МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«ТУВИНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Кафедра экономики и менеджмента

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

на тему: **«Разработка бизнес-плана инвестиционного проекта мини тепличного комплекса в местечке «Сарыг-Алаак» г. Чадан»**

Выпускная квалификационная работа
студента 4 курса 215 группы
экономического факультета
по направлению подготовки 38.03.02
Менеджмент, профиль «Управление
малым бизнесом»
Кара-Сал Экера Эртинеевича

Кара-Сал

Работа допущена к защите
Зав. кафедрой
к.э.н., доцент Донгак Ч.Г.
«14» июня 2019 г.

Научный руководитель
д.э.н., профессор Севек В.К.

Работа защищена в ГЭК «20» июня 2019 г.
с оценкой «отлично»

Председатель ГЭК
Члены ГЭК

Кызыл – 2019 г.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ……. 4

Глава 1. БИЗНЕС-КОНЦЕПЦИЯ ПРОЕКТА……..... 7

1.1. Информация об инициаторах проекта…… 7

1.2. Концепция проекта……... 10

1.3. Текущее состояние проекта……. 12

Глава 2. МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖИ……... 14

2.1. Анализ рынка…… 14

2.2. Локальный анализ местоположения Объекта…… 18

2.3. Маркетинговая стратегия…….. 20

2.4. SWOT-анализ проекта…… 24

Глава 3. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН ПРОЕКТА……..... 26

3.1. Инвестиционный план проекта……..... 26

3.2. Риски инвестиционно-строительной деятельности…… 28

Глава 4. МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО ЦИКЛА…… 32

4.1. Оценка и выбор инвестиционных намерений…… 32

4.2. Разработка бизнес-плана……. 34

4.3. Юридическое оформление…….. 35

4.4.Предпроектная подготовка, проектирование…… 36

4.5. Строительство и сдача объекта…… 38

4.6. Реализация результатов проекта, оформление прав…….. 40

4.7. Эксплуатация объекта…….. 44

Глава 5. ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОЕКТА……. 48

5.1. Источники и стоимость финансирования проекта…… 48

Глава 6. ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ……... 52

6.1. Основные финансовые допущения……. 52

6.2. Расчет показателей эффективности инвестиций……... 55

6.3. Основные риски проекта…… 58

ЗАКЛЮЧЕНИЕ…… 60
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК…….**.....** 64
ПРИЛОЖЕНИЕ 1. Месторасположение мини тепличного комплекса в местечке «Сарыг-Алаак» г. Чадан…… 72
ПРИЛОЖЕНИЕ 2. Схематичная планировка участка……**.** 73
ПРИЛОЖЕНИЕ 3. Перечень оборудования мини тепличного комплекса…… 74
ПРИЛОЖЕНИЕ 4. Информация о кредите……... 81
ПРИЛОЖЕНИЕ 5. Схема возврата кредита «На любые цели»……..**.....** 82
ПРИЛОЖЕНИЕ 6. Проект каркасного административного здания……... 84
ПРИЛОЖЕНИЕ 7. Логотип мини тепличного комплекса «Байлак»……. 85
ПРИЛОЖЕНИЕ 8. Планируемый объем продаж……. 86
ПРИЛОЖЕНИЕ 9. Отчет о прибылях и убытках……. 87
ПРИЛОЖЕНИЕ 10. Кэш-фло……. 88

ВВЕДЕНИЕ

Инвестиционный проект – это ограниченное по времени целенаправленное изменение отдельной системы с изначально четко определенными целями, достижение которых определяет завершение проекта, с установленными требованиями к срокам, результатам, рискам расходования средства и ресурсов к организационной структуре.

Тепличный комплекс — промышленные здания, предназначенные для размещения в них орудий производства и для выполнения трудовых процессов в результате которых вырабатывается промышленная продукция сельскохозяйственного производства культивационной природы происхождения (промышленные парники, теплицы, оранжереи — для выращивания овощей, растений, грибов, цветов и т. д.).

Организация тепличного хозяйства и выращивание различных видов сельскохозяйственных культур является довольно выгодным бизнесом да, к тому же, полезным для всех сторон.

В настоящее время во всем мире большое внимание уделяют на качество питания населения. Поскольку образ жизни современного человека – это интересная и полноценная жизнь. Но без крепкого здоровья, ясного ума и позитивного отношения к миру успехов в жизни достичь непросто. Поэтому важнейшей предпосылкой для развития разных сторон жизнедеятельности человека и достижения им активного долголетия является здоровый образ жизни.

Качество и режим питания имеют основополагающее значение для здоровья. Из еды организм получает практически все необходимые ему питательные вещества, которые он использует для жизнедеятельности. Питание должно соответствовать энергозатратам человека и подразумевать употребление только полезных и свежих продуктов. Обилие овощей, фруктов и орехов. Ученые утверждают, что эти продукты должны составлять

минимум две трети рациона – другого способа получать естественным путем достаточно витаминов, и микро- и макроэлементов просто нет.

Всё вышесказанное свидетельствует об *актуальности*создания мини тепличного комплекса.Мини масштабность связана, во-первых с небольшим населением г. Чадан, во-вторых с отсутствием опыта управлением бизнеса в сфере производства сельскохозяйственных культур у инициатора проекта.

Объектом исследования является создание мини тепличного комплекса.

Предметом исследования работы выступает процесс разработки инвестиционного проекта.

Целью дипломной работы является создание инвестиционного проекта создания мини тепличного комплекса в местечке «Сарыг-Алаак» г. Чадан Дзун-Хемчикскогокожууна.

Для достижения поставленной цели были решены *следующие задачи*:

- обоснован бизнес-концепция проекта;
- исследован маркетинг и продаж услуг;
- создан инвестиционный план проекта;
- рассчитано финансирование проекта;
- показана финансовая модель проекта.

Теоретической основой для написания дипломной работы явились учебные материалы А.Н. Асаул, Н.И. Барановская, Ю.П. Панибратов, Н.Д. Стрекалова.

Обработка данных проводилась с помощью программ MicrosoftWord, MicrosoftExcel.

Структура дипломной работы. Работа состоит из введения, шести глав, заключения, библиографического списка и приложений.

Во введении отражена актуальность темы данной работы, объект и предмет исследования, цель и задачи.

Первая глава состоит из трех пунктов. В этих пунктах рассматриваются информация об инициаторах проекта, концепция проекта, текущее состояние проекта.

Во второй главе исследованы маркетинг и продажа услуг, анализ рынка продажи услуг, локальный анализ месторасположения объекта, маркетинговая стратегия, ценообразование и план продажи услуг, SWOT-анализ проекта.

В третьей главе приведены инвестиционный план проекта и риски инвестиционно-строительной деятельности.

*В четвертой главе*представлены оценка и выбор инвестиционных намерений, разработка бизнес-плана, юридическое оформление, предпроектная подготовка проектирование, строительство (реконструкция) и сдача объекта, реализация результатов проекта, оформление прав, и эксплуатация проекта.

В пятой и шестой главах рассмотрены источники финансирования проекта, основные финансовые допущения, господдержки, финансовая отчетность, инвестиционная оценка, основные риски проекта.

В заключении написаны полученные результаты, выводы, которых нужно провести, чтобы достичь эффекта.

Библиографический список содержит законы, статьи, учебные пособия и другие источники из которых взяты материалы для написания данной дипломной работы.

Приложения включили в себя месторасположение мини тепличного комплекса, схематичная планировка участка, подбор оборудования, информация о кредите, логотип предприятия, проект каркасного административного здания, отчет о прибылях и убытках, кэш-фло.

Глава 1. БИЗНЕС-КОНЦЕПЦИЯ ПРОЕКТА

1.1. Информация об инициаторах проекта

Инициатором проекта «Создание мини тепличного комплекса в местечке «Сарыг-Алаак» г. Чадан» является Кара-Сал Э.Э.

Инициатором было принято решение о создании мини тепличного комплекса в городе Чадан Дзун-Хемчиксогокожууна в местечке «Сарыг-Алаак» (в приложении 1 показано месторасположение мини тепличного комплекса на карте). Выбор места определялся с учетом следующих факторов. Во-первых, местечко «Сарыг-Алаак» расположено вблизи мест, где занимаются растениеводством СПК «Байлак» и СПК «Хунду». Во-вторых, с удобной транспортной доступностью. Тепличный комплекс будет находиться примерно 300 м от Федеральной трассы Р257 (Хандагайты – Кызыл – Красноярск).

Реализация проекта позволит решить следующиезадачи:

– организация и предоставление новых рабочих мест на мини тепличном комплексе;

– получение высококачественной, и конкурентоспособной продукции;

– извлечение прибыли от результатов производства и реализации сельскохозяйственной продукции;

– предоставление населению г. Чадана свежих овощей, а в дальнейшем с учетом логистики транспортировки целом населения Дзун-Хемчикскогокожууна.

В соответствии с действующим законодательством предприятие работает по системе налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей Единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН) – это специальный налоговый режим, который разработан и введен специально для производителей сельскохозяйственной продукции. Объектом налогообложения по ЕСХН являются доходы уменьшенные на величину

произведенных расходов, налоговая ставка – 6 %, и обязана уплатить в бюджет государства налоги в соответствии с Налоговым Кодексом РФ[1] [11].

Общее количество штатных работников на предприятии – 5 человек:

- 1 – директор
- 2 – овощевода;
- 2– рабочий.

Общее руководство хозяйством осуществляет инициатор проекта. Организационная структура мини тепличного комплекса представлена на рисунке 1.

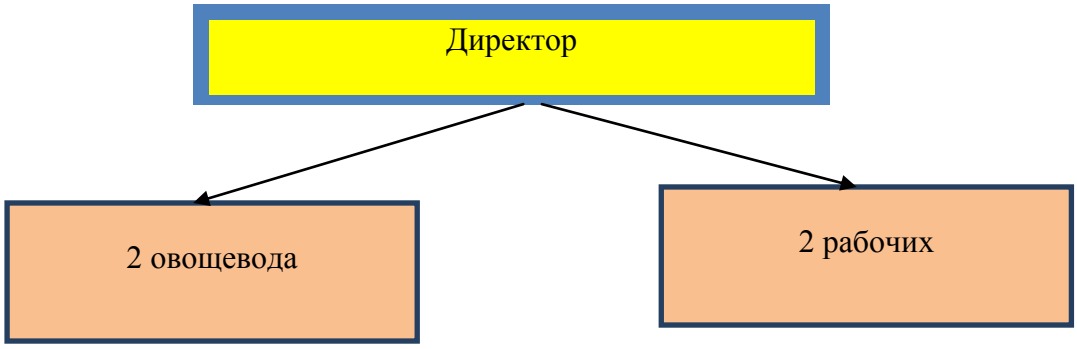


Рис. 1. Организационная структура мини тепличного комплекса

Месячный фонд заработной платы с учетом единого социального налога, связанных с доходами физических лиц, составляет 122 200руб. в мес.

При открытии мини тепличного комплекса «Байлак» Кара-Сал Э.Э. планирует набирать молодых специалистов из средних учебных заведений сельскохозяйственного направления Республики Тыва, которые проживают в г. Чадане.

В табл. 1 определены служебные обязанности персонала и требования к ним.

[1]Единый сельскохозяйственный налог. Официальный сайт Федеральной налоговой службы, URL: https://www.nalog.ru/rn77/taxation/taxes/eshn/ (Дата обращения: 21.02.2019 г.).

Таблица 1

Служебные обязанности персонала и требования к ним

№	Должность	Служебные обязанности персонала	Требования к нанимаемому персоналу
1	Директор	Организация работы тепличного комплекса; Набор персонала; Управление персоналом, обучение, адаптация, оценка работы; Нахождение клиентов; Доставка продукции до точек реализации, перевозка сотрудников. Выполнение целевых показателей.	Навыки управления персоналом; Реальный опыт работы с финансовыми показателями предприятия; Управление расходными статьями.
2	Овощевод	**Выполнение работ по обслуживанию культивационных сооружений:** - подготовка к работе инвентаря и средств механизации; - подготовка к работе сооружения защищённого грунта; - подготовка почвенных смесей, субстратов; - проведение в культивационных сооружениях профилактических и истребительных мероприятий по защите растений от болезней и вредителей; - проведение в культивационных сооружениях послеуборочных работ. **Выращивание овощных культур в защищенном грунте:** - проведение подготовки и посева семян для выращивания рассады; - выполнение технологических операций по уходу за рассадой овощных культур; - высаживание рассады овощных культур; - выполнение технологических операций по уходу за овощными культурами; - проведение сбора и товарной обработки урожая овощных культур.	Опыт работы в фермерской деятельности, диплом об окончании аграрного учебного заведения; Высокая самоорганизация; Наличие медицинской книжки.
3	Рабочий	- слежение за функциональностью сооружений в ночную смену; - слежение за чистотой территории, теплицы и административного здания.	Опыт работы в качестве кочегара; Наличие медицинской книжки.

Обучение овощеводов планируется проводить в современном тепличном комплексе в поселке Трубачево Томского района Томской области[2]. Выбор места повышения квалификации работников нашего тепличного комплекса связано с тем, что тепличный комплекс в поселке Трубачево выращивает овощи в теплице оснащенной современной техникой и технологией.

Важным аспектом является также организация спокойной и доброжелательной атмосферой в коллективе, которая будет обеспечивать высокую производительность труда. При подборе персонала, также будут учитываться фактор психологической совместимости персонала на основе тестирования.

Чтобы добиться успеха в области выращивания и реализации продукции нами выбран ассортимент первичной необходимых овощей: огурцы, помидоры, репчатый зеленый лук, салат, петрушка и картофель.

1.2. Концепция проекта

Организм человека получает энергию из потребляемой пищи, также здоровье, иммунитет человека зависит от потребляемой пищи. Самыми полезными из всех существующих видов пищи являются мясо и овощи. Мясо в нашей республике является традиционным, самым востребованным продуктом питания. Однако мясо относится к тяжелой, жирной еде, что частое потребление вызывает диарею, спазмы, тяжесть, т.п. неприятные ощущения и даже болезни кишечников и желудка[3] [8]. Для предотвращения и лечения вышеперечисленных диагнозов врачами выписываются диета, правильное питание. В состав правильного питания входят овощи, фрукты и

[2]634536, Томская область, Томский район, п. Трубачево, ул, Речная, 3. URL: https://www.flora-tomsk.ru(Дата обращения: 21.02.2019 г.).

[3]Государственный доклад о состоянии здоровья населения Республики Тыва в 2017 году. // URL: http://docs.cntd.ru/document/550147526 (Дата обращения – 17.04.2019г.).

злаки. В связи с этим каждым годом все больше и больше людей начинают уделять большое внимание на правильное питание.

В Дзун-Хемчикскомкожууне да и во всей республике отсутствуют организации, занимающие выращиванием овощей в закрытом грунте. Рынок в этом кожууне захвачен привозными овощами из других регионов таких как Ростовская и Астраханская области, а также дальнего и ближнего зарубежья – Китай и СНГ. В связи с отдаленности этих стран и регионов на доставку овощей в Дзун-Хемчикскийкожуун уходят много дней, а овощи являются скоропортящимися продуктами, что доказывает качество несоответствующим к экологически чистым овощам.

Целью мини тепличного комплекса является не только получение прибыли, но и улучшение здоровья жителей кожууна, соответственно увеличение продолжительности жизни населения, а также предоставление новых рабочих мест.

Для достижения вышеупомянутых целей планируется строительство 2 теплиц размером 8*30 (240 $м^2$) и административное здание размером 8*6 (48 $м^2$), площадь распашки земли для посадки картофеля на участке площадью 3 гектаров в местечке «Сарыг-Алаак» города Чадан Дзун-Хемчикского района Республики Тыва представлена в Приложении 2 (схема расположения с привязкой объектов тепличного комплекса).

Особенность мини тепличного комплекса заключается в современном и автоматизированным оборудовании, инновационной технологией выращивания овощей, что облегчает и повышает производительность труда. Подробное техническое оснащение теплиц требуемыми оборудованиями показано в Приложении 3, куда входят:

– система форточной вентиляции теплиц – контролер влажности и температуры воздуха определит, что превышает норму, то автоматизированный мини-компьютер даст сигнал механизму открывания форточек открыть форточки, когда нормализируется – закроет;

– система капельного полива – вода при такой системе полива подводится индивидуально к корням каждого растения;

– система дождевания – способ полива, при котором оросительная вода под напором выбрасывается дождевальным аппаратом в воздух, дробится на капли и падает на растения и почву в вид дождя;

– отопительная система – теплый пол, который нагревает корень, что в итоге приводит растение к быстрому и богатому урожаю;

– гидропоника – способ выращивания рассады и зелени на искусственных средах без почвы.

1.3. Текущее состояние проекта

В настоящее время определены:

– участок, где будет находиться мини тепличный комплекс;

– генеральный план участка с определением мест установки производственных и вспомогательных зданий и сооружений;

– проработаны предложения по расположению оборудования;

– определен порядок получения заемных денежных средств для реализации проекта.

Выше отмеченные вопросы позволяют в кратчайшие сроки подготовить участок для стройки теплиц, участки для выращивания картофеля и капусты и занять свою нишу в сфере предоставления сельскохозяйственный культур.

Определены цели и задачи мини тепличного комплекса, организационно-правовая форма – Индивидуальный предприниматель. Система налогообложения, которой будет Единый сельскохозяйственный налог.

Также определены общее количество штатных работников, организационная структура мини тепличного комплекса, служебные обязанности персонала и фонд оплаты труда персонала.

По производственному разделу сформулирована технология выращивания индивидуальная по каждому виду овощей. Построен производственный план, маркетинговый план, план реализации продукции и стратегический план развития и выхода на рынок.

Оценка инвестиционной привлекательности прибыльности проекта рассчитана. Определены чистая текущая стоимость проекта, индекс прибыльности инвестиций, срок окупаемости, показатель внутренней нормы доходности инвестиционного проекта.

Данный проект готов к реализации. Все необходимое продуманно.

Глава 2. МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖИ

2.1. Анализ рынка

Республика Тыва является одним из отстающих (64 место) регионов в области сельского хозяйства, обладающим огромным аграрным потенциалом. По данным Правительства Республики Тыва по статистике в 2017 г. Вес овощей открытого грунта в валовом выпуске продукции (услуг) сельского хозяйства составлял 3,238 тыс. тонн, при этом темп роста объема составил к предыдущему году 100,7%.

В 2016 году по республике на одного человека произведено всего 10,1 кговощей. Недостающее количество овощей поставляется из-за пределов республики. В сложившихся условиях развитие овощеводства в республике становится одной из актуальных задач (рис. 2.)[4] [18, с. 134].

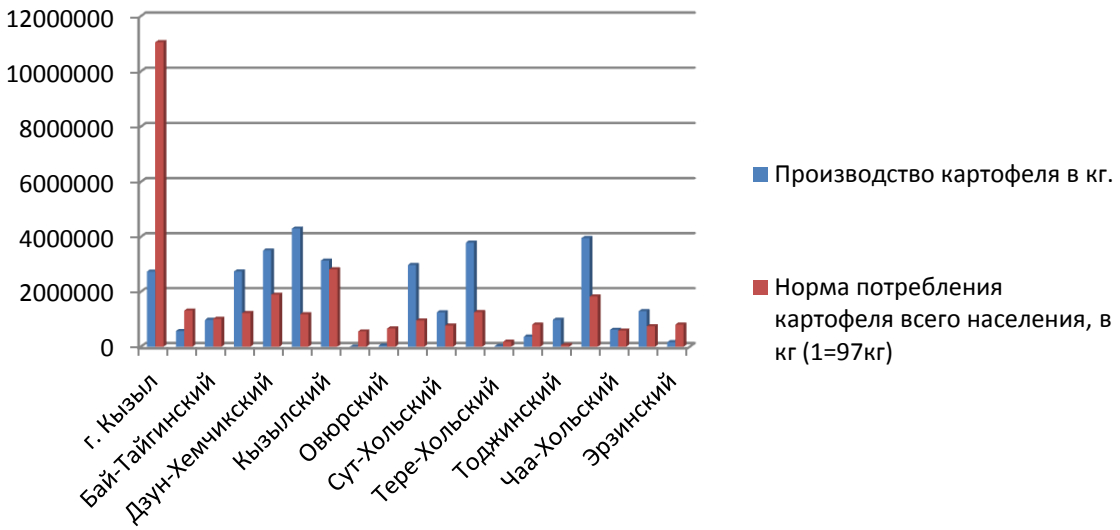


Рис. 2. Выращивание картофеля в Республике Тыва по отношению населения на 2016 г.

Как видно из рисунка 1 наибольшее производство картофеля являются следующим кожуунам:

1. Тоджинскийкожуун;

[4]Кожууны и города Республики Тыва: Стат. сборник / Тывастат. – Кызыл 2017. – 134 с.

2. Каа-Хемскийкожуун;

3. Тандынскийкожуун.

А наименьший объем производства картофеля:

1. Эрзинский;

2. Тере-Хольский;

3. Тес-Хемский.

Двух ниже отмеченных кожуунаах картофель не вырашивают:

1. Монгун-Тайгинскийкожуун;

2. Овюрскийкожуун.

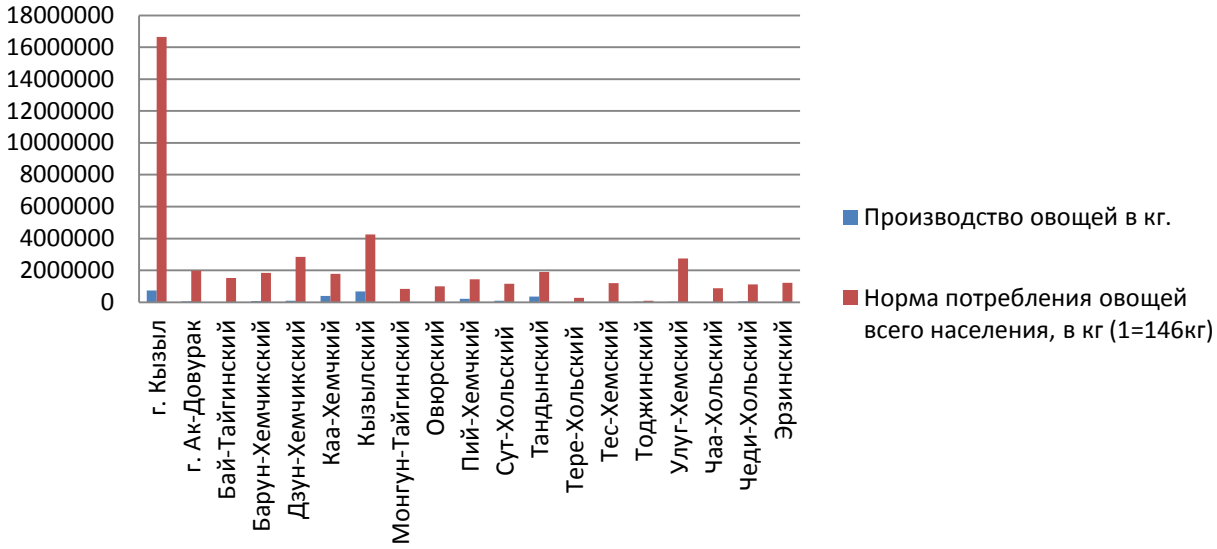


Рис. 3. Выращивание овощей в Республике Тыва

Как видно из рисунка 3 наибольший объем производства овощей являются[5] [18, с. 135]:

1. Каа-Хемскийкожуун;

2. Тоджинскийкожуун;

3. Кызылскийкожуун.

К наименьшему объему производства овощей являются сразу 8 кожуунов:

1. Монгун-Тайгинскийкожуун;

[5]Кожууны и города Республики Тыва: Стат. сборник / Тывастат. – Кызыл 2017. – 135 с.

2. Овюрскийкожуун;

3. Дзун-Хемчикскийкожуун и т.д.

Интересный результат показал анализ производства овощей, где наименьший объем выращивания занимает Дзун-Хемчикскийкожуун наряду с Монгуг-Тайгинским и Овюрскимкожуунами, где климат и грунт не позволяют получать хороший урожай.

Дзун-Хемчикскийкожуун по численности населения стоит на первом месте среди других 16 кожуунов Республики Тыва 20071 человек[6][46], но после г. Кызыла. Из производства сельскохозяйственной продукции основном выращивают картофель – 3504 т., другие овощи – 84,6 т. (рис. 4.)[7][18, с. 136].

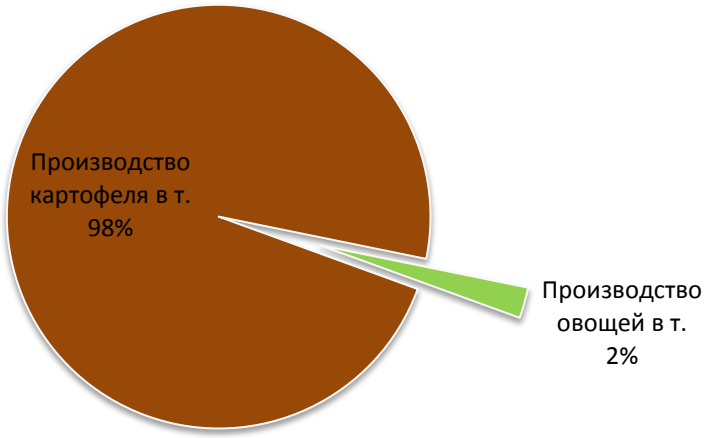


Рис. 4. Выращивание картофеля и других овощей в Дзун-Хемчикскомкожууне на 2016 г.

Согласно разработанных Институтом питания Академии медицинских наук рациональных норм потребления одного человека в год: картофеля 97 кг, овощей и бахчевых146 кг.

[6]Управление Федеральной службы государственной статистики по Красноярскому краю, Республике Хакасия и Республике Тыва. Официальный сайт, URL: http://krasstat.gks.ru/ (Дата обращения: 20.04.2019 г.).
[7]Кожууны и города Республики Тыва: Стат. сборник / Тывастат. – Кызыл 2017. – 136 с.

Количество потребления картофеля, овощей и бахчевых составляет 174 кг картофеля и 4,26 кг овощей в год, из расчета на каждого населения Дзун-Хемчикскогокожууна 20071 человек. На основе нами проведенного расчета видно, что население Дзун-Хемчикскогокожууна картофель потребляет больше на 79,3 кг, чем рациональной нормы потребления картофеля разработанной институтом питания, а потребление овощей и бахчевых наоборот не достигает 141,74 кг.

Как было выше отмечено в г. Чадане Дзун-Хемчикскогокожууна тепличного комплекса нет, а население и хозяйства населения, занимающиеся с растениеводством, которые в основном выращивают картофель. Основными поставщиками картофеля в гор. Чадан являются местные крестьянские фермерские хозяйства села Чыргакы и Теве-Хая Дзун-Хемчикскогокожууна, участники губернаторского проекта «Одно село – один продукт». Крупными поставщиками все же остается другие регионы.

Таблица 2

Выращивание сельскохозяйственной продукции в Дзун-Хемчикскомкожууне в 2016 г.

Производство сельскохозяйственной продукции в Дзун-Хемчикскомкожууне	Хозяйства всех категорий	в том числе		
		Селько-хозяйствен-ные организации	Хозяйства населения	Крестьян-ские (фермерские) хозяйства
Производство картофеля (т)	3504	122	3355	27
Производство овощей (т)	84,6	8,8	75,8	-

Выращивания овощей является сезонным. Для защищенного грунта его сезонность проявляется в том, что тепличные овощи более востребованы в холодный период года. Так как, из таблицы 2 видно, что население гор. Чадана в летнее и осеннее время года потребляет овощи из своего огорода. И проблема заключается в ранних овощах. Не хватает овощей, которые выращиваются в закрытом грунте, то есть в теплицах. Но, не смотря

на это структуры общественного питания гор. Чадана нуждаются в поставщиках овощных культур круглогодично[8] [16, с. 137].

В последние годы в районах республики отмечается положительная тенденция создания малогабаритных теплиц в малых формах хозяйствования и хозяйствах населения. Чтобы достичь необходимого уровня обеспечения внутреннего рынка ранними овощами, необходимо дополнительно на 80% увеличить производство ранних овощей.

Проектированию и строительству тепличных комплексов в нашей стране в последнее время уделяется большое внимание, в связи с недостатком овощей. Недостающее количество овощей поставляется из-за пределов республики. В сложившихся условиях развитие овощеводства в республике становится одной из главных задач.

2.2. Локальный анализ местоположения Объекта

Место расположения нового мини тепличного комплекса на 7 км от центра гор. Чадан – местечко «Сарыг-Алаак», доступ к Федеральной автомобильной дороге «Р-257» «Енисей» (автомобильная дорога федерального значения Красноярск-Кызыл-Хандагайты) с выходом в Монголию.

Помимо ранее отмеченных преимуществ участок выгоден тем, что данное место использовалось агропромышленным комплексом (АПК) во времена СССР. Поэтому здесь предусмотрены водяные каналы для полива сельскохозяйственных культур и готовые ровные и чистые поля, что гарантирует экономичное начало проекта.

Данный район характеризуется активным трафиком движения автомобильного транспорта, так как является центром Даа-Кожууна, т.е. центром западныхкожуунов Республики Тыва.

[8]Кожууны и города Республики Тыва: Стат. сборник / Тывастат. – Кызыл 2017. – 137 с.

Население составляет 20 071 человек (численность населения Дзун-Хемчикскогокожууна за 2018 год представлена в таблице 3)[9][44].

Таблица 3

Численность населения Дзун-Хемчикскогокожууна за 2018 год

№ п/п	Муниципальное образование	Население (человек)	Площадь км^2
1	г. Чадан	9317	101,29
2	с. Баян-Тала	721	75,25
3	с. Ийме	634	69,72
4	с. Теве-Хая	1516	12,93
5	с. Хайыракан	1381	8,31
6	с. Хондергей	991	99,27
7	с. Хорум-Даг	404	7,8
8	с. Бажын-Алаак	1519	16,84
9	с. Чыраа-Бажи	1422	71,28
10	с. Чыргакы	799	61,64
11	с. Шеми	1127	23,69
12	с. Элдиг-Хем	240	0,22
	Всего	20071	548,24

Проект мини тепличного комплекса разработан для строительства в условиях резко-континентального климата Республики Тыва. Природно-климатические условия Республики Тыва согласно СниП показана в таблице 4.

Таблица 4

Природно-климатические условия Республики Тыва[10]

№	Природные условия	Показатели
1	Территориальный пояс	51°47′ с. Ш. 94°45′ в. Д.
2	Климатический район для строительства	1 В
3	Глубина промерзания	90 см
4	Средняя температура наружного воздуха:	- 3,4
4.1	- в наиболее холодные пятидневки	- 47
4.2	- в наиболее холодный месяц года	- 36

[9]Управление Федеральной службы государственной статистики по Красноярскому краю, Республике Хакасия и Республике Тыва. Официальный сайт, URL: http://krasstat.gks.ru/ (Дата обращения: 20.04.2019 г.).
[10]Республика относится к 1 климатическому району, подрайону В, согласно СНиП 23.01-99. Строительная климатология.

Выгодность местоположения Объекта объясняется экономически выгодным расположением ко многим стратегическим объектам:

- к административному центру кожууна г. Чадан – 7 км.
- к сельскому поселению Теве-Хая – 7 км.
- к сельскому поселению Хондергей – 11 км.
- к государственной границе с Монголией – 91 км.
- к областному центру Кызыл – 235 км.
- к городу Абаза – 177 км.

2.3. Маркетинговая стратегия

Предпринимательская деятельность, особенно на первоначальном этапе, во всех формах и видах сопряжена с риском. Перед начинанием любого дела следуют тщательно провести анализ всех возможных рисков, которые могут возникнуть при реализации бизнес-плана.

В основе *маркетинговой стратегии* лежат пять стратегических концепций:

– выбор целевых рынков;

– сегментация рынка, т. е. выделение конкурентных целевых рынков в рамках совокупного;

– выбор методов выхода на них;

– выбор методов и средств маркетинга;

– определение времени выхода на рынок.

Особенность бизнеса по тепличному выращиванию овощей заключается в том, что целевой рынком является не конечный потребитель, а оптовые закупщики, реализаторы продукции, представленные, преимущественно, различными овощными и продовольственными магазинами. При этом должна учитывать требования конечного потребителя, чтобы спланировать производство и спрогнозировать объем продаж.

Портрет конечного потребителя продукции: население города в возрасте от 20 до 50 лет с различным уровнем дохода; пол и род деятельности как таковой роли не играют.

Для выявления и оценки рыночных возможностей необходимо сегментирование рынка. Основными сегментами потребительского рынка тепличного бизнеса: сегмент индивидуальных потребителей, сегмент общественного питания и сегмент потребителей бюджетных учреждений социальной сферы.

Методы выхода на рынок.

– Мини тепличный комплекс «Байлак» планирует участвовать на тендерных торгах на поставку свежих овощей в больничные учреждения, детских садов, школы Чадан и сельских поселений Дзун-Хемчикскогокожууна.

– Транспортная поставка в продовольственные магазины, организации общественного питания.

– Открыть лавку для оптовых закупщиков.

В настоящее время потребность в свежих овощах жителей г. Чадан да и по всему кожууну удовлетворяется частично.

Появление на рынке кожууна нового производителя сельскохозяйственной продукции в виде выращивания свежих овощей и картофеля вызовет заметное снижение цен на эти виды т.к. отпадут транспортные расходы.

Конкурентами нового тепличного хозяйства могут выступить имеющиеся тепличные хозяйства, которые завоевали определенных клиентов в области, привозная продукция из других областей и южных республик, а также новые тепличные хозяйства.

При всем обилии конкурентов и наличию на рынке производителей овощей, рынок далек от насыщения. Прежде всего, это связано с повышенным интересом наших потребителей к здоровому, экологически чистому и богатому витаминами овощам. Конкурировать с привозными

овощами очень просто, так как их качество ухудшается, а цена увеличивается в связи с транспортной логистикой из других регионов России и стран Центральной Азии.

Стратегия ценообразования.

Привозные за пределами Тувы овощи и бахчевые, достигая конечные пункты назначения, превышают начальную стоимость почти в 3 раза. Возможно эти затраты связаны с транспортными расходами, поскольку овощи привозят из Китая, стран Средней Азии, Ростовской и Астраханской областей.

В связи с этим, при формировании ценовой политики, инициатор учитывает все основные факторы, влияющие на цену своего товара. Исходным фактором цены являются собственные издержки плюс прибыль, учитывая при этом текущее соотношение спроса, предложения и темпы инфляции.

Кроме того, при определении цены учитываются цены конкурентов на аналогичную продукцию, принимая во внимание и то, что в основном потребитель рассматривает цену как показатель качества.

Инструментами реализации маркетинговых мероприятий выступают:

– совершенствование организационной структуры предприятия;

– разработка и введение на рынок нового товара;

– изучение рынков с целью формирования спроса и стимулирования сбыта;

– увеличение и обучение персонала;

– активное участие в выставках и ярмарках;

– создание сервиса и повышение эффективности производства;

– рекламные мероприятия;

– управление ценами.

План реализации продукта.

Главная задача это расширение рынка сбыта продукции и укрепление завоеванных позиций посредством расширения ассортимента. В целях следования стратегии развития тактический план необходимых мероприятий выглядит следующим образом:

• использование внутренних потенциальных возможностей для повышения качества продукции;

• в сегодняшних экономических условиях сохранение отпускных цен на продукцию при стабильной рентабельности;

• формирование покупательских предпочтений в сторону продукции овощей;

• расширение клиентурной базы в пределах близлежащих городов и региона;

• организация четкой обратной связи с клиентами;

• обеспечение динамики развития конкурентных преимуществ – цены, качества, стабильности на рынке.

Сохранение стабильного, высокого качества выпускаемой продукции позволит рассматривать возможность корректировки ценовой политики для сохранения высокой рентабельности продуктов.

Перед открытием необходимо активно использовать рекламу для привлечения бизнес-партнеров. Реклама в целях продвижения товара на рынке через СМИ, социальные сети, телепередачи и радио для тепличного бизнеса без конкурентов будет лишним расходом. Таким образом, планируется изготовить листовки для оптовых и розничных продавцов продукции. Для этой цели необходимо провести следующие мероприятия:

• договориться лично с владельцами продуктовых магазинов, супермаркетов и с оптовыми перекупщиками;

• дать возможность оценить качество продукции.

А еще приглашение бизнес-партнера в теплицу покажет ему, что предлагаемый продукт стопроцентно экологически чистый и доставляется в его магазин в свежем состоянии.

2.4. Ситуационный анализ (SWOT)

SWOT-анализ позволяет нам определить причины эффективной или неэффективной работы хозяйства на рынке, это сжатый анализ маркетинговой информации, на основании которого можно сделать вывод о том, в каком направлении теплица по выращиванию овощей должна развивать свою хозяйственную деятельность и в конечном итоге определить полученные ресурсы по сегментам.

Результатом анализа является разработка маркетинговой стратегии. Для стратегической перспективы, созданных в ходе реализации проекта, особенно значимы сильные стороны, так как они являются основой стратегии для достижения конкурентных преимуществ. В то же время хорошая стратегия требует анализа слабых сторон, для разработки мероприятий по их укреплению или устранению.

При анализе ситуации рынка и потенциала создаваемого хозяйства были определены следующие сильные и слабые стороны проекта (таблица 5).

Таблица 5

SWOT – анализ

Внешняя среда	Возможности:	Улучшение уровня жизни населения Расширение рынков сбыта Появление новых партнеров Невысокая эластичность спроса по цене 6.Увеличение ассортимента продукции
	Угрозы:	Рост темпов инфляции Изменение уровня цен Рост налогов в отрасли Усиление конкуренции
Внутренняя среда	Преимущества:	Умеренные цены Наличие рынка сбыта Высокое качество продукции Лучшие потребительские свойства
	Недостатки	Отсутствие сформированного положительного имиджа (неузнаваемость) Маленький ассортимент

Анализируя данные, полученные в SWOT-анализе, можно сделать вывод, что проект имеет сильные стороны и возможности, позволяющие предприятию выполнять намеченный план.

Глава 3. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН ПРОЕКТА

3.1. Инвестиционный план проекта

Планируется, что срок реализации проекта составит 7 мес., 3 мес. Исследовательской и планируемой работ; инвестиционной фазы – 4 мес., в том числе, строительно-монтажные работы – 3 мес. (календарный план реализации проекта представлен в табл. 6).

Таблица 6

Календарный план реализации проекта

Срок реализации проекта	2019			2020			
	Январь	Февраль	Март	Январь	Февраль	Март	Аперль
Проведение маркетингового исследования и разработка ТЭО							
Решение вопроса финансирования / получение кредита							
Покупка теплиц и оборудования, строительно-монтажные работы							
Поиск персонала и обучение персонала							
Покупка материала и строительно-монтажные работы административного здания							
Посадка семян							

Инвестиционный бюджет проекта.

При реализации проекта планируются следующие виды работ:

– общепроектные работы (проектирование, подготовительные работы);

– строительно-монтажные работы (строительство теплиц и административного здания);

– прочие работы (благоустройство территории и т.п.).

Таблица 7

Инвестиционные затраты в 2020 г.

Наименование	2020г.		Сумма, руб.
	Февраль	Март	
Теплица пролетом 30х8м с высотой колонн 3,7 м в т.ч. веранда для теплиц из поликарбоната	380 000	0	380 000
Теплый пол теплицы	75 000	0	75 000
Система капельного полива	1700	300	2 000
Система испарительного охлаждения растений	1850	300	2 150
Система электрооборудования, освещения	15 000	5 000	20 000
Система электродосвечивания на всю площадь 12 000 лК	31 440	3 560	35 000
Система автоматического управления микроклиматом	3 700	300	4 000
Строительно-монтажные работы	25 000	25 000	50 000
Покупка строительных материалов для адм. Зд.	200 000	150 000	300 000
Строительно-монтажные работы	25 000	25 000	50 000
Система отопления	80 000	20 000	100 000
Бурение скважины на воду	30 000	0	30 000
Колодезный насос Водомет 55/35 с воздушной бочкой	15 000	0	15 000
Минеральные ваты	0	135 000	135 000
Всего			1 198 150 руб.

Цена за доставку оборудования включена в стоимость самого оборудования.

Эксплуатационные расходы состоят из переменных расходов.

Фонд оплаты труда работников до точки безубыточности предприятия – 611 000 рублей (планируемый фонд оплаты труда работников показано в следующей таблице 8).

Таблица 8

Фонд оплаты труда

№	Фонд оплаты труда				Отчисления во внебюджетные фонды	Сумма всего в месяц	Сумма всего в год
	Персонал	Кол-во, чел.	Месячная зарплата	Сумма всего в мес.	30%		
1	Директор-ИП	1	20000	20 000	6000	26 000	312 000
2	Овощевод	2	20000	40 000	12000	52 000	624 000
3	Рабочий	2	17 000	34 000	10 200	44 200	530 400
	Итого	5	94 000	94 000	28 200	122 200	1 466 400

Общая стоимость проекта создание мини тепличного комплекса по выращиванию овощей – не менее 1 809 150 руб.

3.2. Риски инвестиционно-строительной деятельности

Инвестиционно-строительная деятельность – это практическая деятельность государства, юридических и физических лиц по аккумулировании финансовых ресурсов в виде инвестиций и их эффективному использованию в процессе воспроизводства основных средств производственного и непроизводственного назначения. При исследовании рисков инвестиционно-строительной деятельности необходимо обратить внимание на особенности ее осуществления[11] [9, с. 7]:

1. Инвестиционно-строительная деятельность присуща значительная отдаленность результатов запланированных стратегических решений инвестора.

2. Взаимодействия субъектов инвестиционно-строительной деятельности направлены на создание основного капитала путем объединения реальных инвестиционных и строительных ресурсов.

[11]ГусеновМ.А.Управление рисками инвестиционно-строительной деятельности / Автореферат.Кандидатская диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Махачкала, 2002 г. – 7 с.

3. Конечный продукт инвестиционной деятельности в большинстве случаев представляет собой сложные наукоемкие объекты производственного назначения, способствующие развитию рынков прогрессивной, конкурентоспособной продукции.

4. Инвестиционно-строительная деятельность не ограничивается непосредственно строительным производством, а охватывает стадии прединвестиционный исследований, проектирования, ввода в действие и освоения производственных мощностей.

5. Информационно-строительная деятельность осуществляется в условиях информационной неопределенности и изменчивости экономической среды, способствующей возникновению рисковых ситуаций.

Риск – это степень неопределенности результата, а в бизнесе – угроза возникновения ущерба[12] [28, с. 172].

Риски проекта – степень потенциальной опасности для успешного осуществления проекта, измеряемая частотой или вероятностью возникновения того или иного уровня потерь[13] [31, с. 82].

Проектные риски бывают внешние и внутренние[14][7, с. 14].

Внешние риски проекта, в свою очередь, делятся на:

1. природно-техногенные (бывают природные и техногенные);

2. юридические;

3. политические;

4. экономические;

5. криминальные;

6. социальные (бывают валютные, инфляционные, дефляционные, процентные).

Внутренние риски проекта, в свою очередь, делятся на:

1. маркетинговые;

[12]Патласов О.Ю. Теория и практика предпринимательского риска: Учебное пособие. Часть 1 / ОмГАУ. – Омск, 1997. – 172 с.
[13]Романова М.В. Управление проектами: учеб.пособие. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2010. – 82 с.
[14]Гордеева И.А. Автореферат «Организационно-экономический механизм реализации инвестиционного строительного проекта в жилищной сфере», Санкт-Петербург: 2002. – 14с.

2. финансово-расчетные;

3. административные;

4. юридические;

5. технико-технологические;

6. партнерские.

Все методы, позволяющие минимизировать проектные риски, можно подразделить на три группы.

1. Диверсификация, или распределения рисков, - распределение усилий предприятия между видами деятельности, результаты которой непосредственно не связаны между собой. Позволяет распределить риски между участниками проекта. Распределение проектных рисков между его участниками – эффективный способ их снижения. Теория надежности показывает, что с увеличением количества параллельных звеньев в системе вероятность отказа в ней снижается пропорционально количеству таких звеньев, поэтому распределение рисков между участниками повышает надежность достижения результата.

2. Резервирование средств на покрытие непредвиденных расходовпредставляет способ борьбы с риском, предусматривающий установление соотношения между потенциальными рисками, влияющими на стоимость проекта, и размером расходов, необходимых для преодоления сбоев в его выполнении.

При расчете рисков необходимо, чтобы сальдо накопленных реальных денег в финансовом плане проекта на каждом шаге расчета было не менее 8% планируемых на данном шаге затрат. Кроме того, необходимо предусматривать дополнительные источники финансирования проекта и создание резервных фондов с отчислением в них определенного процента с выручки от реализации продукции.

3. Страхование рисков. В случае если участники проекта не в состоянии обеспечить его реализацию при наступлении того или иного рискового события собственными милами, необходимо осуществить

страхование рисков. Страхование риска есть по существу передача определенных рисков страховой компании.

Глава 4. МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО ЦИКЛА

4.1. Оценка и выбор инвестиционных намерений

Для оценки проектных решений используется ряд показателей, которые классифицируют по нескольким признакам[15] [55, с. 120]:

– по используемым измерителям – стоимостные (затраты на строительство и эксплуатацию объекта), натуральные (расход материалов, топлива, электроэнергии, трудозатраты), относительные (коэффициенты, процентные соотношения);

– по стадиям инвестиционного цикла – строительные и эксплуатационные (экономичность, технологичность реализации проекта);

– по степени значимости – основные (являющиеся решающими при выборе варианта проекта т.е. стоимость, продолжительность) и дополнительные;

– по степени интегрированности – общие (характеризуют проект в целом) и частные (определяются применительно к его отдельным элементам, например, конструктивные решения, проект организации строительства).

Как правило, должно быть разработано несколько вариантов проектов организации строительства (ПОС) и проектов производства работ (ППР), из которых затем выбирают наиболее эффективный вариант.

Экономическая оценка каждого варианта определяет, является ли данный проект в конкретных условиях его осуществления наиболее эффективным и имеет ли он, кроме того, иные преимущества, не поддающиеся количественному учету, например преимущества социального характера.

Система показателей, с помощью которых оценивается экономичность проектных решений, подразделяется на строительные и эксплуатационные.

[15]Экономика предприятия: Учебник / Под ред. А.Е. Карлика, М.Л. Шухгальтер. – М.: ИНФРА-М, 2003.

Все множество разнородных эксплуатационных затрат учитывать сложно и трудоемко, поэтому рассчитывают и анализируют лишь те, которые зависят от принятых проектных решений и имеют значительный удельный вес в общем составе эксплуатационных расходов. Наиболее часто применяются такие эксплуатационные показатели, как затраты на электроэнергию, отопление, водоснабжение и канализацию. Показатели экономичности проектных решений могут иметь как стоимостное, так и натуральное выражение. При сравнении в первую очередь анализируют затраты финансовых средств, времени, труда и материально-технических ресурсов.

Анализ и отбор показателей позволяют использовать некоторые из них в виде нормативов (индикаторов), необходимых при решении управленческих задач. Разработка научно обоснованной нормативной базы для сравнения расчетных показателей имеет важное значение для оценки экономичности проектных решений. Рассматривают следующие основные технико-экономические показатели:

– стоимость возведения зданий, т.е. себестоимость работ в целом или единицы строительной продукции (1 $м^2$площади здания, 1 $м^3$ объема здания или несущих и ограждающих конструкций);

– продолжительность строительства объекта;

– трудоемкость работ, т.е. общие затраты труда или удельная трудоемкость (на 1 $м^2$, 1 $м^3$, 1 т).

Основные показатели могут быть дополнены частными: затраты на единицу строительной продукции; выработка рабочего за единицу времени.

Себестоимость строительных работ складывается из расходов на: материалы и конструкции, включающие в себя заготовительно-складские расходы и стоимость доставки на при объектный склад; транспортные расходы; накладные расходы, в состав которых входят административно-хозяйственные расходы, расходы на содержание пожарной и сторожевой охраны, износ инвентаря, инструмента.

4.2. Разработка бизнес-плана

Бизнес-план – письменный документ, который представляет собой сводный план развития предпринимательской деятельности; он отражает текущее состояние, цели и стратегию их достижения, предполагаемые потребности и ожидаемые результаты развития бизнеса[16][40, с. 342].

Рекомендации по разработке глав бизнес-плана[17] [27, с. 14]:

- Титульный лист:
- Резюме проекта;
- Сведения о компании;
- Направление деятельности;
- Технологический обзор;
- Маркетинговый план;
- Финансовый план.

Каждая из глав раскрывает одну из внутренних тем бизнес-плана.

1 глава «Резюме проекта»

Наиболее, а во многих случаях единственно, читаемая глава бизнес-плана. В связи с ограничениями объема главы материал должен, подаваться особенно, четко и продумано.

В главе содержится информация о компании, ее деятельность и суть представляемого проекта. Формулируются основные цели и задачи проекта. Описываются проведенные подготовительные мероприятия. Указывается поэтапный план и сроки реализации проекта. Определяется размер средств, необходимый для реализации проекта, источники финансирования, сроки окупаемости.

2 глава «Сведения о компании»

Указывается организационно-правовая структура компании. Сведения о руководящем составе и персонал.

[16]Стрекалова Н.Д. Бизнес-планирование: Учебное пособие (+CD с учебными материалами). - СПб.: Питер, 2009. - 342 с.: ил. - (Серия "Учебное пособие").
[17]Павлов А.В. Разработка бизнес-плана (практические советы).2004. – 14 с.

3 глава «Направление деятельности»

Дается основная информация о финансово-хозяйственной базе компании. Указывается основные направления деятельности компании и перспективы. Описывается назначение и область применения продукции, технические характеристики, конкурентоспособность, обеспечение требований экологии и безопасности.

4 глава «Технологический обзор»

Описывается организация и технология производства, имеющие и необходимые производственные площади, и вспомогательные помещения, оборудование, сырье и материалы, комплектующие, энергетическое и инженерное обеспечение.

5 глава «Маркетинговый план»

Раскрывается общая маркетинговая стратегия компании, политика ценообразования, пути реализации продукции, методы стимулирования роста объема продаж, организация после продажного обслуживания, рекламная компания, сформирование имиджа компании, общественные связи.

6 глава «Финансовый план»

Представляются расчеты финансовых показателей проекта. Оценка финансового состояния предприятия. Формирование и управление капиталом. Финансовое обеспечение деятельности компании.

4.3. Юридическое оформление

Особого юридического оформления для эксплуатации мини тепличного комплекса не требуется. Необходимо иметь правильно оформленные и зарегистрированные документы, подтверждающие

правасобственности на здание, и согласование с действующими инстанциями, в первую очередь, санэпиднадзором[18] [16].

Обязательно получить заключения от СЭС, которая проверит соответствие санитарно-гигиенических требований, а также от пожарной охраны. Инспектор проверит наличие сигнализации, правильность обустройства конторы и прочие тонкости.

Далее необходимо зарегистрироваться как индивидуальный предприниматель. ИП – это форма деятельности, которая отлично подойдет для небольшого бизнеса. Мини тепличный комплекс необязательно переводить в ООО, так как это может потребовать дополнительных затрат и сложностей.

После регистрации ИП необходимо приобрести и зарегистрировать кассу. Кассовый аппарат ставится на учет в налоговую службу. Это обязательный этап предприятия.

4.4. Предпроектная подготовка, проектирование[19]

Под проектом в широком смысле понимается комплекс действий (работ, услуг, приобретений, управленческих операций и решений), направленных на достижение сформулированной цели. В более узком значении проект можно рассматривать как комплекс документов, содержащих формулирование цели предстоящей деятельности и определение действий, направленных на ее достижение [56, с. 214].

Инвестиционный проект определяется как совокупность организационно-правовых и расчетно-финансовых документов, необходимых для осуществления инвестиционной деятельности. Инвестиционно-

[18]Информационно-правовой портал Режим доступа: http://nakhodka-online.ru/publications/biznes-i-finansy/5030-juridichjeskoje-oformljenije-mini-otjelja.html– режим доступа свободный дата обращения 01.03.2014г.

[19]Барановская Н.И., Казанский Ю.Н., Клюев А.Ф. Экономика строительства / Н.И. Барановская, Ю.Н. Казанский, А.Ф. Клюев. – АСВ-СПб ГАСУ. – 2003 г. – 214 с.

строительный проект связан с реализацией полного цикла вложения инвестиций в строительство и реконструкцию предприятий, зданий и сооружений – от начального вложения капитала до ввода построенного объекта в эксплуатацию. В зависимости от значимости проекта подразделяются[56, с. 214-215]:

1) на глобальные, реализация которых существенно влияет на экономическую, социальную и экологическую ситуацию на земле;

2) народнохозяйственные, реализация которых существенно влияет и на экономическую, социальную и экологическую ситуацию в стране;

3) крупномасштабные, реализация которых существенно влияет на экономическую, социальную и экологическую ситуацию в отдельных регионах или отраслях страны.

4) локальные, реализация которых не оказывает существенного влияния на экономическую, социальную и экологическую ситуацию в регионе и не изменяет уровня и структуры цен на товарных рынках.

В инвестиционном процессе проектная подготовка строительства состоит, как правило, из трех основных этапов[20] [56, с. 215], показано на рисунке 5.

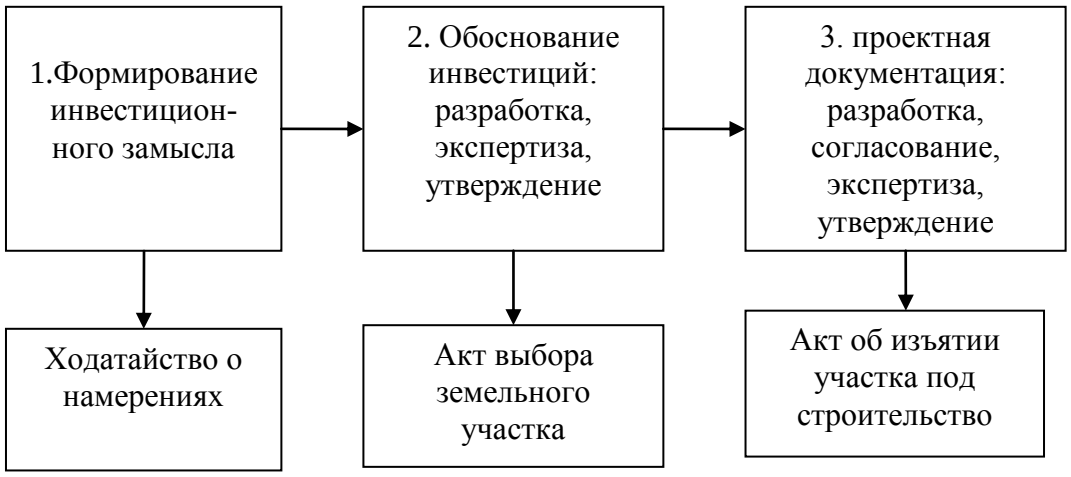


Рис. 5. Этапы проектной подготовки строительства

[20]Барановская Н.И., Казанский Ю.Н., Клюев А.Ф. Экономика строительства / Н.И. Барановская, Ю.Н. Казанский, А.Ф. Клюев. – АСВ-СПб ГАСУ. – 2003 г. – 215 с.

На первом этапе формируется инвестиционный замысел и исследуется инвестиционные возможности. Устанавливаются цели инвестирования, определяются основные параметры объекта, оцениваются возможности финансирования и достижения намечаемых результатов. На основе предварительных расчетов заказчик представляет в соответствующие органы государственного управления ходатайство о намерениях. При положительном решении вопроса заказчик приступает к обоснованию инвестиций.

На втором этапе разрабатывается обоснование инвестиций. Обоснование инвестиций – официальный документ, подлежащий государственной экспертизе и утверждению в установленном порядке. Результаты его служат основанием для принятия решения о хозяйственной необходимости, технической возможности, коммерческой и общественной эффективности инвестиций в строительство; для оформления акта выбора земельного участка и выполнения проектно-изыскательских работ.

На третьем этапе осуществляются разработка, согласование, экспертиза и утверждение архитектурно-строительного проекта. Утвержденная проектная документация является основанием для принятия решения об изъятии участка под строительство.

4.5. Строительство (реконструкция) и сдача объекта[21]

По завершении строительства выполняются оценка соответствиязаконченного объекта требованиям действующего законодательства,проектной и нормативной документации, а также его приемка в соответствии с условиями договора при подрядном способе

[21]Мазур И.И., Шапиро В.Д. Управление проектами: учеб.пособие для студентов, обучающихся по специальности «Менеджмент организации» / И.И. Мазур [и др.]; под общ. ред. И.И. Мазура и В.Д. Шапиро. – 5-е изд., перераб. – М.: Издательство «Омега-Л», 2009. –187 с.

строительства.Под оценкой соответствия понимается соблюдение требований,предъявляемых к объекту[22, с. 187].

Приемку законченных строительством объектов от исполнителя(генерального подрядчика) может производить как заказчик, так илюбое другое уполномоченное инвестором лицо.

Заказчик производит приемку объекта на основе результатов проведенных им проверок, контрольных испытаний, документов исполнителя работ, подтверждающих соответствие принимаемого объектаутвержденному проекту, стандартам, а также на основе заключенийорганов надзора. Порядок проведения работ по приемке объекта, стадии приемки, объем контроля и методы испытаний принимаются в соответствии с требованиями стандартов, а также указаниями проектной/технологической документации[22, с. 188].

Объекты могут быть приняты в целом (в том числе «под ключ»)или по мере завершения отдельных очередей, пусковых комплексов,зданий и сооружений в объеме, предусмотренном в договоре подрядана строительство.

Приемка законченного строительством объекта оформляется актом, к которому помимо документации, представляемой исполнителем, прилагается следующий перечень документов[22][22, с. 188-189]:

1) утвержденный проект;
2) документы об отводе земельных участков, а по объектам жилищно-гражданского назначения также разрешения на производство СМР;
3) документы на специальное водопользование;
4) документы на геодезическую разбивочную основу для строительства, а также на геодезические работы, выполненные заказчиком в процессе строительства;

[22]Мазур И.И., Шапиро В.Д. Управление проектами: учеб.пособие для студентов, обучающихся по специальности «Менеджмент организации» / И.И. Мазур [и др.]; под общ. ред. И.И. Мазура и В.Д. Шапиро. – 5-е изд., перераб. – М.: Издательство «Омега-Л», 2009. –188 с.

5) документы о геологии и гидрологии строительной площадки, орезультатах испытаний грунта и анализах грунтовых вод, данные о результатах микросейсмо-районирования и об экологических изысканиях;

6) паспорта на установленное оборудование;

7) справки городских и других эксплуатационных организаций отом, что внешние наружные коммуникации холодного и горячего водоснабжения, канализации, теплоснабжения, газоснабжения, энергоснабжения и связи обеспечат нормальную эксплуатацию объекта и приняты ими на обслуживание;

8) документы о разрешении на эксплуатацию объектов и оборудования, подконтрольных соответствующим органам государственного надзора РФ и в случаях, когда выдача таких разрешенийпредусмотрена положениями об этих органах;

9) заключения органов государственного надзора о соответствии

завершенного строительством объекта законодательству, действующим стандартам, нормам и правилам.

Вся документация, прилагаемая к акту приемки законченногостроительством объекта, после окончания работы приемочной комиссии должна быть передана заказчику (исполнителю).

Факт ввода в действие принятого объекта регистрируется заказчиком в местных органах исполнительной власти в порядке, установленном этими органами.

4.6. Реализация результатов проекта, оформление прав

Инвестиционный проект – это обоснованный ресурсами и условиями план или программа вложения капитала от конкретных субъектов в конкретный объект при условии расчетного или установленного срока возврата инвестиций с целью последующего получения прибыли. В основе

процесса принятия управленческих решений инвестиционного характера лежит оценка и сравнение предполагаемых инвестиций и будущих денежных поступлений. Общая логика анализа с использованием формализованных критериев в принципе достаточно очевидна – необходимо сравнивать величину требуемых инвестиций с прогнозируемыми доходами[23][53, с. 62].

Теплицы – это специальные защитные конструкции, предназначенные для выращивания рассады и различных садовых и огородных культур в холодное время года. Действие теплиц основано на инфракрасном излучении, исходящем от солнечных лучей. Благодаря излучению прогревается почвогрунт и сами растения. А надежные конструкции каркаса и крыши удерживают теплый воздух внутри теплицы.

Технологии производства теплиц меняются и зависят от того, в какое время года они будут использоваться, в осеннее-весенний или в зимний период.

Современные теплицы состоят из фундамента, несущих стен и кровли. Кровля может быть односкатной, двускатной или многоскатной. Наиболее востребованы конструкции с двускатной крышей. Такие теплицы удобны и функциональны, особенно в зимний период, так как снег не собирается на крыше. Односкатные крыши малопригодны для зимнего использования, так как скопление снега перекрывает доступ солнечных лучей в теплицу. Кроме того, большое количество снега на крыше может привести к обрушению конструкции. Теплицы подогреваются при помощи теплогенераторов, обогревателей, труб парового отопления и, конечно же, солнечных лучей. Массово теплицы используется в теплое время года (с весны по осень). А в этот период можно использовать конструкции, выполненные из любых материалов и с любой крышей.

Считается, что стоимость доходной недвижимости зависит от способности земли и строений приносить арендную плату.Нотепличное

[23]Шевчук, Д.А. Организация и финансирование инвестиций [Текст] / Д.А. Шевчук. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006. – 62 с

хозяйство извлекает прибыль от масштаба урожая, и их способность приносить доход обусловлена такими независимым от недвижимости факторами, как уровень и качество предоставляемойпродукции[24][10, с. 8].

Инвестор, вкладывающий деньги в действующее предприятие, покупает не только набор активов, состоящий из зданий, сооружений, машин, оборудования, нематериальных ценностей и т.п., а поток будущих доходов, который позволяет ему окупить вложенные средства, получить прибыль и повысить свое благосостояние. Поскольку сегодняшняя стоимость мини тепличного комплекса зависит от ее способности приносить чистый доход в будущем, анализируется рынок сельскохозяйственной продукции, чтобы спрогнозировать будущий уровень дохода тепличного комплекса

Текущая стоимость прогнозируемого чистого дохода определяет готовность рынка предложить засвежих овощей ту или иную сумму. Чтобы определить сегодняшнюю стоимость ожидаемого чистого годового дохода, используется метод и ставка дисконтирования (коэффициент отдачи), которая отражает, как возможный риск, связанный с эксплуатацией мни тепличного комплекса и его оборудования, так и заинтересованность инвесторов в приобретении здания и оборудования мини тепличного комплекса в настоящее время.

Ставка дисконта, как правило, должна отражать влияние следующих трех факторов:

1. Степень риска конкретного денежного потока. Ставка дисконта должна отражать степень риска, присущего анализируемым потокам: чем выше этот риск, тем выше должно быть ее значение.

2. Превалирующий уровень показателей доходности. Ставка дисконта должна отражать среднюю доходность, сложившуюся в экономике.

3. Периодичность денежных потоков. Периодичность денежных потоков – это временной интервал, на котором рассматриваются данные потоки: год, полугодие или другой промежуток времени.

[24]«Деловой Петербург». – 2005. – №61(1893). – с. 11.

Дисконтированные критерии дают возможность избавиться от основного недостатка простых методов оценки – невозможности учета ценности будущих денежных поступлений по отношению к текущему периоду времени и, таким образом, получить корректные оценки эффективности проектов, особенно связанных с долгосрочными вложениями.

Фактором, непосредственно определяющим размер доходов тепличного хозяйства, связанным с объемом производства сельскохозяйственной продукции, являются применяемые цены на них. При круглогодичном сборе урожая можно рассчитывать на выход с 1 квадратного метра – основной источник доходов мини тепличного комплекса.Доход (выручка от реализации продукции) исчисляется в действующих ценах. Это один из важнейших показателей деятельности комплекса.

Фиксированная цена на один вид получаемой продукции рассматривается как один из ключевых характеристик тепличного комплекса. Ассортимент – это неотъемлемый экономический показатель работы тепличного бизнеса, который используется при расчете коэффициента загрузки, ценовой политики и др.

Мини тепличному комплексу удобно будет подстраиваться под изменения спроса, увеличивая или уменьшая предложение своего продукта или за счет изменения уровня запасов. С увеличением спроса на продукцию увеличивается и предложение при постоянной цене. И руководству необходимо применить глобальный подход к рынку и провести его сегментацию постоянно. В целях не ослаблять эластичность предложения, возникает необходимость управления спросом и одним из его основных инструментов выступает ассортимент.

Важнейшим показателем, характеризующим деятельность мини тепличного комплекса, является ценовая политика. Это важнейший показатель работы комплекса, определяющий её рентабельность. В настоящее время в мире наблюдается постепенное повышение этого коэффициента. Это вызвано применением все новых и новых инновационных

оборудований для подержания свежести и качества овощей, благодаря чему предложение гостиничных услуг в целом превышает спрос на них.

Тепличный комплекс, и в частности финансовый и коммерческий отделы, используя знания прошлых тенденций и умение предвидеть будущие изменения, должен прилагать усилия для подбора наиболее оптимального варианта возможных уровней цен для различных категорий потребителей, таким образом, приводящим к наиболее высокой средней цене за продукт. Это требует оценки конкурентоспособности мини тепличного комплекса и сочетания уровня заполняемости и средней цены продукта, которое можно достичь при ожидаемых рыночных условиях. Только таким образом для данного уровня загрузки гостиница может обеспечить наиболее высокие возможные доходы с номера.

Отметим, что ассортимент и средняя цена за овощи значительно отличаются по временам года, от сезона к сезону в зависимости от структуры спроса. Это привело к тому, что многие тепличные хозяйства прогнозируют ассортимент, и цены отдельно для каждого времени года. Прогноз ассортимента тепличного хозяйства, включающий ожидаемым объемом урожая за этот сезон, представляет ожидаемый объем продаж тепличного хозяйства на следующий год.

4.7. Эксплуатация объекта

При оценке сравнительной эффективности проектно-строительных (объемно-планировочных, конструктивных) решений в качестве текущих затрат учитываются эксплуатационные расходы. Они связаны с восстановлением и поддержанием в пригодном состоянии конструкций зданий и сооружений, обеспечением нормального функционирования различных видов инженерного оборудования, осуществлением работ санитарно-гигиенического характера и прочими затратами.

Состав и методика определения расходов по эксплуатации зданий зависят от их функционального назначения.

Планируется заказать арочную теплицу размером 8*30*3,7 из оцинкованного профиля и двойным слоем пленки. Стоимость такой теплицы составляет 340000 руб. Достоинства этой теплицы:

1) Покрытие не пропускает вредное излучение. Таким образом, культуры будут в полной безопасности. Они не получат внезапные ожоги. Кстати говоря, покрытие устойчиво к ультрафиолетовому излучению.

2) Покрытие обладает очень хорошей прочностью. По сравнению с обычной пленкой, такую пленку тяжелее порвать.

3) Покрытие не становится мутным через некоторое время. Это позволяет увеличить урожай в тепличном помещении на 30-35%, если сравнивать с простой пленкой.

4) В тепличной конструкции образуется благоприятный микроклимат. В такой среде очень хорошо расти культурам.

5) В дневное время температура внутри постройки не высокая, а в ночной период, наоборот, тепло не выветривается быстро. Ночью никакие заморозки не страшны культурам.

6) Такое покрытие можно использовать около 3-4 лет для вашего тепличного строения. Его не обязательно снимать в зимний период.

7) Каркас теплицы сделан из оцинкованной профильной трубы, которая защищена от ржавчины, коррозии, что показывает долговечность теплицы.

8) Арочная форма устойчива к нагрузке снега.

Для работы мини тепличного комплекса потребуется построить котельную, офис и погреб, закупить несколько видов оборудования, включая оборудование для полива, оборудование для проветривания, отопительная система и т.д. С учетом постройки административного здания и покупки всех необходимых оборудований, инструментов потребуется 555 000 рублей.

В состав расходов по эксплуатации жилых зданий рекомендуется включать следующие затраты[25][54, с. 252]:

– на восстановление первоначальной стоимости (реновацию) и на капитальный и текущий ремонт зданий;

– эксплуатацию систем инженерного оборудования здания: отопления, оборудования проветривания, оборудования полива;

– содержание мест общего пользования в зданиях, придомовых территорий внешних инженерных сетей;

– административно-управленческих расходы офисно-эксплуатационных организаций.

В составе расходов на эксплуатацию общественных и производственных зданий дополнительно учитывают затраты на вентиляцию и кондиционирование, непроизводственное водоснабжение и канализацию, электроосвещение, телефонизацию, радиофикацию, санитарно-гигиенические работы по зданию.

Эксплуатационные расходы определяются по каждой их статье соответствующими расчетами на основе проектных данных, действующих норм, цен и тарифов.

Затраты на реновацию могут быть рассчитаны в процентах от полной сметной стоимости зданий на основе норм амортизационных отчислений.

В таком же порядке могут быть определены затраты на капитальный и текущий ремонт. При этом рекомендуется использовать примерные нормативы затрат на ремонт, обоснованные специалистами и приводимые в различных методических документах.

Затраты на эксплуатацию инженерных систем определяются исходя из расчетных показателей потребности в водоснабжении и водоотведении, теплопотерь на отопление и горячее водоснабжение, расхода газа, электроэнергии и действующих тарифов на соответствующие коммунальные

[25]СН 547-82. Инструкция по определению эксплуатационных затрат при оценке проектных решений жилых т общественных зданий. – М.:Стройиздат, 1983. – 252 с.

услуги. Показатели потребности в энергоресурсахпри эксплуатации зданий определяются основе инженерных расчетов, выполняемых в составе проектов. На предпроектной стадии для обоснования инвестиций могут быть использованы упрощенные методы расчетов и укрупненные показатели, приводимые в указанных методических документах. Так, в соответствии с СН 547-82 достаточно просто определить расход тепла на отопление зданий, исходя из расчетной температуры наружного воздуха, расчетного сопротивления теплопередаче ограждающих конструкций и длительности отопительного периода. В «Руководстве» даны укрупненные показатели: на отопление и вентиляцию – на 10 $м^3$ строительного объема; на непроизводственное водоснабжение и канализацию, на электроосвещение – на 10 $м^2$развернутой площади помещений. Однако эти показатели даны в ценах 1967 г. и должны быть проиндексированы в соответствии с изменением на энергоносители[54, с. 254].

В целом годовые затраты на эксплуатацию зданий составляют 5-15 % от стоимости их возведения (сметной стоимости строительных работ).

При оценке эффективности строительных конструкций в составе эксплуатационных расходов учитывают амортизационные отчисления, затраты на капитальные и текущие ремонты, в необходимых случаях (при сравнении ограждающих конструкций с различным теплосопротивлением; конструктивных решений, влияющих на изменение строительного объема зданий; оконных и безоконных зданий, специальным освещением покрытий) – затраты на отопление, вентиляцию и освещение. Обычно эксплуатационные расходы ограничивают амортизационными отчислениями и затратами на ремонты, рассчитывая их исходя из продолжительности эффективности эксплуатации конструктивных элементов зданий.

Глава 5. ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОЕКТА

5.1. Источники и стоимость финансирования проекта[26][22, с. 268]

Тепличный комплекс выйдет на рынок со второго квартала 2020 года. В связи со строительно-монтажными работами выращивание овощей в теплицах начнется с апреля. Для ускорения времени выхода на рынок инициатор проекта планирует вырастить рассаду огурцов и помидоров в своей мини теплице своего частного дома. Это позволит проекту ускорить время выхода на рынок на 2 месяца. С учетом выплаты ежемесячного платежа кредита[27] и всех обязательных расходов средняя месячная чистая прибыль при максимальной производственной мощности составит 43 700,60 рублей.

Но это только начало, во втором году реализации проекта планируется расширить площадь закрытого грунта на 480 м^2 с помощью 2 зимних теплиц размерами 8м*30м. Это позволит проекту увеличить ежемесячную чистую прибыль до 87 516,60 рублей.

Таким образом, данный проект может получить денежные средства в сумме до 1 500 000 рублей, иначе будущей предприятии не избежать банкротства.

Кроме кредита, как уже ранее говорилось, есть планы расширения закрытого грунта двумя теплицами. В кэш-фло эти затраты на приобретение теплиц и строительно-монтажных работ рассчитаны в ценах 2019 года, что может привести к неожиданным повышенным затратам. Также риски связанные с инфляцией может увеличить расходы на ресурсное обеспечение, что понизит начинающему бизнесу рентабельность продаж.

В начальных стадиях развития проекта риски связанные с кредитом, налогом, приобретением дополнительных непредвиденных оборудований и

[26]Мазур И.И., Шапиро В.Д. Управление проектами: учеб.пособие для студентов, обучающихся по специальности «Менеджмент организации» / И.И. Мазур[и др.]; под общ. ред. И.И. Мазура и В.Д. Шапиро. – 5-е изд., перераб. – М.: Издательство «Омега-Л», 2009. – 268 с.

[27]Подробная информация о кредите представлена в приложениях 4 и 5.

техник можно предотвращать с дополнительными доходами инициатора, т.е. действующим бизнесом в сфере общественного питания.

Но если использовать всевозможные виды поддержки малому бизнесу, то успех проекта неизбежен. Как уже ранее говорилось, в Дзун-Хемчикскомкожууне в связи с нехваткой свежих овощей в холодное время года, проект мини тепличный комплекс может выиграть субсидию в виде поддержки малого бизнеса не только от Дзун-Хемчикскогокожууна, но и от Республиканских программ поддержки малого и среднего бизнеса.

При получении субсидии и грантов проект получит возможность развиваться за короткий срок. Так как, в бизнесе по выращиванию овощей лишних техник и оборудований не бывает, чем больше специализированной техники и оборудований – тем больше производственной мощности, чем больше производственной мощности – тем больше прибыли.

Поэтому будем участвовать в любых конкурсах на господдержку малого бизнеса. Сельскохозяйственная деятельность приоритетна для развития региона, ибо успешность создания и развития мини тепличного комплекса никто не отберет.

Общая стоимость проекта создание мини тепличного комплекса по выращиванию овощей – 1 809 150 руб.

Источники финансирования.

Первоначальные средства:

Личные средства: 1 000 000 руб.

Личные имущества: трактор с навесными оборудованиями, земельный участок, семиместный минивен для перевозки работников, грузовой автомобиль для доставки свежих овощей.

Кредит: 1 000 000 руб.

То есть на реализацию проекта планируется затратить 44,3% личные средства 55,7% кредит.

Планируется получение кредита в сумме 1 000 000 рублей в ПАО «Сбербанк» сроком на 36 месяцев под 11,9% годовых.Вид платежа

аннуитетный. Сумма ежемесячного платежа — 33167 руб. Переплата по процентам за кредит составит 193996 руб.

С помощью кредита начинается реализация проекта, а господдержки дадут предприятию возможность завоевать весь рынок Дзун-Хемчикскогокожууна за 1-1.5 года. Тогда самофинансирование прибылью предприятия поднимет статус предприятия от мини тепличного комплекса до тепличного комплекса, и завоюет рынок не только Республики Тыва, но и северных аймаков Монголии.

Субсидии.

Субсидии будут использованы в целях расширения бизнеса. Первой субсидией будет куплена теплица и оборудование. После чего соответственно будет увеличено количество работников. Следующей материальной помощью будет приобретены специализированные техники (более мощные тракторы, техника и оборудования автоматизации работ внутри теплицы) для уменьшения нагрузки работ рабочих.

Налоговые каникулы.

Как производственный бизнес, мини тепличный комплекс имеет право на получение налоговых каникул на стадиях реализации проекта. В финансовом плане данный вид господдержки даст в начальных этапах развития предприятия огромный плюс. С его помощью можно этот проект сэкономит более 100 000 рублей. В начальных этапах это большая сумма для развивающего предприятия.

Бесплатное участие в выставках и ярмарках.

В центре города Чадан с каждого четверга по воскресенье проводится сельскохозяйственная ярмарка. Участие является бесплатным, аренда торговых палаток составляет 400 рублей в день. Этот вид поддержки дает огромную возможность реализовать потенциал маркетингового плана тепличного комплекса. Именно в этой ярмарке будем начинать завоевывать рынок свежих овощей. Так как, выращенные овощи в теплице под фитолампами полного спектра 50 Вт и технологией выращивания

современными оборудованиями с местными огородными овощами не сравнится, конечно, любой человек купит лучший вариант. Таким образом, в таком случае легко найти партнеров по распространению свежих овощей нашего тепличного комплекса.

Тендерные торги.

Администрацией муниципального района «Дзун-Хемчикскийкожуун Республики Тыва» часто проводятся тендерные торги на поставку свежих овощей и картофеля в больничные учреждения, детских садов, школы Чадана и сельских поселений Дзун-Хемчикскогокожууна. Выращивание картофеля, как мы уже знаем, в этом кожууне превышает норму, а овощи в дефицитном состоянии, что говорит о монополии. Поэтому можно рассчитывать как дополнительный заработок тендерные торги на поставку свежих овощей.

Глава 6. ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ

6.1. Основные финансовые допущения

При планировании денежных потоков по проекту предполагалось, чтопоступления от продажи будут соответствовать доходам.

Операционные расходы комплекса включают в себя:

– Налог на прибыль – 6 %;

– Ставка дисконтирования – 12,5 %.

Далее представлено основные финансовые отчеты (Прогноз прибылей и убытков) и кеш-фло.

Таблица 9

Прогноз прибылей и убытков (руб.)

Строка	1кв. 2020г	2кв. 2020г	3кв. 2020г	4кв. 2020
Валовый объем продаж	0	670 366	670 367	670 367
Налоги с продаж	0	4419,03	8991,09	8991,09
Чистый объем продаж	0	665946,97	661375,91	661375,91
Материалы и комплектующие	0	119 750	119 750	119 750
Суммарные прямые издержки	0	119 750	119 750	119 750
Валовая прибыль	0	546196,97	541625,91	541625,91
Административные издержки	0	10 000	0	0
Производственные издержки	0	84 365,5	19165,5	19165,5
Маркетинговые издержки	0	1 000	0	0
Зарплата административного персонала	78 000	78 000	78 000	78 000
Зарплата производственного персонала	0	288600	288600	288600
Суммарные постоянные издержки	78 000	461965,5	385765,5	385765,5
Проценты по кредитам	19 602,78	27 651,97	24 759,33	24 759,33
Суммарные непроизводственные издержки	19 602,78	27 651,97	24 759,33	24 759,33
Другие издержки	1 078 400			
Прибыль до выплаты налога	-1176002,78	56579,5	131101,08	131101,08
Налогооблагаемая прибыль				
Чистая прибыль	-1 176002,78	56 579,5	131101,08	131101,08

Продолжение таблицы

Строка	2021г	2022г
Валовый объем продаж	4 312 200	4 895 000
Налоги с продаж	98449,74	131093,76
Чистый объем продаж	4213750,26	4763906,24
Материалы и комплектующие	838250	958000
Суммарные прямые издержки	838250	958000
Валовая прибыль	3375500,26	3805906,24
Административные издержки	0	0
Производственные издержки	196 721	225 704
Маркетинговые издержки	0	0
Зарплата административного персонала	312000	312000
Зарплата производственного персонала	1154400	1154400
Суммарные постоянные издержки	1663121	1692104
Проценты по кредитам	66 218,01	24 509,9
Суммарные непроизводственные издержки	66 218,01	24 509,9
Другие издержки		
Прибыль до выплаты налога	1050199,25	2089292,34
Налогооблагаемая прибыль	192978,13	2089292,34
Чистая прибыль	1 050 199,25	2 089 292,34

Таблица 10

Кэш-фло (руб.)

Строка	1кв. 2020г	2кв.2020	3кв.2020
Поступления от продаж	0	670 366	670 367
Затраты на материалы и комплектующие	0	119 750	119 750
Сдельная зарплата	100 000	15 000	15 000
Суммарные прямые издержки	100 000	134750	134750
Общие издержки	0	95365,5	19165,5
Затраты на персонал	78 000	366600	366600
Суммарные постоянные издержки	78 000	461965,5	385765,5
Прибыль до выплаты налога		73650,5	149851,5
Налоги	0	4419,03	8991,09
Кэш-фло от операционной деятельности	-178000	69231,47	140860,41
Другие издержки подготовительного периода	1 078 400		
Кэш-фло от инвестиционной деятельности	-1 078 400		
Займы	1 000 000,00		
Выплаты в погашение займов	46730,36	71847,74	74006,47
Выплаты процентов по займам	19 602,78	27 651,97	24 759,33
Кэш-фло от финансовой деятельности	933666,86	-99499,71	-98765,8
Баланс наличности на начало периода	794200	471 466,86	441 198,62
Баланс наличности на конец периода	471466,86	441198,62	483293,23

Продолжение таблицы

Строка	4кв. 2020г	2021г	2022г
Поступления от продаж	670 367	4 312 200	4 895 000
Затраты на материалы и комплектующие	119 750	838250	958000
Сдельная зарплата	15 000	110 000	60 000
Суммарные прямые издержки	134750	1008250	1018000
Общие издержки	19165,5	196 721	225 704
Затраты на персонал	366600	1 466 400	1 466 400
Суммарные постоянные издержки	385765,5	1663121	1692104
Прибыль до выплаты налога	149851,5	1640829	2 184896
Налоги	8991,09	98449,74	131093,76
Кэш-фло от операционной деятельности	140860,41	1542379,26	2053802,24
Другие издержки подготовительного периода		618 150	
Кэш-фло от инвестиционной деятельности		-618 150	
Займы			
Выплаты в погашение займов	76230,07	328522,96	402662,41
Выплаты процентов по займам	22 513,68	66 218,01	24 509,9
Кэш-фло от финансовой деятельности	-98743,75	-394740,97	-427172,31
Баланс наличности на начало периода	483 293,23	525 409,89	1 054 898,18
Баланс наличности на конец периода	525409,89	1054898,18	2681528,11

6.2. Расчет показателей эффективности

Расчет ставки дисконтирования

Ставка дисконтирования – это ставка, которую покупатель или инвестор ожидает получить от вложения своих средств в проект.

В расчетах была использована модель определения нормы дисконта методом средневзвешенной стоимости капитала. При данном уровне

дисконта были получены следующие показатели, характеризующие эффективность реализации проекта.

Разработанный бизнес-план требуется оценить с точки зрения и его экономической целесообразности, используя приведенную методику.

Определение чистой текущей стоимости проекта (NPV).

Чистая текущая стоимость (NPV) определяется по формуле:

$$NPV = \sum_{t=1}^{n} \frac{CF_t}{(1+d)^t} - \sum_{t=0}^{n} \frac{I_t}{(1+d)^t}, (1)$$

где,

$NPV -$ чистая текущая стоимость (руб.);

$CF_t -$ приток денежных средств в периоде (руб.);

$I_t -$ сумма инвестиций (затраты)в $t -$ ом периоде;

$d -$ ставка дисконтирования;

n −суммарное число периодов (интервалов, шагов) t=1,2…n (или время действия инвестиций).

$NPV = 1\ 145\ 164{,}74$ руб.

Расчет индекса прибыльности инвестиции

Численное значение индекса рентабельности инвестиции определяется по формуле:

$$DPI = \frac{\sum_{t=0}^{n} \frac{CF_t}{(1+d)^t}}{\sum_{t=0}^{n} \frac{I_t}{(1+d)^t}} = 1{,}8 \qquad (2)$$

Индекс прибыльности (доходности) - это, как мы уже говорили, показатель количество прибыли на единицу инвестиции. Он отражает, сколько денег вы получите с каждого вложенного рубля. И чем выше это показатель, тем лучше для вас. Значение индекса ниже единицы – это сигнал о том, что ваш вклад приносит убыток, а не доход. Если показатель равен единице, то деньги «работают ноль».

Так индекс прибыльности составляет 1,8 следовательно проект эффективный, т.к. ИД > 1.

Расчет срока окупаемости(DPP) – это период времени, в течение которого суммарные дисконтированные капитальные вложения покрываются суммарными доходами от осуществления инвестиционного проекта.

Срок окупаемости определяется подсчетом числа лет, в течение которых затраты будут погашены за счет получаемого дохода. Так как денежные средства поступают не равномерно, то срок окупаемости равен периоду времени, за который суммарные чистые денежные поступления превысят величину инвестиций на проект.

$$DPP = \sum_{t=0}^{n} \frac{CF_t}{(1+d)^t} > I_t, \quad (3)$$

Период окупаемости в текущих стоимостях равен 2,5 года.

Показатель внутренней нормы доходности инвестиционного проекта (IRR)

IRR определяется по формуле:

$$IRR = ra + (r_b - r_a)*NPV_a/(NPV_a - NPV_b) = 18{,}96\% \quad (4)$$

IRR>d (r)

Точность вычислений обратно пропорционально вне интервала (r1,r2), а наилучшая аппроксимация достигается в случае, когда длина интервала минимальна. IRR= 18,96%. Условие удовлетворяется, т.к. 12,5% (r_1)< 18,96% <19,5 (r_2)и 1 145 164,74(NPV_1)> 0 > -95 382,73 (NPV_2).

Стоимость проекта: 1 809 150 руб.

Ставка дисконтирования: 12,5 %

Чистый приведенный доход: 1 145 164,74руб.

Внутренняя норма доходности: 18,96%

Индекс прибыльности инвестиций: 1,8

Срок окупаемости проекта: 2,5 года

Налоговые поступления в бюджет (в среднем в год):83981,57руб.

6.3. Основные риски проекта

Риск на рынке обусловлен неопределенностью достижения результатов, как следствие множества не всегда предсказуемых действий контрдействий, комплексного влияния совокупности факторов. Полностью избежать риска практически невозможно. Маркетинговая стратегия хозяйства позволяет в целом ряде случаев управлять рисками, путем целенаправленных действий снижать их до допустимого уровня.

Общий инвестиционный риск подразделяется на два фактора:

- объективный фактор риска (не диверсифицируемый), который возникает из-за внешних событий, таких как война, инфляция, стагнация и т.д. Его действие не ограничивается рамками одного проекта и его невозможно устранить путем диверсификации. По поводу этого риска можно только отметить, что он составляет от 25 до 50% по любым инвестиционным проектам.
- субъективный фактор риска (подлежащий диверсификации), который можно устранить или сократить посредством диверсификации.

Мероприятия по снижению рисков:

- Более тщательное прогнозирование цен в краткосрочных и среднесрочных планах.
- Заключение долгосрочных контрактов «с условным требованием».
- Высокое качество продукции, систематическое изучение потребительского спроса.
- Выявление причин риска посредством детального анализа допущенных ошибок в маркетинговой деятельности и оперативное принятие управленческих решений по результатам анализа.
- Создание комплекса маркетинговых мероприятий по оценке возможного риска и проведению коммерческой, финансово-кредитной,

производственной, торгово-сбытовой и организационной деятельности, направленной на снижение уровня риска или на его страхование.

- Постоянное улучшение качества, совершенствование рецептурных решений, применение прогрессивных технологий.
- Усиление рекламной кампании.
- Прогнозирование возможной реакции конкурентов на деловую активность хозяйства.
- Другие маркетинговые мероприятия, обеспечивающие снижение степени риска, увеличение рынков сбыта.

Анализ и выявление инвестиционных рисков позволяет избежать ошибок и финансовых потерь в будущем при реализации бизнес - идеи.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Разработан инвестиционный проект бизнес-плана мини тепличного комплекса в местечке «Сарыг-Алаак» г. Чадан. Мини тепличный комплекс будет создана за счет заемных средств в сумме 1 000 000 рублей и собственными имуществами и денежными средствами 1 000 000 рублей. Как начинающему овощеводу, будут приобретены 2 готовые теплицы из оцинкованного профиля и покрытием из двойной пленки площадью 8 м * 30 м. После установки этих теплиц будет построено административное здание размерами 8 м * 6 м.

В теплицах будут выращиваться огурцы, помидоры и зелень. А в летнее время на открытом грунте будем выращивать картофель и капусты. Этот ассортимент является не конечным, в дальнейшем планируется выращивать морковь, свекла, клубнику, бахчевые и т.д.

Производственный план разработан до 128 тонн урожая всех видов овощей начального ассортимента открытого и закрытого грунтов. 128 тонн урожая удовлетворит потребность в овощах лишь 1053 человек. А население всего кожууна составляет 20071 человек, поэтому для удовлетворения потребности всего населения кожууна необходимо 2930 366 кг свежих овощей и 1886 674 кг картофеля.

Анализ рынка показал, что выращивание картофеля в Дзун-Хемчикскомкожууне превышает норму в 2 раза, но потребность в картофеле соседнихкожуунов не удовлетворена. Таким образом, выращивание картофеля также остается прибыльным.

Самым дефицитным и прибыльным остаются овощи. Так как, потребность в свежих овощах в каждом кожууне не удовлетворена. Поскольку выращиванием овощей занимается население только в летнее время, а с осени до лета выращиванием овощей никто не занимается. А выращивание овощей зимой является трудоемким процессом. Это связано с климатической особенностью. В Республике Тыва температура воздуха с

декабря по январь достигает до -50 градусов по Цельсию. Поэтому в данном проекте теплицы оборудованы автоматизированными зашториваниями, которые обеспечивают сохранение тепла и защиту от внешнего холода.

С помощью поддержки от государства в виде денежных средств планируется расширение: приобретение двух таких же теплиц и оборудований.

Стратегический план развития будет достигнут благодаря таким видам господдержки как: налоговые каникулы, тендерные торги, бесплатное участие в сельскохозяйственной ярмарке.

Таким образом, предприятие за короткий срок завоюет весь рынок Дзун-Хемчикскогокожууна и даже всей Республики Тыва.

Развитие данного проекта не ограничивается запланированной стратегическим планом развития. Потенциал мини тепличного комплекса велик до экспорта свежих и экологически чистых овощей в приграничные города и села Монголии. Поэтому данный проект имеет огромное значение для всей России. Потому, что данный регион располагает достаточными трудовыми ресурсами для реализации данного проекта, в связи с чем деятельность хозяйства будет обеспечена кадрами из местных рабочих.

Специфичность и уникальность технологического процесса предполагает наличие квалифицированных специалистов, что, в свою очередь, будет способствовать повышению образовательного уровня персонала хозяйства. Помимо этого, реализация данного проекта позволит освоить современные технологии выращивания и хранения овощей, а также перспективные системы практического управления сбытом и продвижением товаров на рынке.

Данный проект полностью соответствует потребностям развития экономики страны, т.к. его реализация будет соответствовать развитию деятельности тепличных хозяйств, отвечающих мировым стандартам, тем самым способствуя вытеснению импорта овощной продукции.

Представленный проект является на сегодняшний день достаточно актуальным.

Данный проект будет способствовать:

- увеличению товарооборота в регионе;
- в перспективе вытеснению импорта на данном сегменте рынка;
- создание новых рабочих мест
- создание налогооблагаемой базы.

Организация современного тепличного хозяйства позволит обеспечить потребителей данного региона качественной сельскохозяйственной продукцией в любое время года, тем самым значительно улучшив качество и уровень жизни потенциальных потребителей.

Инвестиционная оценка проекта:

- стоимость проекта: 1 809 150 руб.;
- ставка дисконтирования: 12,5 %;
- чистый приведенный доход: 1 145 164,74руб.;
- внутренняя норма доходности: 18,96%;
- индекс прибыльности инвестиций: 1,8;
- срок окупаемости проекта: 2,5 года;
- налоговые поступления в бюджет (в среднем в год):83 981,57руб.

Проект не требует дополнительной экологической экспертизы, т.к. применяемая технология обеспечивает соблюдение всех необходимых экологических норм. Данная деятельность безопасна для окружающей среды и будет проходить в строгом соответствии с правилами и законами РФ.

Экологические риски, связанные с данной деятельностью минимальны.

В целях снижения негативного воздействия на природу в планах предприятия — применение природоохранной технологии, сведение к минимуму вредных воздействий на окружающую природную среду.

Цель дипломной работы достигнута – инвестиционный проект создания мини тепличного комплекса в местечке «Сарыг-Алаак» г. Чадан создан.

Задачи дипломной работы решены:

- обоснован бизнес-концепция проекта;
- исследован маркетинг и продажи продукции;
- создан инвестиционный план проекта;
- рассчитано финансирование проекта;
- показан финансовая модель проекта.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Асаул А.Н., Барановская Н.И., Казанский Ю.Н., Клюев В.В., Косолапов Л.А., Панибратов Ю.П., Роботов А.С., Секо Е.В. Экономика строительства. Часть II: Учебник для вузов / А.Н. Асаул, В.В. Клюев, Л.А. Косолапов, Ю.П. Панибратов, А.С. Роботов, Е.В. Секо / Под ред. профессоров Ю.Н. Казанского, Ю.П. Панибратова. – М.: Изд-во АСВ; СПб.: СПбГАСУ, 2004. – 405 с.

2. Беликова, И.П. Организационное проектирование и управление проектами : учебное пособие / И.П. Беликова ; Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования Ставропольский государственный аграрный университет, Кафедра менеджмента. - Ставрополь : Ставропольский государственный аграрный университет, 2014. - 88 с. - Библиогр. в кн. ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=438686 (18.02.2019).

3. Блау, С.Л. Инвестиционный анализ : учебник / С.Л. Блау. - 2-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. - 256 с. : ил. - (Учебные издания для бакалавров). - Библиогр.: с. 234-235. - ISBN 978-5-394-02843-4 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495752 (18.02.2019).

4. Богомолова, А.В. Управление ресурсами проекта : учебное пособие / А.В. Богомолова ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Томский Государственный Университет Систем Управления и Радиоэлектроники (ТУСУР). - Томск : Эль Контент, 2014. - 160 с. : схем. - Библиогр.: с. 154-155. - ISBN 978-5-4332-0178-1 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=480521 (16.02.2019).

5. Бучаев, Г.А. Управление проектами: курс лекций : учебное пособие / Г.А. Бучаев ; Дагестанский государственный университет народного

хозяйства (ДГУНХ). - Махачкала : ДГУНХ, 2017. - 104 с. ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=473822 (18.02.2019).

6. Вылегжанина, А.О. Организационный инструментарий управления проектом : учебное пособие / А.О. Вылегжанина. - Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2015. - 312 с. : ил., схем., табл. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-4475-3935-1 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=275276 (19.02.2019).

7. Гордеева И.А. Автореферат «Организационно-экономический механизм реализации инвестиционного строительного проекта в жилищной сфере», Санкт-Петербург: 2002. – 160с.

8. Государственный доклад о состоянии здоровья населения Республики Тыва в 2017 году. // URL: http://docs.cntd.ru/document/550147526 (Дата обращения – 17.04.2019г.)

9. Гусенов М.А. Управление рисками инвестиционно-строительной деятельности / Автореферат. Кандидатская диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Махачкала, 2002 г.– 21 с.

10. Деловой Петербург". – 2005. – №61(1893). – с. 11

11. Единый сельскохозяйственный налог. Официальный сайт Федеральной налоговой службы, URL: https://www.nalog.ru/rn77/taxation/taxes/eshn/ (Дата обращения: 21.02.2019 г.).

12. Есипова В.Е. Цены и ценообразование: Учебник для вузов. 5-е изд. / Под ред. В.Е. Есипова – СПб.: Питер, 2009. – 472с.

13. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О.В. Ефимова. – 2-е изд., стер. – М.: Изд-во «Омега-Л», 2010. – 350 с.

14. Инвестиционное проектирование : учебник / Р.С. Голов, К.В. Балдин, И.И. Передеряев, А.В. Рукосуев. - 4-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. - 366 с. : ил. -

Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-394-02372-9 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=453905 (17.02.2019).

15. Информационно-правовой портал Консультант плюс КоАП, ст. 14.39 –режим доступа свободный дата обращения 04.04.19 г.

16. Информационно-правовой портал Режим доступа: http://nakhodka-online.ru/publications/biznes-i-finansy/5030-juridichjeskoje-oformljenije-mini-otjelja.html– режим доступа свободный дата обращения 01.03.2019г.

17. Кабанова, О.В. Инвестиции и инвестиционные решения : учебное пособие / О.В. Кабанова, Ю.А. Коноплева ; Министерство образования и науки РФ, Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Северо-Кавказский федеральный университет». - Ставрополь : СКФУ, 2017. - 201 с. : ил. - Библиогр: с.181-183 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=483075 (01.04.2019).

18. Кожууны и города Республики Тыва: Стат. сборник / Тывастат. – Кызыл 2017. – 247 с.

19. Кулешова, Е.В. Управление рисками проектов : учебное пособие / Е.В. Кулешова ; авт.-сост. Е.В. Кулешова ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Томский Государственный Университет Систем Управления и Радиоэлектроники (ТУСУР). - Томск : Эль Контент, 2013. - 188 с. : ил. - Библиогр.: с. 171-172. - ISBN 978-5-4332-0131-6 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=480600 (18.06.2019).

20. Кулешова, Е.В. Управление рисками проектов : учебное пособие / Е.В. Кулешова ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Томский Государственный Университет Систем Управления и Радиоэлектроники (ТУСУР). - 2-е изд., доп. - Томск : Эль Контент, 2015. - 188 с. : схем., табл. - Библиогр.: с. 171-172. - ISBN 978-5-4332-0251-1 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=480767 (25.02.2019).

21. Левушкина, С.В. Управление проектами : учебное пособие / С.В. Левушкина ; Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования Ставропольский государственный аграрный университет. - Ставрополь : Ставропольский государственный аграрный университет, 2017. - 204 с. : ил. - Библиогр.: с. 203-204. ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=484988 (05.03.2019).

22. Мазур И.И., Шапиро В.Д. Управление проектами: учеб.пособие для студентов, обучающихся по специальности «Менеджмент организации» / И.И. Мазур [и др.]; под общ. ред. И.И. Мазура и В.Д. Шапиро. – 5-е изд., перераб. – М.: Издательство «Омега-Л», 2009. – 960 с.

23. Миловидов Н.Н., Орловский Б.Я., Белкин А.Н. Архитектура гражданских и промышленных зданий. Гражданские здания: учеб.для вузов по спец. «Промышленное и гражданское строительство». – М.: Высшая школа., 1987. – 352 с.

24. Орловский Б.Я., Абрамов В.К., Архитектурное проектирование и промышленных зданий (архитектурно-композиционное и объемно-планировочные решения): Учеб.пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Высш. школа, 1982. 279 с.

25. Оценка рисков в проектном менеджменте : учебное пособие / Е.И. Капустина, О.П. Григорьева, Ю.С. Скрипниченко и др. ; Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования Ставропольский государственный аграрный университет. - Ставрополь : Ставропольский государственный аграрный университет, 2017. - 152 с. : ил. - Библиогр. в кн. ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=484918 (24.03.2019).

26. Оценка стоимости имущества : учебник / Н.В. Мирзоян, О.М. Ванданимаева, Н.Н. Ивлиева и др. ; под ред. И.В. Косоруковой. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : Университет «Синергия», 2017. - 760 с. : ил. -

(Университетская серия). - Библиогр.: с. 732-749. - ISBN 978-5-4257-0251-7 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=490815 (08.03.2019).

27. Павлов А.В. Разработка бизнес-плана (практические советы).2004. – 294 с.

28. Патласов О.Ю. Теория и практика предпринимательского риска: Учебное пособие. Часть 1 / ОмГАУ. – Омск, 1997. – 172 с.

29. Пчелина, О.В. Предпринимательство, управление проектами и реклама в социальной сфере : учебное пособие / О.В. Пчелина, А.Ю. Тарбушкин ; Поволжский государственный технологический университет. - Йошкар-Ола : ПГТУ, 2016. - 92 с. : табл. - Библиогр.: с. 59-61. - ISBN 978-5-8158-1809-5 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=461622 (06.03.2019).

30. Романов А.Н., Корлюгов Ю.Ю., Красильников С.А. Маркетинг: Учебник/ А.Н. Романов, Ю.Ю. Корлюгов, С.А. Красильников и др.; Под ред. А.Н. Романова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996. – с. 560.

31. Романова М.В. Управление проектами: учеб.пособие. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2010. – 256 с.

32. Рыбалова, Е.А. Управление проектами : учебное пособие / Е.А. Рыбалова ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Томский Государственный Университет Систем Управления и Радиоэлектроники (ТУСУР), Факультет дистанционного обучения. - Томск : Факультет дистанционного обучения ТУСУРа, 2015. - 206 с. : схем., табл., ил. - Библиогр.: с. 175-177. ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=480900 (10.04.2019).

33. Сайт Институт городской недвижимости «Анализ местоположения и ресурсного качества анализируемого объекта» - режим доступа свободный дата обращения 14.04.19 г.

34. Сайт Консалтинговая компания «Девелопмент» Режим доступа: http://www.svdevelopment.com/ru/info_guide/polinfo/glossary/21/81 - режим доступа свободный дата обращения 22.04.19 г.

35. Сайт проект Холдинг «Предпроектная подготовка» Режим доступа: http://www.prhold.com/projection/SubMenu1/ - режим доступа свободный дата обращения 22.04.19 г.

36. Севек В.К. Бизнес-планирование: как обосновать и реализовать бизнес-план: учебное пособие. – Кызыл: Изд-во ТывГУ, 2010. – 198 с.

37. Севек В.К., Донгак Ч.Г. Экономическая оценка инвестиций. В 2 частях. Электронный ресурс/Курс лекций/Сост. Севек В.К., Донгак Ч.Г., ТывГУ, 2010. – 96 с.

38. Севек В.К., Соян М.К., Севек Р.М. Региональная инвестиционная политика / Учебное пособие. – Кызыл: Изд-во ТывГУ, 2008. – 123 с.

39. Система нормативных документов в строительстве Московские городские строительные нормы - http://archiinter.ru/d/43975/d/mgsn-4.16-98-gostinicy.doc - режим доступа свободный время обращения 03.04.19 г.

40. Стрекалова Н.Д. Бизнес-планирование: Учебное пособие (+CD с учебными материалами). - СПб.: Питер, 2009. - 352 с.: ил. - (Серия "Учебное пособие").

41. Теличенко В.И. Технология возведения зданий и сооружений: Учеб.для строит. вузов / В.И. Теличенко, О.М. Терентьев, А.А. Лапидус. – 3-е изд., стер. – М.: Высш. шк., 2006. – 446 с.

42. Турманидзе, Т.У. Анализ и оценка эффективности инвестиций : учебник / Т.У. Турманидзе. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2014. - 247 с. : ил. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-238-02497-4 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=448210 (01.03.2019).

43. Уколов, А.И. Оценка рисков : учебник / А.И. Уколов. - 2-е изд. стер. - Москва :Директ-Медиа, 2018. - 627 с. : ил., схем., табл. - Библиогр. в кн. -

ISBN 978-5-4475-2589-7 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=445268 (09.03.2019).

44. Управление проектами : учебное пособие / П.С. Зеленский, Т.С. Зимнякова, Г.И. Поподько и др. ; отв. ред. Г.И. Поподько ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Сибирский Федеральный университет. - Красноярск : СФУ, 2017. - 132 с. : ил. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-7638-3711-7 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=497741 (04.04.2019).

45. Управление проектами: учеб.пособие для студентов, обучающихся по специальности «Менеджмент организации» / И.И. Мазура, и др.; под общей ред. И.И. Мазура, В.Д. Шапиро. – 5-е изд., перераб. – М.: Изд-во «Омега-Л», 2009. – 960 с.

46. Управление Федеральной службы государственной статистики по Красноярскому краю, Республике Хакасия и Республике Тыва. Официальный сайт, URL: http://krasstat.gks.ru/ (Дата обращения: 20.04.2019 г.).

47. Финансовый и инвестиционный менеджмент : учебник / И.З. Тогузова, Т.А. Хубаев, Л.А. Туаева, З.Р. Тавасиева ; Финансовый университет при Правительстве РФ. - Москва : Прометей, 2018. - 375 с. : схем., табл. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-907003-06-4 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=494863 (04.04.2019).

48. Хазанович, Э.С. Инвестиционный практикум в Excel : учебное пособие / Э.С. Хазанович. - Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2016. - Ч. 1. Инвестиции. - 131 с. : ил., табл. - ISBN 978-5-4475-7738-4 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452984 (10.02.2019).

49. Хамзин С.К., Карасев А.К. Технология строительного производства. Курсовое и дипломное проектирование. Учеб.пособие для строит. спец. вузов. – М.: Высш. шк. – 1989. – 216 с.

50. Чеботарев, Н.Ф. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) : учебник / Н.Ф. Чеботарев. - 3-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. - 253 с. : ил. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-394-02368-2 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=496100 (18.06.2019).

51. Черняк, В.З. Управление инвестиционными проектами : учебное пособие / В.З. Черняк. - Москва :Юнити-Дана, 2012. - 365 с. - (Профессиональный учебник:Менеджмент). - ISBN 5-238-00680-2 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118746 (29.02.2019).

52. Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций. – М.: Дашков и Ко, 2011. – 544 с.

53. Шевчук, Д.А. Организация и финансирование инвестиций [Текст] / Д.А. Шевчук. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006. – 62 с.

54. Штоль Т.М. и др. Технология возведения подземной части зданий и сооружений: Учеб.пособие для вузов: Спец.: «Пром. и гражд. стр-во» / Т.М. Штоль, В.И. Теличенко, В.И. Феклин. – М.: Стройиздат, 1990. – 288 с.

55. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. А.Е. Карлика, М.Л. Шухгальтер. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 464с.

56. Экономика строительства. Часть I:Учебник для вузов / Н.И. Барановская, Ю.Н. Казанский, А.Ф. Клюев, Л.А. Косолапое, И.Н. Любимов, Ю.П. Панибратов / Под ред. профессоров Ю.Н. Казанского, Ю.П. Панибратова. - М: Изд-во АСВ; СПб.: СПбГАСУ, 2003. - 368 с: ил.

57. Янковский К.П. Инвестиции: Учеб. пособие для студентов ВУЗа. – СПб.: Питер, 2013. – 368 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Месторасположение мини тепличного комплекса в местечке «Сарыг-Алаак» г. Чадан

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Схематичная планировка участка

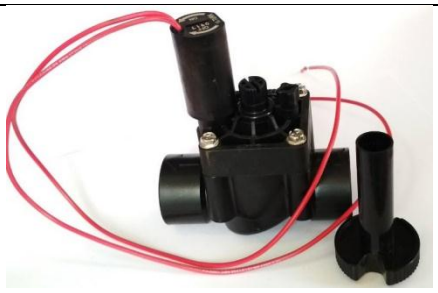
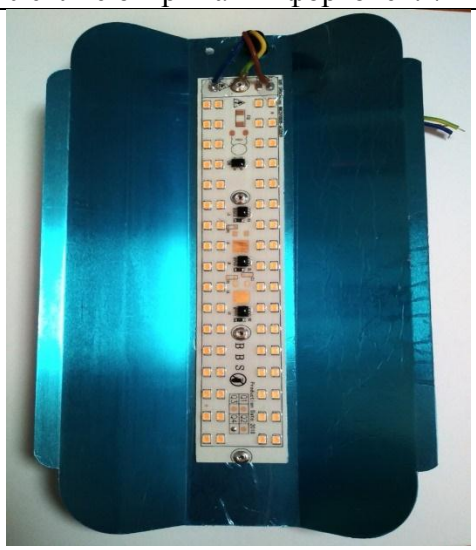
ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Перечень оборудования мини тепличного комплекса

№ п/п	Наименование	Эскиз, технологическая характеристика с размерами	Коли-чество, шт	Адрес завода изготовителя или поставщика	Стоимость
Оборудование и теплица					
1	Фермерская теплица Урожай	 Форма: арочная Материал каркаса: оцинкованная профильная труба Материал покрытия: тепличная пленка Габариты, м.: 8х30х3,7	2	Адрес: УкраинаКиевул. Святошинская 34 К, Email: info@teplitca.kiev.ua Контактный телефон: +380971395079 отдел продаж	340 тыс. рублей
2	Фундамент / пол		182	Адрес: г. Красноярск, ул. Краснопресненская, 1, 83 Контактный телефон: +7 (391) 226-40-00	63 700 рублей
3	Система капельного орошения «Садовод 500»	 Минимальное рабочее давление: 0.2 (Бар) Максимальное рабочее давление: 1.0 (Бар) Расстояние между	1	Адрес: Украина Киев ул. Святошинская 34 К, Email: info@teplitca.kiev.ua Контактный телефон: +380971395079 отдел продаж	1700 рублей

		водовыпусками/эмиттерами: 20.3 (см) Расход воды: 0.8 (л/ч) Толщина стенки: 0.2 (мм) Устойчивость к ультрафиолету: Да			
4	Контроллер управления поливом «Hunter ELC 601i-E»	 Тип: контроллер	1	Адрес: Украина Киев ул. Святошинская 34 К, Email: info@teplitca.kiev.ua Контактный телефон: +380971395079 отдел продаж	4250 рублей
5	Программируемое реле времени «ПРВ-6н»	 Точность хода в сутки: 0.0 сек Тип монтажа: На DIN рейку Время повторной готовности, не более: 1.0 сек Материал корпуса: Пластик Масса: 135.0 г Механическая износостойкость: 5000000 циклов Коммутационная износостойкость: 3000000 циклов Степень защиты IP20Срок службы: 2.0 лет	1	Адрес: Украина Киев ул. Святошинская 34 К, Email: info@teplitca.kiev.ua Контактный телефон: +380971395079 отдел продаж	1400 рублей

6	Многофункциональное реле «MP-63 DIN»	 Количество размыкающих контактов: 1 шт. Количество замыкающих контактов: 1 шт. Погрешность измерения: 2.0 % Время срабатывания: 0.02 сек Материал корпуса: Пластик Сечение подключаемых проводов: 1.5 кв.мм Тип монтажа: На DIN рейку Максимальная рабочая температура: 45.0 град. Дисплей: Да Индикация: Цифровая Масса: 100.0 г Срок службы: 1.0 лет	1	Адрес: Украина Киев ул. Святошинская 34 К, Email: info@teplitca.kiev.ua Контактный телефон: +380971395079 отдел продаж	1750 рублей
7	Регулятор влажности	 Тип: Бесконтактный Рабочая среда: Воздух Минимальный диапазон измерения: 0.0 (%) Максимальный диапазон измерения: 99.9 (%) Шаг измерения: 0.1 (%) Погрешность, ±: 0.1 (%) Длина: 65.0 (мм) Ширина: 52.0 (мм) Высота: 90.0 (мм) Вес: 0.2 (кг)	2	Адрес: Украина Киев ул. Святошинская 34 К, Email: info@teplitca.kiev.ua Контактный телефон: +380971395079 отдел продаж	3700 рублей

		Напряжение: 220Вольт Ток, а: 16			
8	Электромагнитный клапан «Hunter PGV-101G-B»	 Тип: Электромагнитный клапан	1	Адрес: Украина Киев ул. Святошинская 34 К, Email: info@teplitca.kiev.ua Контактный телефон: +380971395079 отдел продаж	4900 рублей
9	UNIVENT автомат для проветривания теплиц, термопривод (Дания) 15 кг	 Тип: Комплектующее Материал покрытия: Тепличная пленка Вес: 0.5 (кг) Цвет: Бежевый Усилие открывания форточек: 7 кг	10	Адрес: Украина Киев ул. Святошинская 34 К, Email: info@teplitca.kiev.ua Контактный телефон: +380971395079 отдел продаж	30500 рублей
10	Фитолампа полного спектра 50вт	 Потребляемая мощность: 50.0 (Вт) Спектр свечения: полный спектр Срок службы: 5000.0 (час) Гарантийный срок: 6 (мес)	48	Адрес: Украина Киев ул. Святошинская 34 К, Email: info@teplitca.kiev.ua Контактный телефон: +380971395079 отдел продаж	31 440 рублей

11	Труба полиэтиленовая пищевая 25 (черная с синей полосой)	 Тип материала трубы: Полиэтилен Марка полиэтилена: ПЭ 25 Сечение трубы: Круглое Наружный диаметр: 25.0 (мм) Толщина стенки трубы: 1.6 (мм) Максимальное рабочее давление: 6.0 (бар) Длина бухты: 100.0 (м) Цвет: Черный Гарантийный срок: 3 (лет)	5 м.	Адрес: Украина Киев ул. Святошинская 34 К, Email: info@teplitca.kiev.ua Контактный телефон: +380971395079 отдел продаж	100 рублей
12	Бочка 500 л.	 Ø горловины, мм 300 ВхØ, мм 1005х915 Материал изготовления Полиэтилен Объем, л 540 Температурный режим эксплуатации -30°С до +60°С	1	ООО "ЭкоПром Нск"; ИНН/КПП: 5405982227 /540501001; ОГРН: 1165476140763; Наш телефон: 8 (800) 550-52-14, E-mail: kyzyl@ekoprom-nsk.ru	10 200 рублей
13	Колодезный насос Водомет 55/35 с воздушной бочкой	 используется для подачи среды из	1	Город Кызыл, ул. Оюна-Курседи 61.	15 000 рублей

		водоема для полива. Расход (производительность) – 55 литров в минуту (л/мин). Напор (высота подачи) – 35 метров. Мощность: 490 Вт.			
14	Дождеватель типа спрей «PROS-04»	Тип: Роторный дождеватель	10		1850 рублей
	Итого				510 490 рублей
Посадочные материал / тары					
15	Пробка из минеральной ваты	Прекрасный и недорогой субстрат для гидропонного выращивания. Подходит для овощных культур, зелени, ягод, а также для декоративных комнатных растений. Размер – 22х28мм.	750	**Адрес:** г. Москва, ул. Скаковая д. 32, стр 1 **Телефон:** +7 (499) 112-34-11 **Email:**support@growlab.club	3750 рублей
16	Кубик из минеральной ваты	Размер – 75х75х65мм. Отверстие – 26х30мм. Хранение – в упаковке при плюсовой температуре. Производство – Россия	750	**Адрес:** г. Москва, ул. Скаковая д. 32, стр 1 **Телефон:** +7 (499) 112-34-11 **Email:**support@growlab.club	22 500 рублей

17	Мат из минеральной ваты	 Размер – 1000х200х75мм. Хранение – в упаковке при плюсовой температуре. Производство – Россия.	250	Интернет магазин ООО «АгроДом» Страна: Россия E-mail: shop@agrodom.com Телефон: 8 (800) 555–42–84 Расписание работы: пн-пт 9:00–01:00; сб 10:00–23:00, вс 12:00-20:00	93 500 рублей
	Итого:				119 750 рублей
	Всего				630240 рублей

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

На любые цели

СБЕРБАНК
Всегда рядом

Кредитное предложение «На любые цели» от Сбербанка поможет Вам не искать возможности для своего бизнеса, а создавать их. Оформите кредит «на любые цели», чтобы расширить свой бизнес, модернизировать производство или начать деятельность в новой сфере.

Преимущества кредита «На любые цели»:

Значительные объемы финансирования;

Длительные сроки кредитования;

Возможность получения отсрочки в погашении основного долга на инвестиционной стадии развития проекта;

Консультационная поддержка со стороны Банка на всех этапах реализации проекта.

Условия кредитования[1]:

Цель кредита	на цели личного потребления
Валюта кредита	Рубли РФ
Мин. сумма кредита	30 000
Макс. сумма кредита*	5 000 000, если получаете зарплату на счет в Сбербанке 3 000 000 - для других заемщиков
Срок кредита	от 3 месяцев до 5 лет**
Комиссия за выдачу кредита	отсутствует
Обеспечение по кредиту	не требуется

* Лимит суммарного остатка задолженности по действующим потребительским кредитам без обеспечения в Сбербанке не может превышать 5 000 000 рублей (для заемщиков, получающих зарплату на счет в Сбербанке) или 3 000 000 рублей (для остальных заемщиков).

** При наличии временной регистрации кредит может быть предоставлен на срок, не превышающий срок действия временной регистрации заемщика (не распространяется на физических лиц, получающих зарплату на счет в Сбербанке, работников предприятий, прошедших аккредитацию, и физических лиц, получающих пенсию на счет в Сбербанке).

Истоичник: https://www.sberbank.ru/ru/s_m_business/credits/new/doverie

ПРИЛОЖЕНИЕ 5

Схема возврата кредита «На любые цели» от ПАО «Сбербанк»

за 36 месяцев

№ платежа	Дата платежа	Сумма платежа	Основной долг	Начисленные проценты	Остаток задолженности
1	Февраль, 2020	33 166,57	23 249,90	9 916,67	976 750,10
2	Март, 2020	33 166,57	23 480,46	9 686,11	953 269,64
3	Апрель, 2020	33 166,57	23 713,31	9 453,26	929 556,32
4	Май, 2020	33 166,57	23 948,47	9 218,10	905 607,86
5	Июнь, 2020	33 166,57	24 185,96	8 980,61	881 421,90
6	Июль, 2020	33 166,57	24 425,80	8 740,77	856 996,10
7	Август, 2020	33 166,57	24 668,02	8 498,54	832 328,08
8	Сентябрь, 2020	33 166,57	24 912,65	8 253,92	807 415,43
9	Октябрь, 2020	33 166,57	25 159,70	8 006,87	782 255,73
10	Ноябрь, 2020	33 166,57	25 409,20	7 757,37	756 846,53
11	Декабрь, 2020	33 166,57	25 661,17	7 505,39	731 185,36
12	Январь, 2021	33 166,57	25 915,65	7 250,92	705 269,71
13	Февраль, 2021	33 166,57	26 172,64	6 993,92	679 097,07
14	Март, 2021	33 166,57	26 432,19	6 734,38	652 664,88
15	Апрель, 2021	33 166,57	26 694,31	6 472,26	625 970,57
16	Май, 2021	33 166,57	26 959,03	6 207,54	599 011,54
17	Июнь, 2021	33 166,57	27 226,37	5 940,20	571 785,17
18	Июль, 2021	33 166,57	27 496,37	5 670,20	544 288,81
19	Август, 2021	33 166,57	27 769,04	5 397,53	516 519,77
20	Сентябрь, 2021	33 166,57	28 044,41	5 122,15	488 475,36
21	Октябрь, 2021	33 166,57	28 322,52	4 844,05	460 152,84
22	Ноябрь, 2021	33 166,57	28 603,39	4 563,18	431 549,45
23	Декабрь, 2021	33 166,57	28 887,04	4 279,53	402 662,41
24	Январь, 2022	33 166,57	29 173,50	3 993,07	373 488,92
25	Февраль, 2022	33 166,57	29 462,80	3 703,77	344 026,11
26	Март, 2022	33 166,57	29 754,98	3 411,59	314 271,14
27	Апрель, 2022	33 166,57	30 050,05	3 116,52	284 221,09
28	Май, 2022	33 166,57	30 348,04	2 818,53	253 873,05
29	Июнь, 2022	33 166,57	30 648,99	2 517,57	223 224,05
30	Июль, 2022	33 166,57	30 952,93	2 213,64	192 271,12
31	Август, 2022	33 166,57	31 259,88	1 906,69	161 011,25
32	Сентябрь, 2022	33 166,57	31 569,87	1 596,69	129 441,37
33	Октябрь, 2022	33 166,57	31 882,94	1 283,63	97 558,43

34	Ноябрь, 2022	33 166,57	32 199,11	967,45	65 359,32
35	Декабрь, 2022	33 166,57	32 518,42	648,15	32 840,90
36	Январь, 2023	33 166,57	32 840,90	325,67	0,00
Итого по кредиту		1 193 996,45	1 000 000,00	193 996,45	

ПРИЛОЖЕНИЕ 6

Проект
каркасного административного здания с котельной размером 8х6

Стоимость административного здания и хозяйственного блока: 555 000 рублей.

В том числе:

- Строительные материалы: 300 000 руб.;
- Строительно-монтажные работы: 50 000 руб.;
- Офисные принадлежности: 50 000 руб.;
- Котельная с системой отопления: 100 000 рублей;
- Подсобное помещение для инструментов: 25 000 руб.;
- Склад сбора готовой продукции для погрузки на автомобиль на концах двух теплиц 30 000 руб.

ПРИЛОЖЕНИЕ 7

Логотип мини тепличного комплекса «Байлак»

ПРИЛОЖЕНИЕ 8

Планируемый объем продаж (руб.)

№	Наименование	Годы реализации проекта			Итого тонн
		2020	2021	2022	
1	Огурцы	7,35	17,15	19,6	44,1
2	Помидоры	5,25	12,25	14	31,5
3	Зелень	0,12	0,24	0,5	0,86
4	Картофель	14	18	18	50
5	Капуста	0,5	0,6	0,8	1,9
Итого		27,22	48,24	52,9	128,36

ПРИЛОЖЕНИЕ 9

Отчет о прибылях и убытках

Строка	1кв. 2020г	2кв. 2020г	3кв. 2020г	4кв. 2020	2021г	2022г
Валовый объем продаж	0	670 366	670 367	670 367	4 312 200	4 895 000
Налоги с продаж	0	4419,03	8991,09	8991,09	98449,74	131093,76
Чистый объем продаж	0	665946,97	661375,91	661375,91	4213750,26	4763906,24
Материалы и комплектующие	0	119 750	119 750	119 750	838250	958000
Суммарные прямые издержки	0	119 750	119 750	119 750	838250	958000
Валовая прибыль	0	546196,97	541625,91	541625,91	3375500,26	3805906,24
Административные издержки	0	10 000	0	0	0	0
Производственные издержки	0	84 365,5	19165,5	19165,5	196 721	225 704
Маркетинговые издержки	0	1 000	0	0	0	0
Зарплата административного персонала	78 000	78 000	78 000	78 000	312000	312000
Зарплата производственного персонала	0	288600	288600	288600	1154400	1154400
Суммарные постоянные издержки	78 000	461965,5	385765,5	385765,5	1663121	1692104
Проценты по кредитам	19 602,78	27 651,97	24 759,33	24 759,33	66 218,01	24 509,9
Суммарные непроизводственные издержки	19 602,78	27 651,97	24 759,33	24 759,33	66 218,01	24 509,9
Другие издержки	1 078 400					
Прибыль до выплаты налога	-1176002,78	56579,5	131101,08	131101,08	1050199,25	2089292,34
Налогооблагаемая прибыль					192978,13	2089292,34
Чистая прибыль	**-1 176002,78**	**56 579,5**	**131101,08**	**131101,08**	**1 050 199,25**	**2 089 292,34**

ПРИЛОЖЕНИЕ 10

Кэш-флоу (руб.)

Строка	**1кв. 2020г**	**2кв.2020**	**3кв.2020**	**4кв. 2020г**	**2021г**	**2022г**
Поступления от продаж	0	670 366	670 367	670 367	4 312 200	4 895 000
Затраты на материалы и комплектующие	0	119 750	119 750	119 750	838 250	958 000
Сдельная зарплата	100 000	15 000	15 000	15 000	110 000	60 000
Суммарные прямые издержки	100 000	134 750	134 750	134 750	1 008 250	1 018 000
Общие издержки	0	95 365,5	19 165,5	19 165,5	196 721	225 704
Затраты на персонал	78 000	366 600	366 600	366 600	1 466 400	1 466 400
Суммарные постоянные издержки	78 000	461 965,5	385 765,5	385 765,5	1 663 121	1 692 104
Прибыль до выплаты налога		73 650,5	149 851,5	149 851,5	1 640 829	2 184 896
Налоги	0	4 419,03	8 991,09	8 991,09	98 449,74	131 093,76
Кэш-фло от операционной деятельности	-178 000	69 231,47	140 860,41	140 860,41	1 542 379,26	2 053 802,24
Другие издержки подготовительного периода	1 078 400				618 150	
Кэш-фло от инвестиционной деятельности	-1 078 400				-618 150	
Займы	1 000 000,00					
Выплаты в погашение займов	46 730,36	71 847,74	74 006,47	76 230,07	328 522,96	402 662,41
Выплаты процентов по займам	19 602,78	27 651,97	24 759,33	22 513,68	66 218,01	24 509,9
Кэш-фло от финансовой деятельности	933 666,86	-99 499,71	-98 765,8	-98 743,75	-394 740,97	-427 172,31
Баланс наличности на начало периода	794 200	**471 466,86**	**441 198,62**	**483 293,23**	**525 409,89**	**1 054 898,18**
Баланс наличности на конец периода	**471 466,86**	**441 198,62**	**483 293,23**	**525 409,89**	**1 054 898,18**	**2 681 528,11**