**Бизнес-план создания предприятия по производству тротуарной плитки**

**Наименование проекта**

Развёртывание технологической линии производства в отдельно стоящем помещении по адресу г. Благовещенск, ул. Нагорная, д. 42 с его последующей реконструкцией и создание современного производственного предприятия ООО "Блок-М", отвечающего высоким стандартам производства строительных материалов и оказания услуг. Далее по тексту: создание производства тротуарной плитки ООО "Блок-М".

**Стадия реализации проекта**

Завершение организационно-подготовительных мероприятий, покупка оборудования и эксплуатация.

**Инициатор проекта**

Общество с ограниченной ответственностью “Блок-М». Далее по тексту: ООО "Блок-М".

**Меморандум о конфиденциальности**

Настоящий бизнес-план предоставляется на рассмотрение на конфиденциальной основе исключительно для принятия решения о возможности финансирования проекта и не может быть использован для копирования или каких-либо других целей, а также не может быть передан другим лицам.

Принимая на рассмотрение данный бизнес-план, получатель берет на себя ответственность за соблюдение указанных условий.

Все данные, оценки, планы, предложения и выводы, приведенные в этом документе, касающиеся расходов, объемов реализации, источников финансирования и прибыльности проекта, актуальны на 10 февраля 2010 г. и основываются на согласованных мнениях участников разработки проекта.

# Резюме проекта

Настоящий проект организации производства тротуарной плитки предусматривает заключение договора аренды на помещение по адресу: 675004, г. Благовещенск, ул. Нагорная, 42 с целью организации современного производственного предприятия, отвечающего высоким стандартам производимой продукции.

Инициатором проекта является ООО «Блок-М».

В ходе реализации проекта планируется осуществить ряд организационных мероприятий, направленных на заключение договора аренды помещения, произвести закупку и монтаж производственного оборудования. Работы по реконструкции помещений планируется осуществить в срок до марта 2010 г. Общий срок реализации работ составит 3 месяца.

Концепция проекта учитывает опыт подобных проектов по организации производственных объектов, реализуемых в г. Благовещенск, и в сжатом виде выражается в следующем:

а) создаваемое производство ориентировано, в первую очередь, на покупателей из числа местных жителей и строительных компаний по всей Амурской области;

б) ценовая политика будет строиться из расчета обеспечения конкурентоспособного уровня цен на продукт (тротуарную плитку) с применением среднего принятого на рынке уровня торговой наценки; при этом, в первые месяцы функционирования производства предполагается проведение агрессивной ценовой политики с целью вытеснения с локального рынка конкурентов из числа мелких производителей и завоевания целевой аудитории покупателей;

г) проект создания производства тротуарной плитки ориентируется на стандарты, соответствующие принятым при создании подобных производственных объектов и отвечающим высоким требованиям по эргономике и оформлению помещений;

д) руководителем проекта выступает ООО "Блок-М". Специалисты предприятия способны выполнить полный цикл работ по подготовке проекта, включающий оформление договора аренды всю площадь помещения, получение разрешительной документации и формированию состава исполнителей.

В рамках реализации проекта предусматривается инвестирование 1 212 тыс. руб. за счет собственных средств, в том числе в работы по созданию производственной линии – 972 тыс. руб., в оборотный капитал – 240 тыс. руб.

В результате реализации проекта планируется достичь уровня производства тротуарной плитки в размере 2 750 тыс. руб./мес, что позволит при среднем уровне комиссии в 40% ежемесячно получать прибыль в размере 1 100 тыс. руб. и обеспечить окупаемость вложенных средств в срок до сентября 2010 г.

Основные технико-экономические показатели проекта приведены ниже (Таблица 1).

Таблица 1. Основные технико-экономические показатели проекта

| № п/п | Наименование показателей | Единца измерения | Значение показателей |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. | Ввод в эксплуатацию |  | апрель 2010 |
| 2 | Общие инвестиционные издержки, всего | тыс. руб. | 1243,075 |
|  | в т. ч.:  1. Организационные мероприятия  2. Проектные работы, оборудование и прочие затраты некапитального характера  3. Организационно-подготовительные работы перед началом эксплуатации  4. Инвестиции в оборотный капитал |  | 2,4  971,675  29,0  240,0 |
| 3. | Период расчета | лет | 1,5 |
| 4. | Потребность в финансировании проекта, всего | тыс. руб. | 1243,075 |
|  | 1. Собственных средств инициатора проекта | тыс. руб. | 1243,075 |
| 7. | Объём производства\* | тыс. руб./мес. | 2 750 |
| 8 | Комиссия\* | тыс.руб./мес. | 1 100 |
| 9. | Текущие эксплуатационные издержки\* | тыс. руб./мес. | 116,5 |
| 10. | Выплаты в бюджеты и внебюджетные фонды всех уровней\* | тыс. руб./мес. | 43,275 |
| 11. | Чистая прибыль\* | тыс. руб./мес. | 983,5 |
| 12. | Срок окупаемости с начала реализации проекта | мес. | 14 |
| 13. | Срок окупаемости с момента открытия супермаркета | мес. | 8 |
| 14. | Доходность на инвестированный капитал | % (годовых) | 123,9 |
| 15. | Чистая текущая стоимость проекта (NPV) | тыс. руб. | 1442 |
| 16. | Внутренняя норма доходности (IRR) | % | 2102,2 |
| 17. | Индекс доходности (PI) |  | 16,53 |

# Исходная ситуация. Цели и задачи проекта

## Исходная ситуация

В настоящее время ООО "Блок-М" арендует у ИП Салаш Г. Н. нежилое помещение, расположенного по адресу: 675000, г. Благовещенск, ул. Нагорная, 42, общей площадью 160,0 м2, в т.ч. 443,0 м2 – производственный цех, 503,8 м2 – офисное помещение.

Также осуществлена часть работ по проектированию объекта, выполнен дизайн-проект производственного помещения, осуществлен выбор подрядных организаций и поставщиков торгового оборудования.

## Цель и задачи проекта

Генеральная цель ООО "Блок-М" в рамках реализации проекта, организации производства тротуарной плитки – открытие производственного предприятия, выход на самоокупаемость и получение прибыли.

Конкретные задачи проекта:

а) осуществить к апрелю 2010 г. организационные мероприятия по оформлению договоров аренды помещения;

б) выполнить в течении апреля - мая 2009 г. весь объем прединвестиционных и проектных работ;

в) обеспечить функционирование созданного предприятия в соответствии с высокими стандартами обслуживания и достичь конкурентоспособных показателей по сравнению с аналогами в сфере производства строительных материалов в г.Благовещенске.

В рамках поставленной генеральной цели предусматривается достижение следующих целей:

инвестиционная цель - осуществить финансирование проекта в объеме 1243,075тыс. руб., в том числе финансирование проектных работ и закупки оборудования в объеме 852,5 тыс. руб.

коммерческая цель - а) обеспечить бесперебойные поставки сырья для производства по установленному ассортименту; б) спланировать и организовать производственную деятельность, обеспечивающую ежемесячный объём производства в размере 2 750 тыс. руб. Средняя торговая наценка на реализуемые товары должна быть не ниже 40%.

экономическая цель - обеспечить уровень полных текущих расходов на эксплуатацию производства на уровне не выше 116,5 тыс. руб./мес.

финансовая цель - а) обеспечить финансирование потребности в денежных средствах за счет собственных средств в объеме 1243,075 тыс. руб.; б) получить чистую прибыль на среднегодовую выручку от реализации не менее 983,5тыс. руб.

## Инициатор проекта

Инициатором и титулодержателем проекта является Общество с ограниченной ответственностью “Блок-М”.

В соответствии с уставными документами и выданными лицензиями ООО "Блок-М" осуществляет следующие виды деятельности:

1. **производство изделий из бетона, гипса и цемента**;
2. подготовка строительного участка;
3. монтаж инженерного оборудования зданий и сооружений;
4. производство отделочных работ;
5. аренда строительных машин и оборудования с оператором;
6. производство строительных работ;
7. распиловка и строгание древесины, пропитка древесины;
8. другая, не запрещенная законом деятельность.

Генеральный директор – Сухов Юрий Владимирович.

Юридический адрес г. Благовещенск, ул. Нагорная, 42, 89145546528.

# Маркетинговый план

## Маркетинговая стратегия

Маркетинговая стратегия проекта направлена на увеличение прибыльности деятельности ООО «Блок-М», предлагающего строительные материалы высокого качество.

Необходимо учитывать, что работа производственного цеха будет носить сезонный характер, наибольшее количество заказов от частных лиц и строительных организаций бывает с середины весны до поздней осени. Эти моменты были учтены при планировании рекламной компании, которая в месяцы с наименьшим спросом может быть направлена на привлечение клиентов с помощью различных акций и скидок.

Наибольшее число заказов можно получить, уделяя повышенное внимание домам, только что сданным в эксплуатацию. Распространялись в таких домах рекламные листовки, расклеивались объявления на подъезды. Хороший результат даёт реклама в Интернете и, конечно же, рекомендации тех людей, кому понравилось качество нашей плитки.

Для серьёзных фирм специализирующихся на производстве строительных материалов очень важным моментом является их репутация, поэтому необходимо тщательно подбирать персонал, нести в полной мере ответственность за допущенный брак в работе и несоблюдение сроков выполнения заказа.

По данным исследования рынка ремонтно-строительных компаний Амурской области, наибольший спрос на ремонтные и отделочные услуги падает на физических лиц:

г. Благовещенск – 60%-физические лица, 40%-юридические;

ближайшие р-ны – 80%-физические лица, 20-юридические.

Строительные материалы, востребованы на рынке РФ и Амурской области. Перспективы развития строительного рынка велики, так как по статистике сегодня 61% российских семей нуждаются в расширении жилищных условий, и только 6% населения может улучшить свои жилищные условия за счёт собственных доходов. Однако темпы развития ипотечного кредитования за последние годы значительно превышают темпы строительства (см. прил. 2). Эти факторы обусловливают стабильно высокий спрос на недвижимость в ближайшие 15-20 лет. А соответственно и спрос на строительные материалы.

На основании данных статистики о вводимом жилье, и ориентируясь на численность населения можно сделать определённый прогноз оказания услуг. Предварительный объём продаж рассчитан исходя из максимально возможного объема оказания услуг.

Таблица 2 – Определения предварительного объёма продаж (тыс. руб. /год).

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование услуги | В первый год после запуска проекта | | | |
| 1 квартал | 2 квартал | 3 квартал | 4 квартал |
| Производство тротуарной плитки | 269 | 514 | 560 | 568 |
| Укладка тротуарной плитки | - | 470 | 460 | 560 |
| ИТОГО: | 789 | 1504 | 1640 | 1608 |

В соответствии с данным планом предприятие в 1 год работы обслуживания населения окажет услуг по отделке и ремонту на сумму 5541,0 тыс. руб.

Проанализировав рынок Амурской области, можно увидеть следующую картину: производители тротуарной плитки присутствуют и давно зарекомендовали себя. В этих условиях «Блок-М» будет завоевывать свою нишу путём предоставления всего спектра услуг, от производства тротуарной плитки до её укладки с предоставлением скидок.

Основной упор предполагается сделать именно на построение бренда и ступенчатой продуктовой стратегии с разделением продукта по ценовым нишам, построением для него доходчивой и целевой рекламной кампании.

Так же задачами маркетинга являются:

- расширение спектра услуг в сфере деятельности организации;

- удержание рыночной позиции, совершенствование деятельности фирмы;

- захват доли рынка.

Возможности и угрозы (внешние факторы, которые находятся вне сферы влияния организации), имеющие место быть в процессе организации деятельности фирмы.

Таблица 3. Возможности и угрозы

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Факторы | Возможности | Угрозы |
| Спрос на услуги | - возможность организовать рекламную компанию;  - возможность индивидуального подхода к клиенту. | - низкая осведомлённость клиентов |
| Конкуренция | - относительно свободная рыночная ниша;  - возможность захвата большой доли рынка;  -возможность развивать и предлагать дополнительные услуги. | - сильная конкуренция со стороны "диких" бригад;  - сформировавшиеся у людей представление "следовать традициям", т. е. благоустраивать придворовы территории асфальтовым покрытием |
| Экономика | - рост доходов малого бизнеса;  - рост доходов населения. |  |

При выходе на рынок, стратегия предприятия будет направлена на активное использование коммуникационной политики с целью информированности потребителей услуг, а также на достижение высокого качества оказываемых услуг для привлечения большого числа клиентов и повышения имиджа.

При разработке программы продвижения, в качестве обязательных "фрагментов" маркетинговых коммуникаций необходимо:

- проинформировать о новой компании предлагающей услуги и сформировать позитивное отношение к фирме.

Для усиления воздействия программы продвижения, желательно запланировать комплекс мер, направленных на формирование желания приобрести услуги именно нашей фирмы.

Методы коммуникации.

1. Объяснить аудитории потребность в комплексных услугах на рынке строительных, отделочных и ремонтных услуг (информация о новой фирме)
2. Дать описание сильных сторон фирмы и объяснить, что ООО «Блок-М» способно решать насущные проблемы клиентов в строительной отрасли т и др. (формирование позитивного отношения к фирме/услуге).
3. Объяснить в чём главные положительные отличия ООО «Блок-М» от конкурентов (формирование желания приобрести продукт именно в нашей фирме).

Таблица 4. Возможные средства коммуникаций для решения поставленных задач

|  |  |
| --- | --- |
| Цель коммуникации | Возможные средства коммуникаций |
| 1. Информирование о новой услуге | Информирующая реклама в СМИ: ТВ, пресса, объявления в каталогах и печатных справочниках. Подача информации и позиционирование в телефонных справочных системах. |
| 2. Формирование позитивного отношения к фирме и услуге | Методы PR, рекламные статьи в прессе, ТВ и радио реклама |
| 3. Формирование желания у покупателя приобрести услуги именно в нашей организации | Поддержка Интернет-сайта, мероприятия Директ-мэйла (личная почтовая рассылка)- юридическим и физическим лицам. |

Предусматривается широкий географический охват рекламной компании: г. Благовещенск, Благовещенский р-н.

Расчёт рекламной компании

Таблица 5. Стоимость рекламы в СМИ г. Благовещенск

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование СМИ | Стоимость единицы рекламы |
| Газетное издание "Дважды Два" (выход 3 раза в неделю) | 1 кв. см. – 26 рублей |
| Телеканалы ТНТ, Россия | Бегущая строка 12 раз в день - 900 руб. |

В первый год планируется проведение агрессивной рекламной компании, которая будет направлена на создание первичного спроса: размещение рекламного объявления в газете 12 раз в месяц (по 10 кв. см.) в течении 3-х месяцев.

Затраты: 3120 \* 5 мес. = 15 600 (Пятнадцать тысяч шестьсот) рублей.

На телевидении – бегущая строка 12 раз в день – 10 дней в месяц, в течении 3-х месяцев, с интервалом в 1 месяц.

Затраты: 9000 ·\* 1,5 мес. = 13 500 (Тринадцать тысяч пятьсот) рублей.

Общая сумма затрат на рекламу в течении пяти месяцев составит: 29 100 рублей.

## Ценовая политика

Уровень цен за единицу произведённой продукции принят на среднем для рынка услуг г. Благовещенск уровне, (приложение 1).

В первые месяцы работы организации предполагается проведение агрессивной ценовой политики с понижением цен за оказание услуги с целью вытеснения с локального рынка конкурентов из числа мелких бригад и завоеванию целевой аудитории потребителей.

## План производства

**Технология изготовления тротуарной плитки способом вибролитья с использованием пластифицирующих добавок включает в себя несколько основных этапов:**

- подготовка форм;

- приготовление бетонной смеси;

- формование на вибростоле;

- выдерживание изделий в течение суток в формах;

- распалубка изделий;

- упаковка и хранение.

ПОДГОТОВКА ФОРМ

Формы для изготовления тротуарной плитки могут использоваться пластиковые, резиновые и резиноподобные (полиуретановые). Количество циклов формования, которое выдерживают формы, составляет: для резиновых - до 500 циклов, для пластиковых - 230-250, для полиуретановых - 80-100 циклов.

Формы перед заливкой в них бетона смазывают специальными составами или заливают бетон без предварительного смазывания формы. При работе без смазки новые формы обрабатывают антистатиком, после распалубки формы осматривают и при необходимости промывают 5-10 % раствором соляной кислоты.

Для смазки форм можно использовать эмульсол, ОПЛ-1 (Россия) и СЯА-3 (Англия). Для сохранности поверхности формы нельзя использовать смазки, содержащие нефтепродукты. Наносимый на поверхность форм слой смазки должно быть тонким, так как из-за избытка смазки на поверхности готового изделия остаются поры. Смазки эмульсол и ОПЛ-1 наносятся кистью перед каждой заливкой, смазку СРА-3 наносят кистью или напылением. Смазки СВА-3 хватает на 2-3 формовки. Температура при нанесении должна быть 18-20°С.

ПРИГОТОВЛЕНИЕ БЕТОННОЙ СМЕСИ

Для приготовления декоративного бетона лучше использовать бетоносмеситель принудительного действия. В основном порядок приготовления смеси не отличается от приготовления обычного бетона. Пигмент подается примерно за 30 секунд до подачи цемента.

Оптимальный режим перемешивания:

песок + пигмент - 15-20 с;

песок + пигмент + щебень - 15-20 с;

песок + пигмент + щебень + цемент - около 20 с;

песок + пигмент + щебень + цемент + вода + добавки - 1-1,5 мин;

всего - 2-2,5 мин.

Для повышения долговечности бетона, его износоустойчивости и сопротивления удару в бетон можно добавлять также полипропиленовые, полиамидные или стеклянные щелочестойкие волокна длиной 5-20 мм и диаметром 5-50 мкм в количестве 0,7-1,0 кг на 1м3 бетона. Длина волокон должна соответствовать наибольшему диаметру крупного заполнителя в бетоне. Волокна, обладающие хорошей дисперсией, образуют в бетоне трехмерную решетку, которая значительно повышает прочность на изгиб, ударную стойкость и износостойкость бетона.

Полипропиленовое и щелочестойкое стекловолокна вводят с водой затворения; полиамидное волокно вводят в готовую бетонную смесь, т.е. на последнем этапе, при этом время перемешивания смеси увеличивают на 30 -50с.

При использовании добавки микрокремнезема принимают следующий график приготовления бетонной смеси:

песок + микрокремнезем + пигмент - 30-40 с;

песок + микрокремнезем + пигмент + цемент - около 30 с;

песок + микрокремнезем + пигмент + цемент + вода + добавки - 1-1,5 мин.

ФОРМОВАНИЕ НА ВИБРОСТОЛЕ

Готовая бетонная смесь имеет удобоукладываемость ОК = 3-4 см. Поэтому для ее уплотнения используют кратковременную виброобработку. После приготовления бетонной смеси ее укладывают в формы и уплотняют на вибростоле.

При производстве цветной плитки в пластиковых формах для экономии пигмента можно применять послойное формование: первый лицевой слой бетона приготавливается с использованием пигмента, второй слой бетона без него. Для раздельного формования необходимо иметь два смесителя для приготовления бетона первого и второго слоя.

При формовании сначала укладывается лицевой слой цветного бетона толщиной 2 см и уплотняется в течение 40 с. После этого укладывается 2-й слой бетона без пигмента и уплотняется вибрацией еще в течение 20 с. При другой подвижности бетона необходимо подобрать свое время уплотнения на формовочном столе.

ВЫДЕРЖИВАНИЕ ИЗДЕЛИЙ

После формования изделия в формах устанавливаются в штабели высотой 3-8 рядов в зависимости от толщины и конфигурации плитки. Так, например, квадратные плиты ставятся не более чем в 3 ряда. После этого штабели накрывают полиэтиленовой пленкой для предотвращения испарения влаги. Температура выдерживания должна быть не менее 15 °С. Дополнительный подогрев не требуется. После 24 ч выдержки в формах можно произвести распалубку (освобождение изделий из форм).

РАСПАЛУБКА

Распалубку фигурных изделий производят на специальном выбивочном столике с вибрацией (рис. 3), при этом для облегчения распалубки формы с изделиями рекомендуется подогреть 2-3 мин в ванне с горячей водой (температура 45-50 °С). При этом используется эффект высокого теплового расширения полимеров по сравнению с бетоном. Распалубка квадратных плит и фасадной плитки происходит без каких-либо специальных приспособлений. Следует отметить, что распалубка без предварительного нагрева укорачивает срок службы формы приблизительно на 30 % и может привести к браку готовой продукции, особенно у тонких изделий.

УПАКОВКА И ХРАНЕНИЕ

После распалубки плитку укладывают на европоддоны "лицом" к "спине", увязывая их упаковочной лентой. Для обеспечения дальнейшего твердения бетона и сохранения товарного вида изделий их необходимо накрыть полиэтиленовой термоусадочной или стрейч-пленкой. В летнее время отпуск изделий производится при достижении ими 70 % от проектной прочности, что приблизительно соответствует 7 суткам твердения бетона, считая с момента его изготовления. В зимнее время отпуск производится при достижении 100 % от проектной прочности (28 суток с момента приготовления бетона).

Составим прогноз минимального объёма производства ООО «Блок-М» с учётом предполагаемого спроса на рынке.

Для ведения данной деятельности необходимо оборудование, список которого и затрата на его приобретения представлены в Таблице 1, Приложения 2.

## План реализации

Плановый объём производства создаваемого предприятия определен исходя из оценки емкости локального рынка, прогноза его и анализа функционирования аналогичных производственных объектов.

По результатам оценки, плановый объём производства после выхода предприятия на максимальный объем производства составит 2 750 тыс. руб./мес.

Выход на максимальный объем продаж предполагается в течении 9 месяцев после начала эксплуатации предприятия.

# Технологическая планировка помещений и выбор оборудования

Одной из наиболее важных и сложных составляющих технологического проектирования производства является планировка размещения оборудования в производственном цехе. Оптимально организованная планировка, обеспечивающая оптимизацию всех технологических процессов, способна значительно повысить оборот и прибыль предприятия.

Ниже в таблице приводится спецификация и статьи расходов на технологическое оборудование производства:

Таблица 5. Состав и стоимость производственного оборудования ООО «Блок-М»

| Вид оборудования | Модель | Количество | Цена, руб. | Стоимость, руб. |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **1.** Бетоносмеситель гравитационного действия | "СБ-250" | 1 | 250 000 | 250 000 |
| 2. Вибростол горизонтальной вибрации | - | 1 | 17 000 | 17 000 |
| 3. Весы электронные (для компонентов и замеса) | До 150 кг | 1 | 12 000 | 12 000 |
| 4. Весы электронно-тензометрические для статистического взвешивания типа BS (Пигмент, пластификатор) | До 5 кг | 1 | 3 000 | 3 000 |
| 5. Вибросито | - | 1 | 48 000 | 48 000 |
| 6. Стелажи из ДСП | - | 60 | 600 | З6 000 |
| 7. Формы для заливки сверхпрочных бетонов разного ассортимента1 | - | 200 | 3 000 | 600 000 |
| СУММА |  |  |  | 966 000 |

Как видно из таблицы, суммарные расходы на производственное оборудование составили 966 тыс. руб.

В общие расходы на оборудование для открытия производства включаются, помимо прочего, расходы на ККМ и его отладку, приобретение карты памяти. Затраты на прочее оборудование запланированы в размере 20,5 тыс. руб.

Общая сумма затрат на оборудование составит, таким образом, 873 тыс. руб.

Основное сырьё и материалы, которые потребуются организации для ведения текущей деятельности, представлены в таблице 7.

Ниже в таблице приводится технологические характеристики установленной линии по производству тротуарной плитки:

Таблица 6. Технологические характеристики производственного оборудования

|  |  |
| --- | --- |
| Характеристика. | Показатель. |
| Производительность, кв. м. за 1 рабочую смену | 50. |
| Потребление эл.энергии, кВт/час. | 15. |
| Потребление воды, Л за 1 рабочую смену. | 30. |
| Занимаемая площадь, м.кв. | 200 |
| Обслуживающий персонал, кол-во человек. | 5-6. |

Таблица 7. Расходные материалы1

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Материалы и сырьё | Необходимое количество/ месяц | Цена за единицу, руб. | Стоимость, руб. |
| Цемент М 500 Д0, кг. | 25 000 | 3 | 75 000 |
| Гранитный отсев фракция 0-5. | 70 000 | 0,7 | 49 000 |
| Пластифицирующая добавка | 375 | 40 | 15 000 |
| Пигмент | 375 | 60 | 22 500 |
| ИТОГО: | - | - | 161 500 |

# 

# Состав работ и календарный график осуществления проекта

Условно весь комплекс работ по реализации проекта создания производства несъёмной опалубки можно разделить на 3 фазы – "подготовка проекта", "разработка проекта", "эксплуатация".

Первая фаза ("подготовка проекта") включает в себя два блока задач. Первый блок связан с проведением прединвестиционных исследований, формированием источников финансирования, разработкой бизнес-плана, выполнением ряда проектных работ. Второй блок включает в себя проведение организационных мероприятий, направленных на заключение договора аренды, на помещение, принадлежащее ИП Салаш Г. Н. расположенное по адресу: 675000, г. Благовещенск, ул. Нагорная, 42. Срок первой апрель – май 2010 г.

Вторая фаза ("разработка проекта") включает в себя весь комплекс работ по закупке и монтажу производственного оборудования, благоустройство территории.

Сроки данной фазы запланированы с март 2009г. по апрель 2009г. На этой же стадии должна активизироваться рекламная компания.

Третья фаза ("эксплуатация") предполагает организацию эксплуатации созданного производственного предприятия в соответствии с высокими стандартами обслуживания.

Таблица 8. Календарный график

| № | Наименование работ | Месяцы реализации проекта | | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| I | I фаза - подготовка проекта |  |  |  |  |  |  |
| 1.1 | Получение разрешений на право деятельности |  |  |  |  |  |  |
| 1.2 | Заключение договоров на коммунальные услуги и передача телефонных номеров |  |  |  |  |  |  |
| II | II фаза - разработка проекта |  |  |  |  |  |  |
| 2.1 | Поставка оборудования |  |  |  |  |  |  |
| 2.2 | Монтаж и наладка оборудования |  |  |  |  |  |  |
| 2.3 | Заключение договора на техническое обслуживание |  |  |  |  |  |  |
|  | Подготовительные работы |  |  |  |  |  |  |
| 2.4 | Составление штатного расписания |  |  |  |  |  |  |
| 2.5 | Разработка должностных инструкций |  |  |  |  |  |  |
| 2.6 | Обучение персонала |  |  |  |  |  |  |
| 2.7 | Разработка стратегии и проведение рекламной компании |  |  |  |  |  |  |
| III | III фаза – эксплуатация проекта |  |  |  |  |  |  |

# 

# Организационный план

## Схема подготовки и реализации проекта

Управление осуществляется на основе принципов проектного управления с учетом особенностей каждой стадии (фазы) проекта: подготовительной, инвестиционной и эксплуатационной.

Инициатором и титулодержателем проекта является ООО "Блок-М".

## Управление проектом на стадии подготовки проекта

Управление проектом на этой стадии осуществлялось ООО “Блок-М”.

Непосредственное руководство работами по проекту осуществлялось уполномоченным должностным лицом этой организации, наделяемого необходимыми правами принимать решения в рамках проекта. В задачу директора проекта, наряду с общим руководством, входит непосредственное выполнение работ по подписанию договоров и т.д.

Результатом управления проектом на данной стадии должен быть утвержденный бизнес-план, пакет разрешительной документации, подписанный договор аренды помещения и коммунального обслуживания, рабочий проект, ТЭО, и подготовленные источники финансирования.

## Управление на стадии реализации проекта

Непосредственное руководство работами по проекту осуществлялось уполномоченным должностным лицом этой организации, наделяемого необходимыми правами принимать решения в рамках проекта.

Результатом управления на этой стадии будет полностью оборудованное производственное помещение со сданным в эксплуатацию полным набором предусмотренных механизмов и станков.

## Управление на стадии эксплуатации

Организацию производства и реализации выпускаемой продукции предприятия будет осуществлять ООО "Блок-М", обладающий достаточными ресурсами и опытом, чтобы наладить данную работу в соответствии с принятыми высокими стандартами.

# 

# Доходы проекта

Доходы проекта определяются объёмом производства и принятым уровнем комиссии.

Как было указано в разделе 3.4, плановый объём производства создаваемого предприятия определен исходя из оценки емкости локального рынка и анализа функционирования аналогичных объектов производственной сферы г. Благовещенск. Плановый объём производства после выхода предприятия на максимальный объем производства составит 6 000 тыс. руб./мес.

Выход на максимальный объем продаж предполагается в течении 7 месяцев после начала эксплуатации производственной линии.

Размер торговой наценки принят на среднем для рынка г. Благовещенска уровне и составит 40%. При этом в первые месяцы работы предприятия предполагается проведение агрессивной ценовой политики с пониженной торговой наценкой с целью вытеснения с локального рынка конкурентов из числа мелких торговцев и завоеванию целевой аудитории покупателей.

Таким образом, доход от эксплуатации предприятия после достижения максимального объема производства составит 2 400 тыс. руб./год:

Таблица 9. Доходы проекта

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | Значения по месяцам реализации проекта | | | | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| Объём производства, тыс. руб. | 195 | 245 | 245 | 345 | 440 | 440 | 490 | 500 | 500 | 500 | 500 |
| Комиссия, % | 15 | 15 | 15 | 15 | 20 | 20 | 20 | 30 | 30 | 30 | 40 |
| Итого доход, тыс. руб. | 29,25 | 36,75 | 36,75 | 51,75 | 88 | 88 | 98 | 150 | 150 | 150 | 200 |

# 

# Текущие расходы

Текущие расходы, возникающие в ходе эксплуатации производственной линии рассчитаны на основании сложившихся на рынке г. Благовещенска расценок и тарифов и включают в себя:

* расходы на заработную плату;
* расходы на содержание здания;
* расходы на оплату коммунальных услуг;
* расходы на приобретение малоценных и быстроизнашивающихся предметов (спецодежда, расходные материалы и пр.);
* страховые платежи;
* расходы на проведение рекламной кампании.

Затраты на заработную плату в соответствии со штатным расписанием и установленными должностными окладами составят 120 тыс. руб./мес. (Таблица 10):

Таблица 10. Штатное расписание и расходы на заработную плату

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование | Значение | | |
| Число обслуживающего персонала | Среднемесячная заработная плата, руб. | Общая сумма затрат на оплату труда, руб. |
| 1.1 | Генеральный директор | 1  1  1  3 | 30 000 | 30 000 |
| 2.7 | Инженер | 25 000 | 25 000 |
| 2.8 | Оператор | 20 000 | 20 000 |
| 2.7 | Кладовщик | 15 000 | 45 000 |
|  | ИТОГО | 6 |  | 120 000 |

По мере увеличения производственной мощности организации планируется набор дополнительного количества рабочих и принятие на работу менеджера с доведением размера фонда заработной платы до 180,0 тыс. руб.

Общий объем и структура текущих издержек, возникающих в ходе эксплуатации предприятия, а также их динамика приведены ниже (Таблица11):

Таблица 11. Текущие расходы (после выхода на максимальный объем производства)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование расходов | Значение | |
| Сумма, тыс. руб./мес. | Доля, % |
| 1. | Расходы на заработную плату | 120,0 | 62,7 |
| 2. | Расходы на аренду помещения | 30,0 | 7,5 |
| 3. | Расходы на оплату коммунальных услуг | 13,0 | 11,2 |
| 4. | Расходы на приобретение малоценных и быстроизнашивающихся предметов | 2,0 | 3,0 |
| 5. | Страховые платежи | 16,8 | 9,7 |
| 6. | Расходы на проведение рекламной кампании | 5,0 | 4,3 |
| 7. | Прочие непредвиденные расходы | 2,0 | 1,6 |
| 8. | ВСЕГО | 116,5 | 100 |

# 

# Финансовый план (бюджет)

## Методика анализа

Финансово-экономическое планирование и анализ выполнены с использованием компьютерной модели. Данная модель имеет шаг расчета – один месяц и суммарную продолжительность – 2,5 года.

Экономические и финансовые расчеты настоящего проекта произведены в постоянных ценах, сложившихся на момент составления настоящего бизнес-плана. Данный способ расчета предполагает пропорциональное увеличение затрат и доходов за счет инфляционных процессов.

## Расчет потребности в финансировании

Потребность в финансировании инвестиционного проекта создания ООО "Мы", предприятия специализирующегося на производстве блоков несъёмной опалубки, складывается из суммы финансовых ресурсов, необходимых для:

* финансирования организационных мероприятий;
* финансирования проектных работ и закупки оборудования;
* финансирования организационно-подготовительных работ по открытию предприятия;
* инвестиций в оборотный капитал.

### Потребность в финансировании организационных мероприятий

Перечень и последовательность организационных мероприятий по организации и регистрации ООО, заключению договоров аренды помещения и коммунального обслуживания приведен в разделе 5 "Состав работ и календарный график осуществления проекта" настоящего бизнес-плана.

Общий размер затрат на проведение мероприятий оценен в размере 2,4 тыс. руб., в том числе (Таблица 12):

Таблица12. Потребность в финансировании организационных мероприятий ООО «Блок-М»

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование затрат | Значение, тыс. руб. | | | | |
| Всего | в том числе по месяцам реализации проекта | | | |
| июнь | июль | авг | сен |
| 1. | Организация и регистрация ООО | 15,0 | 15,0 |  |  |  |
| 2. | Заключение договоров на коммунальные услуги , установка телефонов и т. д. | 12,0 | 5,0 | 5,0 |  | 2,0 |
| 3. | СУММА | 27,0 | 20,0 | 5,0 | 0,0 | 2,0 |

### Потребность в финансировании проектных работ, капитальных вложений и прочих работ некапитального характера

Расчет потребности в финансировании проектных работ, капитальных вложений и поставки оборудования приведен в разделе 4.2 настоящего бизнес-плана. Потребность в финансировании указанных затрат составляет 239,8 тыс. долл.

Таким образом, общая потребность в финансировании проектных работ, капитальных вложений и прочих работ некапитального характера по проекту создания производства ООО "Мы" оценивается в 971,675 тыс. руб.

Таблица 13. Потребность в финансировании проектных работ, капитальных вложений и прочих работ некапитального характера

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование расходов | Значение | |
| Сумма, тыс. руб. | Доля, % |
| 1. | Закупка и монтаж оборудования | 852,5 | 87,7% |
| 2. | Транспортные расходы | 98,675 | 10,2% |
| 5. | Закупка и отладка кассы | 20,5 | 2,1% |
| 4. | ВСЕГО | 971,675 | 100% |

### Потребность в финансировании подготовительных работ по открытию предприятия

Подготовительные работы по открытию производственной линии ООО "Мы" включают в себя работы по составлению штатного расписания, набору и обучению персонала, изготовлению и распространению рекламных листовок, изготовлению и размещению на местном кабельном канале видео ролика, установку рекламных щитов, рекламных объявлений в печатных СМИ.

Потребность в финансировании подготовительных работ по открытию производства ООО "Мы" оценена в размере 29 тыс. руб., в том числе (Таблица 14):

Таблица 14. Потребность в финансировании организационно-подготовительных работ по открытию предприятия

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование затрат | Значение, тыс. руб. | | | | | |
| Всего | в том числе по месяцам реализации проекта | | | | |
| июнь | июль | авг | сен | окт |
| 1. | Набор, обучение персонала | 2,0 |  |  |  | 1,0 | 1,0 |
| 2. | Проведение рекламной кампании (изготовление листовок, рекламного ролика, установка рекламных щитов) | 15,0 |  | 5,0 | 5,0 | 5,0 |  |
| 3. | Текущие затраты по объекту | 12,0 |  | 3,0 | 3,0 | 3,0 | 3,0 |
| 4. | СУММА | 29,0 | 0,0 | 8,0 | 8,0 | 9,0 | 4,0 |

### Инвестиции в оборотный капитал

Потребность в инвестициях в оборотный капитал складывается из суммы финансовых ресурсов, необходимых для:

* финансирования закупки запасов материалов;
* финансирования текущей деятельности в первые месяцы работы.

Потребность в дополнительном финансировании оборотного капитала возникает в первые 9 месяцев реализации проекта, до момента пока поступления от торговой деятельности не начнут превосходить текущие затраты и затраты на оплату финансовых издержек.

Как было указано в разделе 4.2 настоящего бизнес-плана, коммерческую деятельность предполагается строить исходя из заключения с поставщиками договоров поставки сырья и материалов для производства запасов готовой продукции. Потребность в финансировании создания запасов таких товаров в первые месяцы оценивается в 240 тыс. руб.

Затраты по основной деятельности в первые месяцы реализации проекта составят 105,7 тыс. руб., в том числе текущие расходы – 116,5 тыс. руб., расчеты с бюджетом – 43,3 тыс. рб

Таким образом, общая потребность в инвестициях в оборотный капитал составит 250,7 тыс. руб.

Таблица 15. Потребность в финансировании оборотного капитала

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | Сумма | Значения по месяцам реализации проекта | | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| Закупка запасов товаров | 240,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 70,0 | 55,0 | 55,0 | 55,0 | 5,0 |
| Финансирование основной деятельности | 10,7 | 0,3 | 0,7 | 0,6 | 0,6 | 0,5 | 5,8 | 4,8 | 0,2 | -2,8 |
| СУММА | 250,7 | 0,3 | 0,8 | 1,5 | 3,2 | 70,5 | 60,8 | 59,8 | 55,2 | 2,2 |

### Общая потребность в финансировании

Таким образом, общая потребность в финансировании составит 1 253,775 тыс. руб. (Таблица 16, Рисунок 88).

*Таблица 16. Общая потребность в финансировании проекта создания предприятия*

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | Сумма | Значения по месяцам реализации проекта | | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| Финансировании организационных мероприятий | 2,4 | 0,4 | 0,0 | 0,0 | 2,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Финансирование проектных работ, капитальных вложений и прочих работ некапитального характера | 971,675 | 426,25 | 426,25 | 101,0 | 17,6757 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Финансирование организационно-подготовительных работ по открытию предприятия | 29,0 | 0,0 | 8,0 | 8,0 | 9,0 | 4,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Инвестиции в оборотный капитал | 250,7 | 0,3 | 0,8 | 1,5 | 3,2 | 70,5 | 60,8 | 59,8 | 55,2 | 2,2 |
| СУММА | 1253,775 | 426,95 | 435,05 | 110,5 | 31,875 | 74,5 | 60,8 | 59,8 | 55,2 | 2,2 |

## Источники финансирования

Финансирование проекта предусмотрено производить за счет собственных средств.

### Собственные средства

Собственные средства будут направлены на финансирование работ прединвестиционной и инвестиционной стадий (подготовительные работы, разработка бизнес плана, закупка оборудования и сырья).

Общий собственный инвестированный капитал составит 1 243,1 тыс. руб.

## Налоговый план

Налоговый план составлен на основании действующего законодательства.

Налогоплательщики, выбравшие в качестве объекта налогообложения доходы, по итогам каждого отчетного периода исчисляют сумму авансового платежа по налогу, исходя из ставки налога и фактически полученных доходов, рассчитанных нарастающим итогом с начала налогового периода до окончания соответственно первого квартала, полугодия, девяти месяцев с учетом ранее исчисленных сумм авансовых платежей по налогу.

## План прибыли

Данный блок, представляющий собой расчет прибылей и убытков, составлен в формате, близком к общераспространенной бухгалтерской форме №2. Настоящий план предназначен для ведения учета доходов и расходов, финансовых результатов (прибыли) и рентабельности предприятия за плановый период, а также учета и анализа.

Общие доходы при запланированном объёме производства и размере комиссии (Раздел 7) составят 49 500 тыс. руб./год.

Объем доходов за рассматриваемый период (1,5 года) составит 19 800 тыс. руб.

Общий объем прибыли от реализации после выхода предприятия на запланированный объем производства составит 1 100 тыс. руб**./**мес., при этом чистая прибыль – 983,5 тыс. руб./мес.

Общий объем прибыли от реализации за период расчета (1,5 года), полученной проектом составит 19 800 тыс. руб**.**, при этом чистая прибыль – 17 703,0 тыс. долл.,

Детальный прогноз прибыли приведен в Приложении №1.

Важнейшим показателем, характеризующим прибыльность деятельности является простая норма прибыли.

Простая норма прибыли – соотношение чистой прибыли и чистого объема производства определяется на основе данных отчета о прибылях и убытках за рассматриваемый период и рассчитывается путем деления показателя чистой прибыли на чистый объем производства. Простая норма прибыли отражает ту часть денежных поступлений, которая реально остается в распоряжении предприятия (организации) с каждого рубля продаж.

Для данного инвестиционного проекта простая норма прибыли составляет 89,4%.

## Движение денежных средств

Анализ движения денежных средств производится с целью определения потребности в денежных средствах, источников их поступлений и направлений использования.

Анализ потоков денежных средств рассмотрен по двум видам деятельности: основной и инвестиционной.

Основная деятельность включает поступление и расходование денежных средств, обеспечивающих выполнение основных производственно-коммерческих функций.

Поступления от основной деятельности формируют суммы комиссии по реализуемому продукту.

В расходы от основной деятельности, помимо текущих затрат на эксплуатацию производства, приведенных в разделе 8, и налоговых платежей, включены расходы на закупку сырья для выпуска запасов несъёмной опалубки на склад.

Инвестиционная деятельность включает использование денежных средств, связанных с приобретением долгосрочных активов.

Планируется, что после выхода предприятия на максимальный объем производства, размер чистых поступлений составит 983,5 тыс. руб./мес. (11 802 тыс. руб./год).

Расчет потока движения денежных средств на весь период расчета (1,5 года) приведен ниже (18).

Таблица 18. План движения денежных средств (за весь период расчета 1,5 года)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование показателей | Значение, тыс. руб. | |
| за весь период расчета (1.5 года) | после выхода предприятия на максимальный объем производства |
| Поступление денежных средств | 21 043,1 | 1 100,0 |
| в том числе: |  |  |
| 1. Собственные инвестиции | 1 243,1 | 0,0 |
| 3. Доходы от текущей деятельности | 19 800,0 | 1 100,0 |
|  | 0,0 |  |
| 4. Прочие доходы | 0,0 | 0,0 |
| Расходование денежных средств | 4 449,5 | 60,7 |
| в том числе: |  |  |
| 1. Расходы по созданию предприятия | 1536,875 | 31,4 |
| в том числе: |  |  |
| 2.1.1. Организационные мероприятия | 43,2 | 2,4 |
| 2.1.2. Капитальные затраты | 971,675 | 0,0 |
| 2.1.3. Организационно-подготовительные работ по открытию предприятия | 522,0 | 29,0 |
|  |  |  |
| 2. Расходы по основной деятельности | 2 912,6 | 126,5 |
| в том числе: |  |  |
| 2.1.1. Формирование запасов | 240,0 | 0,0 |
| 2.1.2. Текущие расходы | 2097,0 | 126,5 |
| 2.1.3. Расчеты с бюджетом | 575,6 | 0,0 |
| Баланс денежных средств | 16 593,6 | 942,1 |

# 

# Финансово-экономическая оценка

## Коммерческая эффективность

Показатели коммерческой эффективности проекта характеризуют эффективность инвестиций для его непосредственных участников. К показателям коммерческой эффективности относятся:

Чистая текущая стоимость проекта (*NPV*) - представляет собой суммарный доход от проекта, дисконтированный с учетом временной стоимости денег. Дисконтирование – это приведение разновременных временных показателей к одному моменту времени – точке приведения. Показатель *NPV* зависит от ставка дисконта и рассчитывается по формуле:

,



где

*t* – периоды реализации проекта;

*ЧФ(t)* – годовой чистый поток реальных денег в периоды t=1, 2, …, j;

*d* – ставка дисконта.

Показатель *NPV* рассчитывался при ставке дисконтирования 16% в год, что соответствует современным ставкам альтернативных вариантов вложения денежных средств с поправкой на риск. Положительное значение *NPV* свидетельствует о превышении прибыльности проекта над нормой дисконта.

Внутренняя норма доходности на полные инвестиционные затраты (*IRR*) - представляет собой годовую норму чистых наличных поступлений в процессе реализации проекта, то есть представляет собой ту ставку дисконтирования, при которой величина чистого дисконтированного дохода (*NPV*) равна нулю. Это означает, что в ранее приведенной формуле расчета *NPV* должна быть найдена такая величина *d*, для которой при определенных величинах *ЧФ(t) – NPV* равен нулю. Решение получают процессом итеративного подбора с использованием средств электронных таблиц Microsoft Excel. Экономический смысл внутренней нормы доходности состоит в том, что это такая норма доходности инвестиций, при которой предприятию одинаково эффективно инвестировать свой капитал под *IRR* процентов в какие-либо финансовые инструменты.

Индекс доходности (*PI*) - представляет собой соотношение чистого дисконтированного дохода за вычетом дисконтированной стоимости инвестиций и требуемой дисконтированной стоимости инвестиций:

,



где

*DSI* – дисконтированная сумма инвестиционных вложений.

Индекс доходности используется, главным образом, для сравнения существующих альтернатив.

Расчет показателей коммерческой эффективности производился без учета ликвидационной стоимости объекта.

Коммерческая эффективность проекта характеризуется следующими показателями:

Таблица 19. Показатели коммерческой эффективности проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование показателей | Значение |
| 1. | Срок окупаемости с начала реализации проекта, мес. | 12 |
| 2. | Срок окупаемости с начала работы предприятия, мес. | 8 |
| 3. | Чистая текущая стоимость, тыс. руб. | 1442 |
| 4. | Внутренняя норма доходности, % | 2102,2% |
| 5. | Индекс доходности | 16,53 |

При проведении финансово-экономических расчетов настоящей инвестиционной программы рассчитана также рентабельность инвестированного капитала (Return of Equity (*ROE*)), характеризующая прибыль, которая приходится на инвестированный капитал:

*ROE = NPAT/ E*;

где *NPAT* - чистая прибыль после налогообложения (Net Profit After Tax);

*E* – инвестированный капитал (Equity).

Учитывая, что величина инвестиций в развитие проекта составит 1 243,1 тыс. руб., чистая прибыль оценена равной 11 802 тыс. руб./год, значение показателя рентабельности инвестированного капитала, рассчитанное по указанной выше формуле составит – 171,9% годовых.

## Анализ чувствительности

Количественный анализ чувствительности проекта является составной частью комплексного анализа рисков и заключается в оценке влияния изменения размеров критических параметров производственно-хозяйственной деятельности на основные финансово-экономические показатели бизнес-плана.

При проведении анализа чувствительности проекта произведена оценка влияния на основные финансово-экономические показатели проекта изменения размеров его критических параметров (капитальные вложения, текущие издержки, размер производственных мощностей, торговая наценка).

Ключевые показатели, по которым проводится анализ чувствительности включают в себя показатели срока окупаемости, чистой текущей стоимости, внутренней нормы доходности и индекса доходности.

К критическим параметрам, влияние которых анализируется в данном разделе относятся:

* объем капитальных вложений;
* объем производства;
* размер комиссии;
* размер текущих издержек.

Степень влияния указанных параметров рассчитывается путем подстановки новых значений в финансово-экономическую модель бизнес-плана и вычисления новых величин ключевых показателей.

Результаты анализа чувствительности приводятся в табличной форме по всем видам критических параметров, указанных выше (Таблица 20 – Таблица 23).

Таблица 20. Анализ чувствительности показателей бизнес-плана к объему капитальных вложений

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели бизнес-плана | Значение показателей при различных уровнях объемов капитальных вложений | | | | |
| 80% | 90% | 100% (база) | 110% | 120% |
| 1. | Срок окупаемости |  |  |  |  |  |
|  | значение, мес. | 11 | 12 | 12 | 13 | 14 |
|  | изменение абс., мес. | -1 | 0 | 0 | 1 | 2 |
|  | изменение относит., % | -5% | +0% | +0% | +5% | +10% |
| 2. | Чистая текущая стоимость |  |  |  |  |  |
|  | значение, тыс. руб. | 18422 | 1642 | 1442 | 1242 | 1042 |
|  | изменение абс., тыс. руб. | 400 | 200 | 0 | -200 | -400 |
|  | изменение относит., % | +23% | +12% | +0% | -12% | -23% |
| 3. | Внутренняя норма доходности |  |  |  |  |  |
|  | значение, %. | 3522,2% | 2762,2% | 2102,2% | 1512,2% | 982,2% |
|  | изменение абс., % | 1420% | 660% | 0,0% | -590% | -1120% |
|  | изменение относит., % | +27% | +13% | +0% | -11% | -22% |
| 4. | Индекс доходности |  |  |  |  |  |
|  | значение | 17,83 | 17,63 | 16,53 | 15,43 | 15,33 |
|  | изменение абс. | 1,3 | 1,1 | 0,0 | -1,1 | -1,2 |
|  | изменение относит., % | +16% | +7% | +0% | -6% | -12% |

Таблица 21. Анализ чувствительности показателей бизнес-плана к объему производства

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели бизнес-плана | Значение показателей при различных уровнях объемов производства | | | | |
| 80% | 90% | 100% (база) | 110% | 120% |
| 1. | Срок окупаемости |  |  |  |  |  |
|  | значение, мес. | 19 | 15 | 12 | 11 | 8 |
|  | изменение абс., мес. | 7 | 3 | 0 | -1 | -3 |
|  | изменение относит., % | +33% | +14% | +0% | -5% | -14% |
| 2. | Чистая текущая стоимость |  |  |  |  |  |
|  | значение, тыс. руб. | -718 | 362 | 1442 | 2522 | 3592 |
|  | изменение абс., тыс. руб. | -2160 | -1080 | 0 | 1080 | 2150 |
|  | изменение относит., % | -126% | -63% | +0% | +63% | +125% |
| 3. | Внутренняя норма доходности |  |  |  |  |  |
|  | значение, %. | 2554,2% | 2327,2% | 2102,2% | 2326,2% | 2551,2% |
|  | изменение абс., % | -452% | -225% | 0,0% | 224% | 449% |
|  | изменение относит., % | -87% | -43% | +0% | +43% | +86% |
| 4. | Индекс доходности |  |  |  |  |  |
|  | значение | 9,63 | 13,03 | 16,53 | 20,03 | 23,43 |
|  | изменение абс. | -6,9 | -3,5 | 0,00 | 3,5 | 6,9 |
|  | изменение относит., % | -44% | -22% | +0% | +22% | +44% |

Таблица 22. Анализ чувствительности показателей бизнес-плана к размеру комиссии

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели бизнес-плана | Значение показателей при различных уровнях комиссии | | | | |
| 80% | 90% | 100% (база) | 110% | 120% |
| 1. | Срок окупаемости |  |  |  |  |  |
|  | значение, мес. | 17 | 14 | 12 | 11 | 10 |
|  | изменение абс., мес. | 5 | 2 | 0 | -1 | -2 |
|  | изменение относит., % | +24% | +10% | +0% | -5% | -10% |
| 2. | Чистая текущая стоимость |  |  |  |  |  |
|  | значение, тыс. руб. | -318 | 582 | 1442 | 1586,2 | 1730,4 |
|  | изменение абс., тыс. руб. | -1760 | -860 | 0 | 144,2 | 288,4 |
|  | изменение относит., % | -103% | -50% | +0% | +48% | +94% |
| 3. | Внутренняя норма доходности |  |  |  |  |  |
|  | значение, %. | 1733,2% | 1922,2% | 2102,2% | 2275,2% | 2441,2% |
|  | изменение абс., % | -369% | -180% | 0,0% | 173% | 339% |
|  | изменение относит., % | -71% | -35% | +0% | +33% | +65% |
| 4. | Индекс доходности |  |  |  |  |  |
|  | значение | 10,53 | 13,53 | 16,53 | 19,53 | 21,53 |
|  | изменение абс. | -6,0 | -3,0 | 0,0 | 3,0 | 5,0 |
|  | изменение относит., % | -36% | -18% | +0% | +17% | +33% |

Таблица 23. Анализ чувствительности показателей бизнес-плана к размеру текущих издержек

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели бизнес-плана | Значение показателей при различных уровнях текущих издержек | | | | |
| 80% | 90% | 100% (база) | 110% | 120% |
| 1. | Срок окупаемости |  |  |  |  |  |
|  | значение, мес. | 11 | 11 | 12 | 14 | 15 |
|  | изменение абс., мес. | -1 | -1 | 0 | 2 | 3 |
|  | изменение относит., % | -5% | -5% | +0% | +10% | +14% |
| 2. | Чистая текущая стоимость |  |  |  |  |  |
|  | значение, тыс. долл. | 2362 | 1902 | 1442 | 982 | 522 |
|  | изменение абс., тыс. долл. | 920 | 460 | 0 | -460 | -920 |
|  | изменение относит., % | +53% | +27% | +0% | -27% | -53% |
| 3. | Внутренняя норма доходности |  |  |  |  |  |
|  | значение, %. | 900,2% | 1102,2% | 2102,2% | 1194,2% | 1912,2% |
|  | изменение абс., % | 1202% | 1000% | 0,0% | -908% | -190% |
|  | изменение относит., % | +39% | +19% | +0% | -19% | -37% |
| 4. | Индекс доходности |  |  |  |  |  |
|  | значение | 19,53 | 17,53 | 16,53 | 15,53 | 13,53 |
|  | изменение абс. | 3,0 | 1,0 | 0,0 | -1,0 | -3,0 |
|  | изменение относит., % | +19% | +9% | +0% | -9% | -19% |

По результатам проведенного анализа проекта можно сделать вывод о его достаточной чувствительности к снижению объёма производства и размера комиссии.

Незначительное влияние на показатели эффективности проекта оказывает изменение размеров текущих издержек.

# 

# Оценка рисков и мероприятия по их ограничению

В дополнение к анализу рисков по модели чувствительности критериальных показателей (срок окупаемости, внутренняя норма доходности, чистая текущая стоимость проекта) к изменению основных факторов и условий реализации проекта (капитальные вложения, валовой доход), изложенному в разделе «Финансово-экономическая оценка» данной работы, ниже дается индивидуальная качественная оценка наиболее значимых видов рисков и определены способы их контроля и ограничения. Имеется в виду, что все технические, организационные, финансовые и управленческие решения в рамках проекта будут предприниматься с учетом изложенной в данном разделе концепции контроля и ограничения рисков.

## Контролируемые риски

*Коммерческий риск* (риск снижения объемов объёма производства по сравнению с запланированным) ограничивается правильным выбором маркетинговой стратегии и ценовой политики проекта, а также проведением рекламных акций и непрерывного мониторинга потребностей покупателей и осуществлением гибкой ассортиментной политики. Следует учесть, что при финансово-экономической оценке проекта создания производства блоков несъёмной опалубки ООО "Мы", принималась достаточно осторожная оценка размера объёма производства.

*Риск доходности* (риск неполучения намечаемого уровня доходности проекта) ограничивается за счет правильной ценовой политики, выбора размера комиссии на среднем рыночном уровне, налогового планирования и контроля за издержками.

*Технические риски* сводятся к минимальному уровню путем выбора опытных поставщиков производственного оборудования. Технические риски ограничены также тем, что все технологии, ранее использовались при осуществлении подобных проектов и показали свою высокую техническую и экономическую эффективность.

*Финансовые риски* (риски неплатежей, задержки платежей и другие) устраняются за счет выбора эффективных способов платежей, выбора эффективно работающего банка с развитой инкассаторской службой.

*Риск срыва поставок сырья* устраняется за счет выбора надежных поставщиков из числа крупных оптовых фирм, работающих на рынке г. Благовещенск, и увязки условий исполнения договоров с фактической поставкой товаров в срок и в полном объеме.

## Неконтролируемые риски

*Регулятивные риски*, т.е. риски, обусловленные изменением законодательства и нормативных процедур, ограничиваются юридической экспертизой проекта до его начала и юридической поддержкой в ходе их реализации.

*Политические риски* в определенной мере поддаются ограничению за счет контактов с городскими органами управления и проведением комплексных мероприятий по обеспечению общественной поддержки проекта.

*Риск возникновения неблагоприятных экологических последствий* минимален в силу специфики проекта создания и эксплуатации предприятия, не создающего угрозы окружающей среде.

# 

# Бюджетная эффективность и социальная оценка проекта

Настоящий проект соответствует политике городских властей, направленной на увеличение числа производственных предприятий в г. Благовещенске.

Проект учитывает интересы не только непосредственных участников проекта, но также местных властей и общественности за счет следующих выгод:

а) выгоды для бюджета и социально-экономического развития г. Благовещенска:

- привлечение инвестиций в размере 1 243,1 тыс. руб. полностью из средств внебюджетных источников;

- увеличение объема поступлений в бюджеты всех уровней и внебюджетные фонды не менее чем на 519,6 тыс. руб./год.

б) выгоды населения:

- увеличение числа рабочих мест.

# 

# Общая оценка осуществимости проекта

Проведенное исследование показало, что в настоящее время строительный рынок и рынок стройматериалов находятся на стадии роста. Во многом это объясняется улучшением общеэкономической ситуации в России и, в частности, в Амурской области. По оценкам специалистов, наметившаяся тенденция будет наблюдаться и в ближайшие годы, поэтому настоящий проект создания производства блоков несъёмной опалубки ООО "Мы" может рассматриваться как своевременный и направленный на удовлетворение стабильно растущего спроса производственные предприятия подобного типа.

Намеченный уровень организации производства в создаваемом предприятии ООО "Мы" позволяет обеспечить качественно новый уровень производства несъёмной опалубки и потеснить позиции конкурентов из числа небольших магазинов.

Настоящий проект относится к разряду высокоэффективных, реализуемых с целью получения выгод для всех его участников. Проект самоокупаем, характеризуется высокими для проектов этого уровня финансовыми и экономическими характеристиками:

* срок окупаемости – 18 мес.
* чистая текущая стоимость при ставке дисконтирования 16% - 1 442 тыс. руб.;
* внутренняя норма доходности – 2102,2%;
* индекс доходности – 16,53;
* доходность на инвестированный капитал – 171,9% годовых.

Проект устойчив к изменению критических параметров, обладает рисками, поддающимися удержанию и не превышающими пределы обычных рисков для подобных проектов.