

Бизнес-план производства газобетона

2015



Стационарная линия АСМ-32С

Оценка технической реализуемости и экономической эффективности реализации проекта по выпуску неавтоклавнога газобетона.

Оценка производилась по оригинальной финансовой модели, представленной в электронной версии и рассчитанной на 2 года с начала инвестиционного этапа.

СОДЕРЖАНИЕ

1. КОММЕНТАРИИ К БИЗНЕС-ПЛАНУ	6
1.1. Глоссарий.....	6
2. КОНЦЕПЦИЯ ПРОЕКТА	7
2.1. Инициатор проекта.....	7
2.2. Идея проекта.....	7
3. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН	8
3.1. Цели маркетинговой стратегии.....	8
<i>Краткосрочные цели (1 год)</i>	8
<i>Среднесрочные цели (2-3 год)</i>	8
3.2. Ценовая политика.....	8
3.3. Политика продвижения.....	8
4. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН	9
4.1. Технология производства неавтоклавного газобетона.....	9
<i>Свойства и характеристики газобетона</i>	9
<i>Вода</i>	10
<i>Портландцемент</i>	10
<i>Наполнители</i>	10
<i>Порообразователь</i>	10
4.2. Технологический процесс.....	11
4.3. Оборудование.....	13
<i>Поставщик оборудования</i>	13
<i>Комплектация стационарной линии</i>	13
<i>Компоновка стационарной линии</i>	14
<i>Прочее оборудование</i>	15
4.4. Производственный план.....	15
5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН	16
5.1. Основные этапы реализации проекта.....	16
5.2. Организационная структура.....	16
5.3. План по персоналу.....	17
6. АНАЛИЗ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ	18
6.1. Общие замечания.....	18
<i>Метод учета доходов и расходов</i>	18
6.2. Доходы проекта.....	18
6.3. Инвестиционные расходы.....	19
6.4. Операционные расходы.....	19
6.5. Налогообложение.....	19
<i>Налог на добавленную стоимость (НДС)</i>	20
<i>Взносы во внебюджетные фонды</i>	20
<i>Налог на имущество</i>	21
<i>Налог на прибыль</i>	21
7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	22
7.1. Финансирование проекта.....	22
7.2. Отчет о прибылях и убытках (P&L).....	23
<i>Амортизация</i>	23
<i>Себестоимость</i>	24
<i>Прогнозный отчет о прибылях и убытках (P&L)</i>	24
7.3. Отчет о движении денежных средств (Cash Flow).....	26
7.4. Обслуживание заемного капитала.....	27
<i>Показатели CFADS и DSCR</i>	27
7.5. Показатели эффективности проекта.....	28
<i>Ставка дисконтирования</i>	28
<i>Дисконтированные денежные потоки и NPV</i>	28
<i>Внутренняя норма доходности (IRR)</i>	29

Сводная таблица показателей	30
8. АНАЛИЗ РИСКОВ	31
8.1. Качественный анализ рисков	31
8.2. Количественный анализ рисков.....	32
<i>Снижение отпускной цены</i>	32
<i>Рост закупочной цены на сырье</i>	33
<i>Рост платежей за воду и электроэнергию</i>	33
8.3. Ранжирование рисков.....	34
8.4. Выводы по итогам анализа рисков	34
9. ПРИЛОЖЕНИЯ	35
9.1. Приложение 1. Помесячный отчет о прибылях и убытках (P&L)	35
9.2. Приложение 2. Помесячный отчет о движении денежных средств (Cash Flow)	37

РЕЗЮМЕ

Данный бизнес-план разработан с целью обоснования технической реализуемости и экономической эффективности реализации проекта по выпуску неавтоклавнога газобетона.

Мощность производства **32 куб. метров** газобетона в сутки, **800 куб. метров** в месяц.

Ключевой особенностью проекта является простота и надежность технологического решения.

Все расчеты в настоящем бизнес-плане приведены в ценах текущего года¹. В качестве основного выбран консервативный сценарий развития событий. При отсутствии точных значений входных параметров расчета, использовалась верхняя граница при оценке затрат и нижняя при оценке доходов.

В целом проект признан экономически эффективным со средним уровнем рисков. Проект устойчив по отношению к изменению внешней конъюнктуры.

Финансовые показатели проекта

На Рисунке 1. показаны основные денежные потоки по проекту, а основные характеристики проекта сведены в Таблицу 1.

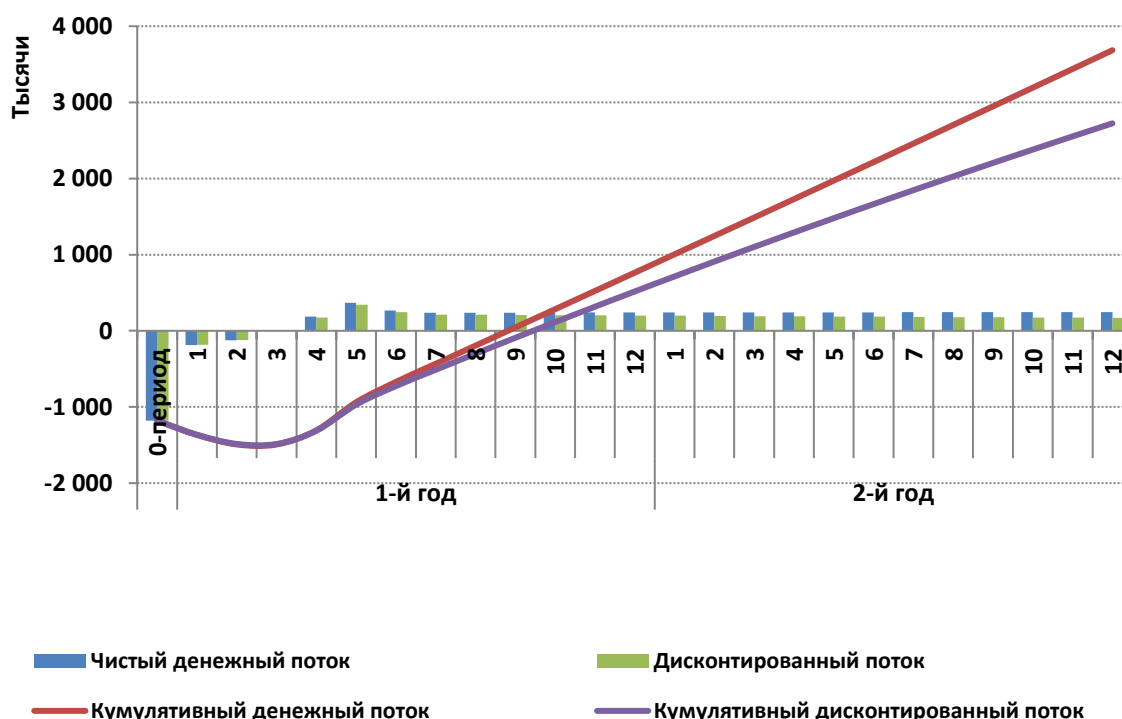


Рисунок 1. Денежные потоки по проекту

¹ Если в анализе бизнес-плана используются только реальные (постоянные) цены, то нельзя инфлировать годовые, производственные и эксплуатационные расходы и выгоды. Инфляция не учитывается и при дисконтировании потоков, используется только реальная процентная ставка - ставка дохода на капитал без учета инфляции. Поэтому в настоящем бизнес-плане не учитывается рост тарифов и роста отпускных цен, при этом полагается, что рост одних будет компенсировать рост других.

В Таблице 1 приведены основные финансово-экономические характеристики проекта.

Таблица 1. Экономические и финансовые характеристики проекта¹

Показатель	Значение
Горизонт прогноза	2 года
Требуемый объем финансирования	1,59 млн. рублей
<i>в т.ч. заемное финансирование</i>	885 тыс. рублей
NPV, ставка дисконтирования 20 %	2,7 млн. рублей
IRR	257 %
Простой срок окупаемости (PP)	9 месяцев
Дисконтированный срок окупаемости проекта (DPP)	10 месяцев
ROS (рентабельность продаж после выхода на проектную мощность)	13%
Чистая прибыль	4,3 млн. рублей

Риски

Качественные и количественные риски соотносятся по приоритетности. В графической форме приоритетность рисков представлена на Рисунке 2.

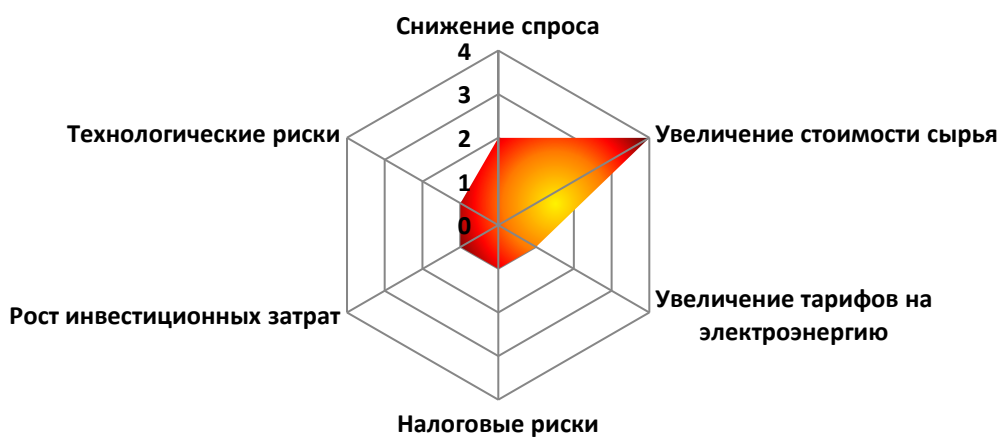


Рисунок 2. Ранжирование рисков проекта

Схема финансирования

Для целей настоящего бизнес-плана была рассмотрена следующая схема кредитования:

- Тип кредита: разовый кредит.
- Размер кредита—**885 500 рублей**.
- Процентная ставка – **18% годовых**.
- Кредит выдается на срок **2 года**.
- График погашения: ежемесячные аннуитетные платежи.
- Приобретенное оборудование предоставляется в качестве обеспечения кредита.

¹ Все расчеты проводились с учетом обслуживания кредита.

1. КОММЕНТАРИИ К БИЗНЕС-ПЛАНУ

1.1. Глоссарий

NPV (Net Present Value) - чистая текущая стоимость, или чистый дисконтированный доход. Сумма дисконтированных значений потока платежей, приведённых к сегодняшнему дню. Показатель NPV представляет собой разницу между всеми денежными притоками и оттоками, приведенными к текущему моменту времени (моменту оценки инвестиционного проекта). Он показывает величину денежных средств, которую инвестор ожидает получить от проекта, после того, как денежные притоки окупят его первоначальные инвестиционные затраты и периодические денежные оттоки, связанные с осуществлением проекта.

PI (Profitability Index) – индекс прибыльности, отношение чистой текущей стоимости денежного притока к чистой текущей стоимости оттока (включая первоначальные инвестиции). PI имеет преимущество при выборе одного проекта из ряда имеющих примерно одинаковые значения NPV.

IRR (internal rate of return) - внутренняя норма доходности, это процентная ставка, при которой NPV равен 0. IRR определяет максимальную стоимость привлекаемого капитала, при которой инвестиционный проект остается выгодным. Например, если инвестиционный проект использует кредит, то при плате за кредит более чем IRR % годовых, проект будет убыточным. В другой формулировке, это средний доход на вложенный капитал, обеспечиваемый данным инвестиционным проектом, т.е. эффективность вложений капитала в данный проект равна эффективности инвестирования под IRR процентов в какой-либо финансовый инструмент с равномерным доходом.

Амортизация — процесс перенесения по частям стоимости основных средств и нематериальных активов по мере их физического или морального износа на стоимость производимого продукта.

Выручка (объём продаж) — количество денежных средств или иных = благ, получаемое компанией за определённый период её деятельности, в основном за счёт продажи продуктов или услуг своим клиентам.

Переменные затраты — вид затрат, величина которых изменяется с изменением объёмов продукции.

Постоянные затраты — элемент модели точки безубыточности, представляющий собой затраты, которые не зависят от величины объёма выпуска.

Себестоимость — это стоимостная оценка используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов и других затрат на ее производство и реализацию.

2. КОНЦЕПЦИЯ ПРОЕКТА

2.1. Инициатор проекта

Инициатором проекта выступает Открытое акционерное общество **«Строительные материалы»** (далее – ОАО «Строительные материалы» или Инициатор), которое является юридическим лицом, созданным и действующим в соответствии с законодательством Российской Федерации.

ОАО **«Строительные материалы»** зарегистрировано Инспекцией Министерства по налогам и сборам № 1234 по САО г. Москвы 12 марта 2011 года за регистрационным номером 1234567890.

ОАО **«Строительные материалы»** применяет общую систему налогообложения.

Компания работает на рынке строительных материалов Подмоскovie с 2012 года. Основным видом деятельности Компании является мелкооптовая продажа строительных материалов компаниям и частным лицам через собственный магазин.

Финансовые показатели компании за последние 3 года приведены в Таблице 2.1.

Таблица 3.1. Выручка и прибыль компании, тыс. рубли

Показатель	2012	2013	2014
Выручка (без НДС)	14 100	17 380	22 500
Чистая прибыль	2 800	3 560	4 780

2.2. Идея проекта

Идея проекта состоит в организации собственного производства неавтоклавногo газобетона для нужд региональных потребителей.

Мощность производства **32 куб. метров** газобетона в сутки, **800 куб. метров** в месяц.

Работая на рынке строительных материалов, Инициатором проекта было отмечено, что в последние годы блоки из газобетона стали позиционироваться как доступная и качественная альтернатива основному композиционному материалу, используемому сегодня в отечественном домостроении, – кирпичу.

Эти материалы используются, главным образом, в малоэтажном домостроении для возведения несущих стен, а также в многоэтажном жилищном и промышленном строительстве в качестве внутренних перегородок и как теплоизоляционный материал (марки особо низкой плотности).

Малоэтажное строительство интересно тем, что предъявляет спрос на современные и экономичные строительные материалы, в частности, такие как газобетон и пенобетон.

Основной целевой аудиторией действующего бизнеса Инициатора проекта являются компании и частные лица, занимающиеся малоэтажным строительством. Таким образом, газобетон полностью укладывается в ассортиментный ряд Инициатора проекта, что позволит организовать эффективные продажи нового продукта.

3. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

3.1. Цели маркетинговой стратегии

Краткосрочные цели (1 год)

1. Организация и запуск производства.
2. Разработка узнаваемого фирменного стиля.
3. Отработка основных бизнес-процессов.
4. Выход на плановую мощность производства в **800 м³ газобетона в месяц**.
5. Выполнение плана продаж на год.

Среднесрочные цели (2-3 год)

1. Увеличение годовой выручки до **24 млн. рублей**.

3.2. Ценовая политика

Таблица 3.1. Отпускные цены на готовую продукцию (включая НДС), рубли

Статья расходов	Итого	1-й год	2-й год
Среднее отпускная цена 1 куб. метра газобетона	2 500	2 500	2 500

3.3. Политика продвижения

Рынок газобетона относится к локальным рынкам, практически все производители газобетона реализуют продукцию в своем регионе или осуществляют поставки продукции в соседние области. Поэтому Инициатор проект планирует осуществлять продажи газобетона через собственный магазин строительных материалов.

Основным потребителем газобетона являются компании, работающие на рынке малоэтажного строительства. Таким образом, целевая аудитория газобетона совпадает с целевой аудиторией действующего бизнеса Инициатора.

Газобетон будет продаваться под собственной торговой маркой, а реклама нового товара будет осуществляться непосредственно в магазине Инициатора.

4. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

4.1. Технология производства неавтоклавнога газобетона

Свойства и характеристики газобетона

Главной особенностью технологии производства неавтоклавнога газобетона является ее простота, которая исходит из высокотехнологичного порообразователя.

Основные характеристики неавтоклавнога газобетона:

- низкая плотность, как у сухой сосны (500 кг/м^3), что в 5 раз меньше, чем у обычного бетона, и в 3 раза меньше, чем у кирпича;
- прочность при сжатии, достаточная (1-5 МПа) для несущих стен 2-х и 3-этажных зданий. Прирост прочности за первые сутки достигает 50%;
- водопоглощение на уровне обычного кирпича, менее 20%;
- сорбционная влажность до 5%;
- морозостойкость более 75 циклов, что в 2 раза больше чем у кирпича;
- теплопроводность ($0,1 \text{ Вт/м}^3$) в 2 раза ниже, чем у сухой сосны, в 15 раз меньше чем у обычного бетона и в 8 раз ниже, чем у кирпича;
- звукоизоляция стены в 300 мм соответствует 60 дБ;
- огнестойкость оценена при длительном воздействии открытого огня ($900 \text{ }^\circ\text{C}$) в течение 4 часов, что гораздо больше, чем у обычного бетона, газосиликата и кирпича;
- легко обрабатывается простыми инструментами, пилится, гвоздится;
- газобетон экологически безопасен, что показано безопасными традиционными компонентами;
- возможно монолитное литье;
- простая технология изготовления;
- высокая производительность;
- низкие затраты;
- достойное качество.

Таблица 4.1. Физико-химические свойства газобетонных блоков

Вид бетона	Марка бетона	Класс по прочности (марка по прочности)	Марка по морозостойкости	Длина	Высота	Толщина
	D500	B1,5; B1 (M25; M15)	От F50	600	300	200
Конструкционно-тепло-изоляционный	D600	B2; B1 (M25; M15)	От F75	600	300	150
	D700	B2,5; B2 (M35; M25)	От F75	600	300	100

Неавтоклавный газобетон производится на основе воды, портландцемента, наполнителей (песок, гипс, и др.) и порообразователя (алюминиевая пудра). Полученную смесь оставляют затвердевать в обычных условиях без применения специальных печей (автоклавов).

Поризация смеси осуществляется на стадии формирования материала за счет взаимодействия газообразователя со щелочью. Образующийся водород выделяется в свободном состоянии в виде газовых пузырьков, используемых для вспучивания газобетонной массы.

Данная технологическая стадия, особенно в неавтоклавной технологии, является весьма ответственной, определяющей формирование пористой структуры материала. Для улучшения свойств неавтоклавного газобетона в смесь вводят различные модифицирующие добавки

Вода

Вода для приготовления газобетонной смеси должна отвечать требованиям ГОСТ 23732-79. По качеству пригодна любая питьевая вода. В случае технической воды предпочтительней вода из поверхностных источников, несоленая, мягкой или средней жесткости. Так же необходимо обеспечить подогрев необходимого количества воды до температуры 40-50 °С.

Портландцемент

Практически все портландцементы России по ГОСТ 10178-85 марки М500Д0 и М400Д0 пригодны для производства неавтоклавного газобетона. У каждого цементного завода существует своя специфика состава цемента.

Технология производства позволяет подобрать рецептуру и режим изготовления неавтоклавного газобетона с применением конкретного цемента. Исключаются только высокосульфатные, гидрофобные, сульфатостойкие и пуццолановые цементы.

Наполнители

В составе неавтоклавного газобетона возможны различные композиции с дисперсными, инертными и активными наполнителями.

Самые общие требования к ним: модуль крупности не более 1,5; минимальное содержание илистых и глинистых веществ; химический состав не мешающей протеканию процессов газообразования.

Дисперсные наполнители могут быть самые различные как природного происхождения, так и техногенные, допущенные нормативно в качестве компонентов обычных тяжелых бетонов. В большинстве случаев в качестве наполнителя используется песок в чистом виде или с различными добавками (зола уноса ТЭЦ, гипс, мел). Возможно применение доломитовой муки.

Порообразователь

Порообразователь газообразующего действия представляет собой порошкообразную сухую смесь серовато-серебристого цвета на основе алюминиевой пудры. Требуется защиты от влаги. Наиболее распространенные марки ПАП-1, ПАП-2.

Расход сырья

В Таблице 4.2. приведены данные о расходе сырья на производство 1 м³ газобетона.

Таблица 4.2. Расход сырья на производство 1 м³ газобетона

Сырье	Единицы	Расход
Цемент ПЦ400 Д20	кг	280
Песок	кг	300
Ускоритель твердения	кг	3
Каустическая сода	кг	3
Алюминиевая пудра ПАП-1, ПАП-2	кг	0,50
Смазка	литр	0,50
Вода (горячая)	литр	300

В Таблице 4.3. приведены закупочные цены на сырье.

Таблица 4.3. Цены на сырье

Сырье	Единицы	Цена
Цемент ПЦ400 Д20	кг	3,5
Песок	кг	0,3
Ускоритель твердения бетона	кг	30
Каустическая сода	кг	32
Алюминиевая пудра ПАП-1, ПАП-2	кг	170
Смазка	литр	38
Вода (тариф)	литр	0,1

4.2. Технологический процесс

Технологический процесс на линиях стационарных линиях выглядит следующим образом:

- Цемент подается шнековым питателем из силоса цемента или иного склада в дозатор. При достижении в дозаторе предварительно настроенной массы цемента питатель автоматически отключается.
- Песок подается ленточным транспортером на вибросито, где происходит отделение от основной массы песка крупных включений. Просеянный песок ссыпается на ленточный транспортер, который подает его в дозатор песка.
- Нагретая до 40-50 °С вода подается в дозатор воды. Дозирование воды осуществляется электронным дозатором с точностью 0,1 литра.
- Газообразователь, в качестве которого выступает алюминиевая пудра, засыпают в смеситель для суспензии с небольшим количеством синтетического моющего средства (СМС) и воды. Во время перемешивания происходит смывание парафина с частицами пудры, тем самым получается алюминиевая суспензия, пригодная для производства газобетона.
- В смеситель – активатор наливают предварительно набранный объем подогретой воды и включают для образования турбулентной воронки.
- Загружают цемент и отмечают время начала его перемешивания.
- Загружают наполнитель и смесь перемешивают до получения однородного рабочего раствора.
- В конце перемешивания добавляют необходимое количество алюминиевой суспензии.

- Смесь сливается в предварительно подготовленную форму.
- В залитой форме происходит подъем смеси и предварительный набор прочности в течение 60-120 минут, во время подъема происходит заливка следующих форм.
- Перед резкой, специальной ручной пилой срезается та часть массива, которая поднялась выше верхнего края бортов (горбушку).
- Снимаем борта и устанавливаем шаблон для резки массива.
- Массив разрезается на отдельные блоки.
- На разрезанный массив устанавливается теплоизолирующий колпак и происходит дальнейший набор прочности в течение 6-10 часов.
- Блоки перекладывают на транспортный поддон, упаковывают и отправляют на склад готовой продукции.
- Пустая форма подготавливается к следующей заливке - очищается, устанавливаются борта, смазывается.

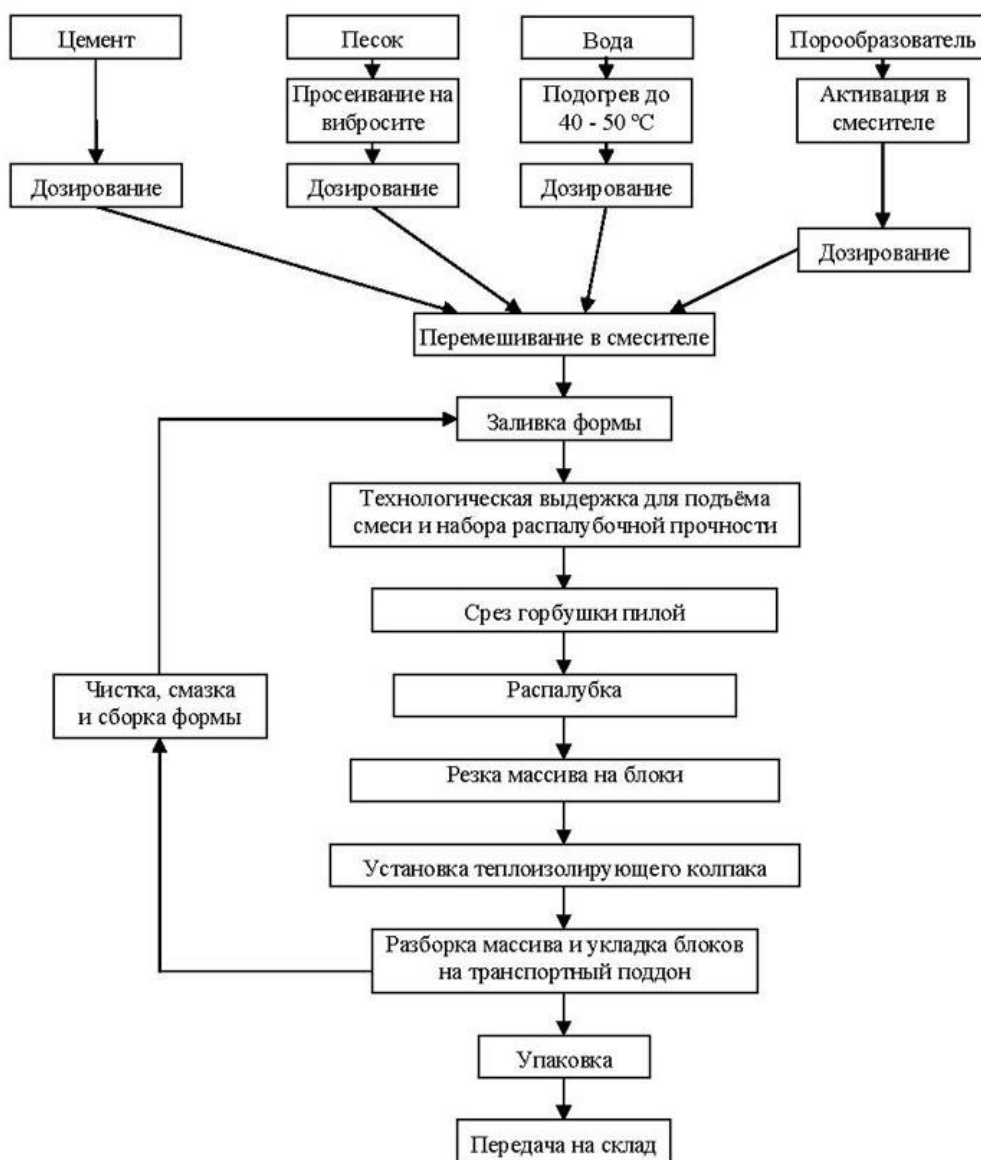


Рисунок 4.1. Маршрутная карта производства газобетонных блоков из неавтокланого газобетона на стационарных линиях

4.3. Оборудование

Поставщик оборудования

«АлтайСтройМаш» — холдинговая компания, специализирующаяся на производстве строительного оборудования.

Компания работает с 2004 года, имеет собственные производственные площади — 2400 м², конструкторский отдел и разветвленную дилерскую сеть.

За время работы на российском рынке и рынке ближнего зарубежья заключено более 200 контрактов на поставку различных видов оборудования.

Компания «АлтайСтройМаш» имеет собственный научно-исследовательский отдел, состоящий из выпускников и преподавателей Алтайского Государственного Технического Университета имени И.И.Ползунова.

Специалистами компании было разработано большое количество образцов технологического оборудования, в котором были применены современные научные разработки и ноу-хау.

Производство компании «АлтайСтройМаш» — одно из высокотехнологичных и высокопроизводительных не только в сибирском регионе, но и в России.

В настоящее время компания производит следующее оборудование:

- **Оборудование для производства неавтоклавнога газобетона:** линии стационарного типа (производительность 16 – 60 м³ в сут.), линии конвейерного типа (производительность 40 – 150 м³ в сут.).

Область применения оборудования – производство газобетонных блоков (газоблоков) различных плотностей и марок с заданными размерами.

- **Измельчительное оборудование:** дезинтеграторы и выполненные на их основе помолочные комплексы.

Область применения дезинтегратора – измельчение сухих сыпучих порошковых и зернистых материалов, таких как мел, известняк, графит, песок, отсев дробления щебня, соль, микроудобрения, полимеры, мраморная крошка, граншлак и пр.

- **Сопутствующее оборудование:** шнековые питатели, ленточные транспортеры, системы автоматизации и прочее.

Область применения – дополнительное оборудование к линиям по производству газобетона и измельчительному оборудованию. Так же может использоваться в строительной отрасли для работы с другими видами оборудования.

В 2008 году компания «АлтайСтройМаш» стала Золотым дипломантом конкурса крупнейшей строительной выставки Сибири «СИБСТРОЙЭКСПО-2008» за создание оборудования по производству неавтоклавнога газобетона более экономичного по сравнению с аналогами.

Комплектация стационарной линии

Для производства газобетона была выбрана стационарная линия **АСМ-32С** без автоматической подачи песка и цемента.

Линия состоит из самоходного смесителя емкостью 720 литров, блока дозаторов с электронным весовым терминалом, ленточного и шнекового транспортера для сырья,

стационарно смонтированных форм и шаблона для резки с комплектом пил. В Таблице 4.2. приведен состав оборудования стационарной линии **АСМ-32С**.

Таблица 4.2. Состав оборудования

Наименование оборудования	Количество
Самоходный смеситель-активатор (0,7м ³)	1 шт
Блок дозаторов материалов на 2 компонента	1 шт
Бак для воды	1 шт
Смеситель для суспензии	1 шт
Электронный дозатор воды (t до 90, расход 2,5 м ³ /ч)	1 шт
Шаблон для резки с комплектом пил	1 шт
Поддоны форм (2,0 x 1,2)	22шт
Борта форм (2,0 x 1,2 x 0,3)	11 шт

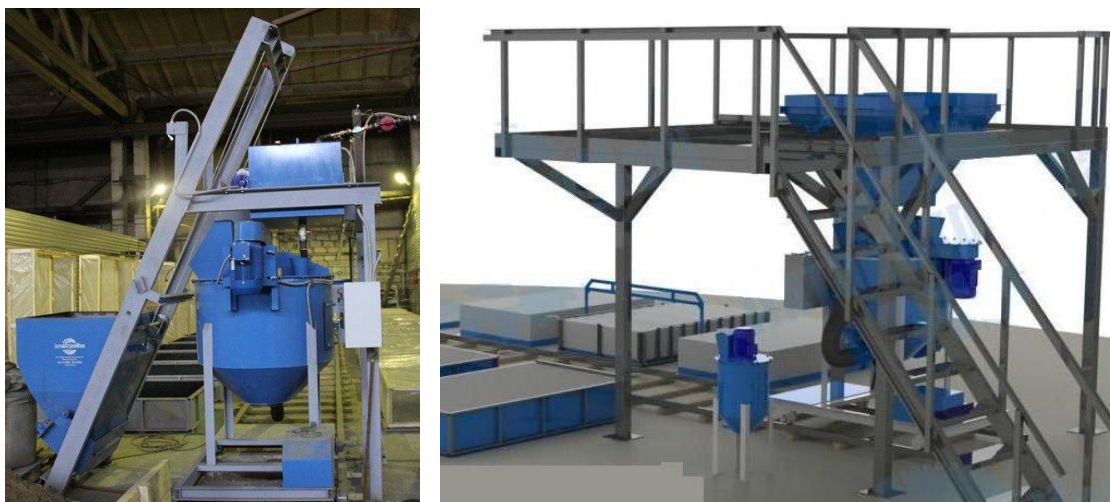


Рисунок 4.2. Внешний вид оборудования

Компоновка стационарной линии

Предполагаемая схема компоновки оборудования приведена на Рисунке 4.3.

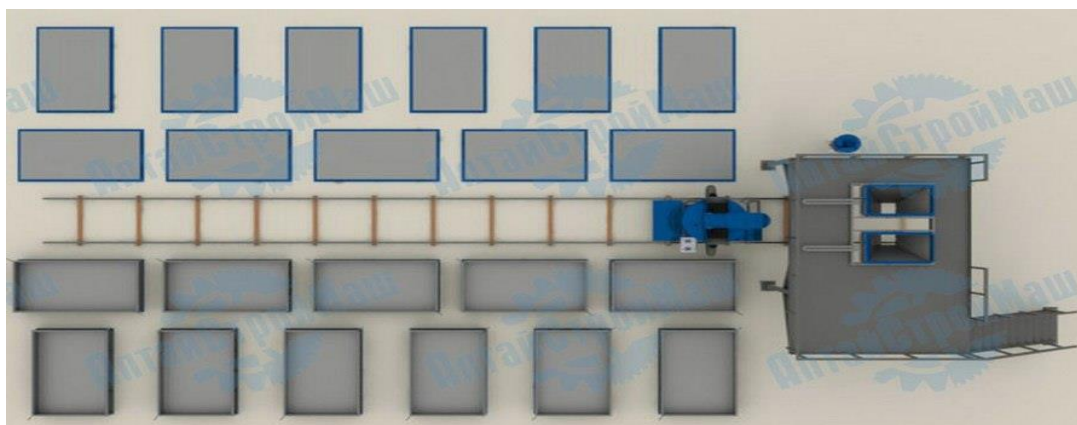


Рисунок 4.3. Компоновка линии

Прочее оборудование

Кроме производственного оборудование предполагается закупка складской техники, а именно одного вилочного автопогрузчика, стоимостью **700 000 рублей**.

4.4. Производственный план

Предприятие планирует начать выпуск с 200 куб. метров продукции в месяц, что соответствует ¼ от производственной мощности оборудования и выйти на максимальные обороты к 5-му месяцу.

Производственный план соответствует выпуску в одну 8-ми часовую смену (Таблице 4.3.).

Таблица 4.3. План выпуска продукции, куб. метры

Параметр	1-й год											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Выпуск	200	267	400	600	800	800	800	800	800	800	800	800
Параметр	2-й год											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Выпуск	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800

5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

5.1. Основные этапы реализации проекта

Основные этапы реализации проекта приведены на диаграмме Ганта (Таблица 6.1.).

Таблица 5.1. План-график проведения основных этапов

Основные работы и мероприятия	1-й год												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Монтаж оборудования													
Найм и обучение персонала													
Запуск производства													
Наращивание выпуска													
Выход на плановые объемы производства													

5.2. Организационная структура

Компания будет иметь линейно-функциональную структуру управления. Структуру, при которой организация разделяется на отдельные элементы, каждый из которых имеет четко определенную, конкретную задачу и обязанности.

Создание функциональной структуры сводится к группировке персонала по широким задачам, которые они выполняют (производство, продажи, маркетинг, финансы, логистика и т. п.).

Организационная структура компании схематично отображена на Рисунке 5.1.

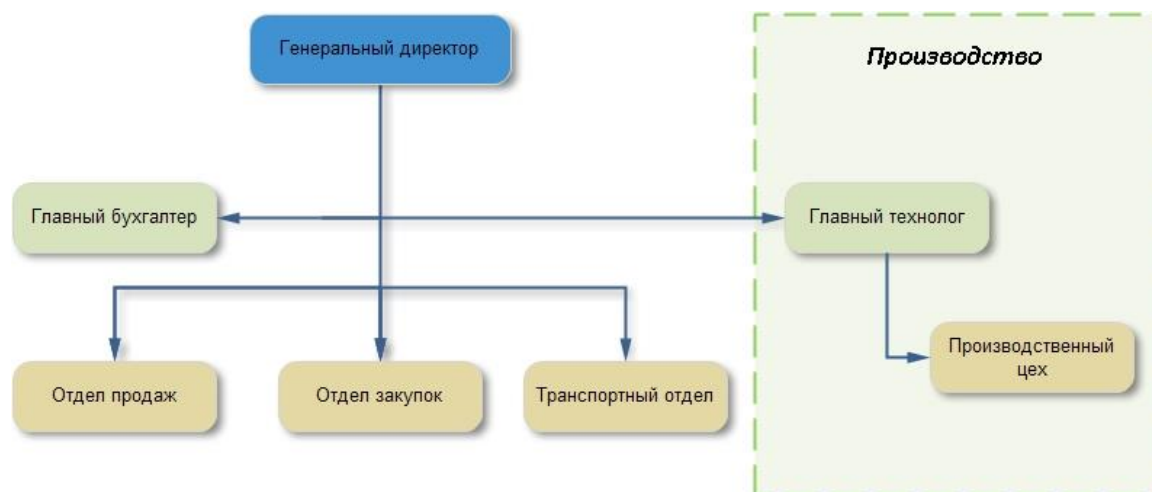


Рисунок 5.1. Схема организационного устройства компании

Стоит отметить, что подобная линейно-функциональная структура характерна для небольших производств, позволяет руководителю оперативно реагировать на изменение ситуации и контролировать ключевые бизнес-процессы в компании.

5.3. План по персоналу

На основании рекомендаций поставщика оборудования был составлен план по количеству сотрудников, занятых на производстве. ФОТ оценивался на основании данных по рынку труда и рассчитывался исходя из значения **25 000 рублей** на человека в месяц.

Оценка расходов на управление и организацию продаж была проведена на основании опыта Инициатора проекта.

План по персоналу приведен в Таблице 5.2.

Таблица 5.2. План по персоналу, расходы на персонал и управление (тыс. рублей)

Статья расходов	Итого	1-й год	2-й год
<i>Среднее количество сотрудников, занятых на производстве, чел.</i>	4	4	4
ФОТ+страховые взносы, тыс. рублей	3 216	1 608	1 608
Расходы на управление и продажи, тыс. рублей	1 440	720	720
ИТОГО (расходы на персонал и управление), тыс. рублей	4 656	2 328	2 328

6. АНАЛИЗ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ

6.1. Общие замечания

Метод учета доходов и расходов

В бухгалтерском учёте применяют два основных метода расчёта доходов и расходов:

- **Кассовый метод** — метод учета, при котором доход признается в день поступления средств на счета в банках и (или) в кассу организации либо поступления иного имущества (работ, услуг). Расходами признаются затраты по факту их оплаты.
- **Метод начисления** — метод учета и признания доходов и расходов, согласно которому результаты хозяйственных операций признаются по факту их совершения независимо от фактического времени поступления и выплаты денежных средств, связанных с ними.

Для целей налогообложения при методе начисления доходы признаются в том отчетном (налоговом) периоде, в котором они имели место, независимо от фактического поступления денежных средств, иного имущества (работ, услуг).

Выручка в настоящем проекте была рассчитана *методом начисления*.

6.2. Доходы проекта

Доходы проекта формируются выручкой от продаж. Доходы проекта спрогнозированы исходя из установленных ценовой политики и плана продаж (Таблица 6.1.).

Таблица 6.1. Доходы проекта по годам

Параметр	Итого	0-период	1-й год	2-й год
Выпуск продукции, куб. метров	17 467	0	7 867	9 600
Отпускная цена 1 куб. метра, рубли	2500	-	2500	2500
Доход от реализации газобетона, тыс. рублей	43 668	0	19 668	24 000

Помесячная динамика доходов проекта приведена на Рисунке 6.1.



Рисунок 6.1. Динамика доходов проекта, рубли.

6.3. Инвестиционные расходы

Общий объем капитальных вложений по проекту составляет **1 180 000 рублей**.

Все капитальные вложения приходятся на 0-й период реализации проекта и связаны с приобретением оборудования для производства газобетона.

6.4. Операционные расходы

Операционные расходы по проекту сведены в Таблицу 6.2.

Таблица 6.2. Операционные расходы по проекту, тыс. руб.

Статья расходов	Итого	0-период	1-й год	2-й год
Сырье и материалы	24 716	0	11 132	13 584
Аренда	3 072	0	1 536	1 536
ФОТ+страховые взносы	3 216	0	1 608	1 608
Расходы на управление и продажи	1 440	0	720	720
Прочие расходы	3 605	0	1 666	1 939
ИТОГО	36 049	0	16 662	19 387

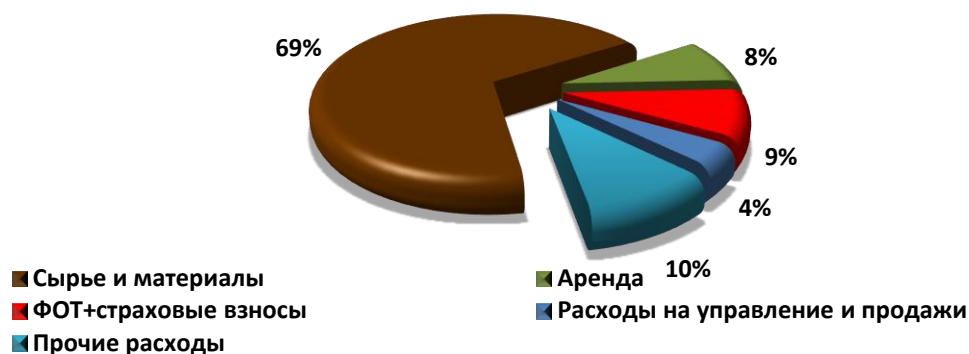


Рисунок 6.2. Структура расходов, рубли

6.5. Налогообложение

В Таблице 6.3. приведены основные виды налогов, которые учитывались в расчетах по проекту, с учетом изменений в налогообложении.

Таблица 6.3. Налоговые ставки, учтенные в расчетах по проекту

Наименование	Ставка
НДС	18%
Страховые взносы (вместо ЕСН с 1 января 2011 года)	34,0%
Налог на прибыль	20%
Налог на имущество	2,2%

Налог на добавленную стоимость (НДС)

НДС к зачёту отдельно начисляется по капитальным вложениям, и отдельно по операционным расходам. НДС к уплате начисляется по операционным доходам.

Размеры ставок налога на добавленную стоимость, применяемых при реализации товаров (работ, услуг) на территории РФ, определены ст. 164 Налогового кодекса РФ (далее – НК РФ).

В случае если по итогам налогового периода сумма налоговых вычетов превышает общую сумму НДС, исчисленную по операциям, признаваемым объектом налогообложения, то полученная разница подлежит возмещению (зачету, возврату) налогоплательщику.

Расчет НДС по годам функционирования предприятия представлен в Таблице 6.4.

Таблица 6.4. НДС, тыс. рублей

	Итого	0-период	1-й год	2-й год
НДС к начислению	6 661	0	3 000	3 661
НДС к возмещению	5 188	180	2 296	2 712
Итого НДС	1 473	-180	704	949
НДС нарастающим итогом		-180	79	949
НДС к оплате	1 028	0	79	949

Взносы во внебюджетные фонды

С начала 2011 года для всех организаций и предпринимателей, независимо от режима налогообложения, суммарный итог по страховым взносам равен **34%** от фонда заработной платы.

Объектом обложения страховыми взносами для плательщиков признаются выплаты и иные вознаграждения, начисляемые плательщиками страховых взносов в пользу физических лиц по трудовым договорам и гражданско-правовым договорам, предметом которых является выполнение работ, оказание услуг.

Тарифы страховых взносов:

- Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФ РФ) - 26%;
- Фонд социального страхования Российской Федерации (ФСС РФ) - 2,9%;
- Федеральный фонд обязательного медицинского страхования (ФФОМС) - 5,1 процента.

По закону база для начисления страховых взносов в отношении каждого физического лица устанавливается лимит. С сумм выплат и иных вознаграждений в пользу физического лица, превышающих этот лимит нарастающим итогом с начала расчетного периода, взимаются только 10% взносы в Пенсионный фонд (ПФР).

С 1 января 2012 года эта величина составит **512 000 рублей**.

Для целей настоящего бизнес-плана расчет производился без учета вышеупомянутого лимита, тем самым расходы на персонал были увеличены.

Изменения на 2013-2014 годы. 3 декабря 2011 года принят Федеральный закон № 379-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по

вопросам установления тарифов страховых взносов в государственные внебюджетные фонды», который снижает ставки страховых взносов с 2012 года в Пенсионный фонд, Фонд Социального Страхования и ФФОМС.

Тариф страховых взносов во внебюджетные фонды на 2012-2014 годы составит 30 процентов.

В рамках настоящего бизнес-плана для всего прогнозного периода взносы во внебюджетные фонды рассчитывались по ставке 34 % и были отнесены к расходам на управление.

Налог на имущество

Налог на имущество является региональным налогом, налоговая ставка устанавливается законами субъектов РФ, но не может превышать границы, установленной Налоговым Кодексом (2,2%).

Ставка налога на имущество составляет 2,2%. Объектом налогообложения является имущество организации, которое числится на балансе предприятия как объекты основных средств.

Суммы налога на имущество, уплачиваемые налогоплательщиком в соответствии с главой 30 "Налог на имущество организаций", в полном объеме учитываются при определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций при условии надлежащего документального подтверждения данных расходов.

Налог на прибыль

Налог на прибыль с 1 января 2002 года регулируется Главой 25 Налогового кодекса РФ. Базовая ставка составляет **20%**.

Объектом налогообложения является прибыль организации: полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов. Расчет Налога на прибыль по годам функционирования предприятия представлен в Прогнозном отчете о прибыли и убытках.

Эффективная ставка налога на прибыль, как правило, выше, из-за расходов, которые не были признаны налоговыми органами, в том числе из-за неэффективного налогообложения (например, недостаточная работа с первичными документами и т.д.). Влияние эффективной ставки на показатели проекта рассмотрено в анализе рисков проекта.

По данным исследования компании «Ernst&Young» средняя эффективная ставка налога на прибыль в России в 2011 году составила 25%.

7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

7.1. Финансирование проекта

Средства необходимы на покупку оборудования и запуск производства (покрытие начальных операционных издержек), всего **1 587 тыс. рублей**.

Финансирование проекта планируется осуществить частично за счет средств Инициатора, а частично за счет привлечения заемных средств.

Для целей настоящего бизнес-плана была рассмотрена следующая схема кредитования:

- Тип кредита: разовый кредит.
- Размер кредита – **885 000 рублей**.
- Процентная ставка – **18% годовых**.
- Кредит выдается на срок **2 года**.
- График погашения: ежемесячные аннуитетные платежи.
- Приобретенное оборудование будет предоставлено в качестве обеспечения кредита.

График финансирования проекта приведен на Рисунке 7.1.

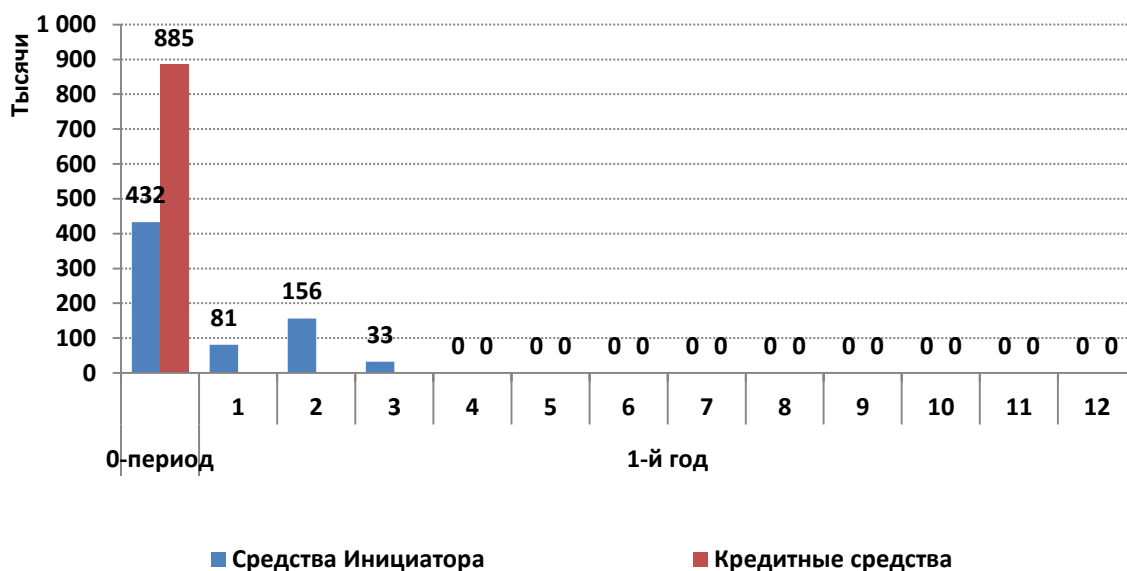


Рисунок 7.1. График финансирования проекта, млн. рублей



На Инициатора ложатся в полном объеме начальные операционные издержки, связанные с запуском производства, и 25% капитальных затрат.

Таким образом, Инициатор софинансирует проект на 44% (**702 тыс. рублей**), а банк на 56% (**885 тыс. рублей**).

График погашения кредита приведен на Рисунке 7.2.

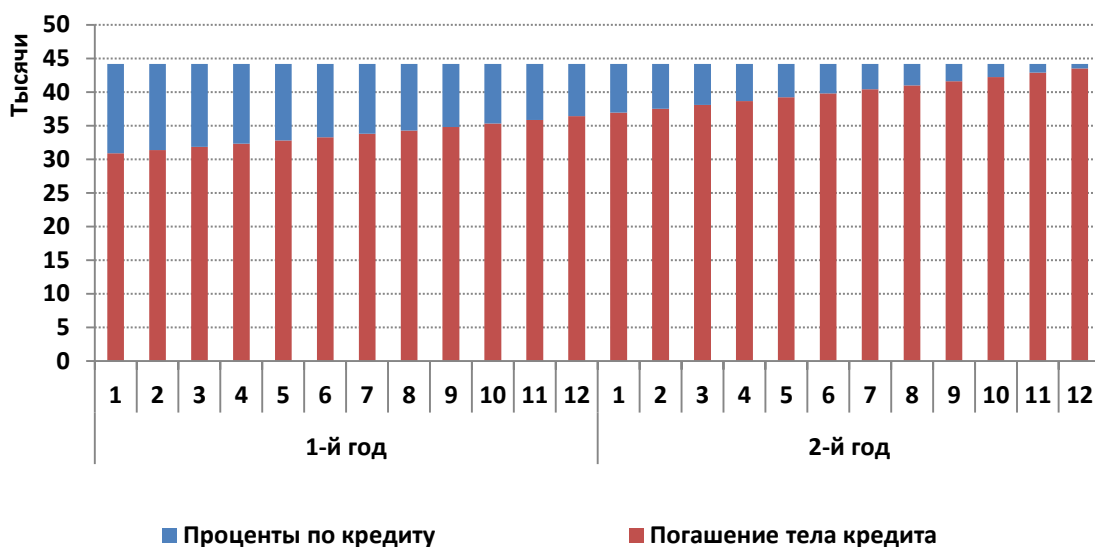


Рисунок 7.2. График погашения кредита, рубли

Финансовый денежный поток приведен в Таблице 7.1.

Таблица 7.1. Финансовый денежный поток, тысячи рублей

Движение денежных средств	Итого	0-период	1-й год	2-й год
Средства Инициатора	702	432	269	0
Кредитные средства	885	885	0	0
Аннуитетные платежи	702	432	269	0
Проценты по кредиту	175	0	127	48
Погашение тела кредита	885	0	403	482

7.2. Отчет о прибылях и убытках (P&L)

Амортизация

Для целей российского налогового учёта по налогу на прибыль может применяться два способа начисления амортизации:

- Линейный способ.
- Нелинейный способ.

Проектом предусмотрен линейный способ начисления амортизационных отчислений. При линейном способе годовая сумма амортизационных отчислений определяется исходя из первоначальной стоимости или текущей (восстановительной) стоимости (в случае проведения переоценки) объекта основных средств и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта.

Первоначальная стоимость имущества определяется при приобретении. В первоначальную стоимость включается не только стоимость такого имущества, но и стоимость его доставки, расходы, связанные с его приобретением, сооружением и доведением до состояния, когда это имущество можно использовать (п.24 Порядка, п. 1 ст. 257 НК РФ).

«Первоначальная стоимость основного средства определяется как сумма расходов на его приобретение (а в случае, если основное средство получено налогоплательщиком безвозмездно, либо выявлено в результате инвентаризации, - как сумма, в которую оценено такое имущество в соответствии с пунктами 8 и 20 статьи 250 настоящего Кодекса), сооружение, изготовление, доставку и доведение до состояния, в котором оно пригодно для использования, за исключением налога на добавленную стоимость и акцизов»

При определении первоначальной стоимости основных средств не включается уплаченный НДС.

НК РФ делит амортизируемое имущество по группам в зависимости от срока возможного полезного использования имущества (п. 35 Порядка, п. 3 ст. 258 НК РФ).

В настоящем бизнес-плана для расчетов срок полезного использования был принят равным **5 годам**.

Себестоимость

Согласно определению себестоимость — это все издержки (затраты), понесённые предприятием на производство и реализацию (продажу) продукции.

Согласно определению себестоимость — это все издержки (затраты), понесённые предприятием на производство и реализацию (продажу) продукции.

Структура себестоимости по статьям:

- Сырье и материалы (комплектующие, полуфабрикаты, агрегаты, узлы и т. д.).
- Топливо и энергия, идущие на производство.
- Амортизация основных производственных фондов (оборудование, техника и т.п.).
- ФОТ и страховые выплаты.

Все расходы включаются в себестоимость продукции без НДС.

Прогноз себестоимости продукции приведен в Таблице 7.2.

Таблица 7.2. Прогнозные значения себестоимости, тысячи рублей

Прибыли и убытки	Итого	0-период	1-й год	2-й год
Сырье и материалы	20 946	0	9 434	11 512
Аренда	2 603	0	1 302	1 302
ФОТ+страховые взносы	3 216	0	1 608	1 608
Расходы на управление и продажи	1 220	0	610	610
Прочие расходы	3 055	0	1 412	1 643
Налог на имущество	35	0	20	15
Амортизация	400	0	200	200
Проценты по кредиту	175	0	127	48
Общая себестоимость	31 651	0	14 712	16 938

Прогнозный отчет о прибылях и убытках (P&L)

Отчет о прибылях и убытках был построен на основе прогноза по выручке и себестоимости продукции. Сводный отчет приведен в Таблице 7.3.

Таблица 7.3. Прогнозный отчет о прибылях и убытках, тысячи рублей

Прибыли и убытки	Итого	0-период	1-й год	2-й год
Доход	37 006	0	16 667	20 339
Общая себестоимость	31 651	0	14 712	16 938
Валовая прибыль	5 356	0	1 955	3 401
Налог на прибыль	1 071	0	391	680
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ	4 285	0	1 564	2 721

Таким образом, чистая прибыль за прогнозные 2 года реализации проекта составит более **4 миллионов рублей**.

В Таблице 7.4. приведены удельные показатели проекта (показатели, рассчитанные на единицу продукции).

Таблица 7.4. Удельные показатели проекта, рубли

Параметр	Итого	0-период	1-й год	2-й год
Выпуск продукции, куб.метров	17 467	0	7 867	9 600
Выручка на 1 куб. метр (без НДС)	2 119	0	2 119	2 119
Себестоимость на 1 куб. метр продукции	1 812	0	1 870	1 764
Чистая прибыль на 1 куб. метр продукции	245	0	199	283
ROS (рентабельность продаж)	12%		9%	13%

Рентабельность продаж (ROS) составит по итогам 2-х лет **12%**, а при полной загрузке оборудования составит **13%**.

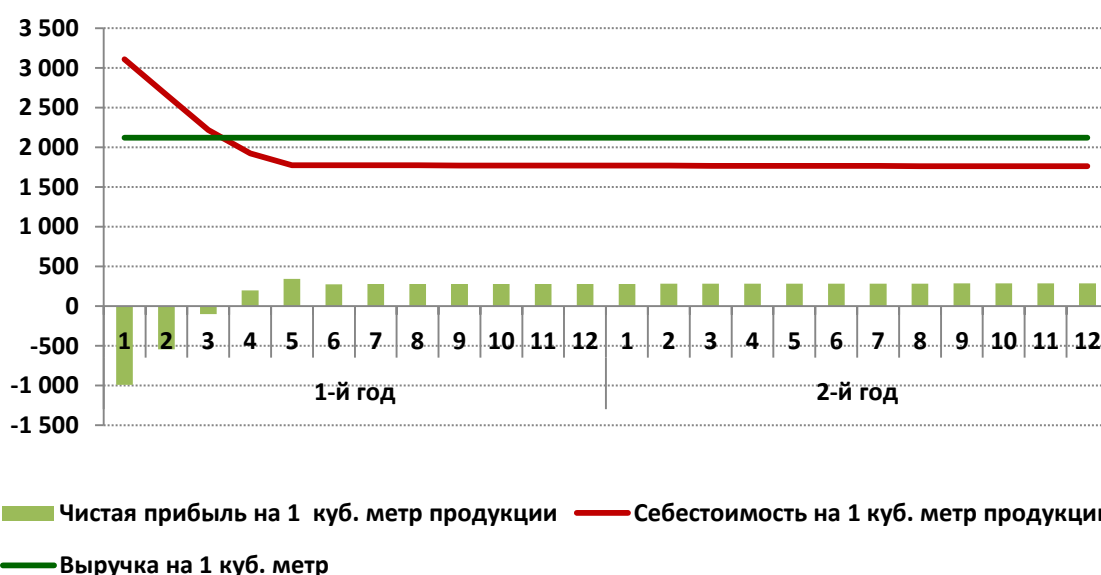


Рисунок 7.3. Динамика удельных показателей, рубли

Из приведенного графика хорошо видно, что минимальная отпускная цена на продукцию при максимальной загрузке мощностей должна находиться не ниже уровня **1 764 рублей (без НДС) за 1 м³**, на этом уровне находится точка операционной безубыточности.

7.3. Отчет о движении денежных средств (Cash Flow)

Прогнозный отчет о движении денежных средств приведен в Таблице 7.5.

Таблица 7.5. Прогнозный отчет о движении денежных средств, тысячи рублей

Поступления и платежи	Итого	0-период	1-й год	2-й год
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК (ИДП)	-1 180	-1 180	0	0
ПЛАТЕЖИ	-1 180	-1 180	0	0
Оборудование	-480	-480	0	0
Автопогрузчики		-700	0	0
ОПЕРАЦИОННЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК (ОДП)	4 865	0	1 944	2 921
ПОСТУПЛЕНИЯ	43 668	0	19 668	24 000
Доход от реализации газобетона	43 668	0	19 668	24 000
ПЛАТЕЖИ	-38 803	0	-17 723	-21 079
Сырье и материалы	-24 716	0	-11 132	-13 584
Аренда	-3 072	0	-1 536	-1 536
ФОТ+страховые взносы	-3 216	0	-1 608	-1 608
Расходы на управление и продажи	-1 440	0	-720	-720
Прочие расходы	-3 605	0	-1 666	-1 939
Налоги	-2 579	0	-934	-1 644
Налог на прибыль	-1 071	0	-391	-680
Налог на имущество	-35	0	-20	-15
НДС	-1 473	0	-524	-949
Проценты по кредиту	-175	0	-127	-48
ИТОГО ИДП+ОДП	3 685	-1 180	1 944	2 921
ИТОГО ИДП+ОДП НАРСАТАЮЩИМ ИТОГОМ		-1 180	764	3 685
ФИНАНСОВЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК (ФДП)	702	1 317	-134	-482
Средства Инициатора	702	432	269	0
Кредит	885	885	0	0
Погашение тела кредита	-885	0	-403	-482
ИТОГО ИДП+ОДП+ФДП	4 386	137	1 810	2 439
ИТОГО ИДП+ОДП+ФДП НАРАСТАЮЩИМ ИТОГОМ		137	1 948	4 386

7.4. Обслуживание заемного капитала

Показатели CFADS и DSCR

При рассмотрении заемного финансирования важно выделить денежные потоки, которые компания может пустить на обслуживание кредита (CFADS).

На Рисунке 7.4. приведен график кредитных выплат, наложенный для наглядности на CFADS.

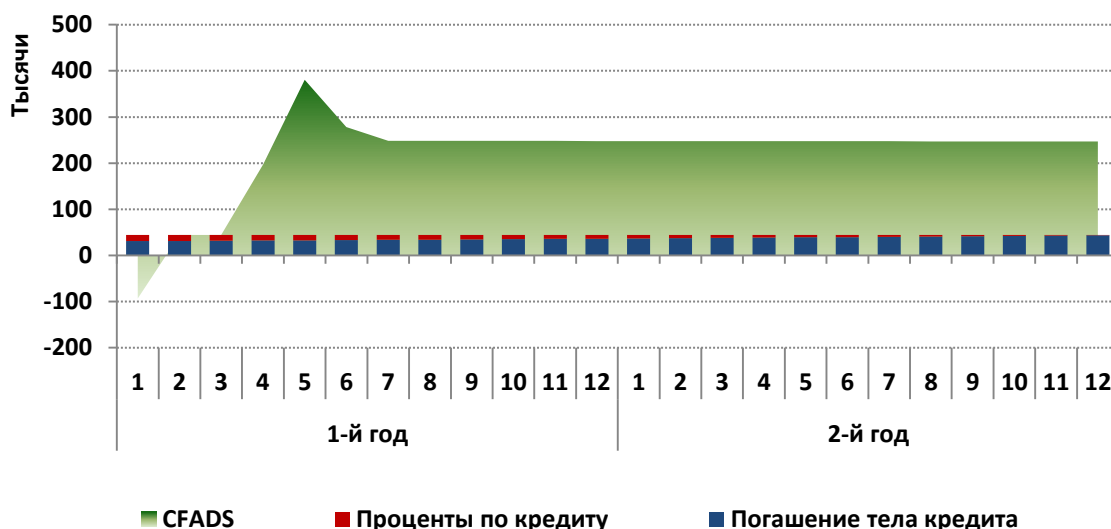


Рисунок 7.4. CFADS и обслуживание кредита, рубли

Из рисунка видно, что CFADS больше, чем платежи на обслуживание долга на протяжении всего проекта. Таким образом, генерируемых проектом потоков будет достаточно для обслуживания долга.

Второй вывод из данного графика – Инициатору выгодно погасить кредит досрочно.

На Рисунке 7.5. приведена динамика коэффициента обслуживания долга (DSCR)

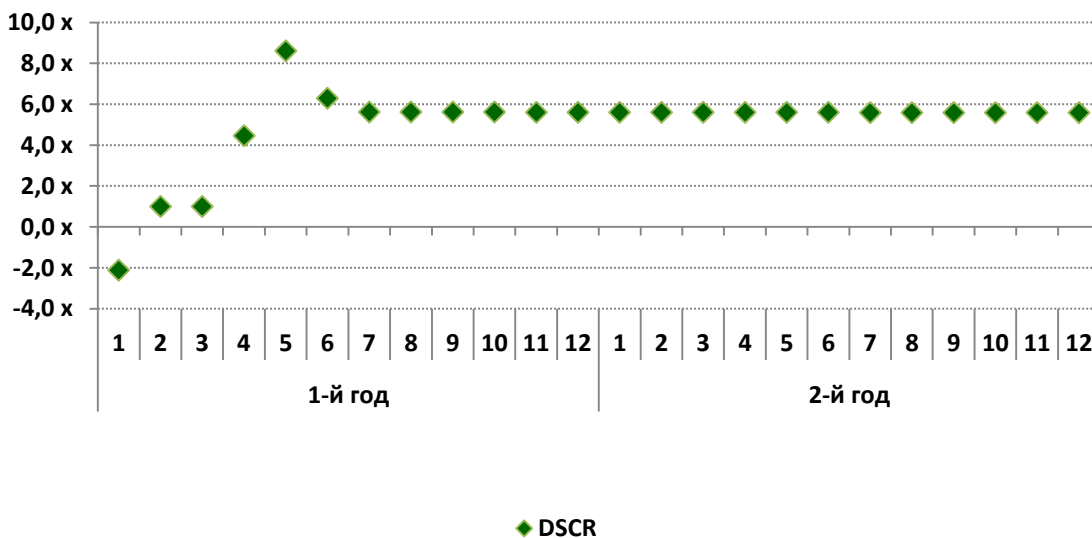


Рисунок 7.5. Динамика DSCR

Из графика видно, что DSCR не опускается ниже 1 (кроме первого месяца), а среднее значение DSCR за весь проект **5,14**.

В Таблице 7.6. приведены сводные показатели по обслуживанию кредита.

Таблица 7.6. Показатели обслуживания кредита, тыс. рублей

Показатель	Итого	1 год	2 год
Проценты по кредиту	175	127	48
Погашение тела кредита	885	403	482
Итого обслуживание кредита	1 060	530	530
CFADS	5 447	2 340	2 969
DSCR	5,14 x	4,41 x	5,60 x

7.5. Показатели эффективности проекта

Ставка дисконтирования

Ставка дисконтирования при расчете NPV зависит от типа инвестора и показывает стоимость его капитала. Ставка различается для различных типов инвесторов, так как различается стоимость их собственного капитала.

В настоящем проекте структура и источники финансирования определены, в расчетах уже учтены денежные потоки, связанные с обслуживанием долга, поэтому в качестве ставки дисконтирования следует взять среднюю доходность в отрасли, т.е. **20%**.

Дисконтированные денежные потоки и NPV

Критерии экономической эффективности были рассчитаны на основе чистого денежного потока, полученного путем суммирования инвестиционного и операционного потоков (Таблица 7.7.).

Таблица 7.7. Денежные потоки по проекту, тыс. руб.

Потоки	0-период	1-й год	2-й год
Чистый денежный поток	-1 180	1 944	2 921
Кумулятивный денежный поток	-1 180	764	3 685
Дисконтированный поток	-1 180	1 697	2 207
Кумулятивный дисконтированный поток	-1 180	517	2 724

На Рисунке 7.6. помесечная показана динамика денежных потоков (профиль инвестиционного проекта).

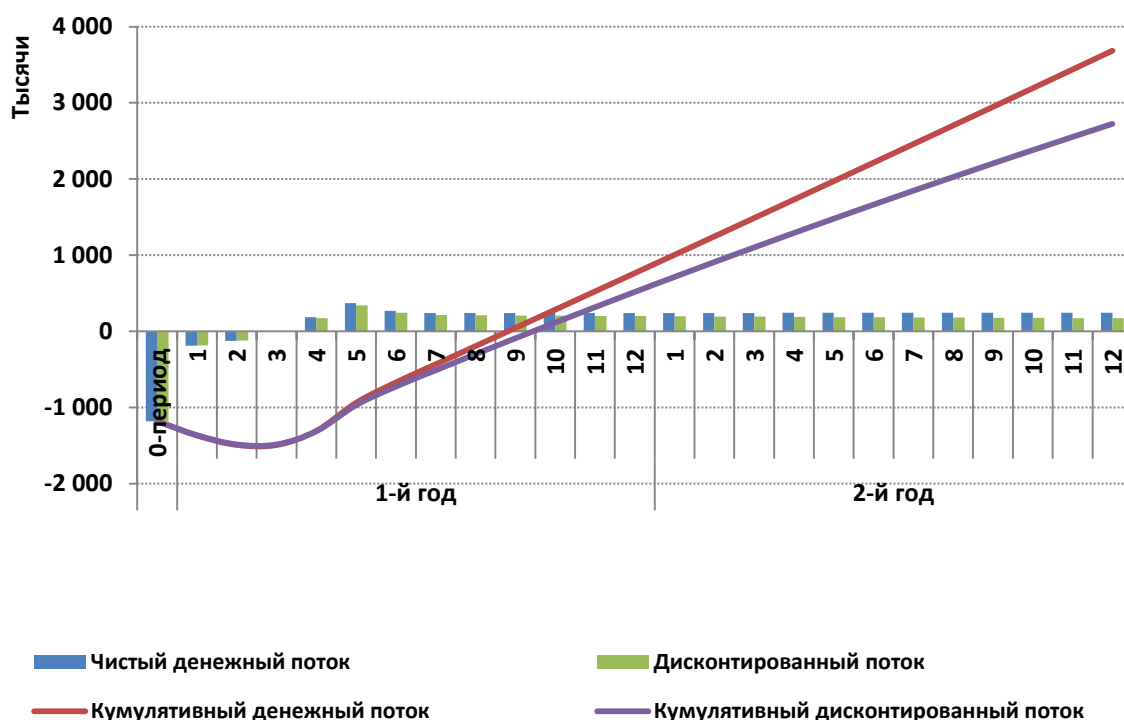


Рисунок 7.6. Денежные потоки по проекту, рубли

Значение кумулятивного дисконтированного денежного потока на конец прогнозного периода является чистой приведенной стоимостью (NPV) проекта. Таким образом, NPV рассматриваемого проекта составляет **2,7 млн. рублей**.

Внутренняя норма доходности (IRR)

Ставка дисконтирования, при которой NPV проекта обращается в ноль, называется внутренней нормой доходности (IRR).

Как видно из Рисунка 7.7., проект имеет значение IRR, равное **257%**, что значительно больше принятой ставки дисконтирования.

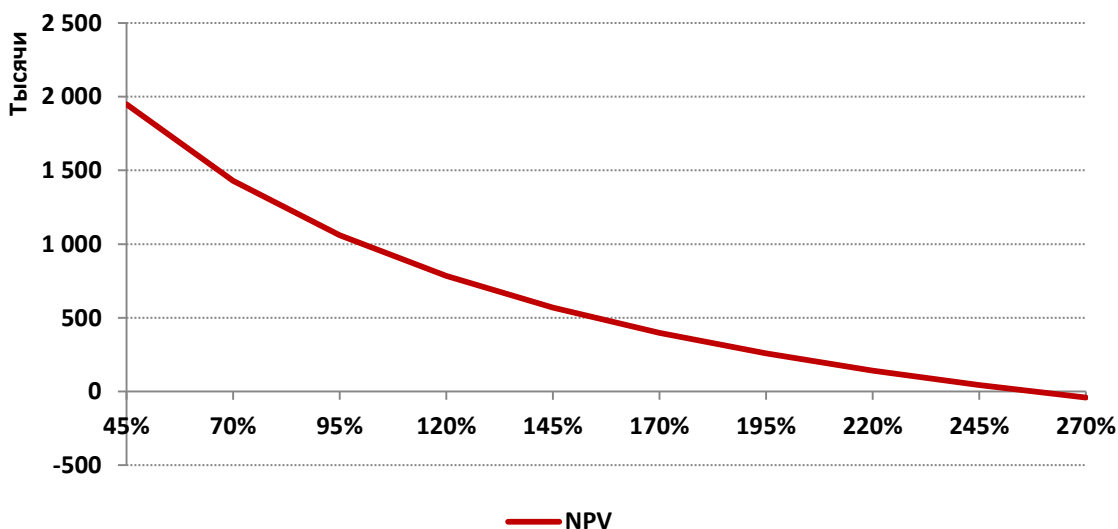


Рисунок. 7.7. Зависимость NPV от ставки дисконтирования

Сводная таблица показателей

Ниже представлена сводная таблица показателей эффективности проекта

Таблица 7.4. Показатели эффективности проекта

Показатель	Значение
Горизонт прогноза	2 года
Требуемый объем финансирования	1,59 млн. рублей
<i>в т.ч. заемное финансирование</i>	885 тыс. рублей
NPV, ставка дисконтирования 20 %	2,7 млн. рублей
IRR	257 %
Простой срок окупаемости (PP)	9 месяцев
Дисконтированный срок окупаемости проекта (DPP)	10 месяца
ROS (рентабельность продаж после выхода на проектную мощность)	13%
Чистая прибыль	4,3 млн. рублей

8. АНАЛИЗ РИСКОВ

В процессе реализации проекта, а также в период дальнейшего функционирования Инициатор проекта может столкнуться с различными видами рисков.

Для настоящего проекта был проведен качественный и количественный анализ рисков.

Качественная оценка базируется на экспертных оценках возможности осуществления угрозы и степени возникающих неблагоприятных последствий. Количественная оценка рисков выражает степень их воздействия в числовых величинах.

8.1. Качественный анализ рисков

Качественный анализ рисков проекта (Таблицу 8.1.) включает в себя рассмотрение внешних рисков (связанных с изменением экономической ситуации) и внутренних (связанных с деятельностью по проекту):

- **внешние** (риск снижения рентабельности в результате увеличения себестоимости производства, снижения стоимости реализации готовой продукции, снижение уровня спроса, изменение законодательства и т.п.);
- **внутренние** (ненадлежащее выполнение обязательств сторонними организациями, управленческие риски и т. п.).

Таблица 8.1. Основные риски проекта

Наименование риска	Оценка риска	Характеристика риска и способы реагирования
Внешние риски – связаны с изменением внешней среды проекта		
Снижение спроса на продукцию проекта	Средний	Риск нивелируется высоким качеством выпускаемой продукции, учетом региональных особенностей рынка в маркетинговой политике.
Увеличение себестоимости производства	Высокий	Увеличение стоимости сырья приведёт к повышению стоимости продукции. Потери будут компенсироваться повышением отпускной цены на продукцию.
Рост инвестиционных затрат	Низкий	Риск минимален в связи с глубокой проработкой технической стороны вопроса, а так же тем, что переговоры с поставщиками находятся на завершающей стадии.
Налоговые риски	Низкий	Риск связан, прежде всего, с увеличением эффективной ставки налога на прибыль, риск нивелируется грамотной налоговой политикой предприятия.
Внутренние риски – связаны с деятельностью по проекту		
Юридические риски	Низкий	Грамотное оформление документов с привлечением квалифицированных специалистов позволит снизить риски.
Технологические риски	Низкие	Выбранная технология отличается простотой и надежностью. Предусмотрена организация процесса обучения персонала.

8.2. Количественный анализ рисков

Было проанализировано влияние на критерии эффективности проекта следующих параметров:

- снижение прибыли.

Среди причин, которые могут привести к снижению прибыли и увеличению затрат, можно выделить следующие:

- Увеличение себестоимости, вследствие роста закупочной цены на сырье.
- Снижение продажной цены, вследствие снижения спроса.

Количественный анализ был проведен методом Анализа чувствительности, который заключается в оценке влияния изменения исходных параметров на NPV проекта.

За критическое значение примем значение NPV равное 0, это крайнее значение, при котором еще возможна реализация проекта, так чтобы выплатить кредит и получить заданную доходность на акционерный капитал (в данном проекте это 20% на вложенные акционерами средства).

Техника проведения анализа чувствительности состоит в изменении выбранных параметров в определенных пределах, при условии, что остальные параметры остаются неизменными.

Чем больше диапазон вариации параметров, при котором NPV остается положительной величиной, тем устойчивее проект.

Снижение отпускной цены

Как правило, риск спроса нивелируется снижением отпускной цены. Поэтому фактически влияние отпускной цены на NPV это влияние спроса.

Зависимость NPV от отпускной цены приведено на Рисунке 8.1.

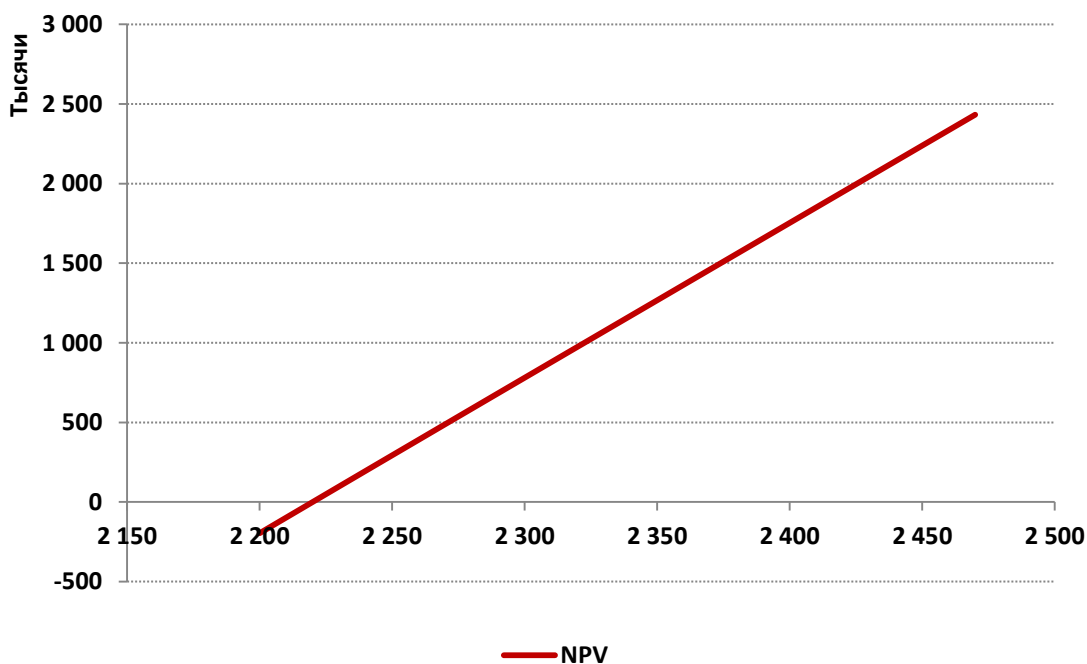


Рисунок. 8.1. Зависимость NPV от отпускной цены на продукцию, рубли

Критическим для проекта будет значение **2 230 рублей за 1 куб. метр** продукции (что соответствует снижению отпускной цены на **11%**), при цене ниже этого значения NPV проекта будет отрицательным.

Рост закупочной цены на сырье

Был проведен анализ влияния средневзвешенной закупочной цены на NPV, результаты которого представлены на Рисунке 8.2.

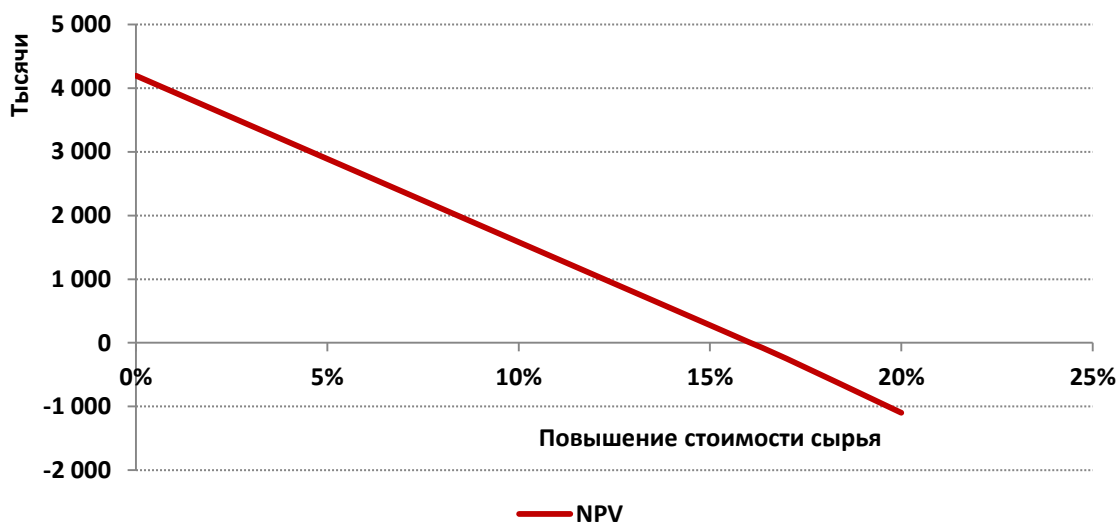


Рисунок. 8.2. Зависимость NPV от изменения закупочных цен на сырье

Критическим для проекта является повышение закупочных цен на сырье на **16%**. При изменении закупочных цен более чем на **16%**, менеджмент будет вынужден повышать отпускные цены, чтобы сохранить заданную доходность.

Рост платежей за электроэнергию

Отдельно было изучено повышение тарифов на электроэнергию. Результаты представлены на Рисунке 8.3.

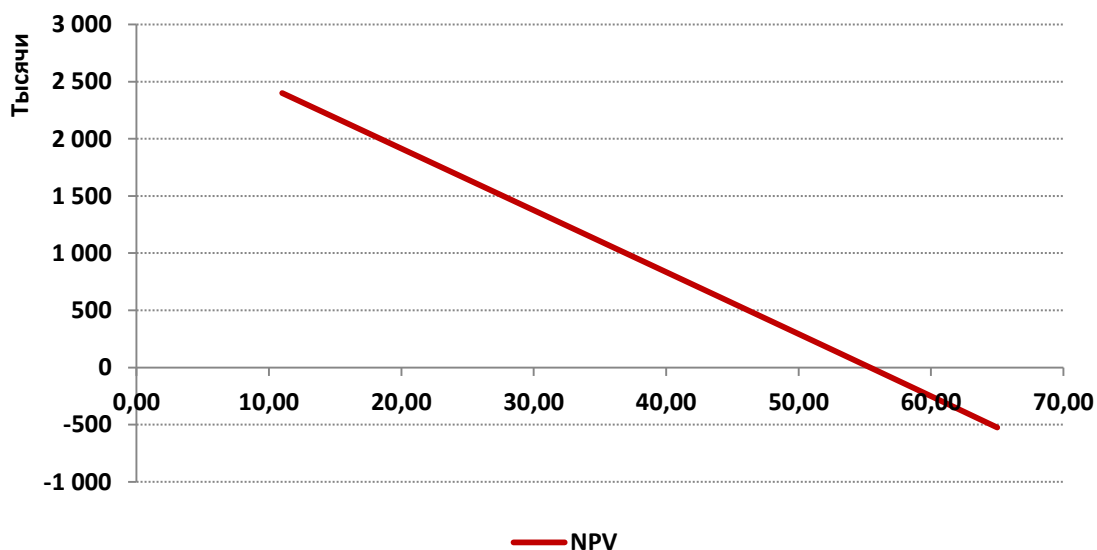


Рисунок. 8.3. Зависимость NPV от изменения тарифов электроэнергию

Проект устойчив к повышению тарифов на электроэнергию.

8.3. Ранжирование рисков

Качественные и количественные риски соотносятся по приоритетности. Для этого используется метод ранжирования, основанный на присвоении рискам ранга в зависимости от оценки их вероятности и степени влияния на проект: низким рискам присваивается ранг от одного до трех, средним – от четырех до шести, невысоким – от семи до восьми, высоким – от девяти до десяти.

- Наиболее вероятным является риск увеличения стоимости сырья.
- Наиболее критичным по последствиям является риск снижения спроса.

В графической форме приоритетность рисков представлена на Рисунке 8.4.

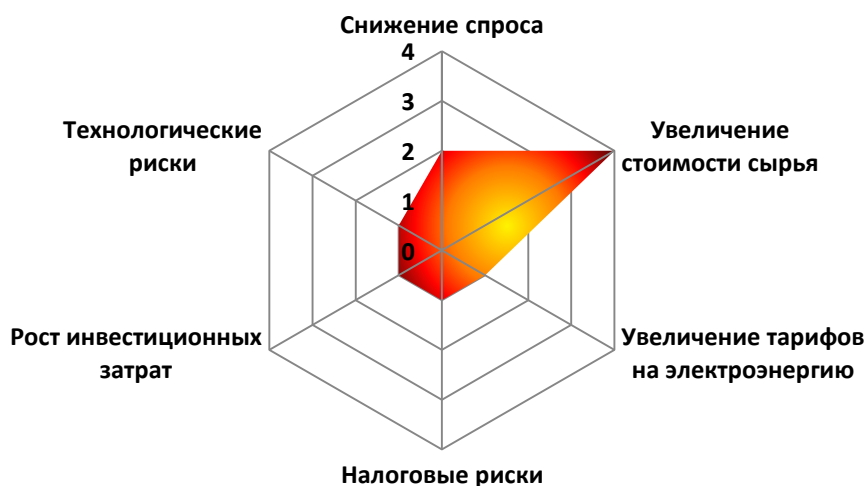


Рисунок. 8.4. Приоритетность рисков

8.4. Выводы по итогам анализа рисков

1. Уровень рисков по проекту можно охарактеризовать как средний.
2. Технологические риски низки ввиду простоты технологического процесса.
3. Наиболее вероятным является риск увеличения стоимости сырья.
4. Предлагаемая продукция пользуется спросом на рынке, поэтому вероятность риска спроса не велика, однако проект чувствителен к данному виду рисков.

9. ПРИЛОЖЕНИЯ

9.1. Приложение 1. Помесячный отчет о прибылях и убытках (P&L)

Таблица 9.1. Прогнозный отчет о прибылях и убытках, тысячи рублей

Прибыли и убытки	1-й год												1-й год	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
Выручка	424	566	847	1 271	1 695	1 695	1 695	1 695	1 695	1 695	1 695	1 695	1 695	16 667
<i>Сырье и материалы</i>	240	320	480	719	959	959	959	959	959	959	959	959	959	9 434
<i>Аренда</i>	108	108	108	108	108	108	108	108	108	108	108	108	108	1 302
<i>ФОТ+страховые взносы</i>	134	134	134	134	134	134	134	134	134	134	134	134	134	1 608
<i>Расходы на управление и продажи</i>	51	51	51	51	51	51	51	51	51	51	51	51	51	610
<i>Прочие расходы</i>	57	66	84	110	137	137	137	137	137	137	137	137	137	1 412
<i>Налог на имущество</i>	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1		20
<i>Амортизация</i>	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	200
<i>Проценты по кредиту</i>	13	13	12	12	11	11	10	10	9	9	8	8		127
Общая себестоимость	622	711	887	1 153	1 419	1 419	1 418	1 418	1 417	1 417	1 416	1 415		14 712
Валовая прибыль	-198	-145	-40	118	276	276	277	277	278	278	279	279		1 955
<i>налоговая база нарастающим итогом</i>	-198	-343	-383	-265	11	276	277	277	278	278	279	279		
Налог на прибыль	0	0	0	0	2	55	55	55	56	56	56	56		391
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ	-198	-145	-40	118	274	221	221	222	222	223	223	224		1 564

Прибыли и убытки	2-й год												2-й год
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Доход	1 695	1 695	1 695	1 695	1 695	1 695	1 695	1 695	1 695	1 695	1 695	1 695	20 339
<i>Сырье и материалы</i>	959	959	959	959	959	959	959	959	959	959	959	959	11 512
<i>Аренда</i>	108	108	108	108	108	108	108	108	108	108	108	108	1 302
<i>ФОТ+страховые взносы</i>	134	134	134	134	134	134	134	134	134	134	134	134	1 608
<i>Расходы на управление и продажи</i>	51	51	51	51	51	51	51	51	51	51	51	51	610
<i>Прочие расходы</i>	137	137	137	137	137	137	137	137	137	137	137	137	1 643
<i>Налог на имущество</i>	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	15
<i>Амортизация</i>	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	200
<i>Проценты по кредиту</i>	7	7	6	6	5	4	4	3	3	2	1	1	48
Общая себестоимость	1 415	1 414	1 414	1 413	1 412	1 412	1 411	1 411	1 410	1 409	1 409	1 408	16 938
Валовая прибыль	280	281	281	282	282	283	284	284	285	286	286	287	3 401
<i>налоговая база нарастающим итогом</i>	280	281	281	282	282	283	284	284	285	286	286	287	
Налог на прибыль	56	56	56	56	56	57	57	57	57	57	57	57	680
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ	224	224	225	225	226	226	227	227	228	228	229	230	2 721

9.2. Приложение 2. Помесячный отчет о движении денежных средств (Cash Flow)

Таблица 9.2. Прогнозный отчет о движении денежных средств, тысячи рублей

Поступления и платежи	0-период	1-й год												1-й год	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК (ИДП)	-1 180	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ПЛАТЕЖИ	-1 180	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Оборудование	-480	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Автопогрузчики	-700	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ОПЕРАЦИОННЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК (ОДП)	0	-187	-125	-1	185	369	267	238	238	239	239	240	240	240	1 944
ПОСТУПЛЕНИЯ	0	500	668	1 000	1 500	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	19 668
Доход от реализации газобетона	0	500	668	1 000	1 500	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	19 668
ПЛАТЕЖИ	0	-687	-792	-1 001	-1 315	-1 631	-1 733	-1 762	-1 762	-1 761	-1 761	-1 760	-1 760	-1 760	-17 723
Сырье и материалы	0	-283	-378	-566	-849	-1 132	-1 132	-1 132	-1 132	-1 132	-1 132	-1 132	-1 132	-1 132	-11 132
Аренда	0	-128	-128	-128	-128	-128	-128	-128	-128	-128	-128	-128	-128	-128	-1 536
ФОТ+страховые взносы	0	-134	-134	-134	-134	-134	-134	-134	-134	-134	-134	-134	-134	-134	-1 608
Расходы на управление и продажи	0	-60	-60	-60	-60	-60	-60	-60	-60	-60	-60	-60	-60	-60	-720
Прочие расходы	0	-67	-78	-99	-130	-162	-162	-162	-162	-162	-162	-162	-162	-162	-1 666
Налоги	0	-2	-2	-2	-2	-4	-106	-136	-136	-136	-136	-136	-136	-136	-934
Налог на прибыль	0	0	0	0	0	-2	-55	-55	-55	-56	-56	-56	-56	-56	-391
Налог на имущество	0	-2	-2	-2	-2	-2	-2	-2	-2	-2	-2	-1	-1	-1	-20
НДС	0	0	0	0	0	0	-49	-79	-79	-79	-79	-79	-79	-79	-524
Проценты по кредиту	0	-13	-13	-12	-12	-11	-11	-10	-10	-9	-9	-8	-8	-8	-127
ИТОГО ИДП+ОДП	-1 180	-187	-125	-1	185	369	267	238	238	239	239	240	240	240	1 944
ИТОГО ИДП+ОДП НАРСАТАЮЩИМ ИТОГОМ	-1 180	-1 367	-1 492	-1 493	-1 307	-938	-671	-433	-194	45	284	524	764	764	764
ФИНАНСОВЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК (ФДП)	1 317	50	125	1	-32	-33	-33	-34	-34	-35	-35	-36	-36	-36	-134
Средства Инициатора	432	81	156	33	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	269
Кредит	885	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Погашение тела кредита	0	-31	-31	-32	-32	-33	-33	-34	-34	-35	-35	-36	-36	-36	-403
ИТОГО ИДП+ОДП+ФДП	137	-137	0	0	153	336	234	204	204	204	204	204	204	204	1 810
ИТОГО ИДП+ОДП+ФДП НАРАСТАЮЩИМ ИТОГОМ	137	0	0	0	153	489	724	928	1 132	1 336	1 540	1 744	1 948	1 948	1 948

Поступления и платежи	2-й год												2-й год
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК (ИДП)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ПЛАТЕЖИ	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Оборудование	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Автопогрузчики	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ОПЕРАЦИОННЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК (ОДП)	241	241	242	242	243	243	244	244	245	245	246	246	2 921
ПОСТУПЛЕНИЯ	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	24 000
Доход от реализации газобетона	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	24 000
ПЛАТЕЖИ	-1 759	-1 759	-1 758	-1 758	-1 757	-1 757	-1 756	-1 756	-1 755	-1 755	-1 754	-1 754	-21 079
Сырье и материалы	-1 132	-1 132	-1 132	-1 132	-1 132	-1 132	-1 132	-1 132	-1 132	-1 132	-1 132	-1 132	-13 584
Аренда	-128	-128	-128	-128	-128	-128	-128	-128	-128	-128	-128	-128	-1 536
ФОТ+страховые взносы	-134	-134	-134	-134	-134	-134	-134	-134	-134	-134	-134	-134	-1 608
Расходы на управление и продажи	-60	-60	-60	-60	-60	-60	-60	-60	-60	-60	-60	-60	-720
Прочие расходы	-162	-162	-162	-162	-162	-162	-162	-162	-162	-162	-162	-162	-1 939
Налоги	-137	-137	-137	-137	-137	-137	-137	-137	-137	-137	-137	-138	-1 644
<i>Налог на прибыль</i>	-56	-56	-56	-56	-56	-57	-57	-57	-57	-57	-57	-57	-680
<i>Налог на имущество</i>	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-15
<i>НДС</i>	-79	-79	-79	-79	-79	-79	-79	-79	-79	-79	-79	-79	-949
Проценты по кредиту	-7	-7	-6	-6	-5	-4	-4	-3	-3	-2	-1	-1	-48
ИТОГО ИДП+ОДП	241	241	242	242	243	243	244	244	245	245	246	246	2 921
ИТОГО ИДП+ОДП НАРАСТАЮЩИМ ИТОГОМ	1 005	1 246	1 487	1 730	1 972	2 215	2 459	2 703	2 948	3 193	3 438	3 685	3 685
ФИНАНСОВЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК (ФДП)	-37	-38	-38	-39	-39	-40	-40	-41	-42	-42	-43	-44	-482
Средства Инициатора	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Кредит	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Погашение тела кредита	-37	-38	-38	-39	-39	-40	-40	-41	-42	-42	-43	-44	-482
ИТОГО ИДП+ОДП+ФДП	204	204	204	203	203	203	203	203	203	203	203	203	2 439
ИТОГО ИДП+ОДП+ФДП НАРАСТАЮЩИМ ИТОГОМ	2 151	2 355	2 559	2 762	2 966	3 169	3 372	3 575	3 778	3 981	4 184	4 386	4 386