |  | 42 000 | 42 000 | 42 000 | 42 000 | 171 000 | 180 000 | 180 000 | 180 000 | 180 000 | 180 000 |
| 1.2. | Цена реализации | тыс. руб. |  |  |  |  |  |  |  |  | 5,5 | 5,5 | 5,5 | 5,5 | 5,5 | 5,5 | 5,5 | 5,5 | 5,5 | 5,5 |
| 1.3. | Выручка от реализации продукции, в т.ч.: | тыс. руб. |  |  |  |  |  |  |  |  | 231 000 | 231 000 | 231 000 | 231 000 | 940 500 | 990 000 | 990 000 | 990 000 | 990 000 | 990 000 |
|  | НДС | тыс. руб. |  |  |  |  |  |  |  |  | 21 000 | 21 000 | 21 000 | 21 000 | 85 500 | 90 000 | 90 000 | 90 000 | 90 000 | 90 000 |
| 2 | **Соль техническая** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2.1. | Объем производства | тонн |  |  |  |  |  |  |  |  | 4 700 | 4 700 | 4 700 | 4 700 | 19 000 | 22 000 | 22 000 | 22 000 | 22 000 | 22 000 |
| 2.2. | Цена реализации | тыс. руб. |  |  |  |  |  |  |  |  | 6,2 | 6,2 | 6,2 | 6,2 | 6,2 | 6,2 | 6,2 | 6,2 | 6,2 | 6,2 |
| 2.3. | Выручка от реализации продукции, в т.ч.: | тыс. руб. |  |  |  |  |  |  |  |  | 29 140 | 29 140 | 29 140 | 29 140 | 117 800 | 136 400 | 136 400 | 136 400 | 136 400 | 136 400 |
|  | НДС | тыс. руб. |  |  |  |  |  |  |  |  | 4 445,1 | 4 445,1 | 4 445,1 | 4 445,1 | 17 969,5 | 20 806,8 | 20 806,8 | 20 806,8 | 20 806,8 | 20 806,8 |
| 3 | **Натрий хлористый (р-р) концентрации 300-350 г/л** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3.1. | Объем производства | тонн |  |  |  |  |  |  |  |  | 3 500 | 3 500 | 3 500 | 3 500 | 14 250 | 16 000 | 16 000 | 16 000 | 16 000 | 16 000 |
| 3.2. | Цена реализации | тыс. руб. |  |  |  |  |  |  |  |  | 1,5 | 1,5 | 1,5 | 1,5 | 1,5 | 1,5 | 1,5 | 1,5 | 1,5 | 1,5 |
| 3.3. | Выручка от реализации продукции, в т.ч.: | тыс. руб. |  |  |  |  |  |  |  |  | 5 250 | 5 250 | 5 250 | 5 250 | 21 375 | 24 000 | 24 000 | 24 000 | 24 000 | 24 000 |
|  | НДС | тыс. руб. |  |  |  |  |  |  |  |  | 800,8 | 800,8 | 800,8 | 800,8 | 3 260,6 | 3 661 | 3 661 | 3 661 | 3 661 | 3 661 |
| 4. | **Общая выручка от реализации всех видов продукции, в т.ч.:** | тыс. руб. |  |  |  |  |  |  |  |  | 265 390 | 265 390 | 265 390 | 265 390 | 1 079 675 | 1 150 400 | 1 150 400 | 1 150 400 | 1 150 400 | 1 150 400 |
| 4.1 | НДС | тыс. руб. |  |  |  |  |  |  |  |  | 26 245,9 | 26 245,9 | 26 245,9 | 26 245,9 | 106 730,1 | 114 467,8 | 114 467,8 | 114 467,8 | 114 467,8 | 114 467,8 |
| 5. | **Чистая выручка** | тыс. руб. |  |  |  |  |  |  |  |  | 239 144,1 | 239 144,1 | 239 144,1 | 239 144,1 | 972 944,9 | 1 035 932,2 | 1 035 932,2 | 1 035 932,2 | 1 035 932,2 | 1 035 932,2 |

Таблица 20 - Численность работающих, расходы на оплату труда, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| N° п/п | Наименование показателей | 2017 | | | | 2018 | | | | 2019 | | | | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
| **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** | **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** | **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** |
| 1. | **Численность работающих по проекту, всего** |  |  |  |  |  |  |  |  | 236 | 236 | 236 | 236 | 236 | 236 | 236 | 236 | 236 | 236 |
| 1.1. | основной производственный персонал |  |  |  |  |  |  |  |  | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 |
| 1.2. | вспомогательный персонал (рабочие, служащие и ИТР) |  |  |  |  |  |  |  |  | 59 | 59 | 59 | 59 | 59 | 59 | 59 | 59 | 59 | 59 |
| 1.3. | административно-управленческий персонал |  |  |  |  |  |  |  |  | 27 | 27 | 27 | 27 | 27 | 27 | 27 | 27 | 27 | 27 |
| 2. | **Расходы на оплату труда, в т.ч.:** |  |  |  |  |  |  |  |  | 20 787,7 | 20 787,7 | 20 787,7 | 20 787,7 | 83 150,9 | 83 150,9 | 83 150,9 | 83 150,9 | 83 150,9 | 83 150,9 |
|  | заработная плата |  |  |  |  |  |  |  |  | 15 966 | 15 966 | 15 966 | 15 966 | 63 864 | 63 864 | 63 864 | 63 864 | 63 864 | 63 864 |
|  | страховые взносы в ПФ РФ, ФСС РФ, ФФОМС, ТФОМС |  |  |  |  |  |  |  |  | 4 821,7 | 4 821,7 | 4 821,7 | 4 821,7 | 19 286,9 | 19 286,9 | 19 286,9 | 19 286,9 | 19 286,9 | 19 286,9 |
| 2.1. | Расходы на оплату труда основного производственного персонала, в т.ч.: |  |  |  |  |  |  |  |  | 12 303,9 | 12 303,9 | 12 303,9 | 12 303,9 | 49 215,6 | 49 215,6 | 49 215,6 | 49 215,6 | 49 215,6 | 49 215,6 |
|  | заработная плата |  |  |  |  |  |  |  |  | 9 450 | 9 450 | 9 450 | 9 450 | 37 800 | 37 800 | 37 800 | 37 800 | 37 800 | 37 800 |
|  | страховые взносы в ПФ РФ, ФСС РФ, ФФОМС, ТФОМС |  |  |  |  |  |  |  |  | 2 853,9 | 2 853,9 | 2 853,9 | 2 853,9 | 11 415,6 | 11 415,6 | 11 415,6 | 11 415,6 | 11 415,6 | 11 415,6 |
| 2.2. | Расходы на оплату труда вспомогательного персонала (рабочих, служащих и ИТР), в т.ч.: |  |  |  |  |  |  |  |  | 5 530,9 | 5 530,9 | 5 530,9 | 5 530,9 | 22 123,6 | 22 123,6 | 22 123,6 | 22 123,6 | 22 123,6 | 22 123,6 |
|  | заработная плата |  |  |  |  |  |  |  |  | 4 248 | 4 248 | 4 248 | 4 248 | 16 992 | 16 992 | 16 992 | 16 992 | 16 992 | 16 992 |
|  | страховые взносы в ПФ РФ, ФСС РФ, ФФОМС, ТФОМС |  |  |  |  |  |  |  |  | 1 282,9 | 1 282,9 | 1 282,9 | 1 282,9 | 5 131,6 | 5 131,6 | 5 131,6 | 5 131,6 | 5 131,6 | 5 131,6 |
| 2.3. | Расходы на оплату труда административно-управленческого персонала, в т.ч.: |  |  |  |  |  |  |  |  | 2 952,9 | 2 952,9 | 2 952,9 | 2 952,9 | 11 811,7 | 11 811,7 | 11 811,7 | 11 811,7 | 11 811,7 | 11 811,7 |
|  | заработная плата |  |  |  |  |  |  |  |  | 2 268 | 2 268 | 2 268 | 2 268 | 9 072 | 9 072 | 9 072 | 9 072 | 9 072 | 9 072 |
|  | страховые взносы в ПФ РФ, ФСС РФ, ФФОМС, ТФОМС |  |  |  |  |  |  |  |  | 684,9 | 684,9 | 684,9 | 684,9 | 2 739,7 | 2 739,7 | 2 739,7 | 2 739,7 | 2 739,7 | 2 739,7 |
| 3. | **Расчет НДФЛ** |  |  |  |  |  |  |  |  | 2 075,6 | 2 075,6 | 2 075,6 | 2 075,6 | 8 302,3 | 8 302,3 | 8 302,3 | 8 302,3 | 8 302,3 | 8 302,3 |

Таблица 21 - Расчет стоимости материальных затрат на единицу продукции

| **N° п/п** | **Вид затрат** | **Единица измерения** | **Цена за единицу, руб.** | **Норма расхода** | **Затраты на единицу продукции, руб.** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | **Соль пищевая** | | | | **511,725** |
| 1.1. | Сырьё и материалы: | | | | 35 |
|  | Упаковка | 1 усл.ед | 35 | 1 | 35 |
| 1.2. | Электроэнергия | кВт |  |  |  |
| 1.3. | Газ | куб. м | 5,5 | 86,11 | 473,605 |
| 1.4. | Вода | куб. м | 24 | 0,13 | 3,12 |
| 1.5. | Прочие затраты |  |  |  |  |
| 2 | **Соль техническая** | | | | **517,725** |
| 2.1. | Сырьё и материалы: | | | | 35 |
|  | Упаковка | 1 усл.ед | 35 | 1 | 35 |
| 2.2. | Электроэнергия | кВт |  |  |  |
| 2.3. | Газ | куб. м | 5,5 | 86,11 | 473,605 |
| 2.4. | Вода | куб. м | 24 | 0,38 | 9,12 |
| 2.5. | Прочие затраты |  |  |  |  |
| 3 | **Натрий хлористый (р-р) концентрации 300-350 г/л** | | | | **517,005** |
| 3.1. | Сырьё и материалы: | | | | 35 |
|  | Упаковка | 1 усл.ед | 35 | 1 | 35 |
| 3.2. | Электроэнергия | кВт |  |  |  |
| 3.3. | Газ | куб. м | 5,5 | 86,11 | 473,605 |
| 3.4. | Вода | куб. м | 24 | 0,35 | 8,4 |
| 3.5. | Прочие затраты |  |  |  |  |

Таблица 22 - Структура затрат, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| N° п/п | Наименование показателей | 2017 | | | | 2018 | | | | 2019 | | | | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
| **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** | **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** | **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** |
| 1 | Переменные затраты, в т.ч.: |  |  |  |  |  |  |  |  | 38 039,2 | 38 039,2 | 38 039,2 | 38 039,2 | 153 924,7 | 160 988,1 | 160 988,1 | 160 988,1 | 160 988,1 | 160 988,1 |
| 1.1 | Соль пищевая |  |  |  |  |  |  |  |  | 28 874,8 | 28 874,8 | 28 874,8 | 28 874,8 | 117 034,3 | 121 639,9 | 121 639,9 | 121 639,9 | 121 639,9 | 121 639,9 |
| 1.2 | Соль техническая |  |  |  |  |  |  |  |  | 6 124,5 | 6 124,5 | 6 124,5 | 6 124,5 | 24 601,5 | 26 154,6 | 26 154,6 | 26 154,6 | 26 154,6 | 26 154,6 |
| 1.3 | Натрий хлористый (р-р) концентрации 300-350 г/л |  |  |  |  |  |  |  |  | 3 039,9 | 3 039,9 | 3 039,9 | 3 039,9 | 12 288,9 | 13 193,6 | 13 193,6 | 13 193,6 | 13 193,6 | 13 193,6 |
| 2 | Постоянные затраты, в т.ч.: | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 32 895 | 32 895 | 32 895 | 32 895 | 131 763,3 | 132 477,5 | 132 477,5 | 132 477,5 | 132 477,5 | 132 477,5 |
| 2.1 | общепроизводственные расходы |  |  |  |  |  |  |  |  | 27 081,2 | 27 081,2 | 27 081,2 | 27 081,2 | 108 324,7 | 108 324,7 | 108 324,7 | 108 324,7 | 108 324,7 | 108 324,7 |
| 2.1.1 | затраты на топливо |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.1.2 | расходы на ИТР |  |  |  |  |  |  |  |  | 5 530,9 | 5 530,9 | 5 530,9 | 5 530,9 | 22 123,6 | 22 123,6 | 22 123,6 | 22 123,6 | 22 123,6 | 22 123,6 |
| 2.1.3 | амортизационные отчисления |  |  |  |  |  |  |  |  | 21 282,2 | 21 282,2 | 21 282,2 | 21 282,2 | 85 128,6 | 85 128,6 | 85 128,6 | 85 128,6 | 85 128,6 | 85 128,6 |
| 2.1.4 | прочее |  |  |  |  |  |  |  |  | 268,1 | 268,1 | 268,1 | 268,1 | 1 072,5 | 1 072,5 | 1 072,5 | 1 072,5 | 1 072,5 | 1 072,5 |
| 2.2 | общехозяйственные расходы | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 3 133,4 | 3 133,4 | 3 133,4 | 3 133,4 | 12 533,8 | 12 533,8 | 12 533,8 | 12 533,8 | 12 533,8 | 12 533,8 |
| 2.2.1 | расходы на АУП |  |  |  |  |  |  |  |  | 2 952,9 | 2 952,9 | 2 952,9 | 2 952,9 | 11 811,7 | 11 811,7 | 11 811,7 | 11 811,7 | 11 811,7 | 11 811,7 |
| 2.2.2 | аренда земли | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 598 | 598 | 598 | 598 | 598 | 598 |
| 2.2.3 | прочее |  |  |  |  |  |  |  |  | 31 | 31 | 31 | 31 | 124,1 | 124,1 | 124,1 | 124,1 | 124,1 | 124,1 |
| 2.3 | коммерческие расходы |  |  |  |  |  |  |  |  | 2 680,4 | 2 680,4 | 2 680,4 | 2 680,4 | 10 904,8 | 11 619 | 11 619 | 11 619 | 11 619 | 11 619 |
| 2.3.1 | реклама |  |  |  |  |  |  |  |  | 2 653,9 | 2 653,9 | 2 653,9 | 2 653,9 | 10 796,8 | 11 504 | 11 504 | 11 504 | 11 504 | 11 504 |
| 2.3.2 | прочее |  |  |  |  |  |  |  |  | 26,5 | 26,5 | 26,5 | 26,5 | 108 | 115 | 115 | 115 | 115 | 115 |
| 3 | Общие затраты | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 70 934,2 | 70 934,2 | 70 934,2 | 70 934,2 | 285 688 | 293 465,6 | 293 465,6 | 293 465,6 | 293 465,6 | 293 465,6 |
| 4 | НДС (уплаченный) |  |  |  |  |  |  |  |  | 11 844,7 |  |  |  | 88 911,5 | 95 462,8 | 95 462,8 | 95 462,8 | 95 462,8 | 95 462,8 |

Таблица 23- Амортизационные отчисления

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| N° п/п | Наименование показателей | 2017 | | | | 2018 | | | | 2019 | | | | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
| **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** | **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** | **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** |
| 1 | Основные фонды и нематериальные активы, в т.ч.: |  |  |  |  |  |  |  |  | 1 359 876,3 | 1 359 876,3 | 1 359 876,3 | 1 359 876,3 | 1 359 876,3 | 1 359 876,3 | 1 359 876,3 | 1 359 876,3 | 1 359 876,3 | 1 359 876,3 |
| 1.1 | здания и сооружения |  |  |  |  |  |  |  |  | 827 195,8 | 827 195,8 | 827 195,8 | 827 195,8 | 827 195,8 | 827 195,8 | 827 195,8 | 827 195,8 | 827 195,8 | 827 195,8 |
| 1.2 | оборудование |  |  |  |  |  |  |  |  | 416 282,2 | 416 282,2 | 416 282,2 | 416 282,2 | 416 282,2 | 416 282,2 | 416 282,2 | 416 282,2 | 416 282,2 | 416 282,2 |
| 1.3 | транспортные средства |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.4 | прочее |  |  |  |  |  |  |  |  | 116 398,3 | 116 398,3 | 116 398,3 | 116 398,3 | 116 398,3 | 116 398,3 | 116 398,3 | 116 398,3 | 116 398,3 | 116 398,3 |
| 2 | Начисленная амортизация по проекту |  |  |  |  |  |  |  |  | 21 282,2 | 21 282,2 | 21 282,2 | 21 282,2 | 85 128,6 | 85 128,6 | 85 128,6 | 85 128,6 | 85 128,6 | 85 128,6 |
| 2.1 | здания и сооружения |  |  |  |  |  |  |  |  | 6 824,4 | 6 824,4 | 6 824,4 | 6 824,4 | 27 297,5 | 27 297,5 | 27 297,5 | 27 297,5 | 27 297,5 | 27 297,5 |
| 2.2 | оборудование |  |  |  |  |  |  |  |  | 8 637,9 | 8 637,9 | 8 637,9 | 8 637,9 | 34 551,4 | 34 551,4 | 34 551,4 | 34 551,4 | 34 551,4 | 34 551,4 |
| 2.3 | транспортные средства |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.4 | прочее |  |  |  |  |  |  |  |  | 5 819,9 | 5 819,9 | 5 819,9 | 5 819,9 | 23 279,7 | 23 279,7 | 23 279,7 | 23 279,7 | 23 279,7 | 23 279,7 |
| 3 | Остаточная стоимость основных фондов и нематериальных активов по проекту (п. 1 - п. 2) |  |  |  |  |  |  |  |  | 1 338 594,1 | 1 317 311,9 | 1 296 029,7 | 1 274 747,5 | 1 189 618,9 | 1 104 490,3 | 1 019 361,7 | 934 233,1 | 849 104,5 | 763 975,9 |

Таблица 24 - Расчет налогов и сборов, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| N° п/п | Наименование показателей | 2017 | | | | 2018 | | | | 2019 | | | | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
| **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** | **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** | **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** |
| 1 | НДС: |  |  |  |  |  |  |  |  | 11 844,7 |  |  |  | 88 911,5 | 95 462,8 | 95 462,8 | 95 462,8 | 95 462,8 | 95 462,8 |
| 1.1 | от реализации продукции |  |  |  |  |  |  |  |  | 26 245,9 | 26 245,9 | 26 245,9 | 26 245,9 | 106 730,1 | 114 467,8 | 114 467,8 | 114 467,8 | 114 467,8 | 114 467,8 |
| 1.2 | уплаченный |  |  |  |  |  |  |  |  | 4 380,2 | 4 380,2 | 4 380,2 | 4 380,2 | 17 818,6 | 19 005 | 19 005 | 19 005 | 19 005 | 19 005 |
| 1.3 | возмещаемый из бюджета |  |  |  |  |  |  |  |  | 10 021 | 57 747,8 | 72 834,6 | 85 038,1 |  |  |  |  |  |  |
| 2 | Налог на имущество |  |  |  |  |  |  |  |  | 7 420,8 | 7 303,7 | 7 186,7 | 7 069,6 | 27 108 | 25 235,2 | 23 362,4 | 21 489,5 | 19 616,7 | 17 743,9 |
| 3 | Страховые взносы в ПФ РФ, ФСС РФ, ФФОМС, ТФОМС |  |  |  |  |  |  |  |  | 4 821,7 | 4 821,7 | 4 821,7 | 4 821,7 | 19 286,9 | 19 286,9 | 19 286,9 | 19 286,9 | 19 286,9 | 19 286,9 |
| 4 | Арендная плата за землю | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 598 | 598 | 598 | 598 | 598 | 598 |
| 5 | Налог на землю |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 6 | Налог на прибыль |  |  |  |  |  |  |  |  | 35 029 | 37 421,4 | 37 444,8 | 37 468,2 | 135 556,7 | 147 208 | 147 582,6 | 147 957,2 | 148 331,7 | 148 706,3 |
| 7 | Транспортный налог |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 8 | Плата за негативное воздействие на окружающую среду |  |  |  |  |  |  |  |  | 45,2 | 45,2 | 45,2 | 45,2 | 183,8 | 196,2 | 196,2 | 196,2 | 196,2 | 196,2 |
| 9 | Прочие налоги и сборы |  |  |  |  |  |  |  |  | 2 075,6 | 2 075,6 | 2 075,6 | 2 075,6 | 8 302,3 | 8 302,3 | 8 302,3 | 8 302,3 | 8 302,3 | 8 302,3 |
| 10 | Вся сумма налогов и сборов, в том числе: | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 61 386,6 | 51 817,1 | 51 723,5 | 51 629,8 | 279 947,1 | 296 289,4 | 294 791,2 | 293 293 | 291 794,6 | 290 296,3 |
| 10.1 | федеральные |  |  |  |  |  |  |  |  | 18 463,1 | 6 738 | 6 739,1 | 6 740,3 | 115 160 | 122 306,3 | 122 325 | 122 343,8 | 122 362,5 | 122 381,2 |
| 10.2 | региональные |  |  |  |  |  |  |  |  | 40 487,4 | 42 529,4 | 42 433,6 | 42 337,6 | 155 259,5 | 163 902 | 162 367,3 | 160 832,5 | 159 297,7 | 157 762,9 |
| 10.3 | местные | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 2 436,1 | 2 549,7 | 2 550,8 | 2 551,9 | 9 527,6 | 10 081,1 | 10 098,9 | 10 116,7 | 10 134,4 | 10 152,2 |

Таблица 25 - Расчет прибыльности проекта

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| N° п/п | Наименование показателей | 2017 | | | | 2018 | | | | 2019 | | | | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
| **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** | **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** | **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** |
| 1 | Валовая выручка |  |  |  |  |  |  |  |  | 265 390 | 265 390 | 265 390 | 265 390 | 1 079 675 | 1 150 400 | 1 150 400 | 1 150 400 | 1 150 400 | 1 150 400 |
| 2 | Себестоимость |  |  |  |  |  |  |  |  | 38 039,2 | 38 039,2 | 38 039,2 | 38 039,2 | 153 924,7 | 160 988,1 | 160 988,1 | 160 988,1 | 160 988,1 | 160 988,1 |
| 3 | Валовая прибыль |  |  |  |  |  |  |  |  | 227 350,8 | 227 350,8 | 227 350,8 | 227 350,8 | 925 750,3 | 989 411,9 | 989 411,9 | 989 411,9 | 989 411,9 | 989 411,9 |
| 4 | Коммерческие расходы |  |  |  |  |  |  |  |  | 2 680,4 | 2 680,4 | 2 680,4 | 2 680,4 | 10 904,8 | 11 619 | 11 619 | 11 619 | 11 619 | 11 619 |
| 5 | Управленческие расходы | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 30 214,6 | 30 214,6 | 30 214,6 | 30 214,6 | 120 858,5 | 120 858,5 | 120 858,5 | 120 858,5 | 120 858,5 | 120 858,5 |
| 6 | Сумма налогов, пеней и штрафов |  |  |  |  |  |  |  |  | 19 310,7 | 7 348,9 | 7 231,9 | 7 114,8 | 116 203,3 | 120 894,2 | 119 021,4 | 117 148,5 | 115 275,7 | 113 402,9 |
| 7 | Уплаченные проценты по кредитам |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 8 | Прочие расходы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 9 | Прочие доходы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 10 | Текущий налог на прибыль |  |  |  |  |  |  |  |  | 35 029 | 37 421,4 | 37 444,8 | 37 468,2 | 135 556,7 | 147 208 | 147 582,6 | 147 957,2 | 148 331,7 | 148 706,3 |
| 11 | Чистая прибыль | - 149,5 | - 149,5 | - 149,5 | - 149,5 | - 149,5 | - 149,5 | - 149,5 | - 149,5 | 140 116,1 | 149 685,5 | 149 779,1 | 149 872,8 | 542 227 | 588 832,2 | 590 330,4 | 591 828,7 | 593 327 | 594 825,2 |
| 12 | Рентабельность деятельности |  |  |  |  |  |  |  |  | 52,8 | 56,4 | 56,4 | 56,5 | 50,2 | 51,2 | 51,3 | 51,4 | 51,6 | 51,7 |

Таблица 26 - План денежных поступлений и выплат, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | 2017 | | | | 2018 | | | | 2019 | | | | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
| **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** | **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** | **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** |
| **Движение денежных средств по текущей деятельности** | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Денежные средства, полученные: |  |  |  |  |  |  |  |  | 275 411 | 323 137,8 | 338 224,6 | 350 428,1 | 1 079 675 | 1 150 400 | 1 150 400 | 1 150 400 | 1 150 400 | 1 150 400 |
| от покупателей |  |  |  |  |  |  |  |  | 265 390 | 265 390 | 265 390 | 265 390 | 1 079 675 | 1 150 400 | 1 150 400 | 1 150 400 | 1 150 400 | 1 150 400 |
| НДС к возмещению |  |  |  |  |  |  |  |  | 10 021 | 57 747,8 | 72 834,6 | 85 038,1 |  |  |  |  |  |  |
| прочие доходы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Денежные средства, направленные: | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 106 067,4 | 96 497,9 | 96 404,3 | 96 310,6 | 460 621,6 | 484 741,5 | 483 243,3 | 481 745,1 | 480 246,7 | 478 748,4 |
| на оплату приобретенных товаров, работ, услуг, сырья и иных оборотных активов |  |  |  |  |  |  |  |  | 25 735,3 | 25 735,3 | 25 735,3 | 25 735,3 | 104 709,1 | 111 772,5 | 111 772,5 | 111 772,5 | 111 772,5 | 111 772,5 |
| на оплату труда |  |  |  |  |  |  |  |  | 15 966 | 15 966 | 15 966 | 15 966 | 63 864 | 63 864 | 63 864 | 63 864 | 63 864 | 63 864 |
| на выплату процентов |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| на расчеты по налогам и сборам | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 61 386,6 | 51 817,1 | 51 723,5 | 51 629,8 | 279 947,1 | 296 289,4 | 294 791,2 | 293 293 | 291 794,6 | 290 296,3 |
| прочие расходы |  |  |  |  |  |  |  |  | 2 979,5 | 2 979,5 | 2 979,5 | 2 979,5 | 12 101,4 | 12 815,6 | 12 815,6 | 12 815,6 | 12 815,6 | 12 815,6 |
| Чистые денежные средства от текущей деятельности (п.1-п.2) | - 149,5 | - 149,5 | - 149,5 | - 149,5 | - 149,5 | - 149,5 | - 149,5 | - 149,5 | 169 343,6 | 226 639,9 | 241 820,3 | 254 117,5 | 619 053,4 | 665 658,5 | 667 156,7 | 668 654,9 | 670 153,3 | 671 651,6 |
| **Движение денежных средств по инвестиционной деятельности** | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Денежные средства, полученные: | 17 762 | 17 762 | 32 761 | 71 268 | 71 469 | 384 845 | 483 747 | 563 742 | 10 021 | 57 747,8 | 72 834,6 | 85 038,1 |  |  |  |  |  |  |
| собственные средства инвестора | 17 762 | 17 762 | 32 761 | 71 268 | 71 469 | 384 845 | 483 747 | 563 742 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| привлеченные средства |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| НДС к возмещению |  |  |  |  |  |  |  |  | 10 021 | 57 747,8 | 72 834,6 | 85 038,1 |  |  |  |  |  |  |
| прочие поступления |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Денежные средства, направленные: | 17 762 | 17 762 | 32 761 | 71 268 | 71 469 | 384 845 | 483 747 | 563 742 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| на инвестиционные затраты капитального характера | 16 486 | 16 486 | 27 485 | 64 992 | 65 693 | 378 569 | 477 471 | 557 472 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| другие инвестиции | 1 276 | 1 276 | 5 276 | 6 276 | 5 776 | 6 276 | 6 276 | 6 270 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Чистые денежные средства от инвестиционной деятельности (п.4-п.5) |  |  |  |  |  |  |  |  | 10 021 | 57 747,8 | 72 834,6 | 85 038,1 |  |  |  |  |  |  |
| **Поток от инвестиционной и текущей деятельности** | - 149,5 | - 149,5 | - 149,5 | - 149,5 | - 149,5 | - 149,5 | - 149,5 | - 149,5 | 179 364,6 | 284 387,7 | 314 654,9 | 339 155,6 | 619 053,4 | 665 658,5 | 667 156,7 | 668 654,9 | 670 153,3 | 671 651,6 |
| **Движение денежных средств по финансовой деятельности** | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Денежные средства, полученные: | 17 762 | 17 762 | 32 761 | 71 268 | 71 469 | 384 845 | 483 747 | 563 742 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| из собственных средств | 17 762 | 17 762 | 32 761 | 71 268 | 71 469 | 384 845 | 483 747 | 563 742 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| от займов, предоставленных другими организациями |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| от кредитов, предоставленных коммерческими банками |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Денежные средства, направленные: | 17 762 | 17 762 | 32 761 | 71 268 | 71 469 | 384 845 | 483 747 | 563 742 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| на погашение кредитов (без процентов) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| на погашение займов (без процентов) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| на прочие выплаты | 17 762 | 17 762 | 32 761 | 71 268 | 71 469 | 384 845 | 483 747 | 563 742 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Чистые денежные средства от финансовой деятельности (п.7-п.8) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Чистое увеличение (уменьшение) денежных средств и их эквивалентов (п.3+п.6+п.9) | - 149,5 | - 149,5 | - 149,5 | - 149,5 | - 149,5 | - 149,5 | - 149,5 | - 149,5 | 179 364,6 | 284 387,7 | 314 654,9 | 339 155,6 | 619 053,4 | 665 658,5 | 667 156,7 | 668 654,9 | 670 153,3 | 671 651,6 |
| Чистое увеличение (уменьшение) денежных средств и их эквивалентов нарастающим итогом | - 149,5 | - 299 | - 448,5 | - 598 | - 747,5 | - 897 | -1 046,5 | -1 196 | 178 168,6 | 462 556,3 | 777 211,2 | 1 116 366,8 | 1 735 420,2 | 2 401 078,7 | 3 068 235,4 | 3 736 890,3 | 4 407 043,6 | 5 078 695,2 |

Таблица 27 - Расчет экономической эффективности проекта

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | 2017 | | | | 2018 | | | | 2019 | | | |
| **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** | **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** | **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** |
| Коэффициент дисконтирования | 0,972 | 0,945 | 0,919 | 0,893 | 0,868 | 0,844 | 0,82 | 0,797 | 0,775 | 0,753 | 0,732 | 0,712 |
| Срок окупаемости | -17 762 | -35 524 | -68 285 | - 139 553 | - 211 022 | - 595 867 | -1 079 614 | -1 643 356 | -1 470 344,9 | -1 287 764,4 | -1 105 090,3 | - 922 322,5 |
| Чистый приведенный доход (NPV) | -17 264,7 | -34 049,8 | -64 157,1 | - 127 799,4 | - 189 834,5 | - 514 643,7 | - 911 316,2 | -1 360 618,6 | -1 226 535 | -1 092 858,1 | - 966 608,1 | - 847 242,8 |
| Индекс прибыльности (PI) |  |  |  |  |  |  |  |  | 0,1 | 0,2 | 0,2 | 0,3 |
| Внутренняя норма доходности (IRR) |  |  |  |  |  |  |  |  | -74,8 | -38,4 | -20 | -9,2 |
| Доходность инвестиций (ROI) | -1,1 | -2,1 | -3,9 | -7,8 | -11,6 | -31,3 | -55,5 | -82,8 | -74,6 | -66,5 | -58,8 | -51,6 |
| Средняя норма рентабельности (ARR) |  |  |  |  |  |  |  |  | 0,9 | 2,2 | 3,6 | 5,3 |
| Обобщенная точка безубыточности для всех видов продукции |  |  |  |  |  |  |  |  | 38 398,8 | 38 398,8 | 38 398,8 | 38 398,8 |
| Объем продаж, соответствующий точке безубыточности, % |  |  |  |  |  |  |  |  | 14,5 | 14,5 | 14,5 | 14,5 |

**Продолжение таблицы 27**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | 2020 | | | | 2021 | | | | 2022 | | | |
| **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** | **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** | **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** |
| Коэффициент дисконтирования | 0,692 | 0,673 | 0,654 | 0,636 | 0,618 | 0,601 | 0,584 | 0,567 | 0,552 | 0,536 | 0,521 | 0,507 |
| Срок окупаемости | - 753 824,9 | - 585 327,4 | - 416 829,8 | - 248 332,2 | -68 004,8 | 112 322,7 | 292 650,1 | 472 977,5 | 653 679,5 | 834 381,5 | 1 015 083,4 | 1 195 785,4 |
| Чистый приведенный доход (NPV) | - 745 063,1 | - 648 565,3 | - 558 470,5 | - 473 383,5 | - 387 051,6 | - 305 455,8 | - 229 991,1 | - 160 657,5 | -92 655 | -32 551,3 | 24 428,3 | 78 826,1 |
| Индекс прибыльности (PI) | 0,4 | 0,4 | 0,5 | 0,5 | 0,6 | 0,6 | 0,7 | 0,7 | 0,8 | 0,8 | 0,8 | 0,9 |
| Внутренняя норма доходности (IRR) | -5,8 | -3 | -0,8 | 1 | 2,6 | 3,8 | 4,8 | 5,7 | 6,3 | 6,9 | 7,4 | 7,8 |
| Доходность инвестиций (ROI) | -45,3 | -39,5 | -34 | -28,8 | -23,6 | -18,6 | -14 | -9,8 | -5,6 | -2 | 1,5 | 4,8 |
| Средняя норма рентабельности (ARR) | 7 | 9 | 11,2 | 13,6 | 16,3 | 19,2 | 22,4 | 25,8 | 29,4 | 33,2 | 37,2 | 41,5 |
| Обобщенная точка безубыточности для всех видов продукции | 38 417,9 | 38 417,9 | 38 417,9 | 38 417,9 | 38 508,3 | 38 508,3 | 38 508,3 | 38 508,3 | 38 508,3 | 38 508,3 | 38 508,3 | 38 508,3 |
| Объем продаж, соответствующий точке безубыточности, % | 14,2 | 14,2 | 14,2 | 14,2 | 13,4 | 13,4 | 13,4 | 13,4 | 13,4 | 13,4 | 13,4 | 13,4 |

**Продолжение таблицы 27**

| Наименование показателей | 2023 | | |  |  | |  | | 2024 | |  | |  |  | |  |  | | 2025 | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| I кв. | II кв. | III кв. | | | IV кв. | | I кв. | | II кв. | | III кв. | | | IV кв. | | | I кв. | | II кв. | III кв. | IV кв. |
| Коэффициент дисконтирования | 0,492 | 0,479 | 0,465 | | | 0,452 | | 0,44 | | 0,427 | | 0,415 | | | 0,404 | | | 0,393 | | 0,382 | 0,371 | 0,361 |
| Срок окупаемости | 1 376 862 | 1 557 938,5 | 1 739 015,1 | | | 1 920 091,6 | | 2 101 542,7 | | 2 282 993,9 | | 2 464 445 | | | 2 645 896,1 | | | 2 827 721,8 | | 3 009 547,5 | 3 191 373,1 | 3 373 198,8 |
| Чистый приведенный доход (NPV) | 125 328,6 | 172 801,4 | 212 183,9 | | | 250 059,7 | | 287 136,8 | | 315 932,8 | | 344 118,8 | | | 372 239,2 | | | 396 514,9 | | 416 790,5 | 433 065,9 | 450 357,7 |
| Индекс прибыльности (PI) | 0,9 | 0,9 | 1 | | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | | 1,1 | | | 1,1 | | 1,1 | 1,1 | 1,1 |
| Внутренняя норма доходности (IRR) | 8,1 | 8,4 | 8,7 | | | 8,9 | | 9,1 | | 9,3 | | 9,4 | | | 9,5 | | | 9,6 | | 9,7 | 9,8 | 9,9 |
| Доходность инвестиций (ROI) | 7,6 | 10,5 | 12,9 | | | 15,2 | | 17,5 | | 19,2 | | 20,9 | | | 22,7 | | | 24,1 | | 25,4 | 26,4 | 27,4 |
| Средняя норма рентабельности (ARR) | 45,9 | 50,6 | 55,6 | | | 60,7 | | 66,1 | | 71,7 | | 77,5 | | | 83,5 | | | 89,8 | | 96,3 | 103 | 109,9 |
| Обобщенная точка безубыточности для всех видов продукции | 38 508,3 | 38 508,3 | 38 508,3 | | | 38 508,3 | | 38 508,3 | | 38 508,3 | | 38 508,3 | | | 38 508,3 | | | 38 508,3 | | 38 508,3 | 38 508,3 | 38 508,3 |
| Объем продаж, соответствующий точке безубыточности, % | 13,4 | 13,4 | 13,4 | | | 13,4 | | 13,4 | | 13,4 | | 13,4 | | | 13,4 | | | 13,4 | | 13,4 | 13,4 | 13,4 |

**7.2. Основные принятые допущения для построения финансовой модели.**

При построении финансовой модели проекта были приняты следующие условия и допущения:

* Расчет проекта был проведен в рублях (тыс.);
* Расчет произведен в постоянных ценах;

Рассчитываемая ставка дисконтирования учитывает темп инфляции, ставку рефинансирования РФ и поправки, учитывающие степень отраслевого и специфичного риска данного проекта.

Таблица - Условия и допущения, принятые для расчета

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Значение |
| Инфляция | 8,00% |
| Ставка рефинансирования | 11,0% |
| Безрисковая ставка | 1,17% |
| Надбавка за риск (типовая и специфич.) | 12,00% |
| Ставка дисконтирования | 15,07% |

Ставка дисконтирования определяется в долях единицы как отношение суммы ставки рефинансирования, установленной ЦБ РФ, и проектных рисков, к объявленной Правительством РФ на текущий год темпа инфляции (согласно социально-экономическому прогнозу МЭРТ):

1 + d = (1 + r/100) / (1 + i/100).

Поправка на риск определена исходя из типовых и специфических рисков проекта и принята в размере 12%.

Таблица - Оценка рисков

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Величина типового риска | Суть проекта | P, процент |
| Низкий | Снижение себестоимости продукции | 6 – 10 |
| Средний | Увеличение объема продаж существующей продукции | 8 – 12 |
| Высокий | Производство и продвижение на рынок нового продукта | 11 – 15 |
| Очень высокий | Вложения в исследования и инновации | 16 – 20 |

Ставка дисконтирования, используемая в расчётах, будет составлять 15,07%.

**7.3. Источники финансирования с указанием суммы и стоимости финансирования. График финансирования проекта.**

Источником финансирования проекта являются собственные средства инвестора.

Таблица 30 - Источники финансирования проекта, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| N° п/п | Наименование источников | Общая сумма | 2017 | | | | 2018 | | | |
| **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** | **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** |
| 1. | **Собственные средства, в т.ч.:** | 1 643 356 | 17 762 | 17 762 | 32 761 | 71 268 | 71 469 | 384 845 | 483 747 | 563 742 |
| 1.1. | взнос в уставный капитал | 1 643 356 | 17 762 | 17 762 | 32 761 | 71 268 | 71 469 | 384 845 | 483 747 | 563 742 |
| 1.2. | выручка от реализации активов |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.3. | амортизационные отчисления |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.4. | прочее |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2. | **Привлеченные средства, в т.ч.:** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.1. | кредитные средства |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.2. | заемные средства |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.3. | прочее |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3. | ИТОГО | 1 643 356 | 17 762 | 17 762 | 32 761 | 71 268 | 71 469 | 384 845 | 483 747 | 563 742 |

Итого необходимо привлечение 1 643 356 тыс. руб.

**7.4. Планируемый объем продаж, планируемая выручка от реализации продукции (товаров, работ, услуг)**

Объём ежемесячной выручки получаем путём умножения объема продаж на цену реализации. Выручка будет состоять из показателей, приведённых в нижеследующей таблице.

Таблица - Программа производства и реализации продукции, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| N° п/п | Наименование показателей | Единица измерения | 2017 | | | | 2018 | | | | 2019 | | | |
| **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** | **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** | **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** |
| 1 | **Соль пищевая** | | | | | | | | | | | | | |
| 1.1. | Объем производства | тонн |  |  |  |  |  |  |  |  | 42 000 | 42 000 | 42 000 | 42 000 |
| 1.2. | Цена реализации | тыс. руб. |  |  |  |  |  |  |  |  | 5,5 | 5,5 | 5,5 | 5,5 |
| 1.3. | Выручка от реализации продукции, в т.ч.: | тыс. руб. |  |  |  |  |  |  |  |  | 231 000 | 231 000 | 231 000 | 231 000 |
|  | НДС | тыс. руб. |  |  |  |  |  |  |  |  | 21 000 | 21 000 | 21 000 | 21 000 |
| 2 | **Соль техническая** | | | | | | | | | | | | | |
| 2.1. | Объем производства | тонн |  |  |  |  |  |  |  |  | 4 700 | 4 700 | 4 700 | 4 700 |
| 2.2. | Цена реализации | тыс. руб. |  |  |  |  |  |  |  |  | 6,2 | 6,2 | 6,2 | 6,2 |
| 2.3. | Выручка от реализации продукции, в т.ч.: | тыс. руб. |  |  |  |  |  |  |  |  | 29 140 | 29 140 | 29 140 | 29 140 |
|  | НДС | тыс. руб. |  |  |  |  |  |  |  |  | 4 445,1 | 4 445,1 | 4 445,1 | 4 445,1 |
| 3 | **Натрий хлористый (р-р) концентрации 300-350 г/л** | | | | | | | | | | | | | |
| 3.1. | Объем производства | тонн |  |  |  |  |  |  |  |  | 3 500 | 3 500 | 3 500 | 3 500 |
| 3.2. | Цена реализации | тыс. руб. |  |  |  |  |  |  |  |  | 1,5 | 1,5 | 1,5 | 1,5 |
| 3.3. | Выручка от реализации продукции, в т.ч.: | тыс. руб. |  |  |  |  |  |  |  |  | 5 250 | 5 250 | 5 250 | 5 250 |
|  | НДС | тыс. руб. |  |  |  |  |  |  |  |  | 800,8 | 800,8 | 800,8 | 800,8 |
| 4. | **Общая выручка от реализации всех видов продукции, в т.ч.:** | тыс. руб. |  |  |  |  |  |  |  |  | 265 390 | 265 390 | 265 390 | 265 390 |
| 4.1 | НДС | тыс. руб. |  |  |  |  |  |  |  |  | 26 245,9 | 26 245,9 | 26 245,9 | 26 245,9 |
| 5. | **Чистая выручка** | тыс. руб. |  |  |  |  |  |  |  |  | 239 144,1 | 239 144,1 | 239 144,1 | 239 144,1 |

**Продолжение таблицы 31**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| N° п/п | Наименование показателей | Единица измерения | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|
| 1 |
| 1.1. | Объем производства | тонн | 171 000 | 180 000 | 180 000 | 180 000 | 180 000 | 180 000 |
| 1.2. | Цена реализации | тыс. руб. | 5,5 | 5,5 | 5,5 | 5,5 | 5,5 | 5,5 |
| 1.3. | Выручка от реализации продукции, в т.ч.: | тыс. руб. | 940 500 | 990 000 | 990 000 | 990 000 | 990 000 | 990 000 |
|  | НДС | тыс. руб. | 85 500 | 90 000 | 90 000 | 90 000 | 90 000 | 90 000 |
| 2 |
| 2.1. | Объем производства | тонн | 19 000 | 22 000 | 22 000 | 22 000 | 22 000 | 22 000 |
| 2.2. | Цена реализации | тыс. руб. | 6,2 | 6,2 | 6,2 | 6,2 | 6,2 | 6,2 |
| 2.3. | Выручка от реализации продукции, в т.ч.: | тыс. руб. | 117 800 | 136 400 | 136 400 | 136 400 | 136 400 | 136 400 |
|  | НДС | тыс. руб. | 17 969,5 | 20 806,8 | 20 806,8 | 20 806,8 | 20 806,8 | 20 806,8 |
| 3 |
| 3.1. | Объем производства | тонн | 14 250 | 16 000 | 16 000 | 16 000 | 16 000 | 16 000 |
| 3.2. | Цена реализации | тыс. руб. | 1,5 | 1,5 | 1,5 | 1,5 | 1,5 | 1,5 |
| 3.3. | Выручка от реализации продукции, в т.ч.: | тыс. руб. | 21 375 | 24 000 | 24 000 | 24 000 | 24 000 | 24 000 |
|  | НДС | тыс. руб. | 3 260,6 | 3 661 | 3 661 | 3 661 | 3 661 | 3 661 |
| 4. | **Общая выручка от реализации всех видов продукции, в т.ч.:** | тыс. руб. | 1 079 675 | 1 150 400 | 1 150 400 | 1 150 400 | 1 150 400 | 1 150 400 |
| 4.1 | НДС | тыс. руб. | 106 730,1 | 114 467,8 | 114 467,8 | 114 467,8 | 114 467,8 | 114 467,8 |
| 5. | **Чистая выручка** | тыс. руб. | 972 944,9 | 1 035 932,2 | 1 035 932,2 | 1 035 932,2 | 1 035 932,2 | 1 035 932,2 |

При условии реализации запланированного объёма продукции, среднегодовая выручка по проекту с учетом НДС составит порядка 1 150 400 тыс. руб.

**7.5. Планируемая себестоимость (структура себестоимости), структура прочих затрат, обслуживание долговых обязательств, чистая прибыль.**

Далее представлен перечень и расчёт текущих прямых и общехозяйственных расходов, связанных с осуществлением деятельности по проекту.

Таблица - Затраты на производство и сбыт продукции, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | 2017 | | | | 2018 | | | | 2019 | | | |
| **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** | **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** | **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** |
| Переменные затраты, в т.ч.: |  |  |  |  |  |  |  |  | 38 039,2 | 38 039,2 | 38 039,2 | 38 039,2 |
| Соль пищевая |  |  |  |  |  |  |  |  | 28 874,8 | 28 874,8 | 28 874,8 | 28 874,8 |
| Соль техническая |  |  |  |  |  |  |  |  | 6 124,5 | 6 124,5 | 6 124,5 | 6 124,5 |
| Натрий хлористый (р-р) концентрации 300-350 г/л |  |  |  |  |  |  |  |  | 3 039,9 | 3 039,9 | 3 039,9 | 3 039,9 |
| Постоянные затраты, в т.ч.: | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 32 895 | 32 895 | 32 895 | 32 895 |
| общепроизводственные расходы |  |  |  |  |  |  |  |  | 27 081,2 | 27 081,2 | 27 081,2 | 27 081,2 |
| затраты на топливо |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| расходы на ИТР |  |  |  |  |  |  |  |  | 5 530,9 | 5 530,9 | 5 530,9 | 5 530,9 |
| амортизационные отчисления |  |  |  |  |  |  |  |  | 21 282,2 | 21 282,2 | 21 282,2 | 21 282,2 |
| прочее |  |  |  |  |  |  |  |  | 268,1 | 268,1 | 268,1 | 268,1 |
| общехозяйственные расходы | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 3 133,4 | 3 133,4 | 3 133,4 | 3 133,4 |
| расходы на АУП |  |  |  |  |  |  |  |  | 2 952,9 | 2 952,9 | 2 952,9 | 2 952,9 |
| аренда земли | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 |
| прочее |  |  |  |  |  |  |  |  | 31 | 31 | 31 | 31 |
| коммерческие расходы |  |  |  |  |  |  |  |  | 2 680,4 | 2 680,4 | 2 680,4 | 2 680,4 |
| реклама |  |  |  |  |  |  |  |  | 2 653,9 | 2 653,9 | 2 653,9 | 2 653,9 |
| прочее |  |  |  |  |  |  |  |  | 26,5 | 26,5 | 26,5 | 26,5 |
| Общие затраты | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 70 934,2 | 70 934,2 | 70 934,2 | 70 934,2 |
| НДС (уплаченный) |  |  |  |  |  |  |  |  | 11 844,7 |  |  |  |

**Продолжение таблицы 32**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| N° п/п | Наименование показателей | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|
| 1 | Переменные затраты, в т.ч.: | 153 924,7 | 160 988,1 | 160 988,1 | 160 988,1 | 160 988,1 | 160 988,1 |
| 1.1 | Соль пищевая | 117 034,3 | 121 639,9 | 121 639,9 | 121 639,9 | 121 639,9 | 121 639,9 |
| 1.2 | Соль техническая | 24 601,5 | 26 154,6 | 26 154,6 | 26 154,6 | 26 154,6 | 26 154,6 |
| 1.3 | Натрий хлористый (р-р) концентрации 300-350 г/л | 12 288,9 | 13 193,6 | 13 193,6 | 13 193,6 | 13 193,6 | 13 193,6 |
| 2 | Постоянные затраты, в т.ч.: | 131 763,3 | 132 477,5 | 132 477,5 | 132 477,5 | 132 477,5 | 132 477,5 |
| 2.1 | общепроизводственные расходы | 108 324,7 | 108 324,7 | 108 324,7 | 108 324,7 | 108 324,7 | 108 324,7 |
| 2.1.1 | затраты на топливо |  |  |  |  |  |  |
| 2.1.2 | расходы на ИТР | 22 123,6 | 22 123,6 | 22 123,6 | 22 123,6 | 22 123,6 | 22 123,6 |
| 2.1.3 | амортизационные отчисления | 85 128,6 | 85 128,6 | 85 128,6 | 85 128,6 | 85 128,6 | 85 128,6 |
| 2.1.4 | прочее | 1 072,5 | 1 072,5 | 1 072,5 | 1 072,5 | 1 072,5 | 1 072,5 |
| 2.2 | общехозяйственные расходы | 12 533,8 | 12 533,8 | 12 533,8 | 12 533,8 | 12 533,8 | 12 533,8 |
| 2.2.1 | расходы на АУП | 11 811,7 | 11 811,7 | 11 811,7 | 11 811,7 | 11 811,7 | 11 811,7 |
| 2.2.2 | аренда земли | 598 | 598 | 598 | 598 | 598 | 598 |
| 2.2.3 | прочее | 124,1 | 124,1 | 124,1 | 124,1 | 124,1 | 124,1 |
| 2.3 | коммерческие расходы | 10 904,8 | 11 619 | 11 619 | 11 619 | 11 619 | 11 619 |
| 2.3.1 | реклама | 10 796,8 | 11 504 | 11 504 | 11 504 | 11 504 | 11 504 |
| 2.3.2 | прочее | 108 | 115 | 115 | 115 | 115 | 115 |
| 3 | Общие затраты | 285 688 | 293 465,6 | 293 465,6 | 293 465,6 | 293 465,6 | 293 465,6 |
| 4 | НДС (уплаченный) | 88 911,5 | 95 462,8 | 95 462,8 | 95 462,8 | 95 462,8 | 95 462,8 |

Расчеты затрат по проекту основаны на расчете переменных и постоянных затрат (представлены в таблице). В расчете не принималось во внимание повышение цен на производимую продукцию, соответственно при этом не учитывалось увеличение затрат.

Финансовые результаты реализации проекта представлены в таблице.

Таблица - - Финансовые результаты реализации проекта, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | 2017 | | | | 2018 | | | | 2019 | | | |
| **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** | **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** | **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** |
| Валовая выручка |  |  |  |  |  |  |  |  | 265 390 | 265 390 | 265 390 | 265 390 |
| Себестоимость |  |  |  |  |  |  |  |  | 38 039,2 | 38 039,2 | 38 039,2 | 38 039,2 |
| Валовая прибыль |  |  |  |  |  |  |  |  | 227 350,8 | 227 350,8 | 227 350,8 | 227 350,8 |
| Коммерческие расходы |  |  |  |  |  |  |  |  | 2 680,4 | 2 680,4 | 2 680,4 | 2 680,4 |
| Управленческие расходы | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 30 214,6 | 30 214,6 | 30 214,6 | 30 214,6 |
| Сумма налогов, пеней и штрафов |  |  |  |  |  |  |  |  | 19 310,7 | 7 348,9 | 7 231,9 | 7 114,8 |
| Уплаченные проценты по кредитам |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Прочие расходы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Прочие доходы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Текущий налог на прибыль |  |  |  |  |  |  |  |  | 35 029 | 37 421,4 | 37 444,8 | 37 468,2 |
| Чистая прибыль | - 149,5 | - 149,5 | - 149,5 | - 149,5 | - 149,5 | - 149,5 | - 149,5 | - 149,5 | 140 116,1 | 149 685,5 | 149 779,1 | 149 872,8 |
| Рентабельность деятельности |  |  |  |  |  |  |  |  | 52,8 | 56,4 | 56,4 | 56,5 |

**Продолжение таблицы 33**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|
| Валовая выручка | 1 079 675 | 1 150 400 | 1 150 400 | 1 150 400 | 1 150 400 | 1 150 400 |
| Себестоимость | 153 924,7 | 160 988,1 | 160 988,1 | 160 988,1 | 160 988,1 | 160 988,1 |
| Валовая прибыль | 925 750,3 | 989 411,9 | 989 411,9 | 989 411,9 | 989 411,9 | 989 411,9 |
| Коммерческие расходы | 10 904,8 | 11 619 | 11 619 | 11 619 | 11 619 | 11 619 |
| Управленческие расходы | 120 858,5 | 120 858,5 | 120 858,5 | 120 858,5 | 120 858,5 | 120 858,5 |
| Сумма налогов, пеней и штрафов | 116 203,3 | 120 894,2 | 119 021,4 | 117 148,5 | 115 275,7 | 113 402,9 |
| Уплаченные проценты по кредитам |  |  |  |  |  |  |
| Прочие расходы |  |  |  |  |  |  |
| Прочие доходы |  |  |  |  |  |  |
| Текущий налог на прибыль | 135 556,7 | 147 208 | 147 582,6 | 147 957,2 | 148 331,7 | 148 706,3 |
| Чистая прибыль | 542 227 | 588 832,2 | 590 330,4 | 591 828,7 | 593 327 | 594 825,2 |
| Рентабельность деятельности | 50,2 | 51,2 | 51,3 | 51,4 | 51,6 | 51,7 |

Итак, к 9 году чистая прибыль превысит 594 825,2 млн. руб.

**7.6. Ожидаемые налоговые отчисления (исходя из текущего налогового режима, в том числе в бюджет Краснодарского края).**

Налоговое окружение проекта принимается в соответствии с законами, действующими в РФ.

Таблица - Налоги и сборы, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | 2017 | | | | 2018 | | | | 2019 | | | |
| **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** | **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** | **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** |
| НДС: |  |  |  |  |  |  |  |  | 11 844,7 |  |  |  |
| от реализации продукции |  |  |  |  |  |  |  |  | 26 245,9 | 26 245,9 | 26 245,9 | 26 245,9 |
| уплаченный |  |  |  |  |  |  |  |  | 4 380,2 | 4 380,2 | 4 380,2 | 4 380,2 |
| возмещаемый из бюджета |  |  |  |  |  |  |  |  | 10 021 | 57 747,8 | 72 834,6 | 85 038,1 |
| Налог на имущество |  |  |  |  |  |  |  |  | 7 420,8 | 7 303,7 | 7 186,7 | 7 069,6 |
| Страховые взносы в ПФ РФ, ФСС РФ, ФФОМС, ТФОМС |  |  |  |  |  |  |  |  | 4 821,7 | 4 821,7 | 4 821,7 | 4 821,7 |
| Арендная плата за землю | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 |
| Налог на землю |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Налог на прибыль |  |  |  |  |  |  |  |  | 35 029 | 37 421,4 | 37 444,8 | 37 468,2 |
| Транспортный налог |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Плата за негативное воздействие на окружающую среду |  |  |  |  |  |  |  |  | 45,2 | 45,2 | 45,2 | 45,2 |
| Прочие налоги и сборы |  |  |  |  |  |  |  |  | 2 075,6 | 2 075,6 | 2 075,6 | 2 075,6 |
| Вся сумма налогов и сборов, в том числе: | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 61 386,6 | 51 817,1 | 51 723,5 | 51 629,8 |
| федеральные |  |  |  |  |  |  |  |  | 18 463,1 | 6 738 | 6 739,1 | 6 740,3 |
| региональные |  |  |  |  |  |  |  |  | 40 487,4 | 42 529,4 | 42 433,6 | 42 337,6 |
| местные | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 149,5 | 2 436,1 | 2 549,7 | 2 550,8 | 2 551,9 |

**Продолжение таблицы 34**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|
| НДС: | 88 911,5 | 95 462,8 | 95 462,8 | 95 462,8 | 95 462,8 | 95 462,8 |
| от реализации продукции | 106 730,1 | 114 467,8 | 114 467,8 | 114 467,8 | 114 467,8 | 114 467,8 |
| уплаченный | 17 818,6 | 19 005 | 19 005 | 19 005 | 19 005 | 19 005 |
| возмещаемый из бюджета |  |  |  |  |  |  |
| Налог на имущество | 27 108 | 25 235,2 | 23 362,4 | 21 489,5 | 19 616,7 | 17 743,9 |
| Страховые взносы в ПФ РФ, ФСС РФ, ФФОМС, ТФОМС | 19 286,9 | 19 286,9 | 19 286,9 | 19 286,9 | 19 286,9 | 19 286,9 |
| Арендная плата за землю | 598 | 598 | 598 | 598 | 598 | 598 |
| Налог на землю |  |  |  |  |  |  |
| Налог на прибыль | 135 556,7 | 147 208 | 147 582,6 | 147 957,2 | 148 331,7 | 148 706,3 |
| Транспортный налог |  |  |  |  |  |  |
| Плата за негативное воздействие на окружающую среду | 183,8 | 196,2 | 196,2 | 196,2 | 196,2 | 196,2 |
| Прочие налоги и сборы | 8 302,3 | 8 302,3 | 8 302,3 | 8 302,3 | 8 302,3 | 8 302,3 |
| Вся сумма налогов и сборов, в том числе: | 279 947,1 | 296 289,4 | 294 791,2 | 293 293 | 291 794,6 | 290 296,3 |
| федеральные | 115 160 | 122 306,3 | 122 325 | 122 343,8 | 122 362,5 | 122 381,2 |
| региональные | 155 259,5 | 163 902 | 162 367,3 | 160 832,5 | 159 297,7 | 157 762,9 |
| местные | 9 527,6 | 10 081,1 | 10 098,9 | 10 116,7 | 10 134,4 | 10 152,2 |

Таким образом, к 9 году сумма налогов и сборов составит не менее 290 296,3 тыс. руб. в год, в том числе:

* федеральные – 122 318,2 тыс. руб.;
* региональные – 157 762,9 тыс. руб.;
* местные – 10 152,2 тыс. руб.

**7.7. Расчет точки безубыточности.**

Аспектом оценки экономического риска проекта выступает анализ точки безубыточности. Она представляет собой минимальный объем производства продукции обеспечивающий равенство выручки от реализации и затрат при заданном уровне цен и себестоимости.

Таблица - Анализ безубыточности проекта, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | 2017 | | | | 2018 | | | | 2019 | | | |
| **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** | **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** | **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** |
| Обобщенная точка безубыточности для всех видов продукции |  |  |  |  |  |  |  |  | 38 398,8 | 38 398,8 | 38 398,8 | 38 398,8 |
| Объем продаж, соответствующий точке безубыточности, % |  |  |  |  |  |  |  |  | 14,5 | 14,5 | 14,5 | 14,5 |

**Продолжение таблицы 35**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | 2020 | | | | 2021 | | | | 2022 | | | |
| **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** | **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** | **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** |
| Обобщенная точка безубыточности для всех видов продукции | 38 417,9 | 38 417,9 | 38 417,9 | 38 417,9 | 38 508,3 | 38 508,3 | 38 508,3 | 38 508,3 | 38 508,3 | 38 508,3 | 38 508,3 | 38 508,3 |
| Объем продаж, соответствующий точке безубыточности, % | 14,2 | 14,2 | 14,2 | 14,2 | 13,4 | 13,4 | 13,4 | 13,4 | 13,4 | 13,4 | 13,4 | 13,4 |

**Продолжение таблицы 35**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | 2023 | | |  | |  | |  | 2024 | |  | |  |  |  | |  | 2025 | | | |
| **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | | **IV кв.** | | **I кв.** | | | **II кв.** | | **III кв.** | **IV кв.** | | | **I кв.** | | | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** |
| Обобщенная точка безубыточности для всех видов продукции | 38 508,3 | 38 508,3 | 38 508,3 | | 38 508,3 | | 38 508,3 | | | 38 508,3 | | 38 508,3 | 38 508,3 | | | 38 508,3 | | | 38 508,3 | 38 508,3 | 38 508,3 |
| Объем продаж, соответствующий точке безубыточности, % | 13,4 | 13,4 | 13,4 | | 13,4 | | 13,4 | | | 13,4 | | 13,4 | 13,4 | | | 13,4 | | | 13,4 | 13,4 | 13,4 |

Точка безубыточности после выхода проекта на максимальные мощности составит около 13,4 % от среднегодового объема реализации продукции.

**7.8. Расчет показателей эффективности проекта**

Расчет основных экономических показателей проекта представлен ниже.

Таблица - Расчет основных экономических показателей проекта

| Наименование показателей | 2017 | | | | 2018 | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** | **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** |
| Коэффициент дисконтирования | 0,972 | 0,945 | 0,919 | 0,893 | 0,868 | 0,844 | 0,82 |
| Срок окупаемости | -17 762 | -35 524 | -68 285 | - 139 553 | - 211 022 | - 595 867 | -1 079 614 |
| Чистый приведенный доход (NPV) | -17 264,7 | -34 049,8 | -64 157,1 | - 127 799,4 | - 189 834,5 | - 514 643,7 | - 911 316,2 |
| Индекс прибыльности (PI) |  |  |  |  |  |  |  |
| Внутренняя норма доходности (IRR) |  |  |  |  |  |  |  |
| Доходность инвестиций (ROI) | -1,1 | -2,1 | -3,9 | -7,8 | -11,6 | -31,3 | -55,5 |
| Средняя норма рентабельности (ARR) |  |  |  |  |  |  |  |
| Обобщенная точка безубыточности для всех видов продукции |  |  |  |  |  |  |  |
| Объем продаж, соответствующий точке безубыточности, % |  |  |  |  |  |  |  |

**Продолжение таблицы 36**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | 2019 | | | | 2020 | | | |
| **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** | **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** |
| Коэффициент дисконтирования | 0,692 | 0,673 | 0,654 | 0,636 | 0,618 | 0,601 | 0,584 | 0,567 |
| Срок окупаемости | - 753 824,9 | - 585 327,4 | - 416 829,8 | - 248 332,2 | -68 004,8 | 112 322,7 | 292 650,1 | 472 977,5 |
| Чистый приведенный доход (NPV) | - 745 063,1 | - 648 565,3 | - 558 470,5 | - 473 383,5 | - 387 051,6 | - 305 455,8 | - 229 991,1 | - 160 657,5 |
| Индекс прибыльности (PI) | 0,4 | 0,4 | 0,5 | 0,5 | 0,6 | 0,6 | 0,7 | 0,7 |
| Внутренняя норма доходности (IRR) | -5,8 | -3 | -0,8 | 1 | 2,6 | 3,8 | 4,8 | 5,7 |
| Доходность инвестиций (ROI) | -45,3 | -39,5 | -34 | -28,8 | -23,6 | -18,6 | -14 | -9,8 |
| Средняя норма рентабельности (ARR) | 7 | 9 | 11,2 | 13,6 | 16,3 | 19,2 | 22,4 | 25,8 |
| Обобщенная точка безубыточности для всех видов продукции | 38 417,9 | 38 417,9 | 38 417,9 | 38 417,9 | 38 508,3 | 38 508,3 | 38 508,3 | 38 508,3 |
| Объем продаж, соответствующий точке безубыточности, % | 14,2 | 14,2 | 14,2 | 14,2 | 13,4 | 13,4 | 13,4 | 13,4 |

**Продолжение таблицы 36**

| Наименование показателей | 2021 | | | | 2022 | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** | **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** |
| Коэффициент дисконтирования | 0,552 | 0,536 | 0,521 | 0,507 | 0,492 | 0,479 | 0,465 | 0,452 |
| Срок окупаемости | 653 679,5 | 834 381,5 | 1 015 083,4 | 1 195 785,4 | 1 376 862 | 1 557 938,5 | 1 739 015,1 | 1 920 091,6 |
| Чистый приведенный доход (NPV) | -92 655 | -32 551,3 | 24 428,3 | 78 826,1 | 125 328,6 | 172 801,4 | 212 183,9 | 250 059,7 |
| Индекс прибыльности (PI) | 0,8 | 0,8 | 0,8 | 0,9 | 0,9 | 0,9 | 1 | 1 |
| Внутренняя норма доходности (IRR) | 6,3 | 6,9 | 7,4 | 7,8 | 8,1 | 8,4 | 8,7 | 8,9 |
| Доходность инвестиций (ROI) | -5,6 | -2 | 1,5 | 4,8 | 7,6 | 10,5 | 12,9 | 15,2 |
| Средняя норма рентабельности (ARR) | 29,4 | 33,2 | 37,2 | 41,5 | 45,9 | 50,6 | 55,6 | 60,7 |
| Обобщенная точка безубыточности для всех видов продукции | 38 508,3 | 38 508,3 | 38 508,3 | 38 508,3 | 38 508,3 | 38 508,3 | 38 508,3 | 38 508,3 |
| Объем продаж, соответствующий точке безубыточности, % | 13,4 | 13,4 | 13,4 | 13,4 | 13,4 | 13,4 | 13,4 | 13,4 |

**Продолжение таблицы 36**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | 2023 |  |  |  | 2024 |  |  |  | 2025 |  |  |  |
| **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** | **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** | **I кв.** | **II кв.** | **III кв.** | **IV кв.** |
| Коэффициент дисконтирования | 0,492 | 0,479 | 0,465 | 0,452 | 0,44 | 0,427 | 0,415 | 0,404 | 0,393 | 0,382 | 0,371 | 0,361 |
| Срок окупаемости | 1 376 862 | 1 557 938,5 | 1 739 015,1 | 1 920 091,6 | 2 101 542,7 | 2 282 993,9 | 2 464 445 | 2 645 896,1 | 2 827 721,8 | 3 009 547,5 | 3 191 373,1 | 3 373 198,8 |
| Чистый приведенный доход (NPV) | 125 328,6 | 172 801,4 | 212 183,9 | 250 059,7 | 287 136,8 | 315 932,8 | 344 118,8 | 372 239,2 | 396 514,9 | 416 790,5 | 433 065,9 | 450 357,7 |
| Индекс прибыльности (PI) | 0,9 | 0,9 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 |
| Внутренняя норма доходности (IRR) | 8,1 | 8,4 | 8,7 | 8,9 | 9,1 | 9,3 | 9,4 | 9,5 | 9,6 | 9,7 | 9,8 | 9,9 |
| Доходность инвестиций (ROI) | 7,6 | 10,5 | 12,9 | 15,2 | 17,5 | 19,2 | 20,9 | 22,7 | 24,1 | 25,4 | 26,4 | 27,4 |
| Средняя норма рентабельности (ARR) | 45,9 | 50,6 | 55,6 | 60,7 | 66,1 | 71,7 | 77,5 | 83,5 | 89,8 | 96,3 | 103 | 109,9 |
| Обобщенная точка безубыточности для всех видов продукции | 38 508,3 | 38 508,3 | 38 508,3 | 38 508,3 | 38 508,3 | 38 508,3 | 38 508,3 | 38 508,3 | 38 508,3 | 38 508,3 | 38 508,3 | 38 508,3 |
| Объем продаж, соответствующий точке безубыточности, % | 13,4 | 13,4 | 13,4 | 13,4 | 13,4 | 13,4 | 13,4 | 13,4 | 13,4 | 13,4 | 13,4 | 13,4 |

Предлагаемый проект четко демонстрирует необходимость и актуальность своего развития. Высокая эффективность демонстрируется благодаря достаточно долгому сроку полезного использования производственных мощностей. Это оказывается достаточным для преодоления точки окупаемости и выхода на получение стабильного дохода от функционирования объекта инвестирования. Высокая отдача инвестирования доказывается полученным дисконтированным индексом доходности. Это демонстрирует окупаемость затрат, произведенных на строительство. Комплексный анализ показателей позволяет оценить эффективность представленного инвестиционного проекта как высокую.

# 8. Анализ инвестиционного проекта

**8.1. Анализ сильных и слабых сторон инвестиционного проекта, благоприятных возможностей и потенциальных угроз.**

Не смотря на то, что инвестор еще не известен, был проведен SWOT-анализ концепции проекта с привязкой к точному месту и условиям реализации.

Таблица – SWOT-анализ концепции проекта

|  |  |
| --- | --- |
| **Сильные стороны** | **Слабые стороны** |
| * Гарантировано высокое качество выпускаемой продукции * Использование современных технологий и оборудования * Высокопрофессиональный коллектив * Конкурентная стоимость продукции | * Высокие издержки на коммунальные платежи * Отсутствие опыта в налаживании сбыта и продвижении продукции |
| **Возможности** | **Угрозы** |
| * Большие разведанные запасы сырья * Государственный курс на импортозамещение * Административная поддержка | * Высокий уровень конкуренции на рынке форм * Снижение уровня деловой активности и покупательной способности населения * Перманентный рост тарифов на воду, электричество и т.п. и цен на закупочные материалы * Завышенные требования и ожидания потребителей (несоответствие квалификации персонала и технических возможностей) * Появление новых технологий |

Проведенный анализ свидетельствует о том, что благодаря сложившейся экономически-политической ситуации и ориентации государства на импотозамещение, а так же благодаря отработанным технологиям и команде профессионалов проект имеет высокие шансы выйти и захватить рынок Краснодарского края, ЮФО и России. Слабые стороны проекта могут быть нивелированы постоянным мониторингом активности конкурентов подстройкой сбытовой политики под сегодняшние финансово-экономические реалии, постоянному повышению квалификации сотрудников.

**8.2 Анализ эффективности реализации инвестиционного проекта в случае изменений основных показателей**

Проект является чувствительным на изменение цены и объема реализуемой продукции, влияние инвестиционных издержек является значительным, в меньшей степени проект проявляет чувствительность к изменению бюджета затрат.

**8.3. Описание основных видов рисков и способов их минимизации.**

**Технологический риск — готовность технологии к использованию, исправность и ремонтопригодность оборудования, наличие запасных частей, дополнительной оснастки и приспособлений, оснащенность инструментом, подготовка обслуживающего персонала, наличие квалифицированных кадров (если это предусмотрено проектом), участие в монтаже и обучении зарубежных специалистов.**

Технологический риск средний, так как основная технология известна и давно используется, но инициатор проекта возможно не будет иметь опыта использования данной технологии

**Организационный и управленческий риск — наличие и гарантия выполнения плана-графика проекта, ответственность участников за невыполнение плана-графика, наличие квалифицированного управленческого персонала (сертификация менеджеров) и другое.**

Организационный и управленческий риски средние, так как предстоит создать сильную команду менеджеров-профессионалов, обладающую необходимым управленческим и производственным опытом, а также опытом в сферепроизводства соли. При реализации проекта составляется план-график работ по управлению проектом с закреплением ответственных лиц.

**Риск материально-технического обеспечения — оценка возможности перехода на альтернативное сырье, уровень организации входного контроля качества сырья.**

Риск низкий ввиду высокого контроля качества, больших запасов исходного сырья и применения современных технологий.

**Финансовый риск - оценка существующего финансового положения, вероятность неплатежей со стороны участников проекта, кредитный и процентный риски.**

Риски средние при наличии гарантированных источников финансирования (кредитных либо собственных средств) у потенциального инвестора.

**Экономические риски – устойчивость экономического положения претендента к изменениям макроэкономического положения в стране, оценка последствий повышения тарифов и цен на стратегические ресурсы, возможность снижения платежеспособного спроса на соль в Краснодарском крае и в целом по стране, наличие альтернативных возможностей использования, последствия ухудшения налогового климата.**

Проанализировав отраслевую информацию, можно сделать вывод о том, что положение в отрасли будет иметь положительную динамику.

**Экологические риски — возможные штрафные санкции и их влияние на экономическое положение претендента.**

В процессе реализации услуг планируется соблюдать экологические требования по защите и охране окружающей среды.

Проведенные исследования факторов риска позволяют отметить достаточную устойчивость основных показателей, характеризующих эффективность проекта. Во всем исследованном диапазоне возможного изменения параметров внешней среды эти показатели остаются в пределах, обеспечивающих эффективность проекта.

# 9. Сопутствующие эффекты при реализации инвестиционного проекта

**9.1. Экологическая безопасность инвестиционного проекта, описание возможных выбросов и отходов.**

Согласно Федеральному закону от 10 января 2002 г. N 7-ФЗ «Об охране окружающей среды» будущее предприятие обеспечит рациональное использование и воспроизводство природных ресурсов, предотвращение негативного воздействия хозяйственной и иной деятельности на окружающую среду и ликвидацию ее последствий.

**Техническая безопасность** обеспечивается соблюдением технологического процесса.

На стадии проектирования и строительства необходимо предусмотреть следующие противопожарные мероприятия и рекомендации:

* противопожарные разрывы до соседних объектов, огнестойкость строительных конструкций, этажность, молниезащиту и другие противопожарные мероприятия выполнить в соответствии с действующими нормами и правилами;
* обеспечить возможность проезда пожарных машин к зданию и доступ пожарных с авто лестниц или автоподъемников в любое помещение здания. Проезды для пожарной техники предусмотреть на расстоянии 8-10 метров от стен здания и шириной 6 метров;
* предусмотреть водоснабжение для целей наружного и внутреннего пожаротушения. У мест расположения водоисточников установить соответствующие указатели, освещенные светильниками;
* оборудовать помещение системами автоматического тушения, извещения и оповещения людей о пожаре, противодымной защитой. Приемную станцию пожарной автоматики установить в помещении с круглосуточным дежурством обслуживающего персонала и телефоном;
* электроснабжение противопожарных систем и устройств выполнить по первой категории надежности согласно ПУЭ;
* предусмотреть установку только сертифицированного противопожарного оборудования и т.д.

Также необходимо проведение мероприятий, направленных на обеспечение готовности объекта к действиям по предупреждению, локализации и ликвидации последствии аварий или чрезвычайных ситуаций.

**Экологическая безопасность.**

Земельный участок площадью 343600м2, испрашиваемый для проекта строительства завода по производству соли пригоден для промышленного использования.

Назначение объекта соответствует установленному для данной территории с экологической точки зрения режиму хозяйственной деятельности и целям.

Согласно указанному закону к методам экономического регулирования в области охраны окружающей среды относятся:

* установление лимитов на выбросы и сбросы загрязняющих веществ и микроорганизмов, лимитов на размещение отходов производства и потребления и другие виды негативного воздействия на окружающую среду;
* проведение экономической оценки природных объектов и природно-антропогенных объектов;
* проведение экономической оценки воздействия хозяйственной и иной деятельности на окружающую среду.

В проекте предусматривается:

* исключение сбросов всех видов сточных вод в водоемы, а при невозможности такого решения создание системы очистки стоков, гарантирующих полное соблюдение норм ПДК;
* исключение загрязнения почвы твердыми отходами;
* обеспечение содержания, вредных веществ в воздухе от проектируемого объекта ниже ПДК с учетом наличного фона загрязнения.

**9.2. Основные социальные эффекты.**

Реализация инвестиционного проекта позволит на территории Северского района, а также соседних районов:

* Удовлетворить спрос на качественные продукты, выпускаемые предприятием в рамках проекта;
* Улучшить инфраструктуру района;
* Обеспечить организацию порядка 236 рабочих мест;
* Обеспечить поступление налоговых платежей в бюджеты всех уровней.

# 10. Лицензирование и сертификация

**10.1. Патентно-правовая охрана производимой продукции и технологий.**

Размещению производственных мощностей по производству соли на территории Краснодарского края не предшествует процедура патентования. Конкуренты могут выйти на рынок с аналогичной продукцией без нарушения патентных прав предприятия.

**10.1.1. Наличие у заявителя зарегистрированных в установленном порядке прав на объекты интеллектуальной собственности, в том числе в виде нематериальных активов.**

В настоящий момент у заявителя отсутствуют зарегистрированные в установленном порядке права на интеллектуальную собственность.

**10.1.2. План мероприятий по обеспечению правовой охраны объектов интеллектуальной собственности.**

В рамках проекта не предполагается создание объектов интеллектуальной собственности.

**10.2. Сертификация продукции.**

Стратегическая цель предприятия в области качества – достижение высокого уровня качества при минимальных издержках.

Высокий уровень качества и низкая стоимость продукции достигается за счет:

* оснащения производства современным импортным оборудованием;
* соблюдения технологических процессов и соответствия продукции ГОСТам;
* привлечения квалифицированных технологов на производство;
* оптимизации схем доставки продукции клиентам;
* постоянного маркетингового мониторинга и др.

Высокий уровень организации производственной и сбытовой деятельности и ее активное продвижение позволят завоевать доверие покупателей, что приведет к достижению поставленной цели – завоеванию весомой позиции на рынке.

**10.2.1. Необходимые сертификаты на продукцию, условия, сроки и стоимость получения.**

В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 01.12.2009 N 982 «Об утверждении единого перечня продукции, подлежащей обязательной сертификации, и единого перечня продукции, подтверждение соответствия которой осуществляется в форме принятия декларации о соответствии», вступившим в силу 15 февраля 2010, обязательно необходимо оформлять Декларацию о соответствии на соль поваренную пищевую (включая йодированную соль).

**10.2.2. Необходимые сертификаты при экспорте продукции, условия, сроки и стоимость получения.**

В рамках проекта не предусматривается экспорт услуг.

**10.3. Лицензирование осуществляемой деятельности.**

Деятельность, осуществляемая в рамках проекта, не подлежит лицензированию.