

"Утверждаю"

Руководитель предприятия

_____/_____/

"__" _____ 2016 г.

Инвестиционное предложение
(бизнес-план)
«Открытие специализированного ремонтно-
транспортного предприятия
«Станция КомТранс».



Проектоустроитель: ООО «Энергетик»

Адрес: РТ, г. Казань, ул. Родины д. 25

Руководитель проекта: Кадыров Ренат Анасович

Контакты: 8 987 2 960702

E-mail: Renat3005@mail.ru

Казань, декабрь 2016г.

Оглавление

1. Конфиденциальность	4
2. Краткий обзор (резюме) проекта	5
3. Инициатор проекта	7
3.1. Общие данные	7
3.2. Учредители (акционеры)	7
4. Существо предлагаемого проекта.....	8
4.1. Местонахождение объекта.....	8
4.2. Описание продукта.	9
4.3. Технология производства продукта.	17
4.4. Характеристики закупаемого оборудования.....	19
5. Анализ положения дел в отрасли	21
6. Анализ рынков сбыта продукции и закупок сырья	23
6.1. Рынок сырья, материалов и комплектующих.....	23
6.2. Конкуренция на рынке сбыта.....	28
6.3. Маркетинговая стратегия проекта	31
7. Организационный план.....	36
7.1. Организационно-правовая форма реализации проекта	36
7.2. Основные партнеры.....	36
7.3. График реализации проекта	36
7.4. Правовые вопросы осуществления проекта	36
8. Финансовый план	38
8.1. Условия и допущения, принятые для расчета	38
8.2. Исходные данные	39
8.2.1. Налоговое окружение	39
8.2.2. Номенклатура и цены продукции	39
8.2.3. План продаж.....	40
8.2.4. Численность персонала и заработная плата	42
8.2.5. Текущие затраты	43
8.2.8. Капитальные затраты и амортизация.....	49
8.3. Расчет выручки.....	50
8.4. Потребность в первоначальных оборотных средствах	51
8.5. Инвестиционные издержки	51
8.6. Расчет прибылей, убытков и денежных потоков	51
8.7. Источники, формы и условия финансирования.....	67

8.8. Оценка экономической эффективности проекта.	67
9. Оценка рисков	68
9.1. Анализ чувствительности.....	68
9.2. Уровень безубыточности.....	68
9.3. Оценка проектных рисков.....	69

1. Конфиденциальность

Данное инвестиционное предложение (бизнес-план) представляется на рассмотрение на конфиденциальной основе исключительно для принятия решения по финансированию проекта и не может быть использовано для каких-либо иных целей, а также передаваться третьим лицам без предварительного согласия проектоустроителя. Принимая на рассмотрение это инвестиционное предложение (бизнес-план), получатель берет на себя ответственность и гарантирует возврат данной копии проектоустроителю по его требованию, если он не намерен участвовать в финансировании проекта.

2. Краткий обзор (резюме) проекта

Реализация проекта запуска специализированного ремонтно-транспортного предприятия «Станция КомТранс» по оказанию услуг: автомойки, шиномонтажа, ремонта ходовой части транспорта, крупно-узлового ремонта, малярно-кузовных работ от легковых автомобилей до крупногабаритного пассажирского и грузового транспорта на базе существующей компании ООО «Энергетик».

Основной отличительной чертой создаваемого предприятия заключается в возможности предоставления профессиональных услуг владельцам больших автобусов, лимузинов, крупногабаритных грузовиков и тягачей. Данная возможность будет осуществлена благодаря новому, специализированному оборудованию, которое будет установлено на «Станции КомТранс».

Проектом предусмотрено приобретение ООО «Энергетик» (100%), а так же реконструкция и модернизация имеющихся на территории ремонтно-транспортного предприятия объектов для создания единого комплекса по оказанию различного уровня ремонта транспортных средств.

Существующая производственная база располагается по адресу г. Казань, ул. Родины д.25 и занимает земельный участок общей площадью 4,1 га.

После реконструкции объектов расположенных на территории, а так же приобретения и установки нового оборудования, ремонтно-транспортное предприятие будет включать в себя следующие пункты обслуживания транспортных средств:

- Охраняемая круглосуточная стоянка для крупногабаритных транспортных средств, с предоставлением услуг по выдаче медицинских справок, а так же справок о состоянии транспортного средства;
- Автомоечный комплекс позволяющий мыть одновременно несколько крупногабаритных транспортных средств;
- Специализированный шиномонтаж, оказывающий услуги по ремонту шин всех размерностей, в том числе для сельхозтехники;
- Мастерская по крупноузловому ремонту;
- Малярно-кузовной цех, оснащенный современной окрасочно-сушильной камерой для грузового транспорта;
- Цех по ремонту ходовой части, оснащенный уникальным стапелем платформенным SIVER E-210;

- Помещения, сдаваемые в аренду для узкоспециализированных компаний по ремонту транспортных средств.

Благодаря удобному месторасположению «Станции КомТранс», большой площади, современному оборудованию по ремонту крупногабаритного транспорта, большому спектру услуг, а так же, несомненно, лояльной ценовой политике, станция будет пользоваться большой популярностью, в том числе ввиду ее уникальности.

Таблица 2.1 – Цели Проекта

№ п/п	Наименование цели	Значение
1	Получение выручки за период реализации проекта, тыс. руб.	755 672 тыс. руб.
2	Получение чистой прибыли период реализации проекта, тыс. руб.	139 989 тыс. руб.
3	Создание рабочих мест, ед.	37

Таблица 2.2 – Показатели эффективности Проекта

Показатель	Значение
Ставка дисконтирования инвестиционных затрат, %	22,0%
Размер кредита, тыс.руб.	150 000,44
Размер лизинга, тыс. руб.	8 093,87
Рентабельность продаж по валовой прибыли, %	33,12%
Простой срок окупаемости проекта, лет	3,32
Дисконтированный срок окупаемости, лет	4,22
Внутренняя норма рентабельности, IRR %	29 %
NPV, тыс. руб.	23 068,73

3. Инициатор проекта

3.1. Общие данные

Инициатором Проекта будет выступать общество с ограниченной ответственностью «Энергетик».

3.2. Учредители (акционеры)

Размер уставного капитала компании составляет 1 000 тыс. руб.

Таблица 3.2 – Участники ООО

Наименование участника	Доля, тыс. руб.	Доля, %
Андрющенко Николай Андреевич	500	50%
Андрющенко Олег Николаевич	500	50%

После получения финансирования проекта, часть кредитных средств (120 млн. руб.) будет направлена на приобретение компании ООО «Энергетик».

Впоследствии состав учредителей ООО «Энергетик» будет выглядеть следующим образом:

Наименование участника	Доля, тыс. руб.	Доля, %
Кадыров Ренат Анасович	1000	100%

Основной вид деятельности по ОКВЭД 70.20.2 – Сдача в наем собственного нежилого недвижимого имущества.

4. Существо предлагаемого проекта

4.1. Местонахождение объекта

Проект предполагает реализацию в г. Казань. Город Казань является столицей республики Татарстан, один из крупнейших населенных пунктов Поволжского федерального округа в целом. Это крупный железнодорожный, автотранспортный, авиационный и речной транспортный узел с одним из значимых в России промышленным потенциалом. В городе активно развивается туристическая индустрия, в том числе и автобусная перевозка туристов. Казань является центром притяжения молодежи, что в свою очередь поддерживает отрасль по предоставлению в аренду уникальных автомобилей типа лимузин.

Ведущие отрасли городского хозяйства – химическая промышленность, легкая промышленность, машиностроение, электроэнергетика, строительная индустрия, пищевая и перерабатывающая промышленность. В этом секторе задействовано большое количество единиц крупногабаритного транспорта, как коммерческого, так и муниципального.

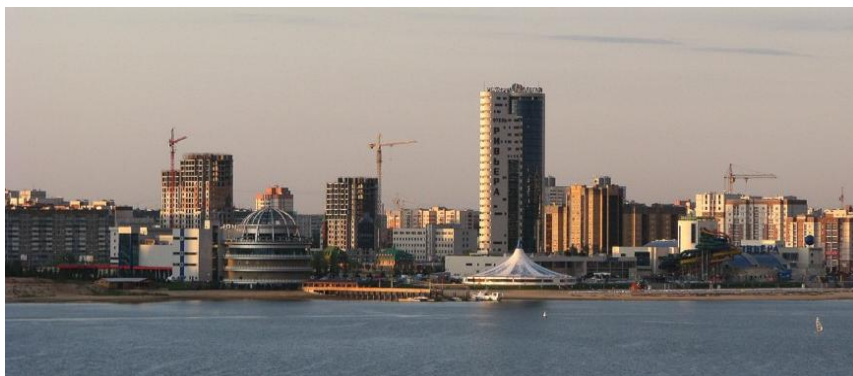


Рис. 4.1 - Проект предполагает реализацию в г. Казань

Активно развивается и социально-экономическая сфера, стабилизирована демографическая ситуация (рис. 4.1.2)., за последние годы существенно вырос уровень жизни и доходов населения. Благодаря высокой инвестиционной привлекательности в городе Казань созданы все предпосылки и для дальнейшего развития всех отраслей экономики.

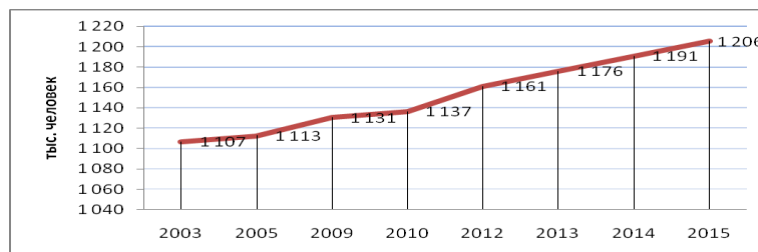


Диаграмма 4.1.2 Динамика численности населения.

В связи с вышеперечисленным возникает необходимость в обслуживании всех транспортных средств в больших объемах и различных размеров. Проект по запуску специализированного ремонтно-транспортного предприятия «Станция КомТранс» позволит облегчить жизнь коммерческим компаниям занимающимся перевозкой пассажиров, а так же грузов, появиться возможность воспользоваться уникальным предложением по качественному обслуживанию транспортных средств в одном месте и за короткий промежуток времени. Проект призван быть перспективным и востребованным.

Реализацию проекта планируется осуществить на территории существующей производственной базы, расположенной по адресу г. Казань, ул. Родины д. 25.

На территории базы в настоящей момент расположены различные объекты недвижимости, используемые под аренду.

4.2. Описание продукта.

Проектом предусмотрено создание единого, централизованного, специализированного ремонтно-транспортного предприятия, основной задачей которого является предоставление широчайшего спектра услуг владельцам крупногабаритных транспортных средств профессионально, в одном месте, и за короткий промежуток времени.

Основными отличиями создаваемого предприятия заключается в профессионализме специалистов, а так же наличии уникального оборудования для ремонта крупногабаритных транспортных средств.

Все услуги будут разделены на 3 категории транспортных средств:

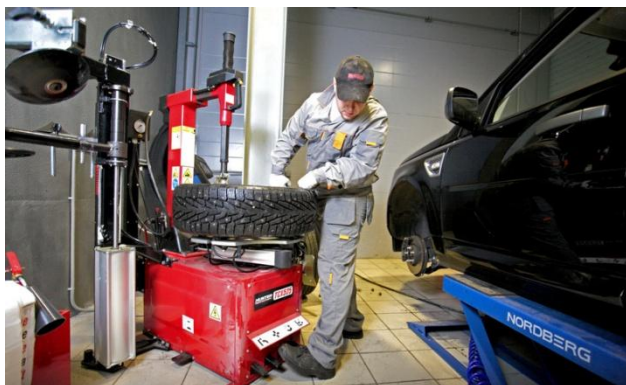
1. Легковые автомобили;

2. Микроавтобусы и легкие грузовики;
3. Автобусы и тяжелые грузовики.



Рисунок 4.2. Схема ремонтно-транспортного предприятия.

1. Шиномонтаж.



Статистические данные указывают на постоянный рост количества машин и других транспортных средств, что стимулирует увеличение клиентов шиномонтажных станций технического обслуживания, которые нуждаются в ремонте.

Режим работы шиномонтажной станции – круглосуточный, количество мастеров по ремонту – 2 человека.

Таблица 4.2.1 – «Перечень предлагаемых услуг по шиномонтажным работам».

Наименование:
Шиномонтажный комплекс, цены на услуги
1 категория легковые автомобили:
Снятие/установка колеса на а/м
Мойка колеса
Демонтаж покрышки (разборка) колеса
Монтаж покрышки (сборка) колеса
Балансировка колеса (литой. диск)
Шлифовка борта диска и герметизация
Проверка колеса на прокол
Установка камеры
Ремонт бескамерной покрышки (жгут)
Установка манжеты на камеру
Ремонт бокового пореза
Подкачка колеса
Проверка диска на биение
Смазка болтов/шпилек (за 1 колесо)
Установка ниппеля
Сезонное хранение
2 категория микроавтобусы и легкие грузовики:
Снятие/установка колеса на а/м
Мойка колеса
Демонтаж покрышки (разборка) колеса
Монтаж покрышки (сборка) колеса
Балансировка колеса (литой. диск)
Шлифовка борта диска и герметизация
Проверка колеса на прокол
Установка камеры
Ремонт бескамерной покрышки (жгут)
Установка манжеты на камеру
Ремонт бокового пореза
Подкачка колеса
Проверка диска на биение
Смазка болтов/шпилек (за 1 колесо)
Установка ниппеля
Сезонное хранение
3 категория большие автобусы и грузовики:
Снятие/установка колеса на а/м
Мойка колеса
Демонтаж покрышки (разборка) колеса
Монтаж покрышки (сборка) колеса
Балансировка колеса (литой. диск)
Шлифовка борта диска и герметизация
Проверка колеса на прокол
Установка камеры
Ремонт бескамерной покрышки (жгут)
Установка манжеты на камеру
Ремонт бокового пореза
Подкачка колеса
Проверка диска на биение

Смазка болтов/шпилек (за 1 колесо)
Установка ниппеля
Сезонное хранение

2. Малярно-кузовной цех.



Для восстановления внешнего вида автомобиля после ДТП или по иным причинам необходим малярно-кузовной ремонт. Именно этот вид ремонта позволит автомобилю обрести прежний вид.

Цех по малярно-кузовному ремонту будет оснащен уникальным оборудованием, которое позволяет окрашивать легковые автомобили типа лимузин и большие автобусы и тягачи.

В цехе планируется задействовать 4-х мастеров. Режим работы с 9 до 18-00 в будни и с 9 до 15-00 по субботам.

Таблица 4.2.2 – «Перечень предлагаемых услуг по малярно-кузовным работам».

Наименование:
Малярно-кузовной цех, цены на услуги
1 категория легковые автомобили:
Полная окраска автомобиля с подготовительными работами
Ремонт и окраска отдельных частей кузова
Замена деталей, не подлежащих восстановлению
Восстановление геометрии кузова
Прочий мелкий ремонт
2 категория микроавтобусы и легкие грузовики:
Полная окраска автомобиля с подготовительными работами
Ремонт и окраска отдельных частей кузова
Замена деталей, не подлежащих восстановлению
Восстановление геометрии кузова
Прочий мелкий ремонт
3 категория большие автобусы и грузовики:

Полная окраска автомобиля с подготовительными работами
Ремонт и окраска отдельных частей кузова
Замена деталей, не подлежащих восстановлению
Восстановление геометрии кузова
Восстановление геометрии рамы
Прочий мелкий ремонт

3. Цех по ремонту ходовой части.



Цех будет оборудован 4-мя подъемниками, одной большой смотровой ямой, а так же оснащен уникальным полуавтоматическим стапелем для грузовых автомобилей и автобусов, который позволяет восстановить рамы. Время работы с 9 до 20-00 ежедневно. В цехе будет задействовано 4 мастера.

Таблица 4.2.3 – «Перечень предлагаемых услуг по ремонту ходовой части».

Наименование:
Цех по ремонту ходовой части
1 категория легковые автомобили:
Капитальный ремонт
Средний ремонт
Частичный ремонт
2 категория микроавтобусы и легкие грузовики:
Капитальный ремонт
Средний ремонт
Частичный ремонт
3 категория большие автобусы и грузовики:
Капитальный ремонт
Средний ремонт
Частичный ремонт

4. Автмоечный комплекс.



Автомоечный комплекс общей площадью 1356 кв.м., оснащенный шестью кранами будет готов оказывать услуги мойки любым видам транспортных средств. Режим работы круглосуточный. В комплексе планируется задействовать 4-х специалистов.

Таблица 4.2.4 – «Перечень предлагаемых услуг по автомоечному комплексу».

Наименование:
Автомоечный комплекс
1 категория легковые автомобили:
Комплексная мойка
Мойка и полировка кузова
Мойка двигателя
Сухая и влажная уборка
Чистка салона
2 категория микроавтобусы и легкие грузовики:
Комплексная мойка
Мойка и полировка кузова
Мойка двигателя
Сухая и влажная уборка
Чистка салона
3 категория большие автобусы и грузовики:
Комплексная мойка
Мойка и полировка кузова
Мойка двигателя
Сухая и влажная уборка
Чистка салона

5. Цех по крупноузловому ремонту.



Цех по крупноузловому ремонту будет осуществлять все виды ремонта транспортных средств. Режим работы цеха с 9-00 до 18-00 в будни и с 9-00 до 15-00 в субботу. Планируется задействовать 4-х мастеров.

Таблица 4.2.5 – «Перечень предлагаемых услуг по крупноузловому ремонту».

Наименование:
Мастерская по крупноузловому ремонту
1 категория легковые автомобили:
Капитальный ремонт
Средний ремонт
Частичный ремонт
2 категория микроавтобусы и легкие грузовики:
Капитальный ремонт
Средний ремонт
Частичный ремонт
3 категория большие автобусы и грузовики:
Капитальный ремонт
Средний ремонт
Частичный ремонт

6. Круглосуточная охраняемая стоянка.



На территории ремонтно-транспортного предприятия планируется разместить круглосуточную охраняемую стоянку для различного вида транспортных средств на 100 мест. Наличие в штате ремонтно-транспортного предприятия медика и механика даст возможность клиентам воспользоваться услугой получения разрешительных документов на выезд и медицинских справок.

Таблица 4.2.6 – «Перечень предлагаемых услуг по круглосуточной охраняемой стоянке».

Наименование:
Круглосуточная охраняемая стоянка
1 категория легковые автомобили:
Почасовая стоянка, в среднем за 6 часов
Абонемент на 1 месяц
Услуги по освидетельствованию
2 категория микроавтобусы и легкие грузовики:
Почасовая стоянка, в среднем за 6 часов
Абонемент на 1 месяц
Услуги по освидетельствованию

3 категория большие автобусы и грузовики:
Почасовая стоянка, в среднем за 6 часов
Абонемент на 1 месяц
Услуги по освидетельствованию

7. Аренда помещений.



Некоторые помещения расположенные на территории ремонтно-транспортного предприятия планируется сдавать в аренду организациям, занимающимся узкоспециализированным ремонтом транспортных средств. Для таких организаций будут созданы льготные условия аренды, а так же дополнительная возможность расширить круг своих клиентов за счет клиентов ремонтно-транспортного предприятия.

Таблица 4.2.7– «Перечень площадей сдаваемых в аренду».

Наименование:	Площадь, кв.м.
Аренда Склада Литера Г6	1925,4
Аренда Здания мастерской, Литера Ж	641,4
Аренда Здания , Литера Е	401,09
Аренда помещения, Литера Д	860
Итого:	3827,89

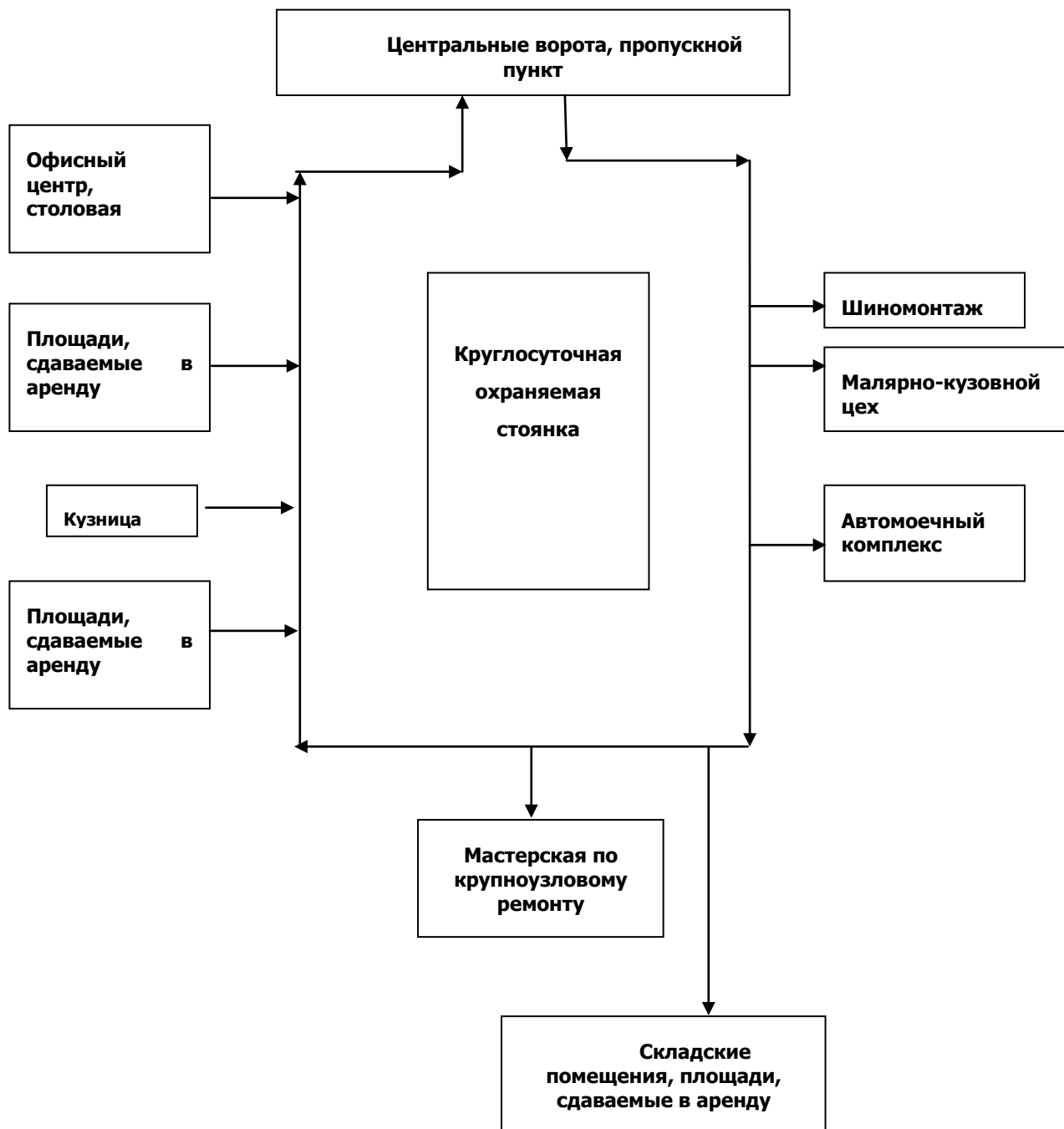
4.3. Технология производства продукта.

Ремонтно-транспортное предприятие «Станция КомТранс» ориентировано на удовлетворение потребностей самого взыскательного клиента. Основной целью организации проекта является создание многофункционального центра по ремонту крупногабаритных транспортных средств, при этом ремонт будет осуществляться быстро и в одном месте.

Клиент, приезжающий на территорию ремонтно-транспортного предприятия «Станция КомТранс» получает консультацию профессионального автомеханика, который в свою очередь заводит на транспортное средство клиента идентификационную карточку и направляет его на диагностику и на консультацию к узким специалистам.

По индивидуальной карте клиент может отследить состояние своего транспортного средства, а так же все виды ремонта которые были осуществлены на территории предприятия и стоимость деталей и запасных частей, которые были использованы. В дальнейшем, клиенту будут предоставлены консультации по рекомендуемым профилактическим работам и срокам их проведения. В будущем будет создано программное обеспечение, позволяющее отслеживать состояние транспортных средств через интернет. Эта программа облегчит жизнь транспортным компаниям, клиентам ремонтно-транспортного предприятия «Станция КомТранс», имеющим большой автопарк оперативно следить за состоянием автомобилей, автобусов и прочей техники, так же возможно предоставление услуг аутсорсинга.

На территории ремонтно-транспортного предприятия будет организовано круговое движение автотранспорта, в центре которого будет размещена круглосуточная стоянка на 100 машиномест.



4.4. Характеристики закупаемого оборудования.

Оборудование для ремонтно-транспортного предприятия планируется приобретать в компании «АвтоВиста».



Компания «АвтоВиста» с 2003 года специализируется на поставках автосервисного, шиномонтажного оборудования от ведущих отечественных и зарубежных производителей. Менеджеры компании помогают выбрать наилучший вариант для автосервиса. Технические специалисты, прошедшие специальное обучение и сертификацию, проводят монтаж и запуск, а также обеспечивают гарантийный и постгарантийный ремонт оборудования.

Собственный учебный центр компании проводит профессиональное обучение специалистов по диагностике, шиномонтажу и автокондиционированию.

Таблица 4.4.1– «Перечень приобретаемого оборудования».

№	Товары (работы, услуги)	Кол-во	Ед.	Цена	Сумма
1	Шиномонтажный стенд полуавтоматический, 10-22, цвет серый, сеть 380 В. KraftWell	1	шт	76500,00	76500,00
2	ГШС-515В. Шиномонтажный станок для с/х техники, диаметр дисков от 14" до 56", ширина колес до 1065мм.	1	шт	480000,00	480000,00
3	Trucker Standard для грузовых и легковых колес, Trucker Standard, автораскрутка/остановка, автоповорот к месту установки грузов, электронная линейка измерения диаметра и дистанции, автоопределение типа (груз/легк) колеса, 3-ф э/двигатель, питание 220 В.	1	шт	203000,00	203000,00
4	Комплект для л/а (Комплект конусов: малый, средний, большой; переходной конус с кольцом для балансировки колес джипов и малых грузовиков; Адаптер фланцевый для балансировки колес а/м "ГАЗель", "Волга", "Москвич"	1	шт	26500,00	26500,00
5	Стенд для правки дисков Фаворит-П 220/380	1	шт	135000,00	135000,00
6	Пресс 50 т. с ручным и пневмоприводом PRD50NF	2	шт	145539,00	291078,00
7	Установка для откачки масла пневматическая ёмкость 90л.8 щупов, пантографная ванна 65л. 16209005	3	шт	38990,00	116970,00
8	Подъемник четырехстоечный г/п 6500 кг. платформы для сход-развала	1	шт	381665,00	381665,00
9	Подъемник гидравлический двухстоечный с нижней синхронизацией и симметричными 3-х секционными лапами. Усовершенствованная конструкция, уплотнители NOK (япония), двигатель италия, усиленная каретка, предохранительный выключатель на колоннах. Механическая разблокировка, г/п 4000кг. 380V / 220V / 2,2кВт	3	шт	158727,00	476181,00

10	Гидравлический гаражный кран. Г/п 2 т, высота подъема 2.3м, привод механический. Удлиненные опоры для дополнительной устойчивости.	3	шт	26500,00	79500,00
11	Компьютерный диагностический стенд КДСО-Р Т	1	шт	485000,00	485000,00
12	Комплект приспособлений для регулировки прицепов и полуприцепов	1	шт	80000,00	80000,00
13	ОКРАСОЧНО-СУШИЛЬНЫЕ КАМЕРЫ ДЛЯ ГРУЗОВОГО ТРАНСПОРТА	1	шт	5195900,00	5195900,00
14	Стапель платформенный SIVER E-210 Платформенный стапель для кузовного ремонта из листового металла, грузоподъемность - 3,5т, с двумя силовыми устройствами башенного типа, расположенными непосредственно на платформе, и max усилием 10т. ПОЖИЗНЕННАЯ ГАРАНТИЯ НА ПЛАТФОРМУ.	1	шт	4990000,00	4990000,00
15	Компрессор винтовой	1	шт	743250,00	743250,00
16	Телега инструментальная 366пр., 7 полок, пласт. стол., ложемент-кейс, сине-серая	5	шт	152000,00	760000,00
17	Телега инструментальная 387пр., 7 полок, пласт. стол., серая	4	шт	155000,00	620000,00
18	MLC-C D1813P стац. АВД 180 бар/800л/ч Total stop	3	шт	154000,00	462000,00
19	Пеногенератор "idrobase" 50л	3	шт	19900,00	59700,00
20	Профессиональный пылеводосос. Бак из нержавеющей стали. 3x1200Вт, 220В, MIRAGE 1640	3	шт	58500,00	175500,00
21	Система очистки воды 10000л/ч, 4.2 кВт	2	шт	175000,00	350000,00

Оборудование на сумму 16 187,744 тыс. руб., будет приобретено в лизинг, на условиях 50% предоплаты на срок 5 лет, под 15 % годовых.

5. Анализ положения дел в отрасли

Одной из самых массовых отраслей, давно занявшей ведущие позиции в транспортном комплексе страны, является автомобильный транспорт. На этапе становления рыночных отношений в России он получил новый импульс для своего развития и в настоящее время является одной из наиболее быстро растущих подотраслей национальной экономики.

Экономичная и эффективная работа автомобильного транспорта обеспечивается рациональным использованием многомиллионного парка подвижного состава – грузовых и легковых автомобилей, автобусов, прицепов. Надежное функционирование транспорта является одним из необходимых условий целостности страны, обеспечения национальной безопасности. Состояние автомобиля, находящегося на дороге, не менее важно, чем профессионализм его водителя. Ежегодно, по статистике, на дорогах России погибает население небольшого города (35 тыс. человек). Такое положение обусловлено и ослабленным контролем за тем, какой транспорт выходит на дорогу, каково его техническое состояние.

По данным статистики, половина автопарка страны – машины старше 10 лет (50 %). Автомобилей возрастом от 5 до 10 лет – 30,5%; от 0 до 5 лет – 19,5%. В создавшихся условиях актуальным становится вопрос о своевременном и качественном техническом обслуживании и ремонте автотранспорта. Определяющими условиями увеличения срока службы и повышения производительной работы автотранспортных средств являются их грамотная эксплуатация и техническое обслуживание.

Эффективную работу автотранспорта обеспечивает автосервис, основное назначение которого – сохранение потребительских качеств и физических свойств транспортных средств: снижение интенсивности износа узлов и деталей, предупреждение дефектов в работе узлов, агрегатов, двигателя.

Наметившееся многообразие объектов автобизнеса вызывает необходимость изучения тенденций развития российского рынка и прогнозирования функционирования сети обслуживания и восстановительного ремонта автотранспортных средств. Этот сектор бытового обслуживания населения динамично развивается, однако остается очень молодым и испытывает ряд серьезных проблем.

В условиях рыночной экономики никакая деятельность не будет стоить ничего, пока она не будет востребована покупателем. Поэтому очень важно - какие работы и как будет выполнять фирма. Клиента завоевывают разумным соотношением цена - качество, стараясь чтобы второе было выше первого. В погоне за клиентом выживают сильнейшие предприятия - те, кто пользуется доверием, заслуженным авторитетом у населения и организаций, и постоянно стремятся усовершенствовать свою работу. Поэтому приоритетными задачами для структур автосервиса будут: улучшение качества обслуживания, освоение дополнительных видов работ и ассортимента товаров, привлечение новых клиентов.

Организация сервиса отечественной техники пока не соответствует современному уровню. Низкий уровень развития сервиса снижает конкурентоспособность нашей техники. Рынок остро нуждается в скорейшем увеличении числа ремонтных и сервисных предприятий, которые обеспечат новые рабочие места.

Успех деятельности предприятия технического обслуживания зависит от всестороннего изучения потребностей и потребительской оценки качества выполняемых работ. Современная стратегия развития предприятия предполагает комплексный подход, сочетающий материальные аспекты производства, а также другие менее осязаемые элементы, выходящие за рамки области рациональных мотивов. Речь идет и об оптимизации производственного процесса, и о хорошей рекламе, и о грамотном менеджменте, и о культуре отношений с потребителем. Только стремление к рациональному использованию всех имеющихся в наличии ресурсов, ориентирование на потребителя может привести к запланированным результатам деятельности, что в свою очередь обеспечивает финансовую устойчивость организации на рынке и ее платежеспособность.

6. Анализ рынков сбыта продукции и закупок сырья

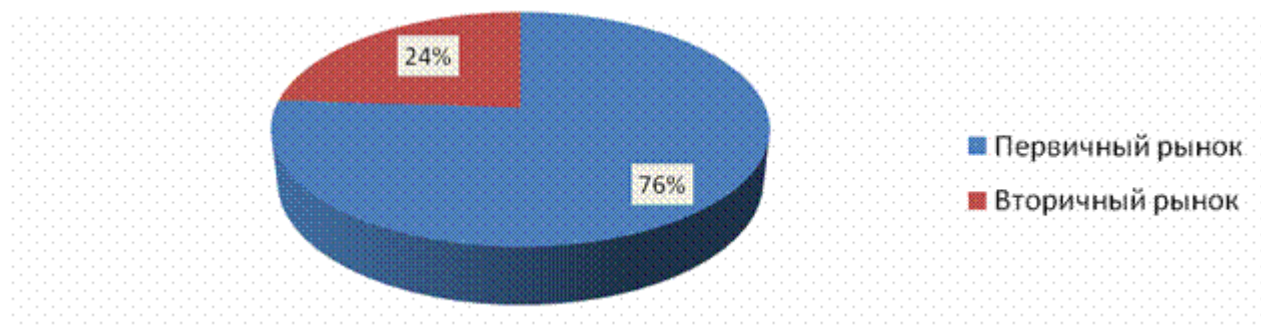
6.1. Рынок сырья, материалов и комплектующих.

В настоящее время в России продолжается рост количества автомобилей и, в первую очередь - иномарок. Вследствие этого увеличивается спрос на автозапчасти, который официальные дилеры производителей автомобилей не в состоянии удовлетворить.

Наиболее быстро растет розничный рынок автозапчастей, темпы роста составляют не менее 20% в год.

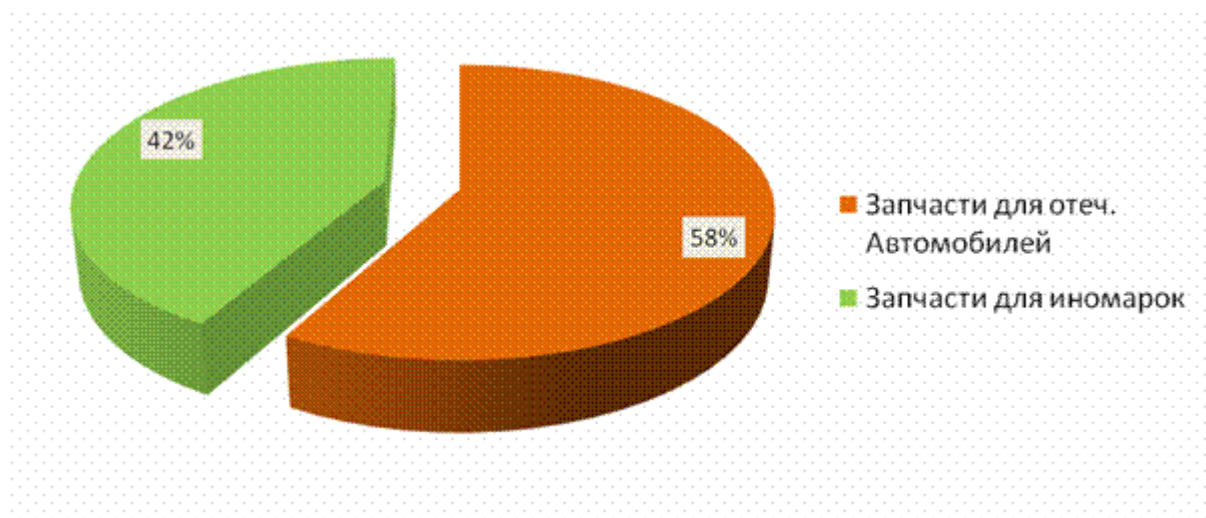
Рынок автомобильных запчастей подразделяется на первичный, включающий компоненты, используемые для производства автомобилей на конвейере, и вторичный – это запчасти для продажи через сервис и магазины. В России вторичный рынок автомобильных запчастей занимает приоритетное положение по отношению к первичному рынку, на его долю приходится 76% от общего объема рынка в стоимостном выражении, доля первичного рынка составляет 24% от общего объема рынка (см. рисунок 1).

Рисунок 6.1.1.- Доли первичного и вторичного рынков на российском рынке автомобильных запчастей, % от объема в стоимостном выражении.



На вторичном рынке автозапчастей приоритетную долю составляют запчасти для отечественных автомобилей - 58% от объема рынка в стоимостном выражении, на долю запчастей для иномарок приходится 42% от объема вторичного рынка (см. рисунок 2).

Рисунок 6.1.2.-Соотношение компонентов для отечественных автомобилей и для иномарок на вторичном рынке запчастей, % от объема в стоимостном выражении.



Среди различных товарных сегментов рынка автозапчастей наибольший процент в настоящее время составляет сегмент шин – 22%. Шины являются одновременно и товаром оптового рынка продукции промышленного назначения, и рынка потребительских товаров. Далее следует сегмент аккумуляторов – 5%.

На российском рынке автомобильных запчастей действует около двух тысяч игроков, лидирующие позиции среди которых занимают отечественные производители. Однако одной из основных тенденций современного российского рынка автомобильных запчастей выступает изменение структуры автомобильной промышленности, приход на отечественный рынок иностранных производителей и, как следствие, рост спроса на более качественные компоненты. Сегодня российские производители автозапчастей действуют в условиях выраженной конкуренции, отечественные бренды активно вытесняются более качественной продукцией из Европы и более дешевыми автокомпонентами из Китая, Турции и Индии.

С распространением на российском рынке автозапчастей дешевой продукции из стран Азии связана актуальность проблемы ценового демпинга, что, в частности существенно затрудняет развитие отечественных производителей автомобильных компонентов. Проблема демпинга связана прежде всего с обострением ценовой конкуренции, основными факторами которого выступают присутствие на рынке

значительного числа сходных или одинаковых товаров различных производителей, а также повышение осведомленности потребителей о ценовой ситуации на рынке, в частности, посредством распространения сети Интернет.

Наиболее жесткая конкуренция наблюдается в секторе оптовой торговли, для которого в большей мере характерно и снижение цен. Продавцы, пытаясь привлечь клиентов, используют различные бонусы, отсрочки по платежам, вплоть до кредитования и консигнации.

Другой актуальной проблемой современного рынка автомобильных запчастей в России является проблема поддельной продукции. Результаты исследований свидетельствуют о том, что объемы продаж поддельных запчастей на российском рынке не уступают по величине рынку пиратской аудиопродукции. Доля незаконных автомобильных компонентов на рынке запчастей в России составляет от 30 до 90% в зависимости от наименования. Контрафактные компоненты наносят значительный урон репутации автопроизводителей и поставщиков оригинальных запчастей. Как правило, чаще всего подделывают быстроизнашивающиеся детали. В их числе: подвески, рулевые тяги, штанги, тормозные колодки и естественно всевозможные машинные масла. Размах пиратской деятельности, по мнению оригинальных производителей запчастей, связан в первую очередь с отсутствием в России адекватной законодательной базы. По существующему на данный момент российскому законодательству практически невозможно привлечь недобросовестных производителей автомобильных деталей к уголовной ответственности.

В контексте рассмотрения проблемы поддельных автозапчастей необходимо отметить, что в общемировой практике рынок запасных частей состоит из двух сегментов: рынка оригинальных запасных частей и рынка неоригинальных запасных частей. Оригинальные запчасти в классическом понимании имеют торговую марку автокомпании и должны продаваться исключительно через компанию. Оригинальные запасные части изготавливаются в строгом соответствии с предусмотренными характеристиками материалов под жестким контролем качества. Неоригинальные запчасти выпускают фирмы-имитаторы без гарантии соответствия техническим требованиям автозаводов.

Неоригинальные запчасти могут быть изготовлены с нарушением стандартов безопасности, надежности и долговечности. Цены на неоригинальные запчасти

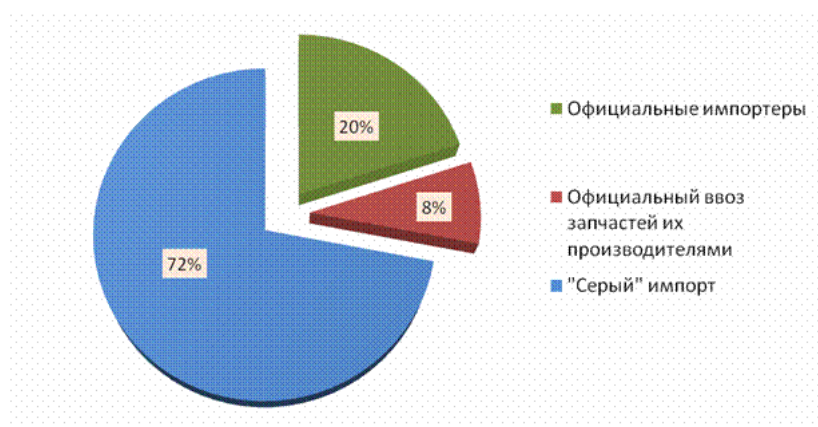
значительно ниже, а качество существенно хуже стандартов автокомпаний.

Однако необходимо отметить, что между двумя крайностями – оригинальными и неоригинальными запчастями, существует достаточно большой рынок запчастей-аналогов, которые по качеству достаточно близки к «оригиналу», а по цене значительно ниже. Это обусловлено тенденцией «молчаливого согласия» компаний-производителей автомобилей уступить часть объемов торговли запасными частями, изготовленными независимыми специализированными заводами, самим этим заводам. Кроме того, перенос производства компонентов в страны Юго-Восточного региона помог значительно снизить конечную цену.

Неоригинальные автозапчасти, представленные на российском рынке, условно можно разделить на две группы. Первая – это компоненты солидных зарубежных и отечественных производителей, не учтенные и не прошедшие таможенный контроль. Продукция такого рода в большинстве случаев опасности для здоровья автомобиля не представляет. Вторая группа – это контрафактные запчасти, произведенные в Китае и на территории других развивающихся стран. Именно эта низкокачественная продукция может стать угрозой для технического состояния автомобиля.

По оценкам участников рынка, в настоящее время на нем доминируют именно «серые» импортеры. Так, на долю «серого» импорта приходится более 70% от объема продаж запчастей к иномаркам в стоимостном выражении (или 1,8 млрд. долларов США) (см. рисунок 3).

Рисунок 6.2.3.-Структура продаж запчастей к иномаркам на российском рынке, % от объема в стоимостном выражении.



Характеризуя современную ситуацию в сфере потребления автомобильных запчастей на российском рынке необходимо отметить, что сегодня два основных

сегмента рынка запчастей – сегменты запчастей к отечественным автомобилям и иномаркам – развиваются с разной степенью интенсивности. Рынок отечественных автозапчастей отличается стабильностью и балансом спроса и предложения, здесь практически не наблюдается дефицита автомобильных запчастей. В сегменте автозапчастей для иномарок наблюдается превышение спроса над предложением и дефицит товара.

Применительно к запчастям для иномарок необходимо отметить, что спрос на бывшие в употреблении запчасти связан также с тем, что доставка оригинальных запчастей может занимать довольно значительное время – от недели до 2-3 недель, в зависимости от региона поставки. Для осуществления эффективной деятельности компаниям, реализующим запчасти на иностранные марки автомобилей, необходимо налаживать эффективную сеть поставок, обеспечивающую оперативность доставки автозапчастей под заказ.

В сегменте запчастей к иномаркам наиболее востребованными на российском рынке являются запчасти для японских автомобилей. Данный факт связан с популярностью относительно недорогих и качественных марок японских автомобилей. Наиболее популярными марками являются Honda, Mazda, Nissan и некоторые другие.

Розничные продажи автомобильных запчастей в России в настоящее время осуществляют более 7 тысяч сервисных центров по техническому обслуживанию автомобилей, при этом значительную часть розничного товарооборота продолжают удерживать рынки и небольшие магазины. Некоторые сервисные центры реализуют автозапчасти для отечественных автомобилей, другие - для иномарок. На российском рынке представлены и специализированные сервисы, которые занимаются заменой автозапчастей в грузовых автомобилях, поставляют только автозапчасти на японские автомобили, на американские или германские марки автомобилей, а также компании, которые реализуют одновременно автозапчасти оптом и в розницу, или по отдельности.

В целом торговля автозапчастями и комплектация автосервиса необходимыми автозапчастями, аксессуарами и автохимией в настоящее время в России является выгодным бизнесом. Согласно результатам исследований, более 90% компаний, работающих в данном секторе, считают собственную рентабельность выше, чем при

6.2. Конкуренция на рынке сбыта

Последние 15 лет рынок автосервиса развивался бурными темпами. Он стал одной из сфер вложения капитала наравне с торговлей, кафе и барами. Обусловлено это разными причинами:

- 1) быстрой отдачей капитала при сравнительно небольших капитальных вложениях;
- 2) привлекательностью автосервиса как сферы деятельности, закрепившейся в сознании с «дефицитных» советских времен;
- 3) наличие «живых» денег, т.е. ежедневное поступление денег и возможность их использования;
- 4) доступные для освоения технологии, требующие сравнительно невысокой квалификации;
- 5) достаточный спрос, даже в условиях низкой платежеспособности,
- 6) многообразие сегментов рынка, что облегчает поиск «своего» сегмента даже в условиях жесткой конкуренции;
- 7) достаточно высокие темпы прироста парка и изменение его структуры, что порождает новый по содержанию спрос и увеличивает емкость рынка.

В результате воздействия перечисленных факторов за сравнительно короткий промежуток времени в России сформировалась система автосервиса, включающая в себя пять типов конкурентов.

Каждая группа имеет свои положительные признаки и недостатки.

Первая группа конкурентов - фирменные СТО - отвечают маркетинговым, технологическим и сервисным требованиям. Обусловлено это прежде всего требованиями продуцентов автомобилей, для которых автосервис - условие обеспечения конкурентноспособности выпускаемых автомобилей. Без автосервиса и запасных частей продавать автомобили и тем более обеспечить их конкурентноспособность трудно. Об этом свидетельствует многолетний мировой опыт.

Поэтому дальнейшее развитие автомобильного рынка будет стимулировать развитие фирменного автосервиса.

Вторая группа конкурентов - бывшие государственные СТО, превратившиеся в акционерные общества, ООО и пр. Эти станции отличаются тем, что построены по типовым проектам, имеют хорошо отработанную технологию, большой опыт работы, что является их преимуществом и недостатком, широкую гамму устаревшего оборудования, Они, как правило, крупные и не всегда удобно расположены, имеют дорогие основные фонды, сравнительно большие территории и низкий коэффициент застройки.

Третья группа конкурентов - частные, вновь созданные СТО. Созданы, в большинстве случаев, в приспособленных помещениях, реже - в специально построенных. Как правило, небольшие, некоторые оборудованы не самым современным оборудованием, иногда, чем попало. Технические и сервисные характеристики самые разнообразные: от достаточно высоких до недопустимо низких. Расположены эти СТО ближе к клиентам, но часто местонахождение обусловлено условиями аренды.

Четвертая группа конкурентов - СТО на предприятиях и в организациях. Создание этих СТО обусловлено наличием у предприятий технических возможностей для проведения ТО и ремонта автомобилей. Сервисные характеристики этих СТО низкие. Помещения приспособленные. Кадры в основном ориентированы на ТО и ремонт автомобилей и не адаптированы к сервисным требованиям. Сами СТО также имеют очень низкие сервисные характеристики. За редким исключением, они расположены внутри предприятия, заезды на них неудобные, процессы организованы исходя из возможностей, но не из требований. Многие специализированные предприятия, например, автотранспортные выделяют хозрасчетному подразделению зону ТО и ремонта, которое за плату ремонтирует автомобили всем желающим. Особых перспектив у этого типа конкурентов нет, если не считать обслуживание и ремонт грузовых автомобилей.

Пятая группа конкурентов - полулегальные СТО. По утверждению компетентных лиц и органов, в этом секторе выполняется от 30% до 40% всех автосервисных услуг. Как правило, это квалифицированные рабочие, мастера, которые где-то числятся, а автосервисом занимаются как подработкой. Некоторые

имеют патент. Выполняют работы в приспособленных помещениях, гаражах, во дворах частных домов. Нередко они имеют покрасочные камеры, условия для рихтовки, но часто не имеют специального образования и специальных знаний.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что большая часть автовладельцев пользуется услугами частных СТО, ввиду низкой стоимости услуг.

Для роста конкурентоспособности стоит выделить несколько условий, влияющих на предпочтения автовладельцев при выборе предприятия, выполняющего ремонт и техобслуживание автотранспорта:

- Месторасположение офиса и автомастерской.
- Перечень работ по ремонту автомашин.
- Прайс-лист на выполняемые работы.
- Выполняет ли автосервис работы по гарантийному обслуживанию легковых автомобилей.
- Есть ли возможность доставки неработающих автомобилей специальным автотранспортом.
- Рекламно-технические описания имеющегося оборудования и его фотографии.
- Сведения о наличии и ценах сопутствующих товаров.
- Порядок приема автомашин для ремонта и технического обслуживания (предварительная запись по телефону, личный приезд владельца автомашины, обязательность предоставления паспорта на транспортное средство и т.д.).
- Месторасположение ближайших бензозаправок.
- Действующие правила обслуживания клиентов. Порядок разрешения спорных вопросов.
- Возможен ли ремонт автомобилей по кредитным карточкам и по безналичному расчёту.
- Скидки, предоставляемые постоянным клиентам.
- Рекомендации по эксплуатации, техническому обслуживанию и содержанию различных автомобилей.
- Ответы на наиболее распространенные вопросы клиентов.

Вновь создаваемое ремонтно-транспортное предприятие «Станция КомТранс» будет соответствовать всем основным пунктам предпочтений автовладельцев,

помимо этого ценовая политика в первый год реализации проекта будет демпинговой, что позволит привлечь дополнительных клиентов.

6.3. Маркетинговая стратегия проекта

Маркетинговая стратегия Проекта включает несколько этапов:

1. Постановка целей маркетинговой стратегии.
2. Позиционирование продуктов и услуг.
3. Выбор рекламных средств.
4. Разработка рекламных материалов.
5. Определение каналов сбыта.
6. Анализ работы каналов сбыта.
7. Мониторинг рынка.
8. Корректировка маркетинговой стратегии.

Основной целью маркетинговой стратегии – это привлечение большого количества коммерческих организаций имеющих в своем владении крупногабаритный транспорт.

Планируется позиционировать услуги как уникальное предложение для коммерческих транспортных компаний, наиболее качественное и удобное из всех представленных предложений на рынке. Использование передовых технологий, огромная площадь территории позволяет оказывать услуги в большом объеме с наименьшими затратами за короткий промежуток времени.

Неотъемлемой частью по продвижению товара на рынок является реклама. Сам стиль рекламы должен быть построен таким образом, чтобы покупатель обратил внимание на фирму. Поэтому особый акцент будет делаться на уникальность предложения – ремонт любой сложности быстро и в одном месте.

Средствами распространения рекламы будут служить издания рекламного характера, размещение рекламы в средствах массовой информации в виде рекламных объявлений, рассылка рекламных проспектов по предприятиям, участия в тендерах,

также рекламе будут подвергаться автозаправочные станции, а так же иные участки массовой стоянки грузовых автомобилей и автобусов.

Основных клиентов специализированного ремонтно-транспортного предприятия «Станция КомТранс» можно разделить на следующие категории:

1. Транспортные компании, базирующиеся в Казани, осуществляющие крупногабаритные перевозки грузоперевозки:



- Агро-Казань, компания по перевозке крупногабаритных, тяжеловесных и негабаритных грузов;
- КАМА ЭКСПРЕСС ЛОГИСТИКА, ООО, транспортно-экспедиционная компания;
- ПЭК, транспортная компания;
- АвтоАльянс, транспортная компания;
- Алькар Транс, ООО, транспортная компания;
- Абсолют, ООО, транспортно-экспедиционная компания и другие.

2. Транспортные компании, базирующиеся в Казани, осуществляющие пассажирские перевозки.



- ТРАНСВИП, компания по пассажирским перевозкам;
- Мировая Логистическая Компания, ООО;
- Мон Блан, ООО, транспортно-туристическая компания;
- Автобусы, транспортно-экскурсионная компания;
- ДиСМеГ, ООО, транспортная компания;
- Элит-Транс, транспортная компания;
- ТАТ-БУС, транспортная компания;
- Автотранс, ООО, транспортная компания;
- Автопарк, ООО, транспортная компания;
- Европейская Транспортная Компания, ООО;
- Буревестник, ООО, транспортная компания и другие.

4. Транспортные компании, базирующиеся в Казани, осуществляющие пассажирские перевозки на легковом, легковом крупногабаритном транспорте, а так же микроавтобусах:



- Белый ангел, транспортная компания;
- Престиж Авто, ООО, транспортная компания;
- ТРАНСВИП, компания по пассажирским перевозкам;
- Белый мерседес, транспортная фирма;
- АвтоПрокат116, компания по прокату автомобилей;
- Кабрио Клуб Казань, салон автопроката;
- Такси с собственным автопарком и другие.

5. Транспортные компании, базирующиеся в Казани, имеющие в своем автопарке специализированные транспортные средства:



- ИнтехКранСервис, ООО, многопрофильная компания;
- Водовоз, ООО, многопрофильная компания;
- СоюзСервис, ООО, многопрофильная компания;
- СПЕЦТЕХНИКГРУПП, транспортная компания;
- СтройСпецТех, транспортная компания;
- ТатСпецСтрой, центр проката спецтехники и другие.

6. Прочие коммерческие организации, имеющие в своем автопарке любые транспортные средства.

7. Частные владельцы транспортных средств.

Таким образом, основными клиентами будут являться коммерческие компании, для них будут предоставлены дополнительные скидки а так же будет применена программа лояльности, в процессе обслуживания транспортных средств будут предоставляться дополнительные бонусы, что так же будет преимуществом в выборе места обслуживания.

Постоянный мониторинг рынка предоставления услуг по обслуживанию транспортных средств позволит сохранять лидирующие позиции по ценам, а так же новинкам в сфере ремонта и обслуживания транспорта.

7. Организационный план

7.1. Организационно-правовая форма реализации проекта

Проект предполагает реализацию в форме общества с ограниченной ответственностью.

7.2. Основные партнеры

Основные партнеры Проекта:

1. Компания «АвтоВиста» поставщик оборудования.
2. Финансовая организация, банк.
3. Лизинговая организация.

7.3. График реализации проекта

Таблица 7.3 – График реализации проекта

№	Наименование этапа	12/ 2016	1/ 2017	2/ 2017	3/ 2017
1	Разработка бизнес-плана				
2	Получение финансирования				
3	Выкуп доли в ООО				
4	Получение разрешительных документов				
5	Заключение договора на поставку оборудования, оформление его в лизинг				
6	Ремонтные работы				
7	Монтаж оборудования для производства				
8	Заключение договоров на запасных частей				
9	Пуско-наладочные работы				
10	Подбор персонала				
11	Обучение персонала				

7.4. Правовые вопросы осуществления проекта

Инициатор Проекта не планирует получение налоговых льгот.

Основными документами, регламентирующими предпринимательскую деятельность инициатора Проекта являются:

1. Конституция РФ от 12.12.93;

2. Гражданский кодекс РФ (часть 1) от 30.11.94 №52-ФЗ;
3. Гражданский кодекс РФ (часть 2) от 26.01.96 №15-ФЗ;
4. Гражданский кодекс РФ (часть 3) от 26.11.2001 №147-ФЗ;
5. Налоговый кодекс РФ (часть 1) от 31.07.98 №146-ФЗ;
6. Налоговый кодекс РФ (часть 2) от 05.08.2000 №117-ФЗ;
7. Федеральный закон «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» от 28.08.2001 №129-ФЗ;
8. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 №127-ФЗ;
9. Федеральный закон «О лицензировании отдельных видов деятельности» от 28.08.2001 № 128-ФЗ;
10. Трудовой кодекс РФ №ФЗ от 21.12.2001;
11. Федеральный закон "О рекламе" от 13.06.2006 № 38-ФЗ.

8. Финансовый план

8.1. Условия и допущения, принятые для расчета

Для составления финансовой модели Проекта использовалась программа «Microsoft Excel».

Для расчета инвестиционной эффективности Проекта были приняты следующие базовые условия:

- горизонт планирования – 5 лет (60 месяцев);
- дата начала реализации Проекта – декабрь 2016 г.;
- интервал планирования – 1 месяц;
- ставка дисконтирования – 22% годовых;
- начисление амортизации – линейным методом, исходя из сроков полезного использования;
- в расчетах учтены налоги в соответствии с действующим законодательством (общая система налогообложения).

С целью исключения влияния, на показатели инвестиционной привлекательности искажающего действия инфляции, расчет показателей финансовой модели сделан в постоянных ценах.

8.2. Исходные данные

8.2.1. Налоговое окружение

Инициатор проекта использует общую систему налогообложения.

Таблица 8.2.1 – Налоговое окружение

Наименование налогов, уплачиваемых предприятием, осуществляющим инвестиционный проект	Ставка (или сумма)
Налог на добавленную стоимость	18
Налог на имущество	2.2
Налог на прибыль организаций	20
Нормативы затрат по отнесению на себестоимость:	
Страховые платежи	100% (ставка 30%)

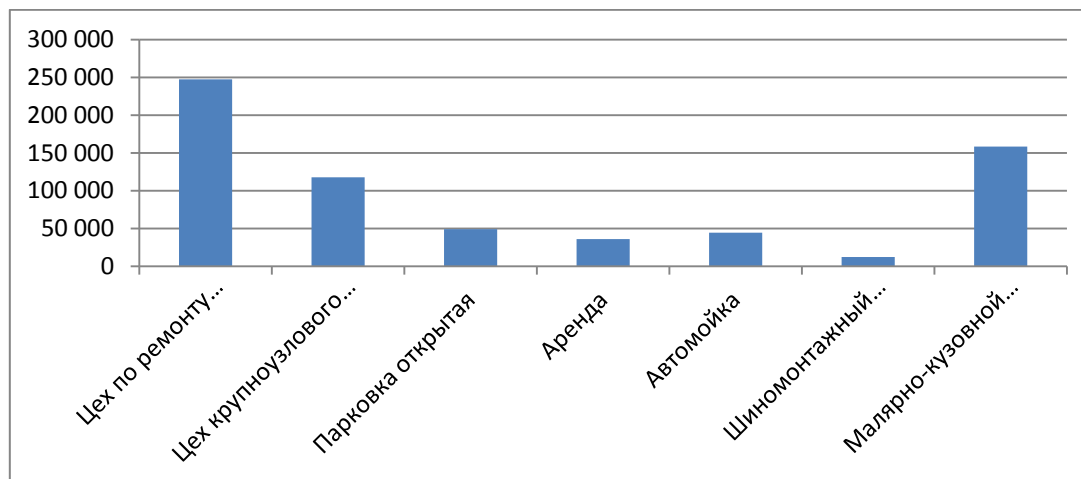
8.2.2. Номенклатура и цены продукции

Таблица 8.2.2 – Номенклатура продукции и услуг Проекта

Центр получения дохода
Цех по ремонту ходовой части
Цех крупноузлового ремонта
Круглосуточная охраняемая стоянка
Аренда
Автомоечный комплекс
Шиномонтажный комплекс
Малярно-кузовной цех

Расширенная номенклатура услуг «Станции КомТранс» указана в параграфе 4.2, далее в расчете будут указаны объемы реализации по центрам получения дохода.

Диаграмма 8.2.2.- Распределение доходов по центрам получения дохода за весь период реализации проекта, тыс. руб.



8.2.3. План продаж

Таблица 8.2.3 – План продаж, тыс. руб.

Центр получения дохода	12/ 2016	1/ 2017	2/ 2017	3/ 2017	4/ 2017	5/ 2017	6/ 2017	7/ 2017	8/ 2017	9/ 2017	10/ 2017	11/ 2017	12/ 2017
Цех по ремонту ходовой части	0	0	2 100	3 461	3 893	4 326	4 326	4 326	4 326	4 326	4 326	4 326	4 326
Цех крупноузлового ремонта	0	0	2 061	2 061	2 112	2 534	2 534	2 534	2 534	2 534	2 534	2 534	2 534
Парковка открытая	132	176	263	351	395	439	881	881	881	881	881	881	881
Аренда	1 057	1 057	1 057	1 057	1 057	1 057	1 057	1 057	1 057	1 057	1 057	1 057	1 057
Автомойка	0	0	382	551	721	848	1 018	1 018	1 018	1 018	1 018	1 323	1 323
Шиномонтажный комплекс	0	0	113	113	181	181	181	203	203	203	203	215	226
Малярно-кузовной цех	0	0	2 342	2 199	2 473	2 748	2 748	2 748	2 748	2 748	2 748	2 748	2 748
Итого:	1 189	1 233	8 318	9 793	10 833	12 134	12 745	12 768	12 768	12 768	12 768	13 085	13 096

Таблица 8.2.3 – План продаж, тыс. руб. Продолжение.

Центр получения дохода	1/ 2018	2/ 2018	3/ 2018	4/ 2018	5/ 2018	6/ 2018	7/ 2018	8/ 2018	9/ 2018	10/ 2018	11/ 2018	12/ 2018	1/ 2019
Цех по ремонту ходовой части	4 326	4 326	4 326	4 326	4 326	4 326	4 326	4 326	4 326	4 326	4 326	4 326	4 326
Цех крупноузлового ремонта	2 534	2 534	2 534	2 534	2 534	2 534	2 534	2 534	2 534	2 534	2 534	2 534	2 534
Парковка открытая	881	881	881	881	881	881	881	881	881	881	881	881	881
Аренда	1 057	1 057	1 057	1 057	1 057	1 057	1 057	1 057	1 057	1 057	1 057	1 057	1 057
Автомойка	1 323	1 323	1 323	1 323	1 323	1 323	1 323	1 323	1 323	1 323	1 323	1 323	1 323
Шиномонтажный комплекс	226	226	294	294	294	294	382	382	382	382	382	382	382
Малярно-кузовной цех	2 748	2 748	2 748	2 748	2 748	2 748	2 748	2 748	2 748	2 748	2 748	2 748	2 748
Итого:	13 096	13 096	13 164	13 164	13 164	13 164	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252

Таблица 8.2.3 – План продаж, тыс. руб. Продолжение.

Центр получения дохода	2/ 2019	3/ 2019	4/ 2019	5/ 2019	6/ 2019	7/ 2019	8/ 2019	9/ 2019	10/ 2019	11/ 2019	12/ 2019	1/ 2020	2/ 2020
Цех по ремонту ходовой части	4 326	4 326	4 326	4 326	4 326	4 326	4 326	4 326	4 326	4 326	4 326	4 326	4 326
Цех крупноузлового ремонта	2 534	2 534	2 534	2 534	2 534	2 534	2 534	2 534	2 534	2 534	2 534	2 534	2 534
Парковка открытая	881	881	881	881	881	881	881	881	881	881	881	881	881
Аренда	1 057	1 057	1 057	1 057	1 057	1 057	1 057	1 057	1 057	1 057	1 057	1 057	1 057
Автомойка	1 323	1 323	1 323	1 323	1 323	1 323	1 323	1 323	1 323	1 323	1 323	1 323	1 323
Шиномонтажный комплекс	382	382	382	382	382	382	382	382	382	382	382	382	382
Малярно-кузовной цех	2 748	2 748	2 748	2 748	2 748	2 748	2 748	2 748	2 748	2 748	2 748	2 748	2 748
Итого:	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252

Таблица 8.2.3 – План продаж, тыс. руб. Продолжение.

Центр получения дохода	3/ 2020	4/ 2020	5/ 2020	6/ 2020	7/ 2020	8/ 2020	9/ 2020	10/ 2020	11/ 2020	12/ 2020	1/ 2021	2/ 2021	3/ 2021
Цех по ремонту ходовой части	4 326	4 326	4 326	4 326	4 326	4 326	4 326	4 326	4 326	4 326	4 326	4 326	4 326
Цех крупноузлового ремонта	2 534	2 534	2 534	2 534	2 534	2 534	2 534	2 534	2 534	2 534	2 534	2 534	2 534
Парковка открытая	881	881	881	881	881	881	881	881	881	881	881	881	881
Аренда	1 057	1 057	1 057	1 057	1 057	1 057	1 057	1 057	1 057	1 057	1 057	1 057	1 057
Автомойка	1 323	1 323	1 323	1 323	1 323	1 323	1 323	1 323	1 323	1 323	1 323	1 323	1 323
Шиномонтажный комплекс	382	382	382	382	382	382	382	382	382	382	382	382	382
Малярно-кузовной цех	2 748	2 748	2 748	2 748	2 748	2 748	2 748	2 748	2 748	2 748	2 748	2 748	2 748
Итого:	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252

Таблица 8.2.3 – План продаж, тыс. руб. Продолжение.

Центр получения дохода	4/ 2021	5/ 2021	6/ 2021	7/ 2021	8/ 2021	9/ 2021	10/ 2021	11/ 2021	Итого
Цех по ремонту ходовой части	4 326	4 326	4 326	4 326	4 326	4 326	4 326	4 326	247 370
Цех крупноузлового ремонта	2 534	2 534	2 534	2 534	2 534	2 534	2 534	2 534	145 626
Парковка открытая	881	881	881	881	881	881	881	881	49 336
Аренда	1 057	1 057	1 057	1 057	1 057	1 057	1 057	1 057	63 434
Автомойка	1 323	1 323	1 323	1 323	1 323	1 323	1 323	1 323	72 428
Шиномонтажный комплекс	382	382	382	382	382	382	382	382	19 306
Малярно-кузовной цех	2 748	2 748	2 748	2 748	2 748	2 748	2 748	2 748	158 171
Итого:	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	755 672

8.2.4. Численность персонала и заработная плата

Таблица 8.2.4 – Персонал и заработная плата

1	Наименование	Кол-во	Оклад, руб.	ФОТ, руб.
	АУП			
1	Директор	1	40 000	40 000
2	Главный бухгалтер	1	25 000	25 000
3	Главный инженер	1	30 000	30 000
4	Юрист	1	20 000	20 000
5	Начальник отдела кадров	1	20 000	20 000
6	Медицинский работник	1	15 000	15 000
7	Механик	2	15 000	30 000
Шинномонтажный комплекс Литера А				
	Мастер	2	13 000	26 000
Малярно-кузовной цех Литера А				
	Старший мастер	1	20 000	20 000
	Мастер	3	15 000	45 000
Цех по ремонту ходовой части Литера А				
	Старший мастер	1	18 000	18 000
	Мастер	3	15 000	45 000
Автомойка Литера В				
	Администратор	2	18 000	36 000
	Автомойщик	4	15 000	60 000
Мастерская крупноузлового ремонта Литера 3				
	Администратор	1	20 000	20 000
	Мастер	4	15 000	60 000
Младший персонал				
	Уборщица	3	12 000	36 000
	Охрана	4	12 000	48 000
	Слесарь	1	9 000	9 000
Итого:		37		603 000

8.2.5. Текущие затраты

Текущие затраты, запланированные при реализации Проекта представлены в таблицах 8.2.5.

Таблица 8.2.5 – Текущие затраты, тыс.руб.

Наименование	12/ 2016	1/ 2017	2/ 2017	3/ 2017	4/ 2017	5/ 2017	6/ 2017	7/ 2017
Прямые производственные расходы								
Расходы на материалы и комплектующие	-	-	4 034	4 929	5 447	6 205	6 273	6 280
Зарплата основного производственного персонала	375	375	375	375	375	375	375	375
Страховые взносы на зарплату основного произв. персонала	98	98	98	98	98	98	98	98
Электроэнергия	100	100	300	300	300	300	300	300
Оборотные средства на запасные части	-	-	1 500	-	-	-	-	-
Коммунальные платежи	70	70	150	150	150	150	150	150
Услуги сторонних организаций	20	20	20	20	20	20	20	20
Аренда земли	170	170	170	170	170	170	170	170
Общие производственные расходы								
Зарплата вспомогательного произв. персонала	93	93	93	93	93	93	93	93
Страховые взносы на зарплату вспомогательного произв. персонала	24	24	24	24	24	24	24	24
Амортизация	4	504	504	504	504	504	504	504
Заливка полов, кв.м.	7 528	-	-	-	-	-	-	-
Монтаж электропроводки	1 312	-	-	-	-	-	-	-
Установка ворот автоматических	900	-	-	-	-	-	-	-
Косметический ремонт	5 153	-	-	-	-	-	-	-
Видеонаблюдение	500	-	-	-	-	-	-	-
Установка пеллетного котла	170	-	-	-	-	-	-	-
Административные расходы								
Зарплата административного персонала	135	135	135	135	135	135	135	135
Страховые взносы на зарплату административного персонала	35	35	35	35	35	35	35	35
Связь и интернет	20	20	20	20	20	20	20	20
Канцелярские товары	7	5	5	5	5	5	5	5
Хозяйственные расходы	40	40	40	40	40	40	40	40
Коммерческие расходы								
Реклама	-	-	-	-	-	150	150	150

Таблица 8.2.5– Текущие затраты, тыс. руб. Продолжение.

Наименование	8/ 2017	9/ 2017	10/ 2017	11/ 2017	12/ 2017	1/ 2018	2/ 2018	3/ 2018	4/ 2018	5/ 2018	6/ 2018
Прямые производственные расходы											
Расходы на материалы и комплектующие	6 280	6 280	6 280	6 406	6 409	6 409	6 409	6 429	6 429	6 429	6 429
Зарплата основного производственного персонала	375	375	375	375	375	375	375	375	375	375	375
Страховые взносы на зарплату основного произв. персонала	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98
Электроэнергия	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
Оборотные средства на запасные части	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Коммунальные платежи	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
Услуги сторонних организаций	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Аренда земли	170	170	170	170	170	170	170	170	170	170	170
Общие производственные расходы											
Зарплата вспомогательного произв. персонала	93	93	93	93	93	93	93	93	93	93	93
Страховые взносы на зарплату вспомогательного произв. персонала	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24
Амортизация	504	504	504	504	504	504	504	504	504	504	504
Заливка полов, кв.м.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Монтаж электропроводки	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Установка ворот автоматических	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Косметический ремонт	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Видеонаблюдение	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Установка пеллетного котла	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Административные расходы											
Зарплата административного персонала	135	135	135	135	135	135	135	135	135	135	135
Страховые взносы на зарплату административного персонала	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
Связь и интернет	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Канцелярские товары	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Хозяйственные расходы	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
Коммерческие расходы											
Реклама	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150

Таблица 8.2.5 – Текущие затраты, тыс. руб. Продолжение.

Наименование	7/ 2018	8/ 2018	9/ 2018	10/ 2018	11/ 2018	12/ 2018	1/ 2019	2/ 2019	3/ 2019	4/ 2019	5/ 2019
Прямые производственные расходы											
Расходы на материалы и комплектующие	6 456	6 456	6 456	6 456	6 456	6 456	6 456	6 456	6 456	6 456	6 456
Зарплата основного производственного персонала	375	375	375	375	375	375	375	375	375	375	375
Страховые взносы на зарплату основного произв. персонала	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98
Электроэнергия	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
Оборотные средства на запасные части	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Коммунальные платежи	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
Услуги сторонних организаций	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Аренда земли	170	170	170	170	170	170	170	170	170	170	170
Общие производственные расходы											
Зарплата вспомогательного произв. персонала	93	93	93	93	93	93	93	93	93	93	93
Страховые взносы на зарплату вспомогательного произв. персонала	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24
Амортизация	504	504	504	504	504	504	504	504	504	504	504
Заливка полов, кв.м.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Монтаж электропроводки	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Установка ворот автоматических	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Косметический ремонт	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Видеонаблюдение	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Установка пеллетного котла	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Административные расходы											
Зарплата административного персонала	135	135	135	135	135	135	135	135	135	135	135
Страховые взносы на зарплату административного персонала	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
Связь и интернет	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Канцелярские товары	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Хозяйственные расходы	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
Коммерческие расходы											
Реклама	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150

Таблица 8.2.5 – Текущие затраты, тыс. руб. Продолжение.

Наименование	6/ 2019	7/ 2019	8/ 2019	9/ 2019	10/ 2019	11/ 2019	12/ 2019	1/ 2020	2/ 2020	3/ 2020	4/ 2020
Прямые производственные расходы											
Расходы на материалы и комплектующие	6 456	6 456	6 456	6 456	6 456	6 456	6 456	6 456	6 456	6 456	6 456
Зарплата основного производственного персонала	375	375	375	375	375	375	375	375	375	375	375
Страховые взносы на зарплату основного произв. персонала	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98
Электроэнергия	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
Оборотные средства на запасные части	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Коммунальные платежи	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
Услуги сторонних организаций	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Аренда земли	170	170	170	170	170	170	170	170	170	170	170
Общие производственные расходы											
Зарплата вспомогательного произв. персонала	93	93	93	93	93	93	93	93	93	93	93
Страховые взносы на зарплату вспомогательного произв. персонала	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24
Амортизация	504	504	504	504	504	504	504	504	504	504	504
Заливка полов, кв.м.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Монтаж электропроводки	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Установка ворот автоматических	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Косметический ремонт	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Видеонаблюдение	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Установка пеллетного котла	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Административные расходы											
Зарплата административного персонала	135	135	135	135	135	135	135	135	135	135	135
Страховые взносы на зарплату административного персонала	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
Связь и интернет	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Канцелярские товары	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Хозяйственные расходы	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
Коммерческие расходы											

Таблица 8.2.5 – Текущие затраты, тыс. руб. Продолжение.

Наименование	5/ 2020	6/ 2020	7/ 2020	8/ 2020	9/ 2020	10/ 2020	11/ 2020	12/ 2020	1/ 2021	2/ 2021
Прямые производственные расходы										
Расходы на материалы и комплектующие	6 456	6 456	6 456	6 456	6 456	6 456	6 456	6 456	6 456	6 456
Зарплата основного производственного персонала	375	375	375	375	375	375	375	375	375	375
Страховые взносы на зарплату основного произв. персонала	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98
Электроэнергия	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
Оборотные средства на запасные части	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Коммунальные платежи	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
Услуги сторонних организаций	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Аренда земли	170	170	170	170	170	170	170	170	170	170
Общие производственные расходы										
Зарплата вспомогательного произв. персонала	93	93	93	93	93	93	93	93	93	93
Страховые взносы на зарплату вспомогательного произв. персонала	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24
Амортизация	504	504	504	504	504	504	504	504	504	504
Заливка полов, кв.м.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Монтаж электропроводки	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Установка ворот автоматических	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Косметический ремонт	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Видеонаблюдение	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Установка пеллетного котла	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Административные расходы										
Зарплата административного персонала	135	135	135	135	135	135	135	135	135	135
Страховые взносы на зарплату административного персонала	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
Связь и интернет	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Канцелярские товары	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Хозяйственные расходы	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
Коммерческие расходы										
Реклама	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150

Таблица 8.2.5 – Текущие затраты, тыс. руб. Продолжение.

Наименование	6/ 2021	7/ 2021	8/ 2021	9/ 2021	10/ 2021	11/ 2021
Прямые производственные расходы						
Расходы на материалы и комплектующие	6 456	6 456	6 456	6 456	6 456	6 456
Зарплата основного производственного персонала	375	375	375	375	375	375
Страховые взносы на зарплату основного произв. персонала	98	98	98	98	98	98
Электроэнергия	300	300	300	300	300	300
Оборотные средства на запасные части	-	-	-	-	-	-
Коммунальные платежи	150	150	150	150	150	150
Услуги сторонних организаций	20	20	20	20	20	20
Аренда земли	170	170	170	170	170	170
Общие производственные расходы						
Зарплата вспомогательного произв. персонала	93	93	93	93	93	93
Страховые взносы на зарплату вспомогательного произв. персонала	24	24	24	24	24	24
Амортизация	504	504	504	504	504	504
Заливка полов, кв.м.	-	-	-	-	-	-
Монтаж электропроводки	-	-	-	-	-	-
Установка ворот автоматических	-	-	-	-	-	-
Косметический ремонт	-	-	-	-	-	-
Видеонаблюдение	-	-	-	-	-	-
Установка пеллетного котла	-	-	-	-	-	-
Административные расходы						
Зарплата административного персонала	135	135	135	135	135	135
Страховые взносы на зарплату административного персонала	35	35	35	35	35	35
Связь и интернет	20	20	20	20	20	20
Канцелярские товары	5	5	5	5	5	5
Хозяйственные расходы	40	40	40	40	40	40
Коммерческие расходы						
Реклама	150	150	150	150	150	150

8.2.6. Капитальные затраты и амортизация

Капитальные затраты и амортизация представлены в таблице 8.2.8.

Таблица 8.2.6 – Капитальные затраты и амортизация тыс. руб.

№	Наименование	Сумма, тыс. руб.
Шиномонтажный комплекс Литера А		
1	Заливка полов, кв.м.	619
2	Монтаж электропроводки	462
3	Установка ворот автоматических	600
Малярно-кузовной цех Литера А		
1	Заливка полов	3301
2	Косметический ремонт	1500
Цех по ремонту ходовой части Литера А		
1	Заливка полов	1031,5
2	Монтаж электропроводки	350
3	Косметический ремонт	1000
Автомойка Литера В		
1	Заливка полов	2576,4
2	Установка пеллетного котла	170
3	Монтаж электропроводки	500
4	Установка ворот автоматических	300
Мастерская крупноузлового ремонта Литера З		
1	Косметический ремонт	1148
Административное здание Литера Д		
1	Косметический ремонт	1505
	Видеонаблюдение	500
Итого расходов:		15 562,8

8.3. Расчет выручки

Динамика выручки в разрезе центров доходности отражена в параграфе 8.2.3.

Таблица 8.3 – Планируемая выручка, тыс. руб.

Показатель	2 016	2 017	2 018	2 019	2 020	2 021
Выручка, тыс. руб.	69 013	156 583	159 022	159 022	159 022	53 007

График 8.3 – Планируемая выручка, тыс. руб.



8.4. Потребность в первоначальных оборотных средствах

Оценка потребности проекта в оборотных средствах произведена балансовым методом и составляет тыс. руб., которые включают в себя первичное пополнение материальных запасов, расходы на управление и заработную плату *, а также коммерческие и прочие расходы (табл. 8.4).

В дальнейшем, источником финансирования оборотных средств будет служить выручка от реализации готовой продукции проекта.

Таблица 8.4 – Необходимые оборотные средства, тыс. руб.

Наименование	Сумма, тыс. руб.
Зарплата	1 206
Общие затраты	560
Налоги	410
Выплата процентов по кредитам	1 029
Прочие расходы	739,58
Итого:	3 205

8.5. Инвестиционные издержки

Таблица 8.5 – Инвестиционные издержки при реализации Проекта, тыс. руб.

Наименование	Сумма, тыс. руб.
Инвестиции в здания и сооружения	120 000
Аванс за оборудование	8 650
Капитальные вложения	15 562,80

8.6. Расчет прибылей, убытков и денежных потоков

Отчет о движении денежных средств (табл. 8.6) - одна из основных форм финансовой отчетности, в которой суммируется информация о поступлении и выбытии денежных средств компании. Отчет о движении денежных средств (Cash Flow Statement, кэш-фло) дополняет отчет о прибылях и убытках. Балансовый отчет отражает финансовое положение компании на определенный момент времени (конец учетного периода), а отчет о движении денежных средств поясняет изменения, произошедшие с одним из компонентов финансовой отчетности - денежными средствами - от одной даты балансового отчета до другой. Прогнозный баланс представлен в табл. 8.6.2. Отчет о прибылях и убытках отражает результаты

деятельности компании за период; и эта деятельность является основным фактором, который изменяет состояние денежных средств, отражаемых в отчете о движении денежных средств. Информация о движении денежных средств предприятия полезна тем, что она предоставляет пользователям финансовой отчетности базу для оценки способности предприятия привлекать и использовать денежные средства и их эквиваленты.

Отчет о движении денежных средств, кроме того, содержит информацию, которая бывает полезна при оценке финансовой гибкости фирмы. Финансовая гибкость - это способность фирмы генерировать значительные суммы денежных средств с тем, чтобы своевременно реагировать на неожиданно возникающие потребности и возможности. Информация о движении денежных средств за прошлые периоды, особенно о движении денежных средств от основной деятельности, помогает оценить финансовую гибкость. Оценка способности фирмы пережить, например, неожиданное падение спроса может включать в себя анализ движения денежных средств от основной деятельности за прошлые периоды. Чем значительнее потоки денежных средств, тем выше окажется способность фирмы выдержать неблагоприятные изменения экономических условий. Кэш-фло состоит из трех основных разделов:

- операционная деятельность - денежные потоки, возникающие, как правило, основной, приносящей доход, деятельности компании;
- инвестиционная деятельность - расходы на ресурсы, предназначенные для генерирования будущего дохода;
- финансовая деятельность - денежные потоки, связанные с формированием капитала компании.

Кэш-фло от операционной деятельности может составляться одним из двух методов:

- прямой метод, при котором раскрываются основные виды валовых денежных поступлений и платежей, т.е., фактически это отчет о прибылях и убытках, составленный на основе кассового метода;

- косвенный метод, при котором чистая прибыль или убыток корректируется с учетом результатов операций неденежного характера и изменений в текущих активах и обязательствах компании.

Расчеты кэш-фло данного проекта проводились прямым методом.

Отчет о прибылях и убытках (табл. 8.6.1) - это табличное представление финансовых результатов деятельности организации за определенный период. Отчет о прибылях и убытках является одной из двух важнейших форм бухгалтерской отчетности (форма №2). Начиная с отчетности за 2012 год, данную форму переименовали в "Отчет о финансовых результатах", при этом суть и состав показателей не изменился. Отчет о прибылях и убытка раскрывает ключевые финансовые показатели работы предприятия, такие как выручка, себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы, прочие доходы и расходы, а также итоговый финансовый результат. Данная форма содержит показатели за определенный период нарастающим итогом.

Таблица 8.6 – Отчет о движении денежных средств, тыс. руб.

Наименование	12/ 2016	1/ 2017	2/ 2017	3/ 2017	4/ 2017	5/ 2017	6/ 2017	7/ 2017	8/ 2017	9/ 2017	10/ 2017	11/ 2017
Поступления от продаж	1 189	1 233	8 318	9 793	10 833	12 134	12 745	12 768	12 768	12 768	12 768	13 085
Затраты на материалы и комплектующие	0	0	-4 034	-4 929	-5 447	-6 205	-6 273	-6 280	-6 280	-6 280	-6 280	-6 406
Прочие переменные затраты	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Зарплата	-603	-603	-603	-603	-603	-603	-603	-603	-603	-603	-603	-603
Общие затраты	-15 990	-425	-2 205	-705	-705	-855	-855	-855	-855	-855	-855	-855
Налоги	-231	-234	-659	-748	-810	-888	-925	-926	-926	-926	-926	-945
Выплата процентов по кредитам	-1 480	-1 497	-1 500	-1 489	-1 475	-1 457	-1 434	-1 412	-1 390	-1 367	-1 344	-1 319
Прочие поступления	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53
Денежные потоки от операционной деятельности	-17 062	-1 472	-630	1 372	1 847	2 179	2 708	2 745	2 768	2 791	2 814	3 011
Инвестиции в здания и сооружения	-120 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прирост чистого оборотного капитала	-2 396	3	425	88	62	78	37	1	0	0	0	19
Денежные потоки от инвестиционной деятельности	-122 396	3	425	88	62	78	37	1	0	0	0	19
Возврат кредитов	0	0	0	-1 062	-1 471	-1 788	-2 234	-2 237	-2 259	-2 282	-2 305	-2 503
Лизинговые платежи	-8 794	-144	-144	-144	-144	-144	-144	-144	-144	-144	-144	-144
Денежные потоки от финансовой деятельности	139 243	1 470	204	-1 206	-1 615	-1 932	-2 378	-2 382	-2 403	-2 426	-2 449	-2 648
Денежные средства на конец периода	0	0	0	255	550	874	1 241	1 606	1 971	2 336	2 700	3 083

Таблица 8.6 – Продолжение. Отчет о движении денежных средств, тыс. руб.

Наименование	12/ 2017	1/ 2018	2/ 2018	3/ 2018	4/ 2018	5/ 2018	6/ 2018	7/ 2018	8/ 2018	9/ 2018	10/ 2018	11/ 2018
Поступления от продаж	13 096	13 096	13 096	13 164	13 164	13 164	13 164	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252
Затраты на материалы и комплектующие	-6 409	-6 409	-6 409	-6 429	-6 429	-6 429	-6 429	-6 456	-6 456	-6 456	-6 456	-6 456
Прочие переменные затраты	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Зарплата	-603	-603	-603	-603	-603	-603	-603	-603	-603	-603	-603	-603
Общие затраты	-855	-855	-855	-855	-855	-855	-855	-855	-855	-855	-855	-855
Налоги	-946	-946	-946	-950	-950	-950	-950	-955	-955	-955	-955	-955
Выплата процентов по кредитам	-1 293	-1 268	-1 242	-1 216	-1 189	-1 162	-1 135	-1 107	-1 079	-1 051	-1 022	-993
Прочие поступления	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53
Денежные потоки от операционной деятельности	3 043	3 069	3 094	3 164	3 191	3 218	3 245	3 329	3 357	3 386	3 415	3 444
Инвестиции в здания и сооружения	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прирост чистого оборотного капитала	1	0	0	4	0	0	0	5	0	0	0	0
Денежные потоки от инвестиционной деятельности	1	0	0	4	0	0	0	5	0	0	0	0
Возврат кредитов	-2 518	-2 543	-2 569	-2 638	-2 661	-2 688	-2 715	-2 800	-2 823	-2 851	-2 880	-2 909
Лизинговые платежи	-144	-144	-144	-144	-144	-144	-144	-144	-144	-144	-144	-144
Денежные потоки от финансовой деятельности	-2 663	-2 687	-2 713	-2 783	-2 806	-2 832	-2 860	-2 944	-2 967	-2 996	-3 024	-3 054
Денежные средства на конец периода	3 464	3 845	4 226	4 611	4 997	5 382	5 767	6 157	6 548	6 938	7 328	7 718

Таблица 8.6 – Продолжение. Отчет о движении денежных средств, тыс. руб.

Наименование	12/ 2018	1/ 2019	2/ 2019	3/ 2019	4/ 2019	5/ 2019	6/ 2019	7/ 2019	8/ 2019	9/ 2019	10/ 2019	11/ 2019
Поступления от продаж	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252
Затраты на материалы и комплектующие	-6 456	-6 456	-6 456	-6 456	-6 456	-6 456	-6 456	-6 456	-6 456	-6 456	-6 456	-6 456
Прочие переменные затраты	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Зарплата	-603	-603	-603	-603	-603	-603	-603	-603	-603	-603	-603	-603
Общие затраты	-855	-855	-855	-855	-855	-855	-855	-855	-855	-855	-855	-855
Налоги	-955	-955	-955	-955	-955	-955	-955	-955	-955	-955	-955	-955
Выплата процентов по кредитам	-963	-934	-904	-873	-843	-812	-781	-749	-717	-685	-653	-620
Прочие поступления	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53
Денежные потоки от операционной деятельности	3 473	3 503	3 533	3 563	3 594	3 625	3 656	3 687	3 719	3 751	3 784	3 817
Инвестиции в здания и сооружения	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прирост чистого оборотного капитала	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Денежные потоки от инвестиционной деятельности	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Возврат кредитов	-2 939	-2 968	-2 998	-3 029	-3 059	-3 090	-3 121	-3 153	-3 185	-3 217	-3 249	-3 282
Лизинговые платежи	-144	-144	-144	-144	-144	-144	-144	-144	-144	-144	-144	-144
Денежные потоки от финансовой деятельности	-3 083	-3 113	-3 143	-3 173	-3 203	-3 234	-3 266	-3 297	-3 329	-3 361	-3 394	-3 426
Денежные средства на конец периода	8 108	8 499	8 889	9 279	9 669	10 059	10 449	10 840	11 230	11 620	12 010	12 400

Таблица 8.6 – Продолжение. Отчет о движении денежных средств, тыс. руб.

Наименование	12/ 2019	1/ 2020	2/ 2020	3/ 2020	4/ 2020	5/ 2020	6/ 2020	7/ 2020	8/ 2020	9/ 2020	10/ 2020	11/ 2020
Поступления от продаж	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252
Затраты на материалы и комплектующие	-6 456	-6 456	-6 456	-6 456	-6 456	-6 456	-6 456	-6 456	-6 456	-6 456	-6 456	-6 456
Прочие переменные затраты	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Зарплата	-603	-603	-603	-603	-603	-603	-603	-603	-603	-603	-603	-603
Общие затраты	-855	-855	-855	-855	-855	-855	-855	-855	-855	-855	-855	-855
Налоги	-955	-955	-955	-955	-955	-955	-955	-955	-955	-955	-955	-955
Выплата процентов по кредитам	-587	-553	-519	-485	-451	-416	-380	-345	-309	-273	-236	-199
Прочие поступления	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53
Денежные потоки от операционной деятельности	3 850	3 883	3 917	3 951	3 986	4 021	4 056	4 091	4 127	4 164	4 200	4 237
Инвестиции в здания и сооружения	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прирост чистого оборотного капитала	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Денежные потоки от инвестиционной деятельности	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Возврат кредитов	-3 315	-3 349	-3 383	-3 417	-3 451	-3 486	-3 521	-3 557	-3 593	-3 629	-3 666	-3 703
Лизинговые платежи	-144	-144	-144	-144	-144	-144	-144	-144	-144	-144	-144	-144
Денежные потоки от финансовой деятельности	-3 460	-3 493	-3 527	-3 561	-3 596	-3 630	-3 666	-3 701	-3 737	-3 773	-3 810	-3 847
Денежные средства на конец периода	12 791	13 181	13 571	13 961	14 351	14 742	15 132	15 522	15 912	16 302	16 693	17 083

Таблица 8.6 – Продолжение. Отчет о движении денежных средств, тыс. руб.

Наименование	12/ 2020	1/ 2021	2/ 2021	3/ 2021	4/ 2021	5/ 2021	6/ 2021	7/ 2021	8/ 2021	9/ 2021	10/ 2021	11/ 2021
Поступления от продаж	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252
Затраты на материалы и комплектующие	-6 456	-6 456	-6 456	-6 456	-6 456	-6 456	-6 456	-6 456	-6 456	-6 456	-6 456	-6 456
Прочие переменные затраты	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Зарплата	-603	-603	-603	-603	-603	-603	-603	-603	-603	-603	-603	-603
Общие затраты	-855	-855	-855	-855	-855	-855	-855	-855	-855	-855	-855	-855
Налоги	-955	-955	-955	-955	-955	-955	-955	-955	-955	-955	-955	-955
Выплата процентов по кредитам	-162	-124	-86	-47	-8	0	0	0	0	0	0	0
Прочие поступления	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53
Денежные потоки от операционной деятельности	4 275	4 313	4 351	4 389	4 428	4 436	4 436	4 436	4 436	4 436	4 436	4 436
Инвестиции в здания и сооружения	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прирост чистого оборотного капитала	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Денежные потоки от инвестиционной деятельности	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Возврат кредитов	-3 740	-3 778	-3 816	-3 855	-3 894	-817	0	0	0	0	0	0
Лизинговые платежи	-144	-144	-144	-144	-144	-144	-144	-144	-144	-144	-144	-144
Денежные потоки от финансовой деятельности	-3 885	-3 922	-3 960	-3 999	-4 038	-961	-144	-144	-144	-144	-144	-144
Денежные средства на конец периода	17 473	17 863	18 253	18 644	19 034	22 509	26 801	31 094	35 386	39 678	43 970	48 262

Таблица 8.6.1 – Отчет о прибылях и убытках, тыс. руб.

Наименование	12/ 2016	1/ 2017	2/ 2017	3/ 2017	4/ 2017	5/ 2017	6/ 2017	7/ 2017	8/ 2017	9/ 2017	10/ 2017	11/ 2017
Выручка (нетто)	1 189	1 233	8 318	9 793	10 833	12 134	12 745	12 768	12 768	12 768	12 768	13 085
Себестоимость	16 805	1 742	7 556	6 951	7 468	8 227	8 295	8 302	8 302	8 302	8 302	8 427
в том числе	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Сырье и материалы	0	0	4 034	4 929	5 447	6 205	6 273	6 280	6 280	6 280	6 280	6 406
Оплата производственного персонала	590	590	590	590	590	590	590	590	590	590	590	590
Лизинговые платежи	288	288	288	288	288	288	288	288	288	288	288	288
Прочие производственные расходы	15 923	360	2 140	640	640	640	640	640	640	640	640	640
Амортизация	4	504	504	504	504	504	504	504	504	504	504	504
Валовая прибыль	-15 616	-509	762	2 842	3 364	3 907	4 450	4 466	4 466	4 466	4 466	4 657
Оплата административного и коммерческого персонала	170	170	170	170	170	170	170	170	170	170	170	170
Административные расходы	67	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65
Коммерческие расходы	0	0	0	0	0	150	150	150	150	150	150	150
Проценты	1 480	1 497	1 500	1 489	1 475	1 457	1 434	1 412	1 390	1 367	1 344	1 319
Прибыль (убыток) от операционной деятельности	-17 333	-2 241	-973	1 118	1 655	2 065	2 631	2 669	2 692	2 714	2 737	2 954
Прочие доходы	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53
Прибыль до налогообложения	-17 280	-2 187	-919	1 171	1 708	2 118	2 684	2 722	2 745	2 768	2 791	3 007
Налог на прибыль	75	77	502	591	653	731	768	769	769	769	769	788
Чистая прибыль (убыток)	-17 354	-2 265	-1 422	580	1 055	1 387	1 916	1 953	1 976	1 998	2 021	2 219

Таблица 8.6.1 – Продолжение. Отчет о прибылях и убытках, тыс. руб.

Наименование	12/ 2017	1/ 2018	2/ 2018	3/ 2018	4/ 2018	5/ 2018	6/ 2018	7/ 2018	8/ 2018	9/ 2018	10/ 2018	11/ 2018
Выручка (нетто)	13 096	13 096	13 096	13 164	13 164	13 164	13 164	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252
Себестоимость	8 431	8 431	8 431	8 451	8 451	8 451	8 451	8 478	8 478	8 478	8 478	8 478
в том числе	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Сырье и материалы	6 409	6 409	6 409	6 429	6 429	6 429	6 429	6 456	6 456	6 456	6 456	6 456
Оплата производственного персонала	590	590	590	590	590	590	590	590	590	590	590	590
Лизинговые платежи	288	288	288	288	288	288	288	288	288	288	288	288
Прочие производственные расходы	640	640	640	640	640	640	640	640	640	640	640	640
Амортизация	504	504	504	504	504	504	504	504	504	504	504	504
Валовая прибыль	4 665	4 665	4 665	4 713	4 713	4 713	4 713	4 774	4 774	4 774	4 774	4 774
Оплата административного и коммерческого персонала	170	170	170	170	170	170	170	170	170	170	170	170
Административные расходы	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65
Коммерческие расходы	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
Проценты	1 293	1 268	1 242	1 216	1 189	1 162	1 135	1 107	1 079	1 051	1 022	993
Прибыль (убыток) от операционной деятельности	2 987	3 012	3 038	3 112	3 138	3 165	3 192	3 282	3 310	3 339	3 367	3 397
Прочие доходы	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53
Прибыль до налогообложения	3 040	3 065	3 091	3 165	3 191	3 218	3 246	3 335	3 363	3 392	3 421	3 450
Налог на прибыль	789	789	789	793	793	793	793	798	798	798	798	798
Чистая прибыль (убыток)	2 251	2 276	2 302	2 372	2 398	2 425	2 452	2 537	2 565	2 594	2 622	2 652

Таблица 8.6.1 – Продолжение. Отчет о прибылях и убытках, тыс. руб.

Наименование	12/ 2018	1/ 2019	2/ 2019	3/ 2019	4/ 2019	5/ 2019	6/ 2019	7/ 2019	8/ 2019	9/ 2019	10/ 2019	11/ 2019
Выручка (нетто)	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252
Себестоимость	8 478	8 478	8 478	8 478	8 478	8 478	8 478	8 478	8 478	8 478	8 478	8 478
в том числе	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Сырье и материалы	6 456	6 456	6 456	6 456	6 456	6 456	6 456	6 456	6 456	6 456	6 456	6 456
Оплата производственного персонала	590	590	590	590	590	590	590	590	590	590	590	590
Лизинговые платежи	288	288	288	288	288	288	288	288	288	288	288	288
Прочие производственные расходы	640	640	640	640	640	640	640	640	640	640	640	640
Амортизация	504	504	504	504	504	504	504	504	504	504	504	504
Валовая прибыль	4 774	4 774	4 774	4 774	4 774	4 774	4 774	4 774	4 774	4 774	4 774	4 774
Оплата административного и коммерческого персонала	170	170	170	170	170	170	170	170	170	170	170	170
Административные расходы	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65
Коммерческие расходы	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
Проценты	963	934	904	873	843	812	781	749	717	685	653	620
Прибыль (убыток) от операционной деятельности	3 426	3 456	3 486	3 516	3 547	3 577	3 609	3 640	3 672	3 704	3 737	3 769
Прочие доходы	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53
Прибыль до налогообложения	3 479	3 509	3 539	3 569	3 600	3 631	3 662	3 693	3 725	3 757	3 790	3 823
Налог на прибыль	798	798	798	798	798	798	798	798	798	798	798	798
Чистая прибыль (убыток)	2 681	2 711	2 741	2 771	2 801	2 832	2 864	2 895	2 927	2 959	2 992	3 024

Таблица 8.6.1 – Продолжение. Отчет о прибылях и убытках, тыс. руб.

Наименование	12/ 2019	1/ 2020	2/ 2020	3/ 2020	4/ 2020	5/ 2020	6/ 2020	7/ 2020	8/ 2020	9/ 2020	10/ 2020	11/ 2020
Выручка (нетто)	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252
Себестоимость	8 478	8 478	8 478	8 478	8 478	8 478	8 478	8 478	8 478	8 478	8 478	8 478
в том числе	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Сырье и материалы	6 456	6 456	6 456	6 456	6 456	6 456	6 456	6 456	6 456	6 456	6 456	6 456
Оплата производственного персонала	590	590	590	590	590	590	590	590	590	590	590	590
Лизинговые платежи	288	288	288	288	288	288	288	288	288	288	288	288
Прочие производственные расходы	640	640	640	640	640	640	640	640	640	640	640	640
Амортизация	504	504	504	504	504	504	504	504	504	504	504	504
Валовая прибыль	4 774	4 774	4 774	4 774	4 774	4 774	4 774	4 774	4 774	4 774	4 774	4 774
Оплата административного и коммерческого персонала	170	170	170	170	170	170	170	170	170	170	170	170
Административные расходы	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65
Коммерческие расходы	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
Проценты	587	553	519	485	451	416	380	345	309	273	236	199
Прибыль (убыток) от операционной деятельности	3 803	3 836	3 870	3 904	3 939	3 973	4 009	4 044	4 080	4 117	4 153	4 190
Прочие доходы	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53
Прибыль до налогообложения	3 856	3 889	3 923	3 957	3 992	4 027	4 062	4 098	4 133	4 170	4 206	4 243
Налог на прибыль	798	798	798	798	798	798	798	798	798	798	798	798
Чистая прибыль (убыток)	3 058	3 091	3 125	3 159	3 194	3 228	3 264	3 299	3 335	3 371	3 408	3 445

Таблица 8.6.1 – Продолжение. Отчет о прибылях и убытках, тыс. руб.

Наименование	12/ 2020	1/ 2021	2/ 2021	3/ 2021	4/ 2021	5/ 2021	6/ 2021	7/ 2021	8/ 2021	9/ 2021	10/ 2021	11/ 2021	ИТОГО
Выручка (нетто)	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	13 252	755 672
Себестоимость	8 478	8 478	8 478	8 478	8 478	8 478	8 478	8 478	8 478	8 478	8 478	8 478	505 357
в том числе	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Сырье и материалы	6 456	6 456	6 456	6 456	6 456	6 456	6 456	6 456	6 456	6 456	6 456	6 456	368 042
Оплата производственного персонала	590	590	590	590	590	590	590	590	590	590	590	590	35 381
Лизинговые платежи	288	288	288	288	288	288	288	288	288	288	288	288	17 301
Прочие производственные расходы	640	640	640	640	640	640	640	640	640	640	640	640	54 903
Амортизация	504	504	504	504	504	504	504	504	504	504	504	504	29 731
Валовая прибыль	4 774	4 774	4 774	4 774	4 774	4 774	4 774	4 774	4 774	4 774	4 774	4 774	250 315
Оплата административного и коммерческого персонала	170	170	170	170	170	170	170	170	170	170	170	170	10 206
Административные расходы	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	3 902
Коммерческие расходы	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	8 250
Проценты	162	124	86	47	8	0	0	0	0	0	0	0	45 631
Прибыль (убыток) от операционной деятельности	4 228	4 265	4 304	4 342	4 381	4 389	4 389	4 389	4 389	4 389	4 389	4 389	182 325
Прочие доходы	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	53	3 196
Прибыль до налогообложения	4 281	4 319	4 357	4 395	4 434	4 442	4 442	4 442	4 442	4 442	4 442	4 442	185 521
Налог на прибыль	798	798	798	798	798	798	798	798	798	798	798	798	45 532
Чистая прибыль (убыток)	3 483	3 520	3 558	3 597	3 636	3 644	3 644	3 644	3 644	3 644	3 644	3 644	139 989

Таблица 8.6.2 – Прогнозный баланс, тыс. руб.

Наименование	12/ 2016	1/ 2017	2/ 2017	3/ 2017	4/ 2017	5/ 2017	6/ 2017	7/ 2017	8/ 2017	9/ 2017	10/ 2017	11/ 2017
Денежные средства	0	0	0	255	550	874	1 241	1 606	1 971	2 336	2 700	3 083
Авансы уплаченные	8 506	8 362	8 218	8 074	7 929	7 785	7 641	7 497	7 353	7 209	7 064	6 920
Суммарные оборотные активы	8 506	8 362	8 218	8 329	8 479	8 659	8 882	9 103	9 324	9 544	9 765	10 003
Внеоборотные активы	919	120 415	119 911	119 408	118 904	118 400	117 896	117 392	116 888	116 385	115 881	115 377
здания и сооружения	919	120 415	119 911	119 408	118 904	118 400	117 896	117 392	116 888	116 385	115 881	115 377
Финансовые вложения	6 391	6 391	6 391	6 391	6 391	6 391	6 391	6 391	6 391	6 391	6 391	6 391
Незавершенные капиталовложения	120 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Суммарные внеоборотные активы	127 310	126 806	126 302	125 799	125 295	124 791	124 287	123 783	123 279	122 776	122 272	121 768
= ИТОГО АКТИВОВ	135 816	135 168	134 520	134 127	133 774	133 450	133 169	132 886	132 603	132 320	132 037	131 771
Расчеты с бюджетом	231	234	659	748	810	888	925	926	926	926	926	945
Расчеты с персоналом	302	302	302	302	302	302	302	302	302	302	302	302
Суммарные краткосрочные обязательства	533	535	961	1 049	1 111	1 190	1 226	1 228	1 228	1 228	1 228	1 247
Долгосрочные обязательства	148 038	149 652	150 000	148 939	147 468	145 680	143 446	141 209	138 950	136 669	134 364	131 861
Средства собственников	4 600	4 600	4 600	4 600	4 600	4 600	4 600	4 600	4 600	4 600	4 600	4 600
Нераспределенная прибыль	-17 354	-19 619	-21 041	-20 461	-19 406	-18 019	-16 103	-14 150	-12 175	-10 176	-8 155	-5 936
Суммарный собственный капитал	-12 754	-15 019	-16 441	-15 861	-14 806	-13 419	-11 503	-9 550	-7 575	-5 576	-3 555	-1 336
= ИТОГО ПАССИВОВ	135 816	135 168	134 520	134 127	133 774	133 450	133 169	132 886	132 603	132 320	132 037	131 771

Таблица 8.6.2 –Продолжение. Прогнозный баланс, тыс. руб.

Наименование	12/ 2018	1/ 2019	2/ 2019	3/ 2019	4/ 2019	5/ 2019	6/ 2019	7/ 2019	8/ 2019	9/ 2019	10/ 2019	11/ 2019
Денежные средства	8 108	8 499	8 889	9 279	9 669	10 059	10 449	10 840	11 230	11 620	12 010	12 400
Авансы уплаченные	5 046	4 902	4 758	4 614	4 469	4 325	4 181	4 037	3 893	3 748	3 604	3 460
Суммарные оборотные активы	13 154	13 400	13 646	13 892	14 138	14 384	14 630	14 877	15 123	15 369	15 615	15 861
Внеоборотные активы	108 827	108 323	107 819	107 315	106 811	106 308	105 804	105 300	104 796	104 292	103 788	103 285
здания и сооружения	108 827	108 323	107 819	107 315	106 811	106 308	105 804	105 300	104 796	104 292	103 788	103 285
Финансовые вложения	6 391	6 391	6 391	6 391	6 391	6 391	6 391	6 391	6 391	6 391	6 391	6 391
Незавершенные капиталовложения	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Суммарные внеоборотные активы	115 218	114 714	114 210	113 706	113 202	112 699	112 195	111 691	111 187	110 683	110 179	109 676
= ИТОГО АКТИВОВ	128 372	128 114	127 857	127 599	127 341	127 083	126 825	126 567	126 310	126 052	125 794	125 536
Расчеты с бюджетом	955	955	955	955	955	955	955	955	955	955	955	955
Расчеты с персоналом	302	302	302	302	302	302	302	302	302	302	302	302
Суммарные краткосрочные обязательства	1 257	1 257	1 257	1 257	1 257	1 257	1 257	1 257	1 257	1 257	1 257	1 257
Долгосрочные обязательства	96 324	93 356	90 357	87 329	84 269	81 179	78 058	74 905	71 720	68 503	65 254	61 972
Средства собственников	4 600	4 600	4 600	4 600	4 600	4 600	4 600	4 600	4 600	4 600	4 600	4 600
Нераспределенная прибыль	26 191	28 902	31 643	34 413	37 215	40 047	42 911	45 806	48 733	51 692	54 684	57 708
Суммарный собственный капитал	30 791	33 502	36 243	39 013	41 815	44 647	47 511	50 406	53 333	56 292	59 284	62 308
= ИТОГО ПАССИВОВ	128 372	128 114	127 857	127 599	127 341	127 083	126 825	126 567	126 310	126 052	125 794	125 536

Таблица 8.6.2 –Продолжение. Прогнозный баланс, тыс. руб.

Наименование	12/ 2019	1/ 2020	2/ 2020	3/ 2020	4/ 2020	5/ 2020	6/ 2020	7/ 2020	8/ 2020	9/ 2020	10/ 2020	11/ 2020
Денежные средства	12 791	13 181	13 571	13 961	14 351	14 742	15 132	15 522	15 912	16 302	16 693	17 083
Авансы уплаченные	3 316	3 172	3 028	2 883	2 739	2 595	2 451	2 307	2 163	2 018	1 874	1 730
Суммарные оборотные активы	16 107	16 353	16 599	16 845	17 091	17 337	17 583	17 829	18 075	18 321	18 567	18 813
Внеоборотные активы	102 781	102 277	101 773	101 269	100 765	100 261	99 758	99 254	98 750	98 246	97 742	97 238
здания и сооружения	102 781	102 277	101 773	101 269	100 765	100 261	99 758	99 254	98 750	98 246	97 742	97 238
Финансовые вложения	6 391	6 391	6 391	6 391	6 391	6 391	6 391	6 391	6 391	6 391	6 391	6 391
Незавершенные капиталовложения	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Суммарные внеоборотные активы	109 172	108 668	108 164	107 660	107 156	106 652	106 149	105 645	105 141	104 637	104 133	103 629
= ИТОГО АКТИВОВ	125 278	125 021	124 763	124 505	124 247	123 989	123 731	123 474	123 216	122 958	122 700	122 442
Расчеты с бюджетом	955	955	955	955	955	955	955	955	955	955	955	955
Расчеты с персоналом	302	302	302	302	302	302	302	302	302	302	302	302
Суммарные краткосрочные обязательства	1 257	1 257	1 257	1 257	1 257	1 257	1 257	1 257	1 257	1 257	1 257	1 257
Долгосрочные обязательства	58 656	55 307	51 925	48 508	45 056	41 570	38 048	34 491	30 898	27 269	23 603	19 900
Средства собственников	4 600	4 600	4 600	4 600	4 600	4 600	4 600	4 600	4 600	4 600	4 600	4 600
Нераспределенная прибыль	60 766	63 857	66 982	70 141	73 334	76 563	79 826	83 126	86 461	89 832	93 240	96 685
Суммарный собственный капитал	65 366	68 457	71 582	74 741	77 934	81 163	84 426	87 726	91 061	94 432	97 840	101 285
= ИТОГО ПАССИВОВ	125 278	125 021	124 763	124 505	124 247	123 989	123 731	123 474	123 216	122 958	122 700	122 442

Таблица 8.6.2 –Продолжение. Прогнозный баланс, тыс. руб.

Наименование	12/ 2020	1/ 2021	2/ 2021	3/ 2021	4/ 2021	5/ 2021	6/ 2021	7/ 2021	8/ 2021	9/ 2021	10/ 2021	11/ 2021
Денежные средства	17 473	17 863	18 253	18 644	19 034	22 509	26 801	31 094	35 386	39 678	43 970	48 262
Авансы уплаченные	1 586	1 442	1 298	1 153	1 009	865	721	577	433	288	144	0
Суммарные оборотные активы	19 059	19 305	19 551	19 797	20 043	23 374	27 522	31 670	35 818	39 966	44 114	48 262
Внеоборотные активы	96 735	96 231	95 727	95 223	94 719	94 215	93 711	93 208	92 704	92 200	91 696	91 192
здания и сооружения	96 735	96 231	95 727	95 223	94 719	94 215	93 711	93 208	92 704	92 200	91 696	91 192
Финансовые вложения	6 391	6 391	6 391	6 391	6 391	6 391	6 391	6 391	6 391	6 391	6 391	6 391
Незавершенные капиталовложения	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Суммарные внеоборотные активы	103 126	102 622	102 118	101 614	101 110	100 606	100 102	99 599	99 095	98 591	98 087	97 583
= ИТОГО АКТИВОВ	122 184	121 927	121 669	121 411	121 153	123 981	127 625	131 269	134 913	138 557	142 201	145 845
Расчеты с бюджетом	955	955	955	955	955	955	955	955	955	955	955	955
Расчеты с персоналом	302	302	302	302	302	302	302	302	302	302	302	302
Суммарные краткосрочные обязательства	1 257	1 257	1 257	1 257	1 257	1 257	1 257	1 257	1 257	1 257	1 257	1 257
Долгосрочные обязательства	16 160	12 382	8 565	4 711	817	0	0	0	0	0	0	0
Средства собственников	4 600	4 600	4 600	4 600	4 600	4 600	4 600	4 600	4 600	4 600	4 600	4 600
Нераспределенная прибыль	100 168	103 688	107 247	110 844	114 480	118 124	121 768	125 412	129 056	132 701	136 345	139 989
Суммарный собственный капитал	104 768	108 288	111 847	115 444	119 080	122 724	126 368	130 012	133 656	137 301	140 945	144 589
= ИТОГО ПАССИВОВ	122 184	121 927	121 669	121 411	121 153	123 981	127 625	131 269	134 913	138 557	142 201	145 845

Таблица 8.6.2 –Продолжение. Прогнозный баланс, тыс. руб.

Наименование	12/ 2020	1/ 2021	2/ 2021	3/ 2021	4/ 2021	5/ 2021	6/ 2021	7/ 2021	8/ 2021	9/ 2021	10/ 2021	11/ 2021
Денежные средства	17 473	17 863	18 253	18 644	19 034	22 509	26 801	31 094	35 386	39 678	43 970	48 262
Авансы уплаченные	1 586	1 442	1 298	1 153	1 009	865	721	577	433	288	144	0
Суммарные оборотные активы	19 059	19 305	19 551	19 797	20 043	23 374	27 522	31 670	35 818	39 966	44 114	48 262
Внеоборотные активы	96 735	96 231	95 727	95 223	94 719	94 215	93 711	93 208	92 704	92 200	91 696	91 192
здания и сооружения	96 735	96 231	95 727	95 223	94 719	94 215	93 711	93 208	92 704	92 200	91 696	91 192
Финансовые вложения	6 391	6 391	6 391	6 391	6 391	6 391	6 391	6 391	6 391	6 391	6 391	6 391
Незавершенные капиталовложения	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Суммарные внеоборотные активы	103 126	102 622	102 118	101 614	101 110	100 606	100 102	99 599	99 095	98 591	98 087	97 583
= ИТОГО АКТИВОВ	122 184	121 927	121 669	121 411	121 153	123 981	127 625	131 269	134 913	138 557	142 201	145 845
Расчеты с бюджетом	955	955	955	955	955	955	955	955	955	955	955	955
Расчеты с персоналом	302	302	302	302	302	302	302	302	302	302	302	302
Суммарные краткосрочные обязательства	1 257	1 257	1 257	1 257	1 257	1 257	1 257	1 257	1 257	1 257	1 257	1 257
Долгосрочные обязательства	16 160	12 382	8 565	4 711	817	0	0	0	0	0	0	0
Средства собственников	4 600	4 600	4 600	4 600	4 600	4 600	4 600	4 600	4 600	4 600	4 600	4 600
Нераспределенная прибыль	100 168	103 688	107 247	110 844	114 480	118 124	121 768	125 412	129 056	132 701	136 345	139 989
Суммарный собственный капитал	104 768	108 288	111 847	115 444	119 080	122 724	126 368	130 012	133 656	137 301	140 945	144 589
= ИТОГО ПАССИВОВ	122 184	121 927	121 669	121 411	121 153	123 981	127 625	131 269	134 913	138 557	142 201	145 845

8.7. Источники, формы и условия финансирования.

Таблица 8.7 – Источники финансирования, тыс. руб.

Наименование	Сумма, тыс. руб.
Кредит	150 000,4
Лизинг	8 093,9
Итого:	158 094,3

Для финансирования проекта планируется привлечь заемных средств на общую сумму 158,7 млн. рублей.

8.8. Оценка экономической эффективности проекта.

Положительная величина чистой приведенной стоимости (NPV) подтверждает целесообразность вложения средств в рассматриваемый проект.

Реальная внутренняя норма прибыли проекта (IRR), т.е. условная ставка дохода по проекту без учета инфляции выше используемой ставки дисконтирования и определяет максимальную реальную "банковскую" ставку кредита, погашаемого в пределах срока жизни проекта (при отсутствии собственного капитала).

Если расчет чистого дисконтированного дохода инвестиционного проекта дает ответ на вопрос, является он эффективным или нет при некоторой заданной норме дисконта, то внутренняя норма доходности проекта определяется в процессе расчета и затем сравнивается с требуемой инвестором нормой дохода на вкладываемый капитал.

Период окупаемости проекта – минимальный временной интервал (от начала осуществления проекта), за пределами которого интегральный эффект становится и в дальнейшем остается неотрицательным.

Таблица 8.8 – Показатели экономической эффективности Проекта

Период расчета интегральных показателей - 60 месяцев.

9. Оценка рисков

9.1. Анализ чувствительности

Расчет основных данных, произведенный в постоянных ценах, показывает, что деятельность Инициатора Проекта является эффективной и устойчивой с экономической точки зрения.

Анализ чувствительности деятельности показывает, что на расчетный период проект остается рентабельным при изменении величины инвестиций на 20% (рис. 9.1)

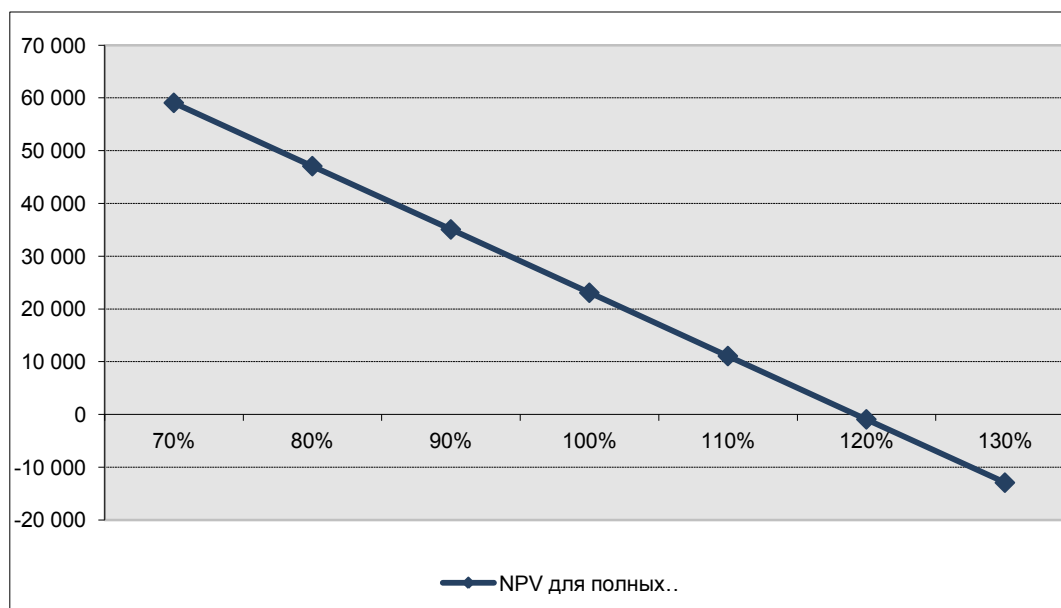


Рис. 9.1 – Эффективность полных затрат при изменении объема продаж.

Изменение параметра	70%	80%	90%	100%	110%	120%	130%
Значение NPV, тыс. руб.	59 069	47 069	35 069	23 069	11 069	-931	-12 931

Таблица 9.1 – Анализ чувствительности Проекта

9.2. Уровень безубыточности

Точка безубыточности (break-even point) это минимальный объём производства и реализации продукции, при котором расходы будут компенсированы доходами, а при производстве и реализации каждой последующей единицы продукции организация начинает получать прибыль. Точку безубыточности можно определить в единицах продукции, в денежном выражении или с учётом ожидаемого размера прибыли.

Точка безубыточности является критическим объемом производства. При достижении точки безубыточности, прибыль, равно как и убытки организации равны нулю.

Точка безубыточности является важным значением при определении финансового положения предприятия. Превышение объемов производства и продаж над точкой безубыточности определяет финансовую устойчивость предприятия.

Для данного проекта точка безубыточности составляет 4 737 тыс. руб. в месяц при реализации Проекта.

9.3. Оценка проектных рисков

Учет и оценка рисков реализации проекта, а также разработка плана мероприятий по недопущению и/или сокращению воздействия того или иного вида риска является важным направлением в реализации проекта. Реализация проекта может быть сопряжена со следующими группами рисков:

- инвестиционные;
- производственные;
- финансовые;
- макроэкономические.

Таблица 9.3 - Инвестиционные риски

Риски	Причины возникновения рисков	Механизм нейтрализации или сокращения рисков
Задержки финансирования	Несвоевременное зачисление средств, необходимых для финансирования проекта	- Заключение договора на предоставление финансирования на необходимую сумму - Создание резервов денежных средств
Риски потери имущества	Потери имущества по причине хищений, стихийных бедствий	- Использование охранных систем
Увеличение инвестиционных затрат	Увеличение стоимости оборудования	- Предварительная проработка поставщиков оборудования - Оперативный мониторинг реализации проекта

Вероятность наступления инвестиционных рисков оценивается как низкая.

Таблица 9.3.1 - Производственные риски

Риски	Причины возникновения рисков	Механизм нейтрализации или сокращения рисков
Снижение планируемых объемов производства	- Несвоевременная поставка запасных частей - Сбои в работе технологического оборудования - Недостаток персонала	- Альтернативные поставщики - Система планово-предупредительных мероприятий - Создание резерва кандидатов - Оперативное реагирование на изменение в кадровом составе
Снижение планируемых объемов реализации	- Неплатежеспособность контрагентов - Изменение конъюнктуры рынка - Появление большого числа конкурентов - Невыполнение договорных обязательств со стороны покупателя	- Проверка контрагентов на платежеспособность - Маркетинговый мониторинг - Постоянный поиск новых корпоративных клиентов
Снижение цены реализации продукции	- Конкуренция - Демпинговая стратегия конкурентов - Ухудшение конъюнктуры рынка - Ценовая инфляция	- Маркетинговый мониторинг - Проверка контрагентов на платежеспособность - Быстрое реагирование на изменение ситуации на рынке - Проведение продуманной ценовой политики
Недостаток оборотных средств	- Невыполнение плана реализации - Нецелевое использование оборотных средств	- Финансовый анализ сбытовой деятельности

Вероятность наступления производственных рисков оценивается как средняя.

Таблица 9.5 - Финансовые риски

Риски	Причины возникновения рисков	Механизм нейтрализации или сокращения рисков
Потеря платежеспособности	- Недостаточность собственных и заемных средств для	- Оптимизация величины заемного капитала

Риски	Причины возникновения рисков	Механизм нейтрализации или сокращения рисков
	погашения текущих обязательств - Большая величина дебиторской задолженности	- Разработка календарного графика, реализации проекта, с применением консервативного подхода при определении сроков и ожидаемых результатов - Предоставление компании в залоговое обеспечения инвестору

Вероятность наступления финансовых рисков оценивается как минимальная.

Таблица 9.6 - Макроэкономические риски

Риски	Причины возникновения рисков	Механизм нейтрализации или сокращения рисков
Макроэкономические изменения в стране	- Инфляционный риск, связанный с ростом цен на приобретаемые товары и услуги (ГСМ, электроэнергия и т.д.)	Планирование денежного потока проекта с учетом резерва денежных средств
Снижение платежеспособного спроса	- Снижение уровня доходов населения - Повышение общего уровня цен	- Мониторинг общеэкономической ситуации в стране - Гибкая ценовая политика

Вероятность наступления экономических рисков оценивается как средняя.