

БИЗНЕС ПЛАН

**ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ПО
ПРОИЗВОДСТВУ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ
НА ОСНОВЕ ИЗГОТОВЛЕНИЯ КРУПНОБЛОЧНЫХ
ПОЛИСТИРОЛБЕТОННЫХ ПАНЕЛЕЙ ПУТЕМ
ПЕРЕМОДЕРНИЗАЦИИ ДЕЙСТВУЮЩЕГО
БИЗНЕСА.**

ИНИЦИАТОР ПРОЕКТА: ООО «XXXXX»

2018 ГОД.

МЕМОРАНДУМ О КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ

Данный бизнес-план предоставляется на рассмотрение на конфиденциальной основе исключительно для принятия решения по его финансированию и не может быть использован для копирования или каких-либо других целей, а, также, передаваться третьим лицам.

ООО «XXXXX» обращает внимание на то, что информация, изложенная ниже, является конфиденциальной, частной, и представляет собой объект нематериального внешнего права. Все права на ее использование, права, обязанности и доходы, вытекающие из существующих контрактов, работ в незавершенной фазе, также принадлежат ООО «XXXXX».

Конфиденциальная информация включает, но не ограничена, ретроспективную и прогнозную финансовую информацию, распределение дохода и стратегические планы ООО «XXXXX», что является ценным активом, который обеспечивает ему существенное конкурентное преимущество.

Принимая на рассмотрение данный бизнес-план, получатель берет на себя ответственность и гарантирует сохранить в секрете конфиденциальную информацию и вернуть данную копию ООО «XXXXX», если он не намерен инвестировать капитал в рассматриваемый проект.

Все данные, оценки, планы, предложения и выводы, приведенные по данному проекту, касающиеся его потенциальной прибыльности, объемов реализации, расходов, основываются на согласованных мнениях участников разработки инвестиционного проекта. Аудиторской или специальной проверки всех данных не производилось.

Подписи сторон:

От Инициатора:

От Потенциального Инвестора:

_____/_____

_____/_____

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. Предложение для Инвестора/Кредитора
2. Обеспечение безопасности инвестиций
3. Резюме
4. Описание предприятия
5. Анализ рынка и маркетинговая стратегия
 - 5.1. Описание проекта
 - 5.2. Цель проекта
 - 5.3. Месторасположение и реализация проекта
 - 5.4. История проекта
 - 5.5. Стратегия проекта
 - 5.6. Социальная значимость проекта
 - 5.7. Инновационные решения
 - 5.8. Смежные отрасли получения прибыли
 - 5.9. Оптимизация бизнес-процессов
 - 5.10. Развитие и перспективы отрасли
 - 5.11. Конъюнктура рынка
 - 5.12. Цены
 - 5.13. Анализ рынка и концепция маркетинга
 - 5.14. Спрос в Интернете
 - 5.15. Этапы реализации проекта
 - 5.16. Планируемый ассортимент услуг компании
 - 5.17. Продажи
6. Производственный план
 - 6.1. Классификация оборудования и описание технологических процессов
 - 6.2. Карта материально-технических потребностей
 - 6.3. План производства и продаж
7. Макроэкономическое окружение
8. Структура штата. Штатное расписание
9. Затраты
- 10.оборотный капитал
11. Нематериальные активы и Основные средства
12. План-график капитальных затрат
13. Источники финансирования
14. Финансовый план
 - 14.1. Прогнозная финансовая отчетность
 - 14.1.1. Прогнозный баланс
 - 14.1.2. Прогнозный отчет о прибылях и убытках
 - 14.1.3. Cash Flow
 - 14.1.4. Анализ проекта
 - 14.1.5. Прогнозные отчеты
15. Оценка рисков

1. ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЛЯ ИНВЕСТОРА/КРЕДИТОРА

Уважаемые Дамы и Господа!

Общество с ограниченной ответственностью «XXXXX» в лице генерального директора имеет честь пригласить Вас выступить в качестве единственного инвестора/кредитора или вступить в консолидацию инвесторов/кредиторов с целью реализации уникального регионального инвестиционного проекта.

Задача проекта заключается в создании нового производства крупноблочных полистиролбетонных панелей для строительства быстровозводимых малоэтажных строений в условиях Крайнего севера путем расширения и перевооружения действующего бизнеса, масштабировании объемов производства, извлечении прибыли от прямых продаж, построении обширной сбытовой сети на внутреннем рынке Республики XXXXX с последующим выходом на соседние рынки Российской Федерации, укреплении позиций компании в производственном и строительном сегментах бизнеса.

Для этих целей планируется собрать команду производственно-торговых профессионалов, технологов и маркетологов.

Проектируемая мощность производства и продаж по выбранной продукции составит не менее 8 000 единиц готовых изделий в год с последующим масштабированием.

На сегодняшний день осуществлены следующие работы:



Инициатор проекта готов обеспечить операционное управление компанией, разрешение всех необходимых организационных вопросов, налаживать контакты с новыми потенциальными заказчиками.

Для успешного старта проекта, Инициатору требуется поддержка Инвестора, направленная на благоустройство действующей инфраструктуры, расширение действующих производственных мощностей, строительство производственного цеха, приобретение технологического оборудование и авто техники.

От Инвестора Инициатор проекта ожидает получить финансирование на оборотные и инвестиционные средства и помощь в организационных вопросах.

Проект полностью обоснован, и имеет более чем реальные перспективы к стремительному развитию.

Подтверждением этому являются особенности конъюнктуры внутреннего рынка Республики XXXXX и рынков соседних регионов в сегментах гражданского и промышленного строительства, оптово-розничной торговли строительными материалами, детальный анализ перспектив развития соответствующих сегментов, настоящий бизнес план и технико-экономическое обоснование, рассчитанное исходя из оптимистичного, реалистичного и

пессимистичного сценариев развития событий, а, также, оценка стоимости интеллектуальной собственности Инициатора проекта.

Основными показателями инвестиционной привлекательности проекта, являются следующие расчетные данные:



2. ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ.

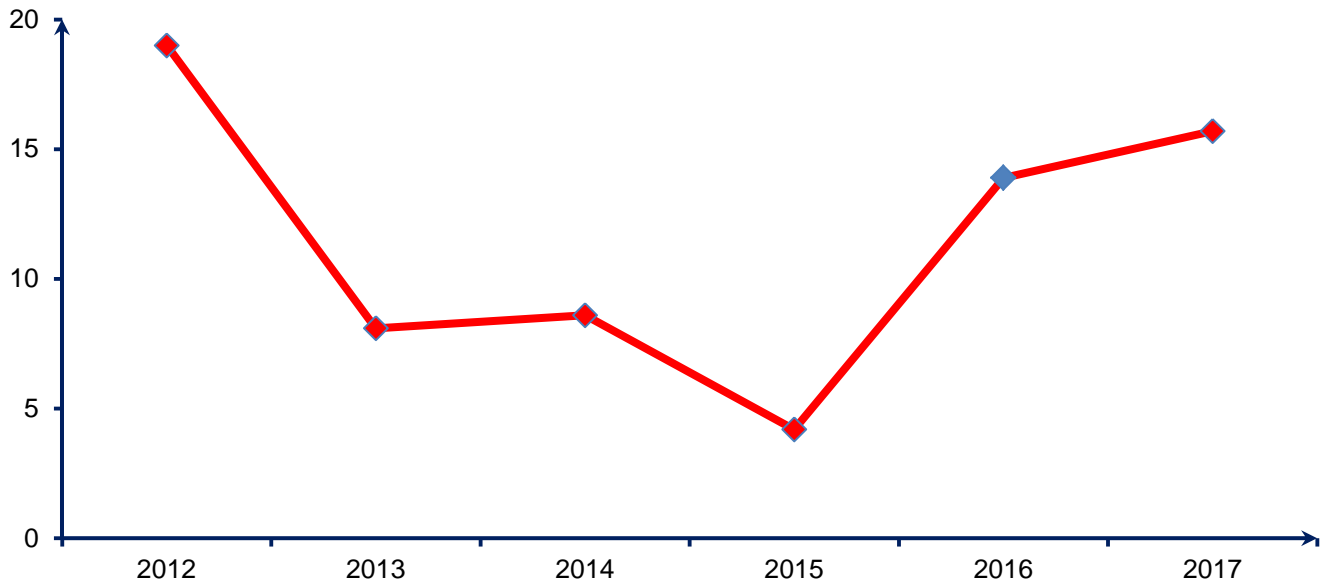
Предпосылками для полностью безопасного, эффективного и прибыльного финансирования в предлагаемый проект являются следующие характеристики инициатора и непосредственно бизнес-идеи:

- компания активно развивает направление производства и поставок строительных материалов и изделий из бетона, цемента и гипса;
- компания активно развивает направление строительства жилых и нежилых зданий;
- существует сеть постоянных лояльных клиентов с постоянным и стабильным сбытом готовой продукции;
- компания-инициатор имеет в собственности производственные и офисные помещения, шоу-рум;
- Система менеджмента, выстроенная в организации, при производстве строительных материалов, соответствует требованиям ГОСТ ISO 9001-2015, ГОСТ Р ИСО 14001-2007, ГОСТ 54934-2912;
- компания-инициатор принимает активное участие в государственных закупках;
- проект полностью материален;
- залоговым обеспечением будут являться вновь приобретаемые и существующие в собственности Инициатора объекты недвижимости, оборудование и материальные ценности;
- проект планируется к реализации в развивающемся и востребованном производственно-строительном и торговом оптово-розничном сегментах рынка;
- конкурентная база на внутреннем рынке Республики XXXXX полностью отсутствует;
- компания-инициатор не имеет каких бы то ни было задолженностей, обременений и кредитов перед государственными и частными структурами;
- залоговым обеспечением будут являться сертификаты, патенты, лицензии, технические условия и иная интеллектуальная собственность, связанная с данным проектом;
- инвестор/кредитор входит в состав вновь образуемой компании в качестве соучредителя с оговариваемыми размерами долей, до 30%;
- компания-инициатор имеет многолетний опыт работы в сфере производства строительных материалов и оптовой торговли;
- конъюнктура внутреннего Республики XXXXX и рынков соседних регионов способствуют стремительному развитию проекта и укреплению позиций компании-инициатора в соответствующем сегменте бизнеса;
- компания-инициатор планирует активную реализацию маркетинговых и рекламных кампаний;
- компания-инициатор планирует активную реализацию смежных франчайзинговых и инвестиционных программ;
- компания-инициатор имеет слаженный коллектив профессионалов и энтузиастов своего дела;

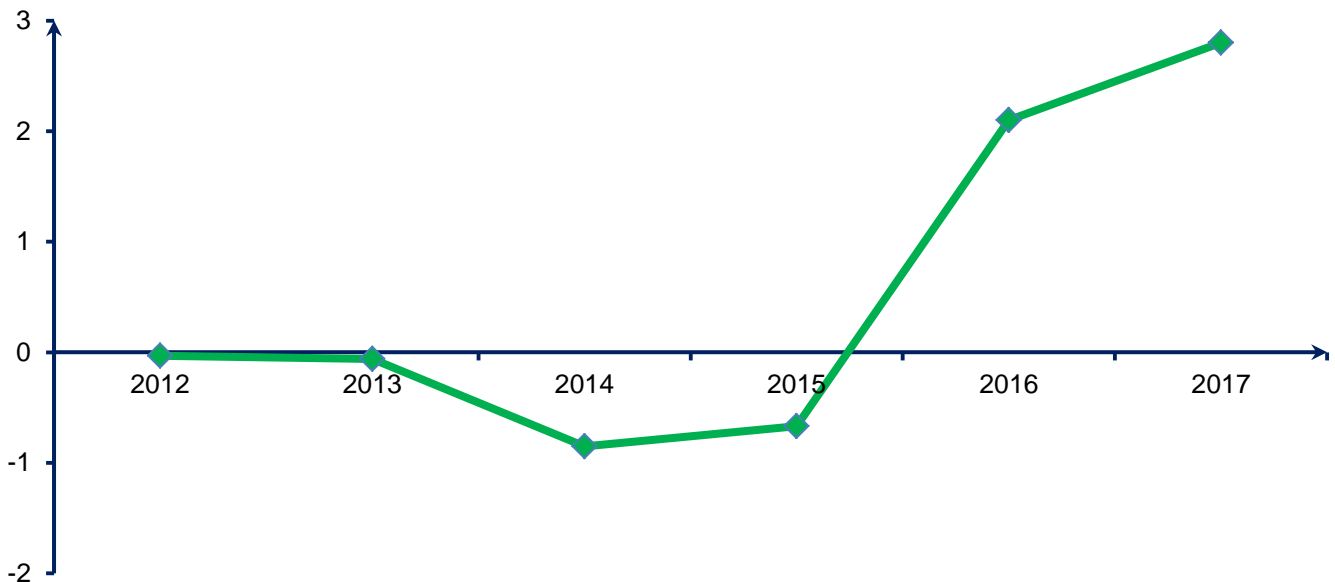
- в настоящее время ведутся переговоры о подписании договоров о намерениях с рядом крупных компаний, целью которых будет являться увеличение объемов продаж.

- финансовый анализ деятельности компании-инициатора демонстрирует в последние годы постоянный и стабильный прирост.

Выручка, млн. руб.



Прибыль, млн. руб.



3. РЕЗЮМЕ.

Название проекта: Инвестиционный проект по производству строительных материалов на основе изготовления крупноблочных полистиролбетонных панелей путем перемодернизации действующего бизнеса - развитие и рост бизнеса, перенос бизнес-модели компании на новые рынки.

Наименование инициатора: Общество с ограниченной ответственностью «XXXXXX», генеральный директор Иванов Иван Иванович.

Фактический адрес: XXXXXX

Телефон инициатора: +7 XXX XXX XXXX.

Ответственный за реализацию проекта: XXXXXXXX.

Телефон ответственного за реализацию проекта: +7 XXX XXX XXXX.

Суть проекта: модернизация и перевооружение действующего завода бетонных изделий в новое производство инновационных крупноблочных панелей на основе полистиролбетона для строительства быстровозводимых малоэтажных строений.

Место реализации проекта: XXXXXXXX.

Цели и задачи проекта:

- модернизации действующего производства и создание современной образцово-показательной компании европейского уровня на базе существующего юридического лица с полностью частным капиталом;

- перевооружение действующего производства путем приобретения дополнительного оборудования, техники и строительства новых производственных мощностей;

- вывод на внутренний рынок Республики XXXXX качественных и не дорогих строительных материалов с последующим выходом на рынки соседних регионов в сегментах строительства и оптово-розничных продаж для гражданского населения, юридических лиц и государственных структур;

- интеграция в производственную деятельность компании современных и инновационных производственных, маркетинговых и IT-решений по своим качественным характеристикам опережающим существующие современные разработки;

- удовлетворение потребностей гражданского населения внутреннего рынка Республики XXXXX и соседних регионов в качественных и не дорогих строительных материалах формата «ЭКО» с целью оптимизации существующих и не решенных задач взаимодействия в связке: производитель → поставщик → оптово-розничный продавец → застройщик → конечный потребитель;

- создание здоровой конкурентной среды в низком и среднем ценовых сегментах соответствующего сектора российской экономики;
- расширение существующей в регионе номенклатурной линейки строительных материалов за счет интеграции нового продукта, не имеющего региональных и локальных конкурентов;
- решение задач и проблем импортозамещения;
- создание новых рабочих мест;
- построение обширной сбытовой сети;
- укрепление позиций компании в строительном и производственном сегментах бизнеса;
- значительное увеличение прибыли за счет активных продаж, как конкретной производимой продукции, так и сопутствующих смежных решений, франчайзинговых и инвестиционных программ.

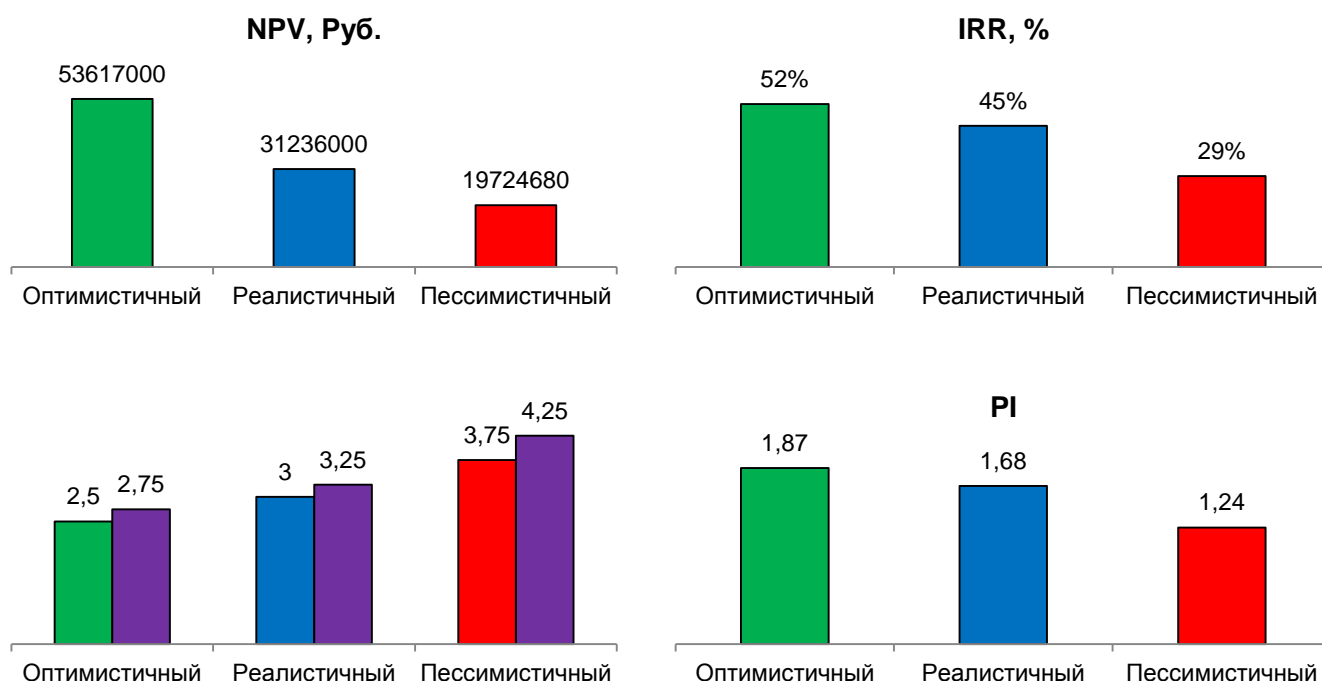
Особенности реализации проекта:

Общая сумма инвестиций составляет 19 300 000,00 Руб.

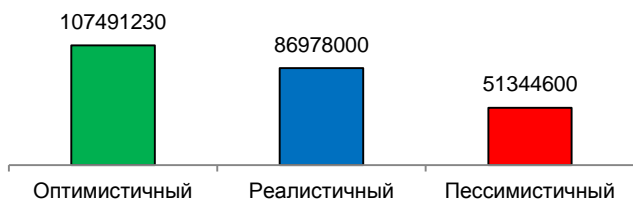
Источники финансирования:

- собственные средства Инициатора: 300 000,00 Руб.
- средства инвестора/кредитора: 19 000 000,00 Руб.

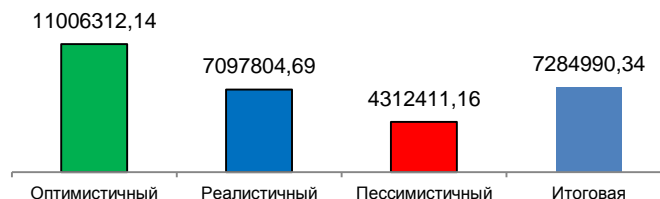
Основные показатели эффективности проекта:



Чистая прибыль за 5 лет жизни проекта, Руб.



Оценочная стоимость интеллектуальной собственности, Руб.



Оценочная стоимость интеллектуальной собственности: оценка нематериальных активов (интеллектуальной собственности) по предлагаемому к реализации проекту, рассчитывалась и определялась от величины прогнозируемой полученной выручки при неравномерном денежном потоке, согласно международных стандартов оценки ИС IAS38, и составила в процентном соотношении от общего размера инвестиционного ядра долю равную 38,34%.

Сроки долгосрочного займа/кредитования/инвестиций: 5 лет.

Процентная ставка по долгосрочному займу:



В качестве дополнительного обеспечения безопасности инвестиционных средств, Инициатор предлагает Инвестору долю в уставном капитале компании в размере до 30%. Условия оговариваются в индивидуальном порядке.

Инициатор предлагает Инвестору возврат тела кредита равными долями ежемесячно/ежеквартально в течение пяти лет с момента поступления инвестиций. Кредитные каникулы составляют шесть месяцев.

Инициатор предлагает Инвестору возврат процентной ставки по долгосрочному займу равными долями ежемесячно/ежеквартально в течение пяти лет с момента поступления инвестиций. Кредитные каникулы составляют шесть месяцев.

Средняя прогнозируемая прибыль Инвестора от долгосрочного займа предлагаемого к реализации инвестиционного проекта, основанная на описываемых условиях составит: 15 200 000,00 руб.

Таким образом, инвестиционный проект по всем показателям инвестиционного анализа является прибыльным, рентабельным и может быть рекомендован к реализации.

4. ОПИСАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ.

Наименование инициатора: Общество с ограниченной ответственностью «XXXXXX», генеральный директор Иванов Иван Иванович.

Фактический адрес: XXXXXXXX

Телефон инициатора: +XXXXXXXXXXXX.

Ответственный за реализацию проекта: XXXXXXXXXX

Телефон ответственного за реализацию проекта: +XXXXXXXXXXXX.

Реквизиты компании-инициатора: XXXXXX

Сведения Росстата:

XXXXXXXXXX

Внебюджетные фонды:

XXXXXXXXXX

Учредители компании-инициатора: физическое лицо Иванов Иван Иванович.
Доля: 10 000,00 руб. – 100%.

ИНН учредителя: XXXXXXXXXXXX.

Виды деятельности ОКВЭД компании-инициатора:

- Основной вид деятельности: 23.61 - Производство изделий из бетона для использования в строительстве.
- 41.2 - Строительство жилых и нежилых зданий.
- 23.6 - Производство изделий из бетона, цемента и гипса.
- 23.69 - Производство прочих изделий из гипса, бетона или цемента.
- 02.20 – Лесозаготовки.
- 23.62 - Производство гипсовых изделий для использования в строительстве.
- 23.63 - Производство товарного бетона.
- 23.64 - Производство сухих бетонных смесей.

Учитывая богатый профессиональный опыт управленца и производственника, миссия инициатора предлагаемого к реализации проекта, заключается:

- в помощи представителям строительного сегмента бизнеса экономить и оптимизировать стоимость строительства одного квадратного метра за счет интеграции в производственные процессы инновационных материалов и решений;
- в помощи представителям сегмента оптово-розничной торговли расширять номенклатурную линейку продаваемой продукции за счет интеграции в нее

готовой продукции по своим качественным и стоимостным характеристикам опережающим существующие аналоги;

- в помощи конечным потребителями производимой продукции экономить на стоимости строительных материалов и возведении объектов гражданского и промышленного строительства за счет вывода на новые рынки новых, качественных и не дорогих изделий формата «ЭКО»;

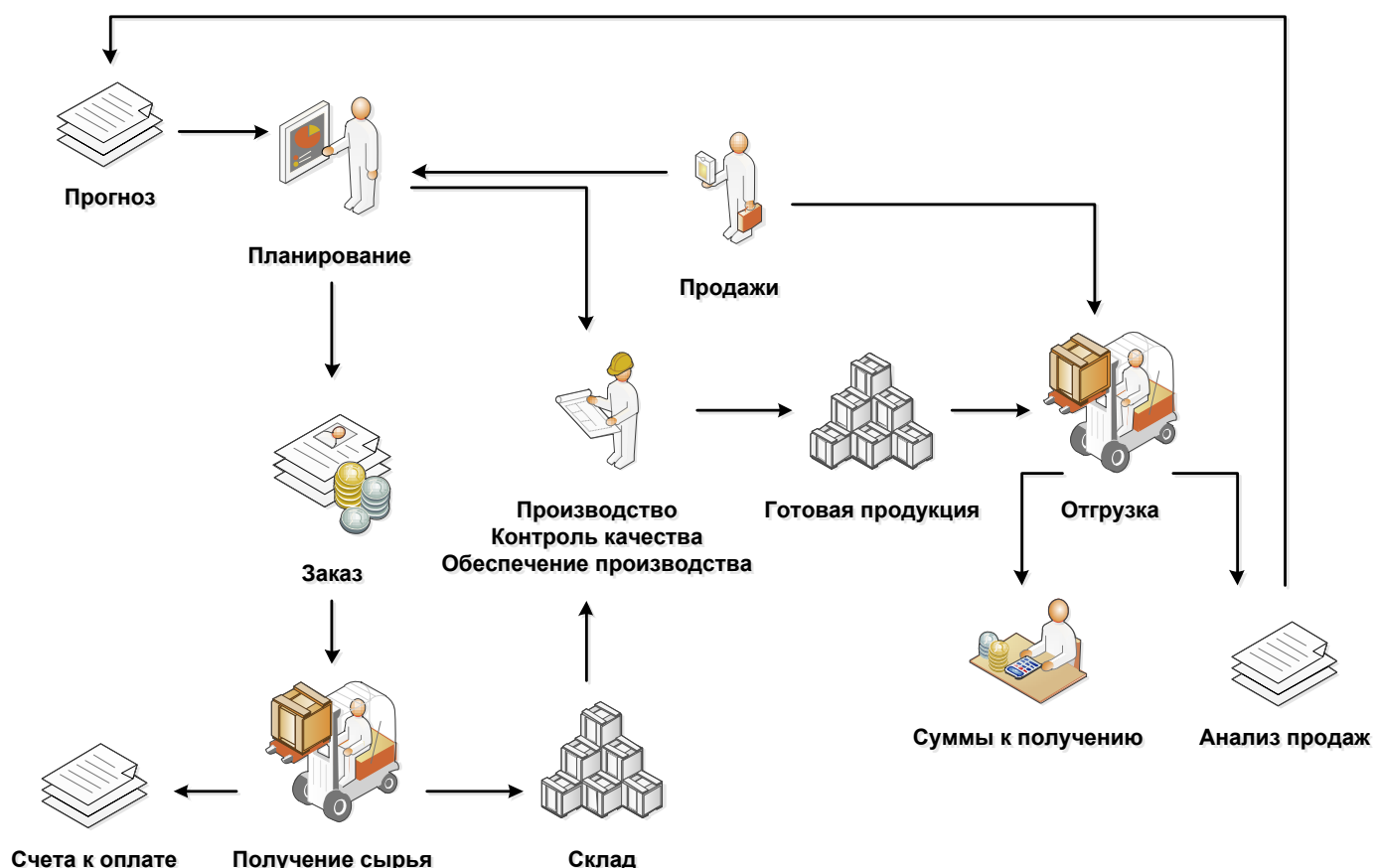
- в увеличении комфорта и качества жизни гражданского населения, безопасности производственных процессов.

Немаловажное внимание уделяется популяризации качества производимых товаров. Завоевание доверия клиентов путем изготовления качественных изделий, улучшения предоставляемых их характеристик и сотрудничества с ведущими игроками российского рынка.

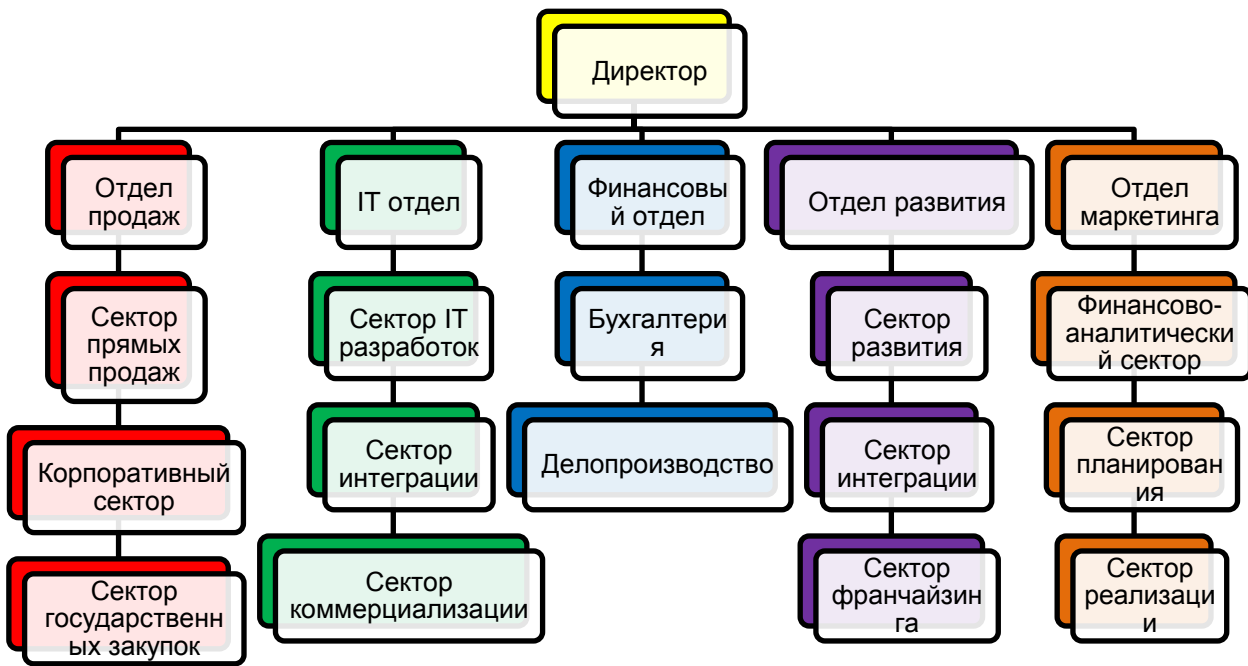
Инициатор не имеет каких бы то ни было задолженностей и не закрытых кредитных линий, обладает положительной кредитной историей.

Структура вновь создаваемой компании-инициатора предлагаемого проекта будет иметь следующий вид:

А. Общий подход к организации бизнеса:



Б. Организационная структура компании:



В. Производственная структура компании:



Описанные выше краткие сведения об инициаторе предлагаемого к реализации проекта позволяют предположить, что проект будет реализован эффективно, безопасно, в полном объеме, успешно и выгодно для всех сторон.

5. АНАЛИЗ РЫНКА И МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ.

5.1. Описание проекта.

Идея инвестиционного проекта по производству строительных материалов на основе изготовления крупноблочных полистиролбетонных панелей путем перемодернизации действующего бизнеса, родилась исходя из реальных тенденций, условий и перспектив развития современного рынка в сегментах строительства и торговли строительными материалами Российской Федерации и Республики ХХХХХ.

Учитывая многолетний опыт производства и активных продаж строительных материалов компании-инициатора, основным и приоритетным вектором развития компании-инициатора, является приобретение дополнительного промышленного оборудования, строительство дополнительных производственных мощностей и перемодернизация собственного производства по изготовлению строительных материалов.

№	Название задачи	Q4 18		Q1 19			Q2 19			Q3 19			Q4 19		
		ноя	дек	январь	фев	мар	апр	май	июн	июл	авг	сен	окт	ноя	дек
1	Маркетинговое исследование конкурентной среды	■													
2	Выбор и обоснование номенклатуры производимой продукции	■													
3	Выбор и обоснование технологии производства готовой продукции	■													
4	Расчеты и обоснование процессов производства и сбыта продукции. Разработка и обоснование бизнес процессов и алгоритмов	■													
5	Разработка и обоснование инвестиционной документации. Поиск стратегического партнера/ кредитора	■													
6	Оформление документации. Проведение подготовительных мероприятий	■	■												
7	Расширение действующих производственных мощностей. Строительство производственного цеха.	■	■	■											
8	Приобретение производственного оборудования и спецтехники	■	■	■	■										
9	Вывод производства на проектную мощность			■	■	■									
10	Массированная маркетинговая поддержка, увеличение объемов производства и продаж					■	■	■	■						
11	Вывод продукции на рынки соседних регионов								■	■	■	■	■	■	■
12	Создание и реализация франчайзинговых программ. Реинвестиции чистой прибыли в расширение источников дополнительных денежных потоков											■	■	■	■

5.2. Цель проекта.

- модернизации действующего производства и создание современной образцово-показательной компании европейского уровня на базе существующего юридического лица с полностью частным капиталом;
- перевооружение действующего производства путем приобретения дополнительного оборудования, техники и строительства новых производственных мощностей;
- вывод на внутренний рынок Республики ХХХХХ качественных и не дорогих строительных материалов с последующим выходом на рынки соседних регионов в сегментах строительства и оптово-розничных продаж для гражданского населения, юридических лиц и государственных структур;
- интеграция в производственную деятельность компании современных и инновационных производственных, маркетинговых и IT-решений по своим качественным характеристикам опережающим существующие современные разработки;
- удовлетворение потребностей гражданского населения внутреннего рынка Республики ХХХХХ и соседних регионов в качественных и не дорогих строительных материалах формата «ЭКО» с целью оптимизации существующих и не решенных задач взаимодействия в связке: производитель → поставщик → оптово-розничный продавец → застройщик → конечный потребитель;
- создание здоровой конкурентной среды в низком и среднем ценовых сегментах соответствующего сектора российской экономики;
- расширение существующей в регионе номенклатурной линейки строительных материалов за счет интеграции нового продукта, не имеющего региональных и локальных конкурентов;
- решение задач и проблем импортозамещения;
- создание новых рабочих мест;
- построение обширной сбытовой сети;
- укрепление позиций компании в строительном и производственном сегментах бизнеса;
- значительное увеличение прибыли за счет активных продаж, как конкретной производимой продукции, так и сопутствующих смежных решений, франчайзинговых и инвестиционных программ.

5.3. Месторасположение реализации проекта.

Инвестиционный проект рекомендован к старту на территории Российской Федерации, Республика XXXXX г. XXXX на территории собственных производственных площадей.

Основными показателями и характеристиками региона, предлагаемого к реализации проекта являются следующие:

№	Наименование показателя	XXXXX
1	Население	964 330 чел.
2	Часовой пояс	МСК+6, +7, +8
3	Почтовый индекс	677000
4	Климат	Резко континентальный
5	Среднегодовая температура	+6°С
6	Уровень развития производства строительных материалов	Средний
7	Инвестиционный климат	Положительный
8	Уровень проф. квалификации населения	Средний
9	Развитие торговли строительными материалами	Высокое
10	Конкурентная среда	Низкая
11	Потребительская активность	Высокая
12	Развитие логистики	Среднее
13	Уровень жизни населения	Средний
14	Уровень спроса в сегменте строительных материалов	Высокий
15	Наличие аналогов предлагаемой к производству продукции	Аналоги отсутствуют

Выбор региона под реализацию проекта обусловлен следующими основными факторами:

- положительные тенденции к развитию отрасли;
- относительно низкая себестоимость производства строительных материалов;
- возможность воспитания профессиональных кадров из среды молодых специалистов и повышение профессионального уровня имеющихся кадров;
- оптимизированная привязка производства к клиентской базе и базе оптово-розничного сегмента торгового бизнеса;
- развивающаяся логистическая инфраструктура региона;
- возможность оптимизации расходов и затрат;
- поддержка государственной власти региональных представителей малого и среднего бизнеса;
- поддержка государственной власти производителей строительных материалов;
- поддержка государственной власти игроков импортозамещения;

- поддержка государственной власти инновационных разработчиков и разработок в сегменте гражданского и промышленного строительства;
- возможность возврата части заемных средств за счет участия в государственных программах;
- стабильный спрос на инновационные строительные материалы, обусловленный климатическими и производственными условиями;
- стабильная экономическая ситуация и высокий производственно-экономический имидж региона на внутренней арене Российской Федерации.

Для анализа и обоснования места реализации проекта, а, также, перспектив развития проекта инициатора, использовалась модель Майкла Портера:



Параметр анализа	Оценочный балл параметра		
	1	2	3
Оценка угрозы со стороны товаров-заменителей			
Товары-заменители с соответствующими ценовыми и качественными параметрами	Не существуют	Только вышли на рынок, их доля незначительна	Существуют, занимают большую часть рынка
Всего баллов		2	
Результат оценки	1 балл соответствует низкому уровню угрозы 2 балла соответствуют среднему уровню угрозы 3 балла соответствуют высокому уровню угрозы		
Оценка угрозы внутриотраслевой конкуренции			
Количество участников	Низкий уровень – от 1 до 3 участников	Средний уровень – от 3 до 10 участников	Высокий уровень – больше 10 участников

Степень дифференциации товара на рынке	Товары предприятий значительно отличаются между собой	2 Стандартный товар на рынке имеет дополнительные преимущества	Предприятия продают стандартный продукт
	Темп роста объема рынка	2 Высокий	Средний Стагнация объема рынка
Ограничение в росте цен	Лояльная ценовая конкуренция, есть возможность для повышения цен для покрытия затрат и увеличения прибыли	2 Возможность повышения цен для покрытия растущих затрат	Жесткая ценовая конкуренция, повышение цен невозможно
	Всего баллов	2	8
Результат оценки	4 балла соответствуют низкому уровню угрозы 5-8 баллов соответствуют среднему уровню угрозы 9-12 баллов соответствуют высокому уровню угрозы		
Оценка угрозы входа на рынок новых участников			
Экономия за счет масштаба при производстве продукта	Существует	2 Существует у нескольких участников рынка	Отсутствует
	Наличие крупных участников	2 80% рынка находятся в руках 2-3 крупных участников	Крупные участники отсутствуют 50% рынка находятся в руках 2-3 крупных участников
Дифференциация товара	Все ниши заняты участниками	2 Есть микро-ниши	Низкий уровень разнообразия
	Уровень и срок окупаемости затрат на вход в отрасль	2 Высокий – срок окупаемости более 1 года	Средний – срок окупаемости от 6 до 12 месяцев Низкий – срок окупаемости от 1 до 3 месяцев
Возможность доступа к каналам распределения	Ограничен	2 Требует умеренных капиталовложений	Открыт
	Государственная политика	2 Отрасль полностью регулируется государством	Отсутствуют ограничения со стороны государства Отрасль на низком уровне регулируется государством
Темп роста отрасли	Стагнация	2 Средний	Высокий
	Готовность участников снижать цены	2 Участники идут на снижение цен	Участники не идут на снижение цен Крупные участники не идут на снижение цен
Всего баллов	2	16	
Результат оценки	8 баллов соответствуют низкому уровню угрозы 9-16 баллов соответствуют среднему уровню угрозы		

17-24 балла соответствуют высокому уровню угрозы

Оценка угрозы ухода потребителей

Количество покупателей с большим объемом потребления	Объем потребления равномерно распределен	Небольшая часть покупателей обеспечивают 50% продаж	Несколько покупателей обеспечивают 80% продаж
		2	
Вероятность переключения потребителя	Уникальный товар, нет аналогов	Стандартный товар, имеет отличительные особенности	Стандартный товар, есть аналоги
		2	
Чувствительность потребителя к цене	Не чувствителен	Средний уровень чувствительности	Всегда переключается на товар с более низкой ценой
		2	
Удовлетворенность качеством продукта	Удовлетворенность качеством	Не устраивают дополнительные характеристики товара	Не устраивают основные характеристики товара
		2	
Всего баллов		8	
Результат оценки	<p>4 балла соответствуют низкому уровню угрозы 5-8 баллов соответствуют среднему уровню угрозы 9-12 баллов соответствуют высокому уровню угрозы</p>		

Оценка угрозы со стороны поставщиков

Количество поставщиков	Большое количество поставщиков	Ограниченное количество поставщиков
	1	
Стоимость переключения на других поставщиков	Низкая стоимость	Высокая стоимость
		2
Объемы поставок	Неограниченные объемы	Ограниченность в объемах
	1	
Приоритетность для поставщика	Высокая приоритетность отрасли	Низкая приоритетность отрасли
	1	
Всего баллов		5
Результат оценки	<p>4 балла соответствуют низкому уровню угрозы 5-6 баллов соответствуют среднему уровню угрозы 7-8 баллов соответствуют высокому уровню угрозы</p>	

Для компании инициатора и непосредственно проекта оценка следующая:



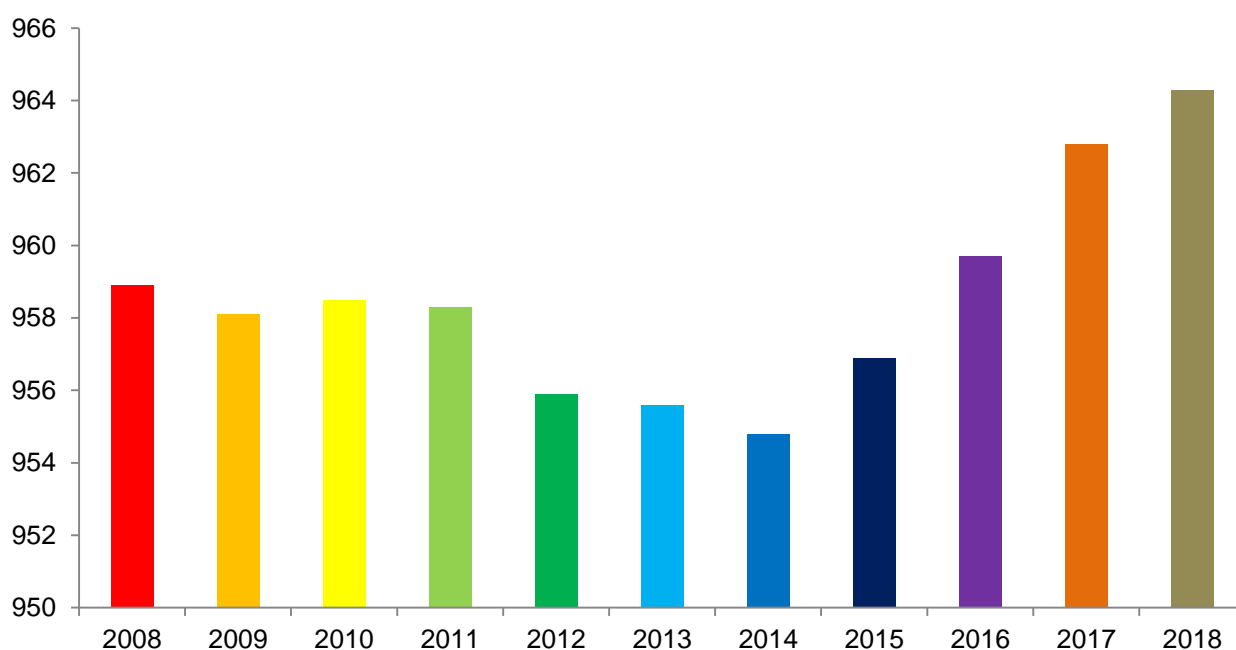
Описанные факторы, в совокупности с анализом угроз, гарантируют органическое включение планируемого предприятия в соответствующий сегмент экономики региона.

5.4. История проекта.

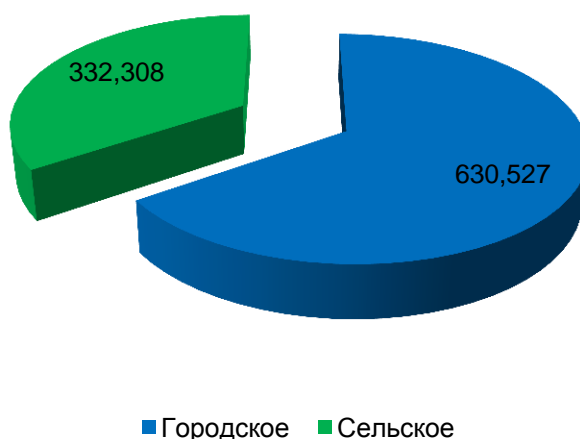
Основными предпосылками для рождения идеи предлагаемого к реализации проекта являлись:

- темпы роста населения Республика ХХХХХ;
- особенности развития строительного сегмента и потребления строительных материалов на территории Российской Федерации и Республики ХХХХХ.

На основании данных, изложенных в официальных источниках РФ, динамика населения Республики ХХХХХ за последние 10 лет имела следующую картину (на начало года, тыс. чел.):



При этом, соотношение городского населения к сельскому имеет следующий вид (тыс. чел.):

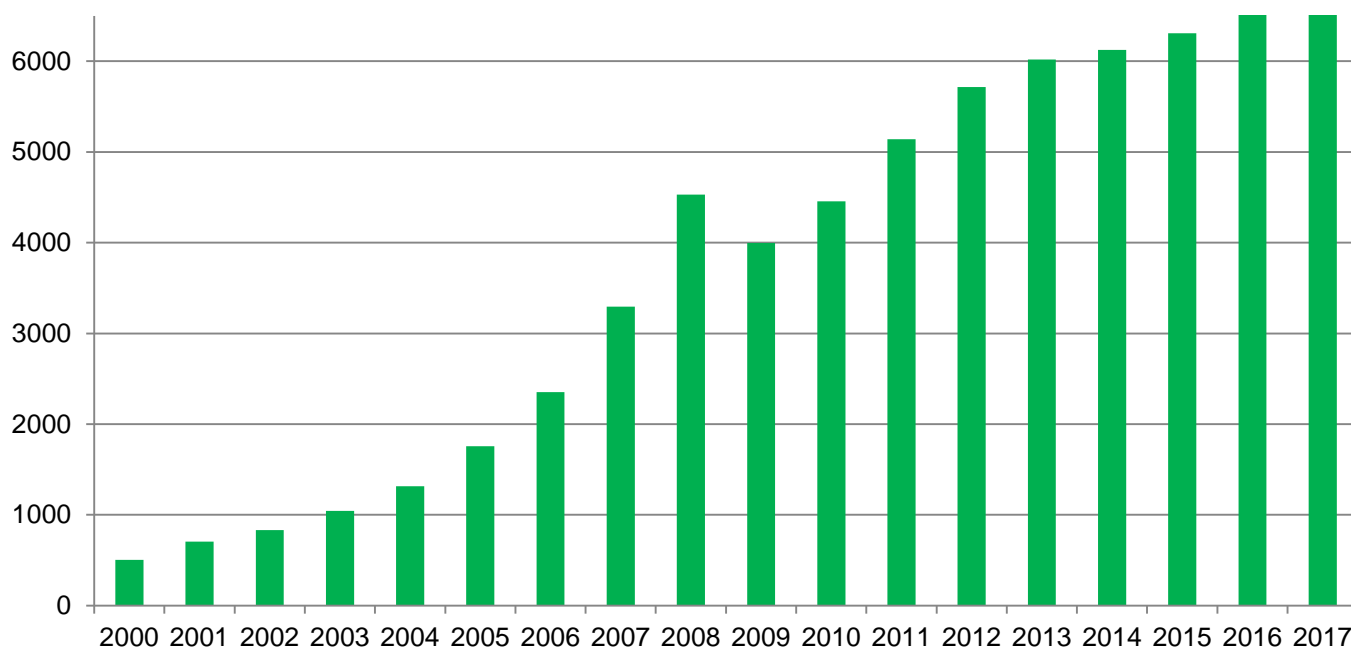


Динамика числа населения республики, миграционные процессы населения внутри региона, рост числа населения городских поселений является одним из

катализаторов потребительской активности внутри строительного сегмента и сегмента потребления строительных материалов.

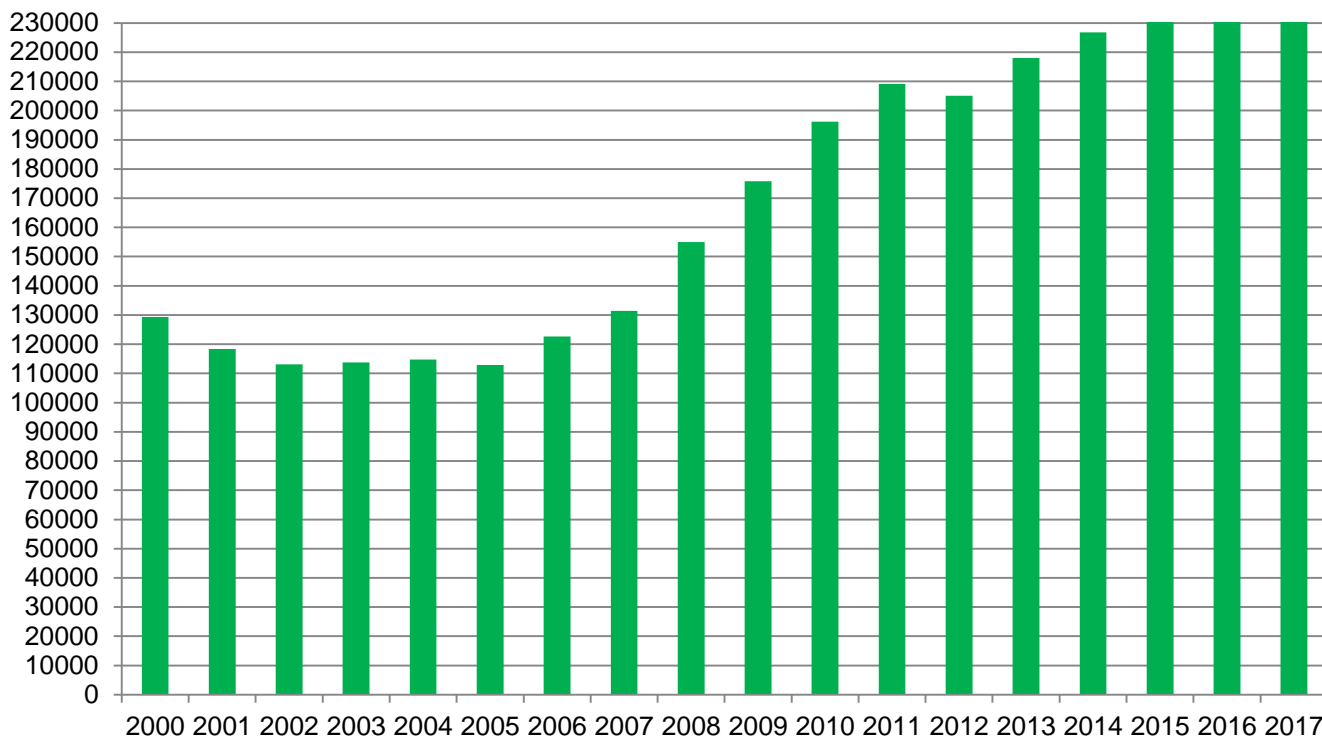
Рост числа населения Республики ХХХХХ неизбежно приведет к увеличению спроса на строительные материалы, и, как следствие, к увеличению целевой аудитории производителей и оптово-розничных поставщиков товаров для строительства, увеличению потребительской активности.

За последние годы строительный сегмент Российской Федерации испытывал постоянный и стабильный рост. Данный процесс происходил в плотном взаимодействии с развитием промышленного и производственного секторов экономики, с одной стороны, и постоянно увеличивающейся потребительской активностью, с другой. На диаграмме ниже мы наблюдаем статистику объемов работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство» в Российской Федерации в млрд. руб. в фактически действующих ценах:



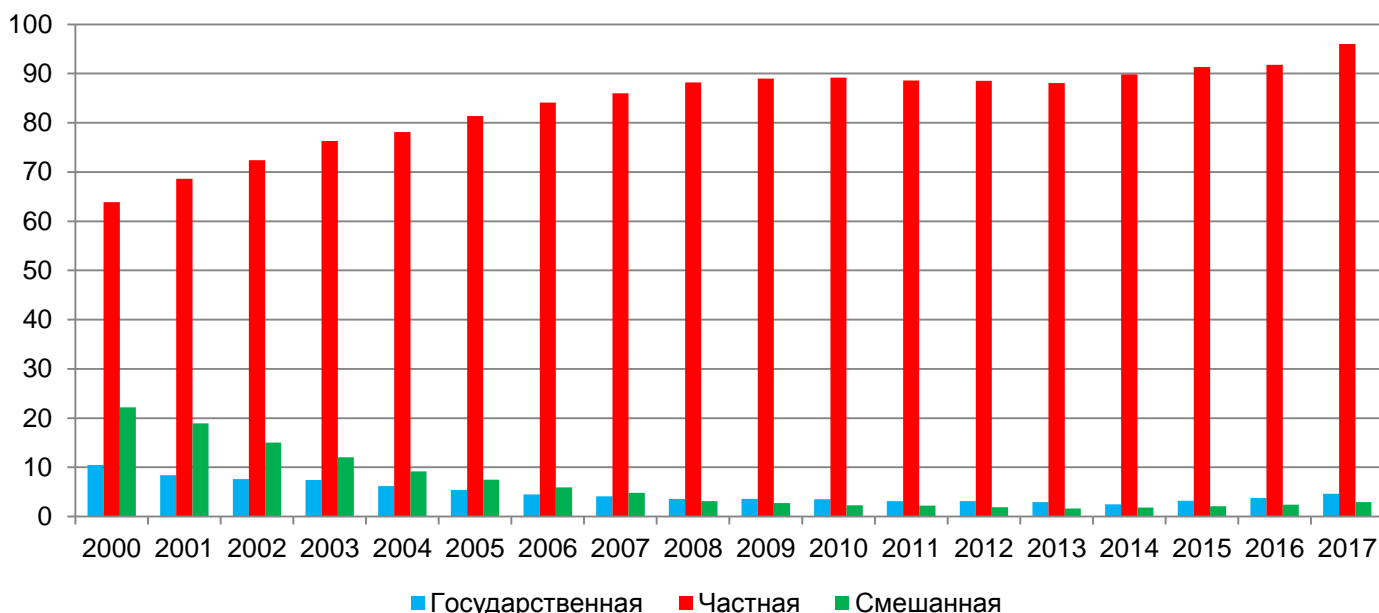
** Источник: Официальная статистика ФСГС РФ.*

Параллельно с ростом объемов строительства увеличивался не только спрос на строительные материалы, в том числе и добываемые полезные ископаемые, включая гранит, но и количество игроков строительного сегмента бизнеса. На диаграмме ниже мы наблюдаем статистику по числу действующих строительных организаций в Российской Федерации:



* *Источник: Официальная статистика ФСГС РФ.*

При этом распределение объема работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство» по отдельным формам собственности и в процентном соотношении, имеет следующую картину:



* *Источник: Официальная статистика ФСГС РФ.*

Несмотря на позитивную картину развития строительного сегмента Российской Федерации, существуют факторы, ограничивающие

производственную деятельность строительных организаций, что, в свою очередь, является, также, благоприятным вектором для реализации и успешного развития данного проекта за счет интеграции в сегмент новых и низко конкурентных решений:



* Источник: Официальная статистика ФСГС РФ.

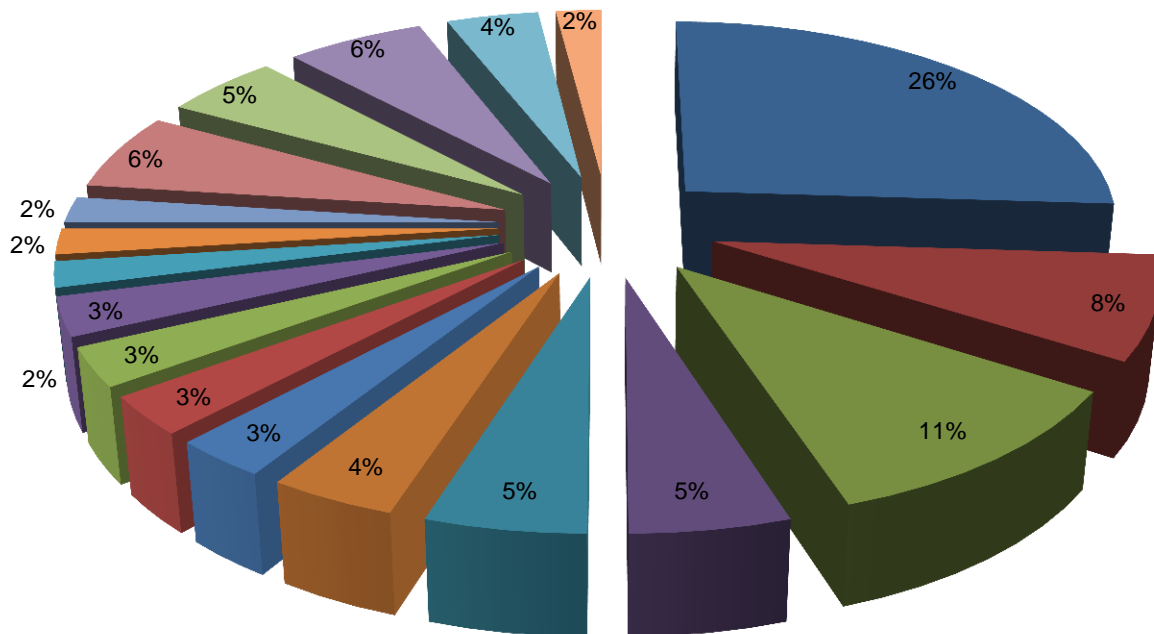
Учитывая специфику проекта и предлагаемую к выпуску строительную продукцию, необходимо рассмотреть и общие объемы инвестиций в строительный сегмент бизнеса, в котором наблюдается четкий тренд в строительстве малогабаритных объектов во всех регионах Российской Федерации с ростом до 14% объема инвестиций до 2020 года и емкостью сегмента – 2,9 млрд. руб.



Развитие сегмента производства строительных материалов рынка Российской Федерации и Республики ХХХХХ без глобальной интеграции новых экономических решений и продуктов, модернизации существующих производственных мощностей не представляется возможным, поэтому участники рынка будут постоянно стремиться к внедрению новых технологий.

Мощности российских производителей строительных материалов из полистиролбетона загружены почти полностью - преимущество слабого рубля позволяет находить заказчика не только внутри страны, но даже и за рубежом. Дорогой импорт стимулирует развитие внутреннего производства параллельно с наращиванием экспорта. Рынок вспененных в наибольшей степени зависит от тенденций в сфере малоэтажного строительства, а значит, быстрее других будет реагировать на изменения в экономике и потребительском спросе. Участники рынка ожидают стагнацию, которая все же становится синонимом стабильности в текущих условиях

Распределение производителей строительных материалов из полистиролбетона на внутреннем рынке Российской Федерации имеют следующую картину (обращаем внимание на полностью свободную нишу данного сегмента внутри Республики ХХХХХ):



- Москва
- Московская область
- С-Петербург
- Татарстан
- Башкортостан
- Нижегородская область
- Свердловская область
- Иркутская область
- Челябинская область
- Самарская область
- Приморье
- Тверская область
- Краснодарский край
- Владимирская, Ростовская, Волгоградская области и Пермский край
- Новосибирская, Тульская, Омская области и красноярский край
- Ярославская, Саратовская, Кировская, Рязанская, Хабаровская, Смоленская, Воронежская области
- Ставропольский край, Калужская область, Р. Коми, Ульяновская область, Р. Бурятия, Магаданская область, Белгородская область, Алтайский край
- Астраханская, Амурская, Орловская области, Республики Удмуртия и Марий Эл

Рынок изделий из полистиролбетона напрямую зависит от объемов строительства.

Существует целый ряд различных программ по энергосбережению. Вводятся налоговые льготы для частных и юридических лиц, которые заботятся об энергосбережении. Но, тем не менее, есть и определённые угрозы, среди которых стагнация рынка России; низкая осведомленность конечного потребителя о необходимости использования теплоизоляционные и энергосберегающие строительные материалы; понижение цен на энергоносители.

На сегодняшний день самым эффективным способом сбережения энергии является активное применение полистиролбетонных панелей при строительстве зданий и сооружений.

Увеличение предложения на рынке производства строительных материалов на основе полистиролбетона, в совокупности с ростом спроса приведет к бурному росту предложений в строительном и оптово-розничном сегменте бизнеса. Данный процесс, в обязательном порядке, коснется и всплеска новой волны спроса на продукцию новых производителей.

После 2012 года произошел скачкообразный рост рынка (сразу на 24%), и с тех пор он продолжает понемногу расти. Но рынок России даже при своем динамичном развитии очень сильно пострадал от кризиса 2014 года, и лишь в 2016 году вышел на уровень 4-летней давности. Внутреннее производство в значительной мере не справляется со спросом на строительные материалы из полистиролбетона.

Идея реализации проекта родилась на основе гармоничного сочетания тенденций развития следующих факторов внутренней экономики РФ и Республики ХХХХХ:

- динамики роста гражданского населения,
- динамика развития строительного сегмента бизнеса;
- динамика развития и спроса на объекты малоэтажного строительства;
- динамики потребительской активности и спроса в сегменте операций с недвижимостью;
- динамики производства и продаж строительных материалов;
- векторов спроса в пользу качественных и не дорогих энергосберегающих строительных материалов формата «ЭКО»

в связи с существующей, остро выраженной неспособностью игроков рынка в полном объеме удовлетворить потребности потребителей, а, также, в совокупности с целым рядом государственных программ, направленных на поддержание импортозамещения и энергосбережения с перспективой их реализации в последующие 20 лет.

Детальный анализ перспектив развития сегментов в сочетании с идеальными условиями реализации проекта на территории Республики ХХХХХ, отсутствие на внутреннем рынке конкурентной конфронтации, дают возможность предположить, что проект будет реализован успешно, безопасно и с минимально возможными рисками.

Учитывая особенности проекта, емкость рынка, количество потенциальных клиентов, минимальная задача данной бизнес-идеи заключается в захвате минимум 0,5% внутреннего рынка республики с последующим увеличением сферы влияния компании в соответствующих сегментах, что является абсолютно реальной и выполнимой программой!

5.5. Стратегия проекта.

Учитывая особенности проекта, место его реализации, интегрированные маркетинговые и IT-решения, стратегия данного инвестиционного проекта представляет из себя гармоничное сочетание:

- наступательной стратегии – стратегии, требующей кредитных инвестиций для активного «рывка» внутри конкретного сегмента бизнеса;

- конкурентной стратегии – используя долгосрочные меры наступательного и оборонительного характера, призванные укреплять положение компании с учетом факторов интенсивной конкуренции, как внутри отдельно взятой товарной ниши, так и внутри конкретных и смежных сегментов производства и бизнеса. В данном случае, деятельность предприятия нацелена на достижение конкурентных преимуществ за счет сочетания цены, качества и характеристик производимых изделий;

- дифференциально-фокусированной стратегии – при сосредоточении внимания на одном из сегментов рынка, на особой группе покупателей, товаров или на ограниченном географическом секторе рынка, за счет создания компанией и вывода на него продукции с уникальными свойствами и характеристиками;

- стратегии первого типа – при распределении векторов в пользу получения долгосрочной прибыли, минимизации издержек производства, расширении долей рынка и внедрении прогрессивных технологий в разработку и производство продукции более высокого качества, не имеющих аналогов на рынке Республики ХХХХХ.

5.6. СОЦИАЛЬНАЯ ЗНАЧИМОСТЬ ПРОЕКТА.

Социальная значимость предлагаемого Инвестору/кредитору к реализации проекта базируется не только на оздоровлении экономики целого региона за счет отчислений значительных налоговых выплат, но и в обеспечении населения новыми рабочими местами на образцово-показательном предприятии европейского уровня. При наборе персонала акцент будет распределен не только в пользу профессионалов своего дела, но и в пользу выпускников специализированных учебных заведений и воспитания молодых специалистов.

Планируется проведение ряда социально значимых проектов, направленных на укрепление векторов интеграции инноваций и повышения делового имиджа компании.

Предлагаемый к реализации проект полностью поможет решить целый ряд социальных и экономических задач, целью которых будет улучшение жизни населения, повышение качества жизни, укрепления здоровья, энергосбережение, экономия денежных средств, безопасность и оптимизация бизнес-процессов.

5.7. ИННОВАЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ.

Для наиболее эффективного использования заемных денежных средств, а, также, наиболее оптимального использования ресурсов и развития компании, предполагается интеграция в проект следующих инновационных решений, с целью оптимизации процесса вывода товаров на рынок:

- использование в производстве строительных материалов инновационных компонентов эко-класса;
- использование в производстве строительных материалов и развитии компании инновационных маркетинговых инструментов и технологий;
- использование в процессе продвижения на рынок и расширения инновационных IT-решений;
- использование во взаимодействии с пользователями гибкого корпоративного подхода с целью расширения портфеля лояльных клиентов.

Опираясь на негативный опыт других игроков рынка, в том числе, негативный опыт компаний, производящих строительные материалы, было принято решение производства крупноблочных полистиролбетонных строительных панелей эконом и эко класса, по своим характеристикам опережающим конкурентные продукты.

Сравнительный анализ предлагаемой к производству продукции по отношению к существующим на рынке конкурентным аналогам:

Полистиролбетоном называется бетон, легким заполнителем которого является вспененный полистирол. Полистиролбетон по своим свойствам относится к легким бетонам (ячеистым бетонам), однако имеет ряд существенных отличий. К его достоинствам относят возможность варьирования в широких пределах его плотности, в результате чего полистиролбетон может

быть как конструкционным, так и теплоизоляционным материалом. Исключительно малая объемная плотность частиц вспененного пластика позволяет производить легкий бетон с объемной массой, диапазон которой может быть выбран в соответствии с требованиями конкретной области применения, и при этом бетон имеет соответственно широкий диапазон характеристик. Также, в отличие от пенобетонов и газобетонов, несложно получать полистиролбетон плотностью менее 200кг/м³, обладающий повышенными теплоизоляционными свойствами.

Полистиролбетон (ГОСТ Р 51263-99) представляет собой композиционный материал, в состав которого входит портландцемент и его разновидности, кремнеземистый наполнитель (кварцевый песок или зола-унос с ТЭЦ, применяется при производстве полистиролбетона высокой плотности), пористый наполнитель, в качестве которого выступает гранулы вспененного полистирола (ПВГ), а также модифицирующие добавки (ускорители схватывания, пластификаторы и т. д.) Плотность производимого полистиролбетона, как правило, варьируется в пределах Д600 (для конструктивных блоков) до Д150 (при использовании в качестве теплоизоляционного материала).

Основные преимущества полистиролбетона.

Легкий бетон с наполнителем из пенополистирола (полистиролбетон) известен в течение длительного времени. В то время, как полистиролбетон известен не менее 25 лет на нашем рынке, а на западном — более 40 лет, до настоящего времени ожидания, относительно объема использования материала оправдались только в некоторых областях применения. Однако в промышленности строительных материалов наблюдается рост интереса к полистиролбетону, указывающий на некоторые изменения в этом отношении, вызванные главным образом следующими причинами:

- полистиролбетон стал серьезной альтернативой ячеистых бетонов, из-за более широкой области применения, простоты изготовления и превосходных теплотехнических показателей материала,

- требования по теплоизоляции зданий становятся значительно более жесткими, вследствие этого стало необходимым функциональное разделение строительных материалов на теплоизоляционные и несущую нагрузку, и эти материалы должны соответствующим образом сочетаться в элементах зданий.

В этом отношении интересные решения предлагает использование легкого бетона с наполнителем из пенополистирола (полистиролбетона).

Значительное снижение материалоемкости.

Экономия до 70 % раствора.

Более низкая стоимость полистиролбетона по сравнению с другими материалами. Сниженные затраты на отопление вследствие более низкой теплопроводности полистиролбетона по сравнению с другими материалами.

Крупноразмерные блоки упрощают укладку стен.

Высокая технологичность строительства, блоки легко пилятся, гвоздятся (придание любой геометрической формы, устройство каналов для скрытой проводки).

Блоки имеют разнообразную форму, легко монтируются, увеличивая скорость возведения стен и перегородок в 10 раз.

Кладка ведется на клеевой основе для пенобетонов, что позволяет получить межблочный шов не более 3-4 мм и избежать образования мостиков холода.

Снижение трудозатрат в 3 раза. Не требуется использование тяжелой грузоподъемной техники при строительстве дома.

Один блок заменяет 17 кирпичей и весит не более 22 кг.

Трудногорючие, при оштукатуривании или облицовке кирпичом могут применяться при строительстве зданий I категории огнестойкости и класса пожаростойкости СО, т.е. до 25 этажей включительно (совместное Заключение от 25.12.2000г. Госстроя РФ № 9-18/604 и МВД РФ № 20/22/4578). Долговечность более 100 лет.

Высокая морозостойкость. Полистиролбетон не является питательной средой для микроорганизмов и грибов, не подвержен гниению. Экологически безопасен. Прекрасная звуковая изоляция. Отличная гидроизоляция при сохранении паропроницаемости.

Основные технические характеристики полистиролбетона:

Марка блоков по средней плотности (кг/м ³)	Класс по прочности на сжатие	Средняя прочность на сжатие R, МПа	Передел прочности на растяжение при изгибе, МПа	Коэффициент теплопроводности, Вт/м °С			Марка по морозостойкости
				в сухом состоянии	при эксплуатационной влажности		
					А	Б	
D150	М 2,5	-	0,10	0,055	0,057	0,060	F25
D200	М 3,5	-	0,15	0,065	0,070	0,075	F25-F35
D250	В 0,35	-	0,25	0,075	0,085	0,090	F35-F50
D300	В 0,5	0,73	0,35	0,085	0,095	0,105	F35-F50
D350	В 0,75	1,09	0,50	0,095	0,110	0,120	F50-F75
D400	В 1,0	1,45	0,60	0,105	0,120	0,130	F50-F75
D450	В 1,5	2,16	0,65	0,115	0,130	0,140	F75-F100
D500	В 2,5	2,90	0,70	0,125	0,140	0,155	F75-F100
D550	В 3,0	3,60	0,73	0,135	0,155	0,175	F100-F150

- группа горючести Г1; (самозатухающий)

- паропроницаемость D400 — 0,085 мг/м-ч-Па, D500 — 0,075 мг/м-ч-Па при высокой водонепроницаемости;

- температура применения от — 60°С до + 70°С;

- удельная теплоемкость 1,06 кДж/(кг • °С);

- низкая эксплуатационная влажность в пределах 4 — 8 % по массе и малая величина усадки, не превышающую 1 мм/м, обладает низкой сорбционной влажностью, что позволяет материалу сохранять низкие значения теплопроводности и в условиях повышенной влажности.

Сравнительные характеристики различных материалов и полистиролбетона:

Материал	Плотность, кг/м ³	Кoeffиц. теплопроводности, Вт/(м*С)	теплотери, Вт/м ²	Толщина стены при R _{опр} =3.15, м.	Масса 1м ² стены, кг
кирпич глиняный полнотелый	1700	0,81	54	2,55	4337,55
кирпич глиняный (пустотность 20%)	1400	0,43	28,67	1,35	1896,3
кирпич силикатный	1800	0,87	58	2,74	4932,9
ячеистый бетон (автоклавный)	500	0,18	17,5	0,55	303,19
керамзитбетон	850	0,38	26,67	1,18	1004,06
дерево	500	0,15	33,33	0,47	236,25
ПОЛИСТИРОЛБЕТОН	500	0,13	13,33	0,30	135

Области применения полистиролбетона.

Этот материал используется на крышах и полах как тепло- и звукоизоляция. Он также используется для заполнения пустот в кирпичной кладке, подземных стен, изоляции в пустотелых блоках, идеален для объемного и любого другого заполнения, где требуются высокие изоляционные свойства. Применяется для изготовления сборных блоков и панелей перегородок, покрывающих плит подвесных потолков, тепло- и звукоизоляции в многоуровневых жилых и коммерческих сооружениях.

Полистиролбетон используется в бетонных блоках и панелях для наружных стен и перегородок, бетонных плитах для покрытий крыш и перекрытий этажей. Полистиролбетон используется в сборных панелях любой размерности для коммерческого и промышленного использования, монолитных стенах, садовых украшениях и других областях. Идеален для надстройки зданий, когда вес конструкции играет определяющую роль.

Отходы пенополистирола в качестве легкого заполнителя.

В Германии в настоящее время для изготовления упаковочных материалов ежегодно используется около 40 000 тонн сырья для производства пенополистирола, из которого получается пенополистирол в объеме до 2 млн. м³. Эти упаковочные материалы содержат 98% воздуха, не содержат ни в каких количествах фторхлоруглеводородов, и могут подвергаться переработке для того, чтобы вновь послужить какой либо разумной цели.

В нашей стране тоже достаточное количество отходов, а с развитием промышленности и ростом производства изделий остро встает вопрос переработки упаковки.

В этой связи были разработаны системы для вторичной переработки пенополистирола, позволяющие обеспечить полную утилизацию использованных упаковочных материалов, получаемых от промышленных, торговых предприятий и от частных потребителей.

В настоящей статье мы рассматриваем только применение отходов полистирола в легких бетонах. Мелкозернистый (измельченный материал), изготавливаемый из отходов производства пенополистирольной упаковки, пригоден для использования при производстве строительных материалов: в качестве порообразующего вещества при производстве блоков, панелей, и в качестве легкого заполнителя для производства легкого бетона (полистиролбетона).

Для использования измельченного пенополистирола в качестве легкого заполнителя требуется выполнение определенных требований с целью предотвращения снижения качества бетона.

В том, что касается размеров и формы зерен, различия между (измельченным материалом) и свежее испеченными частицами пенополистирола должны быть настолько малы, насколько это возможно:

- большая часть зерен должна иметь круглую форму;
- большая часть зерен должна иметь размеры, находящиеся в диапазоне от 0,5 мм до 4,0 мм;
- в измельченном материале должны отсутствовать очень мелкие частицы.

Эти требования к качеству могут быть удовлетворены при соблюдении следующих условий:

- использованием соответствующих дробилок с отделением частиц пенополистирола в тачках, в которых они сплывались между собой, так что первоначальная сферическая форма зерен в очень большой степени сохраняется,

- размер частиц гранул пенополистирола, используемого для производства упаковочных материалов, обычно соответствует размеру, требуемому для легкого пенополистирольного заполнителя, изготовленного из (свежего материала), это достижимо при помощи использования соответствующих сит в дробилке. В настоящее время такой подготовленный (измельченный материал) предлагается некоторыми западными производителями упаковочных материалов по цене от 12 до 25 евро, что намного ниже уровня цен за свежее вспененный легкий пенополистирольный заполнитель.

На российском рынке тоже присутствует, к сожалению редко удовлетворяющий вышеперечисленным требованиям. Полученные в результате 28-дневных испытаний значения прочности при сжатии и при изгибе, в каждом случае представляют собой средние значения для трех образцов. Испытания на прочность при сжатии проводились на кубах с длиной ребра 20 см, а испытания на прочность при изгибе — на брусках 70*15*15 см.

Прочность при сжатии образцов полистиролбетона, изготовленных с использованием пенополистирола из (измельченного материала) — прежде всего в нижней части диапазона объемных масс полистиролбетона примерно на 40 % ниже, чем у полистиролбетона, изготовленного с использованием частиц свежего вспененного пенополистирола.

Прочность на растяжение при изгибе обоих вариантов полистиролбетона в пределах указанного диапазона объемных масс находится примерно на одном уровне.

Использование пенополистирола, по сравнению со вспененным пенополистиролом не влияет на теплопроводность, так как она в первую очередь зависит от объемной массы полистиролбетона. Использование пенополистирола не оказывает отрицательного влияния на требования к качеству, такие, как поглощение воды, морозостойкость, огнестойкость и т. п.

Преимущества данной продукции по сравнению с существующими аналогами — очевидны, и позволяют распределить векторы развития компании от производства экстенсивного в пользу производства интенсивного.

Компания-инициатор реализует все возможные прямые и косвенные взаимодействия с клиентами и партнерами производства, обеспечивая максимальный охват целевой аудитории всех типов конечного потребителя и корпоративных групп.

Основные показатели данного решения по сравнению с традиционными технологиями (предвестники производственно-торговой монетизации):

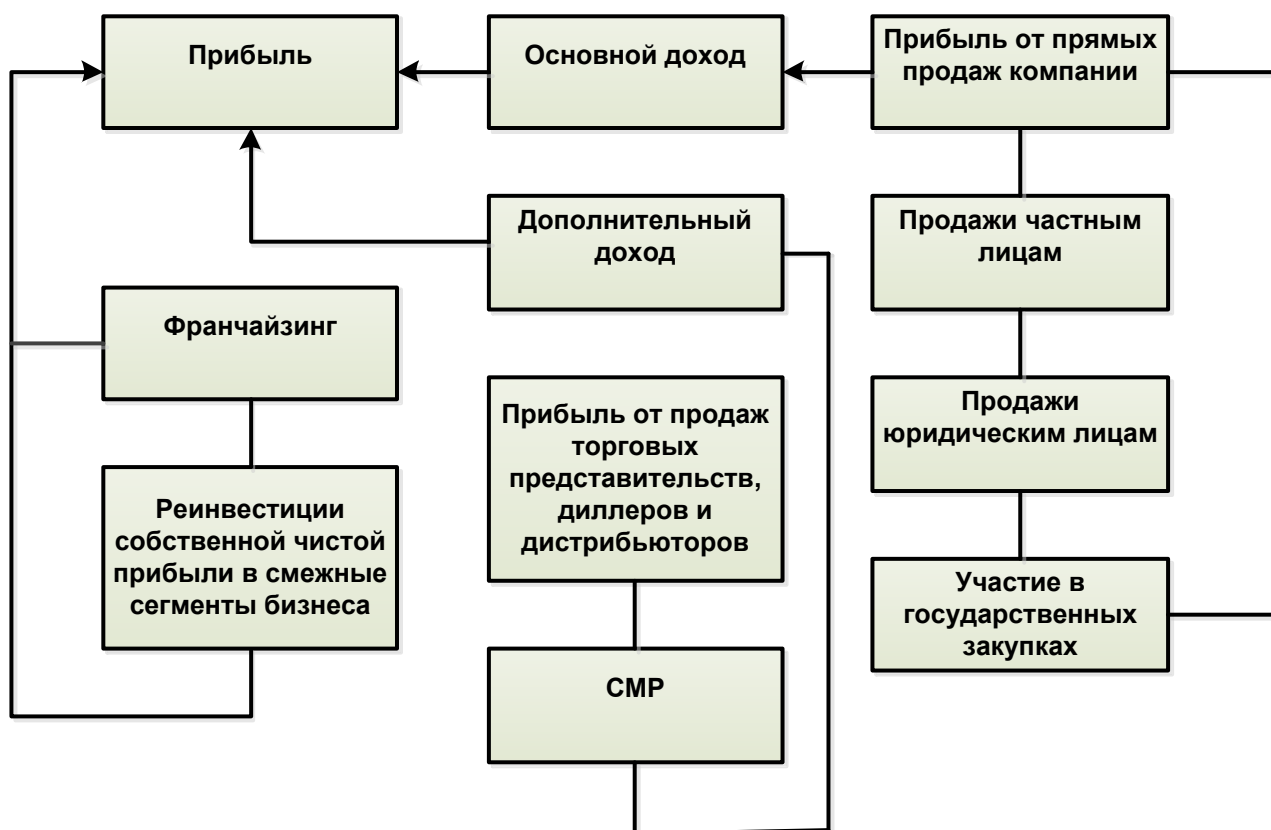
- с одной стороны, имеет место интеграции традиционных видов производства, которые могут быть названы единым термином — «Экстенсивными», исходя из того, что все они стали затратными, не всегда выгодными для самих производителей, клиентов и партнеров.

- с другой стороны, Инициатор предлагает полномасштабное внедрение «Интенсивного производства», названного так, благодаря тем качественным показателям, которые позволяют судить о том, что эта система есть полная противоположность вышеуказанной во всех отношениях, а именно она эффективна, удобна, оптимальна и выгодна для всех сторон.

Интеграция описанных выше инновационных решений в совокупности с сочетанием альтернативных технологий позволит не только оптимизировать расходную часть проекта, но и решит целый ряд существующих проблем, будет способствовать выводу на рынок нового, уникального продукта производственного бизнеса, что полностью соответствует современным трендам в соответствующем сегменте внутреннего рынка как Российской Федерации, так и Республики XXXXX.

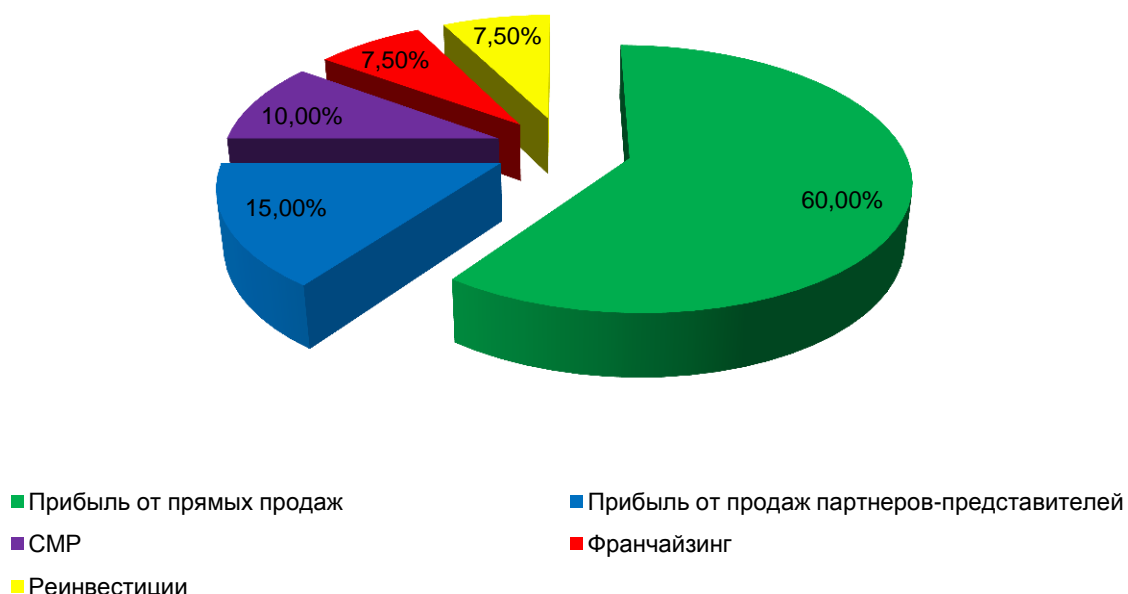
5.8. Смежные отрасли получения прибыли.

Организационная система получения прибыли будет иметь следующий вид:



Чистая прибыль, прогнозируется уже на второй год жизни проекта за счет формирования дополнительных источников денежных потоков.

Планируемое распределение основных и смежных отраслей прибыли будет иметь следующую структуру:



Получение прибыли от смежных отраслей деятельности компании даст возможность сократить сроки кредитования и возврата заемных средств, обеспечит дополнительную безопасность кредитования.

5.9. Оптимизация бизнес-процессов.

Оптимизация бизнес-процессов предлагаемого к реализации проекта будет основана на построении образцово-показательной, современной компании в сегменте производства экологически чистых строительных материалов эконом-класса.

Основными направлениями оптимизации бизнес процессов при реализации проекта будут являться следующие:

- Общая связка проекта: «исключительное местоположение – профессиональный и опытный менеджмент – отсутствие конкурентной среды – беспрецедентный продукт - оптимизированная система ценообразования – оптово-розничные и государственные заказчики – конечный потребитель».

- Смежные отрасли – позволят привлекать дополнительные финансовые ресурсы уже на второй год жизни проекта.

- Реинвестиции: реинвестиции чистой прибыли – без ущерба выплатам кредитного тела и процентной ставки по нему – откроют горизонты для безграничной модернизации проекта, улучшения условий труда, увеличения рынков сбыта продукции, целью которых, в том числе, будет функционирование компании без участия внешних поставщиков и разработчиков, и производителей. Одна из целей компании-инициатора заключается в построении производства замкнутого цикла, бесконечно стремящегося к независимости от внешних экономических, политических и иных факторов.

- Развитие сбытовой сети: с первого года жизни проекта, основной акцент в развитии компании будет делаться на непрерывное расширение сети лояльных клиентов, выходы на новые рынки, формирование новых клиентских портфелей, создание дистрибьюторских, дилерских и субдилерских сетей, локальных торговых представительств.

- Кайдзен: начиная с первого года жизни проекта, в производственные, хозяйственные, маркетинговые и иные внутренние процессы проекта будет интегрироваться Система непрерывных улучшений Кайдзен.

- Система контроля финансов – начиная с первого года жизни проекта, для оптимизации движения денежных средств, будет введена многогранная система контроля финансов.

5.10. Развитие и перспективы отрасли.

Как уже отмечалось выше, развитие отрасли производства строительных материалов тесно связано с увеличением числа производственных и торговых предприятий и развитием сегмента оптово-розничной торговли, что, в свою очередь, находится в прямой зависимости от роста числа населения как на внутреннем рынке Республики ХХХХХ, так и на внутреннем рынке Российской Федерации.

В связи с повышением требований клиентов, технология и цикл производства строительных материалов стал интереснее и сложнее.

Интереснее потому, что сняты ограничения в выборе технологий, и в настоящее время схемные решения, при соблюдении требований нормативных документов, зависят не только от технических условий, но и от пожеланий и финансовых возможностей конечного потребителя материалов. К тому же, в последние изменения нормативных документов включены требования по повышению уровня безопасности, качества, экологичности товарных групп.

Сложнее потому, что значительно расширена правовая база, налоговая база, система контроля качества. Кроме того закладка инновационных производственных решений связана с большими капитальными затратами, по сравнению с типовыми системами. Значительная экономия просматривается только на стадии масштабирования.

Широкие возможности по экономии и рациональному использованию ресурсов и сырья, в сочетании с оптимизацией внешних факторов, превращают модернизированные производства классических строительных материалов в серьезную альтернативу традиционным формам строительства и производства, одновременно обеспечивая, при этом, уникальные возможности использования новых технологий, безопасности, высокого качества сырья и инновационности производственных решений в пользу изделий формата «Эко».

Монолитный полистиролбетон — это высококачественный материал для монолитного строительства ограждающих конструкций, зданий и инженерных сооружений различного назначения.

Монолитный полистиролбетон обладает самыми низкими для бетонов на цементном вяжущем коэффициентами теплопроводности, низкой эксплуатационной влажностью, несгораемостью, долговечностью, высокой технологичностью.

Монолитный полистиролбетон применяют в следующих областях строительства:

- для возведения наружных стен в несъемной опалубке для каркасных зданий;
- для теплоизоляции слоистых наружных стен, комплексных плит покрытия, полов;
- для теплоизоляционного заполнения колодцевой кирпичной кладки;
- для утепления наружных стен и покрытий реконструируемых зданий;
- для теплоизоляции ограждений промышленных холодильников.

Простота и легкость механической обработки полистиролбетонных блоков позволяют возводить практически любые конструкции разных конфигураций.

Соответственно – и, несмотря на новизну продукции – данный строительный материал в будущем будет набирать популярность, и расширять собственные рынки сбыта.

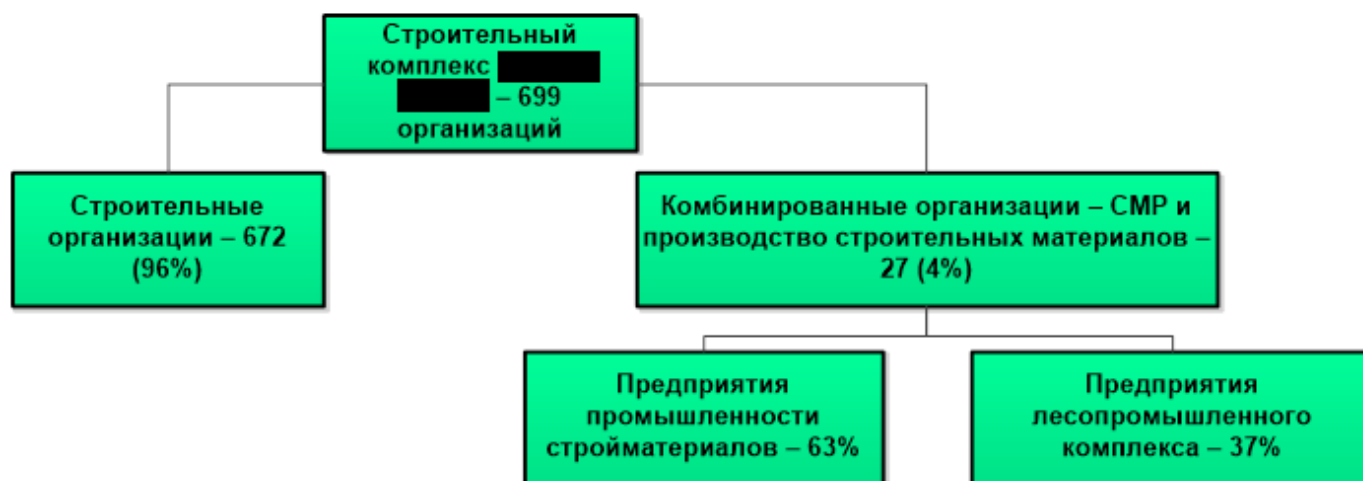
Описанные факторы в совокупность с основной маркетинговой и интеграционной идеей данного проекта дают возможность предположить, что компания-инициатор эффективно и в короткие сроки построит сбыт планируемых к производству товаров, охватив максимальное количество целевого потребителя в различных ценовых группах!

5.11. Конъюнктура рынка Республики XXXXX.

В настоящее время строительный комплекс Республики XXXXX распределен, в основном, на территории следующих регионов:

- г. XXXXX;
- г. XXXXX;
- г. XXXXX;
- г. XXXX;
- г. XXXX;
- XXXXXXXXX;
- XXXXXXXXXXXXX.

И представляет из себя соответствующую структуру:



Производство и выпуск строительных материалов напрямую зависит от объемов строительно-монтажных работ, проводимых организациями государственной, смешанной и частной формы собственности, а также индивидуальными застройщиками.

Ниже приведена динамика объемов работ, проведенных в строительном комплексе Республики XXXXX за последние годы:

Годы	Млн. руб.	В % к предыдущему году (в сопоставимых ценах)
2011	7706,5	170,3

2012	11906,6	125,3
2013	12632,9	89,0
2014	14824,2	104,2
2015	17004,3	109,2
2016	21159,7	113,5
2017	26743,5	107,2

В центральных районах республики сосредоточено 80% предприятий промышленности строительных материалов и 20% - в западных. В частной собственности находятся 92% предприятий из общего числа.

В 2017 году инвестиции в основной капитал за счет всех источников финансирования составили 124,6 млрд. руб. с реальным ростом в два раза. Наибольший объем инвестиций направлен на строительство нефтепроводных систем, обустройство нефтегазовых месторождений и строительство подземных рудников. Для развития строительства за последние два года передано более 270 участков недр.

Происходит приток трудовых ресурсов в отрасль. Если в 2016 году в сфере было занято 17,2 тыс. чел., то сейчас данный показатель достигает 19,4 тыс. чел.

Сегодня в республике выпускается несколько групп строительных материалов:

- изделия из бетона (крупные стеновые бетонные и силикатные блоки, мелкие стеновые блоки, стеновые бетонные камни, товарный бетон и раствор);
- сборные железобетонные конструкции (панели наружных и внутренних стен, панели покрытий и перекрытий, изделия неармированные бетонные, панели и другие конструкции для крупнопанельного домостроения);
- нерудные строительные материалы (щебень, гравий, песок);
- лесоматериалы (лес круглый, древесностружечные плиты, блоки оконные и дверные);
- и другие (цемент, известь строительная, облицовочные изделия из природного камня).

Динамика производства строительных материалов:

Годы	2013	2014	2015	2016	2017
Выпуск отдельных видов продукции для строительства:					
цемент, тыс. тонн	236	223	224	254	300
конструкции и изделия сборные железобетонные, тыс. куб. м	77,6	78,3	83,2	108,7	117,8
стеновые материалы (без стеновых железобетонных панелей), млн. усл. кирпичей	25,4	22,1	27,7	29	33,1

в том числе строительный кирпич	1	-	-	-	-
панели и другие конструкции для крупнопанельного домостроения, тыс. кв. м общей площади	25,7	23,1	30,0	44,4	52,4
нерудные строительные материалы, тыс. куб. м	875,4	950,4	900,9	1213,5	1344,2
в том числе щебень и гравий	475,7	747,8	522,1	665,7	762,4

Средние цены на основные виды материалов, деталей и конструкций, приобретенных строительными организациями (на конец года, рублей за ед. изм.):

	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Сборные железобетонные изделия						
панели наружных стен, куб.м	6011,8	7415,54	7415,54	9277,74	9277,74	
панели внутренних стен, куб.м	5521,83	5889,93	8241,2	13276,39	13276,38	
панели покрытий и перекрытий ребристые, куб.м	4584,24	6385,13	3995,35	5754,47	10899,00	
плиты покрытий и перекрытий многопустотные, куб.м	6870,61	7486,21	7625,17	7491,27	13500,00	
Бетон и бетонные изделия						
мелкие бетонные блоки, куб.м	2488,64	2490	2489,93	4553,11	-	
бетон товарный, куб.м	2670,62	3227,34	4440,71	6102,36	6439,91	
раствор товарный, куб.м	3445,67	3430,25	4234,51	5274,77	5862,00	
Стеновые материалы						
кирпич керамический, тыс. шт	4500,00	3965,96	4864,56	8876,74	6548,07	
Материалы строительные нерудные						
щебень, куб.м	469,88	505,24	687,17	748,61	790,42	780,00
песок, куб.м	93,28	98,05	210,28	121,12	141,93	300,00
Заполнители пористые						
гравий керамзитный, куб.м	1521,53	1227,2	1549,06	1689	1926,41	
Лесоматериалы						
лес пиленный, куб.м	3681,62	2401,11	4439,95	3445,93	5256,43	6300,00
Плиты на древесной основе						
плиты древесностружечные, кв.м	69,08	67,00	67,95	-	-	192,60
Плитки керамические						
плитки керамические глазурованные, кв.м	298,77	251,12	384,96	484,00	340,66	
Вяжущие материалы						
цемент, т	2968,53	3200,31	2321,05	3152,59	3098,98	5400,00

Цены растут под влиянием не только спроса, но и по ряду объективных (удорожание энергоносителей, транспортных услуг, стоимости рабочей силы) и субъективных причин (монополизм производителей и трейдеров). Особенно в ажиотажный для строителей период, могут сильно поднимать цены посреднические предприятия по сбыту, трейдеры. Им на руку служит недостаток основного строительного материала.

На данный момент идет рост строительных работ, и с каждым годом увеличивается спрос на стройматериалы. Но заводы, выпускающие их, не могут производить свыше своего определенного норматива. Поэтому некоторые стройматериалы завозят из вне. Например, юг республики завозят цемент, с Китая по демпинговым ценам завозят мрамор, гранит.

Лесозаготовительная и деревообрабатывающая деятельность осуществляется в 23 районах республики. Около 60% заготовок леса обеспечивают 14 крупных предприятий.

Всего по республике было произведено деловой древесины в 2014 году – 343,1, в 2015 году – 361,3, в 2016-м – 467,1 (единица измерения – тысяч плотных кубических метров).

Динамика производства основных видов продукции из древесины:

	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.	2016г.	2017г.
пиломатериалы (тыс. куб.м)	151,4	190,4	166,3	198,9	187,9	190,5	199,2
блоки оконные (тыс.кв.м.)	25,6	31,3	15,3	18,4	15,9	15,2	15,5
блоки дверные (тыс.кв.м.)	32,7	33	23,4	17,8	15,6	13,7	10
дома стандартные, тыс.кв.м.	0	0,9	0	0,5	2	1,1	0,4

Наблюдается рост производства деловой древесины. Производство же оконных и дверных блоков снижается за счет неконкурентоспособности с импортными и российскими изделиями из ПВХ и других современных материалов, превосходящим деревянные изделия по некоторым функциональным характеристикам и свойствам.

В секторе экономики в сфере строительства малое предпринимательство занимает 20-процентную долю.

Основные показатели деятельности малого предпринимательства:

Наименование показателя	2016 год	2017 год (оценка)	в % к 2016 году
Оборот организаций, млн. рублей	25 368	31 665	125
Количество малых предприятий, ед.	2 947	3 034	103
Численность работников малых предприятий, чел.	23 762	26 065	110
Среднемесячная зарплата на 1 работника, рублей	9 574	12 549	131
Инвестиции в основной капитал, млн.руб.	227	439	в 2 раза
Количество индивидуальных предпринимателей, ед.	31 045	33 100	107
Общая численность занятых в малом бизнесе, чел.*	70 330	75 715	108

На долю малых предприятий приходится 100% производства металлопластиковых окон и дверей, 72% - нерудных материалов, 63% - оконных блоков.

По трем федеральным конкурсам, на получение господдержки малого предпринимательства в 2016 году из федерального бюджета привлечено более 19 млн. руб., направленных на возмещение некоторых расходов.

В строительном комплексе завершен процесс приватизации. В крупных производственных компаниях контрольный пакет акций принадлежит частному сектору.

По состоянию на момент изучения отрасли, в республике наблюдалась сильная роль государства в поддержку монопольной политики. Избранник может привлекать правительственные ресурсные каналы, лоббирование интересов, крупное финансирование. Крупным игрокам рынка легче модернизировать оборудование. В этом аспекте монополия позволяет развивать отрасль. Но, возникают диктуемые монополистами цены, которые искусственно завышаются. Плюс к этому, неравномерное развитие строительного и производственного секторов сказываются на дефиците материалов, и, следовательно, на их цене. Мелким игрокам очень трудно войти на данный рынок. Существует высокий порог в виде применения технологий. Оборудование весьма дорогостоящее, и требует больших капитальных вложений.

Учитывая тот факт, что Россия прошла процесс вступления в ВТО, можно ожидать прихода на российский рынок дешевых строительных материалов иностранных производителей, качество которых несколько превосходит местные, за счет использования современного оборудования.

С проблемой в области строительных материалов сталкивается объявленный национальный проект «Доступного жилья». На текущий момент не существует конкретных задач по развитию базы стройиндустрии, не существует точного анализа потребностей, ни территориального размещения, ни прогнозных цифр, помимо директивно установленных объемов строительства по вводу жилья. Если новостройки будут предназначены для программы доступного жилья, то государство должно решить вопрос с финансированием и поддержкой производителей строительных материалов в плане расширения и модернизации производства.

Государственная политика должна сосредоточиться на сокращении бюрократических процедур, осуществления гарантий на основе нормативно-правового регулирования, развития рынка производства строительных материалов, модернизации производственной инфраструктуры естественных монополий и экономии ресурсов, что позволит снизить себестоимость производства. Проблема здесь стоит в том, что все вышеперечисленные действия проходят медленно.

Также государственное вмешательство необходимо в следующих моментах:

1. Комплексный подход регулирования цен и тарифов на продукцию естественных монополий, что зависит от степени контроля;
2. Снижение налогового бремени на производственные предприятия;
3. Обеспечение правовых гарантий инвесторам, вкладывающим капитал в экономику РФ;
4. Создание взаимовыгодных для банков и предприятий системы долгосрочного кредитования;
5. Снижение импортных пошлин на невыпускаемые в России оборудование и сырье для строительства.

Строительные организации республики делятся на тех, которые закупают материалы централизованно сами, либо перепоручают подрядным организациям. Здесь важны условия, которые партнеры сами создают для получения обоюдной выгоды. При закупках делают ставку на личные связи и привязанности в отношениях с монополистами. Основные критерии здесь – выигранные позиции в финансах и условиях оплаты.

По результатам опросов экспертов, наиболее важными критериями при закупках являются – дисциплина поставок, своевременность. Затем - условия оплаты, предусматривающие возможность без 100-процентной, но 30-40-процентной оплаты вперед. Затем эксперты выделяют критерий - цена. Качество остается на вторых ролях. Переменные факторы определяются в основном государством, т.е. условиями тендера: его сроками и требованиями к размерам. К таким критериям относятся срочность (срочный и неожиданный заказ против заранее оговоренного), специальное применение против общего применения продукта и размер заказа.

Для древесной продукции основной критерий выбора поставщика это технологии, т.к. качество различно в зависимости от применяющих передовых технологий в переработке. Возможен переход к китайским поставщикам, т.к. их продукция имеет высокое качество переработки и приемлемые цены, как отмечают некоторые эксперты.

Мнения экспертов по поводу перехода на импортную продукцию расходятся. По результатам опросов, переход на импортную продукцию не возможен из-за отсутствия средств, из-за удовлетворенности российскими товарами, к импортной продукции больше требований в сертификации, некоторые фирмы вопрос перехода даже не рассматривают. Другие отмечают, что если качество товаров и цены будут приемлемые, а также возникнет желание потребителей, то фирмы готовы будут поменять поставщиков.

Наиболее яркой тенденцией остается склонность к росту предприятий-производителей холдингового типа. Укрупнение нескольких предприятий происходит также и в лесопромышленном хозяйстве, особенно этому способствуют государственные структуры. Вокруг гигантов экономических единиц появляются фирмы, приобретающие товары с целью перепродать, что приводит к повышению цен для непосредственных покупателей.

Деловые потребители гигантов стремятся, через установление особых финансовых и договорных условий, разработать собственные прочные связи и надежную систему поставки товара. Наблюдается переход к импортным поставщикам.

Мелкие предприятия репрофилируются, по принципу «безопасности» и доступности сырья и материалов, переходят на ремонтные работы.

Эксперты отмечают также улучшение рынка стройматериалов в сторону появления новых видов продукции, повышении качества. Потребление стройматериалов растет за счет роста строительства.

В перспективе стоит передача около ста месторождений и перспективных участков для разведки и добычи строительных материалов и общераспространенных полезных ископаемых районах республики.

Подводя первичные итоги: несмотря на определенные сложности сегмента, спрос на качественные и недорогие строительные материалы в последующие годы будет непрерывно расти. Положительно, на реализацию проекта, скажется отсутствие конкуренции в нише производства и продажи крупноблочных полистиролбетонных панелей. Что в свою очередь, окажет благотворное влияние и на перспективы реализации описываемого инвестиционного проекта в целом!

5.12. Цены

Основная уникальность проекта базируется на полном отсутствии на рынке аналогов и низкой конкурентной среды, что в свою очередь, позволит в кратчайшие сроки выйти в лидеры отрасли, захватить ниши в соответствующих сегментах рынка и, без ущерба хозяйственной деятельности, самостоятельно формировать ценовую политику.

Существующие игроки – производители строительных материалов Республики ХХХХХ - не способны даже в минимальной форме удовлетворить требования конечного потребителя, так как специализируется на довольно узком круге производимой или продаваемой продукции.

Аналогов предлагаемого к реализации проекта найдено не было. Помимо производства крупноблочных полистиролбетонных панелей планируется интеграция смежных товаров и услуг.

Классические решения не удовлетворяют в полном объеме потребностей потребителя, являются низкокачественными и, при всем этом, дорогостоящими, как с точки зрения единицы готового продукта, так и с точки зрения оптовых цен.

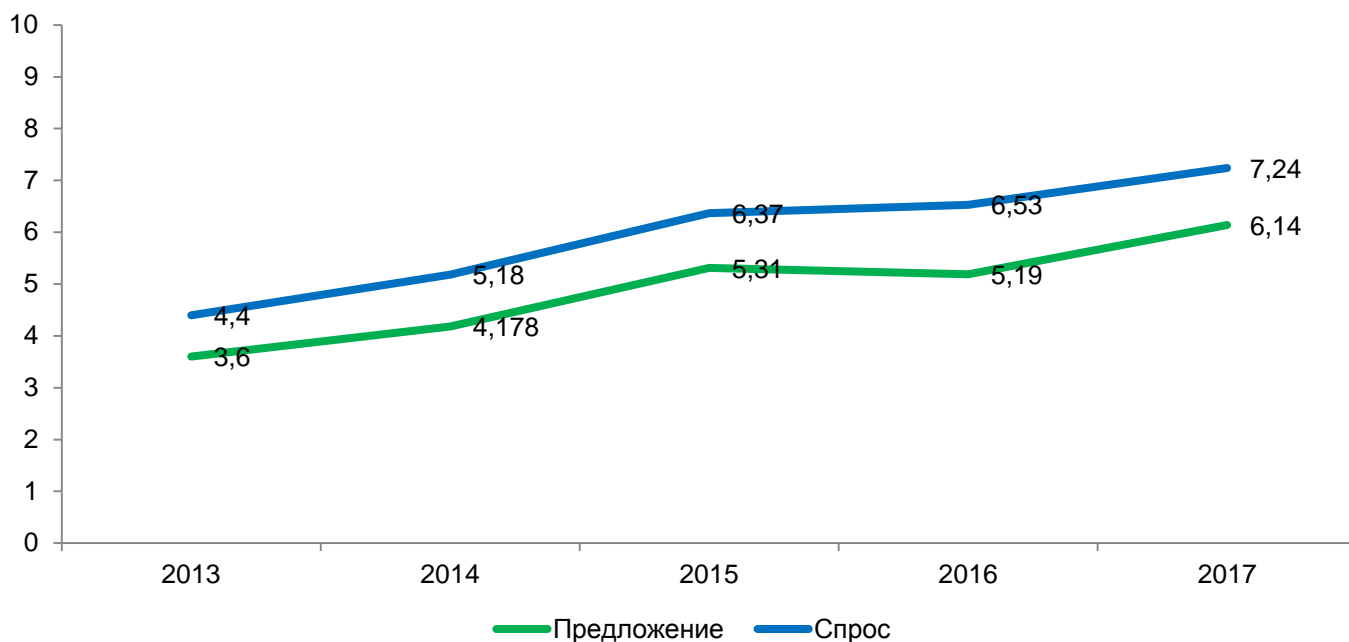
Задача проекта – занять 2 основных ценовых сегмента – низкий и средний.

Учитывая, тенденцию формирования цен и конкурентную базу, были произведены ориентировочные, стартовые расчеты стоимости готовой продукции, которая отражена в технико-экономическом обосновании проекта.

Данная ценовая политика позволит гармонично вписаться в низкий и средний ценовой сегменты, обладая целым рядом значительных конкурентных преимуществ.

5.1.3. Анализ рынка и концепция маркетинга.

На диаграмме ниже мы видим соотношение фактического предложения по отношению к спросу на внутреннем рынке строительства и поставок строительных материалов Республики ХХХХХ за 2013-2017 годы, отображенное в условных единицах (коэффициент зависимости). Перед нами открывается четкая картинка имеющегося дефицита, вызванная не способностью действующих игроков в полном объеме удовлетворить потребности рынка в конкретном сегменте бизнеса:



Проводя примитивные расчеты, получаем емкость республиканского рынка в соответствующем сегменте равную, в среднем, 22%!

Вместе с увеличением спроса увеличиваются требования потребителя к качеству поставляемой продукции и к деятельности компаний. Наибольшее преимущество имеют фирмы, предлагающие широкий номенклатурный ряд строительных материалов (важно разнообразие типов товара и разные ценовые ниши), полный спектр продукции, сроки и условия поставок, качество, безопасность, формы оплаты, гарантии и т. п.

Практически все фирмы стараются предложить товары разных ценовых диапазонов. И даже если основная часть их продукции – премиум сегмент, все равно имеется несколько предложений дешевых позиций, т.е. практически все компании могут продавать товары производителя, стать его дилерами.

Чтобы разнообразить ассортимент, некоторые компании закупают готовые товары из более дорогого (или дешевого, в зависимости от профиля фирмы) ценового сегмента у других трейдеров.

Фирм, которые, предлагая небольшой ассортимент строительных материалов, не оказывают никаких дополнительных услуг, почти не осталось.

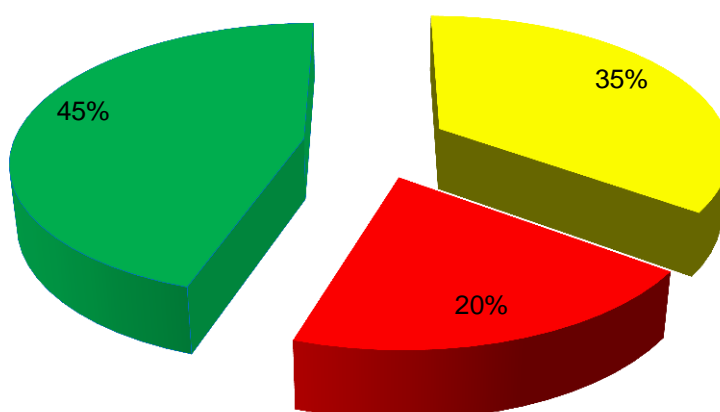
Довольно распространенной становится гарантия качества и ее контроль на любом этапе сделки и оказания.

Соответственно, при построении маркетинговой политики компании необходимо распределить акценты в пользу следующих векторов:

- гибкий и индивидуальный подход к каждому отдельно взятому клиенту;
- широкий ассортимент предлагаемых товарных позиций;
- мгновенная реакция на запрос;
- конкурентные цены (низкий и средний ценовой сегмент);
- оптимизация бизнес процессов с целью уменьшения себестоимости продукции;
- активное продвижение компании на внутреннем и внешнем рынках;

- построение разветвленных дилерской и субдилерской сетей»;
- постоянное увеличение лояльных клиентов из среды конечных клиентов;
- предоставление максимально возможного выбора с точки зрения поставок дополнительных и смежных товаров, таких как индивидуальный подход и т.д.

Для наиболее эффективного построения маркетинговой системы и сбыта, Инициатор предлагает к реализации следующее соотношение объемов продаж по типу покупателей:



■ Частные физические лица ■ Государственные заказчики ■ Юридические лица/конечный покупатель

5.14. СПРОС В ИНТЕРНЕТЕ

Темпы роста спроса на строительных материалов в Интернете будут превышать рост офлайн-рынка в десятки раз. Причина этому - совокупность факторов развития рынка производства товаров для строительства в целом и качественного и количественного прогресса сети Интернет.

Общее увеличение спроса на крупноблочные полистиролбетонные панели в сети повлечет за собой развитие всего интернет-рынка, в том числе рынка строительства: с конца 2010 г. и по настоящий момент появилось множество новых сайтов, часть компаний, не имевших ранее собственных доменов (информационные странички располагались на бесплатных хостингах), обзавелись ими. Выше стал уровень сайтов: помимо редизайна и увеличения информативности своих ресурсов, компании стали поддерживать актуальность данных, своевременно обновлять прайс-листы, размещать информацию о новинках и акциях, привязывать интернет-магазины и т. п.

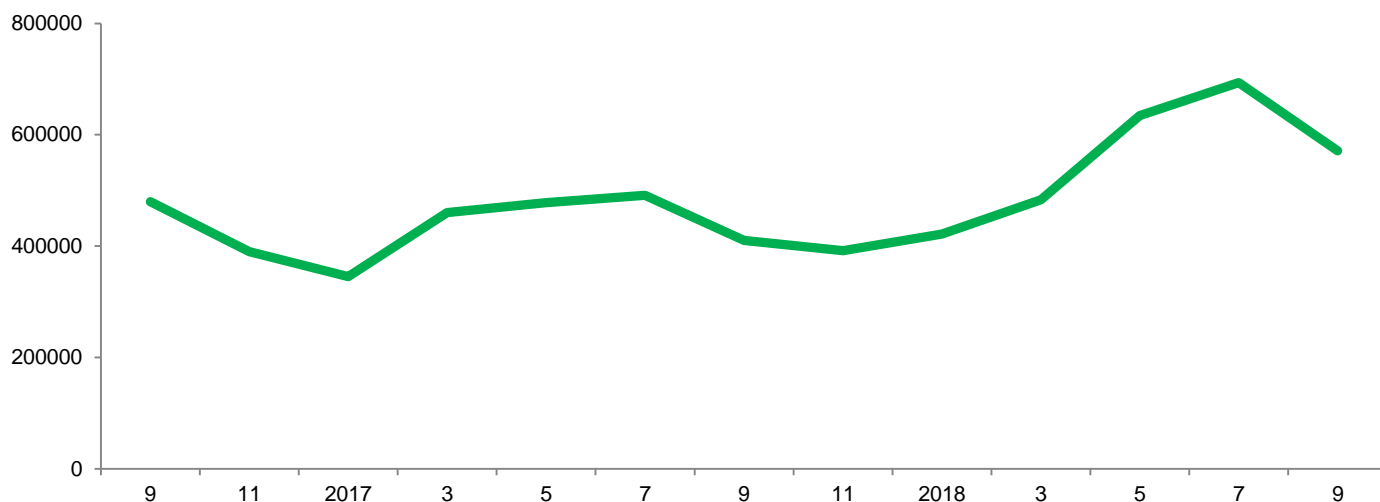
Также появился целый ряд полезных сервисов, призванных привлечь посетителя и помочь ему в выборе. Это советы экспертов, таблицы расчетов стоимости и доставки, специальные формы для отправки вопросов, предложений, заказов в компанию, возможность зарезервировать или заказать материалы и услуги, возможность распечатать купон со скидкой на сайте. У большинства же компаний интернет ресурс подразумевает только

предварительный заказ (причем цены и сроки оказания услуг и поставки товаров не всегда доступны). Среди других особенностей современных сайтов можно отметить наличие версии на иностранном языке (чаще английском) и более удобный, чем прежде, интерфейс.

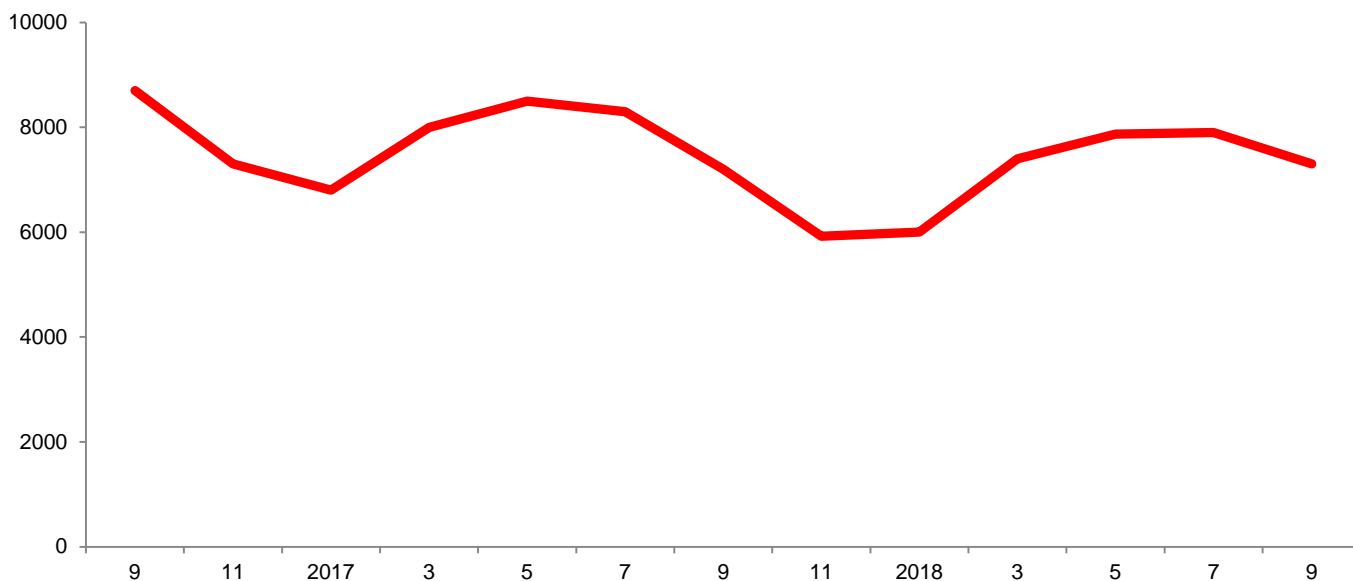
Спрос на онлайн заказ строительных материалов, из года в год по самым скромным оценкам будет расти на 30%-40% и, кроме того, станет более массовым. Такой вывод следует из анализа изменения запросов в ведущих поисковых системах. Раньше преобладали очень конкретные запросы, что свидетельствовало о том, что их делают либо сами игроки рынка, либо люди, хорошо разбирающиеся в рынке строительных материалов, знающие компании, с которыми они работают. Сейчас перевес на стороне более общих запросов, а значит, Интернет стал использоваться как информационная система: пользователи с помощью сети выбирают компанию, изучают тему и спектр товаров, проводят ценовой анализ, выбирают производителя и т. п.

Изучая спрос в интернете и статистику запросов по ключевым словам, связанным со строительным сектором экономики Российской Федерации и Республики ХХХХХ, и формирующим онлайн-спрос, получаем следующую картину в рамках рунета (Yandex):

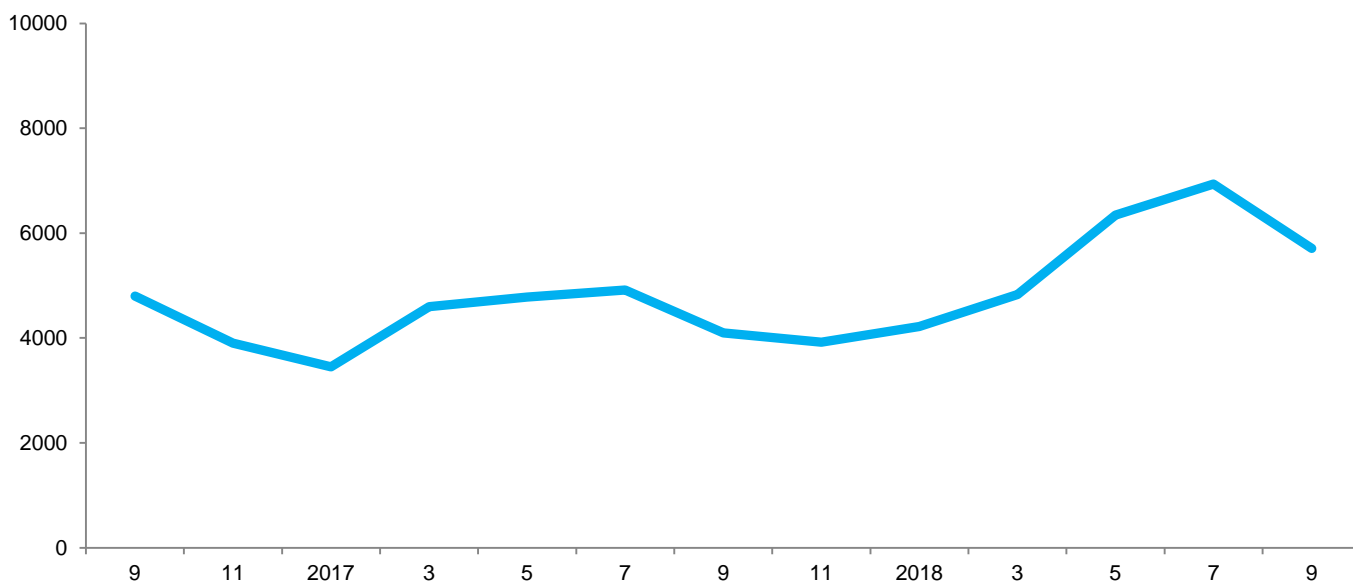
Строительство



Строительные материалы



Полистиролбетонные блоки



Соответственно, при построении маркетинговой политики, определенные усилия необходимо приложить именно в грамотном выводе полистиролбетонных строительных материалов, производимых компанией-инициатором на просторы интернет пространства.

5.15. Этапы реализации проекта.

Для наиболее эффективной оптимизации бизнес-процессов, проект рекомендуется реализовывать в следующих основных этапах:

Этап 1: Стадия переговоров:

1. Согласие на встречу.

Подписание соглашения о неразглашении конфиденциальной информации.

2. После подписания договора - переговоры, в которых раскрывается суть проекта.

3. В случае заинтересованности инвестора/кредитора, подписание договора о сотрудничестве.

4. Выгоды сторон. Здесь указывается процентное соотношение доли в предполагаемой прибыли компании.

5. Учитывая возможные риски проекта, инвестор может рассчитывать на хорошее соотношение процентной доли в предприятии. В него входит владение НАОС на определенных договорных условиях, включительно процентное соотношение (кроме авторства, которое будет принадлежать исключительно создателю проекта).

Аспекты содержания договорных соотношений могут быть разными, исходя из желания и волеизъявления сторон.

Этап 2:

- получение финансирования – инвестиции/кредит.

- оформление разрешительной и земельной документации.

- модернизация производственных площадей.

- строительство дополнительного производственного цеха.

- приобретение дополнительного промышленного оборудования.

- пуско-наладка, запуск, выход на проектную мощность и масштабная маркетинговая поддержка.

Учитывая наличие на внутреннем рынке республики слабой конкурентной конфронтации, доля рынка может составить до 0,2%.

Однако, учитывая новизну проекта/производимой продукции и возможную его популярность у потребителей, доля рынка может возрасти до 0,8%

Примерные сроки выхода на планируемую производительность составляют 7-9 месяцев.

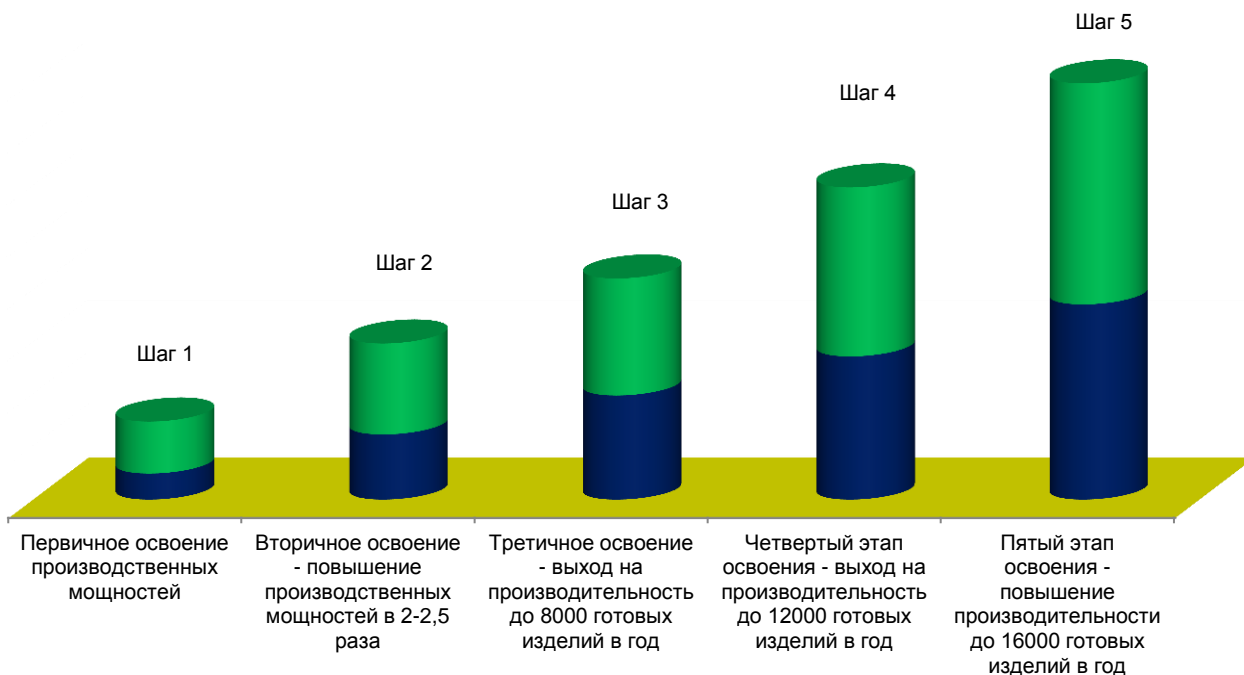
- выход на планируемые объемы продаж.

- построение обширной сбытовой сети в формате дилерского и субдилерского партнерства с компаниями, имеющими вес в соответствующем сегменте бизнеса в каждом отдельно взятом регионе республики.

- реинвестиции в модернизацию и расширение.

- построение и реализация франчайзинговых программ.

При этом, механизм рационального использования производственных мощностей компании-инициатора, будет иметь следующую структуру:



5.16. Планируемый ассортимент продукции компании.

Исходя и основываясь на анализе спроса, получаем наиболее востребованные позиции товаров, в прямой зависимости от типа одного отдельно взятого потребителя и целевой аудитории в целом:

	Панель полистиролбетонная теплоизоляционно-конструкционная	Панель полистиролбетонная теплоизоляционно-конструкционная, П-образная	Перемычка полистиролбетонная теплоизоляционно-конструкционная
1	D-250	D-5000	D-400
2	D-300		D-450
3	D-350		D-500
4	D-400		D-550
5	D-450		D-600
6	D-500		
7	D-550		
8	D-600		





Тем самым, обладая ярко выраженными качественными, показательными, эстетическими, экологическими и технологическими конкурентными преимуществами, крупноблочные полистиролбетонные блоки компании-инициатора гармонично впишутся в низкий и средний ценовой сегмент рынка и, без сомнения, обретут своего клиента.

5.17. Продажа продукции.

Реализацию товаров планируется производить через построение новых каналов сбыта посредством основных потребителей в соответствующем сегменте рынка, которыми являются:

- Государственные организации (в т.ч. за счет самостоятельного участия в государственных тендерах) – не более 20% от общего объема продаж;
- Частные юридические компании;
- Частные физические лица;
- и другие....

В настоящий момент инициатор готовит пакет договоров о намерениях с ключевыми игроками рынка оптово-розничной торговли и строительства.

Продажи будут осуществляться через торговый отдел компании:

- холодные звонки колл-центра;
- интернет сайт;
- мобильное приложение;
- e-mail рассылки всем мелким и крупным компаниям - участникам рынка;
- участие в специализированных форумах и выставках;
- создание дистрибьюторской и дилерской сетей;
- создание сети локальных торговых представительств;
- создание сайтов сетелитов и усиленная реклама в интернете;
- статьи в журналах соответствующей направленности;
- статьи в журналах ориентированных на рынки в соответствующих сегментах бизнеса;
- телепередачи;
- индивидуальная работа с ключевыми игроками рынка;
- перспективна работа направленная на выход на внешние региональные рынки в соответствующем сегменте рынка продуктов питания!

Методы стимулирования продаж (система скидок, льгот, купонов и т.д.). По мере становления компании, могут быть предусмотрены системы дисконта: скидок и льготных условий контракта в виде предоставления дополнительных услуг и товаров, а также льготные условия в случае получения статуса

постоянного клиента и скидки в зависимости от объемов закупок продукции компании.

Ключевые партнеры – дистрибьюторы, дилеры, торговые представители.

Потребители – частный, государственный и коммерческий сектора.

Отношение с клиентами - клиент не профессионал в нашей системе - значит нужно объяснять ему в простой форме, индивидуальный подход к клиенту.

Ключевые активности – поиск потенциальных клиентов и взаимоотношения с клиентом, разработка маркетинговых исследований и последующая рекламная компания, логистика.

Ключевые ресурсы - главный ресурс компании - персонал и его профессиональные знания.

6. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

6.1. Классификация и описание технологических процессов.

При выборе оптимальной технологической схемы нужно руководствоваться следующим:

- а) выход готовой продукции должен быть максимальным;
- б) количество операций должно быть минимально возможным;
- в) максимальное использование современного оборудования;
- г) стоимость, габариты и вес применяемых технических средств должны быть минимальные, а производительность - максимальная;
- д) удельный расход оборудования должен быть минимальным.
- е) себестоимость готовой продукции должна стремиться к минимуму.
- ж) технологические процессы должны стремиться к полной безотходности.
- з) технологические процессы должны стремиться к замкнутости и автономности от внешних факторов.

Для запуска, масштабирования и модернизации деятельности действующей компании-инициатора, планируется:

- благоустройство инфраструктуры и расширение производственных действующих мощностей. Стоимость затрат – 1 000 000,00 рублей;
- строительство дополнительно производственного цеха (L/B/H - 40x15x6 м., каркасное здание, монолитный полистиролбетон). Стоимость затрат – 7 000 000,00 рублей;
- приобретение в собственность дополнительного промышленного оборудования. Стоимость затрат – 8 000 000,00 рублей;
- приобретение в собственность автотехники и спецтехники. Стоимость затрат – 3 000 000,00 рублей.

Общая стоимость материальных затрат составляет 19 000 000,00 рублей.

6.2. Карта материально-технических потребностей.

ПРЕИМУЩЕСТВО И ОПИСАНИЕ:

Крупноблочные полистиролбетонные панели, производимые по современным технологиям, позволяют решить целый ряд проблем человечества и ведения хозяйственной деятельности предприятий и физических лиц. Они не имеет широко распространенных аналогов. Обладают рядом конкурентных преимуществ.

Преимущества:

- уникальность и оригинальность технологии производства;
- высокая эксплуатационная перспектива масштабирования и монетизации;
- гарантии качества;
- удобство использования, монтажа и строительства;
- долговечность;
- экологичность;
- безопасность;
- энергосбережение;
- экономия;
- оптимизация трудозатрат.

Использование современных технологий обеспечивает высокие качественные характеристики готовой продукции.

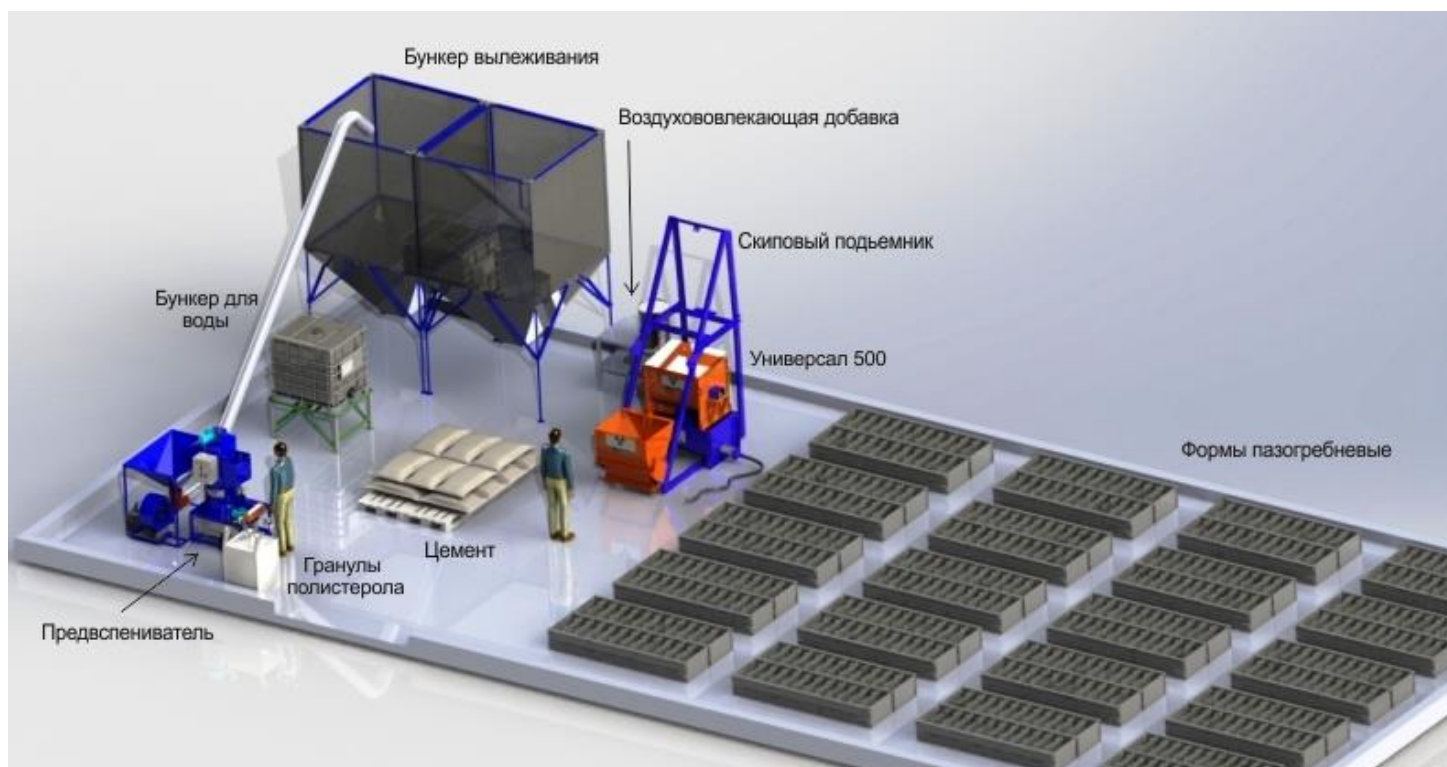
Основным конкурентным преимуществом предлагаемого к реализации проекта является запуск дополнительного производства строительных материалов с отличными характеристиками при сравнительно не высокой себестоимости и рыночной стоимости 1 единицы готовой товарной позиции.

ОБОРУДОВАНИЕ И ТЕХНИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ:

Для успешного запуска проекта, необходима комплектация производства следующим промышленным оборудованием:

№	Наименование
1	Мобильная установка (Привод мотор-редуктор, перемешивающий вал-спираль, пневмозатор)
2	Предвспениватель полистирола (Привод мотор-редуктор, автоматически вспенивает полистирол)
3	Пневмотранспортер - предназначен для транспортировки вспененного полистирола в бункер вылеживания
4	Бункер вылеживания - предназначен для вылежки полистирола
5	Автоматический дозатор воды (Автоматическая дозация, дозирование воды, оборудован насосом для работы вне магистрали)
6	Автоматический дозатор хим. компонентов (Автоматическая дозация,

	дозирование жидких хим. компонентов, оборудован насосом для работы вне магистрали)
7	Дозатор сухих компонентов (Однокомпанентный, оснащен пневмо и электро выгрузкой, дозирование. Тензодатчики)
8	Дозатор полистирола (Оснащен пневмо и электро выгрузкой)
9	Шнековый транспортер (Мотор-редуктор, вынесенные подшипниковые узлы, верхний привод)
10	Ленточный транспортер (Мотор-редуктор, жесткий металлический каркас, верхний привод)
11	Бункер сыпучих материалов
12	Вибросито (С приемным бункером, вибратором)
13	Силос
14	Компрессор
15	Емкость накопитель воды
16	Пульт управления (Автоматический и полуавтоматический режимы работы)



ОПИСАНИЕ РАБОТЫ ЗАВОДА.

1. Сначала в смеситель заливается вода, рекомендуется вода мягкая и теплая 25-35 град. Цельсия. Непосредственно в камеру, вода попадает из Емкость накопитель воды с помощью открытия электро-здвижки. В свою очередь в Емкость-накопитель воды вода отмеряется и подается с помощью Дозатора воды.

2. Затем загружается Воздуховлекающая добавка, хим. жидкость отмеряется автоматически с помощью Автоматический дозатор хим. компонентов.

3. После этого добавляем вспененный полистирол (который прошел технологический процесс вспенивания через Предвспениватель полистирола и с помощью Пневмотранспортера перемещен в Бункер вылеживания) с помощью Дозатора полистирола в емкость смесителя и перемешиваем.

4. Далее засыпается цемент (рекомендуется Портландцемент М500 Д0, допускается М400 Д20). Цемент подается из Силоса. Из Силоса цемент поступает с помощью Шнекового транспортера в Дозатор компонентов, где происходит дозация. При наборе нужного количества цемента (взвешивание осуществляется тензодатчиками) открывается электро-задвижка и цемент подается в камеру смесителя.



5. После этого, по необходимости - добавляем песок, кварцевый фракции до 1 мм, допускаются вкрапления камней до 3 мм, но не более 3% от общего количества песка, желательно чтобы песок был теплый: 20-30 град. Цельсия. Для хранения песка используется Бункер сыпучих материалов, куда песок засыпают погрузочной техникой. Песок из бункера посредством открытия шиберной заслонки попадает на Ленточный транспортер, который транспортирует песок в Вибросито, (задача данной установки очистить песок от мусора и от крупной фракции инертных материалов).

Под Виброситом установлен Ленточный транспортер, который транспортирует чистый песок в Дозатор компонентов, где происходит дозация и выгрузка в камеру смесителя.

6. Перемешиваем все ингредиенты в смесителе до получения однородной массы. Готовая смесь из Смесителя выгружается с помощью открытия заслонки в емкость героторного насоса. Героторный насос - может подавать любые растворы, а не только полистиролбетон по стройплощадке как по горизонтали так и на высоту. В случае стационарного производства в помещении выгрузка полистиролбетона с помощью героторного насоса осуществляется в блок-формы. Выдерживаем полистиролбетон в блок-форме до наступления распалубочного состояния (от 8 до 24 часов). Сушится полистиролбетон при

плюсовых температурах, но рекомендованная температура составляет не менее 20 гр. Цельсия и при повышенной влажности воздуха.

Все Элементы Автоматизированного завода с пневматикой работают от Компрессора.

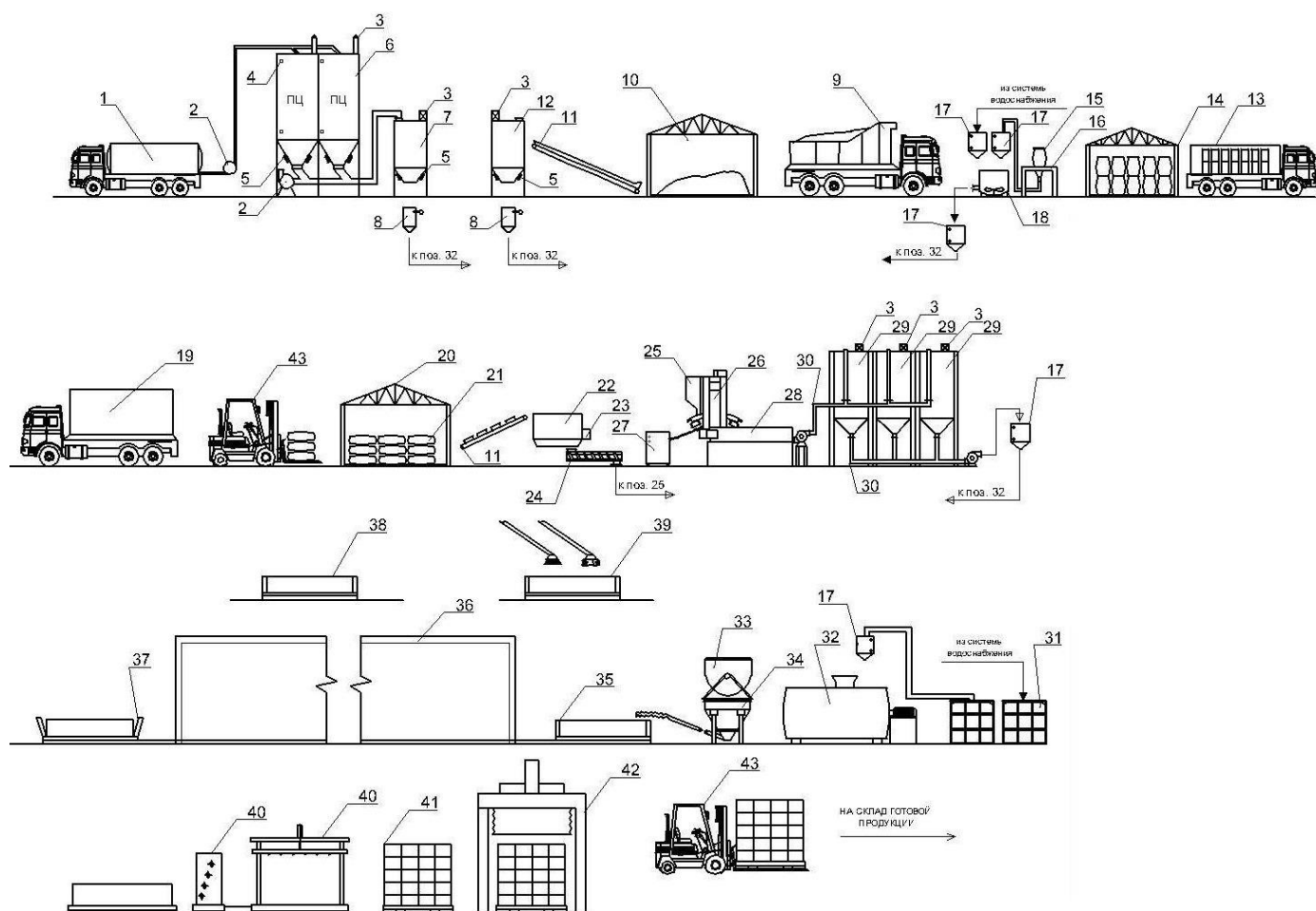
Все этапы запуска агрегатов и открывания электро-пневмозадвижек, дозации материалов производятся с единого "Пульты управления" как в полностью автоматическом режиме, так и в ручном.

В КОМПЛЕКТАЦИЮ ЗАВОДА ВХОДИТ:

- Руководство по эксплуатации и монтаж оборудования
- Технологический регламент на изготовление всех марок полистиролбетона
- Обучение персонала.

Уникальность Автоматизированного завода заключается в его гибкости расстановки и легкости монтирования, надежности агрегатов.

ПРИНЦИПИАЛЬНАЯ СХЕМА ЗАВОДА:



Для оптимизации накладных расходов, а, также, обеспечения безопасности денежных средств, выделенных на приобретение основных и дополнительных материально-технических средств, совместно с кредитором/инвестором, будут введены тендерные процедуры закупок.

6.3. План производства и продаж

Основываясь на современных реалиях, особенностях конъюнктуры рынка, тенденциях развития отрасли и объемах потребления, а, также, эффективности предлагаемого к реализации проекта, показатели производственного плана и плана продаж готовой продукции (основываясь на сезонной активности потребителей) будут иметь следующий вид:

Объем продаж	Ед.	1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	5 кв. 2019	6 кв. 2019	7 кв. 2019	8 кв. 2019	9 кв. 2020	10 кв. 2020	11 кв. 2020	12 кв. 2020	13 кв. 2021	14 кв. 2021	15 кв. 2021	16 кв. 2021	17 кв. 2022	18 кв. 2022	19 кв. 2022	20 кв. 2022	
Объем продаж в квартал																						
ППБТ-1	ед.	0	0	0	0	180	551	720	405	281	633	813	475	340	720	813	551	405	813	911	633	
ППБТ-2П	ед.	0	0	0	0	86	401	534	287	192	466	608	238	238	534	686	287	287	608	770	342	
ППБТ-3	ед.	0	0	0	0	95	378	444	263	263	444	515	318	318	515	591	378	378	591	672	444	
Всего		0,0	0	0	0	360	1 331	1 698	955	736	1 542	1 935	1 030	895	1 769	2 090	1 217	1 070	2 011	2 353	1 418	
Коэффициент продаж в квартал																						
ППБТ-1	%	0%	0%	0%	0%	40%	70%	80%	60%	50%	75%	85%	65%	55%	80%	85%	70%	60%	85%	90%	75%	
ППБТ-2П	%	0%	0%	0%	0%	30%	65%	75%	55%	45%	70%	80%	50%	50%	75%	85%	55%	55%	80%	90%	60%	
ППБТ-3	%	0%	0%	0%	0%	30%	60%	65%	50%	50%	65%	70%	55%	55%	70%	75%	60%	60%	75%	80%	65%	
Объем производства в квартал																						
ППБТ-1 (40%)	ед.	0	0	0	0	450	788	900	675	563	844	956	731	619	900	956	788	675	956	1 013	844	
ППБТ-2П (20%)	ед.	0	0	0	0	285	618	713	523	428	665	760	475	475	713	808	523	523	760	855	570	
ППБТ-3 (20%)	ед.	0	0	0	0	315	630	683	525	525	683	735	578	578	735	788	630	630	788	840	683	
Всего		0	0	0	0	1 050	2 035	2 295	1 723	1 515	2 191	2 451	1 784	1 671	2 348	2 551	1 940	1 828	2 504	2 708	2 096	
Цена продаж (без НДС)																						
ППБТ-1																						
Средневзвешенная цена	руб.	0	0	0,0	0,0	3 180,0	3 180,0	3 180,0	3 386,7	3 630,5	3 891,9	4 172,2	4 472,6	4 821,4	5 197,5	5 602,9	6 039,9	6 553,3	7 110,3	7 714,7	8 370,5	
ППБТ-2П																						
Средневзвешенная цена	руб.	0	0	0,0	0,0	2 990,0	2 990,0	2 990,0	3 184,4	3 413,6	3 659,4	3 922,9	4 205,3	4 533,3	4 886,9	5 268,1	5 679,0	6 161,8	6 685,5	7 253,8	7 870,3	
ППБТ-3																						
Средневзвешенная цена	руб.	0	0	0,0	0,0	6 720,0	6 720,0	6 720,0	7 156,8	7 672,1	8 224,5	8 816,6	9 451,4	10 188,7	10 983,4	11 840,1	12 763,6	13 848,5	15 025,6	16 302,8	17 688,5	
Цена продаж (с НДС)																						
ППБТ-1	руб.	0	0	0	0	3 816	3 816	3 816	4 064	4 357	4 670	5 007	5 367	5 786	6 237	6 723	7 248	7 864	8 532	9 258	10 045	
ППБТ-2П	руб.	0	0	0	0	3 887	3 887	3 887	4 140	4 438	4 757	5 100	5 467	5 893	6 353	6 849	7 383	8 010	8 691	9 430	10 231	
ППБТ-3	руб.	0	0	0	0	6 854	6 854	6 854	7 300	7 826	8 389	8 993	9 640	10 392	11 203	12 077	13 019	14 125	15 326	16 629	18 042	
Выручка от продаж (без НДС)																						
ППБТ-1	тыс. руб.	0	0	0	0	572	1 753	2 290	1 372	1 021	2 463	3 391	2 126	1 641	3 742	4 554	3 330	2 654	5 779	7 030	5 297	
ППБТ-2П	тыс. руб.	0	0	0	0	256	1 200	1 598	915	657	1 703	2 385	999	1 077	2 611	3 616	1 632	1 771	4 065	5 582	2 692	
ППБТ-3	тыс. руб.	0	0	0	0	635	2 540	2 981	1 879	2 014	3 649	4 536	3 002	3 236	5 651	6 993	4 825	5 235	8 875	10 955	7 847	
Всего	тыс. руб.	0	0	0	0	1 463	5 493	6 869	4 165	3 692	7 815	10 312	6 127	5 954	12 005	15 163	9 786	9 660	18 719	23 567	15 836	
Выручка от продаж (с НДС)																						
ППБТ-1	тыс. руб.	0	0	0	0	687	2 104	2 748	1 646	1 225	2 955	4 069	2 551	1 969	4 491	5 465	3 995	3 185	6 935	8 436	6 356	
ППБТ-2П	тыс. руб.	0	0	0	0	332	1 560	1 917	1 098	788	2 044	2 862	1 199	1 292	3 134	4 339	1 958	2 125	4 878	6 698	3 230	
ППБТ-3	тыс. руб.	0	0	0	0	648	2 591	3 577	2 254	2 417	4 378	5 443	3 602	3 883	6 781	8 392	5 790	6 282	10 649	13 147	9 416	
Всего	тыс. руб.	0	0	0	0	1 667	6 255	8 242	4 998	4 430	9 378	12 375	7 352	7 144	14 406	18 196	11 743	11 591	22 462	28 281	19 003	

в том числе НДС	тыс. руб.	0	0	0	0	278	1 042	1 374	833	738	1 563	2 062	1 225	1 191	2 401	3 033	1 957	1 932	3 744	4 713	3 167
Запасы и нерализованная продукция																					
ППБТ-1	тыс. руб.	0	0	0	0	270	236	180	270	281	211	143	256	278	180	143	236	270	143	101	211
ППБТ-2П	тыс. руб.	0	0	0	0	200	216	178	235	235	200	152	238	238	178	121	235	235	152	86	228
ППБТ-3	тыс. руб.	0	0	0	0	221	252	239	263	263	239	221	260	260	221	197	252	252	197	168	239
Всего	тыс. руб.	0	0	0	0	690	704	597	768	779	649	516	753	776	579	461	723	757	492	355	678
Дебиторская задолженность в квартал																					
ППБТ-1	%	0%	0%	0%	0%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
ППБТ-2П	%	0%	0%	0%	0%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
ППБТ-3	%	0%	0%	0%	0%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
ППБТ-1	тыс. руб.	0	0	0	0	34	105,18	137,38	82,30	61,27	147,77	203,47	127,55	98,45	224,53	273,25	199,77	159,25	346,76	421,80	317,82
ППБТ-2П	тыс. руб.	0	0	0	0	17	78,01	95,87	54,91	39,40	102,21	143,11	59,93	64,60	156,69	216,95	97,92	106,24	243,89	334,91	161,50
ППБТ-3	тыс. руб.	0	0	0	0	32	129,55	178,87	112,72	120,84	218,92	272,17	180,12	194,17	339,06	419,58	289,48	314,08	532,47	657,33	470,82
Всего	тыс. руб.	0	0	0	0	83	312,73	412,11	249,92	221,50	468,89	618,75	367,60	357,22	720,28	909,78	587,17	579,57	1123,12	1414,04	950,14
Авансы покупателей																					
ППБТ-1	%	0%	0%	0%	0%	30%	50%	70%	30%	30%	50%	70%	30%	30%	50%	70%	30%	30%	50%	70%	30%
ППБТ-2П	%	0%	0%	0%	0%	30%	50%	70%	30%	30%	50%	70%	30%	30%	50%	70%	30%	30%	50%	70%	30%
ППБТ-3	%	0%	0%	0%	0%	30%	50%	70%	30%	30%	50%	70%	30%	30%	50%	70%	30%	30%	50%	70%	30%
ППБТ-1	тыс. руб.	0	0	0	0	206	1051,79	1923,26	493,78	367,59	1477,72	2848,60	765,31	590,68	2245,31	3825,44	1198,62	955,47	3467,62	5905,23	1906,90
ППБТ-2П	тыс. руб.	0	0	0	0	100	780,07	1342,14	329,44	236,41	1022,07	2003,49	359,56	387,60	1566,88	3037,36	587,53	637,46	2438,87	4688,70	969,00
ППБТ-3	тыс. руб.	0	0	0	0	194	1295,48	2504,17	676,32	725,01	2189,15	3810,38	1080,73	1165,02	3390,57	5874,16	1736,87	1884,50	5324,71	9202,61	2824,95
Всего	тыс. руб.	0	0	0	0	500	3127,34	5769,57	1499,54	1329,02	4688,94	8662,47	2205,59	2143,31	7202,76	12736,96	3523,02	3477,44	11231,20	19796,53	5700,84
Задолженность по НДС к уплате	тыс. руб.	0	0	0	0	278	1 042	1 374	833	738	1 563	2 062	1 225	1 191	2 401	3 033	1 957	1 932	3 744	4 713	3 167

* Панель полистеролбетонная теплоизоляционно-конструкционная. Марка прочности: D-250/D-600. Среднерыночная оптовая цена по типоразмеру.

** Панель полистеролбетонная теплоизоляционно-конструкционная П-образная. . Марка прочности: D-500. Среднерыночная оптовая цена по типоразмеру.

*** Перемычка полистеролбетонная теплоизоляционно-конструкционная. Марка прочности: D-400/D-600. Среднерыночная оптовая цена по типоразмеру.

При этом основными показателями проекта являются:

7. Макроэкономическое окружение.

Макроэкономическое окружение		Ед.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	5 кв.	6 кв.	7 кв.	8 кв.	9 кв.	10 кв.	11 кв.	12 кв.	13 кв.	14 кв.	15 кв.	16 кв.	17 кв.	18 кв.	19 кв.	20 кв.
Год начала и ведения деятельности			2018				2019				2020				2021				2022			
ИНФЛЯЦИЯ																						
Предполагаемый годовой темп инфляции	%	6,2%	6,2%	6,2%	6,2%	6,5%	6,5%	6,5%	6,5%	7,2%	7,2%	7,2%	7,2%	7,8%	7,8%	7,8%	7,8%	8,5%	8,5%	8,5%	8,5%	
То же в пересчете на квартал	%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,6%	1,6%	1,6%	1,6%	1,8%	1,8%	1,8%	1,8%	1,9%	1,9%	1,9%	1,9%	2,1%	2,1%	2,1%	2,1%	
Инфляция нарастающим итогом		1,00	1,02	1,03	1,05	1,06	1,08	1,10	1,11	1,13	1,15	1,17	1,19	1,22	1,24	1,26	1,29	1,31	1,34	1,37	1,40	
Квартальный индекс инфляции		1,00	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02	
НАЛОГОВОЕ ОКРУЖЕНИЕ																						
НДС	%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	
Страховые взносы в госуд. внебюджетные фонды	%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	
Налог на имущество	%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	
Налог на прибыль	%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	
ТРЕБУЕМАЯ ИНВЕСТОРОМ НОРМА ДОХОДНОСТИ																						
Требуемая норма доходности	%	25,0%	25,0%	25,0%	25,0%	25,0%	25,0%	25,0%	25,0%	25,0%	25,0%	25,0%	25,0%	25,0%	25,0%	25,0%	25,0%	25,0%	25,0%	25,0%	25,0%	
Требуемая норма доходности в пересчете на квартал	%	5,7%	5,7%	5,7%	5,7%	5,7%	5,7%	5,7%	5,7%	5,7%	5,7%	5,7%	5,7%	5,7%	5,7%	5,7%	5,7%	5,7%	5,7%	5,7%	5,7%	

Требуемая норма доходности венчурного капиталиста

Стадия жизненного цикла	Типичная требуемая норма доходности
Старт-ап	50-70%
Первый раунд финансирования	40-60%
Второй раунд финансирования	35-50%
Мезонинное финансирование / IPO	25-35%

Источник: Damodaran A. Valuing Young, Start-Up and Growth Companies: Estimation Issues and Valuation Challenges, 2009. P. 15.

Наименование продукции	ППБТ-1, D-250/D-600, м3*	ППБТ-2П, D-500, шт**	ППБТ-3, D-400/D-600, м3***
Планируемый объем продаж в год, м3	4 500	3 800	4 200
Планируемая цена реализации за ед., руб. (без НДС)	3 180	2 990	6 720
Планируемая себестоимость за ед.	1 150	1 094	976

**** При 70% загруженности производства

8. Штатное расписание, персонал и затраты:

Структура штата компании-инициатора будет иметь следующий вид (всего – 34 вновь создаваемых рабочих мест):



Персонал: численность и з/п

Ед. 1 кв. 2 кв. 3 кв. 4 кв. 5 кв. 6 кв. 7 кв. 8 кв. 9 кв. 10 кв. 11 кв. 12 кв. 13 кв. 14 кв. 15 кв. 16 кв. 17 кв. 18 кв. 19 кв. 20 кв.
2018 2018 2018 2018 2019 2019 2019 2019 2020 2020 2020 2020 2021 2021 2021 2021 2022 2022 2022 2022

Основной производственный персонал

Оператор участка подготовки

Количество сотрудников
Месячный оклад 1 сотрудника

чел.
тыс.
руб.

0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
0	0	0	0	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19

Оператор участка резки	Количество сотрудников	чел.	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	Месячный оклад 1 сотрудника	тыс. руб.	0	0	0	0	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19
Оператор сушильного участка	Количество сотрудников	чел.	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	Месячный оклад 1 сотрудника	тыс. руб.	0	0	0	0	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22
Оператор участка прессования	Количество сотрудников	чел.	0	0	0	0	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
	Месячный оклад 1 сотрудника	тыс. руб.	0	0	0	0	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Всего сотрудников		чел.	0	0	0	0	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	
Расходы на заработную плату (квартал)		тыс. руб.	0	0	0	0	293	293	293	293	293	293	293	293	293	293	293	293	293	293
Общепроизводственный персонал																				
Водитель фронтального погрузчика	Количество сотрудников	чел.	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	Месячный оклад 1 сотрудника	тыс. руб.	0	0	0	0	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17
Оператор участка раздачи-разгрузки	Количество сотрудников	чел.	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	Месячный оклад 1 сотрудника	тыс. руб.	0	0	0	0	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19
Оператор участка смешивания	Количество сотрудников	чел.	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	Месячный оклад 1 сотрудника	тыс. руб.	0	0	0	0	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19
Оператор участка вспенивания	Количество сотрудников	чел.	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	Месячный оклад 1 сотрудника	тыс. руб.	0	0	0	0	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22
Формовщик	Количество сотрудников	чел.	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	Месячный оклад 1 сотрудника	тыс. руб.	0	0	0	0	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21
Всего сотрудников		чел.	0	0	0	0	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	
Расходы на заработную плату (квартал)		тыс. руб.	0	0	0	0	293	293	293	293	293	293	293	293	293	293	293	293	293	293
Административный персонал																				
Генеральный директор	Количество сотрудников	чел.	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	Месячный оклад 1 сотрудника	тыс. руб.	0	0	0	0	34	34	34	34	34	34	34	34	34	34	34	34	34	34
Начальник производства	Количество сотрудников	чел.	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	Месячный оклад 1 сотрудника	тыс. руб.	0	0	0	0	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Главный инженер	Количество сотрудников	чел.	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	Месячный оклад 1 сотрудника	тыс. руб.	0	0	0	0	29	29	29	29	29	29	29	29	29	29	29	29	29	29
Главный бухгалтер	Количество сотрудников	чел.	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

Инспектор отдела кадров	Месячный оклад 1 сотрудника	тыс. руб.	0	0	0	0	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14
	Количество сотрудников	чел.	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Главный механик	Месячный оклад 1 сотрудника	тыс. руб.	0	0	0	0	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13
	Количество сотрудников	чел.	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Мастер цеха	Месячный оклад 1 сотрудника	тыс. руб.	0	0	0	0	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16
	Количество сотрудников	чел.	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Водитель	Месячный оклад 1 сотрудника	тыс. руб.	0	0	0	0	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13
	Количество сотрудников	чел.	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Юрист	Месячный оклад 1 сотрудника	тыс. руб.	0	0	0	0	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11
	Количество сотрудников	чел.	0	0	0	0	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Уборщица помещений	Месячный оклад 1 сотрудника	тыс. руб.	0	0	0	0	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
	Количество сотрудников	чел.	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Инспектор по охране труда	Месячный оклад 1 сотрудника	тыс. руб.	0	0	0	0	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11
	Количество сотрудников	чел.	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Главный технолог	Месячный оклад 1 сотрудника	тыс. руб.	0	0	0	0	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11
	Количество сотрудников	чел.	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Кладовщик склада	Месячный оклад 1 сотрудника	тыс. руб.	0	0	0	0	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16
	Количество сотрудников	чел.	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Главный энергетик	Месячный оклад 1 сотрудника	тыс. руб.	0	0	0	0	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11
	Количество сотрудников	чел.	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Секретарь	Месячный оклад 1 сотрудника	тыс. руб.	0	0	0	0	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16
	Количество сотрудников	чел.	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Инженер по снабжению	Месячный оклад 1 сотрудника	тыс. руб.	0	0	0	0	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8
	Количество сотрудников	чел.	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Охранник	Месячный оклад 1 сотрудника	тыс. руб.	0	0	0	0	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11
	Количество сотрудников	чел.	0	0	0	0	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
	Месячный оклад 1 сотрудника	тыс. руб.	0	0	0	0	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Всего сотрудников		чел.	0	0	0	0	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	
Расходы на заработную плату (квартал)		тыс.	0	0	0	0	825	825	825	825	825	825	825	825	825	825	825	825	825	

Коммерческий персонал				руб.																				
Главный маркетолог				чел.	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Месячный оклад 1 сотрудника				тыс. руб.	0	0	0	0	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14
Начальник отдела продаж + %% с продаж				чел.	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Месячный оклад 1 сотрудника				тыс. руб.	0	0	0	0	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16
Менеджер отдела продаж + %% с продаж				чел.	0	0	0	0	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Месячный оклад 1 сотрудника				тыс. руб.	0	0	0	0	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13
Всего сотрудников				чел.	0	0	0	0	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Расходы на заработную плату (квартал)				тыс. руб.	0	0	0	0	168	168	168	168	168	168	168	168	168	168	168	168	168	168	168	168
Всего сотрудников				чел.	0	0	0	0	34	34	34	34	34	34	34	34	34	34	34	34	34	34	34	34
Всего расходы на заработную плату в квартал				тыс. руб.	0	0	0	0	1 579	1 579	1 579	1 579	1 579	1 579	1 579	1 579	1 579	1 579	1 579	1 579	1 579	1 579	1 579	1 579
Страховые взносы в государственные внебюджетные фонды				тыс. руб.	0	0	0	0	88	88	88	88	88	88	88	88	88	88	88	88	88	88	88	88
Страховые взносы по основному производственному персоналу				тыс. руб.	0	0	0	0	88	88	88	88	88	88	88	88	88	88	88	88	88	88	88	88
Страховые взносы по общепроизводственному персоналу				тыс. руб.	0	0	0	0	247	247	247	247	247	247	247	247	247	247	247	247	247	247	247	247
Страховые взносы по административному персоналу				тыс. руб.	0	0	0	0	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Страховые взносы по коммерческому персоналу				тыс. руб.	0	0	0	0	474	474	474	474	474	474	474	474	474	474	474	474	474	474	474	474
Всего отчисления в госуд. внебюджетные фонды (в квартал)				тыс. руб.	0	0	0	0	872	872	872	872	872	872	872	872	872	872	872	872	872	872	872	872
Всего расходы на заработную плату и страховые взносы в квартал				тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	0,00	2 052,92	2 052,92	2 052,92	2 052,92	2 052,92	2 052,92	2 052,92	2 052,92	2 052,92	2 052,92	2 052,92	2 052,92	2 052,92	2 052,92	2 052,92	2 052,92
Задолженность перед персоналом в квартал				тыс. руб.	0	0	0	0	790	790	790	790	790	790	790	790	790	790	790	790	790	790	790	790
Основной персонал				коэффициент	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	
Сумма задолженности на конец периода				тыс. руб.	0	0	0	0	146	146	146	146	146	146	146	146	146	146	146	146	146	146	146	
Общепроизводственный персонал				коэффициент	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	
Сумма задолженности на конец периода				тыс. руб.	0	0	0	0	147	147	147	147	147	147	147	147	147	147	147	147	147	147	147	
Административный персонал				коэффициент	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	
Сумма задолженности на конец периода				тыс. руб.	0	0	0	0	412	412	412	412	412	412	412	412	412	412	412	412	412	412	412	
Коммерческий персонал				коэффициент	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	
Сумма задолженности на конец периода				тыс. руб.	0	0	0	0	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84	
Всего Задолженность перед персоналом				тыс. руб.	0	0	0	0	790	790	790	790	790	790	790	790	790	790	790	790	790	790	790	790

9. Затраты.

		2018	2018	2018	2018	2019	2019	2019	2019	2020	2020	2020	2020	2021	2021	2021	2021	2022	2022	2022	2022
		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	5 кв.	6 кв.	7 кв.	8 кв.	9 кв.	10 кв.	11 кв.	12 кв.	13 кв.	14 кв.	15 кв.	16 кв.	17 кв.	18 кв.	19 кв.	20 кв.
Текущие затраты	Ед.	0	0	0	0	1 980	1 692	1 692	1 992	1 992	1 692	1 692	1 992	1 992	1 692	1 692	1 992	1 992	1 692	1 692	1 992
ИТОГО затрат		0	0	0	0	1 980	1 692	1 692	1 992	1 992	1 692	1 692	1 992	1 992	1 692	1 692	1 992	1 992	1 692	1 692	1 992
Прямые материальные расходы																					
Всего прямые материальные расходы	тыс. руб.	0	0	0	0	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200
<i>в том числе НДС</i>	тыс. руб.	0	0	0	0	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
<i>Из них^</i>	тыс. руб.																				
Рабочая одежда	тыс. руб.	0	0	0	0	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
Бензин	тыс. руб.	0	0	0	0	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180
Топливо ДЗ	тыс. руб.	0	0	0	0	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240
Инвентарь/комплектующие/упаковка/инструмент	тыс. руб.	0	0	0	0	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120
Сырье	тыс. руб.	0	0	0	0	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600
Общепроизводственные расходы в квартал																					
Электричество (с НДС)	тыс. руб.	0	0	0	0	210	210	210	210	210	210	210	210	210	210	210	210	210	210	210	210
<i>в том числе НДС</i>	тыс. руб.	0	0	0	0	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
Вода (с НДС)	тыс. руб.	0	0	0	0	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90
<i>в том числе НДС</i>	тыс. руб.	0	0	0	0	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Тепло (с НДС)	тыс. руб.	0	0	0	0	300	0	0	300	300	0	0	300	300	0	0	300	300	0	0	300
<i>в том числе НДС</i>	тыс. руб.	0	0	0	0	50	0	0	50	50	0	0	50	50	0	0	50	50	0	0	50
Накладные расходы	тыс. руб.	0	0	0	0	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
<i>в том числе НДС</i>	тыс. руб.	0	0	0	0	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Амортизация оборудования	тыс. руб.	0	0	0	0	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
<i>в том числе НДС</i>	тыс. руб.	0	0	0	0	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Всего общепроизводственных расходов в квартал	тыс. руб.	0	0	0	0	630	342	342	642	642	342	342	642	642	342	342	642	642	342	342	642
<i>в том числе НДС</i>	тыс. руб.	0	0	0	0	107	57	57	107	107	57	57	107	107	57	57	107	107	57	57	107
Административные расходы в квартал																					
Административные расходы (с НДС)	тыс. руб.	0	0	0	0	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
<i>в том числе НДС</i>	тыс. руб.	0	0	0	0	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Прочие административные расходы (с НДС)	тыс. руб.	0	0	0	0	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
<i>в том числе НДС</i>	тыс. руб.	0	0	0	0	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Всего административные расходы	тыс. руб.	0	0	0	0	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
<i>в том числе НДС</i>	тыс. руб.	0	0	0	0	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Коммерческие расходы в квартал																					
Продвижение товара на рынок (реклама, СМИ и т.д.) (с НДС)	тыс. руб.	0	0	0	0	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
<i>в том числе НДС</i>	тыс. руб.	0	0	0	0	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Коммерческие расходы 2 (с НДС)	тыс. руб.	0	0	0	0	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15

руб.																				
тыс. руб.	0	0	0	0	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
тыс. руб.	0	0	0	0	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
тыс. руб.	0	0	0	0	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
тыс. руб.	0	0	0	0	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90
тыс. руб.	0	0	0	0	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Себестоимость единицы продукции																				
руб.	0	0	0	0	3 630,0	1 012,9	775,5	1 623,1	2 337,3	882,3	686,9	1 383,0	1 931,6	775,5	686,9	1 192,5	1 623,1	686,9	612,7	1 038,8
руб.	0	0	0	0	4 863,2	885,3	664,9	1 455,7	2 174,5	763,3	584,4	1 761,3	1 761,3	664,9	517,7	1 455,7	1 455,7	584,4	461,8	1 223,2
руб.	0	0	0	0	4 400,0	940,0	800,9	1 593,6	1 593,6	800,9	690,6	1 317,0	1 317,0	690,6	601,6	1 106,7	1 106,7	601,6	528,8	943,0
Авансы и предоплаты поставщикам (в квартал)																				
По всему ассортименту продукции																				
%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	25,0%	25,0%	25,0%	25,0%	25,0%	25,0%	25,0%	25,0%	25,0%	25,0%	25,0%	25,0%	25,0%	25,0%	25,0%	25,0%
тыс. руб.	0	0	0	0	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
тыс. руб.	0	0	0	0	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
Общепроизводственные расходы																				
% от общепроизводственных расходов (с НДС)																				
%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
тыс. руб.	0	0	0	0	630	342	342	642	642	342	342	642	642	342	342	642	642	342	342	642
Административные расходы																				
% от административных расходов (с НДС)																				
%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
тыс. руб.	0	0	0	0	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
Коммерческие расходы																				
% от коммерческих расходов (с НДС)																				
%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
тыс. руб.	0	0	0	0	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90
тыс. руб.	0	0	0	0	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90
Всего авансов поставщикам																				
тыс. руб.	0	0	0	0	1 080	792	792	1 092	1 092	792	792	1 092	1 092	792	792	1 092	1 092	792	792	1 092
Кредиторская задолженность перед поставщиками (в квартал)																				
По всему ассортименту услуг																				
% от закупаемого сырья (с НДС)																				
%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	75,0%	75,0%	75,0%	75,0%	75,0%	75,0%	75,0%	75,0%	75,0%	75,0%	75,0%	75,0%	75,0%	75,0%	75,0%	75,0%
тыс. руб.	0	0	0	0	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900
тыс. руб.	0	0	0	0	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900
Общепроизводственные расходы																				
% от общих расходов (с НДС)																				
%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
тыс. руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Административные расходы																				
% от административных расходов (с НДС)																				
%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
тыс. руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Коммерческие расходы																				
% от коммерческих расходов (с НДС)																				
%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
тыс. руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
тыс. руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Всего КЗ перед поставщиками																				
тыс. руб.	0	0	0	0	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900

*В данном разделе указана цеховая себестоимость.

10. Оборотный капитал.

Оборотный капитал	Ed.																			
	2018 1 кв.	2018 2 кв.	2018 3 кв.	2018 4 кв.	2019 5 кв.	2019 6 кв.	2019 7 кв.	2019 8 кв.	2020 9 кв.	2020 10 кв.	2020 11 кв.	2020 12 кв.	2021 13 кв.	2021 14 кв.	2021 15 кв.	2021 16 кв.	2022 17 кв.	2022 18 кв.	2022 19 кв.	2022 20 кв.
Текущие активы (без денежных средств)	0	0	0	0	1 659	1 625	1 600	1 886	1 873	1 700	1 692	1 970	1 983	1 839	1 880	2 123	2 150	2 088	2 193	2 380
Текущие обязательства	0	0	0	0	2 190	4 817	7 459	3 189	3 019	6 379	10 352	3 895	3 833	8 892	14 427	5 213	5 167	12 921	21 486	7 390
Чистый оборотный капитал	0	0	0	0	-530	-3 192	-5 859	-1 303	-1 145	-4 678	-8 660	-1 926	-1 849	-7 053	-12 547	-3 090	-3 017	-10 833	-19 293	-5 011
Изменения чистого оборотного капитала	0	0	0	0	-530	-2 662	-2 667	4 556	158	-3 533	-3 982	6 735	76	-5 204	-5 493	9 457	73	-7 816	-8 460	14 282
Текущие активы																				
Запас готовой продукции	0	0	0	0	690	704	597	768	779	649	516	753	776	579	461	723	757	492	355	678
Дебиторская задолженность	0	0	0	0	69	261	343	208	185	391	516	306	298	600	758	489	483	936	1 178	792
Авансы поставщикам	0	0	0	0	900	660	660	910	910	660	660	910	910	660	660	910	910	660	660	910
Всего текущие активы (без денежных средств)	0	0	0	0	1 659	1 625	1 600	1 886	1 873	1 700	1 692	1 970	1 983	1 839	1 880	2 123	2 150	2 088	2 193	2 380
Текущие пассивы																				
Кредиторская задолженность перед поставщиками	0	0	0	0	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900
Авансы покупателей	0	0	0	0	500	3 127	5 770	1 500	1 329	4 689	8 662	2 206	2 143	7 203	12 737	3 523	3 477	11 231	19 797	5 701
Задолженность перед персоналом	0	0	0	0	790	790	790	790	790	790	790	790	790	790	790	790	790	790	790	790
Задолженность по выплате процентов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Всего текущие пассивы	0	0	0	0	2 190	4 817	7 459	3 189	3 019	6 379	10 352	3 895	3 833	8 892	14 427	5 213	5 167	12 921	21 486	7 390

11. Нематериальные активы и Основные средства.

Нематериальные активы и Основные средства	Значение	Ед.	2018		2019		2020				2021				2022							
			1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	5 кв.	6 кв.	7 кв.	8 кв.	9 кв.	10 кв.	11 кв.	12 кв.	13 кв.	14 кв.	15 кв.	16 кв.	17 кв.	18 кв.	19 кв.	20 кв.
Планируемые к приобретению НА																						
Получение разрешительной документации, сертификация, лицензии																						
Стоимость НА (с НДС)	300	руб.																				
в том числе НДС	50	руб.																				
График оплаты НА			0%	0%	0%	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Амортизация (линейный метод)	1%	%																				
Вложения в НА		тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	300,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
в том числе НДС		руб.	0,00	0,00	0,00	50,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Сумма накопленных вложений в НА		тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00
Незавершенные кап. вложения		тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Первоначальная стоимость		тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00
Амортизация для расчетов		тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	0,78	0,78	0,78	0,78	0,78	0,78	0,78	0,78	0,78	0,78	0,78	0,78	0,78	0,78	0,78	0,78	0,78
Амортизация		тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	0,78	0,78	0,78	0,78	0,78	0,78	0,78	0,78	0,78	0,78	0,78	0,78	0,78	0,78	0,78	0,78	0,78
Накопленная амортизация		тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	0,78	1,56	2,34	3,13	3,91	4,69	5,47	6,25	7,03	7,81	8,59	9,38	10,16	10,94	11,72	12,50	13,28
Балансовая (остаточная) стоимость		тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	249,22	248,44	247,66	246,88	246,09	245,31	244,53	243,75	242,97	242,19	241,41	240,63	239,84	239,06	238,28	237,50	236,72
Итого		тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	300,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Вложения в НА		тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	300,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
в том числе НДС		руб.	0,00	0,00	0,00	50,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Незавершенные кап. вложения		тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Первоначальная стоимость	тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00		
Амортизация	тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	0,78	0,78	0,78	0,78	0,78	0,78	0,78	0,78	0,78	0,78	0,78	0,78	0,78	0,78	0,78		
Накопленная амортизация	тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	0,78	1,56	2,34	3,13	3,91	4,69	5,47	6,25	7,03	7,81	8,59	9,38	10,16	10,94	11,72	12,50	13,28
Остаточная стоимость	тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	249,22	248,44	247,66	246,88	246,09	245,31	244,53	243,75	242,97	242,19	241,41	240,63	239,84	239,06	238,28	237,50	236,72

Планируемые к приобретению ОС

Приобретение оборудования и спецтехники

Стоимость ОС (с НДС)

11 000,00	тыс. руб.
1 833	тыс. руб.

в том числе НДС

График оплаты ОС

0%	0%	0%	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
----	----	----	------	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----

Амортизация (линейный метод)

5%	%
----	---

Вложения в ОС	тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	11 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
в том числе НДС	тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	1 833,33	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Сумма накопленных вложений в ОС	тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	9 166,67	9 166,67	9 166,67	9 166,67	9 166,67	9 166,67	9 166,67	9 166,67	9 166,67	9 166,67	9 166,67	9 166,67	9 166,67	9 166,67	9 166,67	9 166,67	9 166,67
Незавершенные кап. вложения	тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Первоначальная стоимость	тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	9 166,67	9 166,67	9 166,67	9 166,67	9 166,67	9 166,67	9 166,67	9 166,67	9 166,67	9 166,67	9 166,67	9 166,67	9 166,67	9 166,67	9 166,67	9 166,67	9 166,67
Амортизация для расчетов	тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	114,58	114,58	114,58	114,58	114,58	114,58	114,58	114,58	114,58	114,58	114,58	114,58	114,58	114,58	114,58	114,58	114,58
Амортизация	тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	114,58	114,58	114,58	114,58	114,58	114,58	114,58	114,58	114,58	114,58	114,58	114,58	114,58	114,58	114,58	114,58	114,58
Накопленная амортизация	тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	114,58	229,17	343,75	458,33	572,92	687,50	802,08	916,67	1 031,25	1 145,83	1 260,42	1 375,00	1 489,58	1 604,17	1 718,75	1 833,33	1 947,92
Балансовая (остаточная) стоимость	тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	9 052,08	8 937,50	8 822,92	8 708,33	8 593,75	8 479,17	8 364,58	8 250,00	8 135,42	8 020,83	7 906,25	7 791,67	7 677,08	7 562,50	7 447,92	7 333,33	7 218,75

Строительство и инфраструктура

Стоимость ОС (с НДС)

8 000	тыс. руб.
-------	-----------

в том числе НДС График оплаты ОС	1 333	тыс руб	0% 0% 0% 100% 0% 0% 0% 0% 0% 0% 0% 0% 0% 0% 0% 0% 0% 0% 0%																	
Амортизация (линейный метод)	5%	%																		
Вложения в ОС		тыс руб	0,00	0,00	0,00	8 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
в том числе НДС		тыс руб	0,00	0,00	0,00	1 333,33	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Сумма накопленных вложений в ОС		тыс руб	0,00	0,00	0,00	6 666,67	6 666,67	6 666,67	6 666,67	6 666,67	6 666,67	6 666,67	6 666,67	6 666,67	6 666,67	6 666,67	6 666,67	6 666,67	6 666,67	6 666,67
Незавершенные кап. вложения		тыс руб	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Первоначальная стоимость		тыс руб	0,00	0,00	0,00	6 666,67	6 666,67	6 666,67	6 666,67	6 666,67	6 666,67	6 666,67	6 666,67	6 666,67	6 666,67	6 666,67	6 666,67	6 666,67	6 666,67	6 666,67
Амортизация для расчетов		тыс руб	0,00	0,00	0,00	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33
Амортизация		тыс руб	0,00	0,00	0,00	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33
Накопленная амортизация		тыс руб	0,00	0,00	0,00	83,33	166,67	250,00	333,33	416,67	500,00	583,33	666,67	750,00	833,33	916,67	1 000,00	1 083,33	1 166,67	1 250,00
Балансовая (остаточная) стоимость		тыс руб	0,00	0,00	0,00	6 583,33	6 500,00	6 416,67	6 333,33	6 250,00	6 166,67	6 083,33	6 000,00	5 916,67	5 833,33	5 750,00	5 666,67	5 583,33	5 500,00	5 416,67
Прочие (запас ТМЦ)																				
Стоимость ОС (с НДС)	0	тыс руб	за счет собственн ых средств																	
в том числе НДС	0	тыс руб																		
График оплаты ОС			0% 0% 0% 25% 25% 25% 25% 0% 0% 0% 0% 0% 0% 0% 0% 0% 0% 0% 0%																	
Амортизация (линейный метод)	0%	%																		
Вложения в ОС		тыс руб	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
в том числе НДС		тыс руб	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Сумма накопленных вложений в ОС		тыс руб	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Незавершенные кап. вложения		тыс руб	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Первоначальная стоимость	тыс.																			
	руб.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Амортизация для расчетов	тыс.																			
	руб.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Амортизация	тыс.																			
	руб.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Накопленная амортизация	тыс.																			
	руб.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Балансовая (остаточная) стоимость	тыс.																			
	руб.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого	тыс.																			
	руб.	0,00	0,00	0,00	19000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Вложения в ОС	тыс.																			
	руб.	0,00	0,00	0,00	3166,67	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
в том числе НДС	тыс.																			
	руб.	0,00	0,00	0,00	3166,67	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Незавершенные кап. вложения	тыс.																			
	руб.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Первоначальная стоимость	тыс.																			
	руб.	0,00	0,00	0,00	15833,33	15833,33	15833,33	15833,33	15833,33	15833,33	15833,33	15833,33	15833,33	15833,33	15833,33	15833,33	15833,33	15833,33	15833,33	15833,33
Амортизация	тыс.																			
	руб.	0,00	0,00	0,00	197,92	197,92	197,92	197,92	197,92	197,92	197,92	197,92	197,92	197,92	197,92	197,92	197,92	197,92	197,92	197,92
Накопленная амортизация	тыс.																			
	руб.	0,00	0,00	0,00	197,92	395,83	593,75	791,67	989,58	1187,50	1385,42	1583,33	1781,25	1979,17	2177,08	2375,00	2572,92	2770,83	2968,75	3166,67
Остаточная стоимость	тыс.																			
	руб.	0,00	0,00	0,00	15635,42	15437,50	15239,58	15041,67	14843,75	14645,83	14447,92	14250,00	14052,08	13854,17	13656,25	13458,33	13260,42	13062,50	12864,58	12666,67
Средняя стоимость имущества за период	тыс.																			
	руб.	0,00	0,00	0,00	7817,71	15536,46	15338,54	15140,63	14942,71	14744,79	14546,88	14348,96	14151,04	13953,13	13755,21	13557,29	13359,38	13161,46	12963,54	12765,63
Сумма налога на имущество организаций	тыс.																			
	руб.	0,00	0,00	0,00	156,35	310,73	306,77	302,81	298,85	294,90	290,94	286,98	283,02	279,06	275,10	271,15	267,19	263,23	259,27	255,31

12. ПЛАН-ГРАФИК КАПИТАЛЬНЫХ ЗАТРАТ (ТЫС. РУБ.).

№	Календарный период	2018 г.	4 кв. 2018, 1-2 кв. 2019 г.								Итого по разделам	Примечание	
			ноя.18	дек.18	янв.19	фев.19	мар.19	апр.19	май.19	июн.19			
	Наименование работ												

1	Маркетинговое исследование конъюнктуры рынка	50,00	50,00								50,00	за счет собственных средств
2	Оформление земельной документации	200,00	200,00								200,00	за счет собственных средств
3	Подготовительные расходы, заключение договоров, командировочные расходы	50,00	25,00	25,00							50,00	за счет собственных средств
4	Расширение действующих производственных мощностей	1000,00	500,00	500,00							1000,00	средства инвестора/кредитора
5	Строительство производственного цеха	5 000,00	2 500,00	2 500,00	2 000,00						7 000,00	средства инвестора/кредитора
6	Приобретение производственного оборудования	6 000,00	4 000,00	2 000,00	2 000,00						8 000,00	средства инвестора/кредитора
7	Приобретение спецтехники и автотранспорта	1 000,00		1 000,00	1 000,00	1 000,00					3 000,00	средства инвестора/кредитора
8	Производство и выпуск пробной партии готовой продукции	0,00			0,00	0,00					0,00	за счет собственных средств
20	Вывод производства на расчетную производительность	0,00			0,00	0,00	0,00				0,00	за счет собственных средств
23	Массированная маркетинговая поддержка	0,00					0,00	0,00	0,00		0,00	за счет собственных средств
26	Увеличение объемов продаж	0,00							0,00	0,00	0,00	за счет реинвестиций чистой прибыли
27	Вывод продукции на внешние рынки	0,00								0,00	0,00	за счет реинвестиций чистой прибыли
ИТОГО ежемесячно, тыс. руб.:		13 300,00	7 275,00	6 025,00	5 000,00	1 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	19 300,00	

Объем планируемых заемных средств, тыс. руб. 19 000,00

300 1,55% собственные

13. Источники финансирования.

Источники финансирования	Ед.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	5 кв.	6 кв.	7 кв.	8 кв.	9 кв.	10 кв.	11 кв.	12 кв.	13 кв.	14 кв.	15 кв.	16 кв.	17 кв.	18 кв.	19 кв.	20 кв.	
		2018	2018	2018	2018	2019	2019	2019	2019	2020	2020	2020	2020	2021	2021	2021	2021	2022	2022	2022	2022	2022
Собственный капитал																						

Уставной капитал	ты с. руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Учредительный капитал (изменение)	ты с. руб.	0																		
Акционерный капитал (изменение)	ты с. руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Целевое финансирование (изменение)	ты с. руб.	0	0	0	300	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Итого Собственный капитал	ты с. руб.	0	0	0	300	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Долгосрчные кредиты и займы

Долгосрчный кредит (займ) 1

Годовая процентная ставка

Квартальная процентная ставка

Поступления от кредита

Возврат тела кредита

Сумма тела кредита - вспомогательная строка

Сумма тела кредита на конец периода

Начисленные проценты к уплате

Выплаченные проценты по кредиту

Задолженность по выплате процентов на конец периода

Сумма начисленных, но не выплаченных процентов

Задолженность по долгосрчному кредиту (займу) 1

ИТОГО задолженность по долгосрчным кредитам и займам

%	0,0%	0,0%	0,0%	22,0%	22,0%	22,0%	22,0%	22,0%	22,0%	22,0%	22,0%	22,0%	22,0%	22,0%	22,0%	22,0%	22,0%	22,0%	22,0%	22,0%
%	0%	0%	0%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
ты с. руб.	0,00	0,00	0,00	19 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ты с. руб.	0,00	0,00	0,00	0,00	-1 187,50	-1 187,50	-1 187,50	-1 187,50	-1 187,50	-1 187,50	-1 187,50	-1 187,50	-1 187,50	-1 187,50	-1 187,50	-1 187,50	-1 187,50	-1 187,50	-1 187,50	-1 187,50
ты с. руб.	0,00	0,00	0,00	19 000,00	-1 187,50	-1 187,50	-1 187,50	-1 187,50	-1 187,50	-1 187,50	-1 187,50	-1 187,50	-1 187,50	-1 187,50	-1 187,50	-1 187,50	-1 187,50	-1 187,50	-1 187,50	-1 187,50
ты с. руб.	0,00	0,00	0,00	19 000,00	17 812,50	16 625,00	15 437,50	14 250,00	13 062,50	11 875,00	10 687,50	9 500,00	8 312,50	7 125,00	5 937,50	4 750,00	3 562,50	2 375,00	1 187,50	0,00
ты с. руб.	0,00	0,00	0,00	0,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00
ты с. руб.	0,00	0,00	0,00	0,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00
ты с. руб.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
ты с. руб.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
ты с. руб.	0,00	0,00	0,00	19 000,00	17 812,50	16 625,00	15 437,50	14 250,00	13 062,50	11 875,00	10 687,50	9 500,00	8 312,50	7 125,00	5 937,50	4 750,00	3 562,50	2 375,00	1 187,50	0,00
ты с. руб.	0,00	0,00	0,00	19 000,00	17 812,50	16 625,00	15 437,50	14 250,00	13 062,50	11 875,00	10 687,50	9 500,00	8 312,50	7 125,00	5 937,50	4 750,00	3 562,50	2 375,00	1 187,50	0,00

Краткосрочные кредиты и займы

Справочно: свободные денежные средства

ты с. руб.	0	0	0	-156	-2 540	2 026	7 846	3 493	3 067	9 942	18 753	13 302	14 374	25 771	39 987	34 753	38 806	58 198	82 117	76 911
------------	---	---	---	------	--------	-------	-------	-------	-------	-------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

Расчет WACC

ты с. руб.	0	0	0	300	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ты с. руб.	0	0	0	19 000	17 813	16 625	15 438	14 250	13 063	11 875	10 688	9 500	8 313	7 125	5 938	4 750	3 563	2 375	1 188	0
ты с. руб.	0	0	0	19 300	17 813	16 625	15 438	14 250	13 063	11 875	10 688	9 500	8 313	7 125	5 938	4 750	3 563	2 375	1 188	0
%	0,00	0,00	0,00	1,55%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00
%	0,00	0,00	0,00	98,45%	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	0,00
%	0,00	0,00	0,00	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74
%	0,00	0,00	0,00	5,10%	5,10%	5,10%	5,10%	5,10%	5,10%	5,10%	5,10%	5,10%	5,10%	5,10%	5,10%	5,10%	5,10%	5,10%	5,10%	0,00
%	0,00	0,00	0,00	4,10%	4,08%	4,08%	4,08%	4,08%	4,08%	4,08%	4,08%	4,08%	4,08%	4,08%	4,08%	4,08%	4,08%	4,08%	4,08%	0,00

2018	2019	2020	2021	2022	2023
0,00	3,06	4,08	4,08%	4,08%	2,04%
%	%	%			
0,00	12,83	17,34	17,34%	17,34	8,41%
%	%	%			

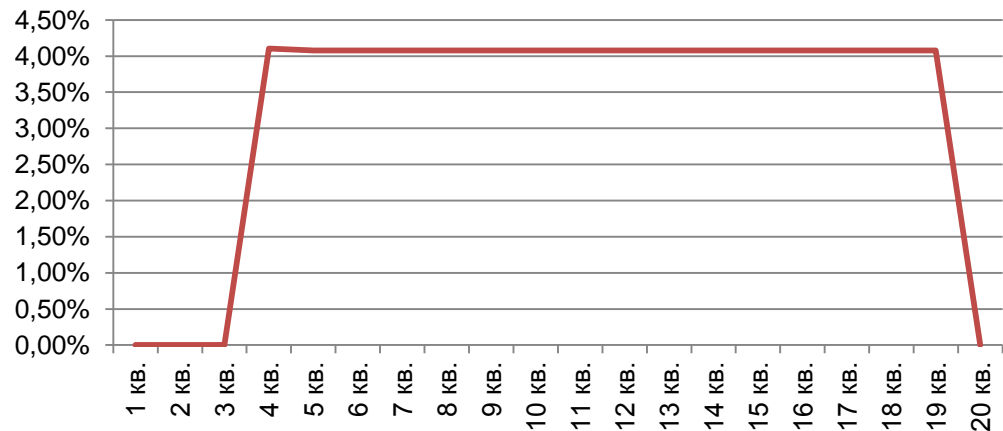
Инвестированный капитал	0	0	0	19 300	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Функция дисконтирования	100	100%	100%	96%	92%	89%	85%	82%	79%	76%	73%	70%	67%	64%	62%	59%	57%	55%	53%	53%
Дисконтированный инвестированный капитал	0	0	0	18539,2	73	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

18539,27

Динамика стоимости финансирования



Средневзвешенная стоимость привлекаемого финансирования



14. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

14.1. Прогнозная финансовая отчетность

14.1.1. Прогнозный баланс

Отчет о финансовом состоянии компании
(тыс. руб.)

Ед.	2018	2018	2018	2018	2019	2019	2019	2019	2020	2020	2020	2020	2021	2021	2021	2021	2022	2022	2022	2022
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	5 кв.	6 кв.	7 кв.	8 кв.	9 кв.	10 кв.	11 кв.	12 кв.	13 кв.	14 кв.	15 кв.	16 кв.	17 кв.	18 кв.	19 кв.	20 кв.
1. АКТИВЫ																				
Постоянные активы																				
- балансовая стоимость	0	0	0	16 083	16 083	16 083	16 083	16 083	16 083	16 083	16 083	16 083	16 083	16 083	16 083	16 083	16 083	16 083	16 083	16 083
- начисленный износ	0	0	0	199	397	596	795	993	1 192	1 391	1 590	1 788	1 987	2 186	2 384	2 583	2 782	2 980	3 179	3 378
- остаточная стоимость	0	0	0	15 885	15 686	15 487	15 289	15 090	14 891	14 692	14 494	14 295	14 096	13 898	13 699	13 500	13 302	13 103	12 904	12 705
Незавершенные капитальные вложения	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Оборотные активы																				
- текущие активы	0	0	0	0	1 659	1 625	1 600	1 886	1 873	1 700	1 692	1 970	1 983	1 839	1 880	2 123	2 150	2 088	2 193	2 380
- НДС как актив	0	0	0	3 217	3 271	2 511	1 420	919	513	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
- свободные денежные средства	0	0	0	-156	-2 373	2 360	8 347	4 161	3 902	10 944	19 922	14 638	15 877	27 441	41 824	36 757	40 977	60 536	84 622	79 583
= Итого Оборотные активы	0	0	0	3 060	2 557	6 497	11 367	6 966	6 289	12 644	21 614	16 607	17 861	29 280	43 703	38 880	43 127	62 625	86 815	81 963
= Итого активы	0	0	0	18 945	18 243	21 984	26 656	22 056	21 180	27 336	36 107	30 903	31 957	43 177	57 402	52 380	56 429	75 727	99 719	94 668
2. ПАССИВЫ																				
Источники собственных средств																				
Уставный капитал, в том числе	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
- учредительный капитал	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
- акционерный капитал	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Целевое финансирование	0	0	0	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
Нераспределенная прибыль (+) / убыток (-)	0	0	0	-355	-2 059	242	3 459	4 317	4 799	8 783	14 768	17 207	19 512	26 860	36 738	42 118	47 399	60 132	76 746	86 978
= Итого собственные средства	0	0	0	-55	-1 759	542	3 759	4 617	5 099	9 083	15 068	17 507	19 812	27 160	37 038	42 418	47 699	60 432	77 046	87 278
Долгосрочные пассивы (кредиты)	0	0	0	19 000	17 813	16 625	15 438	14 250	13 063	11 875	10 688	9 500	8 313	7 125	5 938	4 750	3 563	2 375	1 188	0
Краткосрочные пассивы																				
- краткосрочные кредиты и займы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
- текущие обязательства	0	0	0	0	2 190	4 817	7 459	3 189	3 019	6 379	10 352	3 895	3 833	8 892	14 427	5 213	5 167	12 921	21 486	7 390
= Итого краткосрочные пассивы	0	0	0	0	2 190	4 817	7 459	3 189	3 019	6 379	10 352	3 895	3 833	8 892	14 427	5 213	5 167	12 921	21 486	7 390
= Итого пассивы	0	0	0	18 945	18 243	21 984	26 656	22 056	21 180	27 336	36 107	30 903	31 957	43 177	57 402	52 380	56 429	75 727	99 719	94 668

14.1.2. Прогнозный отчет о прибылях и убытках

Отчет о прибылях и убытках (тыс. руб.)

	2018	2018	2018	2018	2019	2019	2019	2019	2020	2020	2020	2020	2021	2021	2021	2021	2022	2022	2022	2022
Ед.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	5 кв.	6 кв.	7 кв.	8 кв.	9 кв.	10 кв.	11 кв.	12 кв.	13 кв.	14 кв.	15 кв.	16 кв.	17 кв.	18 кв.	19 кв.	20 кв.
Выручка	0	0	0	0	1 389	5 212	6 869	4 165	3 692	7 815	10 312	6 127	5 954	12 005	15 163	9 786	9 660	18 719	23 567	15 836
- себестоимость проданной продукции	0	0	0	-199	-2 483	-2 245	-2 245	-2 495	-2 495	-2 245	-2 245	-2 495	-2 495	-2 245	-2 245	-2 495	-2 495	-2 245	-2 245	-2 495
<i>материалы</i>	0	0	0	0	-1 000	-1 000	-1 000	-1 000	-1 000	-1 000	-1 000	-1 000	-1 000	-1 000	-1 000	-1 000	-1 000	-1 000	-1 000	-1 000
<i>оплата труда</i>	0	0	0	0	-293	-293	-293	-293	-293	-293	-293	-293	-293	-293	-293	-293	-293	-293	-293	-293
<i>налоги, относимые на текущие результаты</i>	0	0	0	0	-88	-88	-88	-88	-88	-88	-88	-88	-88	-88	-88	-88	-88	-88	-88	-88
<i>общепроизводственные расходы</i>	0	0	0	0	-904	-666	-666	-916	-916	-666	-666	-916	-916	-666	-666	-916	-916	-666	-666	-916
<i>амортизация</i>	0	0	0	-199	-199	-199	-199	-199	-199	-199	-199	-199	-199	-199	-199	-199	-199	-199	-199	-199
Валовая прибыль	0	0	0	-199	-1 094	2 967	4 623	1 670	1 196	5 570	8 067	3 631	3 458	9 759	12 918	7 291	7 164	16 473	21 322	13 340
- административные расходы	0	0	0	0	-298	-298	-298	-298	-298	-298	-298	-298	-298	-298	-298	-298	-298	-298	-298	-298
- коммерческие расходы	0	0	0	0	-950	-950	-950	-950	-950	-950	-950	-950	-950	-950	-950	-950	-950	-950	-950	-950
Прибыль (убыток) от продаж	0	0	0	-199	-2 343	1 718	3 374	421	-53	4 321	6 818	2 382	2 209	8 510	11 669	6 042	5 915	15 224	20 073	12 091
- налоги, относимые на финансовые результаты	0	0	0	-156	-311	-307	-303	-299	-295	-291	-287	-283	-279	-275	-271	-267	-263	-259	-255	-251
- проценты к уплате	0	0	0	0	950	950	950	950	950	950	950	950	950	950	950	950	950	950	950	950
Прибыль (убыток) до налогообложения	0	0	0	-355	-1 704	2 361	4 022	1 072	603	4 980	7 481	3 049	2 880	9 185	12 348	6 725	6 602	15 915	20 768	12 790
Сумма переносимого убытка	0	0	0	-355	-2 059	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Налоговая база	0	0	0	0	0	302	4 022	1 072	603	4 980	7 481	3 049	2 880	9 185	12 348	6 725	6 602	15 915	20 768	12 790
- налог на прибыль	0	0	0	0	0	60	804	214	121	996	1 496	610	576	1 837	2 470	1 345	1 320	3 183	4 154	2 558
Чистая прибыль (убыток)	0	0	0	-355	-1 704	2 301	3 217	858	482	3 984	5 985	2 440	2 304	7 348	9 878	5 380	5 282	12 732	16 614	10 232
- дивиденды	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
= нераспределенная прибыль	0	0	0	-355	-1 704	2 301	3 217	858	482	3 984	5 985	2 440	2 304	7 348	9 878	5 380	5 282	12 732	16 614	10 232
= то же нарастающим итогом	0	0	0	-355	-2 059	242	3 459	4 317	4 799	8 783	14 768	17 207	19 512	26 860	36 738	42 118	47 399	60 132	76 746	86 978

14.1.3. Прогнозный отчет о движении денежных средств (Cash Flow).

Отчет о движении денежных средств (тыс. руб.)		Ед.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	5 кв.	6 кв.	7 кв.	8 кв.	9 кв.	10 кв.	11 кв.	12 кв.	13 кв.	14 кв.	15 кв.	16 кв.	17 кв.	18 кв.	19 кв.	20 кв.
			2018	2018	2018	2018	2019	2019	2019	2019	2020	2020	2020	2020	2021	2021	2021	2021	2022	2022	2022	2022
Денежные потоки от операционной деятельности	тыс. руб.		0	0	0	-156	-1 727	3 093	4 340	1 390	920	4 529	6 017	2 471	2 336	7 380	9 910	5 411	5 313	12 764	16 646	10 264
Поступления от продаж	тыс. руб.		0	0	0	1 667	6 255	8 242	4 998	4 430	9 378	12 375	7 352	7 144	14 406	18 196	11 743	11 591	11 462	22 281	28 281	19 003
Затраты на материалы	тыс. руб.		0	0	0	-1 200	-1 200	-1 200	-1 200	-1 200	-1 200	-1 200	-1 200	-1 200	-1 200	-1 200	-1 200	-1 200	-1 200	-1 200	-1 200	-1 200
Затраты на оплату труда	тыс. руб.		0	0	0	-1 579	-1 579	-1 579	-1 579	-1 579	-1 579	-1 579	-1 579	-1 579	-1 579	-1 579	-1 579	-1 579	-1 579	-1 579	-1 579	-1 579
Общие затраты	тыс. руб.		0	0	0	-780	-492	-492	-792	-792	-492	-492	-792	-792	-792	-492	-492	-792	-792	-492	-492	-792
Налоги	тыс. руб.		0	0	0	-156	-784	-841	-1 581	-987	-889	-2 528	-4 037	-2 260	-2 187	-4 704	-5 965	-3 711	-3 657	-7 377	-9 314	-6 118
НДС полученный			0	0	0	278	1 042	1 374	833	738	1 563	2 062	1 225	1 191	2 401	3 033	1 957	1 932	3 744	4 713	3 167	
НДС уплаченный			0	0	0	3 217	332	282	332	332	282	282	332	332	282	282	332	332	282	282	282	332
НДС полученный - НДС уплаченный			0	0	0	-3 217	-55	760	1 091	501	406	1 281	1 780	893	858	2 119	2 750	1 625	1 600	3 461	4 431	2 835
Сумма НДС полученный - НДС уплаченный			0	0	0	-3 217	-3 271	-2 511	-1 420	-919	-513	767	2 547	3 440	4 299	6 417	9 167	792	392	853	284	119
вспомогательный строк			0	0	0	0	0	0	0	0	767	2 547	3 440	4 299	6 417	9 167	792	392	853	284	119	
вспомогательный строк			0	0	0	0	0	0	0	0	767	1 780	893	858	2 119	2 750	1 625	1 600	3 461	4 431	2 835	
НДС к уплате в бюджет (+) / возврату (-)			0	0	0	-3 217	-3 271	-2 511	-1 420	-919	-513	767	1 780	893	858	2 119	2 750	1 625	1 600	3 461	4 431	2 835
Страховые взносы в госуд. внебюджетные фонды			0	0	0	474	474	474	474	474	474	474	474	474	474	474	474	474	474	474	474	474
Налог на имущество			0	0	0	156	311	307	303	299	295	291	287	283	279	275	271	267	263	259	255	251
Налог на прибыль			0	0	0	0	60	804	214	121	996	1 496	610	576	1 837	2 470	1 345	1 320	3 183	4 154	2 558	
Выплата процентов по кредитам	тыс. руб.		0	0	0	950	950	950	950	950	950	950	950	950	950	950	950	950	950	950	950	950
Денежные потоки от инвестиционной деятельности	тыс. руб.		0	0	0	-19 300	530	2 662	2 667	-4 556	-158	3 533	3 982	-6 735	-76	5 204	5 493	-9 457	-73	7 816	8 460	-14 282
Инвестиции в основные средства	тыс. руб.		0	0	0	-19 300	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Инвестиции в оборотный капитал	тыс. руб.		0	0	0	530	2 662	2 667	-4 556	-158	3 533	3 982	-6 735	-76	5 204	5 493	-9 457	-73	7 816	8 460	282	
Денежные потоки от финансовой деятельности	тыс. руб.		0	0	0	19 300	-1 188	-1 188	-1 188	-1 188	-1 188	-1 188	-1 188	-1 188	-1 188	-1 188	-1 188	-1 188	-1 188	-1 188	-1 188	-1 188
Поступления учредительного капитала	тыс. руб.		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Поступления акционерного капитала	тыс. руб.		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Целевое финансирование	тыс. руб.		0	0	0	300	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Поступление кредитов	тыс. руб.		0	0	0	19 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Возврат кредитов	тыс. руб.		0	0	0	-1 188	-1 188	-1 188	-1 188	-1 188	-1 188	-1 188	-1 188	-1 188	-1 188	-1 188	-1 188	-1 188	-1 188	-1 188	-1 188	-1 188
Выплата дивидендов	тыс. руб.		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Суммарный денежный поток за период	тыс. руб.		0	0	0	-156	-2 384	4 567	5 820	-4 353	-426	6 875	8 811	-5 451	1 072	11 397	14 216	-5 233	4 053	19 392	23 919	-5 206
Денежные средства на конец периода	тыс. руб.		0	0	0	-156	-2 540	2 026	7 846	3 493	3 067	9 942	753	302	374	771	987	753	806	198	117	76 911

14.1.4. Анализ проекта.

С даты старта проекта		1-й год проекта				2-й год проекта				3-й год				4-й год				5-й год			
		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	5 кв.	6 кв.	7 кв.	8 кв.	9 кв.	10 кв.	11 кв.	12 кв.	13 кв.	14 кв.	15 кв.	16 кв.	17 кв.	18 кв.	19 кв.	20 кв.
Анализ проекта		2018	2018	2018	2018	2019	2019	2019	2019	2020	2020	2020	2020	2021	2021	2021	2021	2022	2022	2022	2022
Ед.																					
Основные показатели эффективности																					
Денежный поток	тыс. руб.	0	0	0	-19 456	-2 146	4 804	6 057	-4 115	-188	7 112	9 049	-5 214	1 310	11 634	14 453	-4 996	4 290	19 629	24 156	-4 968
Денежный поток нарастающим итогом	тыс. руб.	0	0	0	-19 456	603	799	742	857	045	-7 933	1 116	-4 098	-2 788	8 846	23 299	18 303	22 594	42 223	66 380	61 411
Коэффициент дисконтирования		1,0000	1,0000	1,0000	0,9606	0,9608	0,9608	0,9608	0,9608	0,9608	0,9608	0,9608	0,9608	0,9608	0,9608	0,9608	0,9608	0,9608	0,9608	0,9608	1,0000
Функция дисконтирования		1,0000	1,0000	1,0000	0,9606	0,9230	0,8868	0,8520	0,8187	0,7866	0,7558	0,7262	0,6977	0,6704	0,6441	0,6189	0,5946	0,5713	0,5490	0,5274	0,5274
Дисконтированный денежный поток	тыс. руб.	0	0	0	-18 689	-1 981	4 260	5 161	-3 369	-148	5 375	6 571	-3 638	878	7 494	8 945	-2 971	2 451	10 776	12 741	-2 621
Дисконтированный денежный поток нарастающим итогом	тыс. руб.	0	0	0	-18 689	671	410	249	618	767	-9 391	-2 821	-6 458	-5 580	1 914	10 858	7 888	10 339	21 115	33 856	31 236

Расчет терминальной стоимости проекта

	1	2	3	4	5
Свободный денежный поток	-19 456	4 599	10 759	22 402	43 108
Средний темп роста свободного денежного потока	-	523%	57%	52%	48%
Средняя годовая ставка дисконтирования в прогнозный период	15%	15%	15%	15%	15%
Темп роста свободного денежного потока в постпрогнозный период	0%				
Ставка дисконтирования в постпрогнозный период	0%				
Терминальная стоимость проекта	-				

NPV	31 236	тыс. руб.	Чистая приведенная стоимость
IRR	45%		Внутренняя норма рентабельности (доходности)
PP	3	лет	Срок окупаемости простой
DPP	3,25	лет	Срок окупаемости дисконтированный
PI	1,68		Индекс рентабельности проекта

14.1.5. Прогнозные отчеты.

Прогнозный Отчет о финансовом состоянии		Ед.	2018	2019	2020	2021	2022
1. АКТИВЫ							
Внеоборотные активы							
Нематериальные активы	тыс. руб.	249	246	243	240	237	
Основные средства	тыс. руб.	15 635	14 844	14 052	13 260	12 469	
Незавершенные капитальные вложения	тыс. руб.	0	0	0	0	0	
Итого Внеоборотные активы	тыс. руб.	15 885	15 090	14 295	13 500	12 705	
Оборотные активы							
Запасы	тыс. руб.	0	768	753	723	678	
Дебиторская задолженность	тыс. руб.	0	208	306	489	792	
Авансы поставщикам	тыс. руб.	0	910	910	910	910	
НДС к получению	тыс. руб.	3 217	919	0	0	0	
Денежные средства и их эквиваленты	тыс. руб.	-156	4 161	14 638	36 757	79 583	
Итого Оборотные активы	тыс. руб.	3 060	6 966	16 607	38 880	81 963	
Итого АКТИВЫ	тыс. руб.	18 945	22 056	30 903	52 380	94 668	
2. ПАССИВЫ							
Собственный капитал							
Уставный капитал	тыс. руб.	0	0	0	0	0	
Целевое финансирование	тыс. руб.	300	300	300	300	300	
Нераспределенная прибыль (+) / убыток (-)	тыс. руб.	-355	4 317	17 207	42 118	86 978	
Итого Собственный капитал	тыс. руб.	-55	4 617	17 507	42 418	87 278	
Долгосрочные обязательства							
Долгосрочные кредиты и займы	тыс. руб.	19 000	14 250	9 500	4 750	0	
Итого Долгосрочные обязательства	тыс. руб.	19 000	14 250	9 500	4 750	0	
Краткосрочные обязательства							
Краткосрочные кредиты и займы	тыс. руб.	0	0	0	0	0	
Кредиторская задолженность	тыс. руб.	0	900	900	900	900	
Авансы покупателей	тыс. руб.	0	1500	2206	3523	5701	
Задолженность перед персоналом	тыс. руб.	0	790	790	790	790	
Задолженность по выплате процентов	тыс. руб.	0	0	0	0	0	
Краткосрочные обязательства	тыс. руб.	0	3 189	3 895	5 213	7 390	
Итого ПАССИВЫ	тыс. руб.	18 945	22 056	30 903	52 380	94 668	

Прогнозный Отчет о прибылях и убытках		Ед.	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Выручка	тыс. руб.	0	17 635	27 946	42 907	67 781	
Себестоимость	тыс. руб.	-199	-9 469	-9 481	-9 481	-9 481	
Материалы	тыс. руб.	0	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	
Оплата труда	тыс. руб.	0	-1 172	-1 172	-1 172	-1 172	
Налоги, относимые на текущие результаты	тыс. руб.	0	-352	-352	-352	-352	
Общепроизводственные расходы	тыс. руб.	0	-3 151	-3 163	-3 163	-3 163	
Амортизация	тыс. руб.	-199	-795	-795	-795	-795	
Валовая прибыль	тыс. руб.	-199	8 166	18 464	33 426	58 300	
Административные расходы	тыс. руб.	0	-1 194	-1 194	-1 194	-1 194	
Коммерческие расходы	тыс. руб.	0	-3 801	-3 801	-3 801	-3 801	
Прибыль (убыток) от продаж	тыс. руб.	-199	3 170	13 469	28 431	53 304	
Налоги, относимые на финансовые результаты	тыс. руб.	-156	-1 219	-1 156	-1 093	-1 029	
Проценты к уплате	тыс. руб.	0	3 800	3 800	3 800	3 800	
Прибыль до налогообложения	тыс. руб.	-355	5 751	16 113	31 138	56 075	
Налог на прибыль	тыс. руб.	0	-1 079	-3 223	-6 228	-11 215	
Чистая прибыль (убыток)	тыс. руб.	-355	4 672	12 890	24 910	44 860	

15. ОЦЕНКА РИСКОВ.

Инвестиционный проект является эффективным как по величине чистого дохода, так и по величине внутренней ставки доходности, превышающей среднерыночную норму прибыли.

Результаты проведенных исследований позволяют выделить следующие положительные стороны проекта:

- инвестиционный проект можно отнести к высокоэффективным, значение ВСД (IRR) достигает 45%, что значительно выше среднерыночной ставки доходности для чистого (очищенного от налогов) денежного потока.

- срок окупаемости проекта – 3,0 года.

Основные недостатки проекта:

- проект разворачивается в условиях существующего дефицита на рынке строительных материалов - аналитики ожидают рост цен на сырье для их производства и строительные материалы в целом, однако указать данный период не представляется возможным;

- хотя проект характеризуется крайне благоприятным местоположением – возможны форс мажорные обстоятельства, связанные с государственным политическим курсом страны и региона.

В процессе реализации проекта, возможны различные риски. Их можно классифицировать следующим образом:

Юридические риски. Связаны с несовершенством законодательства, нечетко оформленными документами, двоякими трактовками законодательства.

Меры по снижению рисков:

- Четкая и однозначная формулировка соответствующих статей документов;

- Привлечение для оформления документов, получение лицензии и прочих разрешительных документов специалистов, имеющих практический опыт в этой области.

Маркетинговые риски. Связаны с возможными задержками выхода на рынок, ошибочным выбором маркетинговой стратегии, ошибками в ценовой политике.

Они приводят к отсутствию необходимых доходов, достаточных для погашения кредитов, невозможности реализовать продукцию в нужном стоимостном выражении и в намеченные сроки. Результатом их проявлений являются:

- Невыход на проектную мощность;

- Работа не на полную мощность;

Меры по снижению маркетинговых рисков:

- Правильная ориентация на категорию покупателей, правильное определение стратегии на рынке, максимально точный расчет емкости рынка;

- Хорошо продуманная, отлаженная система привлечения клиентов, гибкая система скидок;

- Своевременный выход на рынок.

Финансовые риски. В области финансирования проект может быть рисковым, если этому, прежде всего, способствуют:

- Экономическая нестабильность в стране;
- Инфляция;
- Сложившаяся ситуация неплатежей в отрасли;
- Дефицит бюджетных средств.

В качестве причин возникновения финансового риска проекта можно назвать следующие:

- Политические факторы;
- Колебания валютных курсов;
- Государственное регулирование учетной банковской ставки;
- Рост стоимости ресурсов на рынке капитала;
- Повышение затрат в ходе реализации проекта.

Перечисленные причины могут привести к росту процентной ставки, удорожанию финансирования, а также росту цен на рынке.

Нехватку средств для обслуживания долга могут вызвать:

- Снижение цен внутри страны;
- Слабость, неустойчивость экономики;
- Неграмотное руководство финансовой политикой;
- Дефицит бюджета, инфляционный рост цен.

Меры по снижению финансовых рисков должны включать в себя:

- Привлечение к разработке и реализации проекта квалифицированных специалистов.

- Тщательная разработка и подготовка документов по взаимодействию сторон, принимающих непосредственное участие в реализации проекта, а также по взаимодействию с привлеченными организациями.

- Разработка сценариев развития неблагоприятных ситуаций.

Риски, связанные с реализацией проекта. Основные факторы риска по проекту:

- Появление новых конкурентов;
- Рост цен на коммунальные услуги, материалы, сырье и пр.

Основными путями снижения степени рисков (при их возникновении) являются:

- Мониторинг издержек по проекту. Возможные случаи риска, связанные с деятельностью, представлены в таблице ниже. Вероятность наступления различных рисков оценивается по следующей шкале:

- 0- риск рассматривается как несущественный;
- 20 - риск скорее всего не реализуется;
- 50- о наступлении события ничего определенного сказать нельзя;
- 75- риск скорее всего проявится;
- 100- риск наверняка реализуется.

В целом же риск данного инвестиционного проекта оценивается как ниже среднего.

Риски	Отрицательные последствия	Оценка, %
1. Финансовые		

Неустойчивость спроса в связи с появлением новых конкурентов	Уменьшение объемов продаж	55
Снижение цен конкурентами	Снижение цен	3
Рост налогов	Уменьшение прибыли	25
Неплатежеспособность потребителей	Уменьшение объемов продаж и снижение прибыли	28
Рост цен на ресурсы, необходимые в операционной деятельности	Снижение прибыли	60
Недостаток собственных оборотных средств	Увеличение объемов заемных средств	6
Итого по финансовым рискам		177
Средний % риска		29,5
2. Социальные		
Отношение местных властей	Дополнительные затраты на выполнение их требований	10
Квалификация кадров	Низкое качество работ, брак, ухудшение имиджа	12
Итого по социальным рискам		22
Средний % риска		11
3. Технические		
Быстрая изнашиваемость механизмов и техники	Уменьшение объемов предоставляемых услуг и прибыли	1
Недостаточная надежность механизмов и техники	Увеличение аварийности, снижение качества предоставляемых услуг	9
Отсутствие резерва мощности	Невозможность покрытия пикового спроса	5
Итого по техническим рискам		15
Средний % риска		5,0
Всего		214
Средний % риска		19,45

Инвестиционный проект является экономически обоснованным и реализуемым, поскольку имеет все предпосылки для практического осуществления. Предложенный инициатором вариант реализации проекта удачно сочетает в себе сбалансированность высоких финансовых показателей, стабильных высоких темпов производства и сбыта и умеренных рисков.