

Бизнес-план Производство чистой питьевой ВОДЫ



2012 год

АО «ФОНД «Даму»

Содержание

Список таблиц.....	4
Список рисунков.....	5
Резюме.....	6
Введение.....	8
1. Концепция проекта.....	9
2. Описание продукта (услуги).....	10
3. Програмапроизводств.....	12
4. Маркетинговый план.....	13
4.1 Описание рынка продукции (услуг).....	13
4.3 Стратегия маркетинга.....	14
5. Техническое планирование.....	17
Средства доставки воды.....	19
6. Организация, управление и персонал.....	20
7. Реализация проекта.....	22
8. Эксплуатационные расходы.....	23
9. Общие и административные расходы.....	24
10. Потребность в капитале и финансирование.....	25
11. Эффективность проекта.....	32
.....	32
.....	33
12. Социально-экономическое и экологическое воздействие.....	35

Список таблиц

Таблица 1 – План реализации.....	12
Таблица 2 – Объем реализации.....	12
Таблица 3 – Доходы от продаж.....	12
Таблица 4 – SWOT- анализ.....	14
Таблица 5 – Основные виды товаров.....	15
Таблица 6 – Оборудование водоподготовки.....	18
Таблица 7 - Комплектация и необходимые составляющие линии для розлива воды....	18
Таблица 8 – Программа приобретения оборудования.....	18
Таблица 9 – План приобретения автомобилей.....	19
Таблица 10 – Штатное расписание предприятия.....	20
Таблица 11 – Календарный план реализации проекта.....	22
Таблица 12 – Эксплуатационные расходы.....	23
Таблица 13 – Общие и административные расходы.....	24
Таблица 14 – Объем капитальных вложений проекта.....	26
Таблица 15 – Условия и график погашения кредита.....	26
Таблица 16 – Отчет о прибылях и убытках.....	26
Таблица 17 – Отчет о движении денежных средств.....	27
Таблица 18 – Баланс.....	28
Таблица 19 – Показатели финансовой состоятельности.....	29
Таблица 20 – Эффективность инвестиций.....	30
Таблица 21 – Показатели деятельности бизнеса.....	32
Таблица 22 – Финансовый анализ.....	32
Таблица 23 – Инвестиционный анализ.....	32
Таблица 24 – Налоги и платежи в фонды.....	35

Список рисунков

Рисунок 1 – Организационная структура	20
Рисунок 2 – Чистая прибыль.....	32
Рисунок 3 – Окупаемость проекта	33

АО «ФОНД «Даму»

Резюме

Данный бизнес-план разработан с целью обоснования финансово-экономической эффективности и технической реализуемости инвестиционного проекта «Производство чистой питьевой воды»

Компания планирует осуществлять производство, розлив, хранение и доставку питьевой воды.

Основная продукция – питьевая вода, разлитая в поликарбонатные бутылки, емкостью 18,9 л. Питьевая вода имеет уровень минерализации 100-500 мг/л и рекомендована как для питья, так и для приготовления пищи и напитков.

Продукция должна соответствовать ГОСТ Р 52109-2003 «Вода питьевая, расфасованная в емкости. Общие технические условия»

Целевой группой будут:

1. Офисы и бизнес-центры;
2. Торговые центры;
3. Социальные заведения (школы, детские сады, детские загородные лагеря, больницы);
4. Спортивные организации и фитнес-центры;
5. Отели. Рестораны. Кафе;
6. Домашние хозяйства.

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя

Расходы, USD.	2 013
Инвестиции в основные средства	460 000
Инвестиции в оборотный капитал	150 000
Всего	610 000

Финансирование проекта планируется осуществить за счет заемного капитала.

Общие инвестиционные затраты

Источник финансирования, USD	Сумма	Период	Доля
Заемные средства	610 000	01-06.2013	100%
Всего	610 000		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.	845 123
-------------------------------	---------

Рентабельность активов	30,7%
Внутренняя норма доходности (IRR)	231.6 %
Чистая текущая стоимость (NPV), USD.	1 815 520
Окупаемость проекта (простая), лет	1,46
Окупаемость проекта (дисконтированная), лет	1,53

С экономической точки зрения проект будет способствовать:

1. Поступлению дополнительных доходов в бюджет г. Караганды;
2. Удовлетворению потребностей жителей города в качественной чистой питьевой воде.

АО «ФОНД «Даму»

Введение

Настоящий бизнес-план посвящен экономическому обоснованию целесообразности инвестирования в проект «Производство чистой питьевой воды».

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 и розливу чистой питьевой воды. Этот проект создан по структуре бизнес-плана в помощь начинающим игрокам на рынке питьевой бутилированной воды. 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 с населением более 500 тысяч человек, для других условий необходимо сделать соответствующие поправки. Все оборудование, транспорт, компьютерные программы и расходные материалы, используемые в описываемых процессах, по качеству отвечают всем современным требованиям и рекомендуются к применению.

Источником является вода из артезианских скважин и источников (возможна водопроводная вода), которая проходит три ступени очистки. В технологическом процессе используются высококачественные расходные материалы. Розлив осуществляется на оборудовании одной из крупнейших российских компаний – ЗАО «Новосибирскпродмаш». Вода разливается в бутылки объемом 19 литров (5 галлонов), которые реализуются путем бесплатной доставки по торговым точкам, домам и офисам клиентов. Для удобства пользования 19-литровыми бутылками предлагается дополнительное специальное оборудование: кулеры и помпы различных моделей.

Компания планирует осуществлять производство, розлив, хранение и доставку питьевой воды.

Основная продукция – питьевая вода, разлитая в поликарбонатные бутылки, емкостью 18,9 л. Питьевая вода имеет уровень минерализации 100-500 мг/л и рекомендована как для питья, так и для приготовления пищи и напитков.

Продукция должна соответствовать ГОСТ Р 52109-2003 «Вода питьевая, расфасованная в емкости. Общие технические условия» и ГОСТ Р 51074-97 «Продукты пищевые. Информация для потребителя. Общие требования».

2. Описание продукта (услуги)

В рамках настоящего проекта будет реализовываться один вид товара – вода питьевая бутилированная в 19 литровой емкости.

Бутилированная вода — пищевой продукт, представляющий собой воду, разлитую в стеклянные или пластиковые бутылки для розничного распространения. Объем тары колеблется от 0,33-литровых бутылочек до 22-литровых бутылей для кулеров.

В отличие от столовых и минеральных вод, не имеющих четких критериев отнесения вод к данной категории (кроме параметра общей минерализации), для питьевых бутилированных вод разработана нормативная документация, четко регламентирующая состав и позволяющая классифицировать бутилированную воду как «Питьевую воду первой категории» и «Питьевую воду высшей категории».

В настоящее время в Казахстане основные требования по качеству и безопасности питьевой бутилированной воды определяются двумя нормативными документами:

1. ГОСТ Р 52109-2003 «Питьевая вода, расфасованная в ёмкости»
2. СанПиН 2.1.4.1116-2002 «Питьевая вода. Гигиенические требования к качеству воды, расфасованной в емкости. Контроль качества»

Согласно этим документам питьевая вода должна быть безопасна для потребления человеком по микробиологическим, паразитологическим и радиологическим показателям, безвредна по химическому составу, иметь благоприятные органолептические свойства. Соответствующая таким требованиям вода может потребляться человеком неограниченно на протяжении всей его жизни. В настоящее время оценку соответствия (сертификацию) питьевой воды проводят по 86-и показателям безопасности (9- критерии эстетических свойств, 55- критерии безвредности химического состава, 2 –критерии радиационной безопасности, 11- критерии эпидемической безопасности, 9- критерии физиологической полноценности макро- и микроэлементного состава). По общему содержанию питьевая вода не должна превышать 1 г/дм.

Сырьем является вода из артезианских источников и водопроводная вода из централизованной сети, которая проходит три ступени очистки. В технологическом процессе используются высококачественные расходные материалы – кварцевый песок, антрацит, кокосовый активированный уголь, моющие и дезинфицирующие средства.

Розлив осуществляется на оборудовании производства одной из крупнейших российских компаний – ЗАО «Новосибирскпродмаш».

Вода разливается в бутылки емкостью 18,9 л (далее 19 – литровыми) и доставляется бесплатно по домам и офисам клиентов. Расчет за воду может осуществляться как сразу за наличные деньги с применением кассового аппарата (например, с частными лицами), так и безналичным способом по итогам месяца (обычно с клиентами – юридическими лицами)

Для удобства пользования 19-литровыми бутылками предлагается специальное оборудование: кулеры и помпы различных моделей.

Сопутствующая продукция — термоустойчивые стаканчики, подстаканники и т.д.

АО «ФОНД «Даму»

3. Программа производств

Таблица 1 – План реализации

План реализации	Номинальный объем, шт	2013	2014	2015	2016	2017
Чистая вода в бутылках емк. 19 л	312000	40%	80%	100%	100%	100%
Средний коэффициент производства		40%	80%	100%	100%	100%

Таблица 2 – Объем реализации

Объемы реализации (в единицах)	2013	2014	2015	2016	2017	Итого
Чистая вода в бутылках емк. 19 л	124 800	249 600	312 000	312 000	312 000	1310400

Таблица 3 – Доходы от продаж

Доходы от продаж, \$	2013	2014	2015	2016	2017	Итого
Чистая вода в бутылках емк. 19 л	748 800	1 647 360	2 265 120	2 491 632	2740 795	9893 707
Итого	748 800	1 647 360	2 265 120	2 491 632	2740 795	9893 707

4. Маркетинговый план

4.1 Описание рынка продукции (услуг)

Сегодня рынок питьевой воды является одним из самых быстрорастущих потребительских рынков в Казахстане. Эксперты констатируют, что снижение качества водопроводной воды является одним из основных факторов роста потребления бутилированной питьевой воды.

На долю рынка питьевой воды по разным оценкам приходится от 40 до 60% всего рынка безалкогольных напитков по объему. Ежегодный прирост продаж воды в год по различным данным составляет от 10 до 25%. Такая ситуация вполне объяснима: на фоне улучшения благосостояния населения и пропаганды здорового образа жизни потребительские предпочтения смещаются в сторону более "натуральных" альтернатив напитков - к воде и сокам.

При этом среднестатистическое потребление воды в РК все еще остается невысоким - около 24 литров на душу населения, тогда как в Европе этот показатель в несколько раз выше.

Сейчас рынок питьевой воды подошел к стадии структурных изменений. Вероятнее всего, как показывают маркетинговые исследования, они будут связаны с увеличением доли премиальной продукции и ростом популярности воды в оригинальной упаковке и крупной таре, а также с ростом популярности «спортивной» воды. Кроме того, перспективным рынком для отечественных производителей может стать Китай, где ощущается особенно сильная нехватка воды - там проживает около 1/5 от всего мирового населения, на которое приходится лишь 7% всех мировых запасов воды.

В регионах же возможно перераспределение рыночных долей между компаниями-производителями.

Рынок питьевой воды характеризуется следующими основными особенностями: вытеснение импортной продукции, активность региональных производителей питьевой воды, интенсивный рост рынка на 15-25% ежегодно. При этом наибольший рост в 2010 и 2011 годы происходил в сегменте питьевой воды в крупной таре – до 40%.

По официальным данным Агентства по статистике РК общий объем производства минеральной и питьевой воды в Казахстане в 2009 году составил 2,88 млн. литров. В 2010 году производство выросло на 20,7% – до 3,48 млн. литров.

По прогнозам 2009 года рынок вырастет до \$1,8 млн., по итогам 2010 года - до \$1,9 млн., а по итогам 2011 года - до \$2,1 млн. Объем рынка в 2009 году, по прогнозам, составит 3,281 млн. литров, в 2010 - 3,6 млн. литров, в 2011 году - 3,9 млн. литров.

Ценовая стратегия предусматривает стоимость артезианской, очищенной бутилированной воды. В момент стадии очистки, данная вода не теряет уникальных свойств по содержанию минералов и полезных для организма веществ. Так, вода не является просто очищенной, а природной, натуральной водой.

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 воды	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 производства чистой питьевой воды для дальнейшей реализации во всех регионах Республики Казахстан.

Основными товарами будут:

- 1) Бутилированная вода емкостью 19 л;
- 2) Сопутствующие товары.

Целевая группа:

1. Офисы и бизнес-центры;
2. Торговые центры;
3. Социальные заведения (школы, детские сады, детские загородные лагеря, больницы);
4. Спортивные организации и фитнес-центры;
5. Отели. Рестораны. Кафе;
6. Домашние хозяйства.

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	Бутилированная вода емкостью 19 л	шт	900 тенге
2	Сопутствующие товары	В номенклатуре	Будущие периоды

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, бэйджи;
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 бутилированной воды необходимо помещение площадью 250м², включая производственное – 150м², складское – 70м² и подсобное помещение – 30 м². В рамках проекта планируется приобретение помещений.

Производственное помещение, соответствует требованиям «Санитарных правил для предприятий по обработке и розливу питьевых минеральных вод» № 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. Монтаж линии водоподготовки и розлива, проведение тестового розлива питьевой воды запланированы на январь 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 специалистами ЗАО «Новосибирскпродмаш» 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, разработанной и подготовленной специалистами компании «Новосибирскпродмаш»;

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

Водоподготовка: песочный фильтр, угольный фильтр, фильтр-ловушка.

Таблица 6 – Оборудование водоподготовки

Название	Тип	Ед. изм.	Тенге
Адсорбционный (угольный) фильтр + фильтр-ловушка	Оборудование	шт.	350 000,00
Песочный фильтр	Оборудование	шт.	425 000,00
Итого			775 000

Розлив воды: автомат для удаления пробок WP DM 600; полуавтомат для наружной мойки бутылей WP-WM 100; моноблок розлива WaterPak spring 100; аппарат для термоусадки накидного колпачка WP-SM; конвейерная система WP-CS; рольганг WP-RT; буферная емкость для очищенной воды; лампа УФО для обеззараживания воды; световая инспекционная панель.

Таблица 7 - Комплектация и необходимые составляющие линии для розлива воды

Название	Тип	Ед. изм.	Тенге
Автомат для удаления пробок WP-DM 600	Оборудование	шт.	915 000,00
Полуавтомат для наружной мойки бутылей WP-WM 100	Оборудование	шт.	1 400 000,00
Моноблок розлива WP spring 100	Оборудование	шт.	3 720 000,00
Аппарат для термоусадки накидного колпачка WP-SM	Оборудование	шт.	745 000,00
Конвейерная система WP-CS, 2м	Оборудование	шт.	475 000, 00
Конвейерная система WP-CS, 3м	Оборудование	шт.	570 000,00
Рольганг WP-RT, 2м	Оборудование	шт.	190 000,00
Световая инспекционная панель	Оборудование	шт.	115 000,00
Буферная емкость пластик для очищенной воды 12 м.куб	Оборудование	шт.	400 000,00
Лампа УФО для обеззараживания воды	Оборудование	шт.	331 500,00
Итого	18 861 500		

Оборудование будет изготовлено специально по заказу в компании «Новосибирскпродмаш».

5.3 Программа приобретения оборудования

Таблица 8 – Программа приобретения оборудования

Название	Дата	Цена, USD	Срок
Покупка технологического оборудования	С 01.2013	127 000,0	4 мес.

Средства доставки воды

Для организации деятельности по доставке воды оптимально приобретение семи автомобилей. Автомобиль фургон ГАЗ 3302 (грузовой) со специальным кунгом для перевозки чистой воды, вместимость 72 бутылки.

Автомобили закупаются поэтапно, согласно плановому росту объемов продаж и, соответственно, возрастающей потребности в транспорте.

Таблица 9 – План приобретения автомобилей

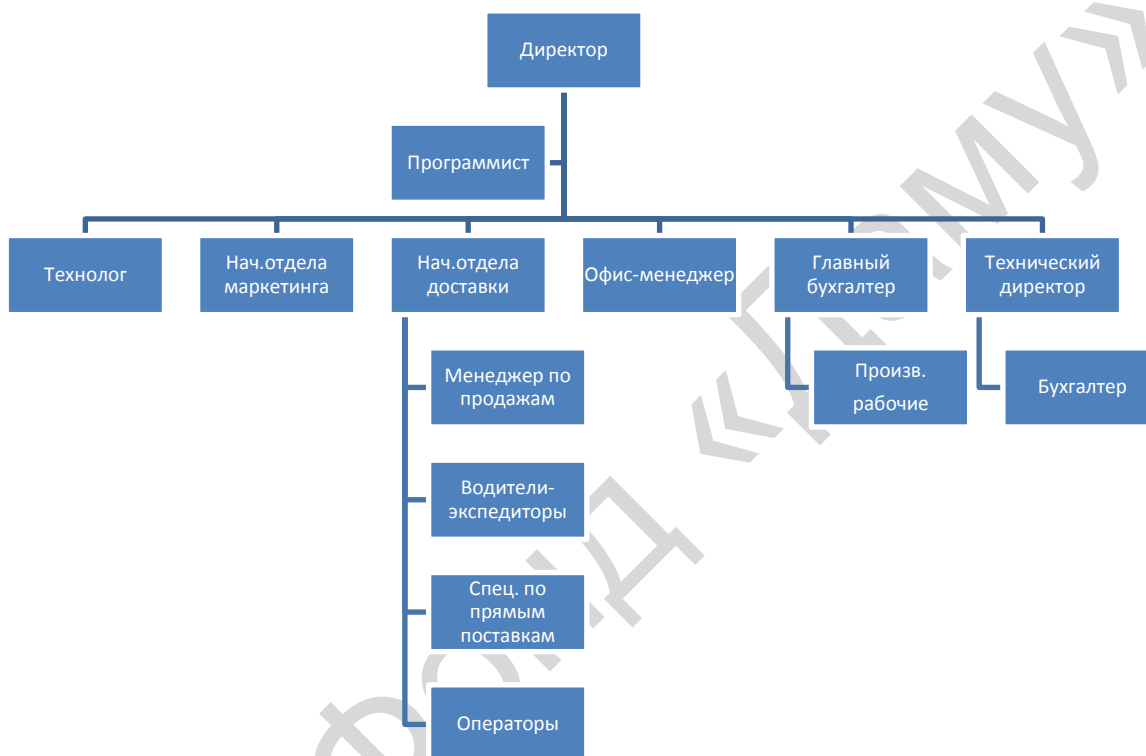
Название	Цена,USD	Кол-во	Итого стоимость,USD
Покупка автомобиля	11 774	7	83 000
Всего		7	83 000

АО «ФОНД «ДАМУ»

6. Организация, управление и персонал

Организационная структура предприятия имеет следующий вид, представленный ниже (рисунок 1).

Рисунок 1 – Организационная структура



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

В эксплуатационный период реализации проекта будут привлечены новые сотрудники, ниже представлено планируемое штатное расписание.

Таблица 10 – Штатное расписание предприятия

Должность	Кол-во	Зарплата (тг.)
Управление		
Директор	1	150 000
Главный бухгалтер	1	120 000
Бухгалтер	1	80 000

Начальник отдела доставки продукции	1	80 000
Начальник отдела маркетинга	1	80 000
Офис-менеджер	1	50 000
Программист	1	50 000
Технический директор	1	120 000
Производство		
Первая смена производственные рабочие 1	4	60 000
Вторая смена производственные рабочие 2	4	60 000
Производственный рабочий 1	4	60 000
Производственный рабочий 2	4	60 000
Технолог	1	80 000
Доставка		
Водители-экспедиторы 1	14	80 000
Менеджер по продажам	3	80 000
Оператор	3	50 000
Специалист по прямым продажам в офисах	1	80 000
Всего	47	

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 47 человек. Предпочтение при наборе персонала будет отдаваться квалифицированным специалистам с опытом работы в данной сфере, как минимум 5 лет.

7. Реализация проекта

Прединвестиционная стадия инвестиционного проекта – 4 квартал 2012 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:

Закупка оборудования, начало функционирования запланировано с июля 2013 года.

Календарный график реализации инвестиционного проекта представлен ниже

Таблица 11 – Календарный план реализации проекта

Мероприятия \ Месяц	Объем инвестиций (USD)	2013			
		1	2		
Прединвестиционная стадия инвестиционного проекта					
Покупка помещения	250 000				
Закупка, транспортировка, монтаж оборудования, пусконаладочные работы	210 000				
Дислокация, набор и обучение персонала эксплуатационной службы					
Запуск производства и начало продаж	150 000				
Выход хранилища на проектную мощность					
Всего	610 000				

Курс валют: 150,0 KZT/USD

8. Эксплуатационные расходы

Таблица 12 – Эксплуатационные расходы

Текущие затраты в USD	2013	2014	2015	2016	2017	Итого
Прямые производственные расходы						
Расходы на материалы и комплектующие	249 600	549 120	755 040	830 544	913 598	3297 902
Зарплата основного производственного персонала	34 272	75 432	100 756	110 831	121 914	443 205
ЕЧН на зарплату основного производственного персонала	8 911	19 612	26 196	28 816	31 698	115 233
Накладные расходы	87 670	96 437	106 081	116 689	406 876	

АО «ФОНД «ДРАМУ»

9. Общие и административные расходы

Таблица 13 – Общие и административные расходы

Текущие затраты в USD	2013	2014	2015	2016	2017	Итого
Общие производственные расходы						
Амортизация	75 446	75 446	75 446	75 446	75 446	301 786
Административные расходы						
Зарплата административного персонала	29 184	56 196	61 816	67 997	74 797	289 990
ЕСН на зарплату административного персонала	7 588	14 611	16 072	7 679	19 447	75 397
Коммерческие расходы						
Итого: затраты в отчете о прибылях и убытках	54 648	120 226	161 637	177 800	195 580	709 891
Итого: оплата текущих расходов	14 208	31 259	42 026	46 228	50 851	184 572

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 610 000 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 – 610 000 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 14 – Объем капитальных вложений проекта

N	Наименование	Цена, тыс. USD	Сумма, тыс. USD
1	Покупка помещения	250 000	250 000
2	Приобретение и монтаж оборудования и автотранспорта	210 000	210 000
3	Пополнение оборотных средств	150 000	150 000
	Всего	610 000	610 000

Таблица 15 – 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	610 000	0	0	0	0	610 000
Погашение основного долга	0	205 000	205 000	200 000	0	610 000
Выплаченные проценты	0	85 400	56 700	28 000	0	170 100
Задолженность на конец текущего периода	610 000	405 000	200 000	0	0	0
Итого: Поступления от кредитов	610 000	0	0	0	0	610 000
Итого: Погашение кредитов	0	205 000	205 000	200 000	0	610 000
Итого: Выплата процентов	0	85 400	56 700	28 000	0	170 100
Итого: Задолженность по кредитам	610 000	405 000	200 000	0	0	0
Справка: Остаток средств на счете	301 093	676 191	1 255 955	1 896 188	2 844 231	

Таблица 16 – Отчет о прибылях и убытках

Отчет о прибылях и убытках	2013	2014	2015	2016	2017	Итого
Выручка (нетто)	668 571	1 470 857	2 022 429	2 224 671	2 447 139	8 833 667
себестоимость проданных товаров	371 668	883 068	1 158 091	1 266 356	1 385 447	5 064 629
материалы и	222	490	674	741	815	2 944

комплектующие	857	286	143	557	713	556
оплата труда	118 104	251 854	324 208	356 629	392 291	1 443 086
налоги, относимые на текущие затраты	30 707	65 482	84 294	92 723	101 996	375 202
производственные расходы	78 277	86 104	94 715	104 186		363 283
амортизация	0	75 446	75 446	75 446	75 446	301 786
Валовая прибыль	296 903	587 789	864 337	958 316	1 061 692	3 769 038
Прибыль (от продаж)	296 903	587 789	864 337	958 316	1 061 692	3 769 038
налоги, относимые на финансовые результаты	0	3 983	7 430	6 359	5 289	23 061
проценты к уплате	0	85 400	56 700	28 000	0	170 100
прибыль до налогообложения	296 903	498 407	800 207	923 956	1 056 403	3 575 877
налог на прибыль	59 381	99 681	160 041	184 791	211 281	715 175
чистая прибыль (убыток)	237 523	398 725	640 166	739 165	845 123	2 860 702
нераспределенная прибыль	237 523	398 725	640 166	739 165	845 123	2 860 702
то же, нарастающим итогом	237 523	636 248	1 276 414	2 015 579	2 860 702	

Таблица 17 – Отчет о движении денежных средств

Отчет о движении денежных средств	2013	2014	2015	2016	2017	Итого
Поступления от продаж	748 800	1 647 360	2 265 120	2 491 632	2 740 795	9 893 707
Затраты на материалы и комплектующие	-249 600	-549 120	-755 040	-830 544	-913 598	-3 297 902
Зарплата	-118 104	-251 854	-324 208	-356 629	-392 291	-1 443 086
Общие затраты	0	0	0	0	0	0
Налоги	-143 573	-221 457	-413 560	-461 848	-514 336	-1 754 775
Выплата процентов по кредитам	0	-85 400	-56 700	-28 000	0	-170 100
Денежные потоки от операционной деятельности	237 523	539 529	715 612	814 612	920 569	2 786 007
Инвестиции в	-250	0	0	0	0	-250

здания и сооружения	000					000
Инвестиции в оборудование и другие активы	-210 000	0	0	0	0	-210 000
Оплата расходов будущих периодов	-150 000	0	0	0	0	-150 000
Инвестиции в оборотный капитал	63 571	40 568	69 151	25 621	27 475	226 387
Денежные потоки от инвестиционной деятельности	41 416	34 916	24 443	25 995	0	-2 138 229
Поступления кредитов	610 000	0	0	0	0	2 265 000
Возврат кредитов	0	-205 000	-205 000	-200 000	0	-2265 000
Денежные потоки от финансовой деятельности	610 000	-205 000	-205 000	-200 000	0	0
Суммарный денежный поток за период	301 093	375 098	579 764	640 233	948 044	2 844 231
Денежные средства на конец периода	301 093	676 191	1 255 955	1 896 188	2 844 231	

Таблица 18 – Баланс

Баланс	2013	2014	2015	2016	2017
Деньги	308 840	693 039	1 278 579	1 921 074	2 871 607
НДС на приобретенные товары	65 357	0	0	0	0
Расходы будущих периодов	0	107 143	80 357	53 571	26 786
Прочие оборотные активы					
Суммарные оборотные активы	374 197	800 182	1 358 936	1 974 646	2 898 393
Постоянные активы	0	362 054	313 393	264 732	216 071
здания и сооружения	0	212 054	200 893	189 732	178 571
оборудование и прочие активы	0	150 000	112 500	75 000	37 500
Незавершенные капиталовложения	544 643	0	0	0	0
Суммарные внеоборотные активы	544 643	362 054	313 393	264 732	216 071
Итого активов	918 840	1 162 235	1 672 329	2 239 378	3 114

						464
Кредиторская задолженность						
Расчеты с бюджетом	с	66 397	110 493	182 406	208 939	237 417
Расчеты с персоналом	с	4 921	10 494	13 509	14 860	16 345
Прочие краткосрочные обязательства						
Суммарные краткосрочные обязательства		71 318	120 987	195 915	223 799	253 762
Долгосрочные обязательства		610 000	405 000	200 000	0	0
Нераспределенная прибыль		237 523	636 248	1 276 414	2 015 579	2 860 702
Прочие источники финансирования						
Суммарный собственный капитал		237 523	636 248	1 276 414	2 015 579	2 860 702
Итого пассивов		918 840	1 162 235	1 672 329	2 239 378	3 114 464
Контроль сходимости баланса		0	0	0	0	0

Таблица 19 – Показатели финансовой состоятельности

Показатели финансовой состоятельности	Ед. из м.	2013	2014	2015	2016	2017
Рентабельность активов	%	25,9%	38,3%	45,2%	37,8%	31,6%
Рентабельность собственного капитала	%	100,0%	91,3%	66,9%	44,9%	34,7%
Рентабельность постоянных активов	%	43,6%	88,0%	189,6%	255,7%	351,5%
Текущие затраты к выручке от реализации	%	55,6%	60,0%	57,3%	56,9%	56,6%
Прибыльность продаж	%	35,5%	27,1%	31,7%	33,2%	34,5%
Рентабельность по балансовой прибыли	%	80%	56%	69%	73%	76%
Рентабельность по чистой прибыли	%	64%	45%	55%	58%	61%
Оборачиваемость активов	разы	0,73	1,41	1,43	1,14	0,91
Оборачиваемость собственного капитала	разы	2,81	3,37	2,11	1,35	1,00
Оборачиваемость постоянных активов	разы	1,23	3,24	5,99	7,70	10,18
Период сбора дебиторской задолженности	дн.	-	-	-	-	
Коэффициент общей ликвидности	разы	5,25	6,61	6,94	8,82	11,42
Коэффициент срочной ликвидности	разы	4,33	5,73	6,53	8,58	11,32
Коэффициент абсолютной	разы	4,33	5,73	6,53	8,58	11,32

ликвидности							
Чистый оборотный капитал	\$	302 880	679 195	1 163 021	1 750 847	2 644 630	
Коэффициент общей платежеспособности	раз ы						
Коэффициент автономии	раз ы	0,26	0,55	0,76	0,90	0,92	
Доля долгосрочных кредитов в валюте баланса	%	0,35	1,21	3,22	9,01	11,27	
Общий коэффициент покрытия долга	раз ы	66%	35%	12%	0%	0%	
Покрытие процентов по кредитам	раз ы	-	2,29	3,22	3,81	-	

Таблица 20 – Эффективность инвестиций

Эффективность инвестиций		2013	2014	2015	2016	2017
Валюта расчетов	1					
Годовая ставка дисконтирования:	14%	14%	14%	14%	14%	14%
Учитываемые денежные потоки проекта						
Денежные потоки от операционной деятельности	да	237 523	539 529	715 612	814 612	920 569
за исключением процентов по кредитам	да	0	85 400	56 700	28 000	0
Денежные потоки от инвестиционной деятельности	да	-546 429	40 568	69 151	25 621	27 475
Чистый денежный поток		-308 907	665 498	841 464	868 233	948 044
Дисконтированный чистый денежный поток		-270 971	512 079	567 964	514 064	492 384
Дисконтированный поток нарастающим итогом		-270 971	241 108	809 072	1 323 136	1 815 520
Простой срок окупаемости	1,46					
Чистая приведенная стоимость (NPV)	1 815 520					
Дисконтированный срок окупаемости (PBP)	1,53					
Внутренняя норма рентабельности (IRR)	231,6 %					
Норма доходности полных инвестиционных затрат	488,1 %					

Модифицированная IRR (MIRR)	71,5%					
Средневзвешенная стоимость капитала	14%					
Ставка дисконтирования инвестиционных затрат	14%					

АО «ФОНД «Даму»

11. Эффективность проекта

Таблица 21 – Показатели деятельности бизнеса

Показатели	Значение показателей \$ (за 5 лет)
Объем продаж с нарастающим итогом	9 893 707
Чистая стоимость денежных потоков (NPV)	1 815 520
Чистая прибыль с нарастающим итогом	2 860 702

Таблица 22 – Финансовый анализ

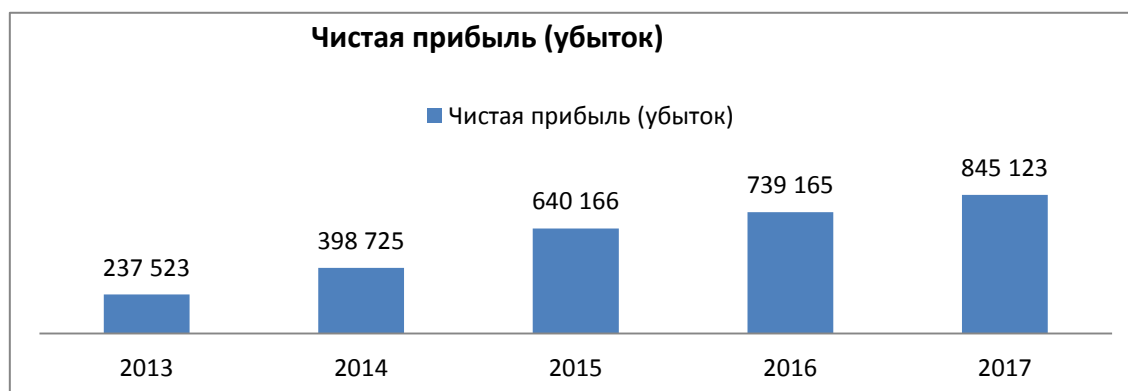
Показатели	Значение показателей в тыс.\$ (в 2014 г.)
Рентабельность активов (отношение чистой прибыли к стоимости активов)	31,6 %
Рентабельность собственного капитала (отношение чистой прибыли к сумм собственного капитала.)	34,7 %
Прибыльность продаж (отношение чистой прибыли к выручке нетто)	34,5%

Таблица 23 – Инвестиционный анализ

Показатели	Значение показателей в \$ (в 2017 г.)
Объем инвестиций	610 000
Ставка дисконта	14 %
Простой срок окупаемости	1,46 года
Дисконтированный срок окупаемости	1,53 года
Стоимость создаваемого бизнеса (NPV)	1 815 520
Внутренняя норма доходности (IRR, доходность эквивалентных инвестиций)	231,6%
Модифицированная IRR (MIRR)	71,5 %

Дисконтированный денежный поток сохраняет положительное значение, что свидетельствует об осуществимости проекта. Значение накопленного дисконтированного денежного потока за прогнозный период достигает 1 815 520 USD (данные на конец 2017года). Чистая прибыль уже в 2013 году составляет 237 523USD.

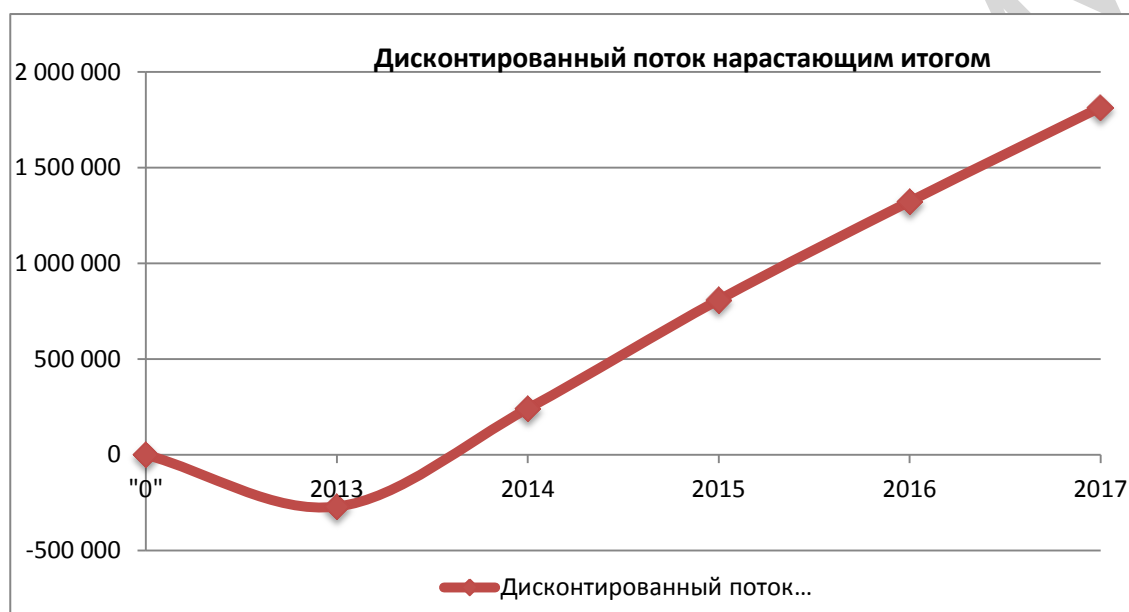
Рисунок 2 – Чистая прибыль



Внутренняя норма доходности (MIRR) находится на высоком уровне и составляет 71,3 % 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 - 1,46 года, а с учетом дисконтирования – 1,53 года, что является достаточно высоким показателем эффективности проект

Рисунок 3 – 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 логистического 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

Социально-экономические аспекты проекта

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

1. Количество создаваемых рабочих мест – 47;
2. Удовлетворение спроса потребителей – через предоставление продуктов проекта;
3. Налоги и платежи в фонды – 1 754 775 USD

Таблица 24 – Налоги и платежи в фонды

Вид налога		2013	2014	2015	2016	Итого
Налог на добавленную стоимость						
ставка	12%					
период уплаты	30					
НДС полученный		80 229	176 503	242 691	266 961	1 060 040
НДС уплаченный		92 100	58 834	80 897	88 987	418 704
Платежи НДС в бюджет (или возврат из бюджета)		53 486	52 311	161 794	177 974	641 336
Налоги, относимые на текущие затраты						
Начисления на заработную плату		30 707	65 482	84 294	92 723	375 202
Налоги, относимые на финансовые результаты						
Налог на имущество		3 983	7 430	6 359	5 289	23 061
Налог на прибыль						
ставка	20%	20%	20%	20%	20%	
период уплаты	365					
Начисленный налог на прибыль		59 381	99 681	160 041	184 791	715 175
Суммарные налоговые выплаты		143 573	221 457	413 560	461 848	1 754 775

Экологические аспекты

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

АО «ФОНД «Даму»