

МАГАЗИН РЕАЛИЗАЦИИ ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТЫХ ПРОДУКТОВ

*Авсянский В.Н., Бельзецкая А.А., Виноградова Е.А.,
Козловская Е.П., Курьянович Е.Г., студенты 4 курса БГУ*

Научный руководитель:
старший преподаватель *А.Н. Мисько* (УО «Белорусский государственный университет»)

БИЗНЕС-ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Характеристика намечаемой к выпуску продукции: экологически чистые продукты питания, произведенные на фермерских хозяйствах Республики Беларусь.

Продукция предназначена для потребительских рынков г. Минска.

Значительными преимуществами перед торговыми сетями является характеристика намечаемой продукции – «продукты деревенского качества», а также отсутствие конкурентов в сегменте БИО(ЭКО) продукции.

Предполагаемая форма участия инвестора в проекте: долгосрочное прямое инвестирование внутри страны.

Стоимость бизнес-проекта: 400 тыс. долл. США.

Суммарная потребность в инвестициях: 400 тыс. долл. США,
в т. ч. по источникам:

собственных средств: 40 тыс. долл. США;

кредитов банка: 120 тыс. долл. США;

прямых инвестиций: 240 тыс. долл. США.

Направления использования инвестиций: строительство складского помещения, пополнение оборотных средств, закупка автомобилей, проведение исследований и др.

Показатели эффективности проекта:

Ставка дисконтирования: 6–7 %.

Динамический срок окупаемости проекта: 5–7 лет.

Индекс доходности: 1,2.

Внутренняя норма доходности: 20 %.

Дата составления инвестиционного предложения: 01.02.12.

ПАСПОРТ БИЗНЕС-ПРОЕКТА

1. Информация о проекте

Название проекта: Магазин реализации экологически чистых продуктов.

Описание и цель инвестиционного проекта: экологически чистые продукты питания, произведенные на фермерских хозяйствах Республики Беларусь.

Привлекательность проекта: «Лукошко» – поставщик органических продуктов, выращенных фермерскими хозяйствами в экологически чистых районах Беларуси.

2. Продукция

Наименование продукции (услуг): ЭКОпродукты

Назначение и основные характеристики: в продукции нет генетически-модифицированных ингредиентов, различных добавок и консервантов.

Непревзойденная экологичность и полезность продуктов – это гарантия крепкого здоровья людей.

Характеристика новизны:

Необходимость:	имеется	требуется	не требуется
– патентной защиты			+
– лицензирования продукции		+	
– лицензирования вида деятельности			+
– сертификации продукции		+	

3. Маркетинговые исследования

Характеристика внутреннего рынка:

Предполагаемый объем сбыта продукции: годовой оборот 500 тыс. долл. США.

Ожидаемая доля рынка: 80–90 %.

Основные потребители, их характеристика: проект ориентирован на потребителей со средним и выше среднего уровнем дохода. Несмотря на это, продукция «Лукошка» доступна каждому исходя из индивидуального бюджетного ограничения.

Характеристика каналов сбыта: непосредственное оказание услуг, интернет-канал сбыта.

Основные конкуренты, их характеристика: эксклюзивные услуги.

Преимущества перед конкурентами: продукты деревенского качества, а также отсутствие конкурентов в сегменте БИО(ЭКО)продукции.

4. Финансово-экономические показатели проекта

Показатели проекта:

стоимость инвестиционного проекта: 400 тыс. долл. США;

суммарная потребность в инвестициях: 400 тыс. долл. США;

динамический срок окупаемости: 5–7 лет;

внутренняя норма доходности: 20 %;

индекс доходности: 1,2.

5. Предложения инвестору

Возможное участие инвестора:

финансовые средства: 240 тыс. долл. США.