

2016

Бизнес-план производства спирта и водки на ХХХ комбинате



Питер-Консалт

Оглавление

1 РЕЗЮМЕ БИЗНЕС-ПЛАНА ПРОИЗВОДСТВА СПИРТА И ВОДКИ	4
1.1 Сущность предполагаемого проекта.....	4
1.2 Эффективность реализации проекта.....	4
1.3 Источники финансирования	5
2 ИСТОРИЯ СПИРТО-ВОДОЧНОГО КОМБИНАТА	6
3 АНАЛИЗ РЫНКА И КОНЦЕПЦИЯ МАРКЕТИНГА.....	6
3.1 Определение основной идеи и цели проекта	6
3.2 Анализ рынка.....	7
3.2.1 Клиентская целевая группа.....	7
3.2.2 Оценка существующего спроса.....	8
3.2.3 Ожидаемая конкуренция	11
3.3 Маркетинговый план	12
3.3.1 Концепция маркетинга	12
3.3.2 Тактика маркетинга.....	12
3.3.3 План продаж.....	15
4 МАТЕРИАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ	18
4.1 Производственная площадка	18
4.2 Оборудование.....	18
4.3 Поставщики сырья и материалов	18
4.4 Операционные расходы.....	19
5 ОРГАНИЗАЦИЯ	22
5.1 Организационная структура	22
5.2 Календарное осуществление проекта.....	22
6 ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ.....	23
6.1 Исходные параметры	23
6.2 Налоговое окружение	24
6.2.1 Акцизы.....	24
6.2.2 Налог на добавленную стоимость (НДС).....	25
6.2.3 Налог на имущество	25
6.2.4 Налог на прибыль	26
6.3 Потребность в финансировании	26
6.3.1 Затраты на приобретение имущественного комплекса.....	26
6.3.2 Расходы на ремонт и доукомплектацию оборудованием	26
6.3.3 Расходы на запуск	26
6.3.4 Обратные средства	27

6.3.5	Всего потребность в финансировании	27
6.4	Источники финансирования	27
7	ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ДЛЯ ВАРИАНТА БАНКОВСКОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ	29
7.1	Бюджет движения денежных средств	29
7.2	Бюджет доходов и расходов	29
7.3	Прогнозный баланс.....	30
8	ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА ДЛЯ ВАРИАНТА БАНКОВСКОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ.....	30
8.1	Финансовые показатели	30
8.2	Анализ безубыточности.....	32
8.3	Анализ чувствительности.....	32
9	ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ДЛЯ ВАРИАНТА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТОРА.....	33
9.1	Бюджет движения денежных средств	33
9.2	Бюджет доходов и расходов	33
9.3	Прогнозный баланс.....	34
10	ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА ДЛЯ ВАРИАНТА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТОРА	34
10.1	Финансовые показатели	34
10.2	Анализ безубыточности.....	36
10.3	Анализ чувствительности.....	36
11	АНАЛИЗ РИСКОВ.....	37
	Приложение 1. План движения денежных средств (вариант банковского финансирования), тыс. руб.	38
	Приложение 2. План прибыли (вариант банковского финансирования), тыс. руб.	38
	Приложение 3. Проектный баланс (вариант банковского финансирования), тыс. руб.	38
	Приложение 4. План движения денежных средств (вариант привлечения инвестора), тыс. руб.	38
	Приложение 5. План прибыли (вариант привлечения инвестора), тыс. руб.....	38
	Приложение 6. Проектный баланс (вариант привлечения инвестора), тыс. руб.	39

1 Резюме бизнес-плана производства спирта и водки

1.1 Сущность предполагаемого проекта

Цель проекта – возобновление производства на ХХХом спирто-водочном комбинате (СВК), расположенном по адресу:

Бизнес-планом производства спирта и водки предусматривается приобретение имущественного комплекса комбината у текущего собственника - УУУ, проведение необходимых ремонтно-восстановительных и подготовительных работ и запуск производства.

Продукция проекта:

- оригинальная водка, ориентированная на низший ценовой сегмент (***-*** руб. на полке);
- спирт.

Объем производства после выхода на плановую мощность к **** г. составит ***,* тыс. дал в год (*,*** млн. л/год) водки и ***,* тыс. дал в год (*,*** млн. л/год) спирта, при этом часть спирта в объеме ***,* тыс. дал будет реализовываться на сторону.

1.2 Эффективность реализации проекта

Финансовые расчеты проекта выполнены для двух вариантов привлечения финансирования - банковский кредит и привлечение инвестора в капитал компании. Основные показатели эффективности для обоих вариантов приведены в таблице ниже:

Таблица 1. Показатели эффективности проекта, млн. руб.

Показатели	Вариант * - кредит	Вариант * - инвестор
Потребность в финансировании, всего	***,***	***,***
<i>приобретение комбината</i>	***,***	***,***
<i>ремонт и оборудование</i>	***,***	***,***
<i>прочие работы подгот. этапа</i>	** ,***	** ,***
<i>запасы</i>	** ,***	** ,***
<i>дебиторы и прочие расходы (вкл. проценты по кредиту)</i>	** ,***	** ,***
<i>аванс по акцизу</i>	** ,***	** ,***
Выручка (****)	* *** *	* *** *
ЕВИТДА (****)	***,***	***,***
Чистая прибыль (****)	***,***	***,***
NPV	***,***	* *** *

IRR, %	** , *%	** , *%
Срок окупаемости, лет	* , **	* , **

1.3 Источники финансирования

В настоящем бизнес-плане рассмотрено два варианта финансирования проекта:

- банковский кредит на всю сумму потребности в финансировании;
- привлечение инвестора.

В первом варианте всего сумма кредита составит по плану *****,* млн. руб.**

Параметры кредита:

- вид - кредитная линия с лимитом выдачи;
- выборка - в течении ** месяцев;
- общий срок - * лет;
- ставка - **%;
- погашение аннуитетными платежами начиная с *-го месяца;
- сумма процентов за время кредита – *****, ** млн. руб.**

По второму варианту планируется привлечение инвестора в капитал создаваемой компании.

Условия привлечения инвестора:

- сумма вклада - *****,* млн. руб.;**
- доля инвестора в уставном капитале - **%.

Инвестиционные вложения второго этапа - организация спиртового производства, частично будут финансироваться за счет реинвестирования прибыли от реализации водки. Поэтому сумма привлекаемого финансирования ниже чем общая потребность.

2 История предприятия

.....

3 Анализ рынка и концепция маркетинга

3.1 Определение основной идеи и цели проекта

Основная цель проекта - запуск водочного и спиртового производства на простаивающем в настоящее время ХХХом спиртоводочном комбинате и организация продажи продукции на рынках и близлежащих регионов.

Рынок водки в России, несмотря на отрицательную динамику в последние годы, обладает достаточно высокой емкостью. Россия находится в числе лидеров по общему объему потребления алкоголя на душу населения.

Продукция проекта будет реализовываться в низшем ценовом сегменте, доля которого при общем падении реальных доходов населения, будет только увеличиваться.

Меры, предпринимаемые государством по вытеснению нелегального алкоголя, смягчение фискальной политики, которое выражается в замораживании акцизов, а также снижение минимальной разрешенной цены на водку, ведет к увеличению объемов реализации водки в эконом сегменте.

Эффективность концентрации на эконом сегменте подтверждает опыт компании «Статус-Групп», которая за * года смогла стать лидером российского рынка с долей свыше **%. В портфеле водочных брендов компании * из ** марок находятся в сегменте «супер-эконом» с ценой до *** руб.

Также эксперты рынка отмечают возросшую эффективность небольших региональных производителей в современных условиях рынка. Такие производители, не отягощенные громоздкой структурой, способны становиться лидерами по издержкам и предлагать качественный продукт по наименьшим ценам.

Бизнес-модель проекта предполагает максимально широкое использование метода прямых продаж, включая бесплатную доставку до розничных точек (так называемый вэнселлинг). Основные клиенты - независимые магазины и небольшие торговые сети. Такая стратегия позволит минимизировать излишние маркетинговые издержки, связанные с реализацией через крупные сети, и предложить покупателю продукт по минимальной цене.

Таким образом, проект обладает хорошими рыночными перспективами.

Основные маркетинговые усилия будут направлены на расширение сети продаж и завоевание конечного потребителя за счет поддержания качества при конкурентной цене (лидерство по издержкам).

Задачи проекта:

-
-
-

3.2 Анализ рынка

3.2.1 Клиентская целевая группа

Россия находится на четвертом месте в мире по объему потребляемых спиртных напитков. В среднем потребление алкогольных напитков по данным Росстата в **** г. составило *,* л в пересчете на чистый спирт. Мужчины старше ** лет в год выпивают алкогольных напитков в среднем на **, * л чистого спирта, женщины - *,* л. Об этом сообщила Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) в отчете ****. Это в два с половиной раза превышает среднемировой показатель. Однако эта цифра постепенно снижается.¹

Всего по оценкам в России в **** г. было ***,* млн. чел. покупателей водки и ЛВИ, что составляет **, % от всего населения. В ****-**** гг. доля покупателей водки постепенно сокращалась и продолжит снижаться в ****-**** гг. По прогнозу в **** г. число покупателей водки будет составлять ***,* млн. чел. или **, % от населения.

Потребление водки в России было очень высоким еще во времена Советского союза. Крайне высокий уровень был связан как с алкоголизацией населения, в первую очередь в сельской местности и промышленных городах, так и с крайне ограниченным выбором спиртных напитков в торговле. С развитием рыночной экономики в России уровень алкоголизации начал незначительно снижаться.

Значимым барьером для роста спроса послужили высокие акцизные ставки на крепкий алкоголь. После экономического кризиса **** г произошла стагнация доходов населения. При этом цены на водку и ликероводочную продукцию продолжили резко расти (в ****-**** гг. цена * л водки и ЛВИ выросла на **%).

Дальнейшему сокращению объема рынка поспособствовала принятая правительством страны в **** г. «.....», а также федеральный закон, запрещающего продажу алкоголя в магазинах с **:.** до *:.**.

В рамках «.....» были приняты следующие решения:

-

Наибольшая доля внутренних продаж алкоголя в стране приходится на розничную торговлю: в среднем **%. Соответственно оставшиеся *% приходились на сектор общественного питания (HoReCa). При этом доля HoReCa постепенно росла, с *,*% до *,*% от общего объема продаж. Рост сектора общественного питания является общей тенденцией для всех групп алкогольных напитков. Наиболее ярко данная тенденция проявлялась в **** годы, на фоне роста доходов населения, роста влияния в городах европейской культуры потребления алкогольных

¹

напитков, резкого роста численности и разнообразия предприятий HoReCa, торгующих алкогольной продукцией. С **** г, на фоне стагнации доходов населения, тенденция роста HoReCa замедлилась.

3.2.2 Оценка существующего спроса

Российский рынок алкогольной продукции

За последние несколько лет рынок алкоголя в России претерпел значительную трансформацию, вызванную, в первую очередь, активным административным регулированием на рынке алкоголя в целом и водки в частности. К концу **** года доля алкоголя в потреблении напитков в России опустилась до **%, что является продолжением долгосрочной тенденции смещения структуры потребления в сторону безалкогольных напитков.

Поэтапное поднятие минимальной розничной цены на водку привело к концентрации рынка и сокращению ассортимента. Основной «тектонический» сдвиг в категории произошел в **** году, когда была установлен минимальный уровень в *** рублей, отрезавший в один момент **% рынка. Подъем нижнего порога цены привел к резкому падению рынка, а также к вытеснению мелких региональных игроков, привыкших работать в низком ценовом сегменте и неспособных конкурировать в легальном пространстве с крупными федеральными игроками. При этом очевидно, что на падающем рынке с растущими ценами увеличивается концентрация - доля продаж у топ-** брендов к концу **** года превысила **%.

Понятно, что при значительном росте цен на легальную часть рынка большое число потребителей переключились на «серую» продукцию. Среди потребителей, не перешедших на нелегальные алкогольные напитки, часть продолжили приобретать продукт по новой цене, а часть стали переключаться на другие алкогольные категории.

Доля водки на рынке алкогольных напитков в натуральных показателях продаж составляет порядка **%. Снижение доли за **** г. составило *,* процентных пункта. В пересчете же на абсолютный алкоголь по данным Росстата доля водки составляет **, *%.

.....

Рисунок 1. Структура рынка алкоголя в России на конец ** г. в натуральном выражении (оценка²)**

В низшем ценовом сегменте (от *** до *** руб. за стандартную бутылку объемом *,* л) сегодня сосредоточено почти **% физического объема. В среднеценовом сегменте (***-*** руб.) – **%-**%, и лишь около *% в премиальном сегменте (свыше *** руб.).

В целом легальное производство водки в России за ****-**** гг. упало на **%: с **, * млн. дал до **, * млн. дал.

²

Падение производства вызвано проводимой государственной политикой по сокращению потребления крепких спиртных напитков населением. В числе основных мер этой политики - установление минимальной розничной цены на водку и постоянное повышение акцизов. С * января **** г. ставка акциза увеличилась на **, %: с *** до *** руб. за л безводного спирта. Для сравнения: в январе **** и **** гг. акциз увеличился на **, %, в июле **** г. – на **, %.

На рынке крепкого алкоголя после рекордного падения **** года, когда производство водки рухнуло на **, %, до *** млн л, наступила стагнация. Производители водки, демонстрировавшие по итогам первого полугодия **** года небольшой рост – на *, %, не справились со взятой динамикой и в итоге установили очередной антирекорд, произведя ***,* млн л водки. Снижение объема производства по году составило в итоге *%³.

Как следует из данных Росстата, розничные продажи водки в России в **** году сократились на *, %, до ***,* млн л. Разница между объемом производства и розничных продаж фиксируется в России ежегодно. В Росалкогольрегулировании (РАР) считают, что эта разница образуется из-за присутствия в рознице большого объема нелегально произведенного алкоголя.

.....

Рисунок 2. Производство и продажи водки, млн. л (источник:)

Падение розничных продаж алкогольных напитков в **** году замедлилось по сравнению с ****-м, свидетельствуют данные розничного мониторинга компании По данным компании, за три квартала **** года продажи всех сегментов алкоголя в России сократились на *% в натуральном выражении, в то время как за аналогичный период прошлого года падение легальных продаж составляло **% (абсолютные показатели компания не приводит). Темпы падения продаж водки за первые три квартала **** года снизились еще больше – с ** до *%, отмечается в исследовании⁴.

Замедление скорости падения продаж водки связано со снижением уровня ее минимальной розничной цены (МРЦ) до *** руб. за *,* л с февраля **** г., что позволило части потребителей, переключившихся на нелегальную продукцию, вернуться на легальный рынок, считает аналитик алкогольной группы Вторая причина замедления темпов, по его мнению, в том, что после снижения минимальной цены производители водки среднеценового сегмента стали активнее привлекать покупателя скидками.

Участники рынка связывают низкие производственные показатели с высоким акцизом, который повлек за собой рост нелегальной продукции. По разным оценкам, доля нелегальной водки на рынке сейчас составляет **–**%. «Невозможно требовать от стесненного в средствах потребителя дорого покупать легальный продукт, когда за углом продается нелегальный в два раза дешевле», – посе-

³

⁴

товал Он напомнил, что после **** года легальное производство не показывало годового роста. «Тогда ставка акциза была *** руб., и вполне очевидно, что это уровень, который нельзя было переходить», – считает он. Власти заморозили акциз на крепкий алкоголь на ****–**** годы, сейчас он составляет *** руб. за литр чистого спирта.

От роста потребления и снижения минимальной цены на водку выиграли в первую очередь небольшие региональные компании, которые смогли продавать водку в нижнем ценовом сегменте — ***–*** руб. — на своих локальных рынках. За счет отсутствия больших расходов на логистику и при минимальной наценке розницы на товары региональных производителей такую цену можно выдерживать. Крупные производители, чья модель бизнеса не позволяет удерживать рентабельность при существенном снижении цены, теряли объемы в **** году.

С **** по **** гг. стоимостный оборот рынка водки и ликероводочных изделий увеличился почти на **%: с ***,* млрд руб. до ***,* млрд руб. При ежегодном падении натуральных продаж водки и ЛВИ, стоимостные продажи постоянно растут. Это объясняется динамикой розничных цен. Цены на водку и ликероводочные изделия в стране за ****–**** гг. выросли в *,* раз.

.....

Рисунок 3. Объем продаж водки и ликероводочных изделий, млрд. руб. (данные)

В стоимостном выражении продаж лидирует водка. В ****–**** гг. доля водки составила в среднем **%. В ****–**** гг. распределение долей водки и ЛВИ в стоимостном объеме продаж сохранится.

Доля теневого производства водки и ликероводочных изделий в ****–**** гг. снизилась с **, % до **, % от объёма суммарного производства продукции.

Государственные органы надзора предпринимают меры по сокращению доли теневого рынка, вводятся системы детального учета производства спиртных напитков, предлагаются меры по ужесточению наказания за изготовление фальшивых марок и ряд других. Ожидается, что доля теневого сектора будет неуклонно снижаться.

Региональный рынок

Основную часть продукции завода планируется реализовывать в

Численность населения этих регионов на **/**/**** г. составляет * *** ** чел.:

-

Всего суммарный потенциальный размер регионального рынка водки, рассчитанный исходя из численности населения и среднего потребления алкогольных напитков составляет * *** **тыс. дал.** (Таблица 2).

Таблица 2. Расчет потенциальной емкости регионального рынка

Население, чел.	Среднее потребление алкоголя на душу населения, л спирта/чел.	Расчетное потребление алк. напитков в пересчете на спирт в регионе, тыс. дал	Расчетное потребление водки в пересчете на спирт в регионе, дал (доля **,%)	Расчетное потребление водки, тыс. дал.
* ** * ** *	*, *	* ** *, *	* ** *, *	* ** *, *

В соответствии с данными⁵ в **** г. в розничной торговле указанных регионов было реализовано * ** * **тыс. дал** водки и ЛВИ, что составляет *,% от общероссийского уровня. По сравнению с **** г. этот показатель упал на *,%.

Данный показатель соответствует расчетной потенциальной емкости рынка с поправкой на нелегальный алкоголь.

.....

Ожидается, что с учетом сокращения размеров алкогольного рынка, объем продаж водки на региональном рынке составит ****...**** млн. дал в год.

С учетом этого доля предприятия составит *...**%.

3.2.3 Ожидаемая конкуренция

Основной конкурент на региональном рынке - УУУ

В состав УУУ входят

УУУ выпускает более *** наименований продукции. Это водки, бальзамы, натуральные виноградные вина, ликер, горькие и сладкие натуральные настойки, безалкогольные напитки, минеральная вода, натуральный уксус – в общей сложности более *** наименований продукции.

Единственным владельцем компании является

Объем реализации УУУ за ****г. составил * ** *,** тыс. дал., что составило **% к уровню **** г.

Выручка холдинга в **** году составила *,*** млрд руб., прибыль до налогообложения - ***,* млн. руб., чистая прибыль **, * млн руб. Среднесписочная численность персонала - * ** * чел.

Продукция компании наиболее широко представлена в магазинах региона. Компания получает преференции от властей республики, как своего основного акционера. Цена на основную массу продукции соответствует диапазону низшего ценового сегмента - ***-*** руб. за бутылку. В фирменных магазинах УУУ на водку из типовой эконом-серии установлена минимальная цена в *** рублей.

Прочие основные производители водки в России:

.....

⁵

.....

Рисунок 4. Доли компаний на рынке по объему

.....

Рисунок 5. Доли рынка самых популярных водок России

.....

Рисунок 6. Динамика продаж основных производителей водки, тыс. дал.

3.3 Маркетинговый план

3.3.1 Концепция маркетинга

Концепция маркетинга компании заключается в

3.3.2 Тактика маркетинга

Позиционирование

Продукция проекта:

-

Основные элементы позиционирования будут базироваться на конкурентных преимуществах продукта:

-

Торговая марка

Продукция проекта будет выпускаться под собственными торговыми марками.

Для диверсификации предложения планируется разработка *-* торговых марок с различным визуальным и смысловым наполнением.

Разработка торговых марок будет осуществлена на подготовительном этапе проекта.

Конкурентные преимущества

Основное конкурентное преимущество продукции проекта -

При выводе продукции на рынок будет сделан акцент о возвращении к жизни старейшего водочного комбината, имеющего славные традиции и опыт.

Таблица 3. SWOT-анализ проекта

Силы	Возможности
•	•
Слабости	Угрозы
	•

Каналы сбыта

Основные каналы продаж продукции следующие:

-

Основной фокус в продажах будет сделан на

.....

Рисунок 7. Планируемая структура продаж

Для организации сбыта

Ценообразование

Средняя цена водки и ликёроводочных изделий в России ежегодно растёт. Розничные цены в ****-**** гг. росли в среднем в соответствии с ростом минимальной розничной цены (МРЦ). С * января **** года МРЦ была установлена на уровне ** руб. за бутылку емкостью *,* л. Затем, минимальная цена регулярно повышалась. В **** г повышение минимальной цены происходило в два этапа: ** марта и цена повысилась до *** руб., с * августа – до *** руб. С ** февраля **** г. МРЦ на водку была впервые снижена до *** руб., однако, соответствующего снижения средних розничных цен на легальную водку отмечено не было, как и в случае с отпускными ценами. Но в результате снизились темпа роста цены на водку, по сравнению с прошлым годом и уровнем роста потребительских цен в целом. В итоге средняя розничная цена на водку в **** году выросла всего на *,*% к уровню прошлого года и составила ***,* руб./л.

.....

Рисунок 8. Средняя розничная цена на водку, руб./л. Источник:⁶

За пятилетний период ****-**** гг. акцизные ставки на алкогольную продукцию крепостью свыше *% увеличились в *,* раза: со *** руб. за л до *** руб. за литр спирта.

Несмотря на постоянное увеличение ставки акцизов и уровня минимальной цены, продавцы и дистрибуторы сдерживают рост цен, постепенно уменьшая розничную наценку. Данные действия позволяют участникам рынка поддержать спрос на продукцию и сохранить свои рыночные доли.

В период ****-**** гг. средние цены производителей на водку выросли на **,*%, с **,* руб./л до ***,* руб./л. (средняя цена производителей – это фактические цены на произведенную и отгружаемую продукцию на внутрироссийском рынке без налога на добавленную стоимость, акциза и других налогов, не входящих в себестоимость).

Наибольшее увеличение средних цен производителей произошло в **** году, тогда темп прироста составил **,*%

Средняя цена производителей водки по данным Росстата за **** год составила ***,* руб., за первый квартал **** - ***,* руб./л.

⁶

Таблица 4. Цена производителей водки и ликероводочных изделий, **-**** гг. (руб. за л)**

Показатель	****	****	****	****	**** (*-й кв)
Цена производителей (руб за л)	**, *	**, *	***, *	***, *	***, *
Динамика, % к предыдущему году		+**%	+**%	+**%	+**%

Источник:

Цена на продукцию проекта будет установлена исходя из планируемого позиционирования в низшем ценовом сегменте - цена на полке ***-*** рублей за стандартную бутылку объемом *,* л.

Базовая цена отпускная цена с завода на продукцию в **** г. составит (с НДС и акцизом):

- водка при реализации в розничные магазины и мелкие сети - *** руб./бут., что позволит установить магазинам торговую наценку в размере **% при цене на полке *** руб./бут.;
- водка при реализации оптовым компаниям и в крупные сети - *** руб./бут.;
- спирт - *** руб./дал.

Средняя базовая отпускная цена водки с учетом плановой структуры сбыта составит ***,* руб./бут.

При финансовом планировании проекта учтено плановое удорожание продукции с учетом инфляции.

Таблица 5. План текущей цены на продукцию проекта с учетом планового удорожания с учетом инфляции

Показатель	Годы					
	****	****	****	****	****	****
Удорожание, % год к году	***, %	***, %	***, %	***, %	***, %	***, %
Удорожание, % к ****	***, %	***, %	***, %	***, %	***, %	***, %
Цена водки, руб./бут.	***, *	***, *	***, *	***, *	***, *	***, *
Цена спирта, руб./дал	***, *	***, *	***, *	***, *	***, *	***, *

Планируемая отпускная нетто-цена завода на водку (цена без акциза и НДС) будет

Таблица 6. Сравнение нетто-цены со средней ценой производителей (руб. за л)

Показатель	Значение
Средняя отпускная цена, руб./бут.	***,*
Средняя отпускная цена, руб./л	***,*
Нетто-цена, руб./л	**,**
Средняя цена производителей в *-м квартале **** г., руб./л	***,*

Программа продвижения

Исходя из характеристики существующего рынка аналогичной продукции при выходе товаров на рынок целесообразно использование сочетания широкого проникновения с активным маркетингом.

Планируется, что сбыт продукции завода будет осуществляться через специально созданную компанию - Торговый дом, который будет формировать плановые производственные показатели и определять общую сбытовую политику. Также, данное подразделение непосредственно будет заниматься реализацией и продвижением продукции.

По сравнению с продвижением остальных товаров продвижение алкогольных изделий связано с множеством ограничений, установленных законодательством. Реклама крепкого алкоголя и водки разрешается только в местах производства и реализации продукта, то есть на заводах, в оптовых компаниях и магазинах.

Планируется использовать следующие методы продвижения:

.....

Также перспективным способом продвижения является создание фирменного магазина.

.....

К основным методам изучения спроса потребителей в фирменном магазине относятся:

-

3.3.3 План продаж

Водка

Плановый объем производства в первый год работы комбината составит *** тыс. бутылок стандартной емкостью *,* л в месяц (** *** дал/мес.).

В **** объем выпуска будет увеличен на **% и составит ***,* тыс. бутылок в месяц (** *** дал/мес.). В **** г. объем производства также будет увеличен на **%, в ****-**** гг. плановый рост производства составит *% ежегодно (Таблица 7).

Запуск производства запланирован на *-й месяц от старта проекта - октябрь **** г., при условии начала проекта в мае **** г. В первый месяц загрузка составит **%, во второй - **% от запланированного на первый год объема производства *** тыс. бут./мес.

Таблица 7. План производства водки

Показатель	Года					
	****	****	****	****	****	****
Объем производства, тыс. бут./мес.	***,*	***,*	***,*	***,*	***,*	***,*
Объем производства, тыс. бут./год	* ***	* ***	** ****	** ****	** ****	** ****
Объем производства, тыс. дал/год	**,*	***,*	***,*	***,*	***,*	***,*

При планировании плана продаж было принято, что складские запасы водки составят *-ми дневный объем производства.

Таблица 8. План продаж водки

Показатель	Значения по годам					
	****	****	****	****	****	****
Объем производства, тыс. бут./год	* ***	* ***	** ****	** ****	** ****	** ****
Склад на конец года, тыс. бут.	***	***	***	***	***	***
Объем продаж, тыс. бут.	* ***	* ***	** ****	** ****	** ****	** ****

Исходя из плана производства и цен, годовая выручка от продажи водки к **** г. составит * ***,* **млн. руб./год** (по начислению).

.....

Рисунок 9. Выручка от продажи водки (по начислению)

Спирт

Старт производства спирта запланирован на **-й месяц от старта проекта.

Объем производства спирта составит к **** г. ***,* тыс. дал.

Часть произведённого спирта будет направляться на собственные нужды для производства водки. Оставшаяся часть спирта будет направляться на свободную реализацию на рынке для нужд пищевого, фармацевтического, химического и прочих производств.

Выручка от продажи спирта составит к **** г. по плану ***,* **млн. руб.**

Таблица 9. Объем производства спирта

Показатели	****	****	****	****
Объем производства, дал	*** **	*** **	*** **	*** **
Поставки на собственное производство, дал	*** **	*** **	*** **	*** **
Продажи на сторону, дал	*** **	*** **	*** **	*** **

.....

Рисунок 10. Выручка от продажи спирта (по начислению)

Всего выручка

Всего плановая выручка к **** г. составит * ***, * млн. руб.

.....

Рисунок 11. Всего выручка от продаж (по начислению)

.....

Рисунок 12. Структура выручки

В финансово-экономических расчетах проекта принято, что срок отсрочки по оплате от покупателей водки составит ** дней.

Таблица 10. План поступления выручки

Показатель	Значения по годам, млн. руб.					
	****	****	****	****	****	****
Выручка начисленная	***,*	* ***,*	* ***,*	* ***,*	* ***,*	* ***,*
Дебиторская задолженность (на конец периода)	**,*	**,*	**,*	**,*	**,*	**,*
Выручка полученная	***,*	* ***,*	* ***,*	* ***,*	* ***,*	* ***,*

.....

Рисунок 13. Выручка (поступление)

4 Материальные ресурсы

4.1 Производственная площадка

Производственная площадка ХХХого спирто-водочного комбината расположена по адресу:

.....

Рисунок 14. Месторасположение

Расстояние:

-

Производственный комплекс расположен на земельном участке общей площадью ** *** кв. м., в настоящее время находящемся в собственности УУУ.

Общая площадь объектов недвижимости составляет ** ***,** кв. м, в том числе:

-

На территории имеется железнодорожный тупик.

Инженерная инфраструктура:

-

4.2 Оборудование

Комбинат укомплектован всем необходимым оборудованием. Для запуска спиртового производства дополнительно требуется устройство очистных сооружений в цехе сушки барды, необходимых в соответствии с экологическими требованиями.

Дополнительные работы по ремонту и доукомплектации производства приведены в таблице ниже. Всего затраты на эти работы оцениваются в сумме *** млн. руб. (Таблица 11). Основные затраты - очистные сооружения для цеха сушки барды - **, * млн. руб. или **% от суммы затрат.

Таблица 11. Необходимые работы и затраты по ремонту и доукомплектации оборудования

.....

4.3 Поставщики сырья и материалов

В настоящий момент определены следующие потенциальные поставщики сырья и материалов:

Таблица 12. Поставщики сырья и материалов

.....

4.4 Операционные расходы

Сырье и материалы

Основные материалы:

- водочное производство:
 -
- спиртовое производство:
 -

При финансовом планировании приняты следующие допущения по стоимости сырья и материалов:

Таблица 13. Стоимость материалов (в ценах ** г.)**

Статья расходов	Ед. изм	Расход, ед./бут.	Цена, руб./ед.	Расходы, руб./бут.
Спирт	л	*,**	***	**
Прочие материалы	КОМПЛ.	*	**	**
Итого				**

Таблица 14. Стоимость материалов спиртовое производство (в ценах ** г.)**

Статья расходов	Ед. изм	Расход, ед./дал	Цена, руб./ед.	Расходы, руб./дал
Рожь	т	*,***	* ***	***
Ферменты	кг	*,***	***	**
Итого				***

Исходя из плана продаж, затраты на приобретение сырья и материалов в текущих ценах составят к **** г. ***,* млн. руб.

.....

Рисунок 15. Затраты на сырье и материалы, млн. руб. (в производстве)

При финансовом планировании было учтено создание страхового запаса сырья и материалов в размере достаточном для бесперебойной работы в течении ** дней. С учетом расходов на формирование запасов всего затраты на приобретение сырья и материалов в **** г. в текущих ценах составят ***,* млн. руб.

.....

Рисунок 16. Затраты на приобретение сырья с учетом формирования складских запасов, млн. руб.

Затраты на оплату труда

Всего плановая численность составит *** чел., в том числе по месяцам:

- *_* мес. (подготовительный этап) - ** чел.;
- *_** мес. (запуск производства водки) - ** чел.;
- **_** мес. (увеличение производства водки, подготовка производства спирта) - ** чел.;
- с **-го месяца (запуск производства спирта) - *** чел.

Таблица 15. Расходы на оплату труда

.....

С учетом плановой индексации заработной платы всего расходы на оплату труда, включая отчисления, к **** г. составят **, * **млн. руб./год:**

.....

Рисунок 17. Затраты на оплату труда

Расходы на энергоресурсы

Всего затраты на энергоресурсы в текущих ценах к **** г. составят **, * **млн. руб./год.**

.....

Таблица 16. Расходы на энергоресурсы

.....

Рисунок 18. Затраты на энергоресурсы в текущих ценах

Прочие операционные расходы

К прочим расходам относятся общехозяйственные расходы, обучение персонала, ремонты, содержание офиса и прочее.

Всего прочие расходы в ценах **** г. по плану составят *, * **млн. руб./год.**

Таблица 17. Прочие операционные расходы

.....

.....

Рисунок 19. Прочие операционные расходы

Коммерческие расходы

Расходы на рекламу и продвижение запланированы в размере *** тыс. руб./мес. (* *** тыс. руб./год).

Всего в текущих ценах к **** г. коммерческие расходы составят по плану *, * **млн. руб./год.**

.....

Рисунок 20. Коммерческие расходы

Лизинг

Для создания парка коммерческого автотранспорта в составе службы сбыта планируется приобрести ** автомобилей «ГАЗель NEXT» в лизинг.

Плановые параметры лизинговой сделки:

- цена автомобиля - * *** ** руб.;
- всего стоимость - ** *** ** руб.;
- авансовый платеж - **% - * *** ** руб.;
- остаток - * *** ** руб.;
- срок - ** мес.;
- ставка - **%;
- всего лизинговые платежи - ** *** тыс. руб.

.....

Рисунок 21. Лизинговые платежи

Всего текущие расходы

Суммарные текущие расходы составят по плану ***,* млн. руб./год в **** г. в текущих ценах:

....

Рисунок 22. Текущие расходы, всего, тыс. руб.

.....

Рисунок 23. Структура текущих расходов

Себестоимость

Плановая производственная себестоимость продукции приведена в таблице ниже:

Таблица 18. Плановая производственная себестоимость продукции

.....

.....

Рисунок 24. Плановая цена и производственная себестоимость водки, руб./бут.

.....

Рисунок 25. Плановая цена и производственная себестоимость спирта, руб./дал

5 Организация

5.1 Организационная структура

Для реализации проекта планируется

.....

Рисунок 26. Организационная схема проекта

В соответствии с требованиями законодательства спиртовое и водочное производство должны быть обособлены.

.....

5.2 Календарное осуществление проекта

Проект будет реализован в * этапа:

-

Этапы будут реализованы последовательно.

Задачи этапа *:

-

Запуск производства водки запланирован на *-й месяц от начала проекта - октябрь **** г. (в случае старта проекта в мае **** г.).

Задачи этапа *:

-

Запуск производства спирта запланирован через ** мес. после старта проекта - май **** г.

6 Финансовый анализ

6.1 Исходные параметры

В целях обоснования целесообразности реализации проекта необходимо провести анализ его финансовой реализуемости и инвестиционной эффективности. Под финансовой реализуемостью будем понимать оценку возможности осуществления инвестиционной и операционной деятельности по проекту в условиях привлечения доступных источников финансирования. Для анализа эффективности инвестиций рассчитываются показатели абсолютной и относительной доходности проекта, а также сроков его окупаемости.

Для проведения финансового и инвестиционного анализа были определены следующие ключевые параметры расчета:

- Начало проекта – ... **** г.;
- Шаг расчета – * месяц;
- Горизонт планирования для расчета показателей проекта – ** месяцев (*,* лет), до конца **** г.;
- Валюта расчета - российский рубль;
- На данном этапе бизнес-планирования для упрощения модели финансовый план выполнен консолидированным для всех трех предполагаемых участников проекта;
- Финансовые расчеты выполнены для двух вариантов финансирования проекта - за счет заемных средств и привлечения инвестора;
- Ставки налогов и нормативы обязательных отчислений приняты по действующему в РФ законодательству по состоянию на апрель **** г.;
- Финансовые расчеты настоящего проекта произведены в текущих ценах, с учетом планового удорожания продукции проекта и расходов.

Таблица 19. Коэффициенты удорожания

Показатель	****	****	****	****	****	****
Цены на продукцию	***,%	***,%	***,%	***,%	***,%	***,%
Текущие затраты	***,%	***,%	***,%	***,%	***,%	***,%

- Терминальная стоимость бизнеса в конце горизонта планирования оценивается по формуле Гордона. Темп роста постпрогнозный период принята по собственным оценкам в размере *%.
- Ставка дисконтирования принимается равной **% на всем горизонте планирования.

Для расчета показателей проекта используется метод свободного денежного потока в компанию. Риск как неопределенность в успешном

достижении целевых показателей операционной деятельности представляется примерно одинаковым как на инвестиционной, так и на операционной фазе. К моменту начала проекта все производственно-технологические решения и характеристики выпускаемой продукции известны и успешно апробированы. Таким образом, ставка дисконтирования должна соответствовать ожидаемой доходности от действующего бизнеса аналогичного профиля с относительно стабильным уровнем продаж/долей рынка. Ввиду субъективности допущений и неоднозначности аналитического аппарата при расчете ставки дисконтирования различными методами, для настоящего проекта была принята ставка на уровне **% годовых.

6.2 Налоговое окружение

6.2.1 Акцизы

Акциз представляет собой косвенный общегосударственный налог, устанавливаемый преимущественно на предметы массового потребления (табак, алкоголь) внутри страны, в отличие от таможенных платежей, несущих ту же функцию, но на товары, доставляемые из-за границы.

Акциз включается в цену товаров или тариф за услуги и тем самым фактически уплачивается потребителем. При реализации подакцизных товаров в розницу сумма акциза не выделяется.

Начиная с **** года, индексация ставок акцизов на алкогольную продукцию, производимую с добавлением этилового спирта, осуществлялась темпами, существенно превышающими индекс инфляции, а также темпы роста ставок акцизов на другие подакцизные товары (за исключением табачной продукции и нефтепродуктов). Возможность сохранения в дальнейшем темпов роста ставок акцизов на алкогольную продукцию столь высокими темпами ограничена угрозой создания экономически выгодных условий для увеличения ее нелегального оборота. Проект основных направлений налоговой политики на ****-**** годы предусматривает снижение темпов роста акцизов на алкоголь. В частности, в **** году рост ставки акциза по сравнению с **** годом составит *,% , что соответствует размеру ожидаемой инфляции.

При запланированном объеме производства всего начисленные акцизы составят к **** г. * ***,* млн. руб./год.

Акциз уплачивается авансовыми платежами. Авансовый платеж акциза (п. * ст. *** НК РФ) - предварительная уплата акциза по алкогольной и (или) спиртосодержащей продукции до приобретения (закупки) спирта этилового (в том числе спирта-сырца), произведенного на территории Российской Федерации, или до совершения операции, предусмотренной пп. ** п. * ст. *** НК РФ. Авансовый платеж акциза уплачивается не позднее *-го числа текущего налогового периода исходя из общего объема этилового спирта, закупка (передача) которого производителями алкогольной и (или) подакцизной спиртосодержащей продукции будет осуществляться в налоговом периоде, следующем за текущим налоговым периодом

Таблица 20. Акцизы, млн. руб.

Показатель	****	****	****	****	****	****
Акциз - алкогольная продукция, руб. за * л спирта, содержащегося в продукции	***	***	***	***	***	***
Акциз - водка (**% спирта), руб./л	***	***	***	***	***	***
Объем производства, тыс. л	*** *	* *** *	* *** *	* *** *	* *** *	* *** *
Акциз, млн. руб.	*** *	*** *	* *** *	* *** *	* *** *	* *** *
Уплата акциза, млн. руб.	*** *	*** *	* *** *	* *** *	* *** *	* *** *

6.2.2 Налог на добавленную стоимость (НДС)

Начисление НДС производится продавцом при реализации товаров (работ, услуг, имущественных прав) покупателю.

Продавец дополнительно к цене реализуемых товаров (работ, услуг, имущественных прав) предъявляет к оплате покупателю сумму НДС, исчисленную по установленной налоговой ставке. Сумма НДС, которую налогоплательщик-продавец уплачивает в бюджет, рассчитывается как разница между суммой налога, исчисленной им при реализации товаров (работ, услуг, имущественных прав) покупателям, и суммой налога, предъявленной этому налогоплательщику при приобретении им товаров (работ, услуг, имущественных прав), используемых для облагаемых НДС операций. НДС является федеральным налогом.

Ставка налога - **%.

Таблица 21. НДС, млн. руб.

Показатель	****	****	****	****	****	****
НДС по кап. расходам	** *	** *	* *	* *	* *	* *
НДС по текущим расходам	* *	** *	** *	** *	** *	** *
Полученный НДС при реализации	** *	*** *	*** *	*** *	*** *	*** *
НДС в бюджет	* *	*** *	*** *	*** *	*** *	*** *

6.2.3 Налог на имущество

Объектами налогообложения признается движимое и недвижимое имущество (в том числе имущество, переданное во временное владение, в пользование, распоряжение, доверительное управление, внесенное в совместную деятельность или полученное по концессионному соглашению), учитываемое на балансе в качестве объектов основных средств в порядке, установленном для ведения бухгалтерского учета.

Налоговая база (ст. *** НК РФ) определяется как среднегодовая стоимость имущества, признаваемого объектом налогообложения. При определении налоговой базы имущество, признаваемое объектом налогообложения, учитывается по его остаточной стоимости, сформированной в соответствии с установленным порядком ведения бухгалтерского учета, утвержденным в учетной политике организации. Налоговая ставка - *,*%.

Таблица 22. Налог на имущество, млн. руб.

Показатель	****	****	****	****	****	****
Стоимость имущества на конец года, млн. руб.	**,*	**,*	***,*	**,*	**,*	**,*
Налог на имущество, млн. руб.	*,***	*,***	*,***	*,***	*,***	*,***

6.2.4 Налог на прибыль

Налог начисляется на прибыль, которую получила организация, то есть на разницу между доходами и расходами.

Прибыль – результат вычитания суммы расходов из суммы доходов организации – является объектом налогообложения.

План прибыли проекта приведен далее в разделах * и *.

Ставка налога - **%.

6.3 Потребность в финансировании

Потребность в финансировании проекта складывается из следующих затрат:

-

6.3.1 Затраты на приобретение имущественного комплекса

Затраты на приобретение имущественного комплекса ХХХого СВК у текущего собственника УУУ составят *** млн. руб.

Данная цифра базируется на проведенной оценке имущественного комплекса (отчет может быть предоставлен по запросу).

6.3.2 Расходы на ремонт и доукомплектацию оборудованием

Всего расходы по ремонту и доукомплектации производства оцениваются в сумме *** млн. руб. (Таблица 11, раздел 4.2).

Основные затраты - очистные сооружения для цеха сушки барды - **, млн. руб. или **% от суммы затрат.

6.3.3 Расходы на запуск

Операционные расходы на запуск производства оцениваются в размере **,*** млн. руб., в том числе приобретение лицензий - **, млн. руб. (**%).

Таблица 23. Расходы на запуск

.....

6.3.4 Оборотные средства

До выхода на самофинансирование проект будет нуждаться в пополнении оборотного капитала.

Исходные предположения для расчета потребности в оборотном капитале:

- отсрочка по оплате от покупателей - ** дней;
- страховой запас материалов - ** дней;
- запас готовой продукции - * дней;
- авансовые платежи по акцизу - уплачиваются за месяц до приобретения спирта.

По плану компания выходит на самофинансирование в * кв. **** г.

Всего по плану потребность в оборотном капитале до выхода на самофинансирование составит ***,*** млн. руб. для варианта с банковским кредитом и ***,*** млн. руб. для варианта привлечения инвестора (Таблица 24).

В варианте с привлечением инвестора выше потребность в финансировании прочих затрат, за счет увеличения налога на прибыль (нет процентов по кредиту, налогооблагаемая прибыль выше).

Таблица 24. Потребность в оборотном капитале, тыс. руб.

Наименование	Затраты, тыс. руб.	
	Вариант * - кредит	Вариант * - инвестор
Запасы	** ***	** ***
Авансы по акцизу	** ***	** ***
Дебиторская задолженность и прочие расходы	** ***	** ***
Всего оборотный капитал	*** ***	*** ***

6.3.5 Всего потребность в финансировании

Суммарная потребность в финансировании проекта **без финансовых издержек** оценивается в сумме ***,* млн. руб. для варианта с кредитом и ***,* млн. руб. для варианта с привлечением инвестора.

6.4 Источники финансирования

В настоящем бизнес-плане рассмотрено два варианта финансирования проекта:

- вариант * - банковский кредит на всю сумму потребности в финансировании;

- вариант * - привлечение инвестора.

В первом варианте всего сумма кредита составит по плану *****,* млн. руб.**

Параметры кредита:

- вид - кредитная линия с лимитом выдачи;
- выборка - в течении ** месяца;
- общий срок - * лет;
- ставка - **%;
- погашение аннуитетными платежами начиная с **-го месяца.

Таблица 25. Платежи по кредиту

Показатели	Сумма	****	****	****	****	****	****
Получение	***,*	***,*	**,*	**,*	*	*	*
Платежи по кредиту	***,*	**,*	**,*	***,*	***,*	***,*	**,*
Погашение кредита	***,*	*,*	*,*	**,*	**,*	***,*	**,*
Погашение процентов	***,*	**,*	**,*	**,*	**,*	**,*	*,*
Остаток на конец периода	*,*	***,*	***,*	***,*	***,*	**,*	*,*

По второму варианту планируется привлечение инвестора в капитал создаваемой компании.

Условия привлечения инвестора:

- сумма вклада - *****,* млн. руб.;**
- доля инвестора в уставном капитале - **%.

Инвестиционные вложения второго этапа - организация спиртового производства, частично будут финансироваться за счет реинвестирования прибыли от реализации водки. Поэтому сумма привлекаемого финансирования ниже чем общая потребность.

7 Финансовый анализ для варианта банковского финансирования

7.1 Бюджет движения денежных средств

Анализ движения денежных средств производится с целью определения потребности в денежных средствах, источников их поступлений и направлений использования. Анализ потоков денежных средств рассмотрен по трем видам деятельности: основной, инвестиционной и финансовой.

Всего потребность в финансировании в варианте с банковским кредитом с учетом финансовых издержек составляет *****,*** млн. руб.:**

Таблица 26. Потребность в финансировании для варианта банковского кредита

.....

Анализ данного денежного потока показывает то, что в течение первых *-ти месяцев его реализации свободный денежный поток отрицательный, далее проект выходит на самофинансирование. Свободный денежный поток (FCF) спрогнозирован в соответствии с определением, как денежный поток, который инвесторы могут выводить из бизнеса после оплаты всех текущих расходов и осуществления всех целесообразных инвестиций.

Срок окупаемости - *,* года.

.....

Рисунок 27. Чистый поток денежных средств

В таблице ниже приведен план движения денежных средств по годам проекта. В Приложении приведена помесечная детализация свободного денежного потока.

Таблица 27. План движения денежных средств, тыс. руб.

.....

7.2 Бюджет доходов и расходов

С целью определения чистой прибыли и получение данных для дальнейшей оценки эффективности проекта построен бюджет доходов и расходов (отчет о прибылях и убытках) с применением финансовой модели (Таблица 28).

Проект становится прибыльным по показателю чистой прибыли уже в *-м квартале **** года.

Чистая прибыль проекта в **** г. составит *****,* млн. руб.** Маржа по чистой прибыли растет с **, % в **** г. до **, % в **** г.

Подробнее план прибыли приведен в Приложении.

Таблица 28. Бюджет доходов и расходов, тыс. руб.

.....

.....

Рисунок 28. Операционные потоки

7.3 Прогнозный баланс

Данный блок, представляющий собой расчётный сводный баланс предприятия, составлен в формате, близком общераспространённой бухгалтерской форме №*.

Таблица 29. Прогнозный баланс, тыс. руб.

.....

8 Эффективность проекта для варианта банковского финансирования

8.1 Финансовые показатели

Финансовый прогноз получен с помощью построения финансовой модели Компании, позволяющей полностью отразить эффект изменения тех или иных допущений на денежные потоки. Построенный финансовый прогноз послужил основой принятия инвестиционного решения инициаторами Проекта, и поэтому был сформирован путем последовательной реализации принципа разумно-консервативных допущений.

Для оценки эффективности осуществленных инвестиций на основе построенного финансового прогноза была проведена DCF-оценка проекта по модели FCFF-WACC, то есть путем дисконтирования свободного денежного потока по ставке средневзвешенных затрат на капитал.

Свободный денежный поток включал свободный денежный поток прогнозного периода ****-**** гг. и завершающий свободный денежный поток (Terminal Value, TV), являющийся результатом дисконтирования денежных потоков постпрогнозного периода по модели Гордона на конец прогнозного периода.

Таблица 30. Терминальная стоимость

Показатель	Значение	Примечание
Чистый поток денежных средств от основной деятельности, тыс. руб./год	*** **	от реализации проекта, **** г.
Ставка дисконтирования (WACC)	**, **%	
Темп роста в постпрогнозный период	*, **%	оценка
Мультипликатор	**, **%	ставка дисконтирования минус

		темп роста
Терминальная стоимость, тыс. руб. (TV)	* ** * ** *	на конец **** г.

Финансовый прогноз получен с помощью построения финансовой модели проекта, позволяющей полностью отразить эффект изменения тех или иных допущений на денежные потоки. Построенный финансовый прогноз послужил основой принятия инвестиционного решения инициаторами Проекта, и поэтому был сформирован путем последовательной реализации принципа разумно-консервативных допущений.

В качестве финансовых показателей - критериев финансовой эффективности инвестиционного проекта использовались:

а) Критерий чистой приведенной стоимости проекта (NPV).

Под чистой приведенной стоимостью инвестиционного проекта понимаются приведенные к моменту времени * (началу инвестиционного проекта) с использованием средневзвешенной стоимости капитала прогнозные размеры чистых денежных потоков регионального инвестиционного проекта в период (t) и остаточной стоимости бизнеса в момент времени T (последний год прогнозного периода регионального инвестиционного проекта).

б) Применение критерия внутренней нормы доходности (Internal Rate of Return, IRR) основано на расчете показателя, удовлетворяющего следующему уравнению:

$$NPV(IRR)=0 \Leftrightarrow FCT_0 + \sum_{t=1}^T \frac{FCF_t}{(1+IRR)^t} + \frac{V_T}{(1+IRR)^T} = 0$$

Инвестиционный проект признается соответствующим критерию финансовой эффективности в случае если IRR больше ставки дисконтирования.

Чистая приведенная стоимость проекта (NPV) положительна – ***, ** млн. руб., что говорит о его экономической эффективности.

Внутренняя норма доходности (IRR) проекта составляет **, *%, что отражает высокую степень его эффективности и обеспечивает запас прочности на уровне выше принятой ставки дисконтирования.

Таблица 31. Показатели коммерческой эффективности проекта

Показатели	Значение с TV	Значение без TV
Чистая текущая стоимость, млн. руб. (NPV)	***, **	***, **
Внутренняя ставка доходности, % (IRR)	**, *%	**, *%
Срок окупаемости проекта (PBP), лет	*, *	
Срок окупаемости проекта дисконтированный (DPBP), лет	*, *	

Таким образом, Проект является инвестиционно привлекательным и реализуемым.

8.2 Анализ безубыточности

Цель анализа безубыточности – определения точки равновесия, в которой поступления от продаж равны издержкам на проданную продукцию. Анализ безубыточности служит для сравнения использования запланированной мощности с объемом производства, ниже которого фирма несет убытки.

Точка безубыточности проекта (рассчитываемая как отношение минимального объема продаж, при котором годовая прибыль проекта положительна, к базовому объему продаж) находится на уровне **%, то есть

8.3 Анализ чувствительности

Количественный анализ чувствительности проекта является составной частью комплексного анализа рисков и заключается в оценке влияния изменения размеров критических параметров производственно-хозяйственной деятельности на основные финансово-экономические показатели бизнес-плана.

При проведении анализа чувствительности проекта произведена оценка влияния на основные финансово-экономические показатели проекта изменения размеров его критических параметров (капитальные вложения, объем производства, текущие издержки, цена реализации).

Целью анализа чувствительности является определение степени влияния варьируемых факторов на финансовый результат проекта. Наиболее распространенный метод, используемый для проведения анализа чувствительности, – имитационное моделирование. В качестве интегрального показателя используется внутренняя норма рентабельности инвестиций (IRR).

В процессе анализа чувствительности, варьируется в определенном диапазоне значение одного из выбранных факторов, при фиксированных значениях остальных и определяется в зависимости от интегральных показателей эффективности от этих изменений.

Анализ чувствительности проекта показал, что наибольшее влияние на IRR имеет (Рисунок 29).

Стоит отметить, что отпускная цена установлена на

.....

Рисунок 29. Анализ чувствительности

9 Финансовый анализ для варианта привлечения инвестора

9.1 Бюджет движения денежных средств

Анализ движения денежных средств производится с целью определения потребности в денежных средствах, источников их поступлений и направлений использования. Анализ потоков денежных средств рассмотрен по трем видам деятельности: основной, инвестиционной и финансовой.

Всего потребность в финансировании в варианте с привлечением инвестора составляет *****,*** млн. руб.:**

Таблица 32. Потребность в финансировании для варианта привлечения инвестора

.....

Анализ данного денежного потока показывает то, что

Срок окупаемости - *,** года.

.....

Рисунок 30. Чистый поток денежных средств

В таблице ниже приведен план движения денежных средств по годам проекта. В Приложении приведена помесечная детализация свободного денежного потока.

Таблица 33. План движения денежных средств, тыс. руб.

.....

9.2 Бюджет доходов и расходов

С целью определения чистой прибыли и получение данных для дальнейшей оценки эффективности проекта построен бюджет доходов и расходов (отчет о прибылях и убытках) с применением финансовой модели (Таблица 34).

Проект становится прибыльным по показателю чистой прибыли уже в *-м квартале **** года.

Чистая прибыль проекта в **** г. составит *****,*** млн. руб.** Маржа по чистой прибыли растет с **, % в ****г. до **, % в **** г.

Подробнее план прибыли приведен в Приложении.

Таблица 34. Бюджет доходов и расходов, тыс. руб.

.....

.....

Рисунок 31. Операционные потоки

9.3 Прогнозный баланс

Данный блок, представляющий собой расчётный сводный баланс предприятия, составлен в формате, близком общераспространённой бухгалтерской форме №*.

Таблица 35. Прогнозный баланс, тыс. руб.

.....

10 Эффективность проекта для варианта привлечения инвестора

10.1 Финансовые показатели

Финансовый прогноз получен с помощью построения финансовой модели Компании, позволяющей полностью отразить эффект изменения тех или иных допущений на денежные потоки. Построенный финансовый прогноз послужил основой принятия инвестиционного решения инициаторами Проекта, и поэтому был сформирован путем последовательной реализации принципа разумно-консервативных допущений.

Для оценки эффективности осуществленных инвестиций на основе построенного финансового прогноза была проведена DCF-оценка проекта по модели FCFF-WACC, то есть путем дисконтирования свободного денежного потока по ставке средневзвешенных затрат на капитал.

Свободный денежный поток включал свободный денежный поток прогнозного периода ****-**** гг. и завершающий свободный денежный поток (Terminal Value, TV), являющийся результатом дисконтирования денежных потоков постпрогнозного периода по модели Гордона на конец прогнозного периода.

Таблица 36. Терминальная стоимость

Показатель	Значение	Примечание
Чистый поток денежных средств от основной деятельности, тыс. руб./год	*** **	от реализации проекта, **** г.
Ставка дисконтирования (WACC)	** ,**%	
Темп роста в постпрогнозный период	* ,**%	оценка
Мультипликатор	** ,**%	ставка дисконтирования минус темп роста
Терминальная стоимость, тыс. руб. (TV)	* ** **	на конец **** г.

Финансовый прогноз получен с помощью построения финансовой модели проекта, позволяющей полностью отразить эффект изменения тех или иных допущений на денежные потоки. Построенный финансовый прогноз послужил основой принятия инвестиционного решения инициаторами Проекта, и поэтому был сформирован путем последовательной реализации принципа разумно-консервативных допущений.

В качестве финансовых показателей - критериев финансовой эффективности инвестиционного проекта использовались:

а) Критерий чистой приведенной стоимости проекта (NPV).

Под чистой приведенной стоимостью инвестиционного проекта понимаются приведенные к моменту времени * (началу инвестиционного проекта) с использованием средневзвешенной стоимости капитала прогнозные размеры чистых денежных потоков регионального инвестиционного проекта в период (t) и остаточной стоимости бизнеса в момент времени T (последний год прогнозного периода регионального инвестиционного проекта).

б) Применение критерия внутренней нормы доходности (Internal Rate of Return, IRR) основано на расчете показателя, удовлетворяющего следующему уравнению:

$$NPV(IRR)=0 \Leftrightarrow FCT_0 + \sum_{t=1}^T \frac{FCF_t}{(1+IRR)^t} + \frac{V_T}{(1+IRR)^T} = 0$$

Инвестиционный проект признается соответствующим критерию финансовой эффективности в случае если IRR больше ставки дисконтирования.

Чистая приведенная стоимость проекта (NPV) положительна – * ***, * **млн. руб.**, что говорит о его экономической эффективности.

Внутренняя норма доходности (IRR) проекта составляет **, *%, что отражает высокую степень его эффективности и обеспечивает запас прочности на уровне выше принятой ставки дисконтирования.

Таблица 37. Показатели коммерческой эффективности проекта

Показатели	Значение с TV	Значение без TV
Чистая текущая стоимость, млн. руб. (NPV)	****, **	***, **
Внутренняя ставка доходности, % (IRR)	**, *%	**, *%
Срок окупаемости проекта (PBP), лет	*, *	
Срок окупаемости проекта дисконтированный (DPBP), лет	*, *	

Таким образом, Проект является инвестиционно привлекательным и реализуемым.

10.2 Анализ безубыточности

Цель анализа безубыточности – определения точки равновесия, в которой поступления от продаж равны издержкам на проданную продукцию. Анализ безубыточности служит для сравнения использования запланированной мощности с объемом производства, ниже которого фирма несет убытки.

Точка безубыточности проекта (рассчитываемая как отношение минимального объема продаж, при котором годовая прибыль проекта положительна, к базовому объему продаж) находится на уровне **%, то есть

10.3 Анализ чувствительности

Количественный анализ чувствительности проекта является составной частью комплексного анализа рисков и заключается в оценке влияния изменения размеров критических параметров производственно-хозяйственной деятельности на основные финансово-экономические показатели бизнес-плана.

При проведении анализа чувствительности проекта произведена оценка влияния на основные финансово-экономические показатели проекта изменения размеров его критических параметров (капитальные вложения, объем производства, текущие издержки, цена реализации).

Целью анализа чувствительности является определение степени влияния варьируемых факторов на финансовый результат проекта. Наиболее распространенный метод, используемый для проведения анализа чувствительности, – имитационное моделирование. В качестве интегрального показателя используется внутренняя норма рентабельности инвестиций (IRR).

В процессе анализа чувствительности, варьируется в определенном диапазоне значение одного из выбранных факторов, при фиксированных значениях остальных и определяется в зависимости от интегральных показателей эффективности от этих изменений.

Анализ чувствительности проекта показал, что наибольшее влияние на IRR имеет цена (Рисунок 32).

Стоит отметить, что отпускная цена установлена на минимальном уровне для эконом-сегмента, вдвое меньшем чем средняя отпускная цена производителей по данным Росстата.

.....

Рисунок 32. Анализ чувствительности

11 Анализ рисков

Под проектными рисками понимается предполагаемое ухудшение итоговых показателей эффективности проекта, возникающее под влиянием неопределенности.

Для данного проекта, можно выделить следующие основные риски по степени значимости и мероприятия, которые помогут минимизировать эти риски:

Таблица 38. Основные риски проекта

Наименование риска	Уровень значимости риска	Мероприятия, минимизирующие риск
Маркетинговый риск (риск снижения объемов продаж и цен)	средний
Технологический риск	низкий
Организационный и управленческий риск	низкий
Риск материально-технического обеспечения	низкий
Финансовый риск	средний
Экономические риски	средний
Экологические риски	низкий

Приложение *. План движения денежных средств (вариант банковского финансирования), тыс. руб.

.....

Приложение *. План прибыли (вариант банковского финансирования), тыс. руб.

.....

Приложение *. Проектный баланс (вариант банковского финансирования), тыс. руб.

.....

***. План движения денежных средств (вариант привлечения инвестора), тыс. руб.**

.....

Приложение *. План прибыли (вариант привлечения инвестора), тыс. руб.

.....

Приложение *. Проектный баланс (вариант привлечения инвестора), тыс. руб.

...