|  |
| --- |
|  |
| БИЗНЕС-ПЛАН Организация производства чистой воды в п. ХХХ ХХХ района Республики Саха (Якутия) |

Разработчик: ИП Божевольная З.А. по заказу ГАУ РС(Я) «Центр Мой бизнес», г. Якутск

СОДЕРЖАНИЕ

[1. Резюме проекта 3](#_Toc19912037)

[2. Описание продукции 5](#_Toc19912038)

[2.1. Характеристика и назначения, основные преимущества 5](#_Toc19912039)

[*2.1.1. Источник по добыче воды* 5](#_Toc19912040)

[*2.1.2. Продукция проекта: характеристика и преимущества* 5](#_Toc19912041)

[2.2. Характеристика потенциальных потребителей, каналы сбыта 6](#_Toc19912042)

[3. Организационный план 7](#_Toc19912043)

[3.1. График реализации проекта 7](#_Toc19912044)

[3.2. Перечень разрешительной документации 7](#_Toc19912045)

[3.3. Кадровое обеспечение проекта 8](#_Toc19912046)

[4. Производственный план 9](#_Toc19912047)

[4.1. Характеристика основного производственного процесса 9](#_Toc19912048)

[4.2. Описание производственной площадки 10](#_Toc19912049)

[4.3. Потребность и условия поставки сырья и материалов, поставщики 10](#_Toc19912050)

[4.4. Потребность и условия поставки основного вспомогательного оборудования, поставщики 11](#_Toc19912051)

[4.5. Планируемая программа производства 12](#_Toc19912052)

[4.6. Требования к контролю качества 13](#_Toc19912053)

[4.7. Текущие расходы, расчет себестоимости 14](#_Toc19912054)

[4.8. Экологические вопросы производства 17](#_Toc19912055)

[5. Финансовый план 17](#_Toc19912056)

[5.1. Налоговое окружение проекта 17](#_Toc19912057)

[5.2. Варианты источников финансирования 18](#_Toc19912058)

[5.3. Объемы инвестиций 19](#_Toc19912059)

[5.4. График погашения заемных средств 19](#_Toc19912060)

[5.5. Отчет о прибылях и убытках 20](#_Toc19912061)

[5.6. Отчет о движении денежных средств 20](#_Toc19912062)

[5.7. Расчет точки безубыточности 21](#_Toc19912063)

[5.8. Основные экономические показатели 21](#_Toc19912064)

[6. Оценка проектных рисков, меры по их снижению 21](#_Toc19912065)

[ПРИЛОЖЕНИЯ К ПРОЕКТУ 24](#_Toc19912066)

|  |
| --- |
|  |

## Резюме проекта

*Наименование проекта*.

Организация производства чистой воды в п. ХХХ ХХХ района Республики Саха (Якутия).

*Актуальность проекта*.

Во многих районах Республики Саха (Якутия) обеспечение населения доброкачественной питьевой водой, отвечающей требованиям ГОСТ «Питьевая вода. Гигиенические требования к качеству воды централизованных систем питьевого водоснабжения», остается актуальной проблемой. Низкое качество водопроводной воды является одним из основных факторов роста потребления бутилированной питьевой воды. По оценкам экспертов в среднем спрос на бутилированную воду растет на 15-16% ежегодно. Сегодня рынок питьевой воды является одним из самых быстрорастущих локальных потребительских рынков. Наибольший рост происходит в сегменте питьевой воды в крупной таре.

*Организационно-правовая форма и вид деятельности.*

Для производства чистой воды в равной степени подходит как регистрация в качестве индивидуального предпринимателя (ИП), так и создание общества с ограниченной ответственностью (ООО). Регистрация в качестве ИП целесообразна, если предполагается единоличное ведение деятельности, небольшой штат персонала, сбыт продукции, преимущественно, частным лицам. Организация в форме общества с ограниченной ответственностью целесообразна, если предполагается участие в деятельности нескольких владельцев, значительные объемы производства и реализации продукции, сбыт продукции, преимущественно, юридическим лицам, в том числе бюджетным организациям.

В настоящем проекте предполагается регистрация инициатора проекта в форме индивидуального предпринимателя.

Основной вид деятельности (ОКВЭД2): 11.07 «Производство безалкогольных напитков; производство минеральных вод и прочих питьевых вод в бутылках».

*Суть проекта.*

Проект предусматривает организацию производства чистой воды для насыщения внутреннего локального рынка бутилированной питьевой водой по умеренным ценам.

*Сроки и этапы реализации проекта.*

Жизненный цикл проекта рассчитан на пять лет и включает в себя три основных этапа: предынвестиционный этап (регистрация предпринимательской деятельности, поиск вариантов финансирования проекта, поиск производственного помещения и поставщиков оборудования); инвестиционный этап (привлечение финансовых средств в проект, подготовка производственных площадей, оформление разрешительных документов, приобретение и доставка оборудования, формирование начальных оборотных активов, наем персонала); эксплуатационный этап (запуск производства и реализация бутилированной питьевой воды на локальном рынке).

*Бюджет проекта (финансовые ресурсы, необходимые для осуществления проекта)*.

Организация производства чистой воды на арендуемых площадях потребует инвестиций в размере 898 тыс. руб., из них: 697 тыс. руб. – на приобретение и доставку оборудования, 96 тыс. руб. – на приобретение и доставку тары (пластиковых бутылей), 105 тыс. руб. – единовременные некапитализируемые расходы.

*Схема финансирования.*

В настоящем проекте рассмотрена смешанная проектная схема финансирования в форме вклада собственных средств в финансирование некапитализируемых расходов и микрофинансирования в Фонде развития предпринимательства Республики Саха (Якутия) в приобретение оборудования и формирование начального оборотного капитала.

*Оценка социально-экономической эффективности проекта.*

К числу качественных характеристик эффективности проекта следует отнести возможность насыщения локального рынка чистой питьевой водой.

К количественным показателям эффективности проекта можно отнести следующие основные: валовые налоговые отчисления в бюджет за период жизни проекта – 1 216 тыс. руб.; создание новых рабочих мест – 13 единиц; чистый дисконтированный доход (NPV) – 8 455 тыс. руб.; индекс доходности (PI) – 10,4; внутренняя норма дисконта (IRR) – 176%; дисконтированный период окупаемости (DPP) – 8 мес.

##

## 2. Описание продукции

# 2.1. Характеристика и назначения, основные преимущества

# *2.1.1. Источник по добыче воды*

Основными источниками воды для организации производства могут являться: собственная скважина; родниковая вода; водопроводная вода.

В настоящем проекте в качестве источника сырья будет использоваться водопроводная вода.

# *2.1.2. Продукция проекта: характеристика и преимущества*

Бутилированная вода – это пищевой продукт, представляющий собой воду, разлитую в емкости для розничного распространения.

Питьевая вода классифицируется по различным признакам следующим образом:

1. По категории. Бутилированная вода, согласно нормам СанПин, может быть двух категорий: первой (вода, безопасная для здоровья и соответствующая критериям оценки органолептических свойств) и второй (вода, безопасная для здоровья и оптимальная по качеству). В рамках проекта планируется производство воды первой категории.
2. По объему упаковки и характеру целевой аудитории. В данной классификации различают: «офисную» (или «кулерную») воду объемом 19 л; «домашнюю» воду для приготовления пищи объемом 5 л; воду в индивидуальной упаковке объемом 1 или 2 л. Продукция проекта будет разливаться в поликарбонатные бутыли емкостью 19 л.

Сопутствующими товарами проекта будет являться тара (бутыли).

Основными составляющими конкурентоспособности продукции проекта будут являться:

1) быстрота доставки воды за счет тщательной проработки маршрутов движения;

2) возможность самостоятельного выбора клиентом удобного времени поставки воды и строгое соблюдение пунктуальности.

# 2.2. Характеристика потенциальных потребителей, каналы сбыта

Основной потребительской группой продукции проекта выступят физические и юридические лица, в частности:

1. домашние хозяйства (население п. ХХХ);
2. офисы и магазины;

3) социальные заведения (школы, детские сады, больницы);

4) организации общественного питания.

Основные каналы сбыта:

1. через собственную дистрибьюторскую сеть путем бесплатной доставки воды до дверей клиента (основная доля – 99%);
2. самовывоз.

Для привлечения клиентов будут использованы общераспространенные методы рекламы: контекстная реклама на сайте компании и в социальных сетях в интернете, визитки и флаеры с предложением для клиента скидок при их последующем предъявлении. Для формирования потока постоянных клиентов планируется применить индивидуальный подход, для чего будет создаваться база клиентов, которым в определенные периоды времени будет направляться рассылка оповещений об акциях и выгодных предложениях.

## 3. Организационный план

# 3.1. График реализации проекта

Жизненный цикл проекта рассчитан на пять лет. Текущий график предусматривает начало реализации проекта с момента его финансирования. График реализации проекта представлен в таблице 3-1.

Таблица 3-1. График реализации проекта

| Мероприятие | Дата начала | Дата окончания |
| --- | --- | --- |
| Регистрация предпринимательской деятельности | 1 месяц | 1 месяц |
| Финансирование проекта | 1 месяц | 1 месяц |
| Аренда производственного помещения | 3 месяц | 3 месяц  |
| Закуп оборудования  | 2 месяц | 3 месяц  |
| Приобретение и доставка тары  | 2 месяц | 3 месяц  |
| Получение разрешительной документации | 2 месяц | 3 месяц |
| Наем персонала | 3 месяц  | 3 месяц |
| Эксплуатационный этап | 4 месяц | 60 месяц |

# 3.2. Перечень разрешительной документации

Перечень обязательной разрешительной документации на открытие производства чистой воды:

1) правоустанавливающие документы для юридического лица (ООО) или индивидуального предпринимателя.

2) разрешительная документация экологических надзорных служб: протокол испытания воды, заключение о качестве воды (сертификат качества СЭС), сертификаты на помещение, производство, оборудование.

3) правоустанавливающие документы на производственное помещение и/или торговые точки;

4) документация по пожарной безопасности;

5) договоры на обслуживание, необходимые для функционирования производства чистой воды (договоры на поставку тепла, электричества и воды (о создании отдельной линии водоснабжения) от соответствующих организаций).

Обязательно наличие у всех сотрудников медицинских книжек, подтверждающих их полное соответствие установленным требованиям санитарной безопасности.

# 3.3. Кадровое обеспечение проекта

Штатное расписание персонала проекта представлено в таблице 3-2.

Таблица 3-2. Штатное расписание персонала проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Должность | Число работников, ед. | Оплата труда |
| окладная часть, руб. | сдельная оплата, в процентах от выручки |
| Руководитель | 1 |  15 000  | 5 |
| Бухгалтер | 1 |  3 000  | 0 |
| Оператор оборудования | 3 |  15 000  | 12 |
| Водитель со своим автомобилем | 3 |  15 000  | 12 |
| Разносчик воды | 3 |  10 000  | 12 |
| Оператор по приему заказов | 2 |  35 000  | 0 |
| Итого | 13 | х | 41 |

Руководитель будет выполнять всю административную и организационную работу, в том числе осуществлять взаимодействие с поставщиками, заниматься вопросами реализации продукции и поиском путей расширения рынков сбыта, контролировать производственный процесс.

Для ведения бухгалтерского учета и сдачи отчетности планируется пользоваться услугами бухгалтера по договору аутсорсинга.

Операторы оборудования будут осуществлять розлив воды в тары. Основные требования: мужской пол, возраст от 18 до 35 лет, активность, трудолюбие, ответственность, дисциплинированность, нацеленность на результат.

Водитель будет привлечен для транспортировки емкостей и развоза воды по заказам клиентов. Основные требования: наличие собственного автотранспорта для перевозки мелкогабаритных грузов (пластиковых бутылей с водой), опыт работы – не менее года, водительские права категории В, С.

Разносчик воды будет выполнять работу по доставке воды от производственного цеха до автотранспорта, от автотранспорта до дверей клиента. Основные требования: мужской пол, возраст от 18 до 35 лет, активность, трудолюбие, ответственность, дисциплинированность, нацеленность на результат.

Оператор по приему заказов клиентов будет привлечен для приема заказов. Основные требования: гибкость, стрессоустойчивость, грамотная и легко воспринимаемая речь, ответственность.

## 4. Производственный план

# 4.1. Характеристика основного производственного процесса

Производство воды, очищенной в системе водоподготовки, включает в себя следующие этапы технологического процесса:

1. Подача воды на участок водоподготовки.

2. Очистка воды, осуществляемая в несколько стадий:

1. грубая механическая очистка;

б) тонкая очистка воды;

в) обеззараживание воды современными методами (ультрафиолетовое излучение, хлорирование или озонирование).

3. Розлив питьевой воды в отдельные тары.

4. Доставка воды в тарах конечному потребителю.

# 4.2. Описание производственной площадки

Расположение производственного помещения целесообразно выбирать по принципу минимизации расходов на аренду (обслуживание помещения) и территориальной близости к потенциальным клиентам.

Здание производственного цеха может быть либо готовое, либо самостоятельной постройки. И в том, и в другом случае помещение должно отвечать требованиям СЭС и пожарной безопасности.

Для размещения производства чистой воды в рамках проекта планируется арендовать площади в здании по адресу: Республика Саха (Якутия), ХХХ район, п. ХХХ, ул. ХХХ, д. ХХХ.

Планировка производственных площадей будет соответствовать последовательности выполнения операций технологического процесса, включая в себя: участок, выполняющий многоступенчатую очистку воды; участок, специализирующийся на розливе воды; складские площади для хранения готовой продукции и тары; бытовые комнаты для персонала.

Основные параметры здания: площадь – 100 кв. м. Размер арендной платы за пользование площадями в расчетах проекта заложен в сумме 800 руб. за кв. м, с учетом включения в арендную плату расходов за отопление.

# 4.3. Потребность и условия поставки сырья и материалов, поставщики

Сырьем для производства продукции проекта будет являться водопроводная вода, которая будет проходить три ступени очистки.

Расходными материалами для производства чистой воды будут являться поликарбонатные (пластиковые) бутыли емкостью 19 л, а также крышки для бутылей. Бутыли емкостью 19 л. являются сменными. После употребления воды клиентом осуществляется их обратный возврат поставщику воды в пустом виде в обмен на бутыль с водой. Крышки для бутылей являются необорачиваемым (невозвратным) материалом.

Закуп расходных материалов планируется осуществлять у производителей пластиковых емкостей внутреннего локального рынка.

Для поддержания качества производимой продукции на высоком уровне обязательна своевременная регенерация и замена баллона (дважды в месяц) и фильтрующих сред (один раз в квартал) в системе водоподготовки.

# 4.4. Потребность и условия поставки основного вспомогательного оборудования, поставщики

Организация производства чистой воды потребует приобретение оборудования для очистки, розлива и укупора бутылок. Оборудование для изготовления бутылок необязательно, но оно может снизить себестоимость производства (в настоящем проекте не предусмотрено).

Оборудование для розлива воды в рамках настоящего проекта представлено полуавтоматической линией розлива бутылей объемом 19 л. (см. табл. 4-1).

Таблица 4-1. Состав полуавтоматической линии проекта

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Актив | Количество | Цена, руб. за ед. | Сумма, тыс. руб. |
| Производственное оборудование и инвентарь |
| Полуавтоматический ополаскиватель 19 л | 165 000 | 1 | 165 |
| Полуавтомат розлива 19 л | 282 000 | 1 | 282 |
| Полуавтоматический укупор 19 л | 80 000 | 1 | 80 |
| Всего: | 527 |
| Доставка оборудования: | 170 |
| Поправочный коэффициент по доставке (Кд): | 1,0 |
| Доставка оборудования с учетом Кд: | 170 |
| ИТОГО: | 697 |

Выбор поставщиков оборудования выполнен на основе анализа предложений, существующих на рынке. Поставщиком оборудования для розлива воды выступит компания «Метагрупп». Компания работает на рынке оборудования по розливу 9 лет и имеет каталог на 157 видов оборудования. Юридический адрес компании: г. Новосибирк, ул. Коммунистическая, д. 40, офис 806. Телефон: +73832078877. Сайт компании: http://www.metagrup.ru.

Организация эффективной сбытовой деятельности потребует также формирование автомобильного парка, которым будет осуществляться поставка продукции конечному потребителю. В данном случае производитель воды может приобрести собственный автомобиль (микроавтобус или малогабаритный фургон) или нанять в штат водителей, имеющих собственный автотранспорт с условием компенсации расходов на горюче-смазочные материалы. В настоящем проекте планируется привлечение водителей с собственным автотранспортом, что позволит снизить сумму инвестиционных вложений в проект. В перспективе, по мере развития предпринимательской деятельности, планируется приобретение собственных единиц транспорта (из внутренних или заемных средств).

# 4.5. Планируемая программа производства

Основные характеристики организуемого производственного процесса:

1) режим работы: цеха розлива – 8 часов, сбытовой службы – 12 часов;

2) сезонность: определенный подъем спроса на воду присущ летним месяцам календарного года (см. табл. 4-2);

Таблица 4-2. Сезонность по кварталам календарного года

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  1 кв. | 2 кв. | 3 кв. | 4 кв. |
| 22% | 27% | 29% | 22% |

3) эффективный фонд рабочего времени: 308 дней (см. табл. 4-3).

Таблица 4-3. Календарный годовой план работы

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Январь | Февраль | Март | Апрель | Май | Июнь | Июль | Август | Сентябрь | Октябрь | Ноябрь | Декабрь | Всего  |
| Количество календарных дней  | 31 | 28 | 31 | 30 | 31 | 30 | 31 | 31 | 30 | 31 | 30 | 31 | 365 |
| Количество рабочих дней в периоде | 24 | 23 | 26 | 26 | 26 | 26 | 26 | 27 | 26 | 26 | 26 | 26 | 308 |

4) коэффициент оборачиваемости тары: 0,25.

Производственный план рассчитан с учетом емкости локального рынка сбыта и возможностей сбытовой службы создаваемого предприятия. Производственно-сбытовой план по итогам первого календарного года составит в среднем: воды в бутылях – 55,4 тыс. бутылей, тары – 13,9 тыс. бутылей (см. табл. 4-4).

Таблица 4-4. Производственно-сбытовой план проекта

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Период | Производственные мощности розлива бутылей | План розлива и реализации, бутылей | Цена, руб. за бутыль | Выручка, тыс. руб. |
| вода | тара | вода | тара | вода | тара | всего |
| В час | 150  | 15  | 4  | 150  | 450  | 2  | 2 | 4  |
| В сутки | 1 200  | 180  | 45  | 150  | 450  | 27  | 20 | 47  |
| В год | 369 600  | 55 440  | 13 860  | 150  | 450  | 8 316  | 6237 | 14 553  |

 В последующем планируется наращивать объемы производства и сбыта на 5% ежегодно (см. табл. 4-5).

Таблица 4-5. Плановые темпы роста объемов производства

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 2 год | 3 год | 4 год | 5 год |
| 5% | 5% | 5% | 5% |

# 4.6. Требования к контролю качества

К основе законодательной базы в сфере контроля качества, регламентирующей деятельность производства питьевой воды, относят:

1. Федеральный закон «О качестве и безопасности пищевых продуктов»;

2) Федеральный закон «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения»;

3) Федеральный закон «О защите прав потребителей»;

4) Федеральный закон «О техническом регулировании»;

5) СанПин «Питьевая вода. Гигиенические требования к качеству воды, расфасованной в емкости»;

6) Технический регламент «О безопасности пищевой продукции»;

7) Технический регламент «Пищевая продукция в части ее маркировки»;

8) Технический регламент «Требования безопасности пищевых добавок, пищевых ароматизаторов и технологических вспомогательных материалов».

# 4.7. Текущие расходы, расчет себестоимости

Текущие расходы проекта представлены следующими статьями расходов:

1. Материальные расходы.

В состав материальных расходов войдут расходы на закуп тары и крышек. Среднегодовые материальные расходы составят 1 153 тыс. руб. (см. табл. 4-6).

Таблица 4-6. Расчет материальных расходов

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Актив | План реализации, ед.  | Замена / запас, ед. | Расход в год, ед. | Цена, руб. за ед. | Расходы в год, тыс. руб. |
| Тара, бутылей | 13 860 | 3 465 | 3465 | 300,0 | 1040 |
| Крышки, штук | 55 440 | 1 109 | 56549 | 2,0 | 113 |
| Всего | х | 4 574 | х | х | 1 153 |

1. Расходы на фонд оплаты труда персонала проекта.

Расходы на фонд оплаты труда в год составят 8 463 тыс. руб. (см. табл. 4-7).

Таблица 4-7. Расчет расходов на фонд оплаты труда

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Должность | Число работников, ед. | ФОТ в год, тыс. руб. |
| Окладная часть | Премиальная часть | Сумма всего |
| Руководитель | 1 | 180 | 728 | 908 |
| Бухгалтер | 1 | 36 | 0 | 36 |
| Оператор оборудования | 3 | 540 | 1746 | 2286 |
| Водитель со своим автомобилем | 3 | 540 | 1746 | 2286 |
| Разносчик воды | 3 | 360 | 1746 | 2106 |
| Оператор по приему заказов | 2 | 840 | 0 | 840 |
| Всего | 13 | 2 496 | 5 967 | 8 463 |

1. Расходы на электроэнергию.

Электроэнергия будет расходоваться на силовые нужды и в осветительных установках. Среднегодовые расходы на энергопотребление составят 30 тыс. руб. (см. табл. 4-8).

Таблица 4-8. Расчет расходов на электроэнергию

| Наименование | Мощность, кВт в час | Режим работы, час в сутки | Коэффициент использования | Расход в год, кВт\*ч | Тариф, руб. за кВт | Расходы в год, тыс. руб. |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Силовая электроэнергия |  х | х | х | 3 868 | 4,36 | 17 |
| Ополаскиватель | 0,37 | 8 | 1 | 912 | 4,36 | 4 |
| Полуавтомат розлива | 0,65 | 8 | 1 | 1 602 | 4,36 | 7 |
| Укупор | 0,55 | 8 | 1 | 1 355 | 4,36 | 6 |
| Осветительная электроэнергия | 0,012 кВт на кв. м | 8 | 1 | 2 957 | 4,36 | 13 |
| Всего: | 6 825 | х | 30 |

1. Расходы на водопотребление и водоотведение.

Системы водоснабжения и водоотведения – центральные. Среднегодовые расходы на воду составят 69 тыс. руб. (см. табл. таблице 4-9).

Таблица 4-9. Расчет расходов на водопотребление и водоотведение

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Период | Объем продаж, бутылей | Расход, куб. м | Тариф, руб. за куб. м | Расходы, тыс. руб. |
| Розлив воды, куб. м | Помывка тары, куб. м.\* | Всего |
| Водопотребление |
| В сутки | 180 | 3 | 0 | 4 | 57,07 | 0,2 |
| В год  | 55 440 | 1 053 | 83 | 1 137 | 57,07 | 65 |
| Сток воды, включая потери (2%) |
| В сутки | 360 | 0 | 0 | 0 | 38,51 | 0,0 |
| В год | 129 600 | 21 | 83 | 104 | 38,51 | 4 |
| \*Расход воды на помывку емкостей составляет 0,0015 куб. м на одну емкость. |

5. Расходы на горюче-смазочные материалы (ГСМ).

Среднегодовые расходы на ГСМ составят 1 730 тыс. руб. (см. табл. 4-10).

Таблица 4-10. Расчет расходов на горюче-смазочные материалы

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Значение |
| Норма потребления ГСМ (в среднем), л на 100 км | 13 |
| Пробег (с учетом простоя), км в час | 20 |
| Расход ГСМ, л в год | 28 829 |
| Тариф, руб. за л | 60 |
| Расходы в год, тыс. руб. | 1 730 |

1. Расходы на аренду.

Среднегодовые расходы на аренду составят 960 тыс. руб. (см. табл. 4-11).

Таблица 4-11. Расчет расходов на аренду

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  Статья расходов  | Площадь, кв. м | Тариф, руб. за кв. м | Расходы в год, тыс. руб. |
| Аренда | 100 | 800 | 960 |

1. Амортизация.

Среднегодовые амортизационные отчисления (амортизация рассчитана линейным методом) составят 139 тыс. руб. (см. табл. 4-12).

Таблица 4-12. Расчет амортизационных отчислений

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Актив | Срок службы, лет | Норма амортизации | Балансовая стоимость, тыс. руб. | Амортизация в год, тыс. руб. |
| Оборудование | 5 | 0,20 | 697 | 139 |

1. Прочие расходы.

Среднегодовые прочие расходы составят 222 тыс. руб. (см. табл. 4-13).

Таблица 4-13. Расчет прочих расходов

| Статья расходов | Сумма расходов в год, тыс. руб. |
| --- | --- |
| Расходные материалы (фильтры и т.д.) и техническое обслуживание оборудования | 84 |
| Расходы на услуги связи | 24 |
| Расходы на маркетинг (контентная реклама, печатная продукция) | 36 |
| Расходы на охрану | 36 |
| Общехозяйственные и прочие непредвиденные расходы | 42 |
| Всего | 222 |

Валовые текущие расходы проекта в полный календарный год в среднем составят 12 765 тыс. руб. В структуре себестоимости основную долю будут занимать расходы на оплату труда персонала, расходы на ГСМ и материальные расходы (см. табл. 4-14).

Таблица 4-14. Структура себестоимости

| Статья расходов | Структура |
| --- | --- |
| тыс. руб. | в процентах к итогу |
| Материальные расходы | 1 153 | 9,0 |
| Расходы на ФОТ | 8 463 | 66,3 |
| Расходы на электроэнергию | 30 | 0,2 |
| Расходы на воду | 69 | 0,5 |
| Расходы на ГСМ | 1 730 | 13,6 |
| Расходы на отопление | 0 | 0,0 |
| Расходы на аренду | 960 | 7,5 |
| Амортизация | 139 | 1,1 |
| Прочие расходы | 222 | 1,7 |
| Всего | 12 765 | 100,0 |

# 4.8. Экологические вопросы производства

Функционирование цеха предполагает определенную экологическую нагрузку на окружающую среду: расход воды и электроэнергии на работу оборудования, освещение производственных помещений, отопление.

Оценивая комплексный экологический эффект от реализации проекта, можно ожидать, что проект не предусматривает какого-либо кардинального изменения окружающей среды.

## 5. Финансовый план

# 5.1. Налоговое окружение проекта

При организации деятельности производства воды можно использовать один из следующих режимов налогообложения:

1. Общая система налогообложения (с вариациями). Для субъектов малых форм предпринимательской деятельности данная система налогообложения является наименее привлекательной.

2. Упрощенная система налогообложения (первого и второго типа). Упрощенная система налогообложения второго типа (доходы минус расходы) с точки зрения экономической выгоды является наиболее привлекательной для производства чистой воды.

# 5.2. Варианты источников финансирования

Внешними источниками финансирования проекта могут выступить заемные средства Фонда развития предпринимательства Республики Саха (Якутия), кредитные ресурсы банков или лизинговые средства Региональной лизинговой компании.

В настоящем проекте рассмотрена смешанная проектная схема финансирования в форме вклада собственных средств в финансирование некапитализируемых расходов и микрофинансирования в Фонде развития предпринимательства Республики Саха (Якутия) на приобретение оборудования и формирование начального оборотного капитала (см. табл. 5-1).

Таблица 5-1. Источник финансирования проекта

|  |  |
| --- | --- |
| Источник финансирования | Сумма, тыс. руб. |
| Долговое финансирование | 793 |
| *Заемное финансирование в Фонде РП РС(Я)* | *793* |
| *Лизинг в Региональной лизинговой компании* | *0* |
| *Банковское (или иное) кредитование* | *0* |
| Источники собственного капитала | 105 |
| *Собственные средства* | *105* |
| *Иное: гранты и т.п. (указать)* |  |
| Всего | 898 |

# 5.3. Объемы инвестиций

Общая сумма первоначальных инвестиций составляет 898 тыс. руб. (см. табл. 5-2).

Таблица 5-2. Инвестиции в проект

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Статья расходов | Сумма, тыс. руб. | Структура, в процентах к итогу |
| Основные фонды | 697 | 78 |
| *Оборудование* | *697* | *78* |
| Оборотные активы (тара на 1 месяц работы) | 96 | 11 |
| Некапитализируемые расходы | 105 | 12 |
| Всего | 898 | 100 |

# 5.4. График погашения заемных средств

График выплат по долговым обязательствам, планируемым к привлечению на финансирование настоящего проекта, представлен в таблице 5-3.

Таблица 5-3. График гашения и обслуживания долговых обязательств

|  |
| --- |
| Условия привлечения средств: |
| Процентная ставка, % | 8 |
| Срок, лет | 5 |
| Отсрочка по выплате долга, мес. | 3 |
| Показатель | 2019 |
| 1 кв | 2 кв | 3 кв | 4 кв | Всего |
| Количество дней в периоде | 90 | 91 | 92 | 92 |
| Остаточная стоимость | 793 | 793 | 759 | 725 | х |
| Оплата процентов | 16 | 16 | 15 | 15 | 61 |
| Возврат основного долга | 0 | 34 | 34 | 35 | 103 |
| Выплаты всего | 16 | 50 | 50 | 50 | 164 |
| Показатель | 2020 |
| 1 кв | 2 кв | 3 кв | 4 кв | Всего |
| Количество дней в периоде | 90 | 91 | 92 | 92 |
| Остаточная стоимость | 690 | 654 | 618 | 580 | х |
| Оплата процентов | 14 | 13 | 12 | 12 | 51 |
| Возврат основного долга | 36 | 37 | 37 | 38 | 148 |
| Выплаты всего | 50 | 50 | 50 | 50 | 198 |
| Показатель | 2021 |   |
| 1 кв | 2 кв | 3 кв | 4 кв | Всего |
| Количество дней в периоде | 90 | 91 | 92 | 92 |
| Остаточная стоимость | 542 | 504 | 464 | 424 | х |
| Оплата процентов | 11 | 10 | 9 | 9 | 39 |
| Возврат основного долга | 39 | 40 | 40 | 41 | 160 |
| Выплаты всего | 50 | 50 | 50 | 50 | 198 |
| Показатель | 2022 |   |
| 1 кв | 2 кв | 3 кв | 4 кв | Всего |
| Количество дней в периоде | 90 | 91 | 92 | 92 |
| Остаточная стоимость | 383 | 341 | 298 | 254 | х |
| Оплата процентов | 8 | 7 | 6 | 5 | 25 |
| Возврат основного долга | 42 | 43 | 44 | 44 | 173 |
| Выплаты всего | 50 | 50 | 50 | 50 | 198 |
| Показатель | 2023 |   |
| 1 кв | 2 кв | 3 кв | 4 кв | Всего |
| Количество дней в периоде | 90 | 91 | 92 | 92 |
| Остаточная стоимость | 210 | 164 | 118 | 71 | х |
| Оплата процентов | 4 | 3 | 2 | 1 | 11 |
| Возврат основного долга | 45 | 46 | 47 | 71 | 210 |
| Выплаты всего | 50 | 50 | 50 | 72 | 221 |
| Оплата процентов всего | 188 |
| Возврат основного долга всего | 793 |
| Выплаты всего | 981 |

#  5.5. Отчет о прибылях и убытках

План по прибыли представлен в приложении 1 к бизнес-плану. Динамика показателей прибыли свидетельствует о финансовой состоятельности проекта.

# 5.6. Отчет о движении денежных средств

Прогнозный отчет о движении денежных средств проекта приведен в приложении 2 к бизнес-плану.

Видно, что проект ликвиден, т.к. на каждом интервале его жизни соблюдено положительное сальдо денежных потоков. Данное условие является обязательным условием для положительной оценки состоятельности проекта, поскольку свидетельствует о том, что при реализации проекта смогут быть выполнены все обязательства: осуществлены текущие расчеты, обслужен и погашен заемный капитал, выполнены необходимые налоговые отчисления.

# 5.7. Расчет точки безубыточности

Значение объема продаж (в стоимостном выражении), при котором проект не приносит ни прибыли, ни убытка, называется порогом рентабельности (или точкой безубыточности проекта). В рамках данного проекта объемы выручки выше порога рентабельности, что характеризует проект, как эффективный (см. табл. 5-4).

Таблица 5-4. Оценка безубыточности проекта, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
| Выручка  | 11 351 | 15 281 | 16 045 | 16 847 | 17 689 |
| Переменные расходы | 6 894 | 9 246 | 9 708 | 10 194 | 10 703 |
| Валовая прибыль | 4 458 | 6 035 | 6 336 | 6 653 | 6 986 |
| Постоянные расходы | 2 915 | 3 868 | 3 856 | 3 842 | 3 828 |
| Точка безубыточности | 7 424 | 9 794 | 9 763 | 9 730 | 9 694 |
| Запас финансовой прочности | 3 928 | 5 487 | 6 282 | 7 117 | 7 996 |
| Запас финансовой прочности, в процентах | 35 | 36 | 39 | 42 | 45 |

# 5.8. Основные экономические показатели

Проект следует признать экономически эффективным по результатам расчета его критериальных показателей (см. табл. 5-5).

Таблица 5-5. Расчет показателей эффективности проекта

| Показатель | Значение | Ед. изм. | Критерий приемлемости |
| --- | --- | --- | --- |
| Чистый денежный доход (NPV) | 8 455 | 0 | >0 |
| Индекс доходности инвестиций | 10,4 | - | >1 |
| Внутренняя норма доходности | 176 | % | > ставки по кредиту |
| Период окупаемости (от начала эксплуатации проекта) | 0,63 | лет | < срока проекта |
| 8 | мес. |

## 6. Оценка проектных рисков, меры по их снижению

Потенциальные риски проекта классифицированы в две группы:

1. внешние (системные) – риски, которые не определяются факторами внешней среды и не подлежат управлению со стороны инициатора проекта;
2. внутренние (несистемные) риски – риски, которые возникают в результате деятельности компании и подлежат управлению.

К внешним рискам следует отнести:

1) рост цен на сырье и материалы. Основной риск связан с ростом цен на воду и емкости. Снизить вероятность этих угроз возможно при грамотном выборе поставщиков и включении в договор всех необходимых условий, которые предусматривают материальную ответственность поставщика при их нарушении. Риски роста цен на сырье и материалы будут компенсироваться ростом цен на готовую продукцию;

2) выход на рынок одного или нескольких конкурентов. Поведение конкурентов может оказывать сильное влияние на спрос на продукцию проекта. Чтобы снизить этот риск планируется четкое позиционирование в собственной нише, регулярный мониторинг цен и потребительских предпочтений, создание позитивного образа о проектоустроителе и его продукции. Это позволит добиться конкурентных преимуществ и сформировать постоянную клиентскую базу;

3) отсутствие или снижение спроса. Отсутствие спроса обычно возникает, когда потенциальные клиенты не знают о существовании компании – в этом случае необходимо проводить активную рекламную кампанию. Во втором случае возникновение риска связано с экономической ситуацией или потерей доли рынка. Снизить этот риск возможно при формировании постоянной клиентской базы, постоянном стимулировании спроса, заключении крупных договоров, гибкости в политике поставок продукции потребителю;

4) пожар, хищение и другие форс-мажорные обстоятельства. Риск наступления событий, влекущих порчу имущества, достаточно низкий. Однако при их наступлении ущерб может быть значительным. Для минимизации данного риска, в производственных помещениях будет установлена пожарная сигнализация, на предприятии введен регулярный контроль за соблюдением техники безопасности. Также возможны способы страхования риска в страховой компании;

5) отказ в предоставлении аренды помещения или повышение стоимости аренды. Чтобы снизить этот риск планируется заключить договор долгосрочной аренды и тщательно выбирать арендодателя.

К внутренним рискам следует отнести:

1) невыполнение планируемого объема продаж. Снизить этот риск возможно при эффективной рекламной кампании и грамотной маркетинговой политике, предполагающей проведение различных акций и бонусов. Также возможно создание резервного фонда и регулярный мониторинг рынка на предмет поиска дополнительных каналов сбыта;

2) поломка оборудования и простои производства. Минимизировать риск позволит проведение регулярного обслуживания оборудования с целью поддержания его работоспособности;

3) проблемы с персоналом, под которыми подразумевается текучесть кадров, отсутствие мотивации сотрудников. Снизить этот риск проще всего на этапе подбора персонала, принимая на работу сотрудников, отвечающих всем заявленным требованиям. По результатам работы планируется использовать инструмент премирования на основе внедрения сдельной оплаты труда основного персонала;

4) снижение репутации инициатора проекта в кругу целевой аудитории при ошибках в управлении или снижении качества продукции. Нивелировать риск возможно при постоянном контроле качества продукции, получении обратной связи от клиентов предприятия и проведении корректирующих мероприятий.

## ПРИЛОЖЕНИЯ К ПРОЕКТУ