

Р Е З Ю М Е

инвестиционного проекта по производству растительного масла в Алтайском крае.

Наименование проекта.

«Овчинниковское предприятие растительного масла». (Овчинниковское ПРМ).

Организатор и руководитель проекта.

Кузьменко Валерий Александрович

т. +7 (909)506 1249, WhatsApp +7(983)188 0717, Email: kva-bar@yandex.ru, Skype: kvabar.

Адрес предприятия.

659810, Алтайский край, Косихинский район, с. Налобиха, ул. Бийская, 1а.

Идея проекта.

Создание новой коммерческой организации: предприятия с полным производственным циклом, включающим закуп, хранение, переработку семян масленичных культур, производство нерафинированного растительного масла и его реализацию.

Цели проекта.

1. Привлечение инвестиционных средств для открытия предприятия по производству растительных масел;
2. Обоснование экономической эффективности открытия предприятия по производству растительных масел;
3. Разработка поэтапного плана создания и развития предприятия по производству растительных масел.

Обоснование целесообразности идеи.

Привлекательность реализации данного проекта обосновывается положительными прогнозами экспертов относительно российского рынка растительных масел в последующие годы.

Преимущества проекта.

1. Отсутствие сезонности на продукцию.

Спрос на масло существует в любую пору года.

2. Безотходное производство.

Полученные в результате производства отходы (жмых, лузга), также являются товаром, подлежащим реализации, а это дополнительный источник дохода для предприятия.

3. Емкость рынка сбыта.

Рынком сбыта является не только розница и общепит, но многие пищевые, промышленные, фармацевтические производства, организации, занимающиеся экспортом.

4. Потенциал сырьевой базы.

В Алтайском крае в 2016 году валовой сбор подсолнечника составил 513 тыс. тонн, в 1,4 раза превысив значение 2015 года, средняя урожайность достигла 8 ц/га (в 2015 году - 7 ц/га), регион входит в десятку производителей данной культуры РФ.

5. Наличие собственного производственного комплекса.

Состав комплекса:

- общая площадь земельного участка - 5 га, из него 2 га обнесена железобетонным забором;
- цех 2-х этажного уровня, производственная площадь, включая котельную, - 780 м. кв.;
- 2 ж.д. металлических вагона, проходная с офисом 60 м. кв. ремонтный бокс для автомобилей, артезианская скважина, водонапорная башня, КТП – 100.

Земля и имущество в собственности. Перспектива газификации.

Конкуренция.

Переработкой масличных в Алтайском крае занимается около 100 предприятий, расчетная производственная мощность которых составляет около 420 тыс. тонн маслосемян в год. Основные мощности по переработке масличных культур сосредоточены на территориальных производственных подразделениях ООО «Юг Сибири»: «Барнаульский МЭЗ» (около 200 000 тонн масличного сырья в год), «Бийский МЭЗ» (около 180 000 тонн сырья в год). В рейтинг лучших производителей растительного масла Алтайского края входят: ООО "НПП "Интер-масло", ООО "Свеча", "Бийский маслоэкстракционный завод", ООО "АгроСиб-Раздолье", ЗАО "Алейскзернопродукт".

Производство нерафинированных растительных масел за период 2012- 2016 гг. увеличилось в 1,8 раза и составило в 2016 году 149 365,93 тонн, в том числе: подсолнечное в 2,1 раза – 105 519,61 тонну, рапсовое в 1,64 раза – 27 046 тонн. Положительную динамику показало и производство соевого масла: в 2016 году произведено 14 523,7 тонн. Основным переработчиком сои в Алтайском крае является Бийский МЭЗ. Главными потребителями продуктов переработки сои традиционно являются животноводческие хозяйства и производители комбикормов.

В Алтайском крае производство нерафинированного растительного масла за январь-июнь 2017 года увеличилось на 34% к аналогичному уровню прошлого года и составило 89 928,84 тонн, масла растительного рафинированного – на 45,3% или 57 892,9 тонн, майонезов и соусов – на 2,6% или 5 523,0 тонн. В 2016 году сумма инвестиционных вложений по дальнейшему развитию промышленного потенциала региона составила 522 млн. рублей.

Технология.

Настоящий проект предусматривает технологию производства **нерафинированного масла**, которая состоит из подготовки маслосемян путем отделения сора, ядра от лузги, далее отжима масла, устранения в нем механических примесей путем отстаивания,

3.

центрифугирования и фильтрации. Холодный отжим предполагает механическое выжимание масла из ядра семечек и получение в итоге двух продуктов - собственно масла и жмыха. При холодном отжиме весь процесс происходит в естественных условиях - без повышения температуры более 40 градусов, а это значит, что все витамины, энзимы и другие питательные вещества полностью сохраняются в получаемом масле. Такое масло - самое полезное и ценное, оно содержит жизненно важные жирные кислоты и большое количество естественного природного витамина Е.

Предлагаемая технология – технология двухступенчатого прессования. Жмых с первой ступени через охладитель транспортируется во вторую ступень, где происходит завершающий этап прессования – окончательный отжим. Основное преимущество двухступенчатой схемы прессования холодным способом перед одноступенчатым прессованием заключается в возрастании степени извлечения масла (снижении остаточной масличности жмыха).

Оборудование.

Проект предполагает использования оборудования производства НПКФ «АДМ» - ЗАВОД «ДЕМЕТРА» Россия. Донное оборудование – это комплектный завод по производству подсолнечного масла производительностью 12 т. семян/сут. способом «холодного прессования». В основе комплекта маслоотжимной агрегат модель АА80, предназначен для переработки семян масличных культур на масло и жмых способом двойного прессования, с использованием схемы «глубокого» отжима.

Основные технические характеристики АА80.

Культура	Производительность кг/час	Остаточная масличность %
Подсолнечник	500-600	10-12
Рапс	500-600	10-12
Соя	500-600	8-10
Эл. мощность кВт.	50	
Масса кг.	8500	
Габариты мм.	5000x1200x2200	

Комплект оборудования:

№	Наименование узла	Стоимость руб.
1	Сепаратор крупного сора с системой автоматики	225000,00
2	Вибросепаратор мелкого сора	83000,00
3	Пневмосепаратор (гравитационный)	22500,00
4	Блок обрушки семян	723000,00
5	Нормализатор ШН-60	484000,00
6	Агрегат маслоотжимной АА80	3170000,00
7	Фильтр грубой очистки (ФГО)	57000,00
8	Пульт управления	163000,00
9	Фильтр-пресс рамный	343500,00
10	Итого	5270500,00
11	Монтаж 18%	948690,00
12	Всего	6219200,00

В дальнейшем масло разливается в транспортную тару, согласно условиям поставки. Для хранения месячного складского запаса сырья 300 тонн, проект предусматривает строительство склада – арочного ангара площадью 1000 м. кв. Для складирования и хранения жмыха, проект предлагает строительство склада-навеса площадью 500 м. кв.

Исходя из сложившегося на внутреннем рынке спроса-предложения, к расчетам приняты следующие цены:

Наименование	Цена руб/кг
Закупочная цена подсолнечника	22
Масло подсолнечное нерафинированное наливом	65,00
Жмых	6,50
Лузга	1,00

Годовая потребность в сырье (семя подсолнечника) – 3600 тонн.

4.



Производственный цех.



Производственно- имущественный комплекс.

Ключевые показатели проекта.

Распределение инвестиций.

№	Статья	Сумма руб.	Примечание
1	Реконструкция предприятия	3000000,00	Ремонт цеха, котельной и др.
2	Оборудование	6220000,00	Завод «ДЕМЕТРА», Россия
3	Транспортные средства	3250000,00	Автомобили, трактор
4	Проектирование, согласования	80000,00	
5	Охрана	60000,00	В период реконструкции
6	Тех. обеспечение охраны объекта	80000,00	
7	Ангар-склад с монтажом 1000 кв.м.	4000000,00	Производство Алтай-Ангар
8	Склад-навес для жмыха 500 кв.м.	680000,00	
9	Мебель, компьютеры	200000,00	
10	Сварочное, слесарное оборудование	160000,00	
11	Электроэнергия	220000,00	В период реконструкции
12	Командировочные расходы	80000,00	
13	Оборотные средства	5500000,00	
14	Расходный материал	50000,00	Тара для розлива масла
15	Уголь для котельной	100000,00	
16	Расходы на ГСМ	140000,00	В период реконструкции
17	Страхование имущества	80000,00	
18	Непредвиденные расходы	100000,00	
19	ИТОГО	24000000,00	

Себестоимость (4,2 т. в день).

№	Наименование затрат	Стоимость ед. руб.	Объем в день	Стоимость в день руб.	Стоимость в месяц руб.
1	Семена полсолнечника	22,00	10000,00	220000,00	6600000,00
2	Электроэнергия	5,10	1200,00	6120,00	183600,00
3	Уголь	2500,00	0,60	1500,00	45000,00
4	Вода	20,00	10,00	200,00	6000,00
5	Упаковка	5,00	955,00	4775,00	143250,00
6	Реклама				24750,00
7	Прочие				55000,00
8	ИТОГО				7057600,00
9	ИТОГО в год				84691200,00

Общие расходы.

№	Наименование	Стоимость ед. руб.	Объем в день	Стоимость в день руб.	Стоимость в месяц руб.
1	Зарплата	17000,00	22,00	12466,67	374000,00
2	Транспортные	15,00	300,00	4500,00	135000,00
3	Реклама				24000,00
4	Налоги				65500,00
5	Прочие				56000,00
6	итого				654500,00
7	итого в год				7854000,00

Прибыль.

Статья	Рублей
Всего затрат в год	92545200,00
Выручка от реализации продукции	107316000,00
Прибыль до налога	14770800,00

7.

Экономические показатели эффективности проекта.

Наименование показателя		Единица измерения	Значение показателя
Стоимость проекта		руб.	32000000,00
Объем инвестиций		руб.	24000000,00
Горизонт расчета проекта		лет	5
Простой срок окупаемости инвестиций PP		лет	1,38
Дисконтированный срок окупаемости DPP		лет	2,67
Ставка дисконтирования		%	11,00
Чистый дисконтированный доход NPV		руб.	29588349,00
Внутренняя норма доходности IRR по ВСД		%	55,00
Индекс доходности PI		-	1,87
Прибыль инвестора за 5 лет (60%)		руб.	23900000,00
Прибыль инвестора за 1 год (60% от прибыли)		руб.	4780000,00
Выплата займа по инвестициям ежегодно		руб.	4200000,00
Всего доход инвестора в год		руб.	8980000,00
Всего доход инвестора за 5 лет		руб.	44900000,00
Рентабельность инвестиций в год.		%	37,00
Дисконтир. прибыль инвестора за 5 лет		руб.	19022676,00
Дисконтир. прибыль инвестора за 1 год		руб.	3804535,00
Стоимость производства в год		руб.	84637200,00
Выручка от реализации продукции в год		руб.	107316000,00
Чистая прибыль в год		руб.	14770800,00
Рабочие места		чел.	22
ФОТ в год с налогом		руб.	4488000,00

Распределение прибыли.

Объем инвестиций	Годовая прибыль	Погашение займа	Налог на прибыль	На развитие	Резервный фонд	Прибыль к распределению	Доля инвестора 60%
24000000,00	14770800,00	4800000,00	598248,00	937255,20	466827,60	7966669,00	4780000,00

Анализ и минимизация рисков.

Основной риск при реализации данного проекта это неполучение расчетной прибыли 14770800 рублей в год. Причин может быть множество от человеческого фактора до форс-мажора, однако есть прямая зависимость прибыли от ниже приведенных ключевых позиций:

Чувствительность прибыли к изменению закупочной цены на сырье (подсолнечник).

Изменение цены в %	- 30	- 20	- 15	- 10	- 5	0,00	+5	+10
Закупочная цена руб/кг	15,4	17,6	18,7	19,8	20,9	22,0	23,1	24,2
Прибыль руб.	38530800	30610800	26650800	22690800	18730800	14770800	10810800	6850800

Чувствительность прибыли к изменению цены реализации масла.

Изменение цены реализации %	0	- 3	- 5	- 7	- 10	- 15	- 20
Цена реализации масла руб/кг	65,0	63,1	61,75	60,45	58,5	55,25	52,0
Выручка в год руб.	10731600	10444320	10240200	10043640	97488000	92574000	87660000
Прибыль руб.	14770800	11898000	98568000	7891200	4942800	28800	- 4885200

Из выше приведенных табличных данных следует, что оптимальное соотношение цены закупки сырья и цены реализации нерафинированного масла наливом, при котором сохраняется расчетная прибыль 14770800 руб. и рыночная конкурентоспособность, равно 20/60 руб/кг. На сегодняшний день оптовая цена на нерафинированное подсолнечное масло холодного отжима высшего сорта 60 руб./кг (55 руб/л) очень конкурентоспособна (предложения от 80 руб/л) и в достаточной степени определяет гарантию сбыта. В ноябре с. г. на рынке Алтайского края масленичный подсолнечник с хорошими параметрами по влажности, сорности и масличности предлагается по средней цене 15-16 тыс. руб./тонна с НДС (ООО «Грейн», ООО «АКП Сибирь», ООО «Золотая нива»).

Чувствительность проекта к изменению прибыли.

Показатели	- 30%	- 20%	- 15%	- 12%	- 9%	- 6%	- 3%	Расчетная
	10500000			12998304				14770800
NPV	13339566	20821879	23396334	24560463	25760600	26997858	28273378	29588349
IRR	33%	40%	44%	46%	48%	50%	52%	55, %
PI	1,07	1,32	1,46	1,54	1,62	1,71	1,79	1,87
DPP лет	4,67	3,8	3,44	3,25	3,08	2,93	2,8	2,67

Из приведенной таблице, очевидно, что проект жизнеспособен ($PI \geq 1$) при снижении расчетной прибыли на 30%, т. е. до 10500000 руб. В данное время ключевая ставка ЦБ составляет 8,25% годовых. По прогнозу института «Центр развития» Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» максимальный уровень инфляции в период 2018-2020 г. не превысит отметку 5,8%. ЦБ РФ прогнозирует ключевую ставку к концу 2018 года до 8%. В расчете принята ставка дисконтирования 11%, при которой проект имеет высокие ключевые показатели, что в определенной степени определяет уровень привлекательности инвестиционных вложений и устойчивости проекта к колебаниям инфляции и ключевой ставки ЦБ.

Гарантия сбыта.

Российский рынок подсолнечного масла ориентирован по трем направлениям:

- 1) Продажа населению и потребление в системе общественного питания;
- 2) Использование в масложировой, консервной и рыбных отраслях;
- 3) Использование для производства ЛКМ и мыла.

Главное условие успешного сбыта подсолнечного масла – высокое качество продукции. Нерафинированное подсолнечное масло по качеству бывает высшего, I и II сортов, которые различаются цветом (с понижением сорта интенсивность цвета возрастает), количеством отстоя (в высшем сорте - 0,05, в I - 0,1, во II - 0,2 %), кислотным числом, (соответственно 1,5, 2,25, и 6 мг КОН), количеством фосфор содержащих соединений (не более 0,4, 0,6 и 0,8 %). Во втором сорте допускается слегка затхлый запах, привкус легкой горечи, легкое помутнение.

Спрос на масло холодного отжима особо не подвержен сезонности (хотя самый пик спроса приходится на конец лета и начало осени) и другим дестабилизирующим факторам, поэтому завод по производству масла может выгодно работать даже без продвинутой маркетинговой политики.

За основу стратегии реализации производимой продукции принят канал прямого сбыта, когда основная часть продукции реализуется крупными партиями непосредственно потребителю. В качестве потенциального потребителя рассматривается:

1. Производственные предприятия, использующие масло в своих производственных рецептурах - консервное производство, мыловарение, косметология и медицина, лакокрасочная промышленность на всей территории РФ;
2. Предприятия общественного питания крупных производственных объединений в основном северного региона. Примером может служить в г. Сургут ФЛ Сургутгазторг ООО ЗапСибГазторг . Предприятие обеспечивает питанием крупнейшее подразделение Газпрома – Сургутгазпром, также население г. Сургута. ООО "ПУРОВСКАЯ КОМПАНИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ И ТОРГОВЛИ-ПУРНЕФТЕГАЗГЕОЛОГИЯ" г. Тарко-Сале ЯНАО. В предприятии занято около 1000 рабочих и служащих, обеспечивает питанием значительную часть нефтегазодобывающих подразделений, геологов в ЯНАО, население города. Данные компании приведены в качестве примера в силу личного сотрудничества и знакомства с руководством.

Вместе с тем мелкооптовая региональная торговля с производственными предприятиями, курортами Белокуриха и Республике Алтай, с предприятиями Кузбасса, Новосибирска, Красноярска.

Работу на межрегиональном уровне сбытовой деятельности я возлагаю на себя как руководителя проекта и директора (главы КФХ), региональной реализацией будет отдельно заниматься маркетолог.

Оценка кадров.

Инженерно-технический, бухгалтерский, юридического сопровождения и безопасности бизнеса кадровый состав укомплектован полностью. С технологом вопрос будет решаться с момента открытия финансирования проекта.

Предложение инвестору.

1. 60% чистой прибыли + 4800000 руб. (погашение займа) ежегодно.
2. Залог имущественного комплекса, включая новое капитальное строительство, оборудования и транспортных средств.
3. Возможен вариант по договоренности.