

Бизнес-план Производство бумажных салфеток



2012 год

Содержание

Список таблиц.....	3
Список рисунков.....	4
Резюме	5
Введение.....	7
1. Концепция проекта.....	8
2. Описание продукта (услуги)	9
3. Программа производств	10
4. Маркетинговый план.....	11
4.1 Описание рынка продукции (услуг).....	11
4.2 SWOT - анализ	12
4.3 Стратегия маркетинга	14
4.4 Методы и каналы распределения. Стимулирование сбыта	135
5. Техническое планирование	156
5.1 Производственное помещение	16
5.2 Производственные ресурсы	16
5.3 Программа приобретения оборудования.....	19
6. Организация, управление и персонал	20
7. Реализация проекта	22
8. Эксплуатационные расходы	23
9. Общие и административные расходы	24
10. Потребность в финансировании	25
10.1 Общая финансовая характеристика проекта.....	25
10.2 Общие предпосылки и допущения финансового плана.....	25
11. Эффективность проекта	32
12. Социально-экономическое и экологическое воздействие	35
12.1 Экономические аспекты проекта.....	35
12.2 Экологические аспекты проекта	35

Список таблиц

Таблица 1 – План реализации.....	10
Таблица 2 – Объем реализации.....	10
Таблица 3 – Доходы от продаж.....	10
Таблица 4 – SWOT-анализ.....	13
Таблица 5 – Основные виды товаров.....	13
Таблица 6 – Программа приобретения оборудования.....	18
Таблица 7 – Монтаж оборудования.....	18
Таблица 8 – Штатное расписание предприятия.....	19
Таблица 9 – Календарный план реализации проекта.....	21
Таблица 10 – Эксплуатационные расходы.....	22
Таблица 11 – Общие и административные расходы.....	23
Таблица 12 – Объем капитальных вложений проекта.....	25
Таблица 13 – Условия и график погашения кредита.....	25
Таблица 14 – Отчет о прибылях и убытках.....	25
Таблица 15 – Отчет о движении денежных средств.....	26
Таблица 16 – Баланс.....	26
Таблица 17 – Показатели финансовой состоятельности.....	27
Таблица 18 – Эффективность инвестиций.....	28
Таблица 19 – Показатели деятельности бизнеса.....	29
Таблица 20 – Финансовый анализ.....	29
Таблица 21 – Инвестиционный анализ.....	29
Таблица 22 – Налоги и платежи в фонды.....	32

Список рисунков

Рисунок 1 – Станок для производства бумажных салфеток КСС-1.....	17
Рисунок 2 – Оборудование для упаковки бумажных салфеток	17
Рисунок 3 – Организационная структура	19
Рисунок 4 – Чистая прибыль.....	29
Рисунок 5 – Окупаемость проекта	30

АО «ФОНД «Даму»

Резюме

Данный бизнес-план разработан с целью обоснования финансово-экономической эффективности и технической реализуемости инвестиционного проекта «Производство бумажных салфеток».

Компания планирует осуществлять производство, хранение и реализацию бумажных салфеток.

Рынок сбыта бумажных салфеток является одним из самых широких в сферах торговли и услуг. Целевой группой будут:

1. Супермаркеты;
2. Хозяйственные и специализированные магазины;
3. Универсальные и промтоварные магазины;
4. Открытые рынки;
5. Киоски и уличные лотки.

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

Расходы, USD.	2 013
Приобретение помещения	250 000
Приобретение и монтаж оборудования	65 000
Пополнение оборотного капитала	50 000
Всего	365 000

Общие инвестиционные затраты

Источник финансирования, USD	Сумма	Период	Доля
Заемные средства	365 000	01-06.2013	100%
Всего	365 000		100%

Условия кредитования

Валюта кредита	тенге
Процентная ставка, годовых	14%
Выплата процентов и основного долга	ежемесячно
Льготный период погашения процентов, мес.	6
Льготный период погашения основного долга, мес.	6
Тип погашения основного долга	равными долями

Показатели эффективности деятельности предприятия на 5 год проекта.

Годовая прибыль (5 год), USD.	902 801
Рентабельность активов	31,4%
Внутренняя норма доходности (IRR)	370,5%
Чистая текущая стоимость (NPV), USD.	2 208 058
Окупаемость проекта (простая), лет	1,28
Окупаемость проекта (дисконтированная), лет	1,31

С экономической точки зрения проект будет способствовать:

1. Поступлению дополнительных доходов в бюджет г. Павлодара;

2. Удовлетворению потребностей жителей Казахстана в качественной продукции-бумажных салфетках.

АО «ФОНД «Даму»

Введение

Настоящий бизнес-план посвящен экономическому обоснованию целесообразности инвестирования в проект «Производство бумажных салфеток».

В бизнес-плане собрана вся необходимая информация для проведения инвестиционных расчетов, в том числе основные статьи доходов, затрат и капитальных вложений, которые потребуются совершить при реализации проекта. Также представлено описание основных характеристик рынка, включая динамику объема спроса и предложения, а также ценовых показателей. На основе этих показателей сделан прогноз дальнейшего развития рынка в период реализации проекта. Проведена оценка эффективности и рисков инвестиционного проекта и рассчитаны основные интегральные показатели проекта – чистый дисконтированный доход (NPV), внутренняя норма доходности (IRR), индекс доходности (PI), дисконтированный период окупаемости (DPP) при реалистичном сценарии развития рынка.

С помощью предложенного бизнес-плана потенциальные инвесторы, смогут оценить эффективность вложений средств в данный проект, выбрать наиболее эффективную схему финансирования проекта

Основными источниками данных для проведения расчетов с целью экономического обоснования эффективности проекта стали:

1. «Методические рекомендации по оценке инвестиционных проектов и их отбору для финансирования», методика ЮНИДО (Комитет по промышленному развитию при ООН), модифицированная с учетом специфики проекта.
2. информация из открытых источников СМИ и Интернета;
3. результаты проведенных исследований рынка Казахстана;
4. статистические данные Агентства РК по статистике, аналитические обзоры и пресс-релизы.

При проведении расчетов с целью оценки эффективности инвестиций применялся метод дисконтированных денежных потоков (FCF).

Исследование проведено в ноябре 2012 года

1. Концепция проекта

Данная концепция определяет процесс создания типовой компании по производству бумажных салфеток. Этот проект создан по структуре бизнес-плана в помощь начинающим игрокам на рынке бумажных салфеток. Данный путь развития носит рекомендательный характер и не может рассматриваться как единственно правильный. В проекте предусмотрены максимальные затраты на оборудование, персонал и продвижение продукта. В реальных условиях каждый собственник их оптимизирует по своему усмотрению. Кроме того, все расчеты сделаны для предприятия, работающего в условиях города, для других условий необходимо сделать соответствующие поправки. Все оборудование, транспорт и расходные материалы, используемые в описываемых процессах, по качеству отвечают всем современным требованиям и рекомендуются к применению.

Концепция проекта предполагает:

1. Территориальное размещение проекта: промышленная зона г. Павлодара в непосредственной близости к источнику сырья, Павлодарскому картонному заводу;
2. Приобретение помещения площадью 250 м² для размещения:
 - a. Производственного цеха - 150 м²;
 - b. Склада сырья и готовой продукции - 50 м²;
 - c. Административно-бытовых помещений - 50 м².
3. Приобретение, монтаж и пуско-наладка оборудования, сдача в эксплуатацию и начало производства бумажных салфеток в ассортименте;
4. Реализация продукции, бумажных салфеток в ассортименте, по прямым договорам с оптовыми клиентами в соответствии с разработанной маркетинговой программой.

2. Описание продукта (услуги)

В рамках настоящего проекта будет реализовываться один вид товара – бумажные салфетки в ассортименте.

Бумажные салфетки - один из самых ходовых и востребованных гигиенических продуктов в розничных продуктовых сетях, предприятиях общественного питания и быту людей. Бумажные цветные салфетки мягкие, гигиеничные, радующие глаз яркостью и насыщенностью цветов, создадут настроение праздника. Самым популярным видом являются бумажные салфетки размером 24x24 см, с видом сложения квадрат 1/4. Бумажные салфетки - один из основных атрибутов чистоты и комфорта. Они превосходно впитывают влагу или жир, очищают руки, лицо или поверхность. Легко утилизируются и недорого стоят.

Сегодня салфетки - один из незаменимых товаров повседневного обихода. В пути, дома или на природе бумажные салфетки незаменимы, так как не занимают много места и почти ничего не весят. Бумажные салфетки помогут сохранить чистоту и сделать любые условия более комфортными. Качество бумажных салфеток зависит от сохранения технологии производства на всех этапах и, конечно же, условий хранения.

АО «ФОНД «ПРОМУ»

3. Программа производств

Таблица 1 – План реализации

План реализации	Номиналь ный объем	2013	2014	2015	2016	2017
Салфетки в ассортименте	5 040 000	25%	80%	100%	100%	100%
Средний коэффициент производства		25%	80%	100%	100%	100%

Таблица 2 – Объем реализации

Объемы реализации (в единицах)	2013	2014	2015	2016	2017	Итого
Салфетки в ассортименте	1 260 000	4 032 000	5 040 000	5 040 000	5 040 000	20412 000

Таблица 3 – Доходы от продаж

Доходы от продаж, \$	2013	2014	2015	2016	2017	Итого
Салфетки в ассортименте	441 000	1 552 320	2 134 440	2 347 884	2 582 672	9 058 316
Итого	441 000	1 552 320	2 134 440	2 347 884	2 582 672	9 058 316

4. Маркетинговый план

4.1 Описание рынка продукции (услуг)

Традиционно рынок санитарно-гигиенической бумажной продукции делится на следующие сегменты: туалетная бумага, бумажные полотенца, салфетки, носовые платки, скатерти, косметические салфетки. В свою очередь каждый сегмент рынка делится еще на несколько подсегментов в зависимости от так называемой слойности, а количество наименований изделий в остальных сегментах – от 1 до 3. При этом, от количества слоев зависит ценовое позиционирование продукции: с увеличением слоев повышается цена. К слову, на цену оказывает влияние и то, какие технологии используются для изготовления изделия и улучшения его различных характеристик. К примеру, задача для премиальной туалетной бумаги – быть мягкой и одновременно прочной, хорошо растворяться в воде, а бумажных полотенец – обладать отличными абсорбирующими свойствами.

Примечательно, что рынок “tissue” характеризуется национальной спецификой, что обусловлено в первую очередь культурой потребления гигиенических средств страны. Так, например, по данным на 2004 год, в США уровень потребления составляет более 20 кг в год на человека, в Японии - 12 кг, в Западной Европе - 11-12 кг, в России же в среднем на одного человека приходится всего около 1- 1,5 кг санитарно-гигиенической бумажной продукции. По данным компании “Астер”, сегодня этот показатель увеличился вдвое. Исходя из этого, отечественный рынок санитарно-гигиенических бумажных изделий считается одним из самых перспективных в сегменте непродовольственных товаров FMCG. *Источник: журнал “Целлюлоза. Бумага. Картон”, № 03/2010*

За пределами границ Казахстана бумажные санитарно-гигиенические изделия именуют одним словом “tissue”. По оценкам специалистов, за 2011 год, среднестатистическое потребление гигиенических бумажных изделий составило порядка 1,3 кг в год, а среднегодовой объем отечественного рынка в натуральном выражении составил порядка 20 тыс. тонн. Компания «ГфК» констатировала, что за три квартала рынок вырос на 7% в натуральном выражении по сравнению с аналогичным периодом 2010-го, и на 22% - в стоимостном выражении. А согласно сегодняшним данным, емкость рынка ежегодно увеличивается на 7-9%, и такие темпы, по прогнозам экспертов, сохранятся и в ближайшие годы. Специалисты исследовательской компании «Step by Step» определили, что объем столичного рынка бумажно-гигиенических средств равен 35,7% от казахстанского рынка.

Игроки рынка подтверждают, что порядка 50% продаж составляет туалетная бумага, 30% – носовые платки и косметические салфетки. Характерной тенденцией за последние годы является рост удельного веса сегментов бумажных салфеток и полотенец, эксперты отмечают темпы прироста порядка 15%. Таким образом, салфетки являются вторым широко представленным сегментом и занимают, по результатам исследования МА «Step

by Step», от 15 до 20% рынка. Производство бумажных салфеток в Казахстане, несмотря на серьезный потенциал роста, сдерживается отсутствием предложения высококачественной бумаги-основы. Большинство предприятий отрасли используют салфеточную бумагу, чьи потребительские свойства не позволяют выпускать продукцию достойного качества. Сегодня практически 90% всего производства салфеток — низкосортный однослойный продукт, в то время как более 90% декоративных двух- и трехслойных салфеток — продукция иностранных компаний.

Кроме этого, аналитики отмечают, что перспективность среднего сегмента обусловлена еще и развитием розничных сетевых операторов по объемам продаж бумажных изделий, так как их выход на региональные рынки меняет структуру продаж — происходит перераспределение каналов дистрибуции от мелкого опта к формату cash&carry, от универсамов к гипер- и супермаркетам (по материалам журнала "Новости торговли" от 16 января 2010). Так, согласно данным «КОМКОН-Фарма», акцент постепенно смещается в сторону цивилизованной торговли, например, количество покупок в супермаркетах и специализированных магазинах увеличивается: с 8,9% до 14% Доля торговых точек по продаже туалетной бумаги.*

Тип	Доля в 2003г., в %	Доля в 2004г., в %
Супермаркеты	8,9	14
Хозяйственные и специализированные магазины	27,4	30,6
Универсальные и промтоварные магазины	21,1	21,1
Открытые рынки	33,4	28,1
Киоски и уличные лотки	21,2	18,8

Источник: журнал "Целлюлоза. Бумага. Картон", № 03/2010

Как показало лето 2012, спрос на бумажные салфетки сильно зависит от выбранного качества продукции. Сейчас в Астане большей популярностью пользуются одноцветные бумажные салфетки невысокой плотностью, упакованные по 50 или 100 штук. Спрос на более дорогие плотные салфетки наблюдается в основном со стороны ресторанов, причем точки общественного питания отдают предпочтение также дешевым салфеткам. В связи с этим, создание собственного небольшого завода по производству салфеток целесообразно именно в нише стандартных одноцветных однослойных салфеток. Каналы реализации – магазины региона и точки общественного питания.

4.2 SWOT-анализ

Для определения возможностей и рисков активного продвижения продукции на потребительском рынке проведем SWOT-анализ, результаты которого представлены в таблице.

Таблица 4 – SWOT-анализ

Сильные стороны		Слабые стороны	
выработана стратегия конкурентной борьбы	5	несбалансированные производственные мощности	3
наличие собственного производства товаров и соответствующей инфраструктуры	5	текучесть квалифицированного персонала	1
наличие современной технологии производства бумажных салфеток	5	слабая система мотивации персонала	2
высокая квалификация управленческого персонала	5	неразвитая система управления складскими запасами	2
	5	слабая кадровая политика	1
Угрозы		Возможности	
слабое стратегическое планирование деятельности предприятия и его развития	1	эффективное использование прогрессивных производственных и маркетинговых технологий	5
существенная зависимость финансового состояния от внешних факторов	2	совершенствование качества производимого товара	4
угроза рейдерского захвата	2	увеличение номенклатуры и объема товарной продукции, услуг	5
вход на рынок более крупных компаний	2	расширение деятельности.	5

* Количественная оценка (от 1 до 5 баллов)

4.3 Стратегия маркетинга

Организовать эффективную систему реализации бумажных салфеток во всех регионах Республики Казахстан.

Основными товарами будут:

1) бумажные салфетки в ассортименте.

Целевая группа:

1. Супермаркеты;
2. Хозяйственные и специализированные магазины;
3. Универсальные и промтоварные магазины;
4. Открытые рынки.

Разработка маркетинговой стратегии включает в себя разработку стратегий в направлении предоставляемых товаров, цен, дистрибуции и продвижения. Ниже представлены разработанные стратегии в перечисленных направлениях.

Товарная стратегия

Основные виды товаров и предполагаемые цены на них представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Основные виды товаров

№п/п	Наименование товара	Единица измерения	Цена реализации
1	Бумажные салфетки в ассортименте.	шт	В соответствии с Прайс-листом

Ценовая стратегия

Ценовая стратегия предусматривает следующие мероприятия:

1. изучение ценовой политики конкурентов;
2. использование системы скидок;
3. формирование цен с учетом покрытия издержек и действующего законодательства;
4. предоставление гибких форм оплаты – введение системы отсрочки платежа.

Стратегия дистрибуции

Коммерческая деятельность компании должна быть ориентирована на поиск платежеспособных потребителей и установления с ними долгосрочных договорных связей.

Стратегия продвижения

Достижение поставленных маркетинговых целей потребует от компании разработки и реализации комплекса мер, направленных на реализацию выбранного характера позиционирования.

В комплекс мер по продвижению услуг рекомендуется включить рекламную деятельность.

В качестве средств рекламы будут использованы:

1. Специализированные печатные издания;
2. Специализированные программы на ТВ и Радио;
3. Собственный сайт;
4. Интернет маркетинг.

4.4 Методы и каналы распределения. Стимулирование сбыта

Ценовая политика данного проекта соответствует высокому качеству товаров, тем самым, поддерживая положительное мнение потребителей. В этом заключается принцип позиционирования. Особое внимание следует уделить дифференциации цен, учитывая уровень господствующих среднерыночных цен на товары проекта.

Принцип ценообразования основывается на снижении издержек как постоянных, так и переменных, но не в ущерб качеству производимых товаров. В качестве ценового стимулирования будет применяться специальная программа скидок для постоянных клиентов. При необходимости будет применяться политика ценовой дискриминации.

Предлагаемый дифференцированный подход является оптимальным, поскольку в случае каких-либо изменений на рынке, компания может более оперативно реагировать на них.

Также для большей эффективности рекламы и укреплению имиджа необходимо иметь:

1. принадлежность к познавательному стилю;
2. ориентация на нужды клиентов и их полное удовлетворение;

3. уважительное отношение к клиенту, высокая культура
4. наличие определенного рекламного стиля и обслуживания;
5. своевременная реакция на нужды клиентов и на изменения этих нужд;
6. безупречное качество товаров, обслуживания клиентов;
7. четкое определение и полное выполнение обязательств;
8. постоянное присутствие на рынке;
9. дружеские отношения с клиентами (создание условий, которые способствуют позитивному восприятию клиентом атмосферы на предприятии);
10. работа с потенциальными клиентами;
11. напоминание о себе;
12. фирменная одежда, бейджи;
13. эстетика, которая отвечает уровню клиентов или выше этого уровня;
14. удобная и развитая инфраструктура;
15. присутствие рекламных щитов, вывесок, знаков, указателей.
16. наличие фирменных бланков, сувениров, кульков, материалов, которые раздаются клиентам;
17. участие в выставках, презентациях;

Разработанная стратегия маркетинга позволит предприятию достичь выполнения поставленных маркетинговых целей и закрепить свое положение на рынке.

5. Техническое планирование

5.1 Производственное помещение и помещение под склад и офис

Для организации производства бумажных салфеток необходимо помещение площадью 250м², включая производственное – 150м², складское – 50м² и административно-бытовое помещение – 50 м². В рамках проекта планируется приобретение помещений.

Производственное помещение, соответствует требованиям «Санитарных правил для предприятий по обработке» № 4416-87: обеспечено подведение коммуникаций горячего и холодного водоснабжения, канализации, освещения, вентиляции, отопления; произведена отделка стен помещений кафельной плиткой, изготовлены мозаичные полы, обеспечивающие сток в канализацию. Выделенные электрические мощности соответствуют заданным значениям. Монтаж оборудования запланирован апрель 2013 года.

5.2 Производственные ресурсы

Производственное оборудование

Выбор поставщика оборудования сделан на основе анализа предложений, существующих на рынке.

Определяющие факторы:

- высокий уровень сервиса – постоянный мониторинг работы оборудования у клиентов не только в течение гарантийного срока, но и после его окончания, возможность в любое время получить консультацию по любым вопросам, связанным с работой оборудования, своевременное устранение возможных отклонений в работе оборудования и постоянное наличие запчастей на складе;

- высокое качество изготовления оборудования и соответствие применяемых материалов санитарным требованиям, предъявляемым к данному оборудованию, сборка производится с использованием комплектующих импортного производства от ведущих мировых производителей;

- возможность изготовления оборудования с учетом пожеланий заказчика, на основе технической документации;

- есть возможность, при возникновении необходимости значительного увеличения мощностей, продать оборудование обратно поставщику и купить более высокопроизводительную линию.

Оборудование будет изготовлено специально по заказу и поставлено фирмой НПО "Стройтехавтоматика", Россия, г.Омск.

Рисунок 1 – Станок для производства бумажных салфеток КСС-1



Станок для производства салфеток в исполнении без модуля печати. Формат салфетки 240x240мм. Плотность используемой бумаги основы от 18 до 40 гр/м.кв.

Технологический цикл: предварительная размотка рулона -> нанесение рисунка: два цвета -> сушка -> тиснение бумаги -> первичное складывание бумаги -> вторичное складывание бумаги -> порезка бумаги на салфетки -> выход готовой продукции.

Характеристики оборудования:

Автоматический, с электронным управлением привода контроль обрыва бумаги.

Производительность: до 600 листов/мин.

дополнительная опция: до 800 листов/мин.

дополнительная опция: до 1000 листов/мин

Тиснение. Формат салфеток от 240x240 мм.

Габариты 3500x900 мм масса до 1100кг. Потребляемая мощность до 4кВт., 380 V.

Дополнительная опция - модуль печати

Рисунок 2 – Оборудование для упаковки бумажных салфеток



Предназначено для автоматической упаковки бумажных салфеток любого сложения, а также прочей продукции санитарно-гигиенического и бытового назначения.

Основная конструкция - несущая рама (габариты 1500ммх600мм, высота 1300 мм) с установленными на нее:

- узлом привода конвейера подачи (0,37 кВт\380W);
- узел пневматики-узел регулировки скорости и контроля процесса упаковки;
- узел для установки и регулировки заданных габаритов изделия.

Производительность до 20 пачек/мин.

Режимы работы – автоматический и ручной. Оборудование предназначено для автоматической укладки и упаковки бумажных салфеток любого сложения и формата в индивидуальные пакеты (возможна комплектация с модулем групповой упаковки пачек салфеток в блоки). Материал пакетов: пропилен, пнд, пвд. Машина заменяет применение ручного труда на 75% в процессе упаковки, снижает себестоимость и существенно повышает производительность.

5.3 Программа приобретения оборудования

Таблица 6 – Программа приобретения оборудования

Название	Дата	Цена, USD	Срок
Покупка технологического оборудования	С 01.2013	59 000,0	4 мес.

Таблица 7 – Монтаж оборудования

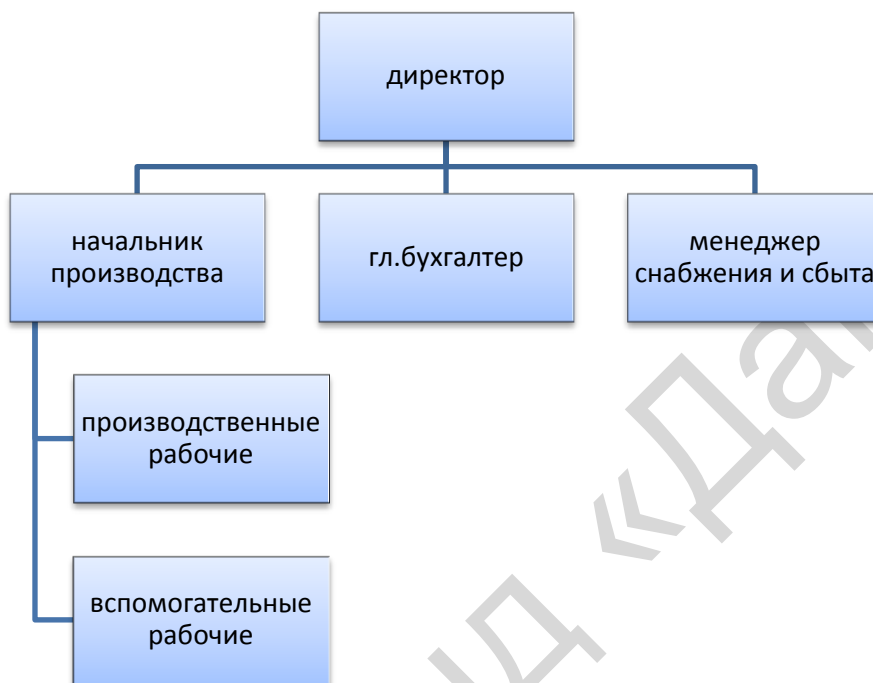
Название	Тип	Цена, USD
Услуги по монтажу оборудования и пусконаладочным работам осуществляет производитель – фирма НПО "Стройтехавтоматика", Россия, г.Омск	Услуги	6 000,00

Поставщик оборудования - фирма НПО "Стройтехавтоматика", Россия, г.Омск

6. Организация, управление и персонал

Организационная структура предприятия имеет следующий вид, представленный ниже (рисунок 3).

Рисунок 3 – Организационная структура



Приведенную структуру управления персоналом можно отнести к линейной. Она позволяет директору оперативно управлять работой предприятия и находиться в курсе событий

Таблица 8 – Штатное расписание предприятия

Должность	Кол-во	Зарплата (тенге)
Управление		
Директор	1	150 000
Главный бухгалтер	1	120 000
Итого	2	270 000
Производство		
Первая смена производственные рабочие 1	4	60 000 / 240 000
Вторая смена производственные рабочие 2	4	60 000 / 240 000
Итого	8	480 000
Вспомогательные рабочие		
Разнорабочие	1	50 000
Электрик	1	80 000
Уборщица	1	50 000
Охранник	2	50 000 / 100 000
Водитель	2	80 000 / 160 000

Итого	7	440 000
Всего	17	1 190 000

С каждым работником заключаются индивидуальный трудовой договор, в котором устанавливаются их права и обязанности, расписаны внутренний распорядок рабочего дня и оснащение рабочего места.

Общий штат сотрудников будет составлять 17 человек. Предпочтение при наборе персонала будет отдаваться квалифицированным специалистам с опытом работы в данной сфере, как минимум 5 лет.

АО «ФОНД «Даму»

7. Реализация проекта

Прединвестиционная стадия инвестиционного проекта – до 1 кв.2013 года.

Прединвестиционная стадия включает следующие виды деятельности:

- исследование рынков сбыта товаров, продукции, работ, услуг (далее - продукция) и их сегментов, сырьевых зон, балансов производства и потребления, определения возможных клиентов, создание клиентской базы;
- подготовку исходных данных, необходимых для выполнения финансово-экономических расчетов инвестиционного проекта;
- определение схемы и источников финансирования инвестиционного проекта;
- поиск инвесторов.

На прединвестиционной стадии принимается окончательное решение (заказчиком, инвестором и иными заинтересованными лицами) о целесообразности реализации инвестиционного проекта и разработке бизнес-плана.

Производятся изыскательные работы и подготовка проектно-сметной документации, заключение договоров поставки оборудования и реализации продукции.

Инвестиционная стадия инвестиционного проекта:

Закупку и транспортировку оборудования, строительно-монтажные работы, монтаж оборудования, пусконаладочные работы и запуск производства в эксплуатацию планируется осуществить с января 2013 года по июнь 2013 года включительно.

Эксплуатационная стадия инвестиционного проекта:

Закупку сырья для производства бумажных салфеток, начало функционирования проекта запланировано с июля 2013 года. Календарный график реализации инвестиционного проекта представлен ниже

Таблица 9 – Календарный план реализации проекта

Мероприятия \ Месяц	Объем инвестиций (USD)	2013			
		1	2	3	4
Прединвестиционная стадия инвестиционного проекта					
Покупка помещения	250 000				
Закупка, транспортировка, монтаж оборудования, пусконаладочные работы	65 000				
Дислокация, набор и обучение персонала эксплуатационной службы					
Запуск производства и начало продаж	50 000				
Выход хранилища на проектную мощность					
Всего	365 000				

Курс валют: 150,0 KZT/USD

8. Эксплуатационные расходы

Таблица 10 – Эксплуатационные расходы

Текущие затраты в USD	2013	2014	2015	2016	2017	Итого
Прямые производственные расходы						
Расходы на материалы и комплектующие	176 400	620 928	853 776	939 154	1 033 069	3623 327
Зарплата основного производственного персонала	9 600	31 680	46 464	51 110	56 221	195 076
ЕСН на зарплату основного производственного персонала	2 496	8 237	12 081	13 289	14 618	50 720
Накладные расходы	17 640	62 092	85 377	93 915	103 306	362 330

9. Общие и административные расходы

Таблица 11 – Общие и административные расходы

Текущие затраты в USD	2013	2014	2015	2016	2017	Итого
Общие производственные расходы						
Амортизация	0	31 696	31 696	31 696	31 696	126 786
Административные расходы						
Зарплата административного персонала	21 600	23 760	26 136	28 750	31 625	131 870
ЕСН на зарплату административного персонала	5 616	6 178	6 795	7 475	8 222	34 286
Коммерческие расходы						
Итого: затраты в отчете о прибылях и убытках	223 509	723 426	974 941	1 069 265	1 173 022	4 164 163
Итого: оплата текущих расходов	244 299	764 910	1 043 868	1 148 255	1 263 080	4 464 412

10. Потребность в капитале и финансирование

10.1 Общая финансовая характеристика проекта

В настоящем бизнес-плане анализируются финансовые результаты хозяйственной деятельности за 4 года при использовании привлекаемых заемных средств в сумме 365 000 USD.

Единицей расчета инвестиционного анализа принята иностранная валюта – USD (доллар США) Курс: KZT/USD- 150, 00

Инвестиционный анализ проводился на компьютере, и является профессиональным программным продуктом, поэтому результаты расчетов представляет собой совокупность согласованных друг с другом таблиц, отражающих различные финансовые и экономические характеристики проекта, являясь финансово-экономической моделью данного Инвестиционного Проекта. В разделе приводятся таблицы финансового моделирования проекта с комментариями и пояснениями к ним.

10.2 Общие предпосылки и допущения финансового плана

Проект рассчитывался исходя из следующих условий кредитования:

1. сумма кредита – 365 000 USD.;
2. годовая ставка вознаграждения – 14%;
3. расчетный срок жизни проекта – 5 лет;
4. погашение основного долга предусматривается ежемесячно равными долями, с учетом льготного периода – 1 год.

В финансовом плане все расчеты проведены с учетом следующих предпосылок и допущений:

1. за основу расчетов по ставкам налогов и нормативов была взята нормы Налогового Кодекса;
2. в качестве интервала планирования принят проектный период – 5 лет, представленный в поквартальной разбивке в первый год.
3. экономические и финансовые расчеты настоящего проекта произведены в постоянных ценах, сложившихся на момент составления настоящего бизнес-плана.
4. способ расчета предполагает пропорциональное увеличение затрат и доходов за счет инфляционных процессов

При построении модели использовались «Методические рекомендации по оценке инвестиционных проектов и их отбору для финансирования», а также методика ЮНИДО (Комитет по промышленному развитию при ООН), модифицированная с учетом специфики проекта.

Таблица 12 – Объем капитальных вложений проекта

№	Наименование	Цена, USD	Сумма, USD
1	Покупка помещения	250 000	250 000
2	Приобретение и монтаж оборудования	65 000	65 000
3	Пополнение оборотных средств	50 000	50 000
	Всего	365 000	365 000

Таблица 13 – Условия и график погашения кредита

Кредиты	2013	2014	2015	2016	2017	Итого
Валюта кредита	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Годовая процентная ставка	14%	14%	14%	14%	14%	
Поступление денег от кредита	365 000	0	0	0	0	365 000
Погашение основного долга	0	62 000	122 000	181 000	0	365 000
Выплаченные проценты	0	21 900	14 580	7 260	0	43 740
Задолженность на конец текущего периода	365 000	243 000	121 000	0	0	0
Итого: Поступления от кредитов	365 000	0	0	0	0	365 000
Итого: Погашение кредитов	0	122 000	122 000	121 000	0	365 000
Итого: Выплата процентов	0	21 900	14 580	7 260	0	43 740
Итого: Задолженность по кредитам	365 000	243 000	121 000	0	0	0
Справка: Остаток средств на счете	170 222	717 284	1 412 748	2 155 589	3 112 208	

Таблица 14 – Отчет о прибылях и убытках

Отчет о прибылях и убытках	2013	2014	2015	2016	2017	Итого
Выручка (нетто)	393 750	1 386 000	1 905 750	2 096 325	2 305 958	8 087 783
себестоимость проданных товаров	223 509	723 426	974 941	1 069 265	1 173 022	4 164 163
материалы и комплектующие	157 500	554 400	762 300	838 530	922 383	3 235 113
оплата труда	39 888	64 992	83 107	91 418	100 560	379 965
налоги, относимые на текущие затраты	10 371	16 898	21 608	23 769	26 146	98 791
производственные расходы	15 750	55 439	76 229	83 852	92 238	323 509
амортизация	0	31 696	31 696	31 696	31 696	126 786
Валовая прибыль	170 241	662 574	930 809	1 027 060	1 132 935	3 923 619
Прибыль (от продаж)	170 241	662 574	930 809	1 027 060	1 132 935	3 923 619
налоги, относимые на финансовые результаты	0	2 843	5 436	4 935	4 434	17 649
проценты к уплате	0	21 900	14 580	7 260	0	43 740
прибыль до	170 241	637 831	910 793	1 014 864	1 128 501	3 862 230

налогообложения						
налог на прибыль	34 048	127 566	182 159	202 973	225 700	772 446
чистая прибыль (убыток)	136 193	510 265	728 634	811 891	902 801	3 089 784
нераспределенная прибыль	136 193	510 265	728 634	811 891	902 801	3 089 784
то же, нарастающим итоном	136 193	646 458	1 375 092	2 186 983	3 089 784	

Таблица 15 – Отчет о движении денежных средств

Отчет о движении денежных средств	2013	2014	2015	2016	2017	Итого
Поступления от продаж	441 000	1 552 320	2 134 440	2 347 884	2 582 672	9 058 316
Затраты на материалы и комплектующие	-176 400	-620 928	-853 776	-939 154	-1 033 069	-3 623 327
Зарплата	-39 888	-64 992	-83 107	-91 418	-100 560	-379 965
Общие затраты	-17 640	-62 092	-85 377	-93 915	-103 306	-362 330
Налоги	-70 879	-201 340	-337 269	-372 550	-411 240	-1 393 278
Выплата процентов по кредитам	0	-21 900	-14 580	-7 260	0	-43 740
Денежные потоки от операционной деятельности	136 193	581 068	760 331	843 588	934 497	3 255 677
Инвестиции в здания и сооружения	-250 000	0	0	0	0	-250 000
Инвестиции в оборудование и другие активы	-65 000	0	0	0	0	-65 000
Оплата расходов будущих периодов	-50 000	0	0	0	0	-50 000
Инвестиции в оборотный капитал	34 029	87 993	57 133	20 253	22 122	221 531
Денежные потоки от инвестиционной деятельности	-330 971	87 993	57 133	20 253	22 122	-143 469
Поступления кредитов	365 000	0	0	0	0	365 000
Возврат кредитов	0	-122 000	-122 000	-121 000	0	-365 000
Денежные потоки от финансовой деятельности	365 000	-122 000	-122 000	-121 000	0	0
Суммарный денежный поток за период	170 222	547 062	695 464	742 841	956 619	3 112 208
Денежные средства на конец периода	170 222	717 284	1 412 748	2 155 589	3 112 208	

Таблица 16 – Баланс

Баланс	2013	2014	2015	2016	2017
Деньги	174 972	732 157	1 433 045	2 177 916	3 136 768
НДС на приобретенные товары	39 107	0	0	0	0
Расходы будущих периодов	0	35 714	26 786	17 857	8 929
Прочие оборотные активы					
Суммарные оборотные	214 080	767 871	1 459 831	2 195 773	3 145 696

активы					
Постоянные активы	0	258 482	235 714	212 946	190 179
здания и сооружения	0	212 054	200 893	189 732	178 571
оборудование и прочие активы	0	46 429	34 821	23 214	11 607
Незавершенные капиталовложения	325 893	0	0	0	0
Суммарные внеоборотные активы	325 893	258 482	235 714	212 946	190 179
Итого активов	539 972	1 026 354	1 695 545	2 408 719	3 335 875
Кредиторская задолженность					
Расчеты с бюджетом	37 117	134 188	195 990	217 927	241 901
Расчеты с персоналом	1 662	2 708	3 463	3 809	4 190
Прочие краткосрочные обязательства					
Суммарные краткосрочные обязательства	38 779	136 896	199 453	221 736	246 091
Долгосрочные обязательства	365 000	243 000	121 000	0	0
Нераспределенная прибыль	136 193	646 458	1 375 092	2 186 983	3 089 784
Прочие источники финансирования					
Суммарный собственный капитал	136 193	646 458	1 375 092	2 186 983	3 089 784
Итого пассивов	539 972	1 026 354	1 695 545	2 408 719	3 335 875
Контроль сходимости баланса	0	0	0	0	0

Таблица 17 – Показатели финансовой состоятельности

Показатели финансовой состоятельности	Ед.изм.	2013	2014	2015	2016	2017
Рентабельность активов	%	25,2%	65,2%	53,5%	39,6%	31,4%
Рентабельность собственного капитала	%	100,0%	130,4%	72,1%	45,6%	34,2%
Рентабельность постоянных активов	%	41,8%	174,6%	294,9%	361,9%	447,9%
Текущие затраты к выручке от реализации	%	56,8%	52,2%	51,2%	51,0%	50,9%
Прибыльность продаж	%	34,6%	36,8%	38,2%	38,7%	39,2%
Рентабельность по балансовой прибыли	%	76%	88%	93%	95%	96%
Рентабельность по чистой прибыли	%	61%	71%	75%	76%	77%
Оборачиваемость активов	разы	0,73	1,77	1,40	1,02	0,80
Оборачиваемость собственного капитала	разы	2,89	3,54	1,89	1,18	0,87
Оборачиваемость постоянных активов	разы	1,21	4,74	7,71	9,34	11,44
Период сбора дебиторской задолженности	дн.	-	-	-	-	-
Коэффициент общей ликвидности	разы	5,52	5,61	7,32	9,90	12,78
Коэффициент срочной ликвидности	разы	4,51	5,35	7,18	9,82	12,75
Коэффициент абсолютной ликвидности	разы	4,51	5,35	7,18	9,82	12,75
Чистый оборотный капитал	\$	175 300	630 976	1 260 378	1 974 037	2 899 606
Коэффициент общей платежеспособности	разы	0,25	0,63	0,81	0,91	0,93
Коэффициент автономии	разы	0,34	1,70	4,29	9,86	12,56

Доля долгосрочных кредитов в валюте баланса	%	68%	24%	7%	0%	0%
Общий коэффициент покрытия долга	разы	-	4,80	6,09	6,79	-
Покрытие процентов по кредитам	разы	-	30,12	63,47	140,79	-

Таблица 18 – Эффективность инвестиций

Эффективность инвестиций		2013	2014	2015	2016	2017
Валюта расчетов	1					
Годовая ставка дисконтирования:	10%	10%	10%	10%	10%	10%
Учитываемые денежные потоки проекта						
Денежные потоки от операционной деятельности	да	136 193	581 068	760 331	843 588	934 497
за исключением процентов по кредитам	да	0	21 900	14 580	7 260	0
Денежные потоки от инвестиционной деятельности	да	-330 971	87 993	57 133	20 253	22 122
Чистый денежный поток		-194 778	690 962	832 044	871 101	956 619
Дисконтированный чистый денежный поток		-177 071	571 043	625 127	594 974	593 985
Дисконтированный поток нарастающим итогом		-177 071	393 972	1 019 099	1 614 073	2 208 058
Простой срок окупаемости	1,25					
Чистая приведенная стоимость (NPV)	2 208 058					
Дисконтированный срок окупаемости (PBP)	1,31					
Внутренняя норма рентабельности (IRR)	370,5%					
Норма доходности полных инвестиционных затрат	1400,5%					
Модифицированная IRR (MIRR)	88,4%					
Средневзвешенная стоимость капитала	10%					
Ставка дисконтирования инвестиционных затрат	10%					

11. Эффективность проекта

Таблица 19 – Показатели деятельности бизнеса

Показатели	Значение показателей в \$ (за 5 лет)
Объем продаж с нарастающим итогом	9 058 306
Чистая стоимость денежных потоков (NPV)	2 208 058
Чистая прибыль с нарастающим итогом	3 089 784

Таблица 20 – Финансовый анализ

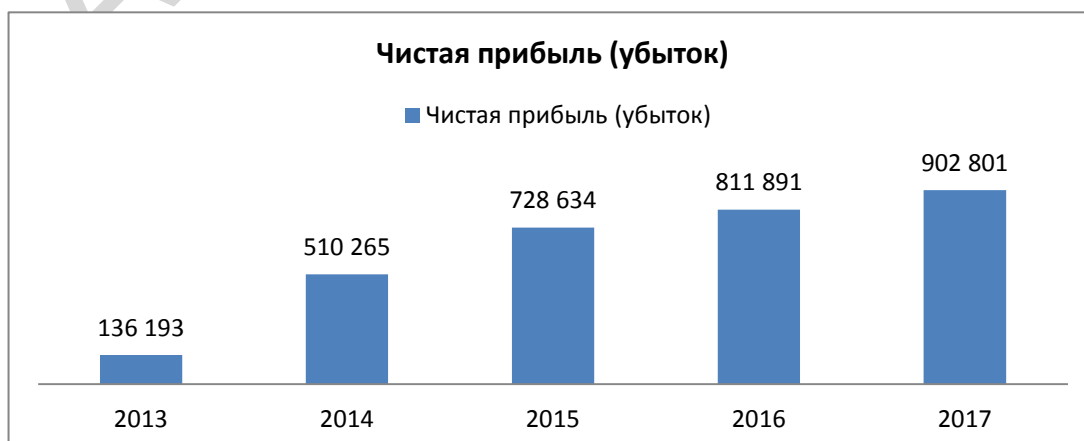
Показатели	Значение показателей (за 5 лет)
Рентабельность активов (отношение чистой прибыли к стоимости активов)	31,4 %
Рентабельность собственного капитала (отношение чистой прибыли к сумме собственного капитала.)	34,2 %
Прибыльность продаж (отношение чистой прибыли к выручке нетто)	39,2%

Таблица 21 – Инвестиционный анализ

Показатели	Значение показателей в \$ (за 5 лет)
Объем инвестиций	365 000
Ставка дисконта	10%
Простой срок окупаемости	1 1,28 года
Дисконтированный срок окупаемости	1,31 года
Стоимость создаваемого бизнеса (NPV)	2 208 058
Внутренняя норма доходности (IRR, доходность эквивалентных инвестиций)	370,5 %
Модифицированная IRR (MIRR)	88,4 %

Дисконтированный денежный поток сохраняет положительное значение, что свидетельствует об осуществимости проекта. Значение накопленного дисконтированного денежного потока за прогнозный период достигает 2 208 058 USD (данные на конец 2017года). Чистая прибыль уже в 2013 году составляет 136 193 USD.

Рисунок 4 – Чистая прибыль



Внутренняя норма доходности (MIRR) находится на высоком уровне и составляет 88,4 % годовых. Это обусловлено высокой рентабельностью продаж и оборачиваемостью активов, которые позволяют генерировать большую величину денежного потока, при относительно низком уровне инвестиционных затрат.

Период окупаемости проекта без учета дисконтирования - 1,28 года, а с учетом дисконтирования – 1,31 года, что является достаточно высоким показателем эффективности проект

Рисунок 5 – Окупаемость проекта



Анализ показателей эффективности инвестиций настоящего проекта позволяет сделать вывод, что при прогнозируемых объемах реализации, капитальных вложениях, ценах на готовую продукцию и производственных издержках проект является надежным и рентабельным.

Успешная реализация настоящего проекта создает благоприятные перспективы для упрочения позиций предприятия на рынке по основным показателям, получения и увеличения в дальнейшем объемов чистой прибыли.

Проведенное маркетинговое исследование показывает наличие благоприятных тенденций развития рынка, что позволит Инициатору проекта реализовать его в кратчайшие сроки и достичь планируемых показателей финансово-хозяйственной деятельности.

Проведенные финансовые расчеты по проекту, анализ полученных значений показателей коммерческой эффективности инвестиций для проекта позволяют охарактеризовать проект как высокодоходный, с умеренным уровнем риска, высокой рентабельностью текущей деятельности и низким сроком окупаемости

Таким образом, проект эффективен, рентабелен, окупается в достаточно короткий срок и может рассматриваться как выгодное размещение инвестиций.

Проект является коммерчески привлекательным предприятием для всех его участников

АО «ФОНД «Даму»

12. Социально-экономическое и экологическое воздействие

12.1 Социально-экономические аспекты проекта

Эффект от реализации данного проекта на социальную сферу отражается следующими показателями:

1. Количество создаваемых рабочих мест – 17;
2. Удовлетворение спроса потребителей – через предоставление продуктов проекта;
3. Налоги и платежи в фонды – 1 393 278USD

Таблица 22 – Налоги и платежи в фонды

Вид налога		2013	2014	2015	2016	Итого
Налог на добавленную стоимость						
ставка	12%					
период уплаты	30					
НДС полученный		47 250	166 320	228 690	251 559	970 534
НДС уплаченный		59 897	73 181	100 624	110 686	466 142
Платежи НДС в бюджет (или возврат из бюджета)		26 460	54 032	128 066	140 873	504 392
Налоги, относимые на текущие затраты						
Начисления на заработную плату		16 898	21 608	23 769	26 146	98 791
Налоги, относимые на финансовые результаты						
Налог на имущество		2 843	5 436	4 935	4 434	17 649
Налог на прибыль						
ставка	20%	20%	20%	20%	20%	
период уплаты	365					
Начисленный налог на прибыль		127 566	182 159	202 973	225 700	772 446
Суммарные налоговые выплаты		201 340	337 269	372 550	411 240	1 393 278

12.2 Экологические аспекты

На всех этапах реализации проекта (прединвестиционного, инвестиционного и эксплуатационного) вредное воздействие на окружающую среду отсутствует, поэтому отсутствует необходимость разработки и внедрения.