**БИЗНЕС-ПЛАН**

**Резюме**

Рынок нерудных строительных материалов в последние годы динамично растет как в количественном, так и денежном выражении. При этом в России не только продолжает сохраняться, но и усиливается сезонный дефицит некоторых видов нерудных строительных материалов во время строительного сезона, что создает предпосылки к наращиванию объемов выпуска нерудных строительных материалов и зачастую приводит к повышению уровня цен.

Росстат констатирует, что, не смотря на финансовый кризис, темпы роста рынка нерудных материалов в 2008 году составили 11% по сравнению с 2007 годом и эта тенденция сохранится в 2009-2011годах.

Предлагаемый бизнес-план разработки месторождения камня и его дальнейшей переработки направлен на привлечение инвестиций для строительства автодорог, возведения промышленных коммуникаций, производство бетона, асфальтобетона.

Планируемый объем выпуска продукции 500,0 тыс. м3/год.

Проект даст внутреннюю доходность на уровне не менее 35 % годовых прибыли.

Проект финансируется за счет собственных и привлеченных средств.

Приведённые ниже расчёты показали высокую эффективность реализации проекта по разработке Егорьевского месторождения строительного камня.

Реализация проекта позволит:

- обеспечить район отработки месторождения высококачественным щебнем для строительства автомобильных дорог, производство бетонов, асфальтобетонов;

- закроет потребности г. Егорьевска и соседних городовв щебне для коммунальных и хозяйственных нужд;

- позволит создать новые рабочие места;

- налоговые отчисления, от реализации проекта, позволят реализовать социальные программы Администрации города Егорьевск.

Достоинством проекта являются наличие существенного задела: определены поставщики оборудования; произведен предварительный расчет расходов на организацию производства, составлен график работ; подготовлены необходимые помещения, оснащенные всей инфраструктурой; подготовлен квалифицированный штат работников; сформирована команда управления; существует устойчивый спрос на продукцию. Проект является устойчивым к изменению внешних условий и в тоже время характеризуется достаточно высокой доходностью для такого типа производств. Это позволяет сделать вывод о финансовой состоятельности и экономической эффективности проекта.

В результате реализации проекта будет в значительной степени покрыт дефицит в строительном щебне хорошего качества для предприятий юго-востока Московской области.

В настоящее время протяженность сети дорог общего пользования с твердым покрытием в России составляет около 600 тыс. км, и основная часть щебня будет использована на их ремонт и содержание. Наибольшее количество всех видов щебня будет потребляться в Центральном регионе, где дорожное строительство ведется наиболее интенсивно.

**Досье предприятия**

ООО "Недра-поиск" является юридическим лицом и осуществляет свою деятельность с 2009 года в соответствии с действующим на территории Российской Федерации законодательством и Уставом общества. Основной целью предприятия является извлечение прибыли. Юридический адрес ООО "Недра-поиск" в соответствии с учредительными документами: 140300, Московская область, г. Егорьевск, ул. Парижской Коммуны, д.11/89.

Егорьевское месторождение строительного камня находится в центральной части Восточно-Европейской равнины, в западной части Мещерской низменности, в бассейне р. Ока.

Перспективы развития данного бизнеса благоприятны. Сбыт продукции ориентирован на рынок всей Московской области.

Уставный капитал предприятия составляет 6,88т.руб

Основные учредители и их доли в У.К.:

Генеральный директор – Громов Василий Петрович 50%

Зам. Ген.директора по коммерческой работе – Тайкин Семен Алексеевич 25%

Главный бухгалтер – Магдич Елена Витальевна 25%

*Регистрационные документы, лицензии*

Лицензия на разработку месторождений для добычи нерудных строительных материалов № 21255754254836 от 20.09.2009

Сертификат соответствия №РОСС RU СЛ 3644546

Санитарно-эпидемиологическое заключение №54.36.59.562 от 20.09.2009

Запасы строительного камня утверждены ТКЗ при ГУПР по Московской области, протокол

№ 35/02 от 30.09.2009 г.

**Продукция и ее техническая характеристика**

Запасы строительного камня утверждены ТКЗ при ГУПР по Московской области, протокол № 35/02 от 30.09.2009 г.

Качество строительного камня оценено в соответствии с ГОСТ 23845-86 «Породы горные скальные для производства щебня для строительных работ».

Согласно ГОСТ 8267-93 марка щебня по дробимости «1200».

**Маркетинг**

Анализ рынка показал наличие удовлетворительного платежеспособного спроса. Рынок сбыта продукции является открытым, продукция конкурентоспособной как по качеству, так и по цене.

Маркетинговая стратегия предприятия – проникновение на свободный сегмент рынка и завоевание части рынка за счет стратегии низких цен и высокого качества.

Факторы успеха предприятия:

1). Квалифицированная команда специалистов с сильным лидером, способная планировать и управлять использованием ресурсов;

2). Сосредоточение усилий на завоевание устойчивых позиций на перспективных строительных рынках;

3). Эффективность трудозатрат сотрудников компании, т.е. режим использования рабочего времени, настроен на выполнение намеченных задач;

4). Выполнение обязательств перед клиентами по срокам поставки продукции;

5). Обеспечение конкурентоспособности товарного предложения на целевых рынках за счет качества продукции, удовлетворяющего конечных покупателей;

6). Развитие технологий производства, позволяющих обеспечивать конкурентный уровень качества выпускаемой продукции при приемлемых затратах и производительности.

**Тактика маркетинга**

ООО "Недра-поиск" в своей маркетинговой деятельности использует следующие направления рекламной деятельности:

1). Реклама в СМИ (размещение рекламы в специализированном журнале «Стройка» 94500руб в год);

2). Компьютеризированная реклама (размещение объявления на сайте www.irr.ru 5000руб в год, размещение баннера на сайте www.stroi-baza.ru 60 000руб в год)

3). Участие в специализированных выставках. (105 000 руб в год-1раз)

Плюсы участия в выставках:

- наличие аудитории с высоким интересом увидеть продукты/услуги компании;

- доля посетителей, имеющих компетентность решающего последнего слова или рекомендации для закупки одного или более продукта/услуги, экспонируемых на торговом показе;

- посетители имеют возможность наблюдать и сравнить множество конкурирующих продуктов одновременно.

**Распространение продукции**

Наше предприятие выпускает строительный щебень, то основными потребителями для нас будут заводы, строительные компании, дорожные - строительные управления, использующие щебень в технологии.

Транспортировка продукции осуществляется железнодорожным и автомобильным видами транспорта, в зависимости от места расположения потребителя.

**Методы стимулирования продаж**

Стимулирование сбыта ведется в двух направлениях:

1).Стимулирование собственного персонала:

- премии;

- ценные подарки;

- дополнительные отпуска.

2).Стимулирование потребителей:

- скидка при покупке крупной партии;

- рассрочка оплаты;

- выгодные условия поставок.

**Ценовая политика предприятия**

При ценообразовании учитываются следующие условия:

1). Цена должна учитывать стадию жизненного цикла товара;

2). Цена должна отражать качество товара;

3). Цена не должна быть округленной, что диктуется психологией покупателя;

При постановке задач ценообразования преследуются следующие цели:

1). Высокая прибыль в течение продолжительного периода времени;

2). Рост объема производства;

3). Стабилизация положения фирмы на рынке;

4). Создание комфортных условий для покупателя;

5). Поддержание имиджа предприятия и его деятельности;

6). Борьба с конкурентами.

**Потенциальные конкуренты**

В настоящее время щебень выпускают следующие крупные предприятия Московской области:

1. ОАО «Радовицкий мох» Моск обл, Шатурский р-н, п. Радовицкий.
2. ЗАО «Мансуровское карьероуправление» Моск. обл., Истринский р-н, д.Алексеевка
3. **ООО «ДельтаКом»** Моск. обл, г. Воскресенск

4. ЗАО «Мячковское» Моск обл, Коломенский р-н, с. Мячково

Эти предприятия являются одними из основных конкурентов на данном рынке. Распределение долей рынка и основные потребители приведены в табл 1.

Таблица №1

Распределение долей рынка и основные потребители.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Конкурент | % от общего объема продаж на рынке | Основные потребители |
| ОАО «Радовицкий мох» | 20% | ОАО "Шатура" |
| ЗАО «Мансуровское карьероуправление» | 15% | ОАО «Ново-Иерусалимский кирпичный завод» |
| **ООО «ДельтаКом»** | 13% | ОАО "Воскресенскцемент"  ЗАО "Стройиндустрия" |
| ЗАО «Мячковское» | 21% | ОАО "Щурово-Цемент" |

Необходимость разработки Егорьевского месторождения строительного камня вызвано резко возросшей потребностью в щебне для развития инфраструктуры города Егорьевск и Центрального федерального округа.

Крупной строительной корпорацией "Главстрой" в Московской области г.Видное строится газобетонный завод по производству газобетонных блоков. Подготовительные работы завершены, строительство на завершающем этапе, вывод предприятия на проектную мощность запланирован на январе 2010 год. Учитывая близкое расположение нашего месторождения и удобную дорожную развязку, мы наиболее реальные и перспективные поставщики сырья для данного завода.

Помимо этого потенциального потребителя, который может запросить до 60% выпускаемого нами продукта, несмотря на кризис, в Московской области планируется несколько крупных проектов по строительству объектов жилья, социально-бытового и рекреационного назначения в г.Щелково; Московской областной детской больницы в Подольском муниципальном районе; диагностического медицинского центра в г.Чехове; учебно-оздоровительного центра в Мытищинском муниципальном районе; многофункционального торгово - развлекательного офисного комплекса и гостиниц в г.Мытищи и т.д.

Вышеперечисленные проекты находятся достаточно близко к месторождению ООО "Недра-поиск" и учитывая, что все основные конкуренты уже имеют постоянных крупных потребителей, мы рассчитываем на плодотворное и долгосрочное сотрудничество с компаниями которые задействованы на строительстве данных объектов.

**Расчет общей величины капитальных вложений**

**Основные данные по карьеру Егорьевского месторождения**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование показателей | Карьер 1 очереди | Карьер 2 очереди | Всего по карьеру |
| 1. | Длина карьера по поверхности/по дну, м | 280/250 | 760/740 | 760/740 |
| 2. | Ширина карьера по поверхности/по дну, м | 260/230 | 400/355 | 400/355 |
| 3. | Площадь карьера по верху/по низу, т.м2 | 72,8/57,5 | 304,0/262,7 | 304,0/262,7 |
| 4. | Глубина карьера на конец отработки | 15,0 | 20,0 | 20,0 |
| 5. | Объём горной массы, т.м3 | 486,0 | 4368,5 | 5667,0 |
| 6. | Запасы полезного ископаемого, т.м3 | 350,0 | 3319,0 | 3669,0 |
| 7. | Обеспеченность запасами, лет | 5 | 12 | 17 |

Расчет общей величины капитальных вложений произведён с учётом условий приобретения и монтажа оборудования. Таблица №2

**Расчет затрат на приобретение оборудования**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование основного оборудования |  | Цена,  тыс.руб | Сумма  тыс.руб. | Источник определения цены |
| Оборудование | шт | 29949 | 29949 | Прейскурант цен |
| Транспортировка | 7% | 2096 | 2096 | Прейскурант цен |
| Монтажные спецработы | 20% | 5990 | 5990 | Прейскурант цен |
| Всего затрат |  |  | 38035 |  |

**Расчет амортизационных отчислений**

Таблица №3

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Всего, | Срок службы | Норма  амортизации, % в год | Годовые амортиз.  отчисл., тыс. руб. |
| 1.Оборудование сроком службы 3 года | | | | |
| Ленточный конвейер  Экскаватор  Автосамосвал | 15040 | 3 | 33,3 | 5008,32 |
| 2.Оборудование сроком службы 4 года | | | | |
| Бульдозер | 4000 | 4 | 25 | 1000 |
| 3.Оборудование сроком службы 5 лет | | | | |
| Буровая установка  Компрессор  Экскаватор  Погрузчик  Автомашина | 11750 | 5 | 20 | 2350 |
| 4.Оборудование сроком службы 7 лет | | | | |
| Насос водоотлива  Виброгрохот | 834 | 7 | 14,3 | 119,26 |
| 5.Оборудование сроком службы 8 лет | | | | |
| Дробилка | 5311 | 8 | 12,5 | 663,8 |
| 6.Оборудование сроком службы 10 лет | | | | |
| Бензовоз | 1100 | 10 | 10 | 110 |
| Всего стоимость основных средств | 38035 |  |  | 9251,38 |

**Расчет текущих затрат на производство**

Расчет затрат на топливо и энергию

Таблица №4

**Расчет годовой потребности в ГСМ**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Марка, модель | ед. | Кол-во часов работы в год | Коэфф. использо-вания РВ | Норма расхода, л./ч. | Расход ДТ на един. | Расход ДТ,  всего |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1.Экскаватор ЭО-5126 | 1 | 3120 | 0,8 | 10,0 | 24960 | 24960 |
| 2. Бульдозер Т-170 | 1 | 1560 | 0,5 | 12,5 | 9750 | 9750 |
| 3. Автосамосвал БелАЗ-540 | 2 | 4160 | 0,8 | 26,0 | 86528 | 173056 |
| 4. Бульдозер Т-330 | 1 | 3120 | 0,5 | 12,6 | 19656 | 19656 |
| 5. Погрузчик ТО-28 | 3 | 3120 | 0,8 | 5,0 | 12480 | 37440 |
| 6. Автосамосвал КрАЗ-256 | 3 | 3120 | 0,8 | 8,0 | 19968 | 59904 |
| 7. КАМАЗ-5410 бензовоз | 1 | 1560 | 0,5 | 10,3 | 8034 | 8034 |
| Итого ДТ |  |  |  |  |  | 332800 |

Норма расхода масел принята в размере 5% от расхода дизтоплива = 16 640 л

Для расчета технико-экономического обоснования, приняты следующие цены на ГСМ:

- дизтопливо 20 руб./л;

- масла 12 руб./л.

Таким образом, ежегодные затраты на ГСМ составит:

332800 х 20 + 16640 х 12 = 6855,68 тыс. руб.

Таблица №5

**Расчет потребления электроэнергии**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| п/п | Затраты | Ед.изм. | Кол-во потреб. | стоимость | Сумма |
| 1 | За электроэнергию | кВт | 4003200 | 1,52 | 6084864 |
| Итого | | | | | 6084864 |

Годовые затраты на электроэнергию составит: 6084,86 тыс. руб.

Расчет затрат на вспомогательные работы

**Расчет затрат на проведение буровзрывных работ.**

Для производства проектного объема щебня, необходимо произвести буровзрывные работы по рыхлению сырья (бутового камня) в количестве 313,5 тыс. м3 горной массы.

Стоимость буровзрывных работ принята равной 3361 руб.тыс.м3 по существующим расценкам данных работ подрядными организациями.

Расчет годовых затрат на проведение БВР:

где 313,5 х 3361 руб.тыс. м3 = 1053,67 тыс. руб.

**Затраты на проведение рекультивации**

После отработки месторождения будет проведена рекультивация. Расчет затрат на рекультивацию проведен исходя из площади месторождения и рыночной стоимости рекультивации 1 га нарушенных земель.

Площадь нарушенных земель, после отработки карьера составит

93,7 га. Из них подлежит рекультивации в год – 49,64 га / 17 лет – 2,92 га.

По усредненным ценам 2009 года, принимаемые расходы на рекультивацию состоят из:

Горнотехническая рекультивация - 75,6 тыс. руб/га

Биологическая рекультивация - 7,2 тыс. руб./га

Таким образом, затраты на рекультивацию составят:

2,92 х (75,6 + 7,2) = 241,7 тыс. руб.

Сводный расчет затрат на вспомогательные работы

Таблица №6

**Сводный расчет затрат на вспомогательные работы**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование работ | Ед. изм. | Объем  работ | Цена руб./ед. | Сумма затрат тыс.руб. |
| 1.БВР | тыс.м3 | 313,5 | 3361 | 1053,67 |
| 2.Рекультивация | тыс.руб.га | 2,92 | 82,8 | 241,70 |
| Итого | | | | 1295,37 |

Расчет затрат объединяем в табл. №7

Таблица №7

**Расчет текущих затрат на производство**

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование затрат | Сумма затрат тыс.руб. |
|
| 1. ГСМ | 6 855.68 |
| 2.Электроэнергию | 6 084,86 |
| 3.Буровзрывные работы | 1 053,67 |
| 4.Рекультивация | 241,7 |
| Итого | 14 234,91 |

Сумма текущих затрат на производство составит 14 234,91 тыс.руб.

**Расчет численности работающих и средств на оплату труда**

Генеральный Директор

Финансист-

-Экономист

Главный Бухгалтер

Зам.Ген.Директора-

-Директор по коммерческой работе

Юрист

Главный механик

Энергетик

Начальник цеха

Зам. по сбыту

Механик ДСК

Зам. начальника цеха

Мастер отгрузки

Мастер ДСК

Лаборант

Горный мастер цеха

Логист

Машинист

Дробильщик

Бункеровщик

Электрослесарь

Диспетчер

Водитель

Лентовой уборщик

Схема 1. Организационная структура ООО «Недра-поиск»

Таблица №8

**Штатное расписание основных и вспомогательных рабочих**

|  |  |
| --- | --- |
| Должность | Количество |
| Основные рабочие | |
| Машинист 1 класса | 5 |
| Машинист 2 класса | 3 |
| Дробильщик | 3 |
| Машинист 3 класса | 6 |
| Водитель 1 класса | 8 |
| Бункеровщик | 3 |
| Машинист конвейера | 4 |
| Диспетчер | 2 |
| Лаборант | 2 |
| Итого 36 | |
| Вспомогательные рабочие | |
| Лентовой уборщик | 4 |
| Электрослесарь | 2 |
| Итого 6 | |
| Всего рабочих 42 | |

Проведем расчеты фонда заработной платы рабочих и фонда заработной платы руководителей, специалистов и служащих.

Таблица №9

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Фонд заработной платы рабочих | | | | | |
| профессия | списочн.числен. | дейст.ФРВ (часы) | | Часовой тариф | ФЗП, тыс.руб |
| 1раб. | всех раб. | ФЗП по тарифу. |
|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Основные рабочие | | | |  |  |
| 1.Машинист 1 класс | 5 | 1888 | 9440 | 60 | 566,40 |
| 3.Машинист 2 класс | 3 | 1888 | 5664 | 46 | 260,54 |
| 4.Дробильщик | 3 | 1888 | 5664 | 46 | 260,54 |
| 5.Машинист 3 класс | 6 | 1888 | 11328 | 38 | 430,46 |
| 6.Водитель | 8 | 1888 | 15104 | 38 | 573,95 |
| 8.Бункеровщик | 3 | 1888 | 5664 | 30 | 169,92 |
| 9.Маш.конвейера | 4 | 1888 | 7552 | 26 | 196,35 |
| 10.Диспетчер | 2 | 1888 | 3776 | 20 | 75,52 |
| 11.Лаборант | 2 | 1888 | 3776 | 18 | 67,97 |
| Итого | 36 |  |  |  | 2601,65 |
| Вспомогательные рабочие | | | | | |
| 3.Электрослесарь | 1 | 1888 | 1888 | 22 | 41,54 |
| 4.Лентовый уборщик | 4 | 1888 | 7552 | 20 | 151,04 |
| Итого | 5 |  |  |  | 192,58 |
| ВСЕГО | 42 |  |  |  | 2794,23 |

Таблица №10

Фонд заработной платы руководителей, специалистов и служащих

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Должность | списочн.численность | Оклад, тыс.руб. | ВСЕГО ФЗП, тыс.руб |
|
|
| 1.Генеральный директор | 1 | 55 | 660 |
| 2.Заместитель генерального директора | 1 | 50 | 600 |
| 3.Начальник цеха | 1 | 48 | 576 |
| 4.Зам.начальника цеха | 1 | 38 | 456 |
| 5.Зам. по сбыту | 1 | 35 | 420 |
| 6.Гл.механик | 1 | 34 | 408 |
| 7.Гл.бухгалтер | 1 | 45 | 540 |
| 8. Финансист-экономист | 1 | 28 | 336 |
| 9. Юрист | 1 | 28 | 336 |
| 10.Логист | 1 | 28 | 336 |
| 11.Механик ДСК | 1 | 28 | 336 |
| 12.Энергетик | 1 | 28 | 336 |
| 13.Горный мастер | 3 | 23 | 828 |
| 14.Мастер ДСК | 3 | 23 | 828 |
| 15.Мастер отгрузки | 3 | 23 | 828 |
| ВСЕГО | 21 |  | 7 824 |

**Расчет накладных расходов**

Проектная смета расходов на содержание и эксплуатацию оборудования представлена в табл 11.

Таблица №11

**Проектная смета расходов на содержание**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование расходов | Ставка | Сумма, тыс.руб |
| 1.Содержание и эксплуатация оборудования | 2% | 760,7 |
| 2.Ремонт оборудования | 5% | 1901,75 |
| 3.ФЗП вспомогательных рабочих | Данные табл. | 192,58 |
| 4.ЕСН | 26% | 50,07 |
| 5.Прочие расходы | 15% | 435,66 |
| Всего расходов по смете | | 3 340,76 |

Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования составляют 2% от стоимости оборудования:

38035 х 2% = 760,7 тыс.руб

Расходы на ремонт оборудования рассчитываются в размере 5% от стоимости оборудования:

38035 х 5% = 1901,75 тыс.руб

Расходы на ЕСН составляют 26% к фонду заработной платы по данным табл.:

192,58х 26% = 50,07тыс.руб

Прочие расходы рассчитываются в размере 15% от суммы предыдущих статей расходов табл.21:

(760,7+1901,75+192,58+50,07)х 15% = 435,66 тыс.руб

Итоговая сумма сметы расходов на содержание и эксплуатацию оборудования по проведенным расчетам составит:

760,7+1901,75+192,58+50,07+435,66 = 3 340,76 тыс.руб

Проектная смета цеховых расходов представлена в табл.12

Таблица №12

**Проектная смета цеховых расходов**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование статей расходов | Пояснения к расчетам | Сумма, тыс.руб |
| 1.ФЗП руководителей и специалистов | Данные табл.20 | 7824 |
| 2.ЕСН | 26% | 2034,24 |
| 3.Затраты на охрану труда | 7% | 743,27 |
| 4.Прочие цеховые расходы | 10% | 1091,31 |
| Итого цеховых расходов: | | 11692,82 |

Расходы на ЕСН составляют 26% к фонду оплаты труда:

7 824 х 26% = 2 034,24 тыс.руб.

Расходы затрат на охрану труда составляют 7% к ФЗП работающих:

(2794,23+ 7824) х 7% = 743,27тыс.руб.

Прочие цеховые расходы рассчитываются в размере 10 % от суммы предыдущих статей расходов:

(7 824 + 2 034,24 + 1 054,82) \* 10 % = 1 091,31тыс.руб.

Результаты расчетов накладных расходов сводятся в табл. 13

Таблица №13

**Общая смета накладных расходов**

|  |  |
| --- | --- |
| Статьи затрат | Сумма,тыс.руб |
| Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования (без амортизации) | 3340,76 |
| Цеховые расходы | 11692,82 |
| Общехозяйственные расходы | 6109,37 |
| Коммерческие расходы | 2434,43 |
| Итого по смете: | 23577,38 |
| Всего: | 23577,38 |

1. Общехозяйственные расходы = 25% от стоимости передела
2. Передел = Цеховая с/с – М.З.
3. Цеховая с/с = М.З.+ ФЗП осн.раб. с ЕСН + РСЭО + аморт. + цех. расходы
4. М.З.= 14 234,91 тыс.руб.
5. ФЗП осн.раб.= 2601,65х 1,26 = 3278,08 тыс.руб.
6. РСЭО = 3 340,76 тыс.руб
7. Аморт. = 9251,38тыс.руб
8. Цех.расх.= 11692,82 тыс.руб
9. Цеховая с/с = 14 234,91+3278,08+3340,76+9251,38+11692,82=41797,95 тыс.руб.
10. Передел = 41797,95 – 14234,91= 27563,04 тыс.руб.
11. Общехозяйственные расходы = 27563,04 х 25% = 6890,76 тыс.руб.
12. Производственная с/с = Цеховая с/с + Общехозяйственные расходы
13. Производственная с/с = 41797,95 + 6890,76 = 48688,71 тыс.руб.
14. Коммерческие расходы = 5% от Производственной с/с
15. Коммерческие расходы = 48688,71 х 5% = 2434,43 тыс.руб.
16. Полная с/с = 48688,71 + 2434,43 = 51 123,14 тыс.руб.

**Расчет планируемого объема продаж**

Работы карьера предусматривается в следующем режиме:

1. посменный режим работы;
2. двенадцатичасовой рабочий день;
3. производство в двухсменном режиме работы.

Вся произведенная продукция считается реализованной. Мощность и объем продаж в натуральных единицах измерения составит 500,0 тыс.м3 щебня в год. Условия реализации продукции: 100% предоплата.

Проектируемая цена **145** руб. за 1м3 принимается на уровне действующей.

Условия расчета за поставку оборудования и сырья: 100% предоплата.

Заработная плата основных рабочих с отчислениями выплачивается в текущем месяце.

Амортизация начисляется равномерно в течение всего срока службы, средний срок службы оборудования составляет 10лет, зданий – 40лет.

Таблица №14

**Планируемый объем продаж по месяцам**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Месяц | 01 | 02 | 03 | 04 | 05 | 06 | 07 | 08 | 09 | 10 | 11 | 12 | Итого |
| Дни | 21 | 21 | 23 | 24 | 21 | 23 | 23 | 24 | 24 | 23 | 23 | 24 | 274 |
| Выпуск,  тыс.м3 | 38 | 38 | 39 | 42 | 42 | 42 | 45 | 45 | 45 | 42 | 41 | 41 | 500 |
| Объем продаж,  млн.руб. | 5,5 | 5,5 | 5,6 | 6,09 | 6,09 | 6,09 | 6,5 | 6,5 | 6,5 | 6,09 | 5,9 | 5,9 | 72,2 |

**Финансовый план**

**Общая характеристика плана. Показатели эффективности**

**Предполагаемая форма участия инвестора в проекте**

Характерные признаки привлекательности проекта, а так же исходные данные для осуществления работ приведены в табл.15

Таблица №15

**Расчет чистой текущей стоимости (NPV)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Денежные  потоки | Годы реализации проекта | | | | | | | |
| 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013-24 | 2025 | 2026 | Итого |
| А. Приток (поступление) наличностей | 51,88 | 41,25 | 82,50 | 82,50 | 1091,69 | 72,19 | 17,57 | 1452,31 |
| 1. Доход от продаж | 0,00 | 41,25 | 82,50 | 82,50 | 990,00 | 72,19 | 0,00 | 1268,44 |
| 2.Источники финансирования | 51,88 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 101,69 | 0,00 | 0,24 | 154,11 |
| Б. Отток (выплаты наличностей) | -51,88 | -29,13 | -55,95 | -55,95 | -461,33 | -38,45 | -38,45 | -731,10 |
| 1. Операционные издержки | -51,88 | -16,16 | -32,32 | -32,32 | -387,82 | -32,32 | -32,32 | -585,58 |
| 2.Возврат заемных средств | 0,00 | -10,0 | -17,5 | -17,5 | -101,69 | 0,00 | -0,24 | -154,11 |
| 3. Налог на прибыль | 0,00 | -2,97 | -6,13 | -6,13 | -73,51 | -6,13 | -6,13 | -101,0 |
| В. Чистый денежный поток за год | 0,00 | 6,97 | 16,25 | 16,24 | 506,76 | 33,75 | 33,99 | 613,97 |

Информация о распределение инвестиций по годам реализации проекта представлена в табл. 16

Таблица №16

**Общие инвестиции, млн.руб**.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Элементы инвестиций | Строительство | Освоение | | Полная мощность | | Итого |
| Годы реализации проекта | | | | |
| 2009 | | 2010 | 2011-2025 | 2026 |
| 1.Перевод лесных земель в нелесные, БВР | 1,05 | |  |  |  | 1,05 |
| 2.Приобретение и монтаж оборудования | 38,03 | |  |  |  | 38,33 |
| 3.Замещение оборудования с коротким сроком службы |  | |  | 101,69 |  | 101,69 |
| 4.Прирост оборотного капитала | 12,8 | |  |  |  | 12,8 |
| 5.Рекультивация нарушенных земель |  | |  |  | 0,24 | 0,24 |
| Итого | 51,88 | | 0,0 | 101,69 | 0,24 | 154,11 |

Примечание к таблице: прирост оборотного капитала рассчитан как среднегодовые затраты на ГСМ, электроэнергию, БВР, текущее содержание и ремонт оборудования, заработную плату и отчисления на социальные нужды.

Источники и условия финансирования проекта. Производственные издержки

Величина первоначальных инвестиций для организации производства составляет 51,88 млн.руб.

Источником финансирования проекта на период строительства месторождения будут являться заемные средства в размере 45,0 млн.руб и Уставный капитал в размере 6,88 млн. руб. Возврат заемных средств производится в течении 3-х лет (2010 г.- 10 млн.руб., 2011г.- 17,5 млн.руб., 2012г.- 17,5 млн.руб).

Источником финансирования проекта на период работы месторождения на полную мощность будут являться собственные средства предприятия в размере 102,23 млн.руб. Информация об источниках финансирования сводится в табл.

Таблица №17

**Источники финансирования проекта, млн.руб.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Элементы инвестиций | Строительство | Освоение | Полная мощность | | Итого |
| Годы реализации проекта | | | |
| 2009 | 2010 | 2011-2025 | 2026 |
| 1.Заемные средства, УК | 51,88 |  |  |  | 51,88 |
| 2.Собственные средства |  |  | 101,69 | 0,24 | 102,23 |
| Итого | 51,88 | 0,0 | 101,69 | 0,24 | 154,11 |

Таблица №18

**Производственные издержки, млн.руб.**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Статьи затрат | Годы реализации проекта | | | | | Итого |
| 2010 | 2011 | 2012 | 2013-2025 | 2026 |
| Освоение мощности, % | 50 | 100 | 100 | 100 | 87,5 |
| 1. Прямые издержки | 7,12 | 14,23 | 14,23 | 184,99 | 14,23 | 234,80 |
| 2. Прямые издержки на  оплату труда рабочих | 1,39 | 2,79 | 2,79 | 36,27 | 2,79 | 46,03 |
| 3. Накладные расходы | 5,84 | 11,69 | 11,69 | 151,97 | 11,69 | 192,88 |
| 4. Издержки на сбыт | 0,72 | 1,44 | 1,44 | 18,72 | 1,44 | 23,76 |
| 5. Налоги в издержках | 0,73 | 1,45 | 1,45 | 18,83 | 1,45 | 23,91 |
| 6. ЕСН | 0,36 | 0,72 | 0,72 | 9,36 | 0,72 | 11,88 |
| Итого издержки: | 16,16 | 32,32 | 32,32 | 420,14 | 32,32 | 533,7 |
| 7. Амортизация | 4,62 | 9,25 | 9,25 | 120,25 | 9,25 | 152,62 |
| Всего общие издержки: | 21,22 | 41,57 | 41,57 | 540,39 | 41,57 | 686,32 |

Примечание к табл.18:

1). Прямые издержки – величина затрат зависит от степени освоения мощности;

2). Прямые издержки – отражается величина средств на оплату труда основных производственных рабочих;

3). Издержки на сбыт – расходы рассчитываются в следующих размерах 2% от объема продаж;

4). Налоги в издержках – налоги относимые на затраты (например, транспортный налог и т.п.) величина расходов принимается 2 % от суммы предшествующих по статьям;

5). ЕСН – единый социальный налог 26 % от средств на оплату труда основных рабочих;

6). Амортизация – показывается годовая величина амортизационных отчислений

**Внутренняя норма рентабельности (доходности). Срок окупаемости**

Таблица №19

**Расчет чистых доходов, млн.руб.**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Годы реализации проекта | | | | |  |
| 2010 | 2011 | 2012 | 2013-2025 | 2026 | Итого |
| Освоение мощности, % | 50 | 100 | 100 | 100 | 100 | х |
| 1. Общий доход | 36,1 | 72,2 | 72,2 | 938,60 | 72,2 | 1191,30 |
| - доход от продаж | 36,1 | 72,2 | 72,2 | 938,60 | 72,2 | 1191,30 |
| 2. Общие издержки | 21,22 | 41,57 | 41,57 | 540,39 | 41,57 | 686,32 |
| 3. Валовая прибыль | 14,88 | 30,63 | 30,63 | 398,21 | 30,63 | 504,98 |
| 4. Налог на прибыль (20%) | 2,97 | 6,13 | 6,13 | 79,64 | 6,13 | 101,00 |
| 5. Чистая прибыль | 11,91 | 24,50 | 24,50 | 318,57 | 24,50 | 403,98 |
| 6. То же нарастающим итогом | 11,91 | 36,41 | 60,91 | 379,48 | 403,98 | х |

Примечание к табл.19:

1). Доход от продаж – величина дохода зависит от степени освоения мощности;

2). Валовая прибыль – разница между (показ.1 – показ.2);

3). Налог на прибыль - 20% от валовой прибыли;

4). Чистая прибыль – разница между (показ.3 – показ.4);

По данным табл. 19 производим расчет рентабельности Rпр. производства по формуле:

1. Rпр = (П/n)/И; %
2. где П – чистая прибыль, млн. руб.; n – срок отработки месторождения, лет;

И – общая сумма инвестиций в проект, млн.руб.

1. Rпр = (403,98 / 17) / 51,88 = 45 %

Срок окупаемости проекта, без учета дисконтирования, составляет:

1. Ток = 1 / Rпр = 1 / 45 % = 2 года

**Расчет чистых денежных потоков**

Таблица №20

**Расчет чистых денежных потоков, млн. руб**.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Денежные  потоки | Годы реализации проекта | | | | | | |  |
| 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013-24 | 2025 | 2026 | Итого |
| Сальдо денежной наличности на начало года | 0,00 | 0,00 | 6,97 | 23,22 | 39,47 | 546,23 | 579,98 |  |
| А. Приток (поступление) наличностей | 51,88 | 36,1 | 72,2 | 72,2 | 968,09 | 72,2 | 72,44 | 1345,41 |
| 1.Инвестиции, УК | 51,88 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 101,69 | 0,0 | 0,24 | 154,11 |
| 2. Доход от продаж | 0,0 | 36,1 | 72,2 | 72,2 | 968,09 | 72,2 | 72,2 | 1191,30 |
| Б. Отток (выплаты наличностей) | -51,88 | -29,13 | -55,95 | -55,95 | -461,33 | -38,45 | -38,45 | -731,14 |
| 1. Общие инвестиции | -51,88 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | -101,69 | 0,0 | -0,24 | -154,11 |
| 2. Операционные издержки | 0,0 | -16,16 | -32,32 | -32,32 | -387,82 | -32,32 | -32,32 | -533,7 |
| 3. Возврат заемных средств | 0,0 | -10,00 | -17,50 | -17,50 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | -45,00 |
| 4. Налог на прибыль | 0,0 | -2,97 | -6,13 | -6,13 | -73,51 | -6,13 | -6,13 | -101,00 |
| Pt (Ежегодная разность платежей) | 0,0 | 6,97 | 16,25 | 16,25 | 506,76 | 33,75 | 33,99 | 613,97 |
| Г. Денежная наличность нарастающим итогом | 0,0 | 6,97 | 23,22 | 39,47 | 546,23 | 579,98 | 613,97 | Х |

Примечание к табл.20:

А - приток наличностей определяется для каждого года реализации проекта:

1). Источники финансирования;

2). Доходов от продаж;

Б - отток наличностей складывается из:

1). Общей суммы инвестиций;

2). Операционные издержки;

3). Возврат заемных средств;

Pt - Ежегодная разность платежей как разница между притоком денежных средств (А) и величиной их оттока (Б).

**Точка безубыточности**

Прибыль с единицы продукции 145,00 руб. - 102, 25 руб. (это себестоимость ед.продукции 51 123,14/500 тыс.м.) = 42, 75 руб.

Точка безубыточности будет равна = 686,32 (производственные издержки)/(42,75/145,00) = 2 328 086,8 руб. в год минимальное получение прибыли.

Или в единицах продукции 686,32 тыс. / 42,75 = 16 054,30 кубических метров в год минимальный объем продаж.

**Заключение**

Приведённые расчёты показали высокую эффективность реализации проекта по разработке Егорьевского месторождения строительного камня.

Предлагаемый бизнес-план организации месторождения камня может быть рекомендован к инвестированию. Возврат инвестиций в размере 45,00 млн.руб. возможен в течение двух лет с момента получения денежных средств.