

2024

Бизнес-план производства микрокальцита и щебня



Питер-Консалт

18.8.2024

Оглавление

1. Информация о заявителе.....	3
2. Информация о проекте.....	3
2.1.Цели реализации проекта и место реализации.....	3
2.2.Срок реализации проекта.....	4
2.3.Срок окупаемости проекта	4
2.4.Полная стоимость реализации проекта	4
2.4.1.Общий предполагаемый объем инвестиций.....	4
2.4.2.Общий предполагаемый объем капитальных вложений	4
2.5.Планируемые источники денежных средств.....	4
2.6.Планируемые финансовые результаты реализации проекта	5
2.7.Предполагаемая форма и условия участия кредитора	8
2.8.Гарантии возврата кредитных ресурсов.....	8
3. Описание товара	8
3.1.Основные характеристики товара	8
3.2.Наличие опыта производства товара	11
4. Логистика производства.....	12
4.1.Источники поставки сырья для производства, их местоположение и виды доставки, объемы грузопотока.....	12
4.2.Необходимые складские мощности для обработки и хранения сырья	14
4.3.Необходимые складские мощности для хранения товара и виды доставки потребителям, объемы грузопотока.....	14
5. Маркетинг и сбыт товара.....	15
5.1.Факторный анализ состояния рынков сбыта товара и его сегментов	15
5.1.1. Объем рынка.....	15
5.1.2. Степень насыщенности.....	18
5.1.3. Потенциал роста рынка.....	23
5.2.Оценка доли заявителя на рынке и объема продаж по номенклатуре выпускаемого товара	24
5.3.Обоснование рыночной ниши товара и среднесрочная концепция ее расширения	27
5.3.1. Обоснование рыночной ниши.....	27
5.3.2. Среднесрочная концепция расширения рыночной ниши.....	30
5.4.Характеристика ценообразования	36
5.4.1. Стратегия ценообразования	36
5.4.2. Обоснование цены с учетом анализа себестоимости.....	36
5.4.3. Политика предоставления скидок	38
5.5.Тактика реализации товара.....	38
6. Финансовая модель инвестиционного проекта	42
6.1.Бюджет движения денежных средств	42
6.2.Бюджет доходов и расходов	45
6.3.Бюджет налоговых платежей	46
6.4.Расчеты, подтверждающие финансовую способность заявителя реализовать инвестиционный проект.....	48
7. Оценка эффективности проекта и рисков его реализации	48
7.1.Расчет абсолютных экономических показателей деятельности заявителя....	48
7.2.Расчет чистой приведенной стоимости проекта	49
7.3.Расчет показателя внутренней нормы рентабельности	53
7.4.Расчет срока окупаемости инвестиций по проекту.....	53

7.5.Определение точки безубыточности деятельности заявителя	53
7.6.Анализ основных видов рисков	54
7.6.1.Технологические риски	54
7.6.2.Организационные и управленческие риски	54
7.6.3.Риски материально-технического обеспечения	56
7.6.4.Финансовые риски	56
7.6.5.Экономические риски	57
7.6.6.Экологические риски	57
8. Приложение	58
8.1.Копии учредительных документов.....	58
8.2.Бухгалтерская отчетность инвестора за три года, предшествующие дате подачи бизнес-плана.....	59
8.3. Заключение о качестве щебня *** месторождения	75
8.4. Договор на аренду земельных участков *** месторождения	81
8.6. Расходы *** месторождения строительного камня	87
8.7. Расходы *** мраморного карьера	92

На нашем сайте размещены другие [примеры разработанных нами бизнес-планов](#). Вы также можете ознакомиться с [отзывами наших заказчиков](#), описанием [процедуры заказа бизнес-планов и ТЭО](#). Узнайте как оптимизировать расходы на эту работу посмотрев видеопост "[Стоимость разработки бизнес-плана](#)" на нашем канале Youtube.

 Если вы [заполните этот вопросник для подготовки коммерческого предложения](#), мы пришлём вам КП, учитывающее возможности такой оптимизации.

1. Информация о заявителе

2. Информация о проекте

..Цели реализации проекта и место реализации.

В рамках данного бизнес-плана рассматривается * проекта:

1) Запуск производства микрокальцита и мраморной крошки

Цель проекта – выход на объём производства * *** тонн в месяц или ** тыс. тонн в год с **** года.

2) Добыча строительного камня, производство щебня

Цель проекта – выход на объём производства *** тыс. куб. м. в год в **** году. Оба карьера расположены ***.

..Срок реализации проекта

****-**** гг.

..Срок окупаемости проекта

Таблица 1. Срок окупаемости проекта, мес.

Срок окупаемости	**
Срок окупаемости с дисконтом	**

..Полная стоимость реализации проекта

..*.Общий предполагаемый объем инвестиций

Таблица 2. Общий объем инвестиций, руб.

Статья	ИТОГО	* год	* год	* год
Закупки оборудования	** *** **	** *** **	** *** **	** *** **
Строительство	* *** **	* *** **	* *** **	* *** **
Прочее	* *** **	* *** **	*	*
Оборотные активы	* *** **	* *** **	* *** **	*
ИТОГО	*** *** **	** *** **	** *** **	** *** **

..*.Общий предполагаемый объем капитальных вложений

Таблица 3. Общий объем капитальных вложений, руб.

Статья	ИТОГО	* год	* год	* год
Закупки оборудования	** *** **	** *** **	** *** **	** *** **
Строительство	* *** **	* *** **	* *** **	* *** **
Прочее	* *** **	* *** **	*	*
Всего	*** *** **	** *** **	** *** **	** *** **

Полная стоимость реализации проекта *** *** ** руб.

***.*.Планируемые источники денежных средств**

***.*.Планируемые финансовые результаты реализации проекта**

Таблица 4. Показатели эффективности

	Ед. изм.	Значение
Период планирования	мес.	***
Чистая текущая стоимость без дисконта	руб.	*** *** ***
Чистая дисконтированная текущая стоимость	руб.	*** *** ***
Чистая дисконтированная текущая стоимость с терминальной стоимостью	руб.	*** *** ***
Внутренняя норма рентабельности в год	%	**,*%

Анализ прогнозных показателей экономической эффективности свидетельствует об инвестиционной привлекательности проекта, о чем говорят следующие данные:

- Положительное значение чистой дисконтированной текущей стоимости, составляющее более *** млн. руб. без учета терминальной стоимости и более *** млн. руб. с учетом терминальной стоимости.
- Высокое значение внутренней нормы доходности (ВНД), составляющее **, *%.

Предприятие будет платить следующие налоги.

Налог на добавленную стоимость **%, так как предприятие будет работать на основной системе налогообложения.

Налог на прибыль. Налоговая ставка для резидентов ТОСЭР¹:

- *% в течение * лет,
- **% в течение следующих * лет,
- далее **% от разницы между доходами и расходами для компаний — владельцев лицензий на недропользование².

Налог на добычу полезного ископаемого. Согласно ст. *** (п. *.*), ст. *** Налогового кодекса РФ, объектом налогообложения будет являться выручка от реализации товарной продукции в размере *,*%.

В течение ** лет для резидентов ТОСЭР применяются следующие коэффициенты по налогу на добычу полезных ископаемых³:

- * – в течение первых двух лет,
- *,* – с третьего по четвертый год,
- *,* – с пятого по шестой год,
- *,* – с седьмого по восьмой год,
- *,* – с девятого по десятый год,

¹ ***

² ***

³ ***

- * – в последующие годы.

Налог на имущество для резидентов ТОСЭР⁴:

- *% в течение * лет,
- *,*% в течение следующих * лет,
- далее в общем порядке *,*%.

Согласно ст. *** Налогового кодекса налоговая база определяется как среднегодовая стоимость основных средств по их остаточной стоимости.

Транспортный налог. Налоговые ставки транспортного налога определяются в соответствии со ст. *** Налогового кодекса РФ, исходя из фактического количества транспортных средств и мощности их двигателей.

Плата за загрязнение окружающей среды определена на основании расчетов экологической службы разработчика проекта ^{***5}.

Страховые взносы. Налоговая база определяется ст. *** Налогового кодекса РФ: выплаты, начисляемые налогоплательщиками в пользу физических лиц по трудовым договорам. Для резидентов ТОСЭР⁶:

- на обязательное пенсионное страхование - *,* процентов;
- на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством - *,* процента;
- на обязательное медицинское страхование - *,* процента.

4 ***

5 ***

6 ***

Таблица 5. Ежегодные суммы налоговых поступлений, млн. руб.

Налоговые выплаты	*	*	*	*	*	*	*	*	*	**	**	**	**	**
Страховые отчисления	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
Налог на имущество	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
Налог на добычу полезных ископаемых	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
Плата за загрязнение окружающей среды	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
Транспортный налог	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
НДС	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
Налог на прибыль	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
НДФЛ	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
ИТОГО	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
ИТОГО нарастающим итогом	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**

Таблица 6. Распределение налогов по бюджетам, тыс. руб.

Статьи	ФБ	РБ	МБ	Внебюджетный СФР
Налог на добычу полезного ископаемого	* ***			
Транспортный налог		* ***		
Плата за загрязнение окружающей среды	** ***			
Налог на имущество		** ***		
Страховые взносы				** ***
Налог на прибыль	*** ***			
НДФЛ		*** ***	** ***	
НДС	*** ***			
Итого	*** ***	*** ***	** ***	** ***

***.*.Предполагаемая форма и условия участия кредитора**

***.

***.*.Гарантии возврата кредитных ресурсов**

***.*.Сопутствующие эффекты от реализации проекта**

Инициаторы проекта планируют создание ** рабочих мест, по ** на каждом карьере. Найм сотрудников будет происходить по следующему графику:

Таблица 7. График найма сотрудников

Численность персонала	* п/Г ****	* п/Г ****	**** и далее
Производство микрокальцитов	**	**	**
Добыча строительного камня, производство щебня	**	**	**
Итого	**	**	**

В виду того, что финансирование проекта осуществляется без привлечения бюджетных средств, расчет показателей бюджетной эффективности выражается суммой налоговых поступлений в бюджет и выплат для бюджетов различных уровней -см. Таблица 5 и Таблица 6.

***. Описание товара**

***.*.Основные характеристики товара**

Инициатор проекта планирует производить следующие виды продукции:

1) Микрокальцит — тонкодисперсный продукт, который получают путем механического измельчения мрамора.

В ряду карбонатных материалов микрокальцит для российского рынка является относительно новым товаром, который, тем не менее, завоевывает свою нишу достаточно успешно⁷. Этот продукт получают путем механического измельчения мрамора. Очевидно, что таким способом можно изготовить наполнители, очень сильно отличающиеся по своему гранулометрическому составу, с размером частиц от долей микрометра до нескольких миллиметров.

Согласно принятой у специалистов терминологии «микроизмельченными» считаются дисперсные горнорудные материалы с размером фракций менее *** мкм. Продукты более грубого помола относятся к «измельченным». На основании такого деления под понятием «микрокальцит» подразумеваются мраморные порошки, пудры и прочие сыпучие фракции с размером зерен не более *** мкм.

В силу своих физико-химических свойств и особенностей строения этот материал обладает рядом качеств, которые отличают его от мела и других разновидностей карбоната кальция. Это:

⁷***

- повышенное содержание кальцита (более **, *%);
- повышенная прочность зерен;
- низкие пористость и водопоглощение;
- высокое лучепреломление;
- низкое содержание красящих оксидов железа, марганца, титана, кобальта и, как следствие, высокий показатель белизны;
- низкое содержание водорастворимых солей (менее *** мг/л в пересчете на Ca²⁺);
- высокая растворимость в минеральных кислотах;
- высокая устойчивость к ультрафиолетовому излучению.

Высокие оптические свойства - белизна, лучепреломление - обеспечивают преимущества этого материала перед другими карбонатными наполнителями в производстве лакокрасочной продукции. Низкая химическая активность определяет перспективность его использования для изготовления тех видов ЛКМ, к которым предъявляются требования по устойчивости к атмосферным воздействиям и кислым средам. Наконец, повышенная твердость и прочность делают этот продукт незаменимым в производстве материалов для дорожной разметки и маркировочных покрытий.

Совокупность перечисленных свойств микрокальцита, предопределяют его использование практически без ограничений во всех сферах применения, традиционных для других видов карбонатных наполнителей:

- производство лакокрасочных материалов различных типов;
- производство сухих строительных смесей и отделочных материалов;
- производство пластмасс;
- производство линолеума;
- в качестве ингредиента буровых растворов;
- производство абразивных чистящих средств;
- в медицине;
- в пищевой промышленности;
- в электротехнической промышленности.

Наибольшие возможности для расширения сферы применения микрокальцита предоставляет лакокрасочная промышленность. Большим потенциалом в этом смысле обладают предприятия по выпуску пластмасс и линолеума.

Более грубые фракции измельченного мрамора -- от *,* до *-* мм, или так называемая мраморная крупка -- широко используются в производстве сухих отделочных и прочих строительных смесей. Эта отрасль стройиндустрии потребляет приблизительно **-* тыс. т. мраморных наполнителей в год преимущественно отечественного производства.

Предприятие будет также производить мраморную крошку – фракцию от *,* до ** мм, которая используется в качестве наполнителя для бетона и асфальта,

придавая им прочность и долговечность. Она также применяется при создании покрытий для тротуаров, дорожек и площадок.

*** мраморный карьер знаменит тем, что ведет свою деятельность с **** года и известен на территории всей России и в странах ближнего зарубежья своим белым мрамором. Конкурентным преимуществом микрокальцита, произведённого из породы *** мраморного карьера является высокая степень белизны, что увеличивает его ценность по сравнению с другими источниками этого вещества.

Дополнительным преимуществом реализации проекта является выгодное географическое месторасположение. Материалы с применением микрокальцита имеют широкое применение в Уральском регионе и расположенных рядом областях. Широкий спектр применения гарантирует наличие спроса и каналов сбыта, делает данную сферу деятельности весьма привлекательной.

Согласно экспертного заключения *** от **.**.**** г., мрамора месторождения соответствуют I классу строительных материалов в области строительства и могут использоваться без ограничений (по радиационному фактору)⁸.

*) Добыча строительного камня на собственном карьере и его продажа в необработанном виде (скальный грунт), а также его дальнейшая переработка в щебень.

Строительный камень – разновидность природных камней, применяемых для возведения и декоративной отделки зданий и сооружений⁹. Природные камни обладают высокими показателями прочности, устойчивости к влажности и перепадам температур, что позволяет им иметь длительный срок службы.

Основными свойствами строительного камня являются:

- прочность, т.е. способность к сопротивлению механическим нагрузкам,
- плотность,
- пористость,
- водопоглощение,
- объемная масса и др.

Дополнительными свойствами строительного камня можно назвать:

- погодостойкость, в том числе морозостойкость,
- воздухопроницаемость,
- тепло- и звукопроводность,
- декоративность (цвет и рисунок),
- обрабатываемость, в том числе полируемость, и др.

Щебень — неорганический, зернистый, сыпучий материал с зёрнами размером свыше * мм (по европейским стандартам — более * мм), получаемый

⁸ ***

⁹ ***

дроблением горных пород, гравия и валунов, попутно добываемых вскрышных и вмещающих пород или некондиционных отходов горных предприятий по переработке руд (чёрных, цветных и редких металлов металлургической промышленности) и неметаллических ископаемых других отраслей промышленности и последующим рассевом продуктов дробления¹⁰.

*** месторождение позволяет добывать строительный камень и щебень, удовлетворяющие требованиям ГОСТ.

Потребителями строительного камня и щебня являются организации дорожно-строительной отрасли, строительные компании. Потребление этой продукции в Уральском регионе также велико. Заключение о возможности применения щебня для дорожных работ см. Приложение *.*.

***.*.Наличие опыта производства товара**

***.

***.*.Сравнительный анализ основных характеристик аналогичных видов товара**

Как указано выше, особенностью *** мраморного карьера является высокая степень белизны, что увеличивает его ценность по сравнению с другими источниками этого вещества. В зависимости от фракции, этот показатель для данного месторождения составляет **-%¹¹.

*** месторождение позволяет добывать строительный камень, удовлетворяющий требованиям ГОСТ *****_**** «Породы горные скальные для производства щебня для строительных работ. Технические условия» и обеспечивающий получение товарного продукта – щебня, удовлетворяющего требованиям ГОСТ *****_** «Щебень и гравий из плотных горных пород для строительных работ. Технические условия». Этот факт выделяет его из большого числа аналогичных месторождений уральского региона.

***. Логистика производства**

***.*.Источники поставки сырья для производства, их местоположение и виды доставки, объемы грузопотока**

Микрокальцит и мраморная крошка

Источник поставки сырья - собственный карьер, *** месторождение мрамора, производство микрокальцита на территории промплощадки карьера, максимальная производительность ***** тн породы в месяц.

Место реализации проекта - земельный участок с кадастровым номером **:*.**:*****:.* для территории промышленной площадки, площадь – * *** кв.м. На участке расположено здание склада, кадастровый номер **:*.**:*****:***,

¹⁰ ***

¹¹ ***

площадь – * ***,* кв.м. На карьере уже есть работающее оборудование для добычи и переработки сырья, оно будет арендоваться у одного из предприятий группы компаний, поэтому производство мраморной крошки может начаться с момента запуска проекта. Параллельно инициаторы проекта планируют реализацию инвестиционной программы, направленной на производство микрокальцита.

В состав объектов недвижимости на *** месторождении мраморов входят следующие объекты и сооружения:

- карьерная выемка площадью **, *тыс.м*;
- отвал пород вскрыши площадью **, * тыс.м*;
- специализированный отвал ПСП площадью *,* тыс.м*;
- система водоотлива;
- технологические автомобильные дороги *,* тыс.м*;
- промплощадка ДСУ.

***месторождение расположено ***.

В Приложении *.* представлен договор на аренду земельных участков месторождения.

Инвестиционные, прямые и косвенные расходы *** месторождения приведены в Приложении *.*.

Строительный камень и щебень

Источник поставки сырья - собственный карьер строительного камня *** месторождение, производство щебня на промплощадке карьера, максимальная производительность *** ** куб. м. в год.

Эксплуатационные запасы скального камня *** месторождения утверждены «Заключением Государственной экспертизы запасов полезных ископаемых № ** от ** сентября **** года» и составляют ****, * тыс. куб. м¹².

В Приложении *.* представлен договор на аренду земельных участков месторождения.

Проходка карьера будет осуществляться двумя видами уступов: вскрышными и добычными.

Рыхлые вскрышные породы удаляются путем экскавации (экскаватор типа Hitachi ZX ***-* (*, * м³) и транспортировкой их на внешний вскрышной отвал, отсыпку рабочих площадок, защитных валов и автодорог.

Зачистка кровли полезной толщи будет выполняться с предварительной зачисткой бульдозером типа Б-**М в бурты, а затем будет выполняться экскавация и транспортировка их на внешний вскрышной отвал, отсыпку рабочих площадок, защитных валов и автодорог.

Транспортировка вскрышных пород и полезного ископаемого - автосамосвалами типа КаМАЗ **** грузоподъемностью ** т.

Взорванная горная масса, скальная вскрыша и рыхлая вскрыша отгружается экскаваторами Komatsu PC-***-В (*, * м³) и Hitachi ZX ***-* (*, * м³) в автосамосвалы КаМАЗ **** грузоподъемностью ** т.

Для транспортирования вскрышных пород и полезного ископаемого применяются автосамосвалы типа КаМАЗ **** (г/п ** т).

Добытая горная масса полезного ископаемого доставляется на накопительный склад ДСК, расположенной в *, * км от забоя.

В настоящий момент месторождение располагает следующими основными средствами:

Таблица 8. Основные средства * месторождения, руб. без НДС**

Основные средства	Стоимость
Имеющиеся здания	* *** **
Имеющееся оборудование	* *** **
Имеющееся прочее	* *** **
Итого	** *** **

Производство щебня начнётся на существующем оборудовании с **.**.****г. За первое полугодие **** года будут осуществлены инвестиции, необходимые для перехода на новое оборудование с **.**.****г. в связи с запуском производства микрокальцита.

Капитальные вложения, смета стоимости эксплуатации карьера на ***месторождении строительного камня приведены в Приложении *.*.

Оба карьера находятся ***.

Район характеризуется довольно высоким производственно-экономическим развитием. В основном, все крупные промышленные предприятия сосредоточены в пределах ***. Все населенные пункты подключены к государственной энергосистеме и имеют между собой телеграфно-телефонную связь. Технической и питьевой водой район обеспечен. Водозабор осуществляется из рек и скважин. Основной вид топлива - привозной газ и уголь.

***.*.Необходимые складские мощности для обработки и хранения сырья**

На обоих месторождениях добытая порода будет храниться на открытых площадках. Необходимые площади для такого способа хранения имеются:

- 1) На *** месторождении мраморов:
 - отвал пород вскрыши площадью **, * тыс.м²;
 - специализированный отвал ПСП площадью *, * тыс.м²;
- 2) На *** месторождении строительного камня:
 - накопительный склад ДСК площадью **** кв. м.

***.*.Необходимые складские мощности для хранения товара и виды доставки потребителям, объемы грузопотока**

1) На *** месторождении мраморов

Микрокальцит будет размещаться на складе цеха по переработке площадью **** кв. м.

2) На *** месторождении строительного камня

Строительный камень - специализированный отвал ПСП. Щебень будет складироваться на накопительном складе.

Отгрузка строительного камня, щебня будет организована железной дорогой, для загрузки вагонов есть ж/д тупик.

Так же будет отгружаться часть микрокальцита, другая часть, для потребителей ближних регионов – автомобильным транспортом.

Объёмы грузопотока:

- Микрокальцит – * *** тонн в месяц,
- Строительный камень и щебень – до * *** тонн в месяц.

***. Маркетинг и сбыт товара**

***.*.Факторный анализ состояния рынков сбыта товара и его сегментов**

***.*.*. Объём рынка**

Микрокальцит

Согласно расчетам аналитиков ***¹³, объем рынка микрокальцита в России в **** году составил * *** ***,* тонн. Рынок в основном состоит из российского производства.

Наибольший объем микрокальцита в **** г. был произведен в Челябинской области – **, *% от всего объема производства РФ в натуральном выражении.

Экспорт из России микрокальцита в **** г. осуществлялся в * страны ЕАЭС. Наибольший объем был поставлен в Беларусь – **, *% от натурального объема экспорта в страны ЕАЭС в **** г. или **, *% от общего объема экспорта.

Специалисты рынка оценивают его динамику, как *% роста в год. Таким образом объём рынка микрокальцита РФ в **** году можно оценить в *,* млн. тонн.

Строительный камень

По оценкам ***¹⁴, продажи строительного камня в России за ****-**** гг. увеличились более чем в * раза и достигли **, * млн т. Быстрый рост был во многом обусловлен следующими факторами:

- увеличение спроса на гранитные плитку и бордюры с целью улучшения внешнего облика Москвы,

¹³ ***

¹⁴ ***

- в Санкт-Петербурге было обновлено несколько набережных,
- подготовка и проведение в России Чемпионата мира по футболу в **** г, в рамках которой реставрировались центральные улицы городов, принимающих первенство, и обустривались пространства вокруг новых стадионов,
- регулярное расширение метрополитена в Москве и Санкт-Петербурге, где строительный камень используется при отделке новых станций.
- по мере стабилизации российской экономики после шоковых изменений в ****-**** гг. увеличился спрос на строительный камень в сфере коммерческого и частного строительства.

В **** году российскими предприятиями было выпущено ** *** тыс. т строительного камня, что на *.*% выше по сравнению с результатами **** года¹⁵. Среднегодовой прирост производства (CAGR) строительного камня за период ****-**** гг. составил *.*%. Лидирующий федеральный округ РФ по производству строительного камня – Северо-Западный ФО (*.*% производства за период с **** по ****), на втором месте – Сибирский ФО (*.*% производства). Производство строительного камня в январе **** года выросло на *.*% к уровню января прошлого года и составило * ***,* тыс. т.

Ожидается, что в **** г продажи строительного камня в России превысят *** млн т.

Щебень

Производство¹⁶

В **** году в России было произведено *** *** тыс. куб. м щебня. В феврале **** года было произведено ** *** тыс. куб. м, что на *.*% выше показателей февраля **** года.

...

Рисунок 1. Динамика внутреннего производства щебня в натуральном выражении по годам

Лидером по производству щебня является Уральский ФО с долей *.*% от общероссийского объема. Далее идут Сибирский ФО и Центральный ФО с долями *.*% и *.*% соответственно.

Структура производства – см. Рисунок 2.

...

Рисунок 2. Структура производства щебня по федеральным округам по результатам января-февраля **** года

Внешняя торговля

¹⁵ ***

¹⁶ ***

С марта **** года российскими ведомствами не публикуется статистика внешней торговли. Приведенные ниже показатели основаны на статистических данных стран-партнеров.

...

Рисунок 3. Крупнейшие потребители щебня российского производства в ** году, долларов США**

Здесь и ниже: без учета данных по Беларуси и некоторым странам, не опубликовавшим отчетность за **** год.

...

Рисунок 4. Крупнейшие поставщики щебня в Россию в ** году, долларов США**

***.*.*. Степень насыщенности**

Микрокальцит

В последние годы наблюдается динамичное увеличение объемов использования микронизированного карбоната кальция (микрокальцита) во многих отраслях промышленности. Это, в свою очередь, дало толчок к интенсивному развитию отечественного производства¹⁷.

Производство микрокальцита в РФ осуществляют не менее ** предприятий, не менее ** из которых расположены в УФО¹⁸:

...

Рисунок 5. Расположение производств микрокальцита по ФО

Не менее **% производства микрокальцита приходится на долю Уральского федерального округа:

...

Рисунок 6. Доли ФО в производстве микрокальцита

Ниже представлены краткие справки по основным производителям¹⁹:

ООО КОЕЛГАМРАМОР

ООО «Коелгамрамор» — является одним из ведущих предприятий в России по производству гранул и порошков из природного камня.

В линейку выпускаемой продукции ООО «Коелгамрамор» входит более ** наименований микроизмельченного мрамора, мраморного песка и мраморного щебня.

¹⁷***

¹⁸ ***

¹⁹***

Рисунок 7. Выручка ООО КОЕЛГАМРАМОР, тыс. руб.²⁰

ООО ОМИА УРАЛ

История компании Омиа в Российской Федерации начинается с открытия представительства * ноября **** г.

В настоящий момент в России компания Омиа представлена шестью заводами, головным офисом в г. Москва и совместным предприятием с компанией «Алгол-Кемикалс». Общая численность сотрудников составляет *** человек.

ООО РИФ-МИКРОМРАМОР

Компания ООО "РИФ-Микрорамор" производит высококачественные минеральные наполнители. Контроль качества осуществляется в соответствии с требованиями международного стандарта ISO ****:**** (ГОСТ Р ИСО ****:****).

Анализ выручки крупнейших конкурентов приводит к выводу, что несмотря на наличие большого числа производителей, объём продаж лидеров рынка быстро растёт, что указывает на низкую степень насыщенности рынка, которая оценивается специалистами в **, % по РФ в целом²¹.

Щебень

В Уральском ФО насчитывается ** компания по продажам щебня. Большинство из них располагается вдоль Уральских гор:

...

Рисунок 8. Поставщики щебня в УФО

Одним из показателей насыщенности рынка является динамика уровня цен. Если цены растут, значит спрос опережает предложение, то есть насыщенность рынка падает.

По месяцам **** года цены на щебень в России демонстрировали устойчивый тренд повышения, особенно в конце весны и летом²². Такое явление как сезонное снижение цен зимой не произошло, что предвещает дальнейший подъем стоимости строительного материала в **** году.

В начале **** года цены продолжают удерживаться на высоком уровне. Эксперты предполагают, что стоимость щебня будет подниматься и дальше. Таким образом, динамика цен свидетельствует о не высокой степени насыщенности рынка щебня РФ.

²⁰ ***

²¹***

²² ***

***.*.*. Потенциал роста рынка**

Микрокальцит

Микрокальцит является относительно новым материалом для многих отраслей промышленности, поэтому специалисты ожидают, что темпы роста *% в год сохранятся на ближайшие годы. Таким образом, можно ожидать, что отметки * млн. тн в год рынок достигнет уже в **** году.

Строительный камень

Потребление строительного камня в долгосрочной перспективе будет расти²³. Основными драйверами при этом будут являться:

Нужда большей части жилого фонда России, построенного в советское время, в полной замене либо в серьезном капитальном ремонте.

Развивающаяся в России система ипотечного кредитования, которая формирует устойчивый запрос не только на приобретение квартир в массовой жилищной застройке, но и на строительство индивидуального жилья, прежде всего коттеджного домостроения;

Появление на строительных рынках автоматических технологических линий полного цикла по производству строительного камня, различной мощности и стоимости.

Основные покупатели строительного камня — застройщики, работающие в сегменте жилищного строительства. Его объем в настоящий момент составляет около *** млн кв. м, при этом данный показатель ежегодно будет расти на *-%.

В ближайшие годы стоит ожидать интенсификации жилищного строительства, в том числе благодаря запуску механизмов комплексного развития территорий. Не случайно в Стратегии развития строительной отрасли и ЖКХ, утвержденной в **** году, обозначены амбициозные цели — к **** году достичь ежегодного показателя ввода жилья в размере *** млн кв. м., а десятилетний объем ввода жилья к этому моменту должен превысить * млрд кв. м. Поэтому спрос на строительные материалы, в том числе камень, безусловно, будет расти. Это дает отличные шансы новым игрокам выйти на растущий и перспективный российский рынок.

Специалисты рынка выделяют * фактора, позволяющих оптимистично смотреть на актуальные перспективы рынка строительного камня²⁴.

Во-первых, люди постепенно привыкли к специальной военной операции. Они вновь почувствовали определенную стабильность и готовы вкладывать деньги в свое будущее. Как мы все знаем, стройка первой реагирует на различные экономические и политические катаклизмы. Проекты, замороженные в **** году, были расконсервированы в ****, что, несомненно, сказалось на экономической активности строительного рынка.

23 ***

24 ***

Во-вторых, немалое количество граждан, влившихся в ряды ВС РФ, получили высокий уровень дохода, который конвертируется в том числе и в стройку.

Потенциальная емкость рынка строительного камня, по мнению аналитиков компании ***, в ближайшие годы увеличится на **–**%.

Щебень

Специалисты рынка прогнозируют сохранение установившихся в ****_**** гг. темпов динамики производства до **** года:

...

Рисунок 9. Прогноз динамики российского рынка щебня в натуральном выражении

Таким образом, согласно прогнозу, производство щебня в России к **** году составит не меньше *** тыс. куб. м.

***.*.Оценка доли заявителя на рынке и объема продаж по номенклатуре выпускаемого товара**

Микрокальцит

Учитывая высокую степень готовности месторождения к возобновлению производства, инициаторы рассчитывают уже во *-м полугодии **** году выйти на планируемый объём добычи породы в **** тонн в месяц или ** тыс. тн в год и сохранять этот объём до конца периода планирования. При условии темпа роста рынка *% в год доля проекта на рынке микрокальцита будет падать с *,*% до *,*% - см. Таблица 9.

Инициаторы проекта планируют выйти на проектную мощность добычи строительного камня (** тыс. куб. м. в год) в **** году. Доли щебня и строительного камня в общем объёме производства заранее не известны, так как будут определяться конъюнктурой рынка. Для расчёта доли рынка всего месторождения было принято, что весь строительный камень будет перерабатываться в щебень. Тогда, с учётом динамики рынка, прогнозируемой экспертами (см. Рисунок 1), динамика доли карьера на рынке будет следующей – см. Таблица 10.

Таблица 9. Изменение доли рынка проекта по производству микрокальцита

	****	****	****	****	****	****	****	****	****	****	****	****	****	****
Объём производства, тыс. тонн	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
в т. ч. микрокальцит, тыс. тонн	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
в т. ч. мраморная крошка, тыс. тонн	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
Объём рынка, млн. тн	*,**	*,**	*,**	*,**	*,**	*,**	*,**	*,**	*,**	*,**	*,**	*,**	*,**	*,**
Темп роста рынка	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
Доля рынка по весу	*,**%	*,**%	*,**%	*,**%	*,**%	*,**%	*,**%	*,**%	*,**%	*,**%	*,**%	*,**%	*,**%	*,**%

Таблица 10. Изменение доли рынка проекта по производству щебня

	****	****	****	****	****	****	****	****	****	****	****	****	****	****
Объём производства, тыс. куб. м	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***
Объём рынка, млн. куб. м	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***
Темп роста рынка	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
Доля рынка по объёму, %	*,**	*,**	*,**	*,**	*,**	*,**	*,**	*,**	*,**	*,**	*,**	*,**	*,**	*,**

***.*.Обоснование рыночной ниши товара и среднесрочная концепция ее расширения**

***.*.*. Обоснование рыночной ниши**

Микрокальцит

Свыше **% потребления микрокальцита приходится на долю сегментов сухих строительных смесей (ССС), полимеров и пластмасс, а также лакокрасочных материалов (ЛКМ)²⁵:

...

Рисунок 10. Доли отраслей в общем потреблении микрокальцита

Поэтому на первом этапе главным рынком сбыта микрокальцита в рамках проекта будут компании Уральского региона, занимающиеся изготовлением сухих строительных смесей (ССС). Уже ведутся переговоры с компаниями ... и другими.

Ведущие производители сухих строительных смесей используют марку *** мкм – это лучший российский продукт для сухих строительных смесей²⁶. С использованием этого наполнителя получают белые шпаклевочные смеси для финишных работ, белые и цветные затирки и замазки, клей для кафельной плитки, специальные реставрационные растворы. Фасадные шпаклевочные и декоративные штукатурки на основе микрокальцита *** мкм отличаются высокой атмосферостойкостью, прочностью и белизной.

Другие марки микрокальцита **, **, *** мкм дополняют и расширяют область применения молотого мрамора. Эти марки могут применяться для выпуска как тонкодисперсных, так и мелко- и крупнодисперсных сухих смесей для облицовки, штукатурки, декоративной и ремонтной отделки поверхностей.

Микрокальцит ** мкм – это наиболее мелкий продукт, применяемый для сухих строительных смесей. Он предназначен для изготовления высококачественных шпаклевок на основе белого гипса и полимеров.

В настоящее время в Уральском регионе действует не менее ** производств сухих смесей²⁷. По мнению участников рынка, порядка **% потребляемых в области СССР приходится на смеси российского производства, **% - зарубежного. В последние годы это соотношение меняется в пользу российских производителей.

При этом, рынок сухих строительных смесей Урала - один из наиболее емких, после Московского региона и Сибири. На Урале потребляется около **% (*,* млн. тонн) смесей от общего объема продаж в стране, в Сибири - **% (*,* млн. тонн). В то же время, это быстрорастущий рынок по сравнению с другими, более стабильными и уже устоявшимися московским и питерским рынками.

²⁵ ***

²⁶ ***

²⁷ ***

Так как шпаклевки (главные потребители) составляют долю до **% от общего объема смесей Урала, то получаем *** тыс. тонн, а в Сибири *** тыс. тонн²⁸. Микрокальцит как наполнитель шпаклевок в зависимости от рецепта может составлять долю до **% состава. Если взять усредненный показатель доли в **%, то получим суммарный прогноз спроса по Уралу порядка *** тыс. тонн в год. То есть всё производство карьера составляет не более **% от потребления микрокальцита для шпаклёвок в Уральском регионе.

Хорошие перспективы применения микрокальцита в гипсовых штукатурках, доля наполнителя в составе составляет **% - **% и напольных покрытиях – до **%. Кроме микрокальцита, возможно использование мраморной крошки в декоративных штукатурках.

Вывод: Открытие производства микрокальцита для рынков сухих строительных смесей и ЛКМ Урала представляется перспективным с точки зрения спроса и предложения. Правильно выстроенная система логистики способны создать конкурентоспособное предприятие.

Потребителями **строительного камня и щебня** являются организации дорожно-строительной отрасли, строительные компании. Поэтому первоочередная ниша для продаж этой продукции очевидна - строительный рынок Уральского ФО.

По итогам **** года Екатеринбург занял четвертое место по объемам текущего строительства многоквартирного жилья²⁹. На пятом месте рейтинга расположилась Тюмень. Таким образом, крупнейшие города УФО находятся среди лидеров строительного рынка РФ. По выданным разрешениям на строительство, то есть по перспективам, Свердловская область (* *** ** м* / * %), Тюменская область (* *** ** м* / * %) вошли в ТОП* по РФ.

Целевой показатель **** г. Свердловской области — *,** млн кв. метров жилья - это амбициозная цель, означающая хорошую перспективу для производства строительных материалов.

Среди крупных строительных проектов ближайших лет:

- Создание медицинского кластера в Академическом. В феврале Правительство России выделило региону часть необходимой суммы — на работы в **** г. направят *,** млрд руб., премьер-министр Михаил Мишустин пообещал выделить из федерального бюджета *,* млрд руб. на первый этап — строительство НИИ ОММ.

- Федеральные деньги также пойдут на завершение строительства Дворца водных видов спорта в Новокольцовском микрорайоне.

- Власти РФ выделяют *** млн руб. на строительство инженерных коммуникаций и станции водоподготовки «Южная» в пос. Черноисточинск.

²⁸ ***

²⁹ ***

- Москва выделит Свердловской области * млрд руб. на модернизацию инфраструктуры ЖКХ.

На Урале начнут большие дорожные стройки:

- В ближайшее время стартует капитальный ремонт на автодороге Р-*** Екатеринбург – Тюмень, работы будут вестись на отрезке с *** по *** км.
- ФКУ «Уралуправтодор» заключил госконтракт на строительство и реконструкцию обходов Богдановича и Белоярского по трассе на Тюмень. Планируется устроить шесть транспортных развязок, ** разворотных петель, ** мостовых сооружений, в том числе пять надземных пешеходных переходов.
- Масштабный ремонт стартовал на трассе Екатеринбург – Пермь. Работы пройдут на отрезке длиной более *** км.

Таким образом, текущее состояние строительной отрасли и имеющиеся планы обеспечат достаточный рынок для продукции *** месторождения.

***.*.* Среднесрочная концепция расширения рыночной ниши**

Прежде всего отметим, что инициаторы не планируют увеличение объёмов производства на обоих месторождениях, так как их ограничивают возможности темпов добычи на данных карьерах. Расширение рынков сбыта будет направлено на снижение рисков невыполнения плана продаж и повышение конкурентоспособности проекта.

Микрокальцит

Инициаторы проекта планируют следующие направления расширения рыночной ниши продаж микрокальцита.

1. Расширение географии поставок микрокальцита для производства ССС

Как было показано в п. *.*.* только производители шпаклёвок Сибири потребляют *** тыс. тонн микрокальцита в год. Всё производство карьера составляет не более **% этого объёма. При этом рынок Сибири не является таким конкурентным, как рынок мегаполисов. Поэтому Сибирь – направление №* для расширения географии поставок микрокальцита.

Если же говорить о РФ в целом, по оценкам ***, в **** г продажи сухих строительных смесей в России выросли на *,*% и составили **, * млн т³⁰. Спрос на строительные материалы, в том числе и сухие строительные смеси, поддерживается за счет высоких темпов жилищного строительства. В **** г в эксплуатацию было введено ***, * тыс. зданий общей площадью *** млн м², на *% больше, чем в **** г.

По состоянию на начало **** года модифицированные сухие смеси в России производили не менее *** компаний. Число заводов (производственных площадок)

больше – многие крупные компании располагают несколькими заводами. По подсчетам специалистов количество производственных площадок – не менее ***³¹.

На крупнейшем рынке – в Москве и Московской области, на который приходится почти четверть общероссийского потребления смесей, наблюдалось относительное затишье. Потребление ССС в Московском регионе в **** году выросло чисто символически - на *. Больше всех прибавили рынки Приволжского и Южного федеральных округов (по *%), Дальнего Востока. Освоение рынков этих регионов будет следующим шагом территориальной экспансии.

***.Расширение отраслевого охвата**

В общем объёме потребления микрокальцита после ССС стоят производство полимеров и пластмасс (**%), производство ЛКМ (**%) и нефтедобыча (**%).

***% мирового потребления пластика приходится на упаковку, строительство и машиностроение³²:

Рисунок 11.Отрасли-потребители изделий из пластика

Объём вводимого жилья продолжает расти:

Рисунок 12. Объём вводимого жилья, млн. кв. м

Показатели рынка упаковки также внушают оптимизм:

Рисунок 13. Показатели рынка упаковки РФ

Таким образом эти * отрасли – строительство и упаковка являются наиболее привлекательными для отраслевой экспансии планируемого проекта. Только в УФО производством полимеров и пластмасс занимаются не менее ** предприятий³³.

Возможности территориального и отраслевого развития позволяют инициаторам проекта быть уверенными в возможностях бизнеса стабильно продавать всю производимую продукцию:

Таблица 11. План продаж микрокальцита и мраморной крошки

	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
Объём производства, тыс. тонн	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
В т. ч. микрокальцит, тыс. тонн	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
Цена продажи, руб. за тн с НДС	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**

31 ***

32***

33 ***

<i>Объём продаж, млн. руб.</i>	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
<i>в т. ч. мраморная крошка, тыс. тонн</i>	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
<i>Цена продажи, руб. за тн с НДС</i>	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
<i>Объём продаж, млн. руб.</i>	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
<i>Инфляция, %</i>	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*

Строительный камень и щебень не дают таких богатых возможностей для диверсификации отраслевых рынков сбыта, как микрокальцит. Эти материалы применяются только в строительстве. Но расширение географии сбыта возможно, правда, с учётом логистических ограничений, так как стоимость логистики этих материалов существенно повышает накладные расходы.

С целью поиска наиболее перспективных регионов для расширения рыночной ниши рассмотрим потребление и производство щебня по регионам^{34,35} – см. Рисунок 14.

...

Рисунок 14. Показатели потребления и производства щебня по ФО

Уральский и Сибирский ФО лидируют по доле в производстве щебня, а Приволжский и Центральный – по доле в потреблении. При этом Приволжский ФО потребляет максимальную долю от общего объёма, а доля в производстве этого ФО небольшая. Вывод: после освоения Уральского ФО, направление территориальной экспансии – Приволжский ФО.

С учётом этой перспективы предприятие планирует сохранять стабильный уровень продаж – см. Таблица 12.

Представленные выше рыночные ниши и перспективы их увеличения создают потенциальную возможность для продаж продукции в темпе производства на уровне максимального. Для реализации этой возможности на предприятии будет выстроена система управления продажами, включающая стратегию продаж, описание бизнес-процессов, систему показателей продаж, систему стимулирования сотрудников. Менеджер по продажам будет накапливать клиентскую базу потребителей продукции, изучать их потребности, регулярно информировать о возможностях предприятия.

Таблица 12. План продаж продукции * месторождения**

	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
<i>Цена продажи, руб. за куб. м</i>	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*

34 ***

35 ***

	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Инфляция, %	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
Объём продаж, млн. руб.	**	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*

***.*. Характеристика ценообразования**

***.*.*. Стратегия ценообразования**

При ценообразовании в рамках проекта будет учитываться влияние следующих факторов:

- ****

В связи с изложенным выше, целесообразно применять метод ценообразования с ориентацией на конкуренцию. Применение данного метода является классическим решением при реализации известных на рынке товаров и услуг.

В результате проведённого анализа рынков установлен конкурентный уровень цен для продукции проекта на **** год за тонну с НДС:

- Микрокальцит - **** руб.,
- Мраморная крошка - *** руб.,
- Строительный камень – *** руб.,
- Щебень – *** руб. за куб. м.

***.*.*. Обоснование цены с учетом анализа себестоимости**

Нужно отметить, что установленный рыночным способом уровень цен на продукцию обеспечивает высокую рентабельность продаж проекта:

Таблица 13. Расчёт рентабельности продаж, млн. руб.

...

За счёт высокой рентабельности проект окупается за ** месяц без учёта дисконта (** с учётом дисконтирования), что свидетельствует о высоком уровне его эффективности.

***.*.*. Политика предоставления скидок**

Как и любое производство, добыча полезных ископаемых может быть экономически эффективна, если обеспечен регулярный, устойчивый, ритмичный сбыт продукции. Поэтому целевые клиенты проекта – это предприятия, имеющие постоянную потребность в производимой продукции и готовые значительную долю своих закупок размещать на планируемом производстве. Таким клиентам будут предоставляться скидки в зависимости от потенциала потребления, доли продукции предприятия в общем объёме закупок аналогичной продукции,

регулярности закупок. Высокая рентабельность продаж позволяет предоставлять скидки от *-*% без большого ущерба для эффективности – см. Таблица 13.

***.*.Тактика реализации товара**

Производитель может выбрать один из четырех типов дистрибуции по своему усмотрению:

1. **Прямой.** В данном случае производитель не прибегает к услугам посредников, продает и доставляет свою продукцию непосредственно потребителю.

2. **Селективный.** Производитель продает продукцию через ограниченное число посредников, владеющих специальными навыками, которые позволяют им предлагать товар на рынке более эффективно.

3. **Интенсивный.** В данном случае задачей ставится достижение максимальной экспозиции продукции в точке продаж, и поэтому производитель старается продавать через возможно большее число торговых точек.

4. **Эксклюзивный.** Производитель продает свою продукцию очень ограниченному числу дилеров.

При выборе или повторном оценивании каналов компания должна рассматривать следующие факторы:

- рынок;
- продукт;
- цикл жизни продукта;
- затраты на канал;
- структура канала;
- потенциал прибыли.

Рынок должен анализироваться с той точки зрения, насколько он гарантирует, что много потенциальных потребителей будут иметь возможность приобрести товар или услугу. Важно иметь совместимость канала с аналогичными продуктами.

Продукт. Как правило, более дешевые товары с более низким уровнем используемых технологий более приспособлены к длинным каналам. Более сложные товары, часто требующие больших послепродажных услуг, например, гарантийных, стремятся к дистрибуции через более короткие каналы.

Цикл жизни продукта. Следует проанализировать, на каком этапе своего цикла жизни находится продукт. Новая концепция или продукт, только начинающие цикл жизни, чтобы появиться на рынке, могут потребовать на старте интенсивных усилий по дистрибуции. По мере того, как продукт становится все более известным, на первое место по важности могут выйти критерии, связанные с послепродажными услугами.

Затраты на канал. Общеизвестно, что чем канал короче, тем он дешевле. Поэтому продажа компанией своей продукции в прямом режиме может обеспечить большой охват рынка, но помимо значительных инвестиций в торговых

представителей компании придется понести серьезные затраты также на транспорт и склады. Однако это в значительной степени компенсируется более высокой маржей прибыли, которая получается за счет устранения посредников в процессе дистрибуции, и тем, что маржа с ними не делится. Помимо этих финансовых критериев короткие каналы обладают преимуществом более оперативного выхода на конечных пользователей, что означает для компании более сильную позицию с точки зрения прогнозирования потребностей этой категории потребителей и их удовлетворения. В последние годы наблюдается тенденция, показывающая, что производители стараются сократить свои каналы, чтобы более эффективно контролировать дистрибуцию своей продукции, в частности там, где для предварительного знакомства потребителей с продуктом используется дорогостоящая реклама.

Структура канала. В значительной степени выбор производителем посредников в цепи дистрибуции определяется составляющими канала. Если эти составляющие являются сильными (например, по их численности), то производителю обойти уже имеющийся канал будет трудно. В некоторых случаях может быть трудно получить доступ в канал до тех пор, пока продукт не будет дифференцирован за счет своей уникальности или более низкой цены по сравнению с теми продуктами, которые уже перемещаются в канале.

Потенциал прибыли. Существует точка, в которой затраты при попытке получить больше продаж через какой-то канал перевешивают поступления и прибыль, полученную от этих возрастающих продаж. Поэтому необходимо отыскать правильный баланс между расходами на канал, прибылью и валовой маржей.

В приведенной ниже таблице рассматриваются все указанные выше факторы применительно к продукции, производство которой планируется в рамках реализации рассматриваемого проекта.

Таблица 14. Факторы выбора канала продаж

Фактор	Анализ, применительно к планируемой продукции	Канал продаж
Рынок	Реализация продукции напрямую, непосредственно от производителя, позволяет максимизировать выручку. Продажи через представителей (дилеров) обеспечивают выход в соседние регионы, обеспечивают возможность охвата более широкого круга потребителей. С учётом высокой насыщенности УФО строительным камнем и щебнем важно организовать сбыт в других регионах	Прямой Селективный: представители, дилеры
Продукт	Строительный камень, щебень представляют собой широко распространенную продукцию, поставляемую на * отраслевой рынок - строительный.	Строительный камень, щебень - прямой Микрокальцит –

Фактор	Анализ, применительно к планируемой продукции	Канал продаж
	Микрокальцит высокой белизны – это более специфическая продукция, имеющая широкое отраслевое применение.	прямой, селективный
Цикл жизни продукта	Строительный камень, щебень - период зрелости. Микрокальцит продолжает оставаться в периоде роста, продвижение на новые отрасли требует участие посредников	Строительный камень, щебень - прямой Микрокальцит – прямой, селективный
Затраты на канал	Торговля через представителей позволяет оптимизировать расходы на продвижение и обеспечить сбыт большим объемам продукции.	Селективный: представители
Структура канала	Структура реализации продукции напрямую минимальна.	Прямой
Потенциал прибыли	Предлагаемые товары характеризуются сравнительно высоким уровнем рентабельности, что позволяет использовать любые каналы продаж.	Прямой Селективный

Таблица 15. Анализ факторов, влияющих на выбор каналов продаж

На основании анализа факторов, влияющих на выбор каналов продаж, можно сделать заключение, что для реализации производимой продукции целесообразно использовать следующие каналы продаж:

- **Прямой канал продаж** продукции непосредственно с предприятия для крупных потребителей: реализация строительного камня и щебня в Уральском регионе, микрокальцита – производителям ССС в Уральского региона.
- **Селективный канал продаж** – продажа строительного камня и щебня за пределами УФО, микрокальцита - за пределами УФО и на другие отраслевые рынки.

В настоящий момент ООО «***» ещё не имеет договоров с покупателями, так как оформление лицензий на месторождения не завершено. Предварительные переговоры с потенциальными клиентами ведутся, есть подтверждённый интерес следующих предприятий:

- ***.

*. **Финансовая модель инвестиционного проекта**

.. **Бюджет движения денежных средств**

Таблица 16. Бюджет движения денежных средств, *-й год ежемесячно, тыс. руб.

...

Таблица 17. Бюджет движения денежных средств, *,*-й год поквартально, тыс. руб.

...

Таблица 18. Бюджет движения денежных средств, *--й года по годам, млн. руб.**

...

***.*.Бюджет доходов и расходов**

Таблица 19. Бюджет доходов и расходов, *-й год ежемесячно, тыс. руб.

...

Таблица 20. Бюджет доходов и расходов, *,*-й год поквартально, тыс. руб.

...

Таблица 21. Бюджет доходов и расходов, *--й год по годам, млн. руб.**

...

***.*.Бюджет налоговых платежей**

Таблица 22. Бюджет налоговых платежей, *-й год ежемесячно, тыс. руб.

...

Таблица 23. Бюджет налоговых платежей, *,*-й год поквартально, тыс. руб.

...

Таблица 24. Бюджет налоговых платежей, *--й год по годам, тыс. руб.**

...

***.*.Расчеты, подтверждающие финансовую способность заявителя реализовать инвестиционный проект**

*****.**

Таблица 25. Список предприятий ГК

...

***. Оценка эффективности проекта и рисков его реализации**

***.*.Расчет абсолютных экономических показателей деятельности заявителя**

Таблица 26. Абсолютные экономические показатели проекта по годам, млн. руб.

...

Таблица 27. Анализ себестоимости по годам, млн. руб.

...

***.*.Расчет чистой приведенной стоимости проекта**

Таблица 28. Чистая приведенная стоимость (ЧПС) проекта *- месяца, тыс. руб.**

...

Таблица 29. Чистая приведенная стоимость (ЧПС) проекта **- месяца, тыс. руб.**

...

Таблица 30. Чистая приведенная стоимость (ЧПС) проекта **- месяца, тыс. руб.**

...

Таблица 31. Чистая приведенная стоимость (ЧПС) проекта **- месяца, тыс. руб.**

...

Таблица 32. Чистая приведенная стоимость (ЧПС) проекта **- месяца, тыс. руб.**

...

Таблица 33. Чистая приведенная стоимость (ЧПС) проекта **- месяца, тыс. руб.**

...

Таблица 34. Чистая приведенная стоимость (ЧПС) проекта **- месяца, тыс. руб.**

...

Таблица 35. Чистая приведенная стоимость (ЧПС) проекта **- месяца, тыс. руб.**

...

Таблица 36. Чистая приведенная стоимость (ЧПС) проекта **-* месяца, тыс. руб.**

...

Таблица 37. Чистая приведенная стоимость (ЧПС) проекта *-*** месяца, тыс. руб.**

...

Таблица 38. Чистая приведенная стоимость (ЧПС) проекта *-*** месяца, тыс. руб.**

...

Таблица 39. Чистая приведенная стоимость (ЧПС) проекта *-*** месяца, тыс. руб.**

...

Таблица 40. Чистая приведенная стоимость (ЧПС) проекта *-*** месяца, тыс. руб.**

...

***.*.Расчет показателя внутренней нормы рентабельности**

Внутренняя норма рентабельности, IRR (Internal rate of return) определяется из следующего соотношения:

$$\sum_{t=1}^N \frac{CF_t}{(1+IRR)^{t-1}} - Investments = 0$$

где:

Investments - начальные инвестиции,

CFt - чистый денежный поток месяца t,

N - длительность проекта в месяцах,

IRR - внутренняя норма рентабельности.

Внутренняя норма рентабельности проекта равна **, % в год, что доказывает высокую экономическую эффективность бизнеса.

***.*.Расчет срока окупаемости инвестиций по проекту**

Срок окупаемости, РВ (Payback period) - это время, требуемое для покрытия начальных инвестиций за счет чистого денежного потока, генерируемого инвестиционным проектом. Для расчета срока окупаемости используется следующее соотношение:

$$Investments = \sum_{t=1}^{PB} CF_t$$

где:

Investments - начальные инвестиции,

CFt - чистый денежный поток месяца t.

Срок окупаемости проекта равен ** месяцу, что является хорошим показателем для отрасли добычи строительных материалов.

***.*.Определение точки безубыточности деятельности заявителя**

Точка безубыточности рассчитывается как

$$\text{Точка безубыточности (в ден. ед.)} = \frac{\text{Постоянные затраты}}{\text{Выручка} - \text{Переменные затраты}} \times \text{Выручка}$$

Расчёт для проекта:

Таблица 41. Расчёт точки безубыточности

Параметры	Среднее значение	**%	**%
Выручка, руб. в мес.	** *** **	** *** **	** *** **
Расходы, руб. в мес.	** *** **	** *** **	** *** **
Постоянные расходы, руб. в мес.	* *** **	* *** **	* *** **
Переменные расходы, руб. в мес.	** *** **	* *** **	* *** **
Прибыль до вычета налогов, руб. в мес.	* *** **	_*** **	** ***

Таким образом, точка безубыточности равна **, что означает большой запас прочности проекта.

***.*.Анализ основных видов рисков**

***.*.*.Технологические риски**

Ниже перечислены вероятные технологические риски и меры по предотвращению наступления негативных ситуаций и компенсации их последствий.

Дефицит персонала нужной квалификации

Меры по снижению (исключению) риска:

Вероятность возникновения данного риска – средняя.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – полная.

Риски, связанные с освоением оборудования

Меры по снижению (исключению) риска: ...

Вероятность возникновения данного риска – низкая

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – полная.

Исправность и ремонтпригодность оборудования

Меры по снижению (исключению) риска:

Вероятность возникновения данного риска – низкая.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – частичная.

***.*.*.Организационные и управленческие риски**

Требуют особого внимания следующие виды рисков:

Риск срыва сроков проведения проектных или строительных работ.

Срыв сроков проведения проектных или строительных работ ведет к задержкам в запуске производства. Для владельцев это означает неполучение планируемого дохода в установленные сроки.

Меры по снижению (исключению) риска: ...

Вероятность возникновения данного риска – средняя.

Степень влияния – средняя.

Возможность управления риском – частичная.

Риск утраты или порчи имущества

Данный вид риска может возникнуть как результат пожара, стихийных бедствий, противоправных действий лиц.

Меры по снижению (исключению) риска: ...

Вероятность возникновения данного риска – средняя.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – частичная.

Риск низкого спроса на продукцию

Спрос на продукцию спрогнозирован на основе анализа рынка (см. п. *). В таких условиях возникновение рискованной ситуации маловероятно.

Меры по снижению (исключению) риска: ...

Вероятность возникновения данного риска – ниже средней.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – частичная.

Риск высоких цен на продукцию

Планируемые цены будут установлены на уровне цен аналогов. В этой связи возникновение рискованной ситуации маловероятно.

Меры по снижению (исключению) риска: ...

Вероятность возникновения данного риска – ниже средней.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – частичная.

Риск ошибок в подборе персонала

Недостаточная квалификация персонала может привести к некачественному выполнению функций, срыву планов продаж, убыткам, банкротству компании.

Меры по снижению (исключению) риска: ...

Вероятность возникновения данного риска – средняя.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – полная.

***.*.*.Риски материально-технического обеспечения**

Существенных рисков материально-технического обеспечения не предвидится. Все материалы и оборудование представлены на рынке РФ многочисленными поставщиками и производителями.

Меры по снижению (исключению) риска:

-

Вероятность возникновения данного риска – низкая.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – полная.

***.*.*.Финансовые риски**

Риск неплатежей

Негативное влияние данного вида риска проявляется в недостатке средств у предприятия, возникновении кассовых разрывов.

Меры по снижению (исключению) риска:

Вероятность возникновения данного риска – низкая.

Риск недостатка финансирования проекта

Негативное влияние данного вида риска проявляется в отсутствии возможности осуществить или закончить реализацию проекта по причине отсутствия финансовых средств

Меры по снижению (исключению) риска: ...

Вероятность возникновения данного риска – низкая.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – полная.

***.*.*.Экономические риски**

Риск существенного изменения в системе налогообложения

Значительные изменения в системе налогообложения, увеличение ставок налогов, порядка исчисления и уплаты налогов.

Меры по снижению (исключению) риска:

Вероятность возникновения данного риска – ниже средней.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – нет.

***.*.*.Экологические риски**

Управление экологическими рисками начинается с того, что проект производства должен разрабатываться с учётом правил экологической безопасности, а по завершению пройти экологическую экспертизу. Поэтому к реализации не может быть принят проект, содержащий заведомые экологические угрозы. Однако, экологические риски могут возникнуть в ходе реализации проекта.

Меры по снижению (исключению) риска:

Вероятность возникновения данного риска – ниже средней.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – частичная.

***. Приложение**

***.*.Копии учредительных документов**

...

8.2.Бухгалтерская отчетность инвестора за три года, предшествующие дате подачи бизнес-плана.

Отчетность отсутствует т.к. вновь созданное предприятие

8.3. Заключение о качестве щебня * месторождения**

...

8.4. Договор на аренду земельных участков * месторождения**

...

8.5. Договор на аренду земельных участков * месторождения**

...

8.6. Расходы * месторождения строительного камня³⁶**

Таблица 42. Основные показатели технических решений

...

Таблица 43. Список закупаемого оборудования

..

Таблица 44. Состав арендуемого дробильно-сортировочного комплекса

..

Таблица 45. Инвестиции в закупку и строительство, руб. без НДС

...

Таблица 46. Штатное расписание

...

Таблица 47. Прямые расходы

...

Таблица 48. Косвенные расходы, руб. в год без НДС

...

36 ***

8.7. Расходы * мраморного карьера**

Таблица 49. Основные технические показатели

...

Таблица 50. Перечень имеющегося основного оборудования

...

Таблица 51. Состав арендуемого дробильно-сортировочного комплекса

...

Таблица 52. Штатное расписание

...

Таблица 53. Потребление электроэнергии

...

Таблица 54. Прямые расходы, % от реализации

...

Таблица 55. Косвенные расходы, руб. в год без НДС

...