



**Бизнес-план
инвестиционного проекта**

«Строительство коттеджного поселка по технологии ЛСТК»

ООО «Инвестиционные решения»
г. Москва
28 ноября, 2014

СОДЕРЖАНИЕ

СОДЕРЖАНИЕ	2
МЕМОРАНДУМ КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ	3
1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА	5
2. ИНИЦИАТОР ПРОЕКТА.....	9
3. СУЩЕСТВО ПРЕДЛАГАЕМОГО ПРОЕКТА	11
4. АНАЛИЗ ОТРАСЛИ	22
5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН	35
6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН.....	43
7. ОЦЕНКА РИСКОВ	78
СВЕДЕНИЯ О РАЗРАБОТЧИКЕ БИЗНЕС-ПЛАНА.....	87

**МЕМОРАНДУМ
КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ**

Данный бизнес-план представляется на рассмотрение на конфиденциальной основе, исключительно, для принятия решения по финансированию настоящего проекта и не может быть использован для копирования или каких-либо иных целей, а также передаваться третьим лицам. Принимая на рассмотрение настоящий бизнес-план, получатель берет на себя ответственность и гарантирует возврат данной копии инициатору проекта по указанному адресу, если он не намерен участвовать в финансировании данного проекта.

Все данные, оценки, планы, предложения и выводы, приведенные по данному проекту, касающиеся ее потенциальной прибыльности, объемов реализации, расходов, нормы прибыли и ее будущего уровня, основываются на согласованных мнениях всего коллектива участников разработки проекта.

Настоящий документ содержит конфиденциальную информацию, являющуюся собственностью ООО «Инвестиционные решения». Он предназначен только для лиц, получивших его с согласия владельца информации. Копировать или разглашать содержащуюся в бизнес-плане информацию без письменного согласия владельца запрещается.

Проект разработан в соответствии с «Методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования», утвержденными Госстроем РФ, Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госкомпромом РФ №ВК447 от 21.06.1999г., принципами ЮНИДО, с использованием программного продукта «*».

1

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

1.1.

Цели проекта

Вашему вниманию представляется бизнес-план инвестиционного проекта «Строительство коттеджного поселка по технологии ЛСТК» (далее бизнес-план).

В настоящем бизнес-плане представлена краткая информация, характеризующая содержание проекта, его маркетинговую, производственную и финансово-экономическую сторону. Инвестиционный проект представляет собой обоснование эффективности строительства и реализации коттеджного поселка в городском поселении зерноградский Ростовской области.

В целом по проекту планируется строительство и реализация 200 домовладений (коттеджи и таунхаусы), а также строительство объектов социально-культурной инфраструктуры (детский сад и торговый центр). Схема ситуационного плана поселка представлена в приложении.

Инфраструктура (инженерные коммуникации и общепоселковые сооружения) будут передаваться на баланс Управляющей компании после постройки всех домовладений.

Детский сад планируется передать администрации городского поселения. Торговый центр планируется реализовать.

Целями инвестиционного проекта являются:

- Реализация потенциально выгодного инвестиционного проекта с рентабельностью по чистой прибыли 26% и чистой прибылью в 261 993 тыс. руб. на горизонте планирования 3 года;
- Окупить вложенные средства в срок до 2,5-х лет;

- Эффективная реализация имеющегося опыта в области строительства и реализации малоэтажной недвижимости.

1.2.

Показатели эффективности проекта

Расчетный период в данном проекте охватывает весь возможный жизненный цикл проекта вплоть до его прекращения. При разработке проекта разработчик проекта ориентировался на предполагаемый срок строительства поселка, окупаемости проекта и возврата средств инвестору.

Расчеты основных показателей проекта осуществлены в рублях – в валюте, в которой предполагается привлечение инвестиций.

Срок окупаемости проекта, рассчитанный путем определения чистой текущей стоимости нарастающим итогом, составляет **2,4 года**.
Дисконтированный срок окупаемости составляет **2,45 года**.

Номинальная годовая внутренняя норма доходности проекта (**IRR**) составит **44,5%**.

Чистая прибыль за 36 месяцев реализации проекта составит **261 993 тысяч рублей**.

Чистая текущая стоимость проекта (**NPV**) – современная стоимость будущих дисконтированных денежных поступлений за минусом современной оценки инвестиций составит **82 471 тыс. руб.**

Ставка сравнения (реальная годовая) – **23 %** принималась в проекте с учетом альтернативной доходности потенциального инвестора и инициатора проекта, поправки на риски, связанные с реализацией проекта, за вычетом уровня инфляции (проект рассчитан в текущих ценах).

1.3.

Потребность в инвестициях

Реализация данного проекта предполагается за счет привлеченных средств. Общая потребность в финансировании проекта составляет **363 500** тысяч рублей.

Для реализации данного проекта планируется привлечение средств инвестора с 2-го месяца от начала реализации проекта (Февраль 2015 года). Настоящий проект позволяет привлечь средства инвестора на срок не менее 2,5 лет (Июль 2017 года). Данные средства будут использованы на строительные – монтажные работы, приобретение строительных материалов, оплату текущих расходов и продвижения, пополнение оборотного капитала.

2

ИНИЦИАТОР ПРОЕКТА

2.1. Общие данные

Доверенным лицом инициатора проекта выступает консалтинговая компания ООО «Инвестиционные решения».

Сведения об инициаторе проекта предоставляются по запросу.

Оставить запрос можно любым удобным способом:

- По телефону – +7 (495) 205-64-40;
- Сайт компании - investdecision.ru;

3

**СУЩЕСТВО ПРЕДЛАГАЕМОГО
ПРОЕКТА**

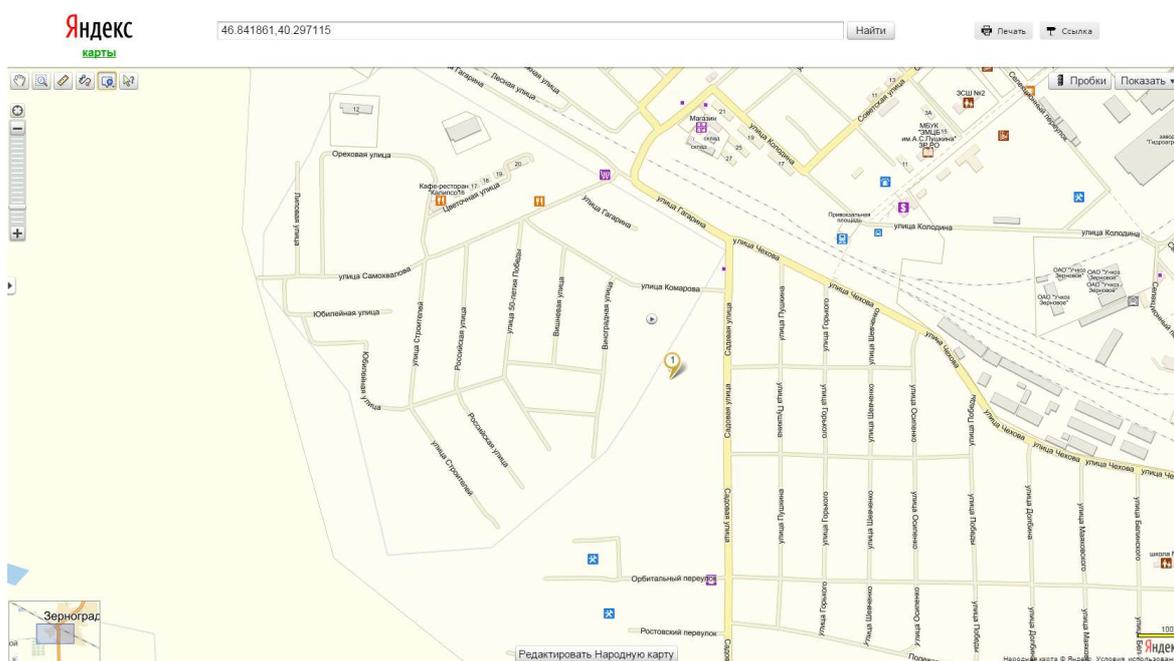
3.1.

Местонахождение объекта

В рамках реализации настоящего проекта планируется строительство коттеджного поселка на земельном участке площадью 20 Га по адресу: Российская Федерация, Ростовская область, Зерноградское городское поселение.

Местонахождение планируемого расположения коттеджного поселка можно увидеть на рис. 3-1 и 3-2, а также на схеме ситуационного плана коттеджного поселка (см. приложение).

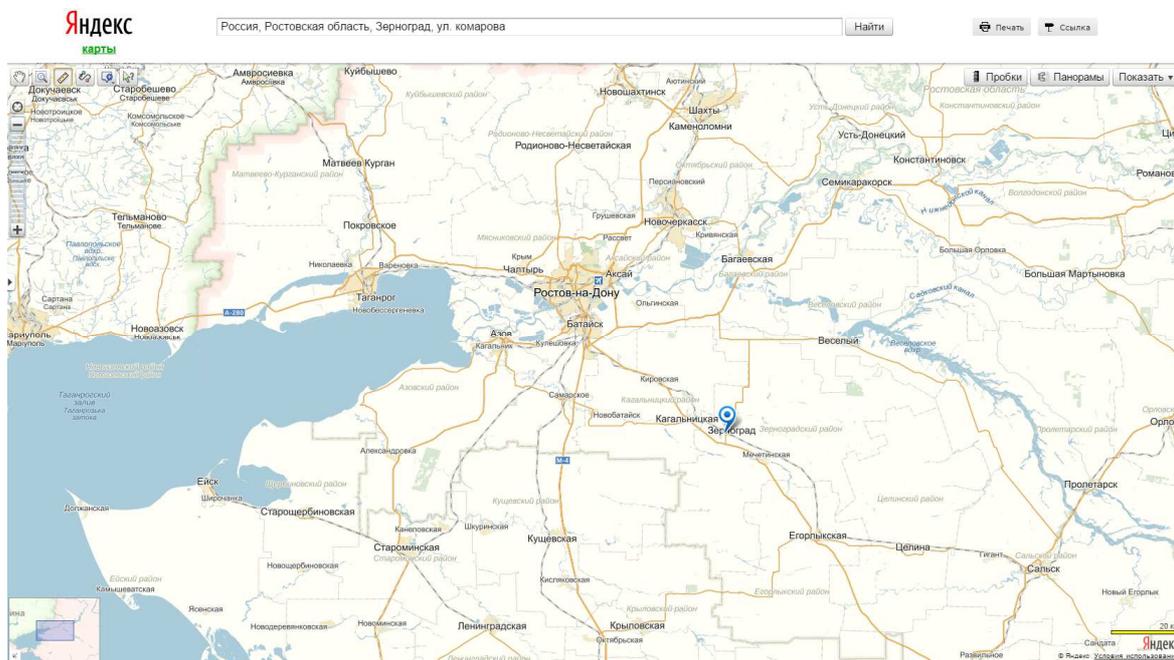
Рисунок 3-1. Местонахождение планируемого расположения коттеджного поселка на карте г.Зерноград



Стоит отметить несомненное преимущество расположения земельных участков – транспортная доступность и близость к границам г. Ростов-на-Дону, экологически чистый район, а также нахождение земельного участка внутри г. Зерноград, что говорит о развитой

инфраструктуре (см. рис. 3-1).

Рисунок 3-2. Местонахождение планируемого расположения коттеджного поселка на схематичной карте Ростовской Области



Земельные участки планируется выделить инициатору проекта на праве долгосрочной аренды. Площадь участка – 20 Га. Администрация городского поселения подводит все коммуникации к участку.

В целом по проекту планируется строительство и реализация 200 домовладений (коттеджи и таунхаусы), а также строительство объектов социально-культурной инфраструктуры (детский сад и торговый центр).

Инфраструктура (инженерные коммуникации и общепоселковые сооружения) будут передаваться на баланс Управляющей компании после постройки всех домовладений.

Детский сад планируется передать администрации городского поселения. Торговый центр планируется реализовать.

3.2.

Описание продукта

Коттеджный посёлок — пригородный или загородный сельский жилой комплекс, созданный в соответствии с Генеральным планом застройки и состоящий из домовладений, т.е. земельный участок и расположенный на нём дом (дома), пригодный для проживания. На территории коттеджного поселка могут быть расположены объекты инфраструктуры: магазины, детские центры, медицинские учреждения, спортивные клубы, салоны красоты, развлекательные заведения, рестораны. Коттеджные поселки располагаются в экологически чистых районах недалеко от крупных городов и дорожных магистралей.

Характерными особенностями домов в коттеджном поселке являются: индивидуальная планировка, наличие придомового участка, гаража, современная архитектура, наличие современных коммуникаций.

Коттеджный посёлок может примыкать к близ находящемуся поселению и принять его название. Типы домов в коттеджных поселках: одно- , двух- и трехэтажные кирпичные дома, таунхаусы, лэйнхаусы, виллы.

Коттеджный посёлок может развиваться стихийно из дачного посёлка, садоводческого товарищества, может строиться по генплану, быть с единой архитектурной концепцией застройки.

Инфраструктура коттеджных поселков включает: пункт КПП, службу круглосуточной охраны, эксплуатационную службу, контролирующую исправность инженерных сооружений и коммуникаций. Территория поселка обычно огорожена.

Возникновение коттеджных поселков современного типа относят к

90-м годам XX века. Первоначально это были так называемые «закрытые» поселки, построенные на средства крупных компаний. Выделяют три основных типа коттеджных поселков: эконом-класса, бизнес-класса, элит.

Эконом - класс или коттеджи которые строятся для так называемого среднего класса по типовым проектам, поселки характеризуются наличием небольшого числа объектов инфраструктуры, сравнительно невысокой стоимостью домов. Система охраны обычно включает огороженную территорию и КПП.

Бизнес (мидл) - класс дома строятся по типовым и индивидуальным проектам, расположены довольно близко от города, развитая инфраструктура, оборудованные зоны отдыха, наличие водоема, леса охрана поселка осуществляется с использованием систем видеонаблюдения, ведется патрулирование территории.

Элитный (Премиум) - класс в таких поселках строятся дома большой площади по индивидуальным проектам. Элитные коттеджные поселки выбирают представители деловых кругов, политики и VIP-персоны. Элитные поселки характеризуются близким расположением относительно города, наличием большого количества объектов высококласной инфраструктуры, рекреационных зон, оздоровительных и спортивных комплексов, службы охраны, оснащенной современными средствами обеспечения безопасности. К категории элитных относят также клубные коттеджные поселки: для них характерно небольшое количество домов, городские условия проживания, быстрое транспортное сообщение с центром города.

Инициатор проекта обладает успешным опытом строительства и реализации коттеджных поселков по технологии ЛСТК. В настоящий момент инициатор проекта обладает разработанными проектами

коттеджей и таунхаусов в объеме более 1,5 проектов.

Инициатор проекта специализируется на строительстве домов по технологии ЛСТК.

Лёгкие стальные тонкостенные конструкции (ЛСТК) — строительные конструкции из тонкой (до 3 мм) стали, применяемые для строительства быстровозводимых зданий.

К таким конструкциям относятся профилированные листы и тонкостенные профили из оцинкованной стали.

Несмотря на то, что профилированный лист составляет около 70 % всех выпускаемых в России лёгких стальных конструкций, в обиходе термин ЛСТК используется, прежде всего, для обозначения технологии строительства зданий с использованием оцинкованных профилей.

Данная технология была разработана в 50-х годах 20 столетия в Канаде. Основной причиной появления данной технологии явилась необходимость в возведении большого количества малоэтажных домов для среднего класса соответствующих климатическим условиям страны. Технология ЛСТК довольно быстро приобрела характер массового применения, уменьшив (а в пригородах и городах и вовсе исключив) использование каркасов из дерева, из-за их высокой стоимости, подверженности гниению и воздействию насекомых — вредителей. Но основным фактором для развития ЛСТК всё же явилось возможность промышленного, массового производства стальных профилей и доступность материала.

При этом стоит отметить, что на существующий момент, технология так и не заняла лидирующей позиции на рынках малоэтажного частного строительства в странах, где преобладает строительство домов по каркасным технологиям (Северная Америка, Скандинавия). В этих странах большую часть рынка по прежнему

занимают дома на основе каркаса из древесины.

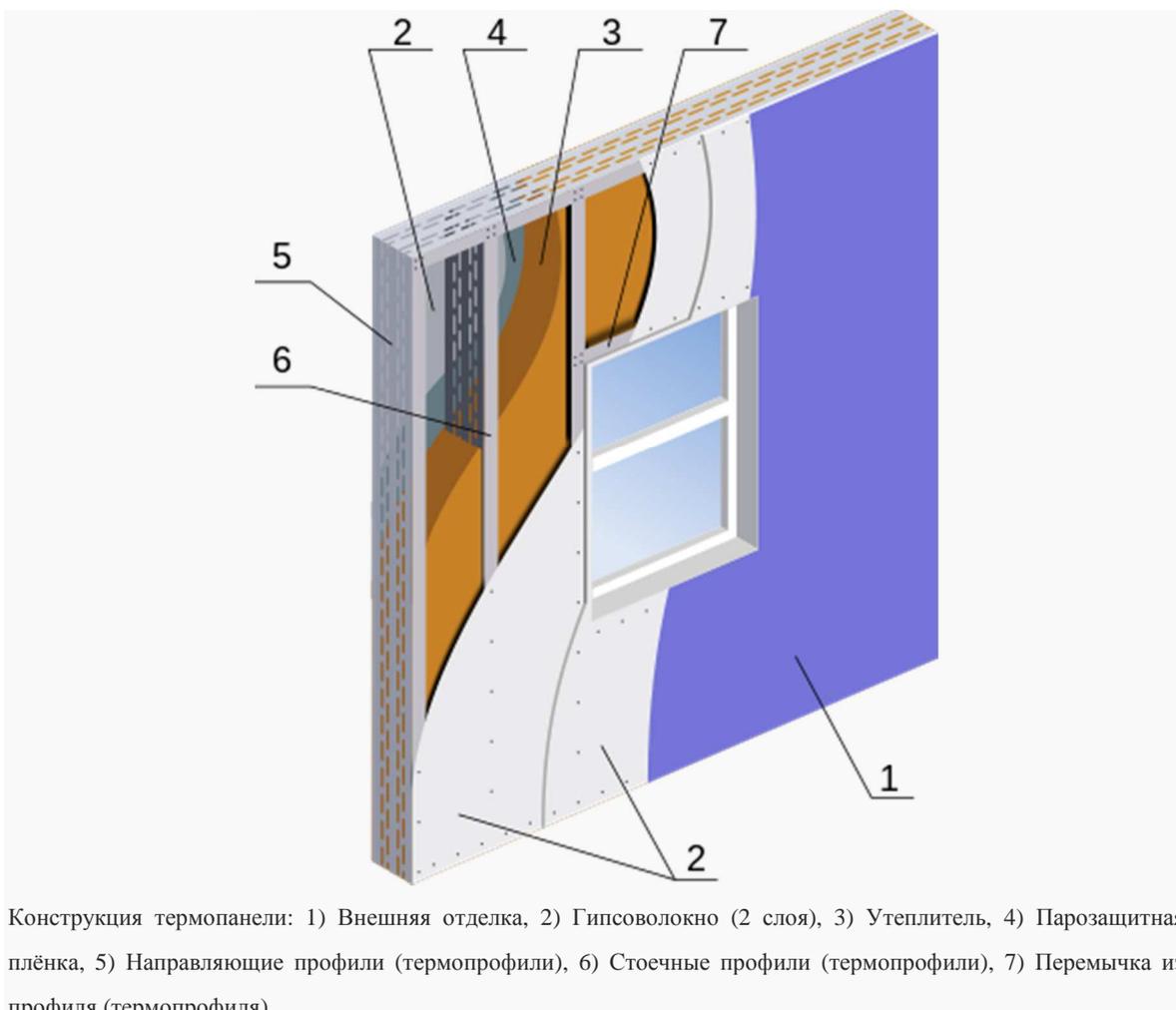
Специфической проблемой для российского рынка ЛСТК является отсутствие норм проектирования зданий. В Европе здания такого типа регламентируются нормами DIN и Еврокодами.

В России существуют государственные нормативы для металлоконструкций толщиной от 4 мм, но для ЛСТК нормативы (СНиП, СП) отсутствуют. В 1999 в СТО ЦНИИПСК им. Мельникова были выпущены рекомендации по проектированию отдельных элементов ЛСТК, однако этот документ не получил распространения. По мнению некоторых участников рынка ЛСТК, такая ситуация позволяет недобросовестным производителям металлоконструкций нарушать правила проектирования ради снижения цены и может приводить к обрушению зданий.

Одним из вариантов решения проблемы является создание СНиП на основе Еврокода EN-1993-1-3. Такую инициативу выдвинул Российский союз поставщиков металлопродукции.

Из-за отсутствия чётких норм, случаи применения ЛСТК в строительстве общественных зданий (в частности, детских садов) пока крайне редки. Такие проекты с трудом проходят государственную экспертизу, сильно удлиняется срок сдачи-приёмки зданий.

Рисунок 3-3. Состав ЛСТК



Лёгкие стальные тонкостенные конструкции состоят из оцинкованных профилей или перфорированных профилей (т. н. [термопрофилей](#)): направляющих, стоечных и перемычек.

Для соединения холодногнутых профилей используются:

- болты (диаметром 5-16 мм),
- самонарезающие винты,
- самосверлящие самонарезающие винты,
- вытяжные заклёпки,
- порховые монтажные дюбели,
- пневматические монтажные дюбели,
- пуклёвки,

- пресс-соединения (Розетт).

Рисунок 3-4. Каркас жилого дома из ЛСТК



ЛСТК используются:

- в качестве ограждающих конструкций в многоэтажном строительстве;
- при строительстве межэтажных, межкомнатных и чердачных перекрытий;
- при строительстве и реконструкции мансард;
- в малоэтажном жилом строительстве (коттеджи, таунхаусы, малоэтажные здания до 3 этажей);
- в коммерческом строительстве (производственные базы, гаражи, склады, сельскохозяйственные здания, автостоянки, парковки, магазины, торговые центры);
- в строительстве сооружений гражданского назначения (больницы, церкви, школы, детские сады и т.д.).

Преимуществами технологии ЛСТК являются:

- Экологичность. При возведении здания из ЛСТК происходит минимальное воздействие на окружающий ландшафт (деревья, кустарники, другие здания). Возможность полной утилизации дома.
- Быстрота возведения. Срок возведения здания из ЛСТК 3-5 месяцев.
- Лёгкость и простота монтажа. При строительстве требуется 3-4 рабочих.

- Отсутствие усадки фундамента в период строительства и эксплуатации.
- Всесезонный монтаж.
- Отсутствие тяжелой техники при строительстве.
- Сейсмоустойчивость. Строительство домов по технологии ЛСТК приобрело широкую популярность в Японии и других странах с высокой сейсмической активностью.
- Низкая себестоимость 1 квадратного метра. Рыночная стоимость 1 квадратного метра готового дома из ЛСТК в России составляет от 16 тысяч рублей
- Очень высокие характеристики теплосбережения.
- Высокий срок службы. Срок службы дома из ЛСТК составляет от 70 до 100 и более лет (по оценкам авторитетных западных кредитных организаций)

Следует отметить, что большинство перечисленных преимуществ относится не столько к ЛСТК, сколько к каркасным конструкциям в целом.

Непосредственно к преимуществам ЛСТК можно отнести:

- Стабильность и точность геометрических размеров профилей
- Компактность при транспортировке
- Заводское качество. Комплект для строительства здания из ЛСТК производится в заводских условиях и поставляется на площадку в виде готового «домокомплекта» с проектной документацией по сборке.

В рамках реализации настоящего инвестиционного проекта предполагается строительство и реализация по технологии ЛСТК всех доступных проектов (более 1,5 тыс. шт.). Но для расчета финансовой модели было принято упрощение и выбраны 6 наиболее востребованных проектов с разными площадями:

- Таунхаус LMBL-18
- Коттедж LMP-12
- Коттедж LMP-34

- Коттедж LMP-63
- Коттедж LMP-89
- Таунхаус LMS-05

Ценовое позиционирование коттеджей – эконом-класс. Коттеджи планируется реализовывать с чистовой отделкой, что является важным преимуществом в конкурентной борьбе.

При организации строительства предполагается, что покупатели будут иметь возможность выбора из 1 500 проектов. Наиболее востребованные проекты, учтенные в финансовой модели, представлены в приложении.

4

АНАЛИЗ ОТРАСЛИ

4.1.

Анализ текущей ситуации в отрасли

Спрос на коттеджную недвижимость рос в течение всего 2013 года. Как отмечает Олег Ивченко, генеральный директор агентства недвижимости «Лендлорд», эта тенденция четко прослеживается и сейчас, как в отношении частных домовладений, так и поселков нового типа на территории садовых товариществ. При этом, наибольшим спросом стали пользоваться 2-этажные домовладения площадью до 120 кв. м, построенные на трех сотках земли в садовых товариществах.

Как полагают участники рынка, сегодня происходит изменение приоритетов в сознании собственников жилья. По оценке Олега Ивченко, все больший процент населения делает выбор в пользу приобретения домовладений. И это вполне объяснимо, ведь сейчас благодаря уникальным условиям подрядного строительства можно приобрести 2-этажный дом по цене 3-комнатной квартиры. «Владелец собственного домовладения имеет гораздо большую свободу, чем собственник квартиры в многоэтажном доме, – уверен Олег Ивченко. – Нет соседей снизу и сверху, планировка дома может быть спроектирована по собственному усмотрению, есть земельный участок, отдельное машиноместо или гараж, подсобные помещения». Поэтому, по утверждению Олега Ивченко, данный сегмент рынка развивается самым активным образом. Этому также способствует проведение коммуникаций в садовых и дачных товариществах, а также развитие новых технологий строительства. Используемые сегодня энергосберегающие материалы, элементы потребления солнечной энергии, современные системы водоотведения позволяют осуществлять

строительство гораздо дешевле и качественнее, чем раньше. И за этим – будущее.

В целом же, малоэтажное строительство в Ростовской области в ближайшей перспективе станет массовым сегментом. По словам управляющего партнера коттеджного поселка «Алексеево» Татьяны Слепаковой, во всем мире малоэтажное строительство имеет свои элитные и массовые сегменты. «К какому из этих двух сегментов будет принадлежать тот или иной поселок – это решит исключительно рынок, – рассуждает эксперт. – При высоких ценах на землю там останутся собственники, у которых цены соответствуют их личным запросам. А те, кто будет заинтересован в ценовых преимуществах, с выгодой для себя переберутся туда, где цена земли ниже. Это решит время. Но, чтобы предлагаемый продукт был качественным и дорогим на рынке, следует позаботиться об этом. Нужно выбрать красивое и удобно расположенное место, не бояться потратиться на коммуникации, не жадничать чрезмерно при генеральном планировании поселка, предусмотреть многое, что в дальнейшем станет его преимуществами».

Колебания спроса на коттеджную недвижимость объясняется целой совокупностью факторов. Стоимость коттеджа на рынке недвижимости Ростовской области в настоящее время в среднем составляет 8,6 млн рублей, тогда как оптимальный бюджет покупки коттеджа – 3,5-4 млн руб. Формат таунхауса больше соответствует ценовым ожиданиям покупателей: в среднем его можно приобрести за 3,4 млн руб., что вполне сопоставимо с ценой трехкомнатной квартиры в доме эконом-класса в черте Ростова. «Если, приобретая квартиру в городе, покупатель практически гарантированно получает инженерные коммуникации, коммерческую и социальную инфраструктуру в шаговой

доступности, то у покупателя объекта в коттеджном поселке таких гарантий зачастую нет, – рассуждает Илья Володько. – Как показывает практика, многие девелоперы таких проектов в Ростовской области откладывают строительство инфраструктуры на финальную стадию реализации, поэтому не исключена вероятность, что она будет реализована в неполном объеме. В этом случае выбор квартиры вместо собственного дома вполне понятен».

Кроме того, вместе со спросом растут и цены на жилье за городом, и разброс стоимости квадратного метра недвижимости или земли на участке за городом довольно широк. По данным г-на Володько, сейчас сотка земли в коттеджных поселках Ростовской области в среднем стоит 154,4 тыс. рублей. При этом диапазон цен на участки весьма широк: от 40 тыс. рублей (коттеджный поселок Family Park) до 550 тыс. рублей за 1 сот. (2-я очередь коттеджного поселка «Старочеркасская Ривьера»).

Ни одно загородное строительство не смогло избежать разного рода проблем, связанных с последствиями кризиса, с замораживанием объектов, с недостаточностью финансирования или неразвитостью инфраструктуры. Илья Володько отмечает, что большинство коттеджных поселков в Ростовской области являются долгостроями. «Скорость их строительства очень низкая. Зачастую это связано с дефицитом денежных средств у девелоперов, что вынуждает их возводить объекты недвижимости на территории коттеджных поселков исключительно по мере продаж, – считает эксперт. – Еще один бич большей части коттеджных поселков Ростовской области – это их инженерная, коммерческая и социальная инфраструктура. В одних ее состав минимален, что существенно осложняет возможность постоянного проживания на территории поселка, в других – инженерные

коммуникации, а также социальные объекты фактически напрочь отсутствуют, а весь заявленный объем инфраструктуры находится только на бумаге. Это подрывает доверие потенциальных покупателей к коттеджным поселкам и соответственно снижает фактический спрос на них». Г-н Володько подчеркивает, что в то же самое время развитая инженерная и социальная инфраструктура – одно из главных конкурентных преимуществ коттеджных поселков постоянного проживания. Ставка на нее – один из факторов коммерческой успешности проекта.

Строительство загородной недвижимости и коттеджных поселков идет по всем направлениям от Ростова. И хотя основной проблемой все еще остается инфраструктура и коммуникации, а также отсутствие нормальных дорог, школ, детских садов, все больше покупателей стремятся к жизни за городом. Сказывается ростовский менталитет, полагают эксперты, – ростовчанам нравится жить в частных домах. Для сравнения, в Краснодаре в два раза меньше коттеджных поселков. По данным MACON Realty Group за 2012 год, рынок коттеджных поселков Ростовской области был представлен 23 существующими и строящимися проектами, тогда как в Краснодаре и пригороде их количество составило не более 10.

По оценкам компании MACON Realty Group, по состоянию на апрель 2013 г. рынок организованных коттеджных поселков (КП) Ростовской области представлен 23 существующими и строящимися проектами. Данный объем оценивается как значительный (для сравнения: в г. Краснодар и его пригороде количество КП на сегодняшний день составляет всего 9 ед.). Карту расположения существующих и строящихся коттеджных поселков Ростовской области можно посмотреть на рисунке 4-1.

Рисунок 4-1. Карта расположения существующих и строящихся коттеджных поселков Ростовской области



При рассмотрении структуры предложения по классам (табл. 4-1), видно, что наибольший объем предложения сконцентрирован в среднем классе (12 поселков или половина рынка). На втором месте находятся поселки эконом-класса. Их общее количество составляет 8 ед. или 34,8% от общего количества КП Ростовской области. Бизнес-класс представлен единственным проектом - «Изумрудным» (4,3% от общего количества КП Ростовской области). В элитном классе позиционируются два коттеджных поселка: «Остров» и «Старочеркасская Ривьера» (8,7% от общего количества коттеджных поселков).

Таблица 4-1. Структура предложения коттеджных поселков Ростовской области по классам

Класс	Количество поселков, ед.	Доля рынка по числу проектов, %
эконом	8	34,8%
средний	12	52,2%
бизнес	1	4,3%
элитный	2	8,7%
Итого:	23	100,0%

Большая часть существующих и строящихся коттеджных поселков Ростовской области расположена в черте г. Ростов-на-Дону и в его пригороде на расстоянии менее 15 км от городской черты. Наиболее отдаленным от центра Ростовской области является КП «Северский» (130 км от г. Ростов-на-Дону).

Важной особенностью КП Ростовской области, которые расположены за пределами черты г. Ростов-на-Дону, является тяготение к «воде». Данный факт связан с тем, что наличие водоема в рамках коттеджного поселка значительно повышает его привлекательность с точки зрения потенциальных покупателей и, как следствие, темпы продаж. К проектам, которые прилегают к существующим водоемам можно отнести, например, «Эльбузд» (расположен на берегу р. Эльбузд), «Старочеркасская Ривьера» (на берегу р. Дон), Family Park (на берегу р. Тузлов) и т.д.

В существующих и строящихся коттеджных поселках Ростовской области представлено четыре типа жилой недвижимости (табл. 4-2):

- земельные участки (ЗУ) без обязательного подряда и ограничений периода возведения коттеджа (1 431 ед. или 36,1% от общего количества объектов недвижимости в рамках КП);
- коттеджи (1 283 ед. или 32,4%);
- таунхаусы (821 ед. или 20,7%);
- квартиры в малоэтажных домах (425 ед. или 10,8%).

Таблица 4-2. Структура предложения коттеджных поселков Ростовской области по типам жилой недвижимости

Класс	Количество объектов, ед.	Доля рынка, %
ЗУ без подряда	1 431	36,1%
коттеджи	1 238	32,4%
таунхаусы	821	20,7%
квартиры	425	10,8%
Итого:	3 915	100,0%

На сегодняшний день самым массовым сегментом на рынке коттеджных поселков Ростовской области являются земельные участки без обязательного подряда на строительство. Данный тип недвижимости получил активное развитие в кризисный период, когда платежеспособность потенциальных покупателей была снижена, а девелоперы не имели денежных средств на строительство. Коттеджные поселки без обязательного подряда сразу стали пользоваться высоким спросом, в связи, с чем количество таких проектов стало ежегодно возрастать.

Наиболее доступные предложения по цене коттеджей зафиксированы в «Беловодье» и «Клен-Парке». В «Беловодье»

(коттеджном поселке бизнес-класса) минимальный бюджет продажи коттеджа площадью 100 кв. м на 4 сот. по состоянию на апрель 2013 г. составляет 2,9 млн. руб. В «Клен-Парке» (коттеджном поселке среднего класса) стоимость самого дешевого предложения составляет 3,3 млн. руб. Оно представляет собой дуплекс (сблокированный коттедж на 2 хозяина) площадью 100 кв. м на 4,5 сот. Самым дорогостоящим предложением являются коттеджи в рамках элитного коттеджного поселка «Остров». На сегодняшний день их цена продажи составляет 40 млн. руб. Отличительными чертами и факторами, повышающими цены реализации коттеджей в рамках «Острова» являются оснащение системой «Умный дом», наличие отделки «под ключ» и полной мебелировки.

Самое доступное предложение таунхаусов предлагается в «Березовой Роще». На сегодняшний день в данном проекте возможно приобретение таунхауса площадью 100 кв. м на 2 сот. менее чем за 1 млн. руб. Отметим, что данное значение практически в 2 раза ниже среднего бюджета продажи 1-комн. квартиры на первичном рынке многоэтажного жилищного строительства в г. Ростов-на-Дону, что обеспечивает «Березовой Роще» высокую привлекательность с точки зрения покупателей. Низкая стоимость квадратного метра обусловлена дешевой технологией строительства и особенностями ценовой политики девелопера. Самый дорогостоящий таунхаус расположен в «Голландской деревне». Его цена продажи составляет 6,1 млн. руб., что в 1,5-2,0 раза превышает минимальный бюджет продажи коттеджа в большинстве КП Ростовской области.

По состоянию на апрель 2013 г. продажа квартир осуществляется только в одном коттеджном поселке Ростовской области – «Приазовье». Цена 1 кв. м составляет 26 000 руб., а минимальный

бюджет покупки - 988 тыс. руб. (однокомнатная квартира площадью 38 кв. м).

Цена 1 сот. на рынке коттеджных поселков без обязательного подряда Ростовской области находится в диапазоне от 40 000 (Family Park) до 550 000 руб. (2 очередь «Старочеркасская Ривьера»). Отметим, что продажа земельных участков без подряда ведется не только в коттеджных поселках, имеющих в своем составе исключительно земельные лоты, но и в некоторых проектах, реализующих готовые домовладения и землю с подрядом. К ним можно отнести, например, 2 очередь «Старочеркасской Ривьеры», «Беловодье», «Приозерный» и «Изумрудный».

Минимальные бюджеты покупки недвижимости в коттеджных поселках Ростовской области по состоянию на 2 кв. 2013 г. можно посмотреть в таблице 4-3.

Таблица 4-3. Структура предложения коттеджных поселков Ростовской области по минимальному бюджету покупки

Тип недвижимости	Мин. площадь	Мин. бюджет покупки, млн. руб.
ЗУ без подряда	7 сот.	0,38
таунхаусы	100 кв. м	0,98
квартиры	38 кв. м	0,99
коттедж	100 кв. м	2,9

Объем спроса в сегменте коттеджей на рынке загородной недвижимости Ростовской области последнее время имеет положительную динамику. Увеличение объема предложения, в частности и более доступного по цене, на фоне постепенного

восстановления платежеспособности потенциальных покупателей привели к росту количества сделок, которое, однако, еще не достигло докризисных показателей. Активность покупателей на рынке коттеджных поселков Ростовской области продолжила возрастать и в 2013 г. По итогам 01-04.2013 число сделок практически в 1,5 раза выше значения за аналогичный период 2012 г.

Количество сделок в сегменте таунхаусов также демонстрирует уверенный рост: за первые 4 месяца 2013 г. рассматриваемый показатель практически в 2 раза превысил количества сделок по приобретению таунхаусов за аналогичный период 2012 г.

Отметим, что в кризисный и посткризисный периоды при наличии как коттеджей, так и таунхаусов в рамках КП, среднемесячный темп продажи последних выше (связано исключительно с их меньшим по сравнению с коттеджами бюджетом продажи, что на фоне преобладания дорогостоящих предложений коттеджей в рамках КП Ростовской области повышает с точки зрения покупателей привлекательность таунхаусов).

Тренд к наращиванию количества сделок наблюдается и в сегменте многоквартирных домов. За 01-04.2013 количество сделок практически в 1,5 раза превысило количество проданных квартир за аналогичный период 2012 г.

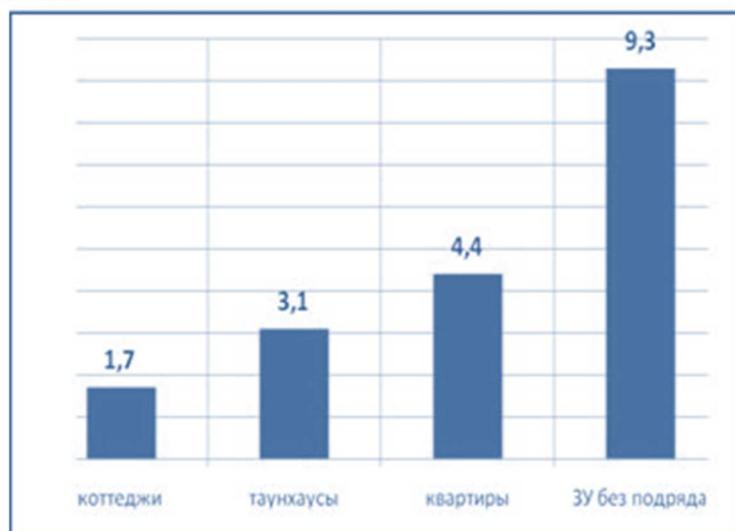
Количество сделок в данном сегменте демонстрировало положительную динамику даже в кризисный период и продолжает расти и на сегодняшний день. Главный аттрактив, с точки зрения покупателей ЗУ без подряда – минимальный бюджет продажи по сравнению с остальными типами малоэтажной недвижимости (с коттеджами и таунхаусами). Именно данный фактор обеспечил активные продажи ЗУ без подряда в кризисный и посткризисный периоды – периоды

сниженной платежеспособности потенциальных покупателей.

Земельные участки без подряда, как отмечалось ранее, являются самым бюджетным предложением на рынке КП Ростовской области, в связи с чем их темп продаж является наиболее высоким – около 9,3 ед. в мес.

Средний темп продаж на рынке коттеджных поселков Ростовской области по типам недвижимости по состоянию на 2 кв. 2013 г. можно посмотреть на рисунке 4-2.

Рисунок 4-2. Средний объем продаж объектов в коттеджных поселках Ростовской области



Текущая стадия развития рынка характеризуется следующими существенными выводами:

- Доверие покупателей к строящимся коттеджным поселкам в Ростовской области подорвано в связи с наличием многочисленных прецедентов по полной приостановке строительных работ на территории проектов, невыполнению различных обязательств перед жильцами (по подключению инженерных коммуникаций, прокладке внутрипоселковых дорог, строительству инфраструктуры и т.д.).

- На рынке преобладают неликвидные предложения. А именно: коттеджные поселки среднего класса, не отвечающие основным требованиями покупателей (по технологии строительства, площадям домовладений и т.д.) и/или имеющие завышенные цены реализации или дорогостоящие проекты бизнес- и элитного классов.
- В сегменте коттеджных поселков Ростовской области есть значительный объем неудовлетворенного спроса на коттеджи с приемлемым бюджетом покупки (не превышающим 3,5-4,0 млн. руб.). На сегодняшний день покупатели рассматриваемой категории в связи с отмеченным ранее дефицитом ликвидного предложения вынужденно ориентируются на земельные участки без обязательного подряда, таунхаусы или домовладения на неорганизованном рынке малоэтажной жилой недвижимости.

5

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

5.1.

Организационно-правовая форма реализации проекта

В качестве организационно-правовой формы реализации проекта выбрано общество с ограниченной ответственностью.

Существенным преимуществом ООО (Общество с ограниченной ответственностью) является более простой способ регистрации, по сравнению с АО — нет необходимости производить регистрацию эмиссии акций при создании Общества, а также в упрощенном порядке можно увеличить или уменьшить уставный капитал, в акционерном обществе это сопряжено с большими трудностями.

Основные преимущества ООО:

- возможность вести предпринимательскую деятельность не от собственного лица, а опосредованно, через созданное юридическое лицо;
- ограниченный размер предпринимательского риска;
- возможность расширения бизнеса, привлечения инвестиций;
- возможность участия ООО в других хозяйственных обществах, создания дочерних обществ, создания некоммерческих организаций;
- возможность сформировать структуры управления, соответствующие размерам и специфике деятельности фирмы;
- наибольшая информационная «закрытость» — не требуется публиковать какие-либо документы, относящиеся к деятельности ООО.

Уставный капитал планируется разделить между инициатором

проекта и инвестором. Распределение долей уставного капитала будет определено в рамках договоренностей между инициатором и инвестором проекта.

5.2. Основные партнеры

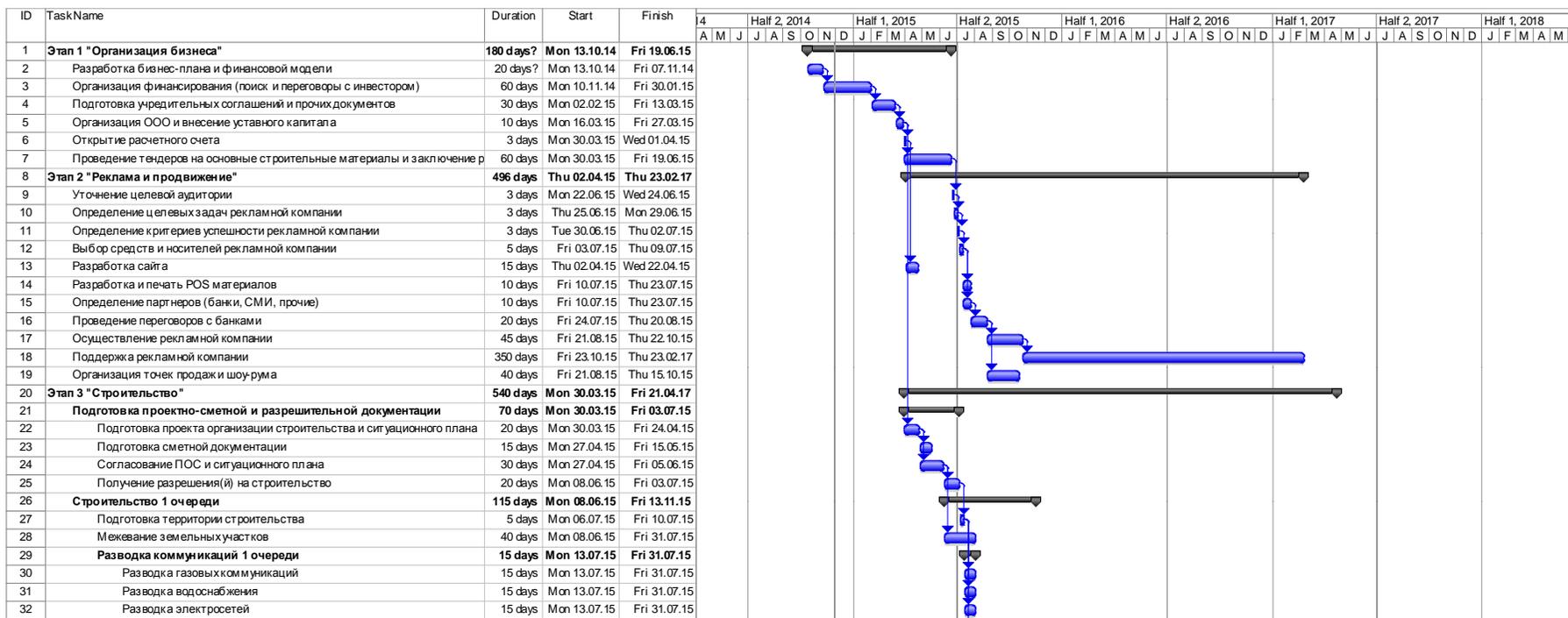
Основные партнеры проекта будут определены после определения вопроса финансирования проекта. Ключевые поставщики материалов будут определены в рамках проведения тендерных процедур.

5.3.

График реализации проекта

План – график реализации проекта представлен на рисунке 5.1.

Рисунок 5.1. План – график реализации проекта.



5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

ID	Task Name	Duration	Start	Finish	Half 2, 2014		Half 1, 2015		Half 2, 2015		Half 1, 2016		Half 2, 2016		Half 1, 2017		Half 2, 2017		Half 1, 2018																		
					J	A	M	J	A	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
32	Разводка электросетей	15 days	Mon 13.07.15	Fri 31.07.15																																	
33	Строительство коттеджей 1 очереди	70 days	Mon 13.07.15	Fri 16.10.15																																	
34	Подготовительные работы и устройство фундамента	15 days	Mon 13.07.15	Fri 31.07.15																																	
35	Кладочные работы	20 days	Mon 03.08.15	Fri 28.08.15																																	
36	Устройство кровли и заполнение внутренних проемов	15 days	Mon 31.08.15	Fri 18.09.15																																	
37	Внутренние отделочные работы	20 days	Mon 21.09.15	Fri 16.10.15																																	
38	Подключение внутримониторных сетей к наружным сетям	20 days	Mon 21.09.15	Fri 16.10.15																																	
39	Утепление и отделка фасада	20 days	Mon 21.09.15	Fri 16.10.15																																	
40	Благоустройство и озеленение 1 очереди	20 days	Mon 19.10.15	Fri 13.11.15																																	
41	Строительство 2 очереди	95 days	Mon 19.10.15	Fri 26.02.16																																	
42	Подготовка территории строительства	5 days	Mon 19.10.15	Fri 23.10.15																																	
43	Межевание земельных участков	40 days	Mon 19.10.15	Fri 11.12.15																																	
44	Разводка коммуникаций 2 очереди	15 days	Mon 26.10.15	Fri 13.11.15																																	
45	Разводка газовых коммуникаций	15 days	Mon 26.10.15	Fri 13.11.15																																	
46	Разводка водоснабжения	15 days	Mon 26.10.15	Fri 13.11.15																																	
47	Разводка электросетей	15 days	Mon 26.10.15	Fri 13.11.15																																	
48	Строительство коттеджей 2 очереди	70 days	Mon 26.10.15	Fri 29.01.16																																	
49	Подготовительные работы и устройство фундамента	15 days	Mon 26.10.15	Fri 13.11.15																																	
50	Кладочные работы	20 days	Mon 16.11.15	Fri 11.12.15																																	
51	Устройство кровли и заполнение внутренних проемов	15 days	Mon 14.12.15	Fri 01.01.16																																	
52	Внутренние отделочные работы	20 days	Mon 04.01.16	Fri 29.01.16																																	
53	Подключение внутримониторных сетей к наружным сетям	20 days	Mon 04.01.16	Fri 29.01.16																																	
54	Утепление и отделка фасада	20 days	Mon 04.01.16	Fri 29.01.16																																	
55	Благоустройство и озеленение 2 очереди	20 days	Mon 01.02.16	Fri 26.02.16																																	
56	Строительство 3 очереди	95 days	Mon 01.02.16	Fri 10.06.16																																	
57	Подготовка территории строительства	5 days	Mon 01.02.16	Fri 05.02.16																																	
58	Межевание земельных участков	40 days	Mon 01.02.16	Fri 25.03.16																																	
59	Разводка коммуникаций 3 очереди	15 days	Mon 08.02.16	Fri 26.02.16																																	
60	Разводка газовых коммуникаций	15 days	Mon 08.02.16	Fri 26.02.16																																	
61	Разводка водоснабжения	15 days	Mon 08.02.16	Fri 26.02.16																																	
62	Разводка электросетей	15 days	Mon 08.02.16	Fri 26.02.16																																	
63	Строительство коттеджей 3 очереди	70 days	Mon 08.02.16	Fri 13.05.16																																	
64	Подготовительные работы и устройство фундамента	15 days	Mon 08.02.16	Fri 26.02.16																																	
65	Кладочные работы	20 days	Mon 29.02.16	Fri 25.03.16																																	
66	Устройство кровли и заполнение внутренних проемов	15 days	Mon 28.03.16	Fri 15.04.16																																	
67	Внутренние отделочные работы	20 days	Mon 18.04.16	Fri 13.05.16																																	
68	Подключение внутримониторных сетей к наружным сетям	20 days	Mon 18.04.16	Fri 13.05.16																																	
69	Утепление и отделка фасада	20 days	Mon 18.04.16	Fri 13.05.16																																	
70	Благоустройство и озеленение 3 очереди	20 days	Mon 16.05.16	Fri 10.06.16																																	
71	Строительство 4 очереди	95 days	Mon 16.05.16	Fri 23.09.16																																	
72	Подготовка территории строительства	5 days	Mon 16.05.16	Fri 20.05.16																																	

5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

ID	TaskName	Duration	Start	Finish	4	Half 2, 2014					Half 1, 2015					Half 2, 2015					Half 1, 2016					Half 2, 2016					Half 1, 2017					Half 2, 2017					Half 1, 2018									
					A	M	J	J	A	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	J
112	Внутренние отделочные работы	20 days	Mon 27.02.17	Fri 24.03.17																																														
113	Подключение внутридомовых сетей к наружным сетям	20 days	Mon 27.02.17	Fri 24.03.17																																														
114	Утепление и отделка фасада	20 days	Mon 27.02.17	Fri 24.03.17																																														
115	Благоустройство и озеленение 6 очереди	20 days	Mon 27.03.17	Fri 21.04.17																																														
116	Строительство объектов социальной инфраструктуры и культуры и быта	350 days	Mon 16.11.15	Fri 17.03.17																																														
117	Этап 4 "Закрытие бизнеса"	70 days	Mon 20.03.17	Fri 23.06.17																																														
118	Передача социальных объектов администрации	30 days	Mon 20.03.17	Fri 28.04.17																																														
119	Передача инфраструктурных объектов культуры и быта в ТСЖ	30 days	Mon 20.03.17	Fri 28.04.17																																														
120	Аудит итогов финансово-хозяйственной деятельности компании	20 days	Mon 01.05.17	Fri 26.05.17																																														
121	Принятие решения о закрытии/продаже/продолжении деятельности ООО	10 days	Mon 29.05.17	Fri 09.06.17																																														
122	Реализация решения о закрытии/продаже/продолжении деятельности ООО	10 days	Mon 12.06.17	Fri 23.06.17																																														

5.4.

Правовые вопросы осуществления проекта

Комплекс правовых вопросов проекта включает следующие задачи:

- Создание общества с ограниченной ответственностью для реализации проекта;
- Подготовка Устава Общества обеспечивающего защиту интересов инвестора и инициатора проекта;
- Подготовку Учредительного договора обеспечивающего правовое обеспечение порядка распределения между участниками прибыли и убытков, порядка управления деятельностью юридического лица, выхода участников из его состава;
- Подготовка и согласование проекта организации строительства;
- Межевание земельных участков и получение правоустанавливающих свидетельств;
- Получение разрешения на строительство.

Решение данных задач планируется осуществить после получения принципиального положительного решения о финансировании проекта.

6

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

6.1.

Условия и допущения, принятые для расчета

Проект разработан в соответствии с «Методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования», утвержденными Госстроем РФ, Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госкомпромом РФ №ВК447 от 21.06.1999г., с использованием программного продукта «*».

Расчет выполнен в текущих ценах на момент подготовки бизнес-плана с учетом инфляции, на период, превышающий срок окупаемости проекта и возврата средств инвестора на 0,5 года (36 месяцев). Расчеты произведены с шагом планирования 1 месяц, значения всех исходных и расчетных данных произведены в тыс. руб.

Остаточная стоимость активов проекта на конец расчетного периода учитывается при анализе показателей его эффективности.

Оценка эффективности реализации данного проекта включает в себя решение следующих задач:

- моделирование движения денежных потоков, динамики формирования прибыли и прогнозирования балансовых отчетов;
- определение «чистой» стоимости проекта, внутренней нормы прибыли, срока окупаемости;
- расчет основных индексов рентабельности проекта, уровня безубыточности, ликвидности и платежеспособности проекта;
- определение чувствительности проекта к изменениям ключевых его параметров.

Финансовую оценку инвестиционного проекта можно условно разделить на следующие этапы:

- оценка объема инвестиций (потребность в них) и будущие денежные поступления;
- оценка степени риска инвестиций, ожидаемых денежных поступлений, и на основании выбранной степени риска определение соответствующей стоимости капитала;
- приведение ожидаемых денежных поступлений к текущей стоимости на определенную дату. Сравнив текущую стоимость ожидаемых денежных поступлений с затратами, оценивается реальная ценность инвестиций и делается вывод о привлекательности проекта в целом.

Расчет финансовой модели сознательно основывался на пессимистических допущениях в ряде исходных параметров и отражениях их итогов в экономических показателях проекта, что позволяет говорить (при благоприятных условиях реализации проекта) о значительных резервах для повышения эффективности проекта и учете рисков.

Для определения текущей стоимости чистого дохода проекта используется метод дисконтирования денежных потоков. При выборе ставки дисконтирования не учитывается уровень инфляции, следовательно, ставки, используемые в расчетах дисконтирования являются, реальными, то есть не включают в себя инфляционную составляющую.

6.2.

Исходные данные

Налоговое окружение

При расчете финансово-экономической модели проекта было использовано действующее законодательство в части налогообложения. Виды и ставки налогов, налоговую базу и период начисления можно увидеть в табл. 6.1.

Расчет проекта не предполагает получения государственных субсидий и льгот, так как было принято решение использовать пессимистичный вариант расчета. Но это не означает, что команда проекта отказывается от действий для получения государственной поддержки.

Таблица 6.1. Налоговое окружение

№	Налог	Налоговая база	Ставка, %	Период начисления, дней
1.	Налог на прибыль	Доход, уменьшенный на величину произведенных расходов.	20%	Ежемесячно, 30 дней
2	Налог на имущество	Недвижимое имущество созданное не для целей последующей реализации, учитывающиеся по остаточной стоимости.	2,20%	Ежеквартально, 90 дней
3	Налог на добавленную стоимость	Стоимость реализуемых товаров и услуг	18%	Ежеквартально, 90 дней
4	Единый социальный налог	Выплаты и вознаграждения сотрудникам	30%	Ежемесячно, 30 дней
5	Страховые выплаты	Выплаты и вознаграждения сотрудникам	0,2%	Ежемесячно, 30 дней

Макроэкономические показатели проекта

Продолжительность: 36 месяцев.

Основная валюта проекта – рубли (тыс. руб.)

Расчеты произведены в текущих ценах. Уровень инфляции – 8%

Ставка рефинансирования ЦБ РФ – 8,25%

Номенклатура и цены продукции

В рамках реализации настоящего инвестиционного проекта предполагается строительство и реализация по технологии ЛСТК всех доступных проектов (более 1,5 тыс. шт.). Но для расчета финансовой модели было принято упрощение и выбраны 6 наиболее востребованных проектов с разными площадями:

- Таунхаус LMBL-18
- Коттедж LMP-12
- Коттедж LMP-34
- Коттедж LMP-63
- Коттедж LMP-89
- Таунхаус LMS-05

Распределение объема продаж в пропорциях и ассортимент недвижимости представлено в таблице 6.2.

Базовые цены на продукцию указаны в таблице 6.3.

Цены на продукцию с учетом индексации указаны в таблице 6.4.

Таблица 6.2. Распределение объема продаж в пропорциях и ассортимент объектов

	Доля	Количество домов
Таунхаус LMBL-18	20%	40
Коттедж LMP-12	5%	10
Коттедж LMP-34	20%	40
Коттедж LMP-63	10%	20
Коттедж LMP-89	20%	40
Таунхаус LMS-05	25%	50
Итого		200

Таблица 6.3. Базовые цены реализации продукции, в тыс. руб. за шт. с НДС

Цена, тыс. руб.	Кв. м.	Стоимость 1 кв. м., тыс. руб	Стоимость за шт., тыс. руб
Таунхаус LMBL-18	107,4	35	3 759
Коттедж LMP-12	240	35	8 400
Коттедж LMP-34	170	35	5 950
Коттедж LMP-63	184,1	35	6 444
Коттедж LMP-89	168,3	35	5 891
Таунхаус LMS-05	127	35	4 445

Таблица 6.4. Цены реализации продукции, в тыс. руб. за шт. с НДС

	1 кв. 2015	2 кв. 2015	3 кв. 2015	4 кв. 2015	1 кв. 2016	2 кв. 2016	3 кв. 2016	4 кв. 2016	1 кв. 2017	2 кв. 2017
Таунхаус LMBL-18	3 783,24	3 856,73	3 931,66	4 008,03	4 085,90	4 165,27	4 246,19	4 328,68	4 412,77	4 498,49
Коттедж LMP-12	8 454,16	8 618,40	8 785,82	8 956,50	9 130,49	9 307,87	9 488,69	9 673,02	9 860,93	10 052,50
Коттедж LMP-34	5 988,36	6 104,70	6 223,29	6 344,19	6 467,43	6 593,07	6 721,15	6 851,72	6 984,83	7 120,52
Коттедж LMP-63	6 485,05	6 611,03	6 739,46	6 870,38	7 003,85	7 139,91	7 278,61	7 420,01	7 564,16	7 711,10
Коттедж LMP-89	5 928,48	6 043,65	6 161,06	6 280,75	6 402,76	6 527,14	6 653,94	6 783,21	6 914,98	7 049,31
Таунхаус LMS-05	4 473,66	4 560,57	4 649,16	4 739,48	4 831,55	4 925,41	5 021,10	5 118,64	5 218,08	5 319,45

План продаж

План продаж указан в таблицах (таблица 6.5.)

Таблица 6.5. План продаж продукции, в шт.

	1 кв. 2015	2 кв. 2015	3 кв. 2015	4 кв. 2015	1 кв. 2016	2 кв. 2016	3 кв. 2016	4 кв. 2016	1 кв. 2017	2 кв. 2017	ИТОГО
Таунхаус LMBL-18	0	0	1	3	3	6	6	6	9	6	40
Коттедж LMP-12	0	0	0	1	1	2	2	1	2	1	10
Коттедж LMP-34	0	0	1	2	3	6	6	5	9	8	40
Коттедж LMP-63	0	0	1	2	3	3	3	2	3	3	20
Коттедж LMP-89	0	0	1	2	3	6	6	6	9	7	40
Таунхаус LMS-05	0	0	1	3	3	6	6	7	14	10	50
Итого	0	0	5	13	16	29	29	27	46	35	200

Также необходимо отметить, что в рамках действующего законодательства предложение о продаже объектов может быть размещено в СМИ при минимальной готовности объекта в 30%.

Данный факт учтен в плане строительства и реализации (таблица 6.6).

Таблица 6.6. План строительства и реализации, в шт.

	1 кв. 2015	2 кв. 2015	3 кв. 2015	4 кв. 2015	1 кв. 2016	2 кв. 2016	3 кв. 2016	4 кв. 2016	1 кв. 2017	2 кв. 2017	ИТОГО
Таунхаус LMBL-18	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
план строительства	0	2	5	5	6	7	5	5	5	0	40
план реализации	0	0	1	3	3	6	6	6	9	6	40
нереализованные остатки	0	2	6	8	12	13	12	11	6	0	
Коттедж LMP-12	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
план строительства	0	0	1	1	2	2	2	2	2	0	10
план реализации	0	0	0	1	1	2	2	1	2	1	10
нереализованные остатки	0	0	1	1	1	1	1	2	1	0	
Коттедж LMP-34	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
план строительства	0	2	5	5	6	7	5	5	5	0	40
план реализации	0	0	1	2	3	6	6	5	9	8	40
нереализованные остатки	0	2	5	8	12	13	12	12	8	0	
Коттедж LMP-63	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
план строительства	0	1	3	2	3	3	3	3	3	0	20
план реализации	0	0	1	2	3	3	3	2	3	3	20
нереализованные остатки	0	1	3	3	3	3	3	3	3	0	
Коттедж LMP-89	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
план строительства	0	2	5	5	6	7	6	5	5	0	40
план реализации	0	0	1	2	3	6	6	6	9	7	40
нереализованные остатки	0	2	6	9	12	13	13	12	7	0	
Таунхаус LMS-05	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
план строительства	0	2	7	6	7	8	7	7	6	0	50
план реализации	0	0	1	3	3	6	6	7	14	10	50
нереализованные остатки	0	2	8	11	15	17	19	18	10	0	

Себестоимость строительства

Себестоимость строительства 1 кв. м. недвижимости составляет 18 тыс. руб. Расчет себестоимости строительства представлен в таблице 6.7.

Таблица 6.7. Расчет себестоимости строительства одного объекта, тыс. руб.

Себестоимость тыс. руб.	Кв. м.	1 кв. м., тыс. руб.	Себестоимость за коттедж, тыс. руб.
Таунхаус LMBL-18	107,4	18	1 933
Коттедж LMP-12	240	18	4 320
Коттедж LMP-34	170	18	3 060
Коттедж LMP-63	184,1	18	3 314
Коттедж LMP-89	168,3	18	3 029
Таунхаус LMS-05	127	18	2 286

Калькуляция прямых материальных затрат

Калькуляция прямых материальных затрат на строительную программу приведена в табл. 6.8.

Таблица 6.8. Калькуляция прямых материальных затрат на строительную программу

	1 кв. 2015	2 кв. 2015	3 кв. 2015	4 кв. 2015	1 кв. 2016	2 кв. 2016	3 кв. 2016	4 кв. 2016	1 кв. 2017	2 кв. 2017	ИТОГО
Таунхаус LMBL-18	0	3 493	10 615	10 822	13 491	14 995	11 635	10 018	10 212	0	85 282
Коттедж LMP-12	0	1 115	3 389	3 455	7 447	9 574	8 128	7 462	7 607	0	48 177
Коттедж LMP-34	0	4 740	14 402	17 129	21 355	23 735	18 417	16 743	18 859	0	135 381
Коттедж LMP-63	0	3 422	10 398	7 950	9 911	11 016	9 352	9 546	11 670	0	73 266
Коттедж LMP-89	0	5 474	16 635	16 958	18 939	22 386	19 949	17 437	16 003	0	133 781
Таунхаус LMS-05	0	5 311	16 139	14 625	18 232	20 265	18 499	17 107	16 101	0	126 280
= Итого	0	23 555	71 579	70 938	89 376	101 970	85 980	78 313	80 454	0	602 166

Численность персонала и заработная плата

В рамках реализации проекта планируется следующая численность персонала и уровень заработной платы (см. табл. 6.9). При этом нужно учитывать, что в состав персонала не вошел строительный персонал, т.к. он уже учтен в себестоимости.

Таблица 6.9. Численность персонала и уровень заработной платы

		1 кв. 2015	2 кв. 2015	3 кв. 2015	4 кв. 2015	1 кв. 2016	2 кв. 2016	3 кв. 2016	4 кв. 2016	1 кв. 2017	2 кв. 2017	ИТОГО
Вспомогательный производственный персонал												
ГИП	тыс. руб.	61	185	188	192	196	199	203	207	211	215	1 931
Количество	чел.	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
Месячный оклад	тыс. руб.	60,39	61,56	62,76	63,98	65,22	66,48	67,78	69,09	70,44	71,80	
Прораб	тыс. руб.	0	144	220	224	228	233	237	242	247	251	2 110
Количество	чел.	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
Месячный оклад	тыс. руб.	70,45	71,82	73,22	74,64	76,09	77,57	79,07	80,61	82,17	83,77	
Административный персонал												
Сметчик	тыс. руб.	0	77	78	80	82	83	85	86	88	90	779
Количество	чел.	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
Месячный оклад	тыс. руб.	25,16	25,65	26,15	26,66	27,17	27,70	28,24	28,79	29,35	29,92	
Проектировщик	тыс. руб.	30	92	94	96	98	100	102	104	106	108	965
Количество	чел.	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
Месячный оклад	тыс. руб.	30,19	30,78	31,38	31,99	32,61	33,24	33,89	34,55	35,22	35,90	
Генеральный директор	тыс. руб.	182	277	282	288	293	299	305	311	317	323	2 987
Количество	чел.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
Месячный оклад	тыс.	90,58	92,34	94,13	95,96	97,83	99,73	101,66	103,64	105,65	107,71	

6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

		1 кв. 2015	2 кв. 2015	3 кв. 2015	4 кв. 2015	1 кв. 2016	2 кв. 2016	3 кв. 2016	4 кв. 2016	1 кв. 2017	2 кв. 2017	ИТОГО
	руб.											
Главный бухгалтер	тыс. руб.	101	154	157	160	163	166	169	173	176	180	1 659
Количество	чел.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
Месячный оклад	тыс. руб.	50,32	51,30	52,30	53,31	54,35	55,40	56,48	57,58	58,70	59,84	
Финансовый директор	тыс. руб.	71	215	220	224	228	233	237	242	247	251	2 253
Количество	чел.	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
Месячный оклад	тыс. руб.	70,45	71,82	73,22	74,64	76,09	77,57	79,07	80,61	82,17	83,77	
Экономист	тыс. руб.	30	92	94	96	98	100	102	104	106	108	965
Количество	чел.	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
Месячный оклад	тыс. руб.	30,19	30,78	31,38	31,99	32,61	33,24	33,89	34,55	35,22	35,90	
Бухгалтер	тыс. руб.	0	103	157	160	163	166	169	173	176	180	1 507
Количество	чел.	0	1	2	2	2	2	2	2	2	2	
Месячный оклад	тыс. руб.	25,16	25,65	26,15	26,66	27,17	27,70	28,24	28,79	29,35	29,92	
Юрист	тыс. руб.	91	139	141	144	147	150	152	155	158	162	1 493
Количество	чел.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
Месячный оклад	тыс. руб.	45,29	46,17	47,07	47,98	48,91	49,86	50,83	51,82	52,83	53,85	
Специалист по закупкам	тыс. руб.	0	31	94	96	98	100	102	104	106	108	874
Количество	чел.	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	
Месячный оклад	тыс. руб.	30,19	30,78	31,38	31,99	32,61	33,24	33,89	34,55	35,22	35,90	
Логист	тыс. руб.	0	31	94	96	98	100	102	104	106	108	874
Количество	чел.	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	
Месячный оклад	тыс. руб.	30,19	30,78	31,38	31,99	32,61	33,24	33,89	34,55	35,22	35,90	
Коммерческий персонал												
Коммерческие директор	тыс. руб.	71	215	220	224	228	233	237	242	247	251	2 253
Количество	чел.	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
Месячный оклад	тыс.	70,45	71,82	73,22	74,64	76,09	77,57	79,07	80,61	82,17	83,77	

		1 кв. 2015	2 кв. 2015	3 кв. 2015	4 кв. 2015	1 кв. 2016	2 кв. 2016	3 кв. 2016	4 кв. 2016	1 кв. 2017	2 кв. 2017	ИТОГО
	руб.											
Консультант	тыс. руб.	0	0	420	640	652	665	678	691	704	718	5 410
Количество	чел.	0	0	5	8	8	8	8	8	8	8	
Месячный оклад	тыс. руб.	25,16	25,65	26,15	26,66	27,17	27,70	28,24	28,79	29,35	29,92	
Специалист по продажам	тыс. руб.	0	0	84	128	130	133	136	138	141	144	1 082
Количество	чел.	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	
Месячный оклад	тыс. руб.	40,26	41,04	41,84	42,65	43,48	44,32	45,18	46,06	46,96	47,87	
Специалист по документальному оформлению	тыс. руб.	0	0	47	144	147	150	152	155	158	162	1 170
Количество	чел.	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	
Месячный оклад	тыс. руб.	45,29	46,17	47,07	47,98	48,91	49,86	50,83	51,82	52,83	53,85	
= Итого	тыс. руб.	637	1 756	2 591	2 991	3 049	3 108	3 169	3 230	3 293	3 357	28 313
Начисленный ЕСН и страхование	тыс. руб.	192	530	782	903	921	939	957	975	994	1 014	8 550
Расходы на зарплату с учетом ЕСН и страхования	тыс. руб.	829	2 286	3 373	3 894	3 970	4 047	4 125	4 206	4 287	4 371	36 863
<i>Общая численность персонала</i>	<i>чел.</i>	<i>4</i>	<i>12</i>	<i>20</i>	<i>24</i>							

Накладные расходы

В рамках реализации проекта формируется следующий состав и структура текущих расходов проекта (таблица 6.10).

Таблица 6.10. Текущие расходы проекта

ТЕКУЩИЕ ЗАТРАТЫ	1 кв. 2015	2 кв. 2015	3 кв. 2015	4 кв. 2015	1 кв. 2016	2 кв. 2016	3 кв. 2016	4 кв. 2016	1 кв. 2017	2 кв. 2017	3 кв. 2017	ИТОГО
Прямые производственные расходы												
Расходы на материалы и комплектующие	0	23 555	71 579	70 938	89 376	101 970	85 980	78 313	80 454	0	0	602 166
<i>Аренда земли под строительство</i>	1 000	3 170	4 390	5 210	5 980	6 500	6 615	6 500	5 625	3 380	0	48 370
Общие производственные расходы												
Зарплата вспомогательного произв. персонала	61	329	408	416	424	432	441	449	458	467	158	4 041
ЕСН на зарплату вспомогательного произв. персонала	18	99	123	126	128	131	133	136	138	141	48	1 220
Амортизация	0	0	0	0	0	0	35	106	784	212	0	1 137
<i>Согласование ПОС и ситуационного плана</i>	0	5 032	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5 032
<i>Разрешение на строительство</i>	0	0	2 500	0	0	0	0	0	0	0	0	2 500
Административные расходы												
Зарплата административного персонала	505	1 211	1 412	1 439	1 467	1 496	1 525	1 555	1 585	1 616	545	14 357
ЕСН на зарплату административного персонала	153	366	426	435	443	452	461	469	479	488	165	4 336
<i>Аренда офиса</i>	201	306	312	318	324	330	337	343	350	357	0	3 177
<i>Коммунальные расходы</i>	6	9	9	10	10	10	10	10	10	11	0	95
<i>Интернет</i>	8	12	12	13	13	13	13	14	14	14	0	127
<i>Телефония</i>	30	46	47	48	49	50	51	51	52	54	0	477
<i>Почтовые расходы</i>	20	31	31	32	32	33	34	34	35	36	0	318
<i>Прочие расходы</i>	30	46	47	48	49	50	51	51	52	54	0	477
<i>Представительские</i>	60	92	94	95	97	99	101	103	105	107	0	953
<i>Канцтовары</i>	6	9	9	10	10	10	10	10	10	11	0	95
<i>Финансовые услуги (поиск инвестора)</i>	15	410	6 150	4 550	2 150	4 900	0	0	0	0	0	18 175
<i>Банковское обслуживание и РКО</i>	20	31	31	32	32	33	34	34	35	36	0	318
Коммерческие расходы												
Зарплата коммерческого персонала	71	215	771	1 136	1 158	1 180	1 203	1 226	1 250	1 275	430	9 915
ЕСН на зарплату коммерческого персонала	21	65	233	343	350	356	363	370	378	385	130	2 994
<i>Консультационные услуги по рекламе и маркетингу</i>	0	750	750	0	0	0	0	0	0	0	0	1 500
<i>Расходы на оформление точек продаж</i>	0	0	2 500	0	0	0	0	0	0	0	0	2 500
<i>Аренда точек продаж</i>	0	0	377	385	392	400	408	416	424	432	0	3 233
<i>Оформление шоу - рума и центральной точки продаж</i>	0	0	1 500	0	0	0	0	0	0	0	0	1 500

6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

ТЕКУЩИЕ ЗАТРАТЫ	1 кв. 2015	2 кв. 2015	3 кв. 2015	4 кв. 2015	1 кв. 2016	2 кв. 2016	3 кв. 2016	4 кв. 2016	1 кв. 2017	2 кв. 2017	3 кв. 2017	ИТОГО
<i>Создание сайта и продвижение в интернет ресурсах</i>	0	290	214	218	222	227	231	236	0	0	0	1 639
<i>Подготовка и печать рекламных материалов</i>	0	0	60	62	63	64	65	66	68	46	0	494
<i>Продвижение в СМИ</i>	0	1 000	3 019	3 078	2 585	1 519	1 549	1 579	1 610	1 641	0	17 580
<i>Вывески и рекламные щиты</i>	0	850	2 583	2 633	2 284	1 519	1 549	1 579	1 610	1 641	0	16 248
= Итого: затраты в отчете о прибылях и убытках	2 208	14 190	39 540	51 990	58 666	93 308	89 837	83 060	132 639	103 247	1 476	670 160
= Итого: оплата текущих расходов	2 226	37 925	99 588	91 572	107 638	121 774	101 162	93 546	94 741	12 188	1 476	763 837

Капитальные затраты и амортизация

В рамках проекта предусматриваются капитальные затраты на инфраструктуру поселка (разводка коммуникаций, дороги, благоустройство) детский сад и торговый центр (таблица 6.11).

Эти средства были потрачены на разработку сайта компании (с конфигуратором и трехмерными моделями продукции), дизайна спальной мебели и бизнес-плана.

Таблица 6.11. Капитальные затраты и амортизация

			4 кв. 2015	1 кв. 2016	2 кв. 2016	3 кв. 2016	4 кв. 2016	1 кв. 2017	2 кв. 2017	ИТОГО
Здания и сооружения										
<i>Детский сад</i>	<i>Валюта</i>									
величина платежей (с НДС)	1	тыс. руб.	0	0	7 500	7 500	0	0	0	15 000
поставить на баланс с	21	периода								
амортизация (линейная), для срока использования:	30	лет	0	0	0	35	106	71	0	212
<i>Торговый центр</i>	<i>Валюта</i>									
величина платежей (с НДС)	1	тыс. руб.	10 588	15 882	15 882	15 882	15 882	15 882	0	90 000
поставить на баланс с	27	периода								
амортизация (линейная), для срока использования:	30	лет	0	0	0	0	0	212	212	424
Оборудование и другие активы										
<i>Инфраструктура (дороги, коммуникации и прочие)</i>	<i>Валюта</i>									
величина платежей (с НДС)	1	тыс. руб.	11 833	11 833	11 833	11 833	11 833	11 833	0	71 000
поставить на баланс с	27	периода								
амортизация (линейная), для срока использования:	10	лет	0	0	0	0	0	501	0	501
= Итого: Земельные участки		тыс. руб.	0	0	0	0	0	0	0	0
= Итого: Здания и сооружения		тыс. руб.	10 588	15 882	23 382	23 382	15 882	15 882	0	105 000
= Итого: Оборудование и другие активы		тыс. руб.	11 833	0	71 000					
= Итого: Нематериальные активы		тыс. руб.	0	0	0	0	0	0	0	0
= Итого: Финансовые вложения		тыс. руб.	0	0	0	0	0	0	0	0
= Итого: Расходы будущих периодов		тыс. руб.	0	0	0	0	0	0	0	0
= Итого: ВСЕ АКТИВЫ		тыс. руб.	22 422	27 716	35 216	35 216	27 716	27 716	0	176 000

Нормы оборота текущих активов и пассивов

Нормы оборота текущих активов и пассивов представлены в таблице 6.12. Особо следует отметить порядок оплаты с покупателями. В рамках проекта планируется предоставить покупателям беспроцентную рассрочку на 6 месяцев при условии 50% оплаты.

Таблица 6.12. Нормы оборота текущих активов и пассивов

ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ		
ЗАПАСЫ		
Запасы сырья и материалов		тыс. руб.
среднее время хранения	15	дн.
РАСЧЕТЫ С ПОКУПАТЕЛЯМИ		
Поступления денег от продаж:	<i>доля</i>	<i>срок, дн.</i>
немедленная оплата	0%	-
продажи с предоплатой	50%	3
продажи в кредит	50%	180
РАСЧЕТЫ С ПОСТАВЩИКАМИ		
Оплата материалов и комплектующих:	<i>доля</i>	<i>срок, дн.</i>
немедленная оплата	0%	-
авансовая оплата	60%	1
оплата в кредит	40%	30
РАСЧЕТЫ С ПЕРСОНАЛОМ		
Текущая задолженность по заработной плате		тыс. руб.
частота выплаты заработной платы	15	дн.

6.3.

Расчет доходов

На основании данных раздела 6.1. «План продаж» были рассчитаны предполагаемые доходы от продаж (табл. 6.12).

Таблица 6.12. Доходы от продаж

	3 кв. 2015	4 кв. 2015	1 кв. 2016	2 кв. 2016	3 кв. 2016	4 кв. 2016	1 кв. 2017	2 кв. 2017	ИТОГО
Таунхаус LMBL-18	3 957	12 024	12 258	24 992	25 477	25 972	39 715	26 904	171 299
Коттедж LMP-12	0	8 956	9 189	18 675	19 038	9 735	19 722	10 052	95 369
Коттедж LMP-34	6 223	12 688	19 402	39 558	40 327	34 303	62 953	56 781	272 236
Коттедж LMP-63	6 739	13 697	21 012	21 420	21 836	14 888	22 692	23 084	145 367
Коттедж LMP-89	6 201	12 602	19 208	39 163	39 924	40 699	62 324	49 209	269 329
Таунхаус LMS-05	4 679	14 218	14 495	29 552	30 127	35 863	73 087	53 024	255 045
= Итого	27 799	74 186	95 564	173 361	176 728	161 460	280 492	219 055	1 208 644

На рисунке 6.1. можно увидеть динамику доходов и их сопоставление с расходами проекта.

Рисунок 6.1. Динамика доходов (с НДС) и остатка денежных средств проекта, в тыс. руб.



6.5.

Потребность в первоначальных оборотных средствах

Потребность в формировании чистого оборотного капитала отражена в табл. 6.13.

Таблица 6.13. Потребность в формировании чистого оборотного капитала проекта

ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ	1 кв. 2015	2 кв. 2015	3 кв. 2015	4 кв. 2015	1 кв. 2016	2 кв. 2016	3 кв. 2016	4 кв. 2016	1 кв. 2017	2 кв. 2017	3 кв. 2017
ЗАПАСЫ											
Запасы сырья и материалов	0	9 981	10 175	10 084	13 906	14 653	10 877	11 219	11 436	0	0
Запасы готовой продукции	0	19 962	68 604	96 868	131 784	144 435	142 415	140 791	91 129	0	0
РАСЧЕТЫ С ПОКУПАТЕЛЯМИ											
Поступления денег от продаж:											
Сумма счетов к получению	0	0	44 510	64 529	114 496	183 781	187 351	206 445	339 223	0	0
Сумма полученных авансов	0	0	742	1 075	1 908	3 063	3 123	3 441	5 654	0	0
РАСЧЕТЫ С ПОСТАВЩИКАМИ											
Оплата материалов и комплектующих:											
Сумма счетов к оплате	482	11 792	12 316	11 882	14 941	15 714	11 732	12 048	12 063	989	0
Сумма уплаченных авансов	24	590	616	594	747	786	587	602	603	49	0
РАСЧЕТЫ С БЮДЖЕТОМ	192	530	782	903	921	11 630	46 838	49 113	71 559	145 853	342
По НДС	0	0	0	0	0	1 982	9 709	19 452	0	0	0
По акцизам и экспортным пошлинам	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
По импортным пошлинам	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
По налогу на прибыль	0	0	0	0	0	3 978	4 301	4 864	6 116	0	0
По прочим налогам и платежам	136	203	297	303	309	315	321	327	334	340	0
РАСЧЕТЫ С ПЕРСОНАЛОМ											
Текущая задолженность по заработной	225	336	492	502	511	521	531	542	552	563	0

ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ	1 кв. 2015	2 кв. 2015	3 кв. 2015	4 кв. 2015	1 кв. 2016	2 кв. 2016	3 кв. 2016	4 кв. 2016	1 кв. 2017	2 кв. 2017	3 кв. 2017
плате											
Итого текущих активов	24	30 533	123 904	172 075	260 934	343 655	341 230	359 057	442 392	49	0
Итого текущих обязательств	844	12 330	13 847	13 762	17 669	25 573	29 717	40 673	24 718	1 892	0
Оборотный капитал компании	-820	18 203	110 057	158 313	243 265	318 082	311 513	318 384	417 673	-1 843	0
Изменение чистого оборотного капитала	-820	19 023	91 854	48 256	84 951	74 817	-6 568	6 871	99 289	-419 516	1 843
Прирост, учтенный в операционных денежных потоках	0	19 962	48 642	28 264	34 916	12 651	-2 020	-1 624	-49 662	-91 129	0
Инвестиции в чистый оборотный капитал	-820	-939	43 212	19 992	50 035	62 167	-4 548	8 495	148 951	-328 387	1 843

6.6. Налоги

Информация о предполагаемой структуре и объеме выплат налоговых платежей представлена в табл.

6.14.

Таблица 6.14. Структура и объем выплат налоговых платежей

НАЛОГИ И ПЛАТЕЖИ В ФОНДЫ	1 кв. 2015	2 кв. 2015	3 кв. 2015	4 кв. 2015	1 кв. 2016	2 кв. 2016	3 кв. 2016	4 кв. 2016	1 кв. 2017	2 кв. 2017	3 кв. 2017	4 кв. 2017	ИТОГО
Акцизы и экспортные пошлины	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Импортные пошлины	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
НАЛОГ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ													
НДС полученный	0	0	4 354	11 367	14 705	26 621	26 968	24 678	43 125	54 153	0	0	205 970
НДС уплаченный	17	3 772	11 406	14 739	18 284	21 187	18 753	16 445	16 776	281	0	0	121 661
Платежи НДС в бюджет (или возврат из бюджета)	0	0	0	0	0	661	11 298	12 461	17 350	43 565	0	0	85 335
ПРОЧИЕ НАЛОГИ													
Начисления на заработную плату	192	530	782	903	921	939	957	975	994	1 014	342	0	8 550
Налог на имущество	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

НАЛОГИ И ПЛАТЕЖИ В ФОНДЫ	1 кв. 2015	2 кв. 2015	3 кв. 2015	4 кв. 2015	1 кв. 2016	2 кв. 2016	3 кв. 2016	4 кв. 2016	1 кв. 2017	2 кв. 2017	3 кв. 2017	4 кв. 2017	ИТОГО
Другие налоги, относимые на финансовые результаты	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ													
Начисленный налог на прибыль	0	0	0	0	0	8 710	11 987	10 754	18 514	14 145	0	0	64 108
Суммарные налоговые выплаты	192	530	782	903	921	10 309	24 242	24 191	36 858	58 723	342	0	157 994

6.7.

Источники финансирования

Реализация данного проекта предполагается за счет привлеченных средств. Общая потребность в финансировании проекта составляет **363 500** тысяч рублей.

Для реализации данного проекта планируется привлечение средств инвестора с 2-го месяца от начала реализации проекта (Февраль 2015 года). Настоящий проект позволяет привлечь средства инвестора на срок не менее 2,5 лет (Июль 2017 года). Данные средства будут использованы на строительные – монтажные работы, приобретение строительных материалов, оплату текущих расходов и продвижения, пополнение оборотного капитала.

Предполагаемый график финансирования проекта и структура инвестиций представлен в таблице 6.15.

При этом необходимо обратить внимание на то, что существует возможность снизить объем вложений средств инвестора примерно на 100 млн. руб., за счет исключения акции по беспроцентной рассрочке покупателям.

При этом объем продаж и показатели проекта ухудшатся.

Таблица 6.15. Предполагаемый график финансирования проекта и структура инвестиций

	1 кв. 2015	2 кв. 2015	3 кв. 2015	4 кв. 2015	1 кв. 2016	2 кв. 2016	3 кв. 2016	4 кв. 2016	1 кв. 2017	2 кв. 2017	3 кв. 2017	4 кв. 2017	1 кв. 2018	ИТОГО
Потребность в инвестициях	-820	-939	43 212	42 413	77 751	97 382	30 667	36 211	176 667	-328 387	1 843	0	0	176 000
Инвестиции в здания и сооружения	0	0	0	10 588	15 882	23 382	23 382	15 882	15 882	0	0	0	0	105 000
Инвестиции в земельные участки	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Инвестиции в нематериальные активы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Инвестиции в финансовые активы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Инвестиции в оборудование и прочие активы	0	0	0	11 833	11 833	11 833	11 833	11 833	11 833	0	0	0	0	71 000
Оплата расходов будущих периодов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прирост чистого оборотного капитала	-820	-939	43 212	19 992	50 035	62 167	-4 548	8 495	148 951	-328 387	1 843	0	0	0
Привлечение финансирования	1 500	37 000	115 000	69 000	81 000	60 000	0	0	0	0	0	0	0	363 500
Средства собственников	1 500	37 000	115 000	69 000	81 000	60 000	0	0	0	0	0	0	0	363 500
Средства от текущей деятельности	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Целевое финансирование	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Средства от инвесторов строительства	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Поступление денег от кредита	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Возврат финансирования	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Выплаченные проценты	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Дивиденды	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Лизинговые платежи	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Возврат кредитов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<i>Справка: Остаток средств на счете (текущий проект)</i>	<i>94</i>	<i>109</i>	<i>107</i>	<i>9 308</i>	<i>482</i>	<i>5 316</i>	<i>26 930</i>	<i>35 417</i>	<i>8 639</i>	<i>627 785</i>	<i>624 466</i>	<i>624 466</i>	<i>624 466</i>	

6.8.

Расчет прибылей, убытков и денежных потоков

Приведенные ниже финансовые отчеты, демонстрируют результаты реализации проекта. К числу основных финансовых отчетов относятся:

- Отчет о прибылях и убытках;
- Бухгалтерский баланс проекта;
- Отчет о движении денежных средств (Cash Flow).

Отчет о прибылях и убытках показывает прибыли и убытки проекта, за расчетный период времени (36 месяцев). Анализ финансовых показателей показывает положительные тенденции в динамике прибыльности проекта. Основываясь на данных отчета о прибылях и убытках можно сделать вывод: проект будет прибыльно работать, начиная с 4 квартала 2015 года.

Отчет о прибылях и убытках проекта представлен в таблице 6.16.

Отчет о движении денежных средств проекта приведен в таблице 6.17.

Бухгалтерский баланс проекта приведен в таблице 6.18.

График выручки, чистой прибыли и EBITDA представлен на рисунке 6.2. График остатка денежных средств представлен на рисунке 6.3.

Таблица 6.16. Отчет о прибылях и убытках проекта

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ	1 кв. 2015	2 кв. 2015	3 кв. 2015	4 кв. 2015	1 кв. 2016	2 кв. 2016	3 кв. 2016	4 кв. 2016	1 кв. 2017	2 кв. 2017	3 кв. 2017	4 кв. 2017	ИТОГО
Выручка (нетто)	0	0	23 559	62 869	80 986	146 916	149 770	136 830	237 705	185 640	0	0	1 024 275
Себестоимость	1 079	8 630	19 439	37 605	47 358	80 827	82 109	75 182	124 848	95 328	205	0	572 611
Валовая прибыль	-1 079	-8 630	4 119	25 265	33 628	66 088	67 661	61 649	112 857	90 311	-205	0	451 664
Оплата административного и коммерческого персонала	750	1 858	2 842	3 353	3 418	3 484	3 552	3 621	3 691	3 763	1 270	0	31 602
Административные расходы	379	964	6 715	5 126	2 737	5 499	610	622	634	647	0	0	23 935
Коммерческие расходы	0	2 738	10 544	5 906	5 152	3 498	3 566	3 635	3 465	3 509	0	0	42 012
Проценты	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прибыль / убыток от строительной деятельности	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Налоги, кроме налога на прибыль	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прибыль (убыток) от операционной деятельности	-2 208	-14 190	-15 981	10 880	22 321	53 608	59 933	53 771	105 067	82 392	-1 476	0	354 115
Прибыль / убыток от реализации внеоборотных активов	0	0	0	0	0	0	0	0	-12 499	-15 515	0	0	-28 014
Курсовые разницы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие доходы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие расходы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прибыль до налогообложения	-2 208	-14 190	-15 981	10 880	22 321	53 608	59 933	53 771	92 568	66 878	-1 476	0	326 101
Налог на прибыль	0	0	0	0	0	8 710	11 987	10 754	18 514	14 145	0	0	64 108
Чистая прибыль (убыток)	-2 208	-14 190	-15 981	10 880	22 321	44 898	47 947	43 016	74 054	52 733	-1 476	0	261 993

Рисунок 6.2. Динамика выручки, чистой прибыли и EBITDA

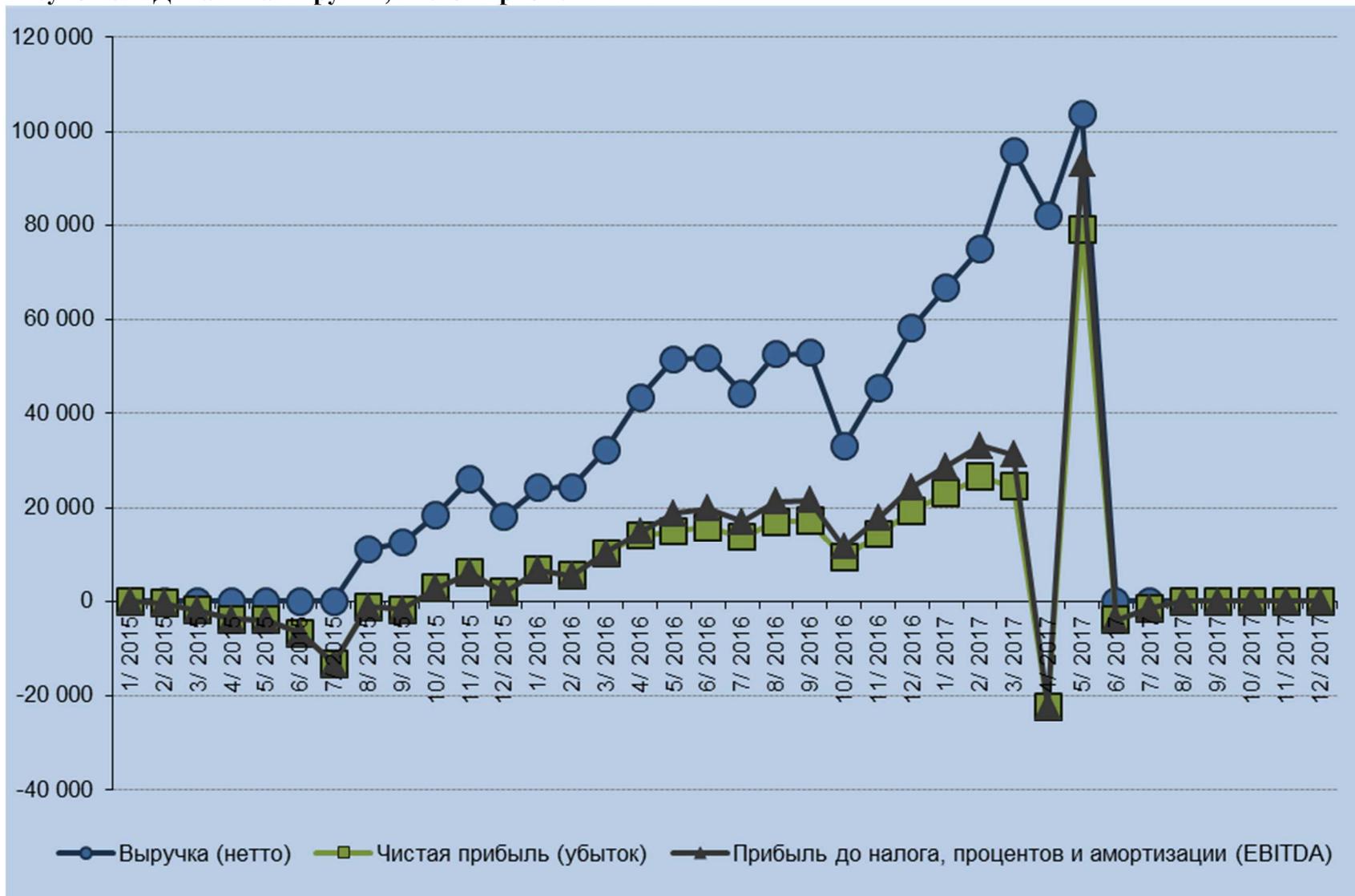


Таблица 6.17. Отчет о движении денежных средств проекта

	1 кв. 2015	2 кв. 2015	3 кв. 2015	4 кв. 2015	1 кв. 2016	2 кв. 2016	3 кв. 2016	4 кв. 2016	1 кв. 2017	2 кв. 2017	3 кв. 2017	4 кв. 2017	ИТОГО
Поступления от продаж	0	0	27 799	74 186	95 564	173 361	176 728	161 460	280 492	219 055	0	0	1 208 644
Затраты на материалы и комплектующие	0	-23 555	-71 579	-70 938	-89 376	-101 970	-85 980	-78 313	-80 454	0	0	0	-602 166
Прочие переменные затраты	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Зарплата	-637	-1 756	-2 591	-2 991	-3 049	-3 108	-3 169	-3 230	-3 293	-3 357	-1 133	0	-28 313
Общие затраты	-1 396	-12 084	-24 637	-16 740	-14 292	-15 757	-11 057	-11 028	-10 001	-7 817	0	0	-124 808
Налоги	-192	-530	-782	-903	-921	-10 309	-24 242	-24 191	-36 858	-58 723	-342	0	-157 994
Выплата процентов по кредитам	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие поступления	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие затраты	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Денежные потоки от операционной деятельности	-2 226	-37 925	-71 789	-17 386	-12 075	42 216	52 281	44 698	149 887	149 157	-1 476	0	295 364
Инвестиции в земельные участки	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Инвестиции в здания и сооружения	0	0	0	-10 588	-15 882	-23 382	-23 382	-15 882	-15 882	0	0	0	-105 000
Инвестиции в оборудование и прочие активы	0	0	0	-11 833	-11 833	-11 833	-11 833	-11 833	-11 833	0	0	0	-71 000
Инвестиции в нематериальные активы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Инвестиции в финансовые активы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Оплата расходов будущих периодов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прирост чистого оборотного капитала	820	939	-43 212	-19 992	-50 035	-62 167	4 548	-8 495	-148 951	328 387	-1 843	0	0
Выручка от реализации активов	0	0	0	0	0	0	0	0	1	141 601	0	0	141 602
Денежные потоки от инвестиционной деятельности	820	939	-43 212	-42 413	-77 751	-97 382	-30 667	-36 211	-176 666	469 988	-1 843	0	-34 398
Поступления собственного капитала	1 500	37 000	115 000	69 000	81 000	60 000	0	0	0	0	0	0	363 500
Целевое финансирование	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Средства от инвесторов строительства	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Поступления кредитов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Возврат кредитов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Лизинговые платежи	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Выплата дивидендов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Денежные потоки от финансовой деятельности	1 500	37 000	115 000	69 000	81 000	60 000	0	0	0	0	0	0	363 500
Суммарный денежный поток за период	94	15	-2	9 200	-8 825	4 834	21 614	8 487	-26 779	619 146	-3 319	0	624 466
Денежные средства на начало периода	0	94	109	107	9 308	482	5 316	26 930	35 417	8 639	627 785	624 466	624 466
Денежные средства на конец периода	94	109	107	9 308	482	5 316	26 930	35 417	8 639	627 785	624 466	624 466	624 466

Рисунок 6.3. Динамика остатка денежных средств



Таблица 6.18. Бухгалтерский баланс проекта

БАЛАНС	1 кв. 2015	2 кв. 2015	3 кв. 2015	4 кв. 2015	1 кв. 2016	2 кв. 2016	3 кв. 2016	4 кв. 2016	1 кв. 2017	2 кв. 2017	3 кв. 2017	4 кв. 2017
Денежные средства	94	109	107	9 308	482	5 316	26 930	35 417	8 639	627 785	624 466	624 466
Дебиторская задолженность	0	0	44 510	64 529	114 496	183 781	187 351	206 445	339 223	0	0	0
Авансы уплаченные	24	590	616	594	747	786	587	602	603	49	0	0
Готовая продукция	0	19 962	68 604	96 868	131 784	144 435	142 415	140 791	91 129	0	0	0
Незавершенное производство	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Материалы и комплектующие	0	9 981	10 175	10 084	13 906	14 653	10 877	11 219	11 436	0	0	0
НДС на приобретенные товары	17	3 790	10 843	14 214	17 793	13 020	16 104	20 332	11 333	1 027	1 027	1 027
Расходы будущих периодов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие оборотные активы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Суммарные оборотные активы	136	34 431	134 854	195 596	279 209	361 991	384 264	414 806	462 364	628 861	625 493	625 493
Внеоборотные активы	0	0	0	0	0	0	12 677	12 571	135 727	0	0	0
земельные участки	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
здания и сооружения	0	0	0	0	0	0	12 677	12 571	76 059	0	0	0
оборудование и прочие активы	0	0	0	0	0	0	0	0	59 668	0	0	0
нематериальные активы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Финансовые вложения	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Незавершенные капиталовложения	0	0	0	19 001	42 489	72 333	89 465	112 953	0	0	0	0
Суммарные внеоборотные активы	0	0	0	19 001	42 489	72 333	102 141	125 523	135 727	0	0	0
= ИТОГО АКТИВОВ	136	34 431	134 854	214 598	321 698	434 324	486 405	540 330	598 091	628 861	625 493	625 493
Кредиторская задолженность	482	11 792	12 316	11 882	14 941	15 714	11 732	12 048	12 063	989	0	0
за поставленные товары	482	11 792	12 316	11 882	14 941	15 714	11 732	12 048	12 063	989	0	0
за внеоборотные активы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Расчеты с бюджетом	136	203	297	303	309	6 274	14 331	24 643	6 449	340	0	0
Расчеты с персоналом	225	336	492	502	511	521	531	542	552	563	0	0
Авансы покупателей	0	0	629	911	1 617	2 596	2 646	2 916	4 791	0	0	0
Краткосрочные кредиты	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие краткосрочные обязательства	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Суммарные краткосрочные обязательства	844	12 330	13 734	13 598	17 378	25 106	29 241	40 148	23 856	1 892	0	0
Долгосрочные обязательства	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Средства собственников	1 500	38 500	153 500	222 500	303 500	363 500	363 500	363 500	363 500	363 500	363 500	363 500
Нераспределенная прибыль	-2 208	-16 399	-32 380	-21 500	820	45 718	93 665	136 681	210 735	263 468	261 993	261 993
Прочие источники финансирования	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Суммарный собственный капитал	-708	22 101	121 120	201 000	304 320	409 218	457 165	500 181	574 235	626 968	625 493	625 493
= ИТОГО ПАССИВОВ	136	34 431	134 854	214 598	321 698	434 324	486 405	540 330	598 091	628 861	625 493	625 493

6.9.

Оценка экономической эффективности проекта

Ставка дисконтирования

При подготовке экономического обоснования инвестиционного проекта была использована ставка дисконтирования:

- Для полных инвестиционных затрат – 23%;
- Для собственного капитала – 23%;
- Для финансово-кредитного учреждения – 23%.

Как правило, расчет ставки производится на основании методик расчета ООО «Альт-Инвест». Для полных инвестиционных затрат используется методика расчета:

$$d = WACC + r,$$

где WACC - средневзвешенная стоимость капитала; r - премия за риск (за участие в определенном инвестиционном проекте).

При этом:

$$WACC = k_{кр} \times r_{кр} + k_{ск} \times r_{ск}$$

Где $k_{кр}$ — доля кредитных средств в источниках финансирования, $k_{ск}$ — доля собственных средств, $r_{кр}$ — ставка процентов по кредиту, $r_{ск}$ — рентабельность собственного капитала.

Премия за риск определяется в процентах и зависит от продукта и рынка сбыта инвестиционного проекта. Исходя из соотношения старый (или новый) продукт и старый (или новый) рынок сбыта определяется премия за риск (более подробно в таблице 6.19.).

Но в связи с тем, что у проекта отсутствует текущая деятельность, расчет показателя WACC не возможен. В связи с этим за альтернативную ставку вместо показателя WACC взята ставка требуемой безрисковой доходности – 15%.

Таблица 6.19. Классификация премии за риск.

Величина типового риска	Суть проекта	r, процент
Низкий	Снижение себестоимости продукции	4 – 7
Средний	Увеличение объема продаж существующей продукции	8 – 11
Высокий	Производство и продвижение на рынок нового продукта	12 – 15
Очень высокий	Вложения в исследования и инновации	16 – 20

Премия за риск соответствует среднему типовому риску (8%), так как имеется возможность использовать успешный опыт и технологии команды инициатора проекта.

Для собственного капитала и финансово-кредитного учреждения ставка была приравнена к ставке по полным инвестиционным затратам, т.к. для собственного капитала и инвестора (финансово-кредитного учреждения) риски и потенциальная доходность на вложенный капитал одинаковы.

Таким образом, ставка дисконтирования для настоящего проекта составляет $= 15\% + 8\% = 23\%$.

Интегральные показатели

Инвестиционная привлекательность проекта и оценка эффективности реальных инвестиций проводится на основе следующих показателей:

- чистый приведенный (дисконтированный) доход (NPV);
- внутренняя норма рентабельности (IRR);

- период окупаемости (PP и PBP).

1. Чистая текущая стоимость проекта (NPV) позволяет получить обобщенные результаты инвестирования, т.е. его конечный эффект в абсолютной сумме. Под чистым приведенным доходом понимается разница между приведенной к настоящей стоимости (путем дисконтирования) суммы денежного потока за период эксплуатации инвестиционного проекта и суммой инвестируемых в его реализацию средств.

2. Внутренняя норма рентабельности (IRR) - характеризует уровень доходности инвестиционного проекта, выражаемой дисконтной ставкой, по которой будущая стоимость денежного потока от инвестиций приводится к настоящей стоимости инвестируемых средств.

3. Период окупаемости (PP и PBP) - это период, начиная с которого первоначальные вложения и другие затраты, связанные с инвестиционным проектом, покрываются суммарными результатами его осуществления.

Расчетный период в данном проекте охватывает весь возможный жизненный цикл проекта вплоть до его прекращения. При разработке проекта разработчик проекта ориентировался на предполагаемый срок строительства поселка, окупаемости проекта и возврата средств инвестору.

Расчеты основных показателей проекта осуществлены в рублях – в валюте, в которой предполагается привлечение инвестиций.

Срок окупаемости проекта, рассчитанный путем определения чистой текущей стоимости нарастающим итогом, составляет **2,4 года**. Дисконтированный срок окупаемости составляет **2,45 года**.

Номинальная годовая внутренняя норма доходности проекта (IRR) составит **44,5%**.

Чистая прибыль за 36 месяцев реализации проекта составит **261 993 тысяч рублей**.

Чистая текущая стоимость проекта (**NPV**) – современная стоимость будущих дисконтированных денежных поступлений за минусом современной оценки инвестиций составит **82 471 тыс. руб.**

Ставка сравнения (реальная годовая) – **23 %** принималась в проекте с учетом альтернативной доходности потенциального инвестора и инициатора проекта, поправки на риски, связанные с реализацией проекта, за вычетом уровня инфляции (проект рассчитан в текущих ценах).

Основные показатели проекта приведены в таблицах 6.20. и 6.21.

Таблица 6.20. Основные показатели проекта

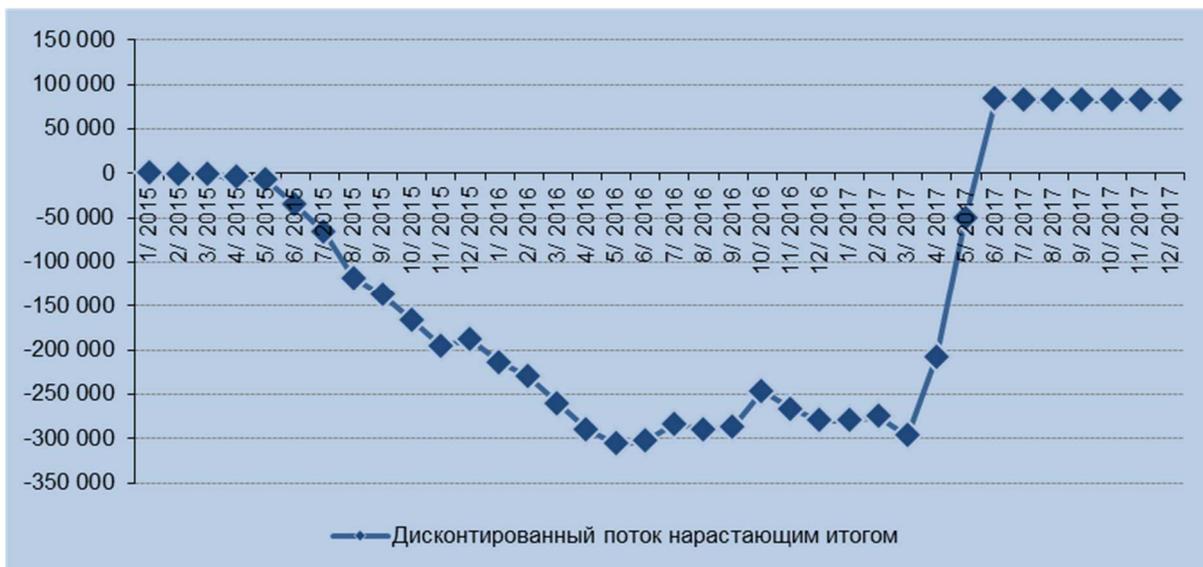
ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОЕКТА	1 кв. 2015	2 кв. 2015	3 кв. 2015	4 кв. 2015	1 кв. 2016	2 кв. 2016	3 кв. 2016	4 кв. 2016	1 кв. 2017	2 кв. 2017	3 кв. 2017	4 кв. 2017	ИТОГО
Выручка от реализации (без НДС)	0	0	23 559	62 869	80 986	146 916	149 770	136 830	237 705	185 640	0	0	1 024 275
Затраты на производство (без НДС)	2 208	14 190	39 540	51 990	58 666	93 308	89 872	83 166	133 423	103 459	1 476	0	671 297
Прибыль до налога, процентов и амортизации (ЕВИТДА)	-2 208	-14 190	-15 981	10 880	22 321	53 608	59 968	53 876	93 352	67 089	-1 476	0	327 238
Прибыль до процентов и налога (ЕВИП)	-2 208	-14 190	-15 981	10 880	22 321	53 608	59 933	53 771	92 568	66 878	-1 476	0	326 101
Прибыль до налогообложения	-2 208	-14 190	-15 981	10 880	22 321	53 608	59 933	53 771	92 568	66 878	-1 476	0	326 101
Чистая прибыль (убыток)	-2 208	-14 190	-15 981	10 880	22 321	44 898	47 947	43 016	74 054	52 733	-1 476	0	261 993
Нераспределенная прибыль (за период)	-2 208	-14 190	-15 981	10 880	22 321	44 898	47 947	43 016	74 054	52 733	-1 476	0	261 993
Инвестиции во внеоборотные активы	0	0	0	-22 422	-27 716	-35 216	-35 216	-27 716	-27 716	0	0	0	-176 000
Инвестиции в оборотный капитал	820	939	-43 212	-19 992	-50 035	-62 167	4 548	-8 495	-148 951	328 387	-1 843	0	0
Собственные средства и целевое финансирование	1 500	37 000	115 000	69 000	81 000	60 000	0	0	0	0	0	0	363 500
Привлечение кредитов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Погашение кредитов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Выплата процентов по кредитам	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Суммарный денежный поток за период	94	15	-2	9 200	-8 825	4 834	21 614	8 487	-26 779	619 146	-3 319	0	624 466
Денежные средства на начало периода	89	589	1 065	1 430	1 180	1 791	59 143	166 874	114 405	565 439	627 785		
Денежные средства на конец периода	183	603	1 063	10 631	1 355	6 625	80 756	175 362	87 626	627 785	624 466		
Эффективность полных инвестиционных затрат													
Чистая приведенная стоимость (NPV)												тыс. руб.	82 100
Дисконтированный срок окупаемости (PBP)												года	2,45
Внутренняя норма рентабельности (IRR)												(номинальная - с учетом инфляции)	44,5%
Норма доходности дисконтированных затрат (PI)												%	122%
Эффективность для собственного капитала													
Чистая приведенная стоимость (NPV)												тыс. руб.	82 471
Дисконтированный срок окупаемости (PBP)												года	2,45
Внутренняя норма рентабельности (IRR)												(номинальная - с учетом инфляции)	44,5%
Норма доходности дисконтированных затрат (PI)												разы	122%

Таблица 6.21. Основные финансовые показатели проекта

		3 кв. 2015	4 кв. 2015	1 кв. 2016	2 кв. 2016	3 кв. 2016	4 кв. 2016	1 кв. 2017	2 кв. 2017
Рентабельность активов	%		23,8%	33,8%	46,1%	41,3%	33,8%	51,1%	29,6%
Рентабельность собственного капитала	%		25,7%	35,9%	48,8%	44,3%	36,0%	55,2%	35,1%
Рентабельность внеоборотных активов	%		1076,4%	292,8%	316,8%	219,8%	149,2%	219,3%	-254,1%
Прямые расходы к выручке от реализации	%	65,5%	60,1%	58,6%	55,0%	54,9%	55,2%	52,6%	50,8%
Прибыльность продаж	%		16,5%	27,1%	30,6%	32,0%	31,0%	31,8%	24,5%
Доля постоянных затрат	%	69,7%	39,1%	30,6%	21,0%	16,7%	18,8%	11,3%	39,0%
Точка безубыточности	тыс. руб.	14 745	13 604	11 991	13 084	9 968	9 982	9 781	8 128
"Запас прочности"	%	-25,0%	33,4%	54,7%	73,0%	79,9%	76,9%	87,4%	91,1%
Рентабельность по EBITDA	%		20%	38%	57%	67%	64%	72%	7%
Рентабельность по EBIT	%		20%	38%	57%	67%	63%	71%	7%
Рентабельность по чистой прибыли	%		20%	38%	48%	53%	51%	57%	-2%
Эффективная ставка налога на прибыль	%	0,0%	0,0%	0,0%	15,5%	20,0%	20,0%	20,0%	5,1%
Коэффициент общей ликвидности	разы	7,50	13,90	15,40	15,48	12,12	13,41	12,60	122,96
Чистый оборотный капитал	тыс. руб.	88 664	174 843	229 011	324 202	347 797	364 730	412 356	577 922
Коэффициент общей платежеспособности	разы	0,84	0,93	0,94	0,95	0,93	0,94	0,93	0,93
Коэффициент автономии	разы	6,50	13,72	16,56	17,25	14,07	16,38	15,38	123,56
Доля долгосрочных кредитов в валюте баланса	%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%

Дисконтированный поток ДС нарастающим итогом можно увидеть на рисунке 6.4.

Рисунок 6.4. Дисконтированный поток ДС нарастающим итогом



6.10.

Оценка бюджетной эффективности проекта

Финансово-экономическая модель проекта рассчитана без учета получения государственных льгот и субсидий.

Необходимо отметить, что суммарный NPV во все уровни бюджетов составит 107 818 тыс. руб. (табл. 6.22).

Таблица 6.22. Оценка бюджетной эффективности проекта

БЮДЖЕТНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ	1 кв. 2015	2 кв. 2015	3 кв. 2015	4 кв. 2015	1 кв. 2016	2 кв. 2016	3 кв. 2016	4 кв. 2016	1 кв. 2017	2 кв. 2017	3 кв. 2017	4 кв. 2017	ИТОГО
Ставка налога на доходы физических лиц	83	228	337	389	396	404	412	420	428	436	147	0	3 681
Налоговые поступления в федеральный бюджет	275	758	1 119	1 292	1 317	3 818	15 164	16 097	22 630	47 962	490	0	110 922
Налоговые поступления в территориальный бюджет	0	0	0	0	0	6 895	9 489	8 514	14 657	11 198	0	0	50 753
Бюджетное финансирование													
<i>Федеральный бюджет</i>													
целевое финансирование	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
кредиты выданные	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
возврат кредитов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
проценты по выданным кредитам	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<i>Территориальный бюджет</i>													
целевое финансирование	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
кредиты выданные	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
возврат кредитов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
проценты по выданным кредитам	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Доходы бюджетов													
Суммарные денежные потоки федерального бюджета	275	758	1 119	1 292	1 317	3 818	15 164	16 097	22 630	47 962	490	0	110 922
Суммарные денежные потоки территориального бюджета	0	0	0	0	0	6 895	9 489	8 514	14 657	11 198	0	0	50 753
Годовая ставка дисконтирования:	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	
Дисконтированные потоки федерального бюджета	267	707	990	1 087	1 053	2 880	10 916	10 952	14 791	29 623	292	0	73 558
Дисконтированные потоки территориального бюджета	0	0	0	0	0	5 201	6 829	5 802	9 520	6 908	0	0	34 260
												NPV федерального бюджета	73 558
												NPV территориального бюджета	34 260



ОЦЕНКА РИСКОВ

7.1.

Анализ чувствительности

В целях подготовки настоящего бизнес-плана была проведена идентификация рисков, связанных с реализацией данного проекта.

В результате разработчиком бизнес-плана были выделены следующие риски:

1. Увеличение инвестиционных затрат;
2. Снижение цен на продукцию;
3. Снижение объема реализации.

С целью выявления влияния параметров, связанных с рисками: увеличения инвестиционных затрат, уровня отпускных цен и уровня объема реализации на интегральные показатели проекта, был проведен анализ чувствительности интегральных показателей к изменению данных параметров.

Цель проведения анализа чувствительности - установить границы изменения основных параметров, при которых проект сохраняет приемлемый уровень инвестиционной эффективности.

При проведении анализа чувствительности настоящего проекта исследовалось влияние на основные параметры проекта следующих показателей:

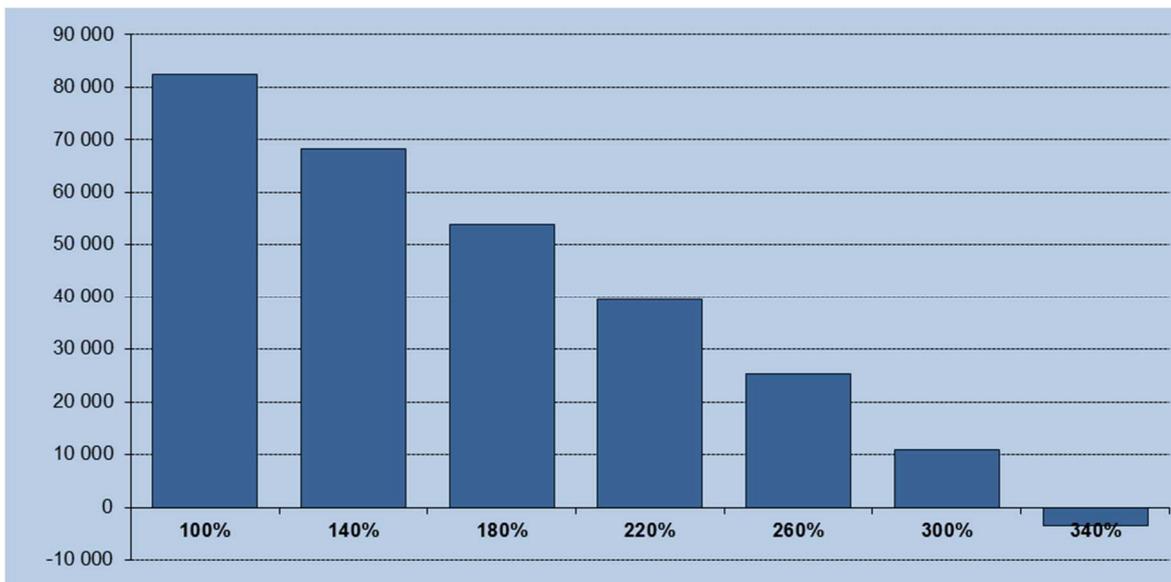
- увеличение инвестиционных затрат;
- снижение уровня цен;
- снижение уровня объема продаж.

Проведенный анализ чувствительности показал, что при обеспечении положительных значений NPV и свободных денежных средств, в течение всего горизонта планирования влияние вышеуказанных параметров проекта на показатели эффективности проекта будет следующим:

Анализ чувствительности проекта к изменениям вышеперечисленных факторов приведен в таблицах 7.1-7.3.

Таблица 7.1. Анализ чувствительности

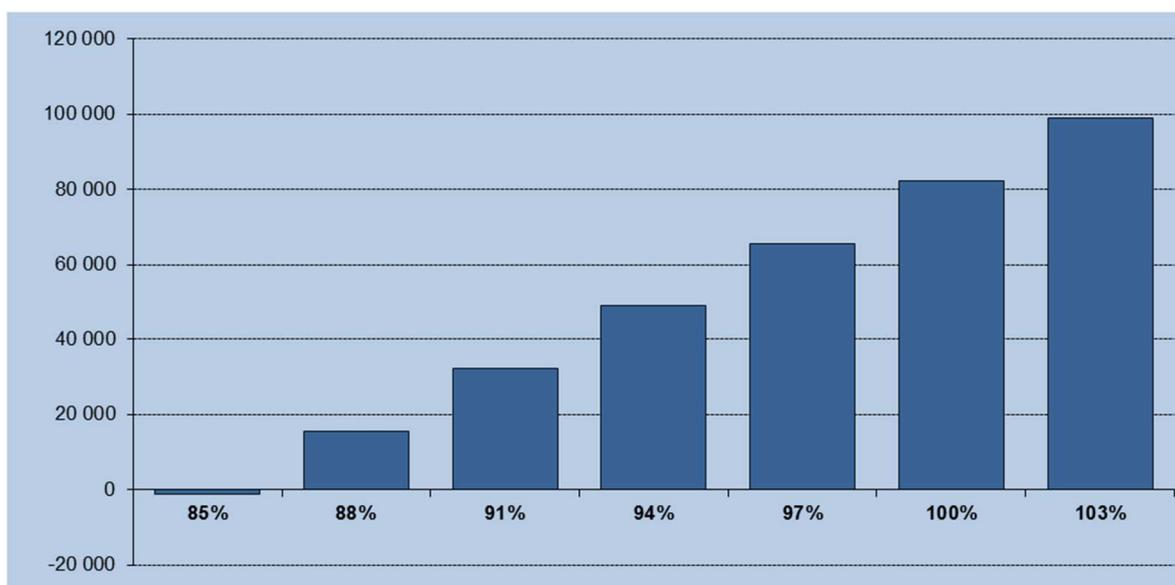
Изменяемый параметр		
Общая величина инвестиций		
В интервале	от: 100%	от планового значения
	с шагом: 40%	
Итоговый показатель		
NPV для полных инвестиционных затрат		
Таблица рассчитанных значений	Значение	Результат
	100%	82 471
	140%	68 185
	180%	53 865
	220%	39 546
	260%	25 222
	300%	10 893
	340%	-3 448



При проведении однопараметрического анализа чувствительности проекта исследовалось влияние уровня инвестиционных затрат на интегральный показатель NPV. Уровень инвестиционных затрат варьировался в диапазоне от 100 до 340 %. Приведенный анализ чувствительности показал, что при увеличении уровня инвестиционных затрат до 340 % NPV (для полных инвестиционных затрат) уменьшится до -3 448 тыс. рублей. Следовательно, максимальное увеличение уровня инвестиционных затрат, при котором данный инвестиционный проект остается эффективным, составляет – 231%.

Таблица 7.2. Анализ чувствительности

Изменяемый параметр		
Цена продажи		
В интервале	от: 85%	от планового значения
	с шагом: 3%	
Итоговый показатель		
NPV для полных инвестиционных затрат		
Таблица рассчитанных значений	Значение	Результат
	85%	-1 167
	88%	15 559
	91%	32 285
	94%	49 033
	97%	65 766
	100%	82 471
	103%	99 163

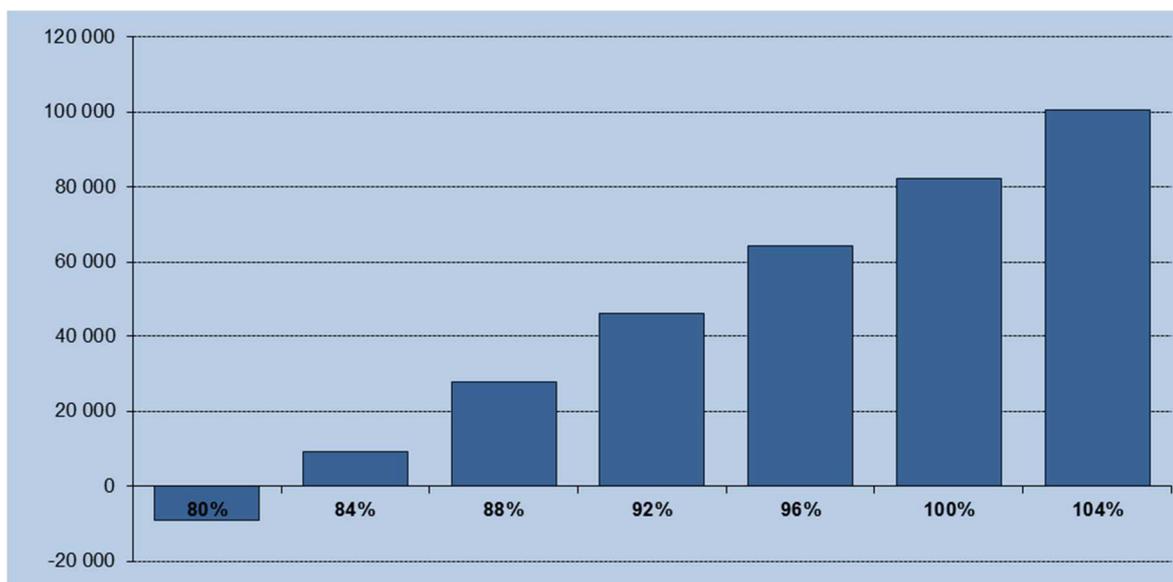


При проведении однопараметрического анализа чувствительности проекта исследовалось влияние уровня цен на готовую продукцию на интегральный показатель NPV. Уровень цен варьировался в диапазоне от 85 до 103 %. Приведенный анализ чувствительности показал, что при снижении уровня цен до 85 % от базовых (100%) NPV (для полных инвестиционных затрат) уменьшится до -1 167 тыс. рублей. Следовательно, максимальное снижение уровня цен на готовую

продукцию, при котором данный инвестиционный проект остается эффективным, составляет – 14,8%.

Таблица 7.3. Анализ чувствительности

Изменяемый параметр			
Объем реализации			
В интервале	от:	80%	от планового значения
	с шагом:	4%	
Итоговый показатель			
NPV для полных инвестиционных затрат			
Таблица рассчитанных значений	Значение		Результат
	80%		-9 075
	84%		9 379
	88%		27 745
	92%		46 032
	96%		64 280
	100%		82 471
	104%		100 619



При проведении однопараметрического анализа чувствительности проекта исследовалось влияние уровня объема реализации на интегральный показатель NPV. Уровень объема реализации варьировался в диапазоне от 80 до 104 %. Приведенный анализ

чувствительности показал, что при снижении уровня объема реализации до 80 % от базовых (100%) NPV (для полных инвестиционных затрат) уменьшится до -9 075 тыс. рублей. Следовательно, максимальное снижение уровня объема реализации, при котором данный инвестиционный проект остается эффективным, составляет – 18%.

Проведенный вышеуказанный анализ чувствительности показал, что интегральные показатели эффективности наиболее чувствительны к изменению уровней цен на готовую продукцию.

7.2. Уровень безубыточности

Для расчета точки безубыточности был использован однопараметрический анализ чувствительности (табл. 7.4. и 7.5.). На интервале планирования после выхода на проектную мощность методом итераций подбиралось значение цен реализации и объема продаж (в натуральном выражении), при котором проект не приносит ни прибыли, ни убытка. Отношение (в процентах) полученного значения цен реализации и объема производства к базовому варианту финансово-экономической модели и является точкой безубыточности проекта.

Таблица 7.4. Точка безубыточности по объему реализации

Изменяемый параметр			
Объем реализации			
В интервале	от:	40%	от планового значения
	с шагом:	10%	
Итоговый показатель			
Суммарная чистая прибыль			
Таблица рассчитанных значений	Значение		Результат
	40%		-3 115
	50%		40 967
	60%		85 372
	70%		129 721
	80%		174 019
	90%		218 194
	100%		261 993

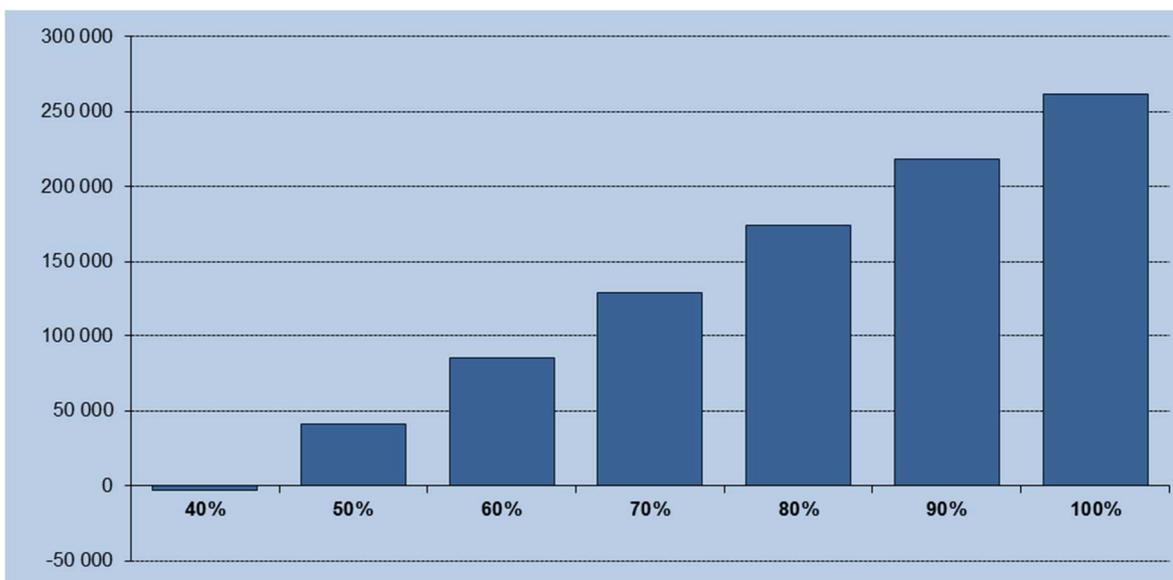
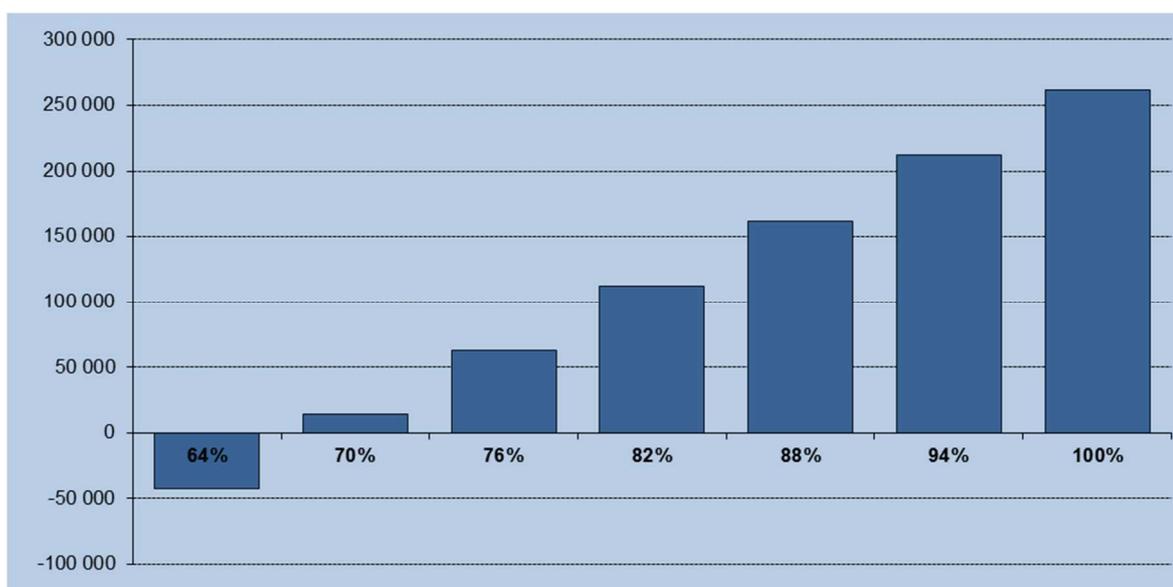


Таблица 7.5. Точка безубыточности по ценам на готовую продукцию

Изменяемый параметр		
Цена продажи		
В интервале	от:	64%
	с шагом:	6%
от планового значения		
Итоговый показатель		
Суммарная чистая прибыль		
Таблица рассчитанных значений	Значение	Результат
	64%	-42 638
	70%	14 473
	76%	63 156
	82%	112 583
	88%	162 197
	94%	212 073
	100%	261 993



В рамках данного проекта точка безубыточности проекта по ценам реализации составляет – 31,5%, а по объему реализации – 59%. Это достаточно высокие показатели, если учесть значительные резервы заложенные при расчете данного проекта.

**СВЕДЕНИЯ О РАЗРАБОТЧИКЕ
БИЗНЕС-ПЛАНА**



Разработчик бизнес-плана и финансовой модели проекта – ООО «Инвестиционные решения».

Адрес и телефон:

- 111674, г. Москва, ул. 1-ая Вольская 10, тел. +7 (495) 205-64-40
- 443067, г. Самара, ул. Карбышева 65 Б, тел. +7 (846) 231-34-01.

ОГРН: 1116318002085, ИНН: 6318192471, КПП: 631801001.

Интернет-сайт - <http://investdecision.ru/>

Основной сферой деятельности компании ООО «Инвестиционные решения» являются консалтинговые услуги в сфере инвестиционного планирования, а также реализации инвестиционных проектов.

Наши специалисты обладают достаточно большим и успешным опытом реализации крупнейших инвестиционных проектов. Знания и практический опыт наших специалистов подтверждены различными сертификатами, в том числе сертификатом AI PAS уровня «А» (самый высокий уровень) разработчика ПО «Альт-Инвест».

В период с 2006 по 2013 гг. с нашей помощью реализовано:

- более 30 крупных инвестиционных проектов в разных сферах экономики общей стоимостью 21 млрд. руб.;
- успешное финансирование проектов на общую сумму более 9,7 млрд. руб.;
- получение субсидий и льгот Министерства экономического развития и торговли на общую сумму более 288 млн. руб.

Консалтинговая компания ООО «Инвестиционные решения»

оказывает следующие услуги:

- организация финансирования проектов и привлечение инвесторов;
- сопровождение проекта;
- разработка бизнес-плана;
- разработка технико-экономического обоснования;
- независимый аудит хода реализации проекта;
- экспертиза бизнес-плана или технико-экономического обоснования.