

ЛОГО

Организация цеха железобетонных изделий по адресу: xxx

Бизнес-план

Подготовлен:

xxx

xxx

Утвержден:

xxx

xxx.

Самара
2014

Оглавление

1. Резюме инвестиционного проекта 3	5.2. Патентно-правовые задачи 22
1.1. Цель и краткое описание проекта 3	5.3. График реализации проекта 22
1.2. Общая стоимость проекта 3	6. Конъюнктура рынка и маркетинг 22
1.3. Источники финансирования проекта, 3	6.1. Положения дел в отрасли 22
1.4. Этапы и сроки реализации проекта 3	6.2. План производства и продаж 24
1.5. Общественная значимость проекта 3	6.3. Организация сбыта и продвижения 24
1.6. Коммерческая эффективность проекта 4	7. Финансовый план 25
1.7. Бюджетная эффективность проекта 4	7.1. Ключевые параметры планирования 25
1.8. Применяемые льготы 4	7.2. Прогноз выручки от реализации 25
1.9. Текущее состояние дел по проекту 5	7.3. Прогноз затрат на сырье 26
2. Общие сведения о бизнес-плане 5	7.4. Прогноз прочих переменные затраты 27
2.1. Сведения о заказчике и исполнителе 5	7.5. Прогноз текущих затрат 27
2.2. Цель и задачи бизнес-плана 5	7.6. Прогноз налога на землю 27
2.3. Методики планирования и средства расчетов в бизнес-плане 5	7.7. Прогноз налога на имущество 28
2.4. Исходная информация для планирования 5	7.8. Прогноз амортизации 29
2.5. Допущения в бизнес-плане 5	7.9. Прогноз затрат на оплату труда 29
3. Инициатор проекта 6	7.10. Нормы оборота текущих активов и пассивов 29
3.1. Общие данные об инициаторе проекта 6	7.11. Прогноз вложений 30
3.2. Учредители инициатора 8	7.12. Финансирование проекта 30
3.3. Выпускаемая продукция 8	7.13. Прогноз прибылей и убытков 30
3.4. Финансовые результаты 10	7.14. Прогноз движения денег 31
3.5. Персонал и управление предприятием 13	8. Оценка эффективности проекта 32
4. Существо предлагаемого проекта 14	8.1. Задачи оценки эффективности проекта 32
4.1. Общая информация о проекте 14	8.2. Статические показатели эффективности 33
4.2. Продукция проекта 15	8.3. Динамические показатели 33
4.3. Местонахождение проекта 18	8.4. Бюджетная эффективность проекта 35
4.4. Необходимые площади и ресурсы 19	8.5. Влияние налоговых льгот на эффективность проекта 36
4.5. Необходимое оборудование 19	9. Анализ рисков проекта 37
4.6. Персонал проекта 20	9.1. Технологические риски 37
4.7. Состав и стоимость вложений 21	9.2. Организационные и управленческие риски 37
4.8. Воздействие проекта на окружающую среду 22	9.3. Финансовые риски 37
4.9. Государственная поддержка Проекта 22	10. Заключение 38
5. Организационный план 22	11. Приложения 40
5.1. Система лицензирования 22	

1. Резюме инвестиционного проекта

1.1. Цель и краткое описание проекта

Цель проекта: увеличение прибыли за счет организации производства и продаж плит ПБ.

Для реализации проекта предприятие планирует производить и продавать многопустотные плиты перекрытия ххх.

Производство планируется осуществлять с помощью инновационной технологии ххх на оборудовании фирмы ххх. Преимущество внедрения ххх технологии в том, что ххх.

Для организации производства потребуется приобрести и смонтировать технологическую линию. Оборудование планируется установить в ххх. В технологическом процессе будут задействованы ххх.

Финансирование закупки и монтажа планируется производить с помощью ххх.

Основным каналом сбыта продукции выступают ххх.

На дату разработки бизнес-плана у предприятия имеется ххх.

1.2. Общая стоимость проекта

Общая стоимость проекта складывается из затрат на закупку и монтаж оборудования, а также формирования оборотных средств.

Таб. 1 Общая стоимость проекта, тыс. руб.

Статья	Сумма с НДС

1.3. Источники финансирования проекта.

Источниками финансирования проекта являются ххх.

Сумма привлекаемых средств составляет ххх тыс. рублей.

1.4. Этапы и сроки реализации проекта

Период планирования проекта составляет 60 месяцев.

Дата начала проекта: 01.01.2015г.

Проект состоит из пяти этапов:

- Проектирование – ххх.;
- Поставка и монтаж оборудования – ххх – ххх.;
- Пуско-наладка оборудования – ххх.;
- Обучение персонала – ххх.;
- Тестовое производство – ххх.

Запуск товарного производства планируется в ххх.

1.5. Общественная значимость проекта

Проект играет важную роль и способствует укреплению промышленного производства в России.

Общественная значимость проекта заключается в развитии отечественной отрасли производства строительных материалов, увеличении загрузки производственных мощностей, увеличении спроса на сырье, компоненты и материалы российского производства (щебень, цемент, металлоизделия), создании новых рабочих мест.

1.6. Коммерческая эффективность проекта

Коммерческая эффективность проекта оценивается с помощью интегральных показателей, рекомендованных Методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов.¹

Таб. 2 Интегральные показатели проекта.

Показатель	Значение
Чистая прибыль, тыс. руб.	
Прибыль до налога, процентов и амортизации (EBITDA), тыс. руб.	
Прибыль до процентов и налога (EBIT), тыс. руб.	
Прибыльность продаж (ROS)	
Чистая приведенная стоимость (NPV), тыс. руб.	
Дисконтированный срок окупаемости (DPP), лет	
Внутренняя норма рентабельности (IRR), %	

1.7. Бюджетная эффективность проекта

Бюджетная эффективность проекта характеризуется объемами платежей, уплачиваемых предприятием в бюджеты различных уровней.

Таб. 3 Суммы налоговых и страховых отчислений, тыс. руб.

Показатель	Значение
НДФЛ	
Отчисления в ФСС и ПФР	
Налог на имущество	
Налог на землю	
Начисленный налог на прибыль	
Платежи НДС в бюджет	
Суммарные налоговые выплаты	
NPV бюджета	

1.8. Применяемые льготы

В проекте запланировано применение льготы по налогу на имущество, предоставляемой в соответствии с Законом Самарской области N 98-ГД от 25 ноября 2003 года². Льгота предоставляется налогоплательщикам, осуществляющим на территории Самарской области инвестиционный проект стоимостью от ста миллионов до пятисот миллионов рублей на день обращения инвестора в налоговые органы, освобождаются от уплаты налога на имущество организаций в отношении имущества, созданного или приобретенного в результате осуществления инвестиционного проекта, на четыре года с месяца постановки его на бухгалтерский учет в качестве объекта основных средств.

Таб. 4 Влияние льготы по налогу на имущество на эффективность

Показатель	Без льготы	С льготой	Изменение, %
Чистая прибыль, тыс. руб.			
Прибыль до налога, процентов и амортизации (EBITDA), тыс. руб.			
Прибыль до процентов и налога (EBIT), тыс. руб.			
Прибыльность продаж (ROS)			
Чистая приведенная стоимость (NPV), тыс. руб.			

¹ «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов», утв. Министерством экономики РФ, Министерством финансов РФ, Государственным комитетом РФ по строительной, архитектурной и жилищной политике 21.06.1999 № ВК 477

² Закон Самарской области «О налоге на имущество организаций на территории самарской области» N 98-ГД от 25 ноября 2003 года

Дисконтированный срок окупаемости (DPP), лет			
Внутренняя норма рентабельности (IRR), %			
Налог на имущество, тыс. руб.			
Суммарные налоговые выплаты, тыс. руб.			
NPV бюджета, тыс. руб.			

1.9. Текущее состояние дел по проекту

На дату разработки бизнес-плана на предприятии выполнены следующие работы по проекту:

- xxx.
- xxx.
- xxx.

Для реализации проекта имеется xxx.

2. Общие сведения о бизнес-плане

2.1. Сведения о заказчике и исполнителе

Заказчик бизнес-плана: xxx.

Исполнитель бизнес-плана: xxx.

2.2. Цель и задачи бизнес-плана

Бизнес-план разработан с целью оценки эффективности проекта.

Задачи бизнес-плана:

- Обосновать целесообразность проекта
- Определить коммерческую эффективность проекта
- Определить бюджетную эффективность проекта
- Оценить риски проекта

2.3. Методики планирования и средства расчетов в бизнес-плане

- Рекомендации Организация Объединённых Наций по промышленному развитию (UNIDO) «Руководство по подготовке промышленных технико-экономических исследований».³
- Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов утв. Минэкономики РФ и Минфином РФ⁴.

2.4. Исходная информация для планирования

- Бухгалтерский баланс за 2011, 2012, 2013 г.г.
- Отчет о финансовых результатах за 2011, 2012, 2013, г. г
- Данные бухгалтерского учета (ОСВ, ОСВ по счетам 01, 08, 10, 20, 25, 26, 44, 90, 91).
- Штатное расписание.
- План-график реализации проекта.
- Результаты проектирования производственных линий по производству ЖБИ, xxx.
- Данные Опросного листа.

2.5. Допущения в бизнес-плане

- Настоящий бизнес-план достоверен исключительно в полном объеме, отдельные части не могут являться самостоятельными документами.

³ Руководство по подготовке промышленных технико-экономических исследований. Беренс, В. М.: АОЗТ "Интерэксперт". 1995 г.

⁴ Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов утв. Минэкономики РФ, Минфином РФ и Госстроем РФ от 21 июня 1999 г. N ВК 477

- Распространение либо тиражирование настоящего документа, либо его части без письменного согласия Заказчика запрещается
- При предоставлении бизнес-плана пользователям до их сведения должны быть доведены цели данного документа, допущения, принятые для его составления, а также все существующие ограничения по использованию.
- Использование бизнес-плана возможно исключительно для целей и задач, указанных в соответствующих его разделах.
- При проведении анализа и расчетов Исполнитель использовал исходную информацию, переданную Заказчиком. Заказчик принимает на себя ответственность за достоверность переданной исходной информации.
- Исполнитель не проводил юридической экспертизы полученных документов и исходил из собственного понимания их содержания и влияния такового на показатели эффективности Проекта. Исполнитель не проводил аудиторской проверки документации и информации, представленной для планирования.
- Используемые в отчете допущения и предположения являются разумными и обоснованными. Данный бизнес-план не несет никаких утверждений либо гарантий, выраженных или подразумеваемых, относительно того, что прогнозы либо оценки событий и показателей состоятся в будущем.
- Мнение Исполнителя относительно показателей эффективности Проекта действительно только на дату разработки бизнес-плана. Исполнитель не принимает на себя ответственность за последующие изменения социальных, экономических и юридических условий, которые могут повлиять на стоимость Проекта.
- Исполнитель не несет ответственности за какие-либо убытки или ущерб, понесенные третьей стороной в результате использования информации данного бизнес-плана.
- При проведении оценки инвестиционного Проекта предполагалось отсутствие каких-либо скрытых факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность Проекта. На Исполнителя не возлагается обязанность обнаруживать подобные факторы, а также на нем не лежит ответственность за их не обнаружение.
- От Исполнителя не требуется давать показания или появляться в суде или других уполномоченных органах, вследствие разработки бизнес-плана, иначе как по официальному вызову суда или других уполномоченных органов.

3. Инициатор проекта

3.1. Общие данные об инициаторе проекта

Инициатор проекта: Общество с ограниченной ответственностью «ХХХ

Адрес: ХХХ

ИНН: ХХХ

ОГРН: ХХХ

Дата регистрации: ХХХ

Регистрирующий орган: ХХХ

Сфера деятельности и отраслевая принадлежность: Производство товарного бетона

ОКВЭД: 26.63.

Опыт работы в сфере деятельности, связанной с предлагаемым проектом: с ХХХХ.

Сайт предприятия: ХХХ



Рис. 1 Расположение предприятие в области и в г.Самара

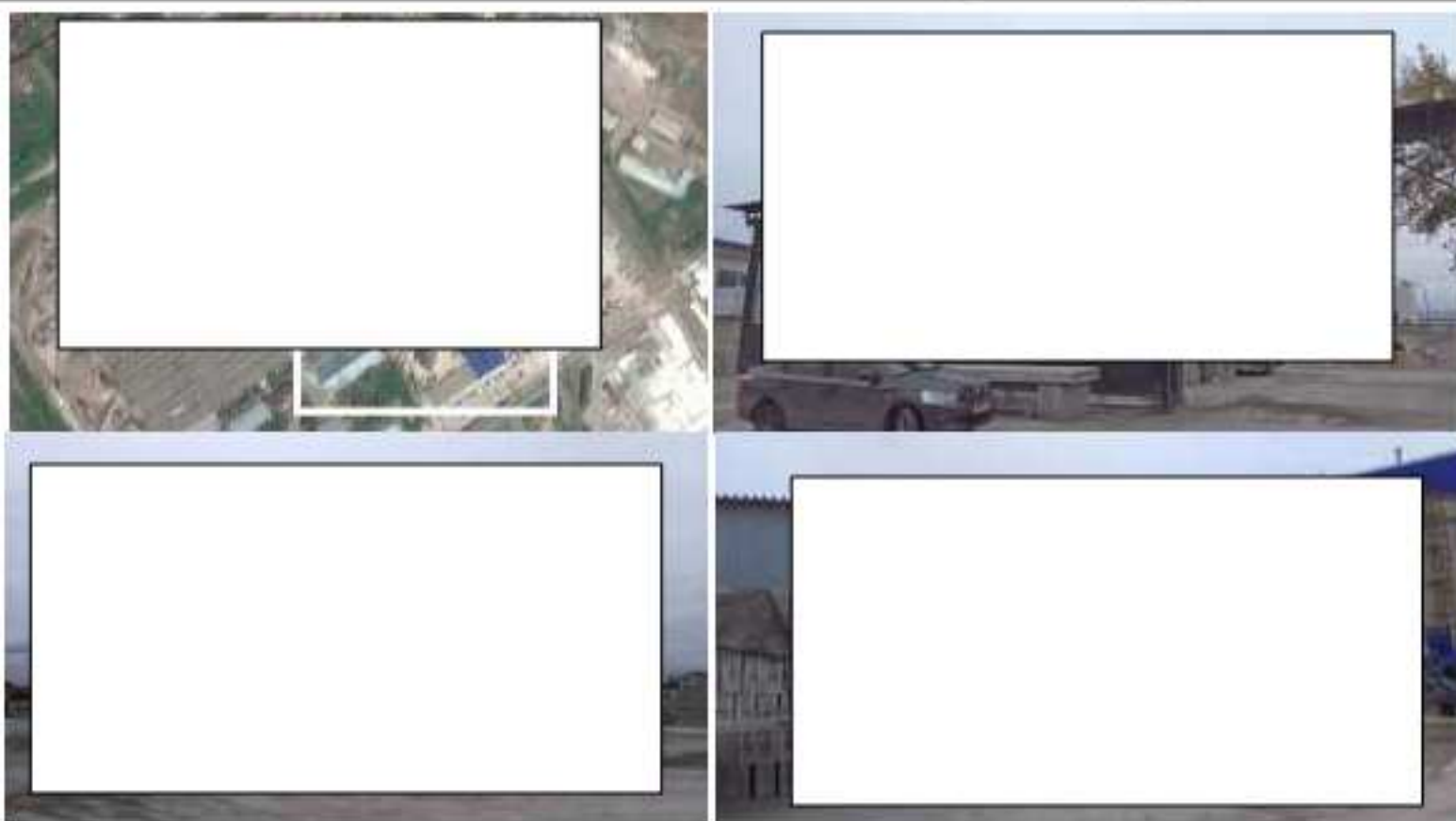


Рис. 2 Внешний вид производственной территории

На протяжении всей истории развития предприятия его заслуги и качество неоднократно отмечались экспертами.



Рис. 3 Дипломы и сертификаты качества

3.2. Учредители инициатора

Размер уставного капитала: xxx руб.

Доля оплаченного капитала: xxx руб.

Учредители:

- xxx
- xxx

3.3. Выпускаемая продукция

Основные виды выпускаемой продукции или оказываемых услуг.

Производство товарного бетона.

Товарный бетон – это бетон, производимый на заводе, с последующей его реализацией на строящиеся объекты. Короткое название БСГ (бетонная смесь готовая).

На заводах обеспечивается максимально точное соблюдение рецептуры для достижения заданных свойств бетона. Технологический процесс контролируется на всех этапах, поэтому на выходе получается продукт, полностью соответствующий требованиям ГОСТ.

Основными составляющими товарного бетона являются цемент, вода, песок и щебень (или гравий). В производстве внимание уделяется характеристикам каждого из этих компонентов, а также общим свойствам смеси:

1. Цемент должен обладать достаточной прочностью на сжатие (активностью).
2. Песок должен быть установленных размеров, плотности, влажности, не содержать загрязнений.
3. Щебень или гравий должен относиться к кубовидной группе по степени лещадности (процентному содержанию пластинчатых зерен), не содержать примесей, предварительно прогреваться.
4. Вода не может иметь солей и прочих примесей, изменяющих ее pH, температура воды при затворении бетона контролируется.

На производстве соблюдаются последовательность внесения ингредиентов в смесь, их пропорции, объем с учетом изменения под влиянием внешних факторов, а также время перемешивания.

Так называемый заводской товарный бетон перемешивается прямо на производстве, а транспорт-бетон – за его пределами. В первом случае бетономешалка лишь предотвращает застывание и расслоение смеси, а во втором – непосредственно перемешивает ее. Встречаются и совмещенные варианты, когда перемешивание начинается на заводе и продолжается по пути на объект.



Рис. 4 Технологическая схема производства бетона

Кроме отмеченного ранее достоинства в виде заводского контроля качества, стоит отметить и другие преимущества товарного бетона:

- Равномерная усадка по всем участкам объекта после заливки.
- Более выгодная стоимость с учетом замешивания и транспортировки.
- Правильный подбор пластификаторов.
- Отсутствие швов.

Однако есть у него один недостаток. Транспортировка не может производиться на большие расстояния. Поэтому заказчик вынужден искать завод,

расположенный как можно ближе к объекту.

Таб. 5 Марки товарного бетона

[illegible]

Товарный бетон М-100 используется для производства конструкций, к которым предъявляются не слишком высокие требования по нагрузке. Это могут быть садовые и придомовые дорожки, прослойка между песчаной подушкой и арматурной сеткой в подготовительных строительных работах, основание для бордюров.

Его технические характеристики:

- класс – В7,5;
- плотность – до 1900 кг на куб. м;
- предел прочности при сжатии – 98 килограмм-сил в секунду на кв. м;
- водонепроницаемость – W2-W4;
- морозостойкость – F50.

Товарный бетон М-150 применяется для конструкций, которым предстоит выдерживать небольшие нагрузки различного характера. Это могут быть стяжки пола, фундаменты, перекрытия, лестницы, подложки под дорожные плиты, а также малые архитектурные формы.

Его технические характеристики:

- класс – В12,5;
- предел прочности при сжатии – 164 килограмм-сил в секунду на кв. м;
- водонепроницаемость – W4;
- морозостойкость – F50.

Товарный бетон М-200 достаточно прочен для создания на его основе ленточных фундаментов под небольшие дома, полов, перекрытий, ограждений, колодцев. Также его часто используют для изготовления монолитных пешеходных дорожек.

Его технические характеристики:

- класс — В15;
- предел прочности при сжатии — 196 килограмм-сил в секунду на кв. м;
- водонепроницаемость — W4;
- морозостойкость — F100.

Товарный бетон М-250 распространен в жилищном и промышленном строительстве. Также из него возводят бункеры, хранилища для военной техники и другие надежные объекты.

Его технические характеристики:

- класс – В20;
- предел прочности при сжатии – 262 килограмм-сил в секунду на кв. м;
- водонепроницаемость – W4-W8;
- морозостойкость – F100-F200.

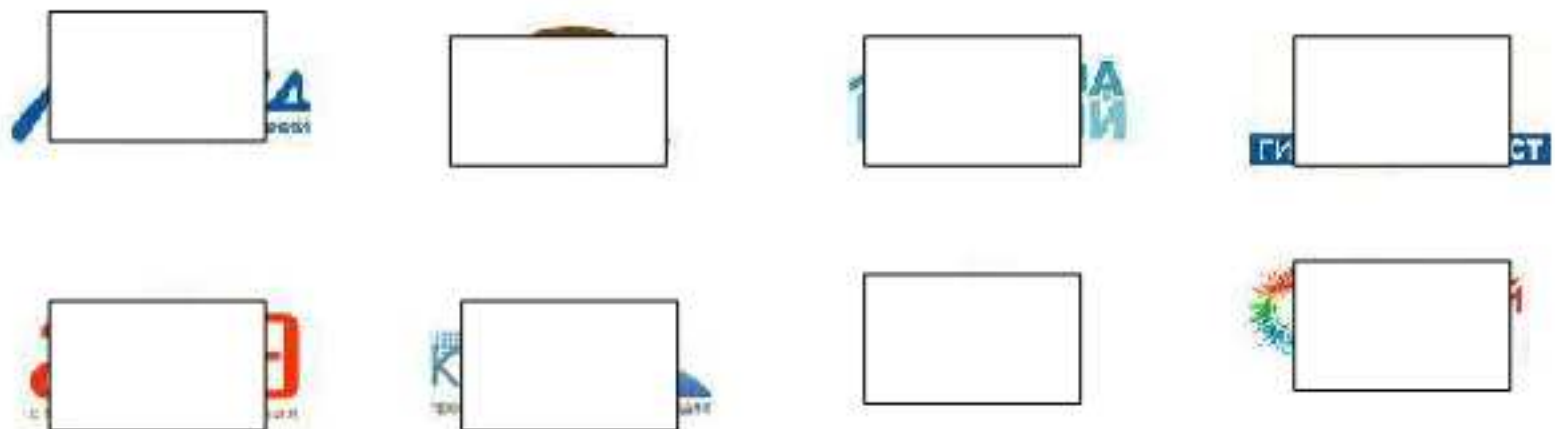
Товарный бетон М-300 предназначен для объектов, переносящих особо сильные нагрузки, в частности дорог с большой проходимостью и плит перекрытий в многоэтажном строительстве.

Его технические характеристики:

- класс – В22,5-В25;
- предел прочности при сжатии – 295-300 килограмм-сил в секунду на кв. м;
- водонепроницаемость – W6-W10;
- морозостойкость – F100-F200.

Основные потребители бетона ООО «xxx»:

- xxx"
- xxx
- ООО "xxx
- ООО "xxx
- ООО " xxx
- ООО "xxx



3.4. Финансовые результаты

Финансовые результаты характеризуются размером чистой прибыли, получаемой предприятием

Таб. 6 Финансовые результаты, тыс. руб.

Наименование показателя	2010	2011	2012	2013
Выручка				
Себестоимость продаж				
Валовая прибыль (убыток)				
Коммерческие расходы				
Управленческие расходы				
Прибыль (убыток) от продаж				
Проценты к получению				
Проценты к уплате				
Прочие доходы				
Прочие расходы				
Прибыль (убыток) до налогообложения				
Текущий налог на прибыль				
Изменение отложенных налоговых обязательств				
Изменение отложенных налоговых активов				
Чистая прибыль (убыток)				

Анализ отчета о финансовом результате показал, что размер чистой прибыли предприятия в абсолютном выражении xxx.

Таб. 7 Динамика изменений финансового результата, %

Наименование показателя	2011 к 2010	2012 к 2011	2013 к 2013
Выручка			
Себестоимость продаж			
Валовая прибыль (убыток)			

Коммерческие расходы			
Управленческие расходы			
Прибыль (убыток) от продаж			
Чистая прибыль (убыток)			

Диаграмма на рисунке наглядно показывает, что xxxx.

Диаграмма на рисунке отражает негативные тенденции не только в прибыльности продаж (ROS), но



Рис. 5 Структура финансового результата

и снижение рентабельности в целом по предприятию.

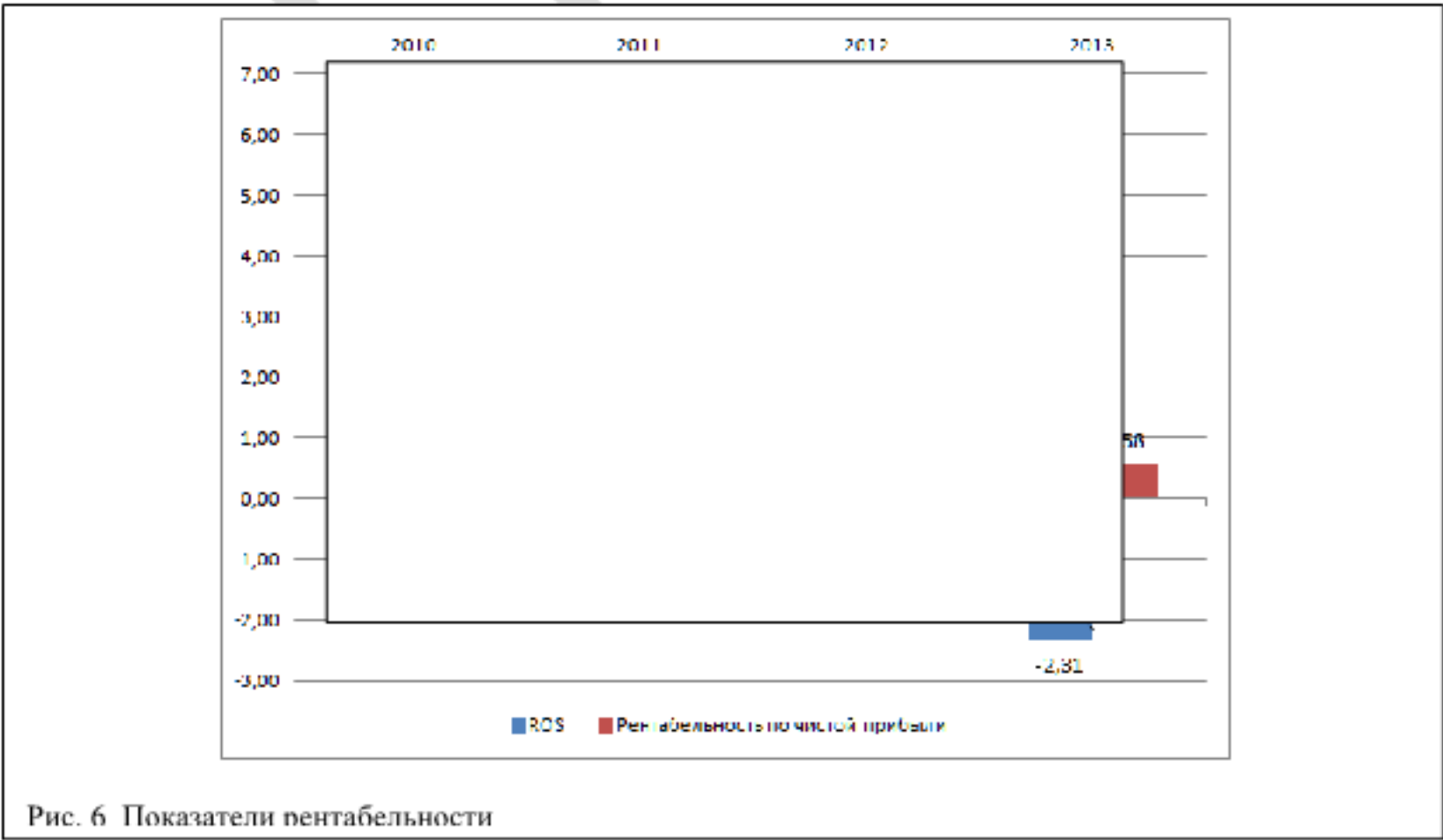


Рис. 6 Показатели рентабельности

Таб. 8 Структура баланса, тыс. руб.

Статья	Код строки	2011	Доля, %	2012	Доля, %	2013	Доля, %
Актив							
I ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ							
Нематериальные активы	1110						
Основные средства	1150						
Отложенные налоговые активы	1180						
Итого по разделу I	1100						
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ							
Запасы	1210						
Налог на добавленную стоимость	1220						
Дебиторская задолженность	1230						
Финансовые вложения	1240						
Денежные средства	1250						
Прочие оборотные активы	1260						
Итого по разделу II	1200						
БАЛАНС	1600						
Пассив							
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ							
Уставный капитал	1310						
Резервный капитал	1360						
Нераспределенная прибыль (убыток)	1370						
Итого по разделу III	1300						
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА							
Заемные средства	1410						
Отложенные налоговые обязательства	1420						
Итого по разделу IV	1400						
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА							
Заемные средства	1510						
Кредиторская задолженность	1520						
Прочие обязательства	1550						
Итого по разделу V	1500						
БАЛАНС	1700						

Анализ структуры баланса показал, что ххх.

В структуре пассивов наибольший вес имеют ххх.

Следует отметить, что в 2013 году ххх%.

Таб. 9 Динамика статей баланса, тыс. руб.

Статья	Код строки	2011	2012	2013	2012 к 2011, %	2013 к 2012, %
Актив						
I ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Нематериальные активы	1110					
Основные средства	1150					
Отложенные налоговые активы	1180					
Итого по разделу I	1100					
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Запасы	1210					
Налог на добавленную стоимость по приобретённым ценностям	1220					
Дебиторская задолженность	1230					
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240					
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250					
Прочие оборотные активы	1260					

Итого по разделу II	1200					
БАЛАНС	1600					
Пассив						
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ						
Уставный капитал	1310					
Резервный капитал	1360					
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370					
Итого по разделу III	1300					
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Заемные средства	1410					
Отложенные налоговые обязательства	1420					
Итого по разделу IV	1400					
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Заемные средства	1510					
Кредиторская задолженность	1520					
Прочие обязательства	1550					
Итого по разделу V	1500					
БАЛАНС	1700					

3.5. Персонал и управление предприятием

Общая фактическая численность - xx чел.

Административный персонал, в том числе инженерно-технический - xx чел.

Рабочие - xxчел.

Численность службы сбыта – x чел.

Численность службы маркетинга – x чел.

Управление предприятием осуществляют:

- xxx
- xxx,
- xxx,
- xxx,
- xxx.

В соответствии с уставом ООО «Ххх» органами управления обществом являются:

1. общее собрание участников общества;
2. совет директоров (наблюдательный совет) общества;
3. единоличный и коллегиальный исполнительные органы общества.

Высшим органом ООО является общее собрание его участников, которое может быть очередным или внеочередным. Очередное общее собрание участников общества проводится в сроки, определенные уставом ООО, но не реже одного раза в год. Внеочередное общее собрание проводится в случаях, определенных уставом ООО, а также если его проведения требуют интересы общества.

В компетенцию общего собрания входит:

- 1) определение основных направлений деятельности общества, а также принятие решения об участии в ассоциациях и других объединениях коммерческих организаций;
- 2) изменение устава ООО и размера его уставного капитала;
- 3) внесение изменений в учредительный договор;
- 4) образование исполнительных органов ООО и досрочное прекращение их полномочий, принятие решения о передаче полномочий единоличного исполнительного органа общества коммерческой организации или индивидуальному предпринимателю, утверждение такого управляющего и условий договора с ним;
- 5) избрание и досрочное прекращение полномочий ревизионной комиссии (ревизора) общества;
- 6) утверждение годовых отчетов и годовых бухгалтерских балансов;
- 7) принятие решения о распределении чистой прибыли ООО между его участниками;

- 8) утверждение документов, регулирующих внутреннюю деятельность общества;
- 9) принятие решения о размещении облигаций и иных эмиссионных ценных бумаг;
- 10) назначение аудиторской проверки, утверждение аудитора и определение размера оплаты его услуг;
- 11) принятие решения о реорганизации или ликвидации ООО;
- 12) назначение ликвидационной комиссии и утверждение ликвидационных балансов;
- 13) иные вопросы.

Руководящим органом ООО является совет директоров (наблюдательный совет), образование которого может быть предусмотрено уставом. К компетенции совета директоров относится:

- 1) образование исполнительных органов общества, досрочное прекращение их полномочий;
- 2) решение вопросов о совершении крупных сделок и сделок, в которых имеется заинтересованность;
- 3) решение вопросов о подготовке, созыве и проведении общего собрания участников общества и других вопросов, предусмотренных законодательством РФ.

Осуществляют руководство текущей деятельностью ООО единоличный исполнительный орган общества и коллегиальный исполнительный орган (или только единоличный). Исполнительные органы общества подотчетны общему собранию и совету директоров. Члены коллегиального исполнительного органа общества не могут составлять более 1/4 состава совета директоров. Лицо, осуществляющее функции единоличного исполнительного органа, не может быть одновременно председателем совета директоров общества.

Единоличным исполнительным органом общества может быть только физическое лицо, исключая случаи, когда его полномочия осуществляет управляющий (коммерческая организация).

Единоличный исполнительный орган общества (генеральный директор, президент) избирается общим собранием на срок, определенный уставом ООО. Он может быть также избран и не из числа участников ООО. В его компетенцию входит:

- 1) совершение сделок и представление интересов общества без доверенности;
- 2) выдача доверенностей на право представительства от имени ООО, в том числе с правом передоверия;
- 3) издание приказов о назначении на должности работников ООО, их переводе и увольнении, мерах поощрения и наложения дисциплинарных взысканий;
- 4) осуществление иных полномочий.

Общим собранием избирается ревизионная комиссия (ревизор) на срок, определенный уставом ООО, которая вправе в любое время проводить проверки финансово-хозяйственной деятельности ООО и иметь доступ ко всей документации, касающейся его деятельности. По требованию ревизионной комиссии члены совета директоров, единоличный исполнительный орган, члены коллегиального исполнительного органа, а также работники общества обязаны давать необходимые пояснения в устной или письменной форме.

Ревизионная комиссия в обязательном порядке проводит проверку годовых отчетов и бухгалтерских балансов ООО до их утверждения общим собранием. Общее собрание не вправе утверждать годовые отчеты и бухгалтерские балансы ООО при отсутствии заключения ревизионной комиссии.

4. Существо предлагаемого проекта

4.1. Общая информация о проекте

Суть проекта заключается в следующем.

Предприятие планирует производить и продавать многослойные плиты перекрытияxxx

Производство планируется осуществлять с помощью инновационной технологии xxx на оборудовании фирмы «xxx Приспособление внедрения xxx технологии в том, что xxx.

Для организации производства потребуется xxx. В технологическом процессе будут задействованы xxx.

Финансирование закупки и монтажа планируется производить с помощью xxx

Основным каналом сбыта продукции выступают xxx.

На дату разработки бизнес-плана у предприятия имеется xxx.

Проект выполнен ООО xxx". Проект находится в стадии согласования с соответствующими надзорными органами:

- xxx
- xxx
- xxx.

4.2. Продукция проекта

4.2.1. Стандартизация

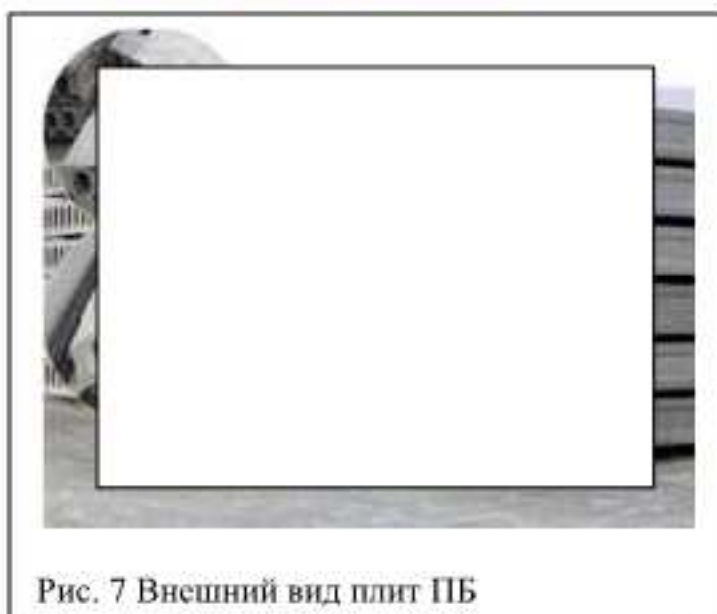


Рис. 7 Внешний вид плит ПБ

xxx)

Технические и эксплуатационные характеристики выпускаемых плит регламентированы ГОСТ — ГОСТ xxx

4.2.2. Преимущества ЖБИ с xxx

1. Уменьшение массы объекта;
5. xxx;
6. xxx;
7. Пожаробезопасность и водонепроницаемость;
8. Быстрый монтаж;
9. Длительность эксплуатации.

4.2.3. Типоразмеры

Основные нормы, регламентирующие пустотные конструкции, изложены в xxx. В документе регламентируются размеры жб изделий, количество опирающихся сторон и диаметр пустотных отверстий.

Плиты xxxрезают xxx. Длина плиты перекрытия может достигать xxx м. Кратность шага жб плита имеет 100 мм, чем обусловлено большое количество ее типоразмеров и широкое использование для перекрытия помещений с нестандартными пролетами.

Размеры и характеристики указаны в Приложении 1.

4.2.4. Армирование

Плиты xxx армируются методом xxx.

4.2.5. Особенности конструкции и монтажа

Плиты xxx в стандартном исполнении предусматривают xxx монтаж, и изначально не имеют xxx. В случае установки xxx, они замоноличиваются непосредственно в бетон с сохранением структуры его поверхности. Отсутствие xxx.

4.2.6. Технология производства



Рис. 8 xxx

Технологический процесс начинается с xxx из xxx
специальной смазки. Вручную с помощью xxx
Смазка наносится на поверхность с помощью
ручного насоса.



Рис. 9 xxx

ки
арматуру разматывают из бухты и раскладывают на дорожке.

После раскладки необходимого количества проволоки (в
соответствии с проектом) производится укладка
при помощи специального оборудования. В процессе
формирования проволоки уходит не более 70 минут.



Рис. 10 xxx

После формирования проволоки производится
формирование в бункер-накопитель формующей машины (ёмкости 10 т)
упаковки проволоки в бункер. Для этого используется
различное оборудование. Тяжелее всего
анкерный якорь в конце дорожки.

В бункер-накопитель формующей машины при помощи ёмкости
для загрузки проволоки производится загрузка. Включается
процесс подачи проволоки. При этом происходит
подача проволоки в бункер. В процессе
формирования проволоки уходит не более 70 минут.



Рис. 11 xxx

Процесс термообработки идет по следующей схеме: 2 часа
подогрева, 1 час охлаждения. После термообработки
укрепляется конструкция. Лаборатория
для проведения испытаний.

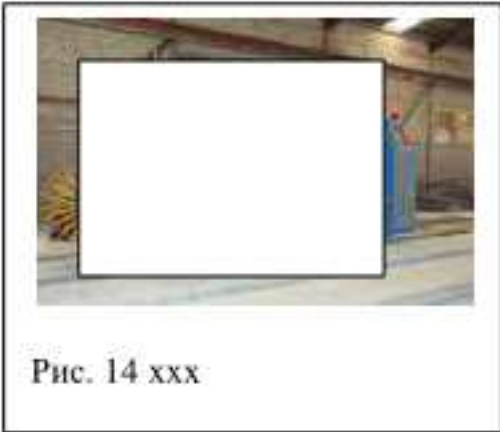
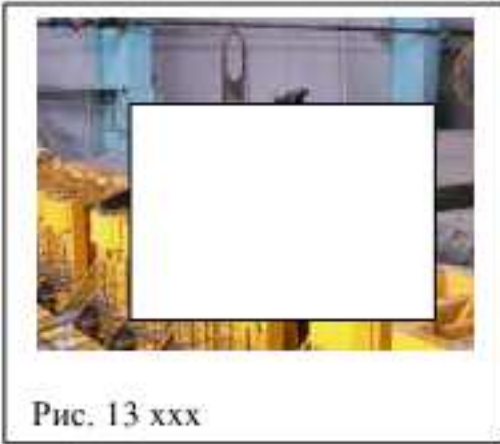


Рис. 12 Txxx

3-х
арматуру
помощью
устанавливается в рабочее положение, не более 10 минут.

для
поверхности
алмазным напылением.

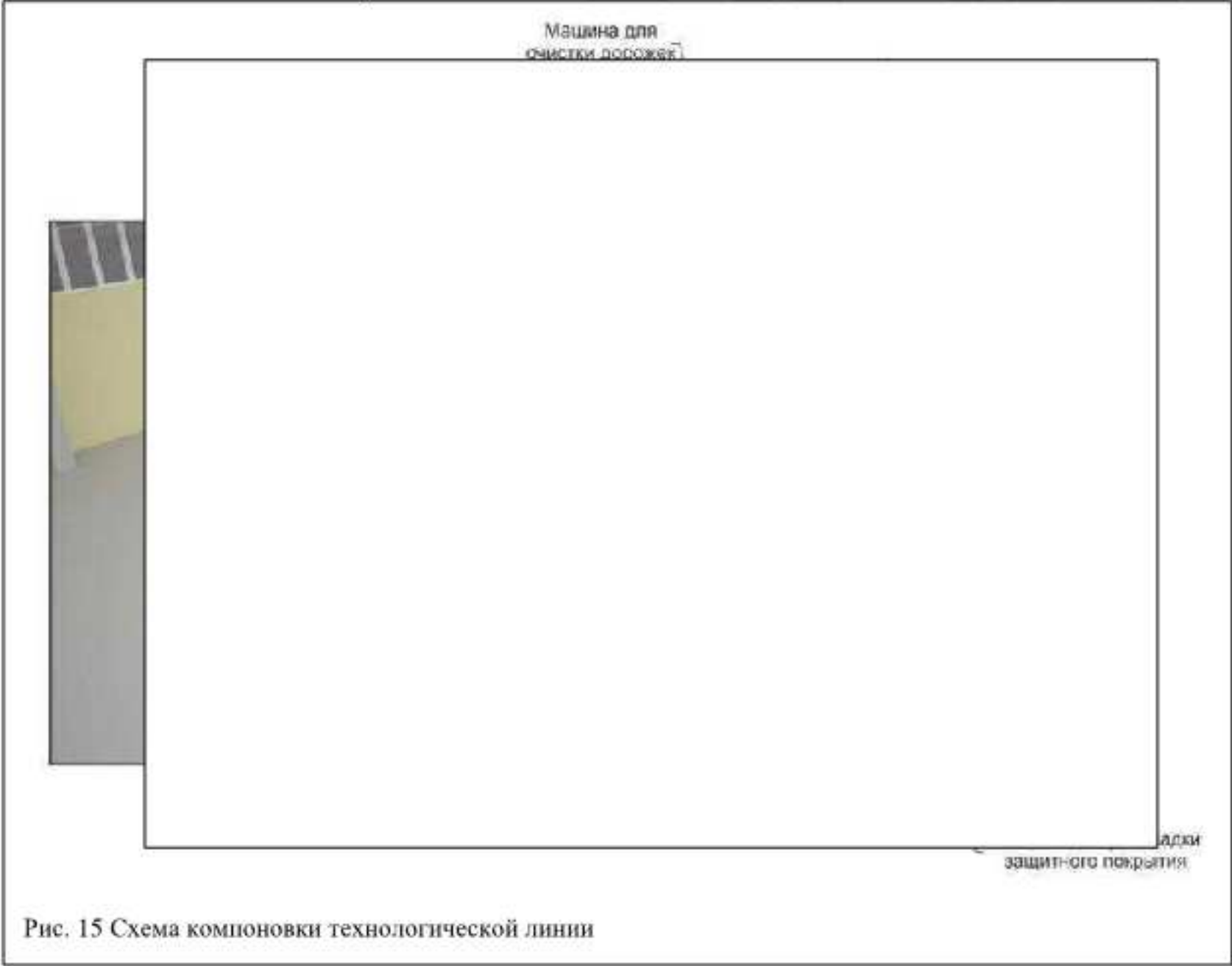
начало
и
имеет
шины
зависания
пустотной плиты отрезным диском с алмазным напылением составляет



около 2 минут. Принимаем расчетную длину плиты 6м, отсюда
получаем длину плиты 30 м.
масса плиты 30 т.
при этом
захвачиваем
маршрут
стежки
машины
давления

4.2.7. Технологические возможности

Ххх — это плита ххх армирования, за счет чего, ххх без потери прочностных характеристик может быть рххх, а так же вдоль, и использована как ххх.



4.3. Местонахождение проекта

Проект располагается на территории предприятия ООО «Ххх» по адресу: г. Самара, ул. ххх.

Площадка проекта выгодно расположена в Поволжском регионе. Через Самару проходят основные водные, железнодорожные и автомобильные транспортные пути. Исторически Самара является важным логистическим центром между восточными и западными и между южными и северными областями.

Площадка проекта расположена на ххх города Самара. В непосредственной близости от предприятия расположена автомобильная развязка федерального значения. На территорию предприятия приходит железнодорожная ветка.

Расположение проекта относительно ххх выгодно. Площадка одинаково ххх.

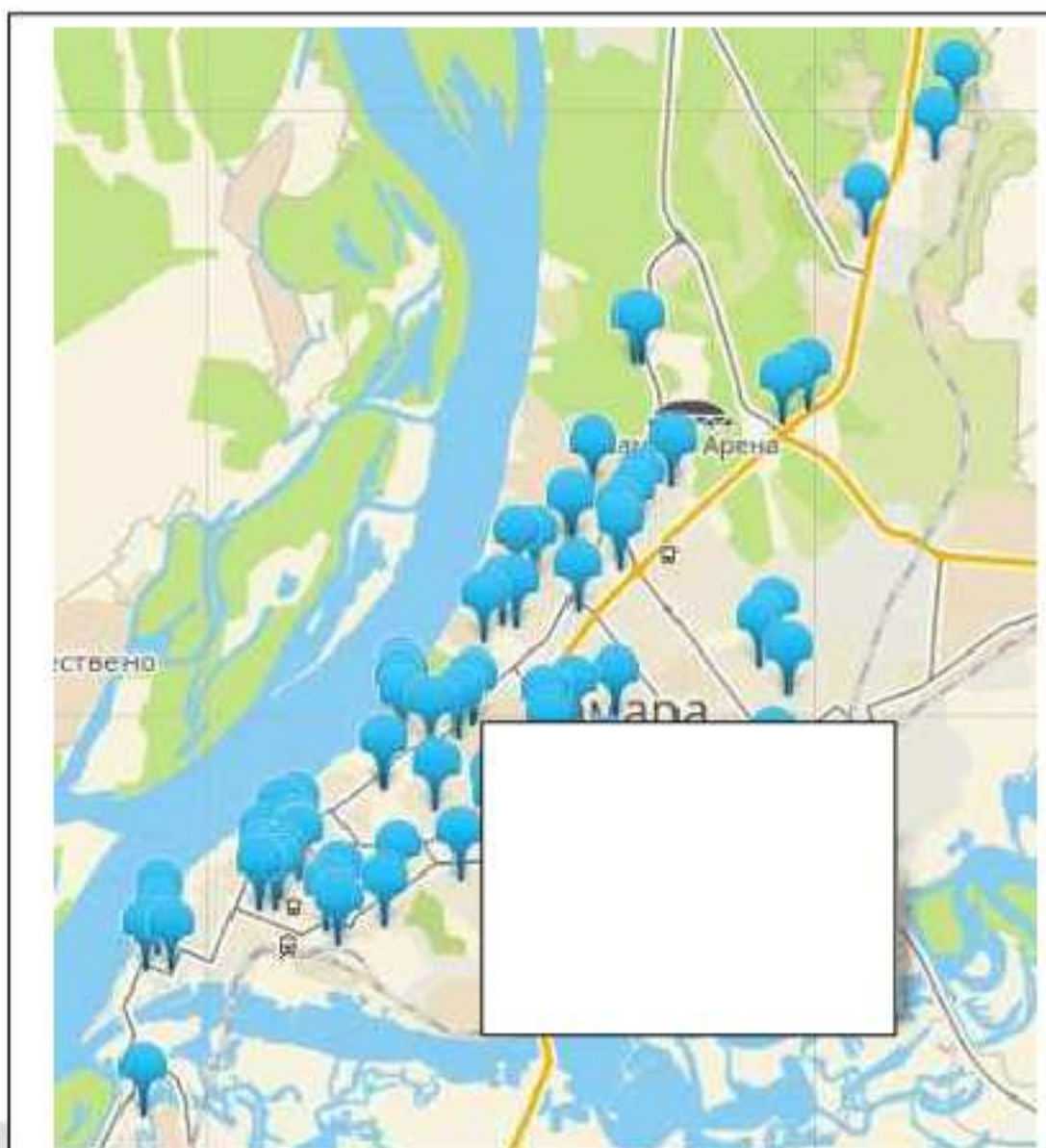


Рис. 16 Расположение площадки проекта и ххх в городе Самара

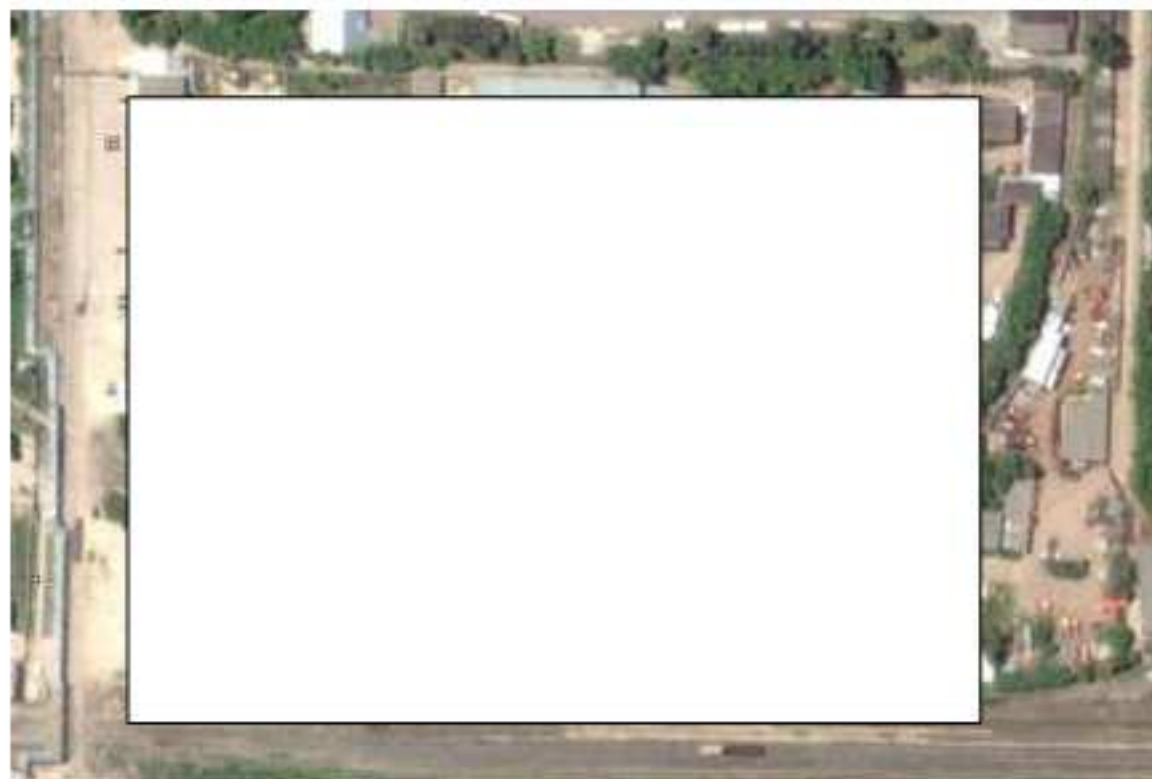


Рис. 17 Расположение проекта на территории предприятия

Площадь земельного участка под ххх м2

Кадастровый номер земельного участка № ххх

Категория земель: Земли ххх. Разрешенное использование: ххх ххх.

Право использования установлено ххх.

Балансовая стоимость участка: ххх тыс. руб.

4.4. Необходимые площади и ресурсы

Для реализации проекта используются xxx.

Площадь производственного здания: xxx м²

Конструкция здания однообъемная.

Фундамент: xxx.

Стены: xx

Перекрытия: xxx

Кровля: Металлическая. xxx

Высота потолков: xxx м

Право пользования возникает на основании свидетельства на право собственности xxx

Площадей производственного здания достаточно для реализации проекта.

Здание подключено к xxx. Подогрев технологических линий осуществляется с помощью xxx

Расчет мощностей потребляемых ресурсов приводится в xxx.

Данные о составе существующих зданий, сооружений и коммуникаций проекта представлены в Приложении 2.

План помещений и размещения оборудования цеха указан в Приложении 3.

4.5. Необходимое оборудование

Для реализации проекта предприятие использует существующее и покупное оборудование.

Перечень существующего оборудования проекта:

- xxx
- xxx
- xx
- xxx
- xxx
- xxx
- xxx
- xxx
- xxx
- xxx
- xxx
- xxx
- xxx
- xxx
- xxx

Данные об остаточной стоимости существующего оборудования представлены в Приложении 2.

Для реализации проекта планируется приобретение производственной линии марки «xxx»

Оборудование производится предприятием «xxxx»

«xxx» — семейное предприятие со своими традициями и многолетним опытом — xxx находится во владении семьи xxx. От собственно машиностроительной фирмы компания «xxxx» развилась до поставщика комплексного оборудования «под ключ» для производства сборных железобетонных изделий.



Таб. 10 Состав необходимого оборудования

[illegible]

Технологическая схема представлена в Приложении 4.



4.6. Персонал проекта

Реализация проекта подразумевает созданиеxxx новых рабочих мест.

Таб. 11 Штатное расписание

Группа персонала	Численность, чел.	Оклад, тыс. руб.

График привлечения персонала в приложении 5.

Управление проектом осуществляет рабочая группа. В состав рабочей группы включены ключевые руководители предприятия:

- XXX
- XXX
- XXX
- XXX
- XXX

4.7. Состав и стоимость вложений

Вложениями в проект являются затраты на закупку и монтаж оборудования, а также оборотные средства.

Таб. 12 Стоимость обрудования и монтажа

[illegible]

Таб. 13 Состав и стоимость вложений

Статья	Сумма, тыс. руб.

4.8. Воздействие проекта на окружающую среду

Проект не оказывает разрушающего воздействия на окружающую среду. Строительство производственного здания, монтаж и эксплуатация производственной линии осуществляется в соответствии с действующими российскими СНиПами, ГОСТами, что, при необходимости, может быть подтверждено соответствующими проектами и положительным заключением негосударственной экспертизы.

4.9. Государственная поддержка Проекта

В проекте запланировано применение льготы по налогу на имущество, предоставляемой в соответствии с Законом Самарской области N 98-ГД от 25 ноября 2003 года⁵. Льгота предоставляется налогоплательщикам, осуществляющим на территории Самарской области инвестиционный проект стоимостью от ста миллионов до пятисот миллионов рублей на день обращения инвестора в налоговые органы, освобождаются от уплаты налога на имущество организаций в отношении имущества, созданного или приобретенного в результате осуществления инвестиционного проекта, на четыре года с месяца постановки его на бухгалтерский учет в качестве объекта основных средств.

5. Организационный план

5.1. Система лицензирования

Технология производства не требует лицензирования либо получения разрешительных документов.

5.2. Патентно-правовые задачи

В ходе реализации проекта не предполагается использование каких-либо патентов.

В ходе реализации проекта не создаются объекты интеллектуальной собственности.

В целях защиты производственной, технической, технологической, коммерческой информации на предприятии разработаны внутренние инструкции, регламентирующие порядок защиты этой информации. Данными инструкциями руководствуются все сотрудники предприятия.

Права разработчиков оборудования, приобретаемого в проекте принадлежат «xxx» (xxx).

5.3. График реализации проекта

Таб. 14 График реализации проекта

Наименование этапа работ	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
	1/ 2015	2/ 2015	3/ 2015	4/ 2015	5/ 2015	6/ 2015	7/ 2015	8/ 2015	9/ 2015	10/ 2015	11/ 2015	12/ 2015	1/ 2016

6. Конъюнктура рынка и маркетинг

6.1. Положения дел в отрасли

Последние годы строительный комплекс Поволжского региона устойчиво растет, набирает темпы, увеличивает объемы. Естественно, эта ситуация благоприятно сказалась и на развитии рынка сборного железобетона, что способствовало привлечению инвестиций, техническому перевооружению и модернизации предприятий, переживших не лучшие времена в первой половине 90-х годов.

⁵ Закон Самарской области «О налоге на имущество организаций на территории самарской области» N 98-ГД от 25 ноября 2003 года

разрабо	Анализ использования производственных мощностей, определение новых направлений и			ностей
строите				лен в
областн				». Это
уже втс				уемые
показат				ования
произве				2018
года по				в.
				делий
для зда				новых
типов и				тивно
внедря				
				ъемов
произве				зации
меропр				делий
КПД (к				алья в
2017 го				
				ий по
произве				годах
планир				льных
систем,				жном
строите				новые
энергос				нения,
уменьш				ик.
				уровне
многоп				даний,
сооруж				ию и
перепр				
				метров
плит п				ласти
пример				нутри
области				

мнение производителей данных плит по безопасной технологии, показывает, что другой альтернативы техническому перевооружению сегодня у существующих заводов ЖБИ сегодня просто нет.

Таб. 15 Анализ рыночных цен

Марка плиты	Минимальная цена, руб.	Максимальная цена, руб.	Средняя цена, руб.	Прогнозируемая цена

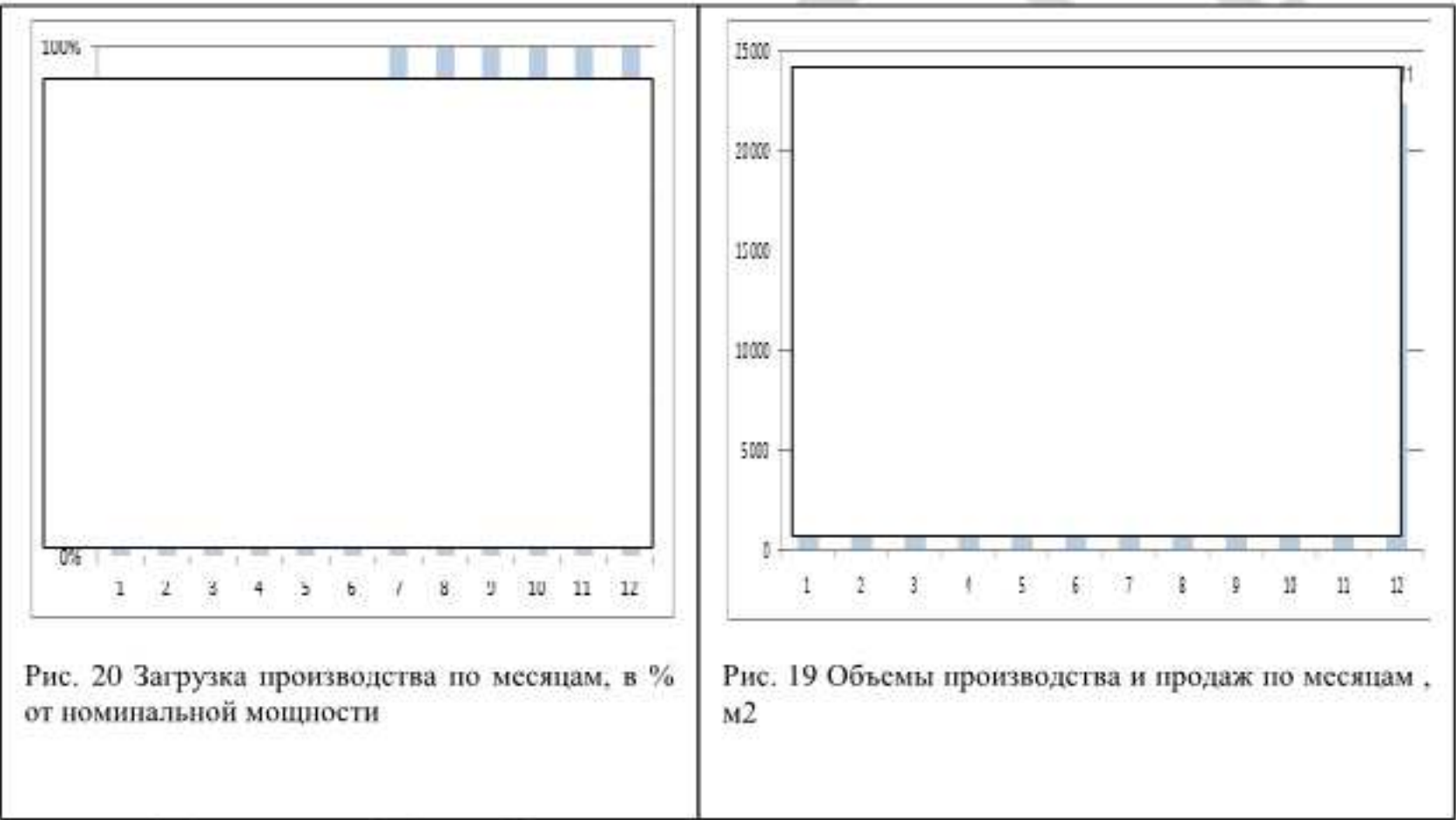
6.2. План производства и продаж

Приобретаемая технологическая линия позволяет выпускать xxx тыс. м2 плит в месяц. Для расчетов в бизнес-плане этот объем принимается как номинальный.

Таб. 16 Расчет номинального объема производства

В период выхода на рынок в бизнес-плане предусмотрена постепенная загрузка производства.

6.3. Организация сбыта и продвижения



Продвижение продукции осуществляется через сайт, публикации в СМИ и с помощью директ-методов.

Среди директ-методов планируются:

- xxx
- xxx
- xxx

Сбыт планируется организовать тремя способами:

- xxx
- xxx
- xxx

Планируемая система отгрузки готовой продукции предусматривает самовывоз продукции со склада предприятия или привлечение сторонних перевозчиков за счет покупателя.

7. Финансовый план

7.1. Ключевые параметры планирования

Дата начала планирования: 01/01/2015.

Срок планирования: 5 лет. (60 месяцев)

Шаг планирования: 1 месяц (30 дней)

Валюта планирования: тыс. руб.

Предполагаемый темп годового роста цен (инфляция): не учитывается.

Расчеты на протяжении всего срока планирования ведутся без учета влияния инфляции. Влияние инфляции на эффективность проекта учитывается применением ставки дисконтирования.

Ключевая ставка Центрального банка РФ: 7%⁶

Ставка дисконтирования: 7%

Размер ставки дисконтирования принят в соответствии с требованиями Приказа об утверждении порядка согласования бизнес-планов инвестиционных проектов организаций, претендующих на государственную поддержку в форме льготного налогообложения, на территории самарской области № 6 издан Министерством экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области от 30 марта 2007г.⁷

Система налогообложения: предусмотрено применение общей системы налогообложения, предусмотренной ст. 13 - 15 НК РФ.

Согласно ст.13. НК РФ предприятие уплачивает федеральные налоги и сборы:

- Налог на добавленную стоимость (НДС);
- Налог на прибыль организаций;
- Согласно ст. 14. НК РФ предприятие уплачивает региональные налоги:
- Налог на имущество организаций;
- Согласно ст. 15. НК РФ местные налоги:
- Земельный налог

Земельный налог учтен в составе затрат на производство. Отдельный расчет не производился.

В соответствии с действующим законодательством в финансовой модели применялись следующие ставки налогов:

Таб. 17 Ставки налогов

Наименование налога	Ставка, %	Периодичность уплаты, дней
НДС	18	30
Налог на прибыль	20	30
Налог на имущество	2,2	90

Кроме того, с фонда заработной платы предприятие уплачивает платежи в страховые фонды в размере 30,2 % от начисленной заработной платы за месяц.

В расчете эффективности проекта использована льгота по налогу на имущество, предоставляемые в соответствии с Законом Самарской области «О налоге на имущество организаций на территории самарской области»⁸.

7.2. Прогноз выручки от реализации

Выручка от реализации планируется на основании средней цены за один квадратный метр продукции и прогнозируемого объема продаж.

⁶ www.cbr.ru

⁷ Приказа об утверждении порядка согласования бизнес-планов инвестиционных проектов организаций, претендующих на государственную поддержку в форме льготного налогообложения, на территории самарской области N 6 издан Министерством экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области от 30 марта 2007г. в ред. от 02.06.2017 N 141 п.6

⁸ Закон Самарской области «О налоге на имущество организаций на территории самарской области», N 98-гд принят Самарской Губернской Думой 25 ноября 2003 года.

Средняя цена за квадратный метр продукции определяется как среднее арифметическое из цен за 1 квадратный метр по каждой товарной позиции. Цена за метр по каждой товарной позиции рассчитывается определяется на основании принятого решения о прогнозной цене за единицу продукции на по результатам исследования рынка и расчетной площади каждого изделия.

Таб. 18 Расчет Прогнозируемой средней цены без НДС, тыс. руб. за 1 м2

	Прогнозируемая цена	Длина, дм	Ширина, д.	Площадь, м2	цена за 1 м2
ПБ 24-12-8					
ПБ 30-12-8					
ПБ 36-12-8					
ПБ 42-12-8					
ПБ 48-12-8					
ПБ 54-12-8					
ПБ 60-12-8					
ПБ 66-12-8					
ПБ 72-12-8					
ПБ 78-12-8					
ПБ 84-12-8					
ПБ 90-12-8					
Прогнозируемая средняя цена за 1 м2					

Расчет планируемой выручки представлен в Приложении 6.

7.3. Прогноз затрат на сырье

При планировании затрат на сырье в статью включены затраты на приобретение цемента, песка, щебня, воды, добавок, арматуры и смазки.

Планирование затрат производится на основании нормативов расхода сырья на производство 1 м2 товарной продукции и текущих цен закупки.

Нормативы расхода сырья установлены рецептурой производства бетона и закреплены в проекте поставщика оборудования.

Цены закупки запланированы на основании данных бухгалтерского учета о текущих сделках приобретения материалов.

Таб. 19 Нормы расхода и цены на сырье,

Сырье	Ед. Изм.	Норматив на 1 м2	Цена за единицу без НДС, тыс. руб.

План логистики при закупке сырья предусматривает, что сырье и материалы привозятся поставщиками на производственную площадку и складываются в специально отведенных местах.

Основные поставщики сырья и материалов

- xxx"
- xxx
- xxx



Расчет затрат на сырье представлен в Приложении 7.

7.4. Прогноз прочих переменные затраты

При планировании прочих переменных затрат в статью включены затраты на воду для мойки оборудования, водоотведение, теплоэнергию на подогрев дорожек и электроэнергию.

Планирование затрат производится на основании нормативов расхода на производство 1 м² товарной продукции и текущих цен закупки.

Нормативы расхода рассчитаны и закреплены в проекте поставщика оборудования.

Цены закупки запланированы на основании данных бухгалтерского учета о текущих сделках.

Таб. 20 Нормы расхода и цены на прочие переменные затраты,

Прочие переменные	Ед. изм.	Норматив на 1 м ²	Цена за единицу без НДС, тыс. руб.

Расчет прочих переменных затрат представлен в Приложении 8.

7.5. Прогноз текущих затрат

При планировании текущих затрат в статью включены прямые производственные расходы, общепроизводственные расходы, административные и коммерческие расходы.

Прогнозирование прочих текущих затрат осуществляется на основании экспертных оценок одной суммой по каждому элементу.

Прогнозирование административных и коммерческих расходов осуществляется в размере x и $x\%$ от выручки ежемесячно.

Таб. 21 Нормативы текущих затрат

	Ед. Изм.	Всего в месяц без НДС

Списание текущих затрат производится начиная с даты запуска производства.

7.6. Прогноз налога на землю

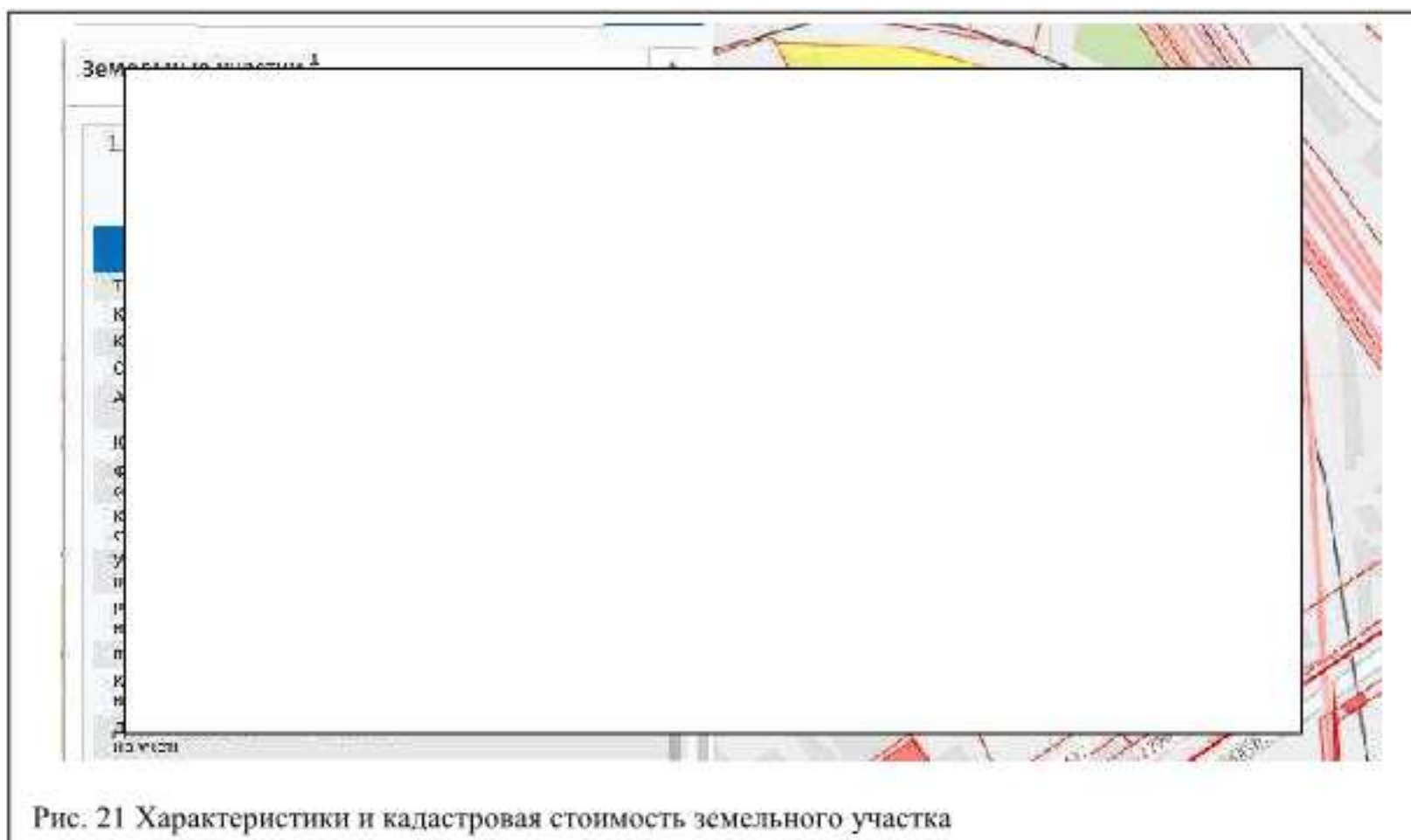
Прогноз размера уплаты земельного налога произведен на основании положений Постановления Самарской Городской Думы от 24 ноября 2005 года № 188 "Об установлении земельного налога"⁹ и данных о кадастровой стоимости земельного участка¹⁰.

Таб. 22 Расчет суммы земельного налога

	Ед. изм.	Сумма
Площадь участка		
Кадастровая стоимость		
Ставка налога		
Сумма в год		

⁹ Постановление Самарской Городской Думы от 24 ноября 2005 года № 188 "Об установлении земельного налога"(ред. от 03 июля 2014 года № 443)

¹⁰ <https://pkk5.rosreestr.ru/>



7.7. Прогноз налога на имущество

Прогноз размера уплаты налога на имущество произведен на основании положений Закона Самарской области «О налоге на имущество организаций на территории самарской области» N 98-ГД от 25 ноября 2003 года¹¹ и данных о стоимости имущества на балансе предприятия.

Остаточная стоимость существующего имущества, подлежащая налогообложению указана в Приложении 2.

Первоначальная стоимость приобретаемого имущества указана в таблице.

Таб. 23 Первоначальная стоимость приобретаемого оборудования

[illegible]

Прогноз остаточной стоимости производится на основании норм амортизации имущества.

Расчет налога на имущество представлен в Приложении 9.

¹¹ Закон Самарской области «О налоге на имущество организаций на территории самарской области» N 98-ГД от 25 ноября 2003 года (в ред. от 13.06.2012 N 49-ГД)

Оплата материалов и комплектующих:	Доля, %	Срок, дней
------------------------------------	---------	------------

Начисление и уплата налогов производится ежемесячно.

7.11. Прогноз вложений

Вложениями в проект являются затраты на закуп и монтаж оборудования, а также оборотные средства.

Таб. 30 Состав и стоимость вложений , тыс. руб.

Статья	Сумма с НДС

График вложений в проект сформирован на основании графика производства и финансирования работ по проекту, размера и сроков уплат заработной платы и налогов на протяжении инвестиционной фазы.

График вложений представлен в Приложении 11.

7.12. Финансирование проекта

Источниками финансирования проекта являются заемные средства от учредителей.

Сумма привлекаемых средств составляет xxx тыс. рублей.

Средства предоставляются xx% годовых.

Отсрочка уплаты процентов за пользование деньгами – xxx месяцев.

В период отсрочки проценты начисляются и присоединяются к сумме долга.

Выдача займа осуществляется траншами в соответствии с графиком вложений.

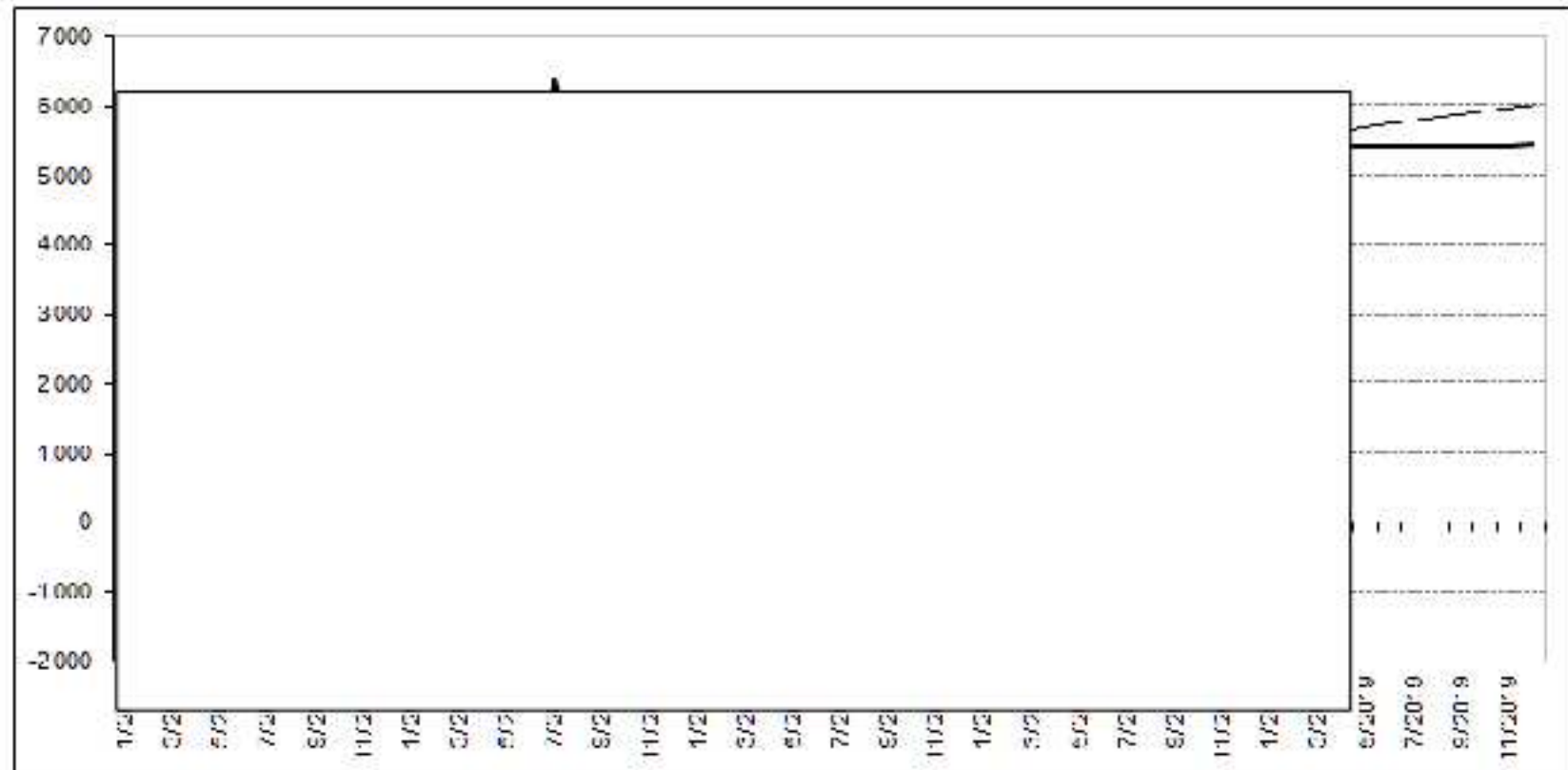
Займ предоставляется на xx месяцев.

Отсрочка возврата займа – xxx месяцев.

Возврат займа производится ежемесячно. Размер платежа в погашение займа не ограничен.

График предоставления и возврата займа представлен в Приложении 12.

7.13. Прогноз прибылей и убытков



Согласно плану за прогнозный период проект позволяет получить чистый денежный поток в размере 106 536 тыс. руб.

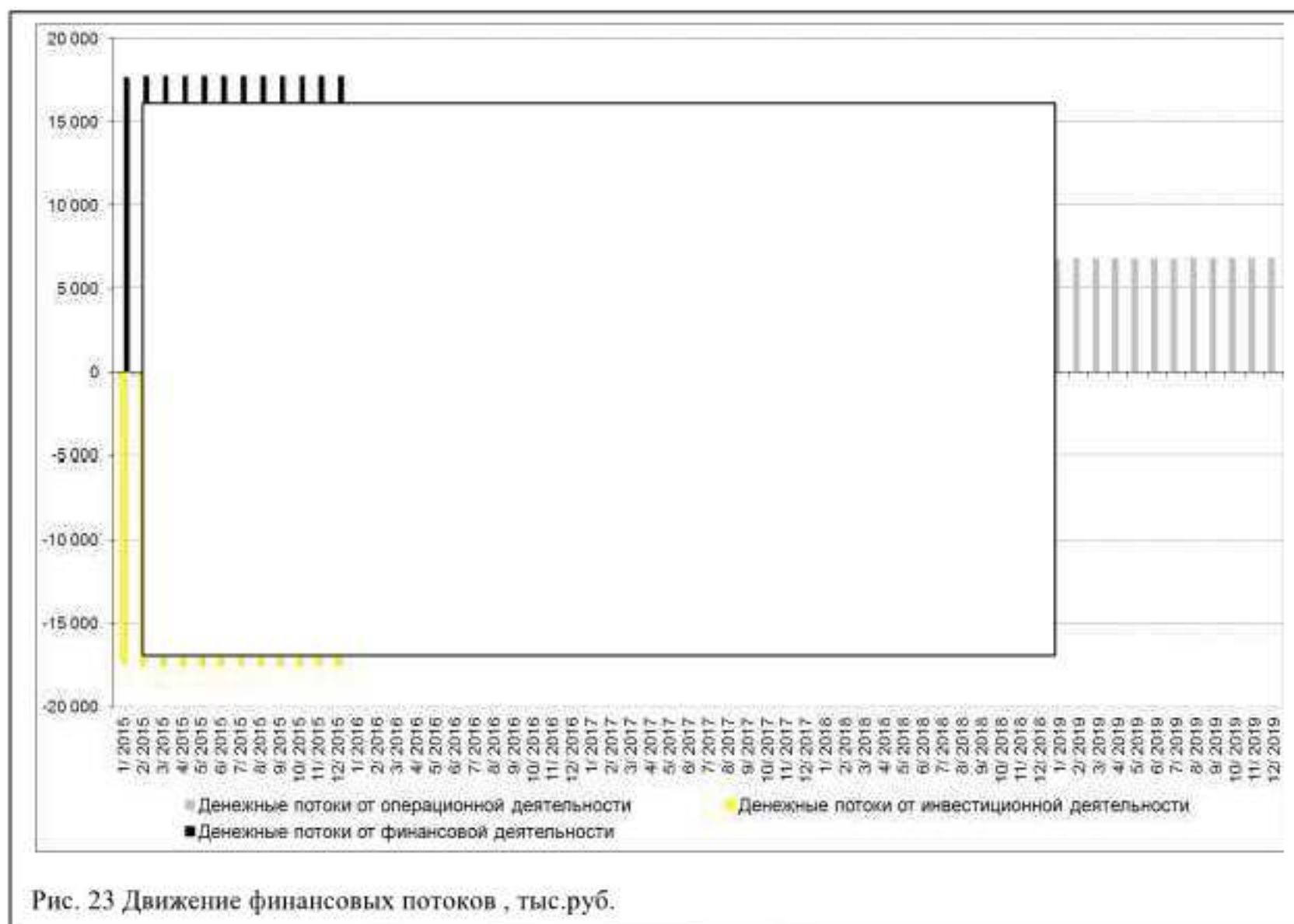


График отражает три основные тенденции движения денег в проекте:

- На инвестиционной фазе оттоки по инвестиционной деятельности (закупка оборудования) и оттки по операционной деятельности (зарплата и налоги) сбалансированы притоками по финансовой деятельности (займом)
- Оттоки по финансовой деятельности в период xxx месяц реализации проекта покрываются положительными потоками от операционной деятельности
- После запуска продаж поток от операционной деятельности всегда положительный. Он стабилизируется после выхода проекта на номинальный уровень продаж и формирования постоянного штата работников.

Отчет о движении денег представлен в Приложении 14.

8. Оценка эффективности проекта

8.1. Задачи оценки эффективности проекта

Основы оценки эффективности проекта определены «Методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов»¹³.

В соответствии с методикой оценку экономической эффективности следует производить в разрезе статистических и динамических показателей.

Среди статических показателей необходимо выделить:

- Прибыль до налога, процентов и амортизации (EBITDA).

¹³ «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов», утв. Министерством экономики РФ, Министерством финансов РФ, Государственным комитетом РФ по строительной, архитектурной и жилищной политике 21.06.1999 № ВК 477

- Прибыль до процентов и налога (EBIT).
- Прибыльность (рентабельность) продаж (ROS).

Наиболее распространенные динамические показатели:

- Чистая приведенная стоимость (NPV).
- Дисконтированный срок окупаемости (DPP).
- Внутренняя норма рентабельности (IRR).

8.2. Статические показатели эффективности

В бизнес-плане производится расчет и анализ следующих статистических показателей:

- Прибыль до налога, процентов и амортизации (EBITDA).
- Прибыль до процентов и налога (EBIT).
- Прибыльность (рентабельность) продаж (ROS).

EBITDA (Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) – аналитический показатель, равный объёму прибыли до вычета расходов по процентам, уплаты налогов и амортизационных отчислений. EBITDA показывает финансовый результат компании, исключая влияние эффекта структуры капитала (т.е. процентов, уплаченных по заемным средствам), налоговых ставок и амортизационной политики организации. EBITDA позволяет грубо оценить денежный поток, исключив такую "неденежную" статью расходов как амортизация. Показатель полезен при сравнении предприятий одной отрасли, но имеющих различную структуру капитала.

EBIT (Earnings Before Interest and Taxes) – аналитический показатель, равный объёму прибыли до вычета расходов по процентам и уплаты налогов. Данный показатель финансового результата организации является промежуточным, между валовой и чистой прибылью. Вычитание процентов и налогов позволяет абстрагироваться от структуры капитала организации (доли заемного капитала) и налоговых ставок, получив возможность сравнивать по данному показателю различные предприятия. EBIT еще называют операционной прибылью.

ROS (Return on Sales) – соотношение между чистой прибылью и выручкой от продаж. Прибыльность продаж характеризует эффективность производственной и коммерческой деятельности и показывает, сколько предприятие имеет чистой прибыли с рубля продаж. Иными словами, сколько средств остается у предприятия после покрытия себестоимости продукции, выплаты процентов по кредитам и уплаты налогов.

Таб. 31 Значение статических показателей эффективности проекта

Показатель	Значение
Прибыль до налога, процентов и амортизации (EBITDA), тыс. руб.	
Прибыль до процентов и налога (EBIT), тыс. руб.	
Прибыльность продаж (ROS)	

Значение статических показателей приведены за весь прогнозный период.

8.3. Динамические показатели

Динамические показатели учитывают разную стоимость денег в разные моменты времени. Суть их расчёта заключается в приведении будущих денежных потоков к моменту планирования инвестиций.

Приведение денежных потоков осуществляется с помощью ставки дисконтирования. Для расчетов в бизнес-плане принята ставка дисконтирования равная – 7%. Размер ставки дисконтирования принят в соответствии с требованиями п.6 Приказа «Об утверждении порядка согласования бизнес-планов инвестиционных проектов организаций, претендующих на государственную поддержку в форме льготного налогообложения, на территории самарской области»¹⁴.

В бизнес-плане производится расчет и анализ следующих динамических показателей:

- Чистая приведенная стоимость (NPV).

¹⁴ Министерство экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области приказ от 30 марта 2007 г. № 6 «Об утверждении порядка согласования бизнес-планов инвестиционных проектов организаций, претендующих на государственную поддержку в форме льготного налогообложения, на территории самарской области». Пункт 6.

- Дисконтированный срок окупаемости (DPP).
- Внутренняя норма рентабельности (IRR).

NPV (Net Present Value) – текущая стоимость будущих денежных потоков инвестиционного проекта, рассчитанная с учетом дисконтирования, за вычетом инвестиций. Чистая приведенная стоимость рассчитывается с использованием прогнозируемых денежных потоков, связанных с планируемыми инвестициями.

При положительном значении NPV считается, что данное вложение капитала является эффективным.

Понятие чистой приведенной стоимости широко используется в инвестиционном анализе для оценки различных видов капиталовложений. Представленная выше формула верна только для простого случая структуры денежных потоков, когда все инвестиции приходятся на начало проекта.

DPP (Discounted payback period) – дисконтированный срок окупаемости отражает количество лет, через которое отрицательный денежный поток проекта становится положительным. Дисконтированный срок окупаемости проекта рассчитывается на основании дисконтированных денежных потоков.

При использовании критерия DPP в оценке инвестиционных проектов решения могут приниматься исходя из следующих условий:

- проект принимается, если окупаемость имеет место;
- проект принимается только в том случае, если срок окупаемости не превышает установленного для конкретной компании предельного срока.

При использовании в системе оценки эффективности инвестиционных проектов DPP, следует учитывать особенности показателя:

- DPP не учитывает те суммы чистого денежного потока, которые формируются после периода окупаемости инвестиционных затрат;
- на формирование DPP существенно влияет (при прочих равных условиях) период времени между началом проектного цикла и началом фазы эксплуатации проекта. Чем большим является этот период, тем соответственно выше и размер показателя периода окупаемости проекта;
- DPP сильно зависит от уровня применяемой ставки дисконтирования. Чем выше уровень дисконтной ставки, принятый в расчете настоящей стоимости исходных показателей периода окупаемости, тем в большей степени возрастает его значение и наоборот.

Дисконтированный срок окупаемости разумно понимать как тот срок, в расчете на который вложение средств в рассматриваемый проект даст ту же сумму денежных потоков, приведенных по фактору времени (дисконтированных) к настоящему моменту, которую за этот же срок можно было бы получить с альтернативного доступного для покупки инвестиционного актива.

Для инвестиционного планирования показатель дисконтированного срока окупаемости проекта практически важен в первую очередь тем, что он указывает на тот горизонт времени в бизнес-плане инвестиционного проекта, в пределах которого план-прогноз денежных потоков по проекту должен быть особенно надежным.

IRR (Internal Rate of Return, IRR) – ставка дисконтирования, при которой суммарная приведенная стоимость доходов от осуществляемых инвестиций равна стоимости

$$NPV = \sum_{i=1}^N \frac{NCF_i}{(1+r)^i} - Inv$$

Где:

NPV - Чистая приведенная стоимость (Net Present Value);

NCF_i - чистый денежный поток для i-го периода;

Inv - начальные инвестиции;

r - ставка дисконтирования (стоимость капитала, привлеченного для инвестиционного проекта).

Формула 1 Чистая приведенная стоимость

$$DPP = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} \geq I_0$$

где,

DPP - Дисконтированный срок окупаемости (Discounted payback period);

n – число периодов;

CF_t – приток денежных средств в период t;

r – коэффициент дисконтирования;

I₀ – величина исходных инвестиций в нулевой период.

Формула 2 Дисконтированный срок окупаемости

$$\sum_{i=1}^n \frac{NCF_i}{(1+IRR)^i} - Investment = 0$$

где,

NCF - Чистый денежный поток (Net Cash Flow);

Investment - сумма инвестиционных вложений в проект;

r - ставка дисконтирования;

n - период анализируемого проекта;

i - шаг расчета (месяц, квартал, год), i=1, 2, ..., n.

Формула 3 Внутренняя норма рентабельности

этих инвестиций.

IRR определяет максимальную стоимость привлекаемого капитала, при которой инвестиционный проект остается выгодным. В другой формулировке, это средний доход на вложенный капитал, обеспечиваемый данным инвестиционным проектом, т.е. эффективность вложений капитала в данный проект равна эффективности инвестирования под IRR процентов в какой-либо финансовый инструмент с равномерным доходом.

В сопоставлении значения показателя со ставкой дисконтирования принято давать следующие трактовки:

- Если ставка дисконтирования ниже внутренней нормы рентабельности IRR, то вложенный в проект капитал принесет положительное значение NPV, следовательно, проект можно принять.
- Если ставка дисконтирования равна внутренней нормы рентабельности IRR, то проект не принесет ни прибыли и не убытки, следовательно, проект нужно отклонить.
- Если ставка дисконтирования выше внутренней нормы рентабельности IRR, то вложенный капитал в проект принесет отрицательное значение NPV, следовательно, проект нужно отклонить.

Достоинства показателя IRR состоят в том, что кроме определения уровня рентабельности инвестиции, есть возможность сравнить проекты разного масштаба и различной длительности.

При оценке проекта следует учитывать, что показатель имеет недостатки:

- По умолчанию предполагается, что положительные денежные потоки реинвестируются по ставке, равной внутренней норме доходности. В случае если IRR близко к уровню реинвестиций фирмы, то этой проблемы не возникает; когда IRR, особенно привлекательного инвестиционного проекта равен, к примеру 80%, то имеется в виду, что все денежные поступления должны реинвестироваться при ставке 80%. Однако маловероятно, что предприятие обладает ежегодными инвестиционными возможностями, которые обеспечивают рентабельность в 80%. В данной ситуации показатель внутренней нормы доходности (IRR) завышает эффект от инвестиций.
- Нет возможности определить, сколько принесет денег инвестиция в абсолютных значениях (рублях, долларах).

Таб. 32 Значение динамических показателей эффективности проекта

Показатель	Значение
Чистая приведенная стоимость (NPV), тыс. руб.	
Дисконтированный срок окупаемости (DPP), лет	
Внутренняя норма рентабельности (IRR), %	

Анализ динамических показателей показал, что проект эффективен и окупается в течение xxx лет. Допустима ставка дисконтирования до потери эффективности составляет xxx%.

8.4. Бюджетная эффективность проекта

Бюджетная эффективность проекта характеризуется объемами платежей, уплачиваемых предприятием в бюджеты различных уровней:

- НДФЛ
- Отчисления с заработной платы в фонды
- Налог на прибыль
- Налог на имущество
- Налог на землю
- НДС

Таб. 33 Суммы налогов уплачиваемых в бюджет, тыс. руб.

Показатель	Значение
НДФЛ	
Отчисления в ФСС и ПФР	
Налог на имущество	
Налог на землю	
Начисленный налог на прибыль	
Платежи НДС в бюджет	

Суммарные налоговые выплаты	
NPV бюджета	

8.5. Влияние налоговых льгот на эффективность проекта

В проекте запланировано применение льготы по налогу на имущество, предоставляемой в соответствии с Законом Самарской области N 98-ГД от 25 ноября 2003 года¹⁵. Льгота предоставляется налогоплательщикам, осуществляющим на территории Самарской области инвестиционный проект стоимостью от ста миллионов до пятисот миллионов рублей на день обращения инвестора в налоговые органы, освобождаются от уплаты налога на имущество организаций в отношении имущества, созданного или приобретенного в результате осуществления инвестиционного проекта, на четыре года с месяца постановки его на бухгалтерский учет в качестве объекта основных средств.

Согласно действующему законодательству от уплаты налога на имущество можно освободить следующее имущество.

Таб. 34 Состав имущества, приобретенного в рамках инвестиционного проекта

Наименование	Количество, шт.	Сумма без НДС, тыс.руб.
Адресная подача		
Армирование		
Бетонораздатчик 1/2Portal Typ BV/5		
Вывоз на склад		
МАКС-трудер в полной комплектации		
Платформа для обслуживания		
Поднятие изделий		
Покрытие тентом		
Полностью автоматическая пила		
Система контроля за оттоплением-HCD/D-5		
Слипформер в полной комплектации		
Универсальная пила тип UVS1145e		
Формовочная дорожка 1		
Формовочная дорожка 2		
Формовочная дорожка 3		
Формовочная дорожка 4		
Формовочная дорожка 5		
Кран башенный KBM-401ПА		
БСУ Weiler		
Итого		

Для оценки влияния льготы на эффективность проекта была создана финансовая модель с исчислением налога на имущество без учета имущества, приобретенного в рамках инвестиционного проекта и произведено сравнение показателей эффективности проекта без льготы и с применением льготы.

Таб. 35 Влияние льготы по налогу на имущество на эффективность

Показатель	Без льготы	С льготой	Изменение, %
Чистая прибыль, тыс. руб.			
Прибыль до налога, процентов и амортизации (EBITDA), тыс. руб.			
Прибыль до процентов и налога (EBIT), тыс. руб.			
Прибыльность продаж (ROS)			
Чистая приведенная стоимость (NPV), тыс. руб.			
Дисконтированный срок окупаемости (DPP), лет			
Внутренняя норма рентабельности (IRR), %			
Налог на имущество, тыс. руб.			
Суммарные налоговые выплаты, тыс. руб.			
NPV бюджета, тыс. руб.			

Анализ влияния применения льготы по налогу на имущество на эффективность проекта показал, что применение льготы существенно влияет на результаты проекта.

¹⁵ Закон Самарской области «О налоге на имущество организаций на территории самарской области» N 98-ГД от 25 ноября 2003 года

Прибыльность увеличивается на xxx%. Срок окупаемости сокращается на xxx%. Увеличивается запас прочности – проект выдерживает увеличение ставки дисконтирования до xxx%.

9. Анализ рисков проекта

Все риски проекта можно классифицировать по сферам возникновения:

- 9.1. Технологические
- 9.2. Организационные и управленческие
- 9.3. Финансовые

9.1. Технологические риски

9.1.1. Риск ошибок проектирования и монтажа

Проектирование и монтаж технологических линий сопряжены с обеспечением соблюдения множества норм и предписаний. Их нарушение ведет к несоответствию готового производства требованиям, что, в свою очередь, может привести к нефункциональности. Устранение несоответствий может быть сопряжено с проведением полной реконструкции уже созданного производства и большими временными и денежными затратами.

Вероятность возникновения риска – низкая, так как проект уже одобрен экспертизой.

9.2. Организационные и управленческие риски

Требуют внимания следующие виды рисков

- 1. Риск срыва сроков поставки и проведения работ.
- 2. Риск ошибок в подборе персонала.

9.2.1. Риск срыва сроков поставки и проведения работ.

Срыв сроков поставки и проведения работ ведет к задержкам в реализации проекта. Для инвесторов проекта это означает недополучение планируемого дохода в установленный срок и потери на уплате процентов по кредиту.

Вероятность возникновения риска – средняя, так как применяется импортное оборудование, поставка которого связана с пересечением границ, а монтаж требует высокой квалификации специалистов.

9.2.2. Риск ошибок в подборе персонала

Недостаточная квалификация персонала может привести к некачественному выполнению функций, срыву планов продаж, убыткам и банкротству компании.

Вероятность возникновения риска – низкая.

Степень влияния – средняя.

Возможность управления риском – полная.

Меры по снижению риска:

- 1. привлечение к отбору персонала квалифицированного кадрового агентства;
- 2. дополнительное тестирование персонала;

9.3. Финансовые риски

К финансовым рискам проекта относятся следующие риски:

- 7. Риск недостатка финансирования проекта
- 8. Риск неплатежей
- 9. Риск снижения выручки

9.3.1. Риск недостатка финансирования проекта.

Негативное влияние этого риска проявляется в отсутствии возможности реализовать проект.

Вероятность возникновения риска – низкая, так как инвестором является собственник предприятия.

9.3.2. Риск неплатежей

Негативное влияние данного риска проявляется в недостатке оборотного капитала и, как следствие снижения прибыли за счет расходов на привлечение дополнительных денежных средств на покрытие этого недостатка.

Вероятность возникновения риска – низкая.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – частичная.

Меры по снижению риска:

1. внесение в договоры с покупателями условий авансирования.
2. внесение в договор с покупателями ответственности и санкций за нарушение сроков платежей
3. создание резервов

9.3.3. Риск снижения объемов продаж

Снижение объемов продаж может повлечь снижение выручки, появлению убытков и потере эффективности проекта. Оценить степень влияния риска на эффективность проекта позволяет однопараметрический анализ чувствительности. С помощью методики анализа определяется на сколько изменится значение чистой приведенной стоимости (NPV) проекта при снижении объемов продаж от запланированной в изнес-плане.

Таб. 36 NPV проекта в зависимости от уровня выручки, тыс. руб.

Доля объема продаж от запланированной	NPV

Анализ чувствительности проекта к снижению объемов продаж показал, что предприятие проект становится убыточным если продажи снизятся до xxx% от запланированных в бизнес-плане.

Вероятность возникновения риска – высокая

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – частичная.

Меры по снижению риска:

1. активная работа по сбыту продукции.
2. Разработка и внедрение систем мотивации покупателей и сбытового персонала.
3. Участие в государственных программах поддержки производителей.

10. Заключение

Целью разработки бизнес-плана была оценка эффективности проекта.

Задачами бизнес-плана были:

- Обосновать целесообразность проекта
- Определить коммерческую эффективность проекта
- Определить бюджетную эффективность проекта
- Оценить риски проекта

Ключевые параметры планирования, заложенные в бизнес-плане, соответствуют требованиям Технического задания и Методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиционных проектов.

Выбор ниши для развития бизнеса обоснован. Инициатором проекта проведены маркетинговые исследования отрасли и конъюнктуры рынка. Для реализации проекта у предприятия имеется юридическая возможность – земельный участок с разрешенным видом использования; физическая возможность – на участке расположено производственное здание, сооружения, коммуникации и оборудование, которые позволяют организовать производство; экономическая возможность – местоположение предприятия, конъюнктура рынка и состояние отрасли позволяют предприятию обеспечить необходимый объем продаж для покрытия затрат и возврата инвестиций.

План-график реализации проекта разработан инициатором в сотрудничестве с профильными специалистами и консультантами.

Доходы от продаж сформированы на основании прогноза объемов продаж и отпускных цен, которые определены в результате анализа рынка и соответствуют тенденциям развития отрасли.

Затратная часть предприятия сформирована на основании плана операционных расходов, включающего заработную плату, затраты на сырье, энергоресурсы, содержание и ремонт основных средств, общепроизводственные, административные расходы и налоги.

Объем вложений в проект определен на основании спецификации и проекта строительства цеха, а также плана операционных расходов на инвестиционной стадии.

План финансирования сформирован на основании условий предоставления займа, норм оборота текущих активов и пассивов и плана движения денежных средств.

Риски проекта определены и оценены с точки зрения вероятности возникновения и степени влияния на проект.

Показатели экономической эффективности рассчитаны на основании плана доходов и расходов, плана движения денежных средств, в соответствии с принятыми в финансовой сфере методиками оценки инвестиционных проектов.

Прогнозный период проекта составляет 60 месяцев (5 лет).

Инвестиционная фаза составляет 12 месяцев.

Запуск производства в новом здании планируется в январе 2016 года.

Объем вложений в проект оценивается в размере xxx тыс. руб., в том числе затраты на закупку и монтаж оборудования – xxx тыс. руб.

В соответствии с планом прибылей и убытков, проект работает с прибылью в течение всего срока планирования. Объем чистой прибыли за прогнозный период составит xxx тыс. руб.

Согласно плану движения денежных средств дефицита денег в проекте нет. Потребность в финансировании процентов по займу и оборотного капитала покрываются за счет средств чистой прибыли. За прогнозный период проект позволяет получить чистый денежный поток в размере xxx тыс. руб.

Чистая приведенная стоимость при ставке дисконтирования % составляет xxx тыс. руб..

Внутренняя норма рентабельности проекта позволяет выдерживать увеличение ставки дисконтирования до xxx %.

Дисконтированный срок окупаемости вложений составляет xxx года.

Анализ чувствительности проекта к колебаниям объема продаж, показал, что проект выдерживает снижение выручки до xxx %.

Суммарный объем налоговых отчислений проекта за период планирования составляет xxx тыс. руб. Чистая приведенная стоимость денежных поступлений в бюджет составляет xxx тыс. руб.

Общественная значимость проекта заключается в развитии отечественной отрасли производства строительных материалов, увеличении загрузки производственных мощностей, увеличении спроса на сырье, компоненты и материалы российского производства (щебень, цемент, металлоизделия), создании новых рабочих мест.

Указанные факты говорят о том, что исходная информация, расчеты и планы по проекту обоснованы. Риски, способные изменить или препятствовать реализации проекта, учтены. Критических допущений в бизнес-плане нет. Показатели эффективности проекта говорят о его инвестиционной привлекательности для предприятия и государства.

11. Приложения

Прил. 1 Марки и характеристики выпускаемых плит по ГОСТ 9561-91

Прил. 2 Существующие активы проекта, тыс. руб.

Прил. 3 План помещений

Прил. 3 План помещений

Прил. 4 Технологическая схема производства

Прил. 5 Прогноз увеличения численности персонала, чел.

Прил. 6 Прогноз выручки от реализации, тыс. руб.

Прил. 7 Расчет затрат на сырье, тыс. руб.

Прил. 8 Расчет прочих переменных затрат, тыс. руб.

Прил. 9 Расчет налога на имущество, тыс. руб.

Прил. 10 Фонд оплаты труда и отчисления по категориям персонала для предприятия, тыс. руб.

Прил. 11 График вложений в проект, тыс. руб.

Прил. 12 График предоставления и возврата займа, тыс. руб.

Прил. 13 Отчет о финансовом результате, тыс. руб.

Прил. 14 Отчет о движении денег, тыс. руб.