

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ
инвестиционного проекта

«Производство шкафов-купе»

1. Сведения о проекте

1.1 Назначение, цель и целесообразность реализации проекта.

В рамках проекта предполагается строительство мебельной фабрики в Кемеровской области, запуск автоматизированной линии по производству шкафов – купе различных модификаций и ценовых категорий.

Целью проекта является выпуск и обеспечение качественной продукцией потребителей на местном и российском рынке, а также экспорт части готовой продукции за рубеж.

Целесообразность проекта заключается в наличии неудовлетворенного объема спроса, который можно удовлетворить с использованием возможностей компании по приемлемой для различных сегментов покупателей цене.

1.2. Описание товаров (работ, услуг), планируемых по проекту к производству и продаже, их основные технические и экономические характеристики.

В ассортимент фабрики войдут такие изделия, как:

А) шкафы купе экономичного класса с применением алюминиевых опорных систем раздвижения, на фасадной части декоративных стекол (см. Рисунок 2-1) или зеркал, фотопечатного (см. Рисунок 2-1) либо пескоструйного рисунков (см. Рисунок 2-3).



Рисунок 2-1. Внешний вид шкафа-купе со стеклом



Рисунок 2-2. Внешний вид шкафа-купе с фотопечатью



Рисунок 2-3. Внешний вид шкафа-купе с пескоструйным рисунком

База шкафов данного класса в серийном варианте будет иметь несколько габаритных размеров:

1. Двух дверные шкафы:

- Два размерных ряда высоты шкафов, это $H_1=2200\text{мм}$ и $H_2=2400\text{мм}$
- Два размерных ряда глубины шкафов, это $S_1=450\text{мм}$ и $S_2=600\text{мм}$

- Пять размерных рядов длины шкафов, это $L1=1000\text{мм}$, $L2=1200\text{мм}$, $L3=1400\text{мм}$, $L4=1600\text{мм}$, $L5=1800\text{мм}$

2.Трех дверные шкафы:

- Два размерных ряда высоты шкафов, это $H1=2200\text{мм}$ и $H2=2400\text{мм}$
- Два размерных ряда глубины шкафов, это $S1=450\text{мм}$ и $S2=600\text{мм}$
- Пять размерных рядов длины шкафов, это $L1=1800\text{мм}$, $L2=2100\text{мм}$, $L3=2400\text{мм}$, $L4=2600\text{мм}$, $L5=2800\text{мм}$

Б) шкафы купе среднего класса с применением подвесной системы раздвижения дверей на фасадной части декоративных стекол (см. Рисунок 2-4) или зеркал, фотопечатного либо пескоструйного рисунков, а также высокоглянцевых материалов (таких как пластик различного вида, МДФ различных цветов) (см. Рисунок 2-5).



Рисунок 2-4. Внешний вид шкафа-купе со стеклом



Рисунок 2-5. Внешний вид шкафа-купе с глянцевыми материалами

База шкафов данного класса в серийном варианте будет иметь несколько габаритных размеров:

3. Двух дверные шкафы

- Два размерных ряда высоты шкафов, это $H1=2200\text{мм}$ и $H2=2400\text{мм}$
- Два размерных ряда глубины шкафов, это $S1=450\text{мм}$ и $S2=600\text{мм}$
- Три размерных ряда длины шкафов, это $L1=1500\text{мм}$, $L2=1700\text{мм}$, $L3=1900\text{мм}$

4. Трех дверные шкафы

- Два размерных ряда высоты шкафов, это $H1=2200\text{мм}$ и $H2=2400\text{мм}$
- Два размерных ряда глубины шкафов, это $S1=450\text{мм}$ и $S2=600\text{мм}$
- Три размерных ряда длины шкафов, это $L1=2100\text{мм}$, $L2=2400\text{мм}$, $L3=2700\text{мм}$.

В) шкафы купе элитного класса с применением компланарной системы раздвижения (см. Рисунок 2-6).



Рисунок 2-6. Варианты внешнего вида шкафа купе элитного класса

База шкафов в серийном варианте будет иметь несколько габаритных размеров:

5. Двух дверные шкафы

- Два размерных ряда высоты шкафов, это $H1=2200\text{мм}$ и $H2=2400\text{мм}$
- Два размерных ряда глубины шкафов, это $S1=450\text{мм}$ и $S2=600\text{мм}$
- Три размерных ряда длины шкафов, это $L1=1600\text{мм}$, $L2=2000\text{мм}$, $L3=2400\text{мм}$.

6. Трех дверные шкафы

- Два размерных ряда высоты шкафов, это $H1=2200\text{мм}$ и $H2=2400\text{мм}$
- Два размерных ряда глубины шкафов, это $S1=450\text{мм}$ и $S2=600\text{мм}$
- Три размерных ряда длины шкафов, это $L1=2400\text{мм}$, $L2=2800\text{мм}$, $L3=3200\text{мм}$

Ценовые предложения на шкафы компании представлены в Таблице 2-2.

Таблица 2-2. Цены на продукцию компании в рамках проекта (с НДС)

Наименование изделия Система раздвижения	Шкаф с глянцевыми материалами, руб.	Шкаф с пескоструйным рисунком, руб.	Шкаф с фотопечатью, руб.

Компланарная система	134414	145330	146930
Подвесная система	26421	32958	34557
Опорная система	15005 ¹	24605	27005

1.4. Направленность проекта, возможные области применения товаров (работ, услуг), планируемых к производству и продаже по проекту.

Проект направлен на организацию производства шкафов-купе. Выпускаемая продукция используется как корпусная мебель и элемент интерьера помещения, где будет располагаться.

1.5. Масштаб реализации проекта.

Проект реализуется на уровне Российской Федерации, планируется открытие офисов продаж и представительств в городах РФ, в Казахстане и т.д.

1.6. Перспективы совершенствования и потенциал проекта.

При благоприятном развитии производства первой линии фабрики планируется строительство и запуск новых автоматизированных линий по производству кухонной мебели, в т. ч. производства мебельных комплектующих (фасады из МДФ, столешницы, и т.д.).

Дополнительно планируется:

- Открытие дополнительной сети мебельных салонов
- Строительство отдельного здания фабрики
- Разработка собственной торговой марки
- Увеличение поставок готовой продукции на внешний рынок
- Импортозамещение, т.е. выход на уровень качества сопоставимый с иностранными производителями и при более низком уровне цен
- Экспорт продукции в страны ближнего зарубежья
- Участие в российских и зарубежных мебельных выставках
- Преобразование компании в акционерное общество

¹ Вместо глянцевых материалов для данного сегмента устанавливается зеркало

- Открытие собственного учебного пункта и обучение персонала

1.7. Дата начала реализации проекта (первых капиталовложений).

Подготовка, разработка бизнес плана – апрель-май 2015года. Начало основной деятельности по реализации проекта будет зависеть от даты начала инвестирования проекта.

2. Стоимость проекта, финансирование проекта, источники финансирования, в том числе собственные средства, заемные средства (отдельно - отечественные и иностранные), средства государственной поддержки (форма участия государства в финансовом обеспечении проекта). Условия привлечения заемных средств.

2.1. Стоимость проекта составляет 215 млн. руб.

Финансирование проекта происходит полностью за счёт заемных отечественных средств на следующих условиях:

- Ставка по заемным средствам – 25% годовых
- Отсрочка по оплате основного долга и процентов – 12 месяцев
- Срок погашения заемных средств - 24 месяца после отсрочки

Форма участия государства в финансовом обеспечении проекта – льгота по налогу на прибыль путем снижение ставки налога с 20% до 15,5%, а также возможных субсидий при разработке проектной документации и проведении её экспертизы.

2.2. Кем и когда разработана и утверждена проектно-сметная документация.

Проектно-сметная документация разработана собственными силами инициатора проекта без привлечения сторонних компаний.

2.3. Срок окупаемости проекта.

Срок окупаемости проекта (с учетом государственной поддержки и без неё) не превышает 1,5 лет.

2.4. Обоснование инвестиций, связанных с реализацией продукции.

Инвестиционные средства используются для приобретения внеоборотных активов, инструмента, покрытия постоянных расходов до получения необходимого объема выручки.

Общий объем инвестиционных вложений и структура затрат представлены в Таблице 3-27.

Таблица 3-27. Перечень и объем инвестиционных расходов

Статья затрат	Сумма, тыс. руб.
Приобретение оборудования	48189
Приобретение инструмента	673
Затраты на покрытие затрат до запуска производства и выхода на достаточный уровень выручки, в т.ч.	166138
приобретение сырья	68397
оплата электроэнергии	5633
аренда помещений	15075
заработная плата рабочих на период найма и обучения с отчислениями во внебюджетные фонды	30946
расходы на продвижение	44396
прочие расходы	1691
Остаток неиспользованных средств на расчетном счете	611
Итого	215000

2.4. Календарный план выполнения работ. Состояние работ по проекту на момент подачи заявления.

Предполагаемый календарный план реализации проекта представлен в Таблице 2-3.

На текущий момент в рамках проекта определена номенклатура выпускаемой продукции, подобран перечень оборудования, поставщики сырья и расходных материалов, имеется план расстановки оборудования по производственным цехам.

Таблица 2-3. Предполагаемый календарный план реализации проекта²

№ п/п	Наименование работ	период времени																																				
		1 месяц			2 месяц			3 месяц			4 месяц			5 месяц			6 месяц			7 месяц			8 месяц			9 месяц			10 месяц	11 месяц	12 месяц	13 месяц	14 месяц					
		с 1 по 10	с 11 по 20	с 21 по 30	с 1 по 10	с 11 по 20	с 21 по 30	с 1 по 10	с 11 по 20	с 21 по 30	с 1 по 10	с 11 по 20	с 21 по 30	с 1 по 10	с 11 по 20	с 21 по 30	с 1 по 10	с 11 по 20	с 21 по 30	с 1 по 10	с 11 по 20	с 21 по 30	с 1 по 10	с 11 по 20	с 21 по 30	с 1 по 10	с 11 по 20	с 21 по 30	с 1 по 30	с 1 по 30	с 1 по 30	с 1 по 30	с 1 по 30					
1	Поиск и заключение договоров аренды производственного помещения	■																																				
2	Набор персонала (дирекция)	■																																				
3	Заключение договоров на поставку оборудования		■																																			
4	Изготовление, доставка оборудования		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■																							
5	Монтаж, наладка оборудования														■	■	■	■																				
6	Набор и обучение персонала основное производство														■	■	■	■																				
7	Заключение договоров с поставщиками сырья														■																							
8	Первая поставка сырья																		■	■																		
9	Заключение договоров на аренду помещений (салоны, склады)																																					
10	Ремонт, подготовка помещений к приему продукции. Оснащение необходимым оборудованием																		■	■	■	■	■															
11	Ввод мебельной фабрики в эксплуатацию (начало производства)																																					
12	Вывод производства на мощности точки безубыточности с учетом реализации																																					
13	Вывод производства на полную мощность с учетом реализации																																					

² Точкой отсчета следует считать момент осуществления вложений инвестиций в проект

2.4. Сильные и слабые стороны, возможности и угрозы (риски) проекта.

SWOT-анализ проекта представлен в Таблице 2-4.

Таблица 2-4. SWOT-анализ проекта

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> • Конкурентоспособная продукция (оптимальное соотношение «цена-качество», широкий ассортимент, возможность выпуска эксклюзивной мебели) 	<ul style="list-style-type: none"> • Для реализации требуются значительные ресурсы (материальные, финансовые, человеческие и т.д.) • Значительные сроки реализации • Отсутствие сформированного бренда компании у потребителей
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> • Расширение присутствия компании на других региональных и иностранных рынках • Выпуск других видов мебели. • Собственное производство необходимых комплектующих (столешницы, фасады из МДФ, фотопечать, гравировка и т.д.), а значит снижение зависимости от поставщиков 	<ul style="list-style-type: none"> • Увеличение влияния конкурентов в местах присутствия компании (снижение объемов продаж, ценовое давление и т.д.) • Возникновение проблем с поставками сырья и комплектующих • Изменение предпочтений потребителей к дизайну и функционалу продукции • Сбои в поставках и производстве продукции по внешним причинам

Сильными сторонами проекта является конкурентоспособная продукция с возможностью быстрой адаптации производства под нужды потребителей. Использование данного качества позволит избежать нескольких угроз (влияния конкурентов, проблем с поставками и изменением вкусов потребителей) благодаря устойчивому спросу, продажам продукции и возможности варьировать условия оплаты при организации долговременного сотрудничества.

Расширение присутствия на различных рынках (географических и товарных) позволит сформировать у потребителей представление о компании, а также увеличить объемы продажи и выручки, что позволит частично сократить сроки реализации проекта.

2.5. Основные прогнозные финансовые показатели проекта.

Проект как объект инвестирования имеет следующие показатели эффективности (см. Таблицу 2-5).

Таблица 2-5. Показатели эффективности проекта с учетом различных вариантов поддержки

Показатели эффективности реализации проекта	Значение с учетом государственной поддержки	Значение без учета государственной поддержки
NPV (ЧДД - чистый дисконтированный доход), тыс. руб.	685951	622601
PI (Индекс доходности)	4,19	3,90
IRR (Внутренняя норма доходности), %	11,14%	11,06%

3. Анализ конкурентоспособности, свойства товаров (работ, услуг), планируемых по проекту к производству и продаже, делающие их предпочтительней по отношению к товарам (работам, услугам) конкурентов, эффект от их применения у потребителя. Содействие импорт замещению.

По оценке отдела развития лесопромышленного комплекса Департамента промышленности Минпромэнерго России, в мебельной промышленности России работает 5770 предприятий, среди которых более 500 крупных и средних, на которых занято 157,9 тыс. человек. Из них не более 15 относятся к крупным игрокам (производство выше 1 млрд. рублей в год), еще несколько сотен компаний выпускают продукцию на сумму от 0,3 до 1 млрд. рублей в год, а остальные считаются небольшими игроками.

Учитывая предполагаемые значительные объемы продаж продукции компании, конкуренция будет происходить с компаниями всех размеров, которые осуществляют свою деятельность в аналогичных регионах.

По сравнению с конкурентами компания имеет следующие преимущества:

- Возможность изготовления продукции «под заказ» благодаря наличию цеха малой механизации, в т.ч. нестандартных размеров
- Наличие в ассортименте всех вариантов исполнения фасадной части и всех систем открывания, чего нет ни у одного конкурента
- Возможность быстрого обновления ассортимента продукции с минимальными затратами благодаря использованию легко

пепренастраиваемому оборудованию, наличию собственного стекольного оборудования, а также УФ-принтеров и лазерных гравировальных станков

Российский рынок мебели в значительной степени состоит из импортной продукции: до 40% продаваемой в нашей стране мебели произведено за рубежом. Дорогостоящая продукция для дома и офиса, востребованная в крупных городах РФ поставляется в основном из Германии, Италии, Испании и Польши. Более дешевую продукцию предлагают белорусские производители.

Учитывая значительную величину импорта данной продукции в РФ, компания будет поддерживать политику импорт замещения, т. к. продукция будет конкурентоспособной благодаря высокому курсу иностранной валюты и значительной стоимости доставки из-за рубежа.

4. Организация сбыта. Описание системы сбыта с указанием организаций, привлекаемых к реализации продукции. Сервис и гарантия.

В рамках проекта планируется сбывать продукцию через собственную систему сбыта (сеть офисов продаж), а также через сеть партнеров (привлекаемых третьих лиц), которым продукция компании будут реализовываться с дисконтом (планируемая величина – 10%) для последующей продажи конечному потребителю (см. Рисунок 3-5). Товарная продукция будет реализовываться для последующей продажи конечному потребителю в следующем соотношении: 65% - через собственную сеть, 35% - через сеть партнеров (привлекаемых третьих лиц).

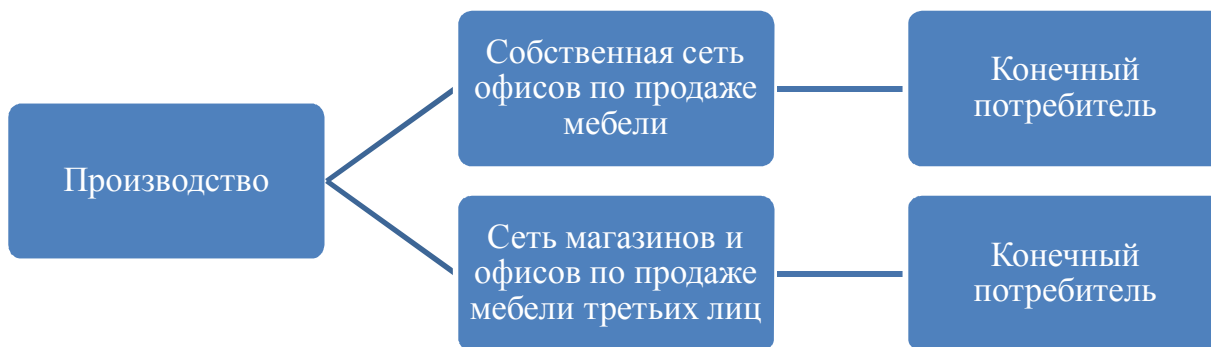


Рисунок 3-5. Схема реализации продукции компании

Для каждого варианта канала сбыта продукции существуют свои сильные и слабые стороны (см. Таблицу 3-23).

Таблица. Сравнение сильных и слабых сторон каналов сбыта

Сильные стороны организации собственной сети	Сильные стороны работы с партнерами
<ul style="list-style-type: none"> • Самостоятельный подбор места, персонала и выбор способа продвижения продукции • Возможность контроля затрат и их эффективности • Длительный срок создания сети и проработки логистики 	<ul style="list-style-type: none"> • Фиксированные условия работы • Быстрое расширение сети • Более широкий охват территорий • Возможность выбора из нескольких посредников с учетом эффективности их работы
Слабые стороны организации собственной сети	Слабые стороны работы с партнерами
<ul style="list-style-type: none"> • Относительно дорогой вариант работы 	<ul style="list-style-type: none"> • Скопление продукции на складах партнеров • Работа мелкими партиями товара и индивидуальными заказами, что в итоге увеличит транспортные затраты на единицу продукции

Собственная сеть будет включать несколько распределительных центров (складов) (средняя площадь склада – 500 м²), откуда готовая продукция будет доставляться непосредственно в офисы продажи, расположенные в городах (см. Рисунок 3-6) (средняя площадь офиса – 100 м²).

Количество офисов на город определяется исходя из норматива 1 салон на 0,6 млн. чел. в городе.

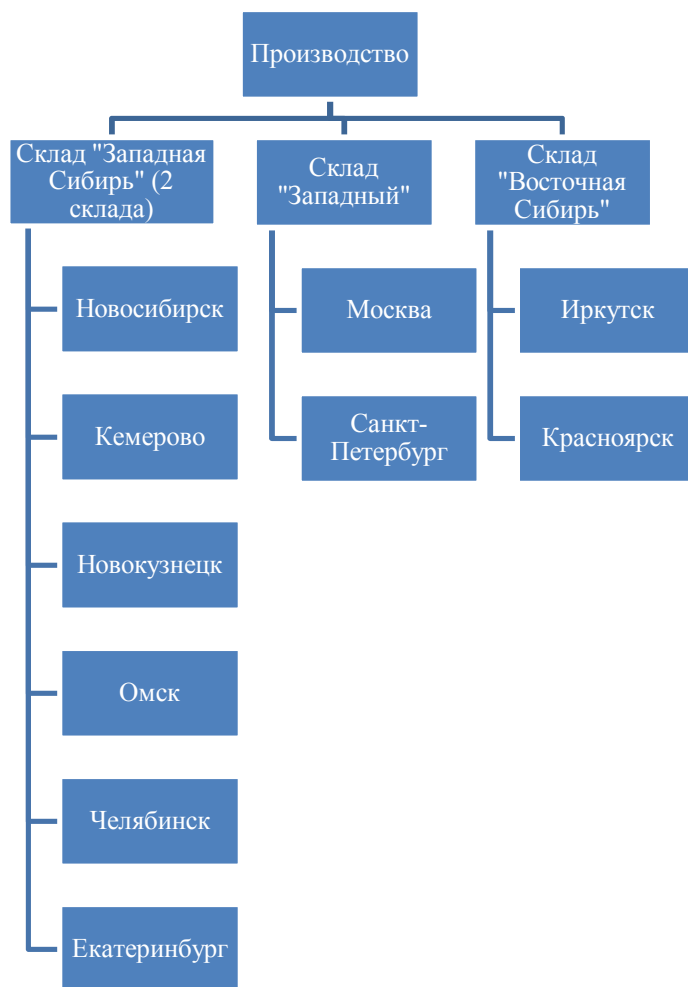


Рисунок 3-6. Схема работы собственных складов и салонов компании

5. Финансовый план

Расчет общей стоимости инвестиционного проекта и объем финансирования инвестиционного проекта по источникам представлен в Таблице 5-4.

Таблица 5-4. Инвестиции и источники их финансирования (в период строительства и эксплуатации) (тыс. руб.)

№	Показатели	Всего по проектно-сметной документации	Освоено на момент подачи заявления	Подлежит освоению всего	в том числе:									
					1-й год				2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	
					I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал						
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	
1	Инвестиции (с НДС), всего (сумма пп. 1.1, 1.2 и 1.3)	215000	0	215000	14659	62013	138328	0	0	0	0	0	0	0
1.1.	Капитальные вложения, всего, в том числе	48863	0	48863	14659	34204	0	0	0	0	0	0	0	0
1.1.1.	Строительно-монтажные работы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	в т.ч. НДС	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1.1.2.	Оборудование	48863	0	48863	14659	34204	0	0	0	0	0	0	0	0
	в том числе НДС	7472	0	7472	2236	5218	0	0	0	0	0	0	0	0
1.1.3.	Прочие затраты	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	в том числе НДС	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1.2.	Оборотные средства	166137	0	166137	0	27809	138328	0	0	0	0	0	0	0
1.3.	Другие инвестиции	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2	Источники финансирования (с НДС), всего (сумма пп. 2.1 и 2.2)	215000	0	215000	14659	62013	138328	0	0	0	0	0	0	0
2.1.	Собственные средства	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2.2.	Заемные и привлеченные средства, всего, в том числе	215000	0	215000	14659	62013	138328	0	0	0	0	0	0	0
2.2.1.	Кредиты банков	215000	0	215000	14659	62013	138328	0	0	0	0	0	0	0
2.2.2.	Заемные средства других организаций	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2.2.3.	Прочие источники	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

5.2. Применяемый режим налогообложения.

В рамках проекта применяется традиционная система налогообложения.

5.3. Финансовые результаты проекта с учетом предоставления государственной поддержки и без учета государственной поддержки.

Таблица 5-5. Финансовые результаты реализации проекта (с государственной поддержкой) (тыс. руб.)

Показатели	1-й год				2 год	3 год	4 год	5 год	6 год
	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал					
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Выручка от реализации всех видов товаров (работ, услуг) с НДС, акцизами, пошлинами и другими обязательными платежами	0	0	98538	317701	2224010	2572159	2675045	2783028	2893329
1.1. НДС	0	0	15031	48463	339256	392363	408058	424530	441355
1.2. Акцизы, пошлины и другие обязательные платежи	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. Выручка от реализации всех видов товаров (работ, услуг) без НДС, акцизов, пошлин и других обязательных платежей	0	0	83506	269238	1884755	2179796	2266987	2358498	2451974
3. Затраты на производство и реализацию товаров (работ, услуг) (без НДС)	0	31828	250650	366326	1877929	1838508	1747487	1833787	1925673
3.1. Материальные затраты	0	11051	100785	201669	1126040	1176712	1229664	1284998	1342823
3.2. Затраты на оплату труда	0	4897	36486	44739	196852	216537	238190	262009	288210
3.3. Отчисления на социальные нужды	0	1469	10946	13422	59055	64961	71457	78603	86463
3.4. Амортизационные отчисления	0	0	1246	1246	4986	4986	4986	4986	4986
3.5 Прочие налоги, относимые на себестоимость, в том числе (указать каждый в отдельности)	0	0	0	0	0	0	0	0	0
налог на имущество	0	0	0	0	0	0	0	0	0
земельный налог	0	0	0	0	0	0	0	0	0
транспортный налог	0	0	0	0	0	0	0	0	0
другие налоги (указать)	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3.6. Проценты по кредитам	0	0	0	0	172123	172123	0	0	0
3.7. Прочие расходы	0	14411	101186	105249	318874	203190	203190	203190	203190
4. Финансовый результат (п. 2 - п. 3)	0	-31828	-167143	-97087	6825	341287	519500	524711	526301
5. Налогооблагаемая прибыль	0	0	0	0	0	52054	519500	524711	526301
6. Налог на прибыль	0	0	0	0	0	8068	80523	81330	81577
7. Чистая прибыль (п. 5 - п. 6)	0	0	0	0	0	43986	438978	443381	444724
8. НДС, уплачиваемый поставщикам и подрядчикам по операционной деятельности	0	4583	36355	55245	260084	248382	257914	267874	278282
9. НДС, уплачиваемый поставщикам и подрядчикам по инвестиционной деятельности	2236	5218	0	0	103	103	103	103	103
10. Начисленные платежи в бюджет (сумма пп. 1.1, 1.2, 3.3, 3.5.1, 6 за вычетом п. 8 и п. 9)	-2236	-8332	-10378	6639	138124	216908	302021	316486	331010

Таблица 5-6. Финансовые результаты реализации проекта (без государственной поддержки) (тыс. руб.)

Показатели	1-й год				2 год	3 год	4 год	5 год	6 год
	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал					
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Выручка от реализации всех видов товаров (работ, услуг) с НДС, акцизами, пошлинами и другими обязательными платежами	0	0	98538	317701	2224010	2572159	2675045	2783028	2893329
1.1. НДС	0	0	15031	48463	339256	392363	408058	424530	441355
1.2. Акцизы, пошлины и другие обязательные платежи	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. Выручка от реализации всех видов товаров (работ, услуг) без НДС, акцизов, пошлин и других обязательных платежей	0	0	83506	269238	1884755	2179796	2266987	2358498	2451974
3. Затраты на производство и реализацию товаров (работ, услуг) (без НДС)	0	31828	250650	366326	1877929	1838508	1747487	1833787	1925673
3.1. Материальные затраты	0	11051	100785	201669	1126040	1176712	1229664	1284998	1342823
3.2. Затраты на оплату труда	0	4897	36486	44739	196852	216537	238190	262009	288210
3.3. Отчисления на социальные нужды	0	1469	10946	13422	59055	64961	71457	78603	86463
3.4. Амортизационные отчисления	0	0	1246	1246	4986	4986	4986	4986	4986
3.5 Прочие налоги, относимые на себестоимость, в том числе (указать каждый в отдельности)	0	0	0	0	0	0	0	0	0
налог на имущество	0	0	0	0	0	0	0	0	0
земельный налог	0	0	0	0	0	0	0	0	0
транспортный налог	0	0	0	0	0	0	0	0	0
другие налоги (указать)	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3.6. Проценты по кредитам	0	0	0	0	172123	172123	0	0	0
3.7. Прочие расходы	0	14411	101186	105249	318874	203190	203190	203190	203190
4. Финансовый результат (п. 2 - п. 3)	0	-31828	-167143	-97087	6825	341287	519500	524711	526301
5. Налогооблагаемая прибыль	0	0	0	0	0	52054	519500	524711	526301
6. Налог на прибыль	0	0	0	0	0	10411	103900	104942	105260
7. Чистая прибыль (п. 5 - п. 6)	0	0	0	0	0	41643	415600	419769	421041
8. НДС, уплачиваемый поставщикам и подрядчикам по операционной деятельности	0	4583	36355	55245	260084	248382	257914	267874	278282
9. НДС, уплачиваемый поставщикам и подрядчикам по инвестиционной деятельности	2236	5218	0	0	103	103	103	103	103
10. Начисленные платежи в бюджет (сумма пп. 1.1, 1.2, 3.3, 3.5.1, 6 за вычетом п. 8 и п. 9)	-2236	-8332	-10378	6639	138124	219250	325399	340098	354693

6. Эффективность проекта

6.1. Срок окупаемости с учетом предоставления государственной поддержки и без учета ее предоставления

Таблица 6-1. Расчет срока окупаемости капитальных вложений по проекту (с государственной поддержкой) (тыс. руб.)

N	Наименование показателей	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	6-й год
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Капитальные вложения по проекту с НДС	48863	673	673	673	673	673
2	Капитальные вложения по проекту без НДС	41409	570	570	570	570	570
3	Капитальные вложения по проекту без НДС накопленным итогом с начала реализации проекта	41409	41979	42550	43120	43690	44261
4	Чистая прибыль	0	0	43986	438978	443381	444724
5	Амортизация	2493	4986	4986	4986	4986	4986
6	Сумма прибыли и амортизации (сумма пп. 4 и 5)	2493	4986	48971	443964	448367	449710
7	То же нарастающим итогом с момента начала реализации инвестиционного проекта	2493	7479	56450	500413	948780	1398490
8	Чистый поток с момента начала реализации проекта (разность пп. 7 и 3)	-38916	-34501	13900	457293	905090	1354229
9	Начисления по кредиту к погашению, в том числе	0	172123	172123	0	0	0
9.1.	Основной долг	0	117835	150915	0	0	0
9.2.	Процент по кредиту	0	54288	21208	0	0	0

Таблица 6-2. Расчет срока окупаемости капитальных вложений по проекту (без государственной поддержки) (тыс. руб.)

N	Наименование показателей	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	6-й год
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Капитальные вложения по проекту с НДС	48863	673	673	673	673	673
2	Капитальные вложения по проекту без НДС	41409	570	570	570	570	570
3	Капитальные вложения по проекту без НДС накопленным итогом с начала реализации проекта	41409	41979	42550	43120	43690	44261
4	Чистая прибыль	0	0	41643	415600	419769	421041
5	Амортизация	2493	4986	4986	4986	4986	4986
6	Сумма прибыли и амортизации (сумма пп. 4 и 5)	2493	4986	46629	420586	424755	426026
7	То же нарастающим итогом с момента начала реализации инвестиционного проекта	2493	7479	54107	474693	899448	1325475
8	Чистый поток с момента начала реализации проекта (разность пп. 7 и 3)	-38916	-34501	11558	431573	855758	1281214
9	Начисления по кредиту к погашению, в том числе	0	172123	172123	0	0	0

N	Наименование показателей	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	6-й год
1	2	3	4	5	6	7	8
9.1.	Основной долг	0	117835	150915	0	0	0
9.2.	Процент по кредиту	0	54288	21208	0	0	0

Величина чистого денежного потока с момента реализации проекта превышает величину капитальных вложений уже во 4-й год с момента реализации проекта.

6.2. Бюджетный эффект инвестиционного проекта

Таблица 6-3. Бюджетный эффект инвестиционного проекта (в тыс. руб.)

Наименование статьи	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	6-й год
1	2	3	4	5	6	7
1. Отток средств бюджета (уменьшение доходов и/или увеличение расходов) при осуществлении государственной поддержки, всего, в том числе по формам	0	0	2342	23378	23612	23684
1.1. Льгота по налогу на имущество	0	0	0	0	0	0
1.2. Льгота по налогу на прибыль	0	0	2342	23378	23612	23684
1.3. Субсидии для компенсации части процентной ставки по банковским кредитам	0	0	0	0	0	0
1.4. Другие формы (указать)	0	0	0	0	0	0
2. Приток средств в бюджеты всех уровней, всего, в том числе	-3111	163715	238030	262853	279711	297427
2.1. Налоги и платежи в бюджет	-40143	79069	144919	160431	167047	173496
2.2. Налоги и платежи во внебюджетные фонды	25837	59055	64961	71457	78603	86463
2.3. Налог на доходы физических лиц	11196	25591	28150	30965	34061	37467
2.4. Единовременные затраты при оформлении земельного участка	0	0	0	0	0	0
3. Сальдо потока (разность показателей п. 2 и п. 1)	-3111	163715	235688	239476	256099	273743
4. То же нарастающим итогом	-3111	160604	396292	635768	891867	1165610
5. Приток средств в бюджет субъекта Российской Федерации, всего, в том числе	0	0	7027	70133	70836	71051
5.1. Налоги и платежи в бюджет	0	0	7027	70133	70836	71051
5.2. Налоги и платежи во внебюджетные фонды	0	0	0	0	0	0
5.3. Налог на доходы физических лиц	0	0	0	0	0	0
5.4. Единовременные затраты при оформлении земельного участка	0	0	0	0	0	0
6. Сальдо потока (разность показателей п. 5 и п. 1)	0	0	4685	46755	47224	47367
7. То же нарастающим итогом	0	0	4685	51440	98664	146031

Притоки в бюджеты всех уровней превышают величину оттоков уже во 2-й год с момента реализации проекта.

6. Риски проекта

Основные риски проекта представлены Таблице 8-1.

Таблица 8-1. Риски проекта и меры по их снижению

№	Наименование	Влияние риска на проект	Описание рисков в проекте	Меры по снижению рисков
1.	Риски инвестиционной фазы проекта			
1.1	Технологическая не проработанность проекта	удорожание стоимости проекта	Отсутствует, т.к. технология детально описана и позволяет определить окончательный перечень необходимого оборудования	-
1.2	Рост стоимости составляющих инвестиционных затрат	удорожание стоимости проекта	В пессимистичном плане предусмотрено увеличение стоимости оборудования на величину инфляции (для оборудования – 8,5%)	Заключение контрактов заранее по фиксированным ценам
1.3	Риск источников финансирования	риски недофинансирования	Отсутствует, т.к. в проекте используется финансирование по максимальным ставкам и в необходимом объеме	-
1.4	Валютные риски	удорожание стоимости проекта	В пессимистичном плане предусмотрено увеличение курса иностранной валюты (рост на 15% до курса 1USD=60 руб., 1EUR=70 руб.)	Заключение контрактов по фиксированным рублевым ценам
1.5	Не проработанность сроков реализации этапов проекта	увеличение сроков ввода объекта в эксплуатацию	Заказываемое оборудование не требует длительных сроков для монтажа и пуско-наладки	-
1.6	Несогласованность действий участников проекта, в т.ч. контрактные риски	увеличение сроков ввода объекта в эксплуатацию	Заказываемое оборудование может одновременно монтироваться на различных участках	-
1.7	Риски внешнего воздействия	Потеря активов проекта	Отсутствует, т.к. активы проекта имеют ограниченную мобильность, что исключает их кражу и потерю	-
	Риски операционной фазы проекта			
2.1	Недостижение плановых сбытовых показателей проекта	Снижение объемов реализации		-
2.2	Узкие места в логистике продукции	Снижение объемов реализации	Цепочка доставки продукции проработана. Однако возможно использование автомобильной доставки в результате, возможно увеличение затрат на	Заключение долгосрочных контрактов с транспортными компаниями по фиксированным ценам

№	Наименование	Влияние риска на проект	Описание рисков в проекте	Меры по снижению рисков
			транспортировку до 30%	
2.3	Конкуренция, ценовая конкуренция	Снижение объемов реализации, снижение цены реализации	Снижение цены продукции конкурентами маловероятно из-за отраслевых особенностей (высокая доля себестоимости – 85%). При этом увеличение доли конкурента на рынке возможно только за счет маркетинговых усилий (увеличение бюджета на рекламу и использование разнообразных средств продвижения), что с учетом отраслевых особенностей проблематично. Тем не менее, следует закладывать снижение объема производства и продаж на величину 10%, как возможный риск изменения конъюнктуры	Использование различных инструментов продвижения, в т. ч. наименее затратных
2.4	Недостижение качества продукции	Снижение цены реализации	Отсутствует, т.к. при организации производства проводится обучение сотрудников и их аттестация, чтобы в добиться определенного уровня качества продукции	-
2.5	Негативная динамика рынка	Снижение объемов реализации, снижение цены реализации	Рынок имеет стабильный объем в натуральном выражении, а снижение цены уже заложено в рамках схемы работы компании с партнерами	-
2.6	Рост стоимости сырья и материалов	Рост себестоимости	В пессимистичном плане предусмотрено увеличение на величину инфляции (для ЛДСП – на 8,2%)	Заключение контрактов заранее по фиксированным ценам
2.7	Рост стоимости энергоносителей	Рост себестоимости	В пессимистичном плане предусмотрено увеличение на величину инфляции (8,5%)	Заключение контрактов заранее по фиксированным ценам
2.8	Рост стоимости труда	Рост себестоимости	В пессимистичном плане предусмотрено увеличение на величину роста заработной платы по стране (10%)	Заключение контрактов заранее по фиксированным условиям
2.9	Брак и технологические накладки	Рост себестоимости	В пессимистичном плане предусмотрено дополнительное увеличение себестоимости по сырью и материалам на 3%	Проведение инструктажа по технике безопасности и обучение сотрудников
2.10	Риск разрыва отношений со	Увеличение на складах готовой	Отсутствует, т.к. при работе через партнеров	-

№	Наименование	Влияние риска на проект	Описание рисков в проекте	Меры по снижению рисков
	стратегическими партнерами	продукции, остановка производственного процесса	реализуется не ключевой объем продукции. При необходимости новый партнер может быть легко нанят	
3.	Общие риски			
3.1	Правовые риски	-	Отсутствует	-
3.2	Риски недостаточной компетенции руководителя проекта, проектной команды, недостаток опыта деятельности	-	Отсутствует, т.к. подбирается кадровый состав с соответствующим опытом работы, а текущая команда имеет опыт работы	-
3.3	Акционерные риски	-	Отсутствует	-
3.4	Налоговый риск	-	Отсутствует	-
3.5	Риск внебалансовых обязательств (поручительства и гарантии, предоставленные по обязательствам третьим лицам)	-	Отсутствует	-
3.6	Политические риски	-	Отсутствует	-
3.7	Отраслевые риски	-	Отсутствует, т.к. рынок имеет стабильную динамику и	-

С учетом влияния данных рисков формируется пессимистичный финансовый план проекта (с учетом государственной поддержки и без неё) (см. модель MS Excel).

Показатели эффективности проекта в пессимистичном сценарии представлены в Таблице 8-2.

Таблица 8-2. Показатели эффективности пессимистичного сценария проекта с учетом различных вариантов поддержки³

Показатели эффективности реализации проекта	Значение с учетом государственной поддержки	Значение без учета государственной поддержки
NPV (ЧДД - чистый дисконтированный доход), тыс. руб.	507956	496653
PI (Индекс доходности)	3,04	3,00
IRR (Внутренняя норма доходности), %	7,838%	7,846%

³ При сроке существования и реализации проекта - 6 лет и ставке дисконтирования – 14%