"Утверждаю"

Генеральный директор

ООО "ЛесоЭкспоСервис"

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Сафаров Л.Ф.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ г.

**Бизнес-план**

«Организация деревообрабатывающего цеха»

ООО «ЛесоЭкспоСервис», Тюхтетский район, п. Роговой, ул. Новая, 12

**Учредители:**

Сафаров Леонид Федорович, тел.: (3952) 34-14-31, 62-17-16, 78-56-44, доля в УК - 100%;

**Руководитель:** Сафаров Леонид Федорович

**Суть проекта:** организация деревообрабатывающего цеха на базе готовых производственных площадей с использованием высокотехнологического оборудования для выхода на внешний рынок

**Форма участия области:** кредитование либо предоставление гарантии

**Финансирование проекта:**

Собственные средства - 4%; заемные средства - 0%; средства государственной поддержки - 96%

**Сметная стоимость реализации проекта - 11 050 000 рублей**

**Сроки строительства (ввода в эксплуатацию оборудования) - 3 месяца**

**Срок окупаемости проекта - 8 месяцев**

Проектно-сметная документация, технологический проект, охрана окружающей среды и электрическая часть лесопильного цеха разработаны НИПИ «Лесдрев», г. Тюхтет, октябрь 2006 г., ведущий специалист – Хасова Л.М., тел.: 62-87-13

Бизнес-план разработан ЗАО «ТюхБИТ», октябрь 2006 г., специалист – Елина М.С., тел.: 62-97-34

Каждый, кто ознакомился с данным бизнес-планом, несет ответственность и гарантирует нераспространение содержащейся в нем информации без предварительного согласия автора.

Запрещается копирование всего бизнес-плана или отдельных его частей, а также передача третьим лицам.

Если бизнес-план не вызвал у Вас интереса инвестировать средства в его реализацию, то просим вернуть данный документ авторам.

Тюхтет

Ноябрь 2006 г.

**Содержание**

1. Резюме

2. Анализ положения дел в отрасли

3. Производственный план

4. Маркетинговый план

5. Организационный план

6. Финансовый план

**1. Резюме**

**Суть проекта:** организация деревообрабатывающего цеха на базе готовых производственных площадей с использованием высокотехнологического оборудования для выхода на внешний рынок (Египет и Турция)

Вид выпускаемой продукции – пиломатериал высушенный и отпакетированный согласно ГОСТ - 930283 Пиломатериал хвойных пород Черноморской сортировки, поставляемый по экспорту.

Продукция имеет широкий спектр применения в строительстве и в мебельной промышленности.

80% готовой продукции составляет продукция высшего сорта, реализуемая по 120$ за м3 на внешнем рынке и 20% - продукция низшей категории по 40$ за м3 на внутреннем рынке. Со второго года проекта предполагается выпуск погонажа (20%), цена реализации на внешнем рынке - 250$.

Для реализации проекта необходимо 11 050 000 рублей, из которых

400 000 рублей являются собственными средствами, а 10 650 000 рублей - заемными. Так как коммерческие банки отказывают в кредитовании данного проекта, то ООО "ЛесоЭкспоСервис" рассчитывает получить государственную поддержку.

Срок окупаемости проекта, рассчитанный по показателям чистой прибыли, амортизации и объема инвестиций, составлет 8 месяцев.

В течение срока реализации проекта будет получен чистый дисконтированный бюджетный доход в размере 40 554 627 рублей (ставка рефинансирования 25%, инфляция 20%).

Чистый дисконтированный доход за три года проета составит 69 920 671 рублей (ставка дисконтирования 25%), с учетом поправки на риск - 57 286 097 рублей.

Внутренняя норма доходности - 82%, с учетом поправки на риск - 78%.

Индекс доходности - 1,73, с учетом поправки на риск - 1,69.

Кредит может быть возвращен в течение 12 месяцев, под годовую ставку 25%, сумма кредита погашается с 6-го месяца, а проценты за пользование кредитом уплачиваются с 3-го месяца.

Прект создает около 70 новых рабочих мест в п. Боровское.

Как видим проект по всем показателям является эффективным, приносит бюджетный эффект и создает новые рабочие места, способствует увеличению экспорта товаров из России.

**2. Анализ положения дел в отрасли**

1. В настоящее время в лесопромышленном комплексе России насчитывается порядка 20 тыс. предприятий с общей численностью занятых 1100 тыс. человек.

Общие объемы производства отрасли за 1999 г. составили 113,7% к уровню прошлого года. Однако сейчас этот эффект уже исчезает, и поэтому происходит рост внутренних цен на строительные материалы. По прогнозам Минэкономики, к концу года они увеличатся минимум на 25-40%.

Тем не менее, при сохранении существующей тенденции лесная отрасль в скором времени станет донором бюджета. В целом по стране за второе полугодие прошлого года от нее в бюджетную систему поступило 620,1 млн. руб., что на 470,6 млн. руб. больше, чем за соответствующий период прошлого года. Всего же за весь 1999 г бюджеты различных уровней получили 954 млн. руб.

Среднеотраслевая норма прибыли находится в пределах 20-30%.

Позитивные показатели роста деревообрабатывающей промышленности (в прошлом году она была на первом месте) объясняются в первую очередь ростом экспорта.

В среднем в год предприятия лесопромышленного комплекса производят экспортной продукции на сумму 3100 млн. долл. Доходы лесоэкспортеров России за вторую половину прошлого года составили $1,8 млрд. (около 60% всего валового продукта отрасли), что на 17% больше показателей соответствующего полугодия прошлого года.

Также "заметно изменилась конъюнктура экспорта лесоматериалов". Поставки за рубеж необработанного круглого леса сократились почти в 2 раза, зато возрос экспорт пиломатериалов, целлюлозы, бумаги, картона, клееной фанеры и другой готовой продукции.

Лесопромышленный комплекс России имеет возможность к 2005 году в 2 раза увеличить выпуск готовой продукции, объемы лесозаготовок возрастут к 2005 году с 95 млн. куб. метров (1999 год) до 166 млн. куб. метров. Производство пиломатериалов намечается увеличить с 19 млн. куб. метров до 38 млн. куб. метров.

Лесопромышленный комплекс страдает практически от тех же проблем, что и другие отрасли промышленности России. Отсутствие здоровой конкуренции (нет лицензирования деятельности), государственного контроля, неэффективные собственники. Но администрации ряда регионов приняли ряд мер по облегчению жизни (установление льготных тарифов на электроэнергию и перевозку лесных грузов внутри регионов, отмена некоторых местных налогов и помощь в приобретении новой техники и горюче-смазочных материалов).

Необходимо сказать и о положении в сырьевых отраслях. Здесь функционируют свыше 2 тысяч лесхозов. Комментируя "Интерфаксу" ситуацию в лесной промышленности, заместитель министра экономики РФ отметил, что впервые за последние три года леспромхозы страны увеличили объемы заготовки деловой древесины. За 6 месяцев прошлого года заготовлено 44 млн. куб. метров деловой древесины, что на 4% превышает показатель прошлого года.

В России сейчас используется около 18% от расчетной лесосеки. Таким образом, существуют резервы и возможность развития лесопромышленного комплекса.

2. В Иркутской области, где деревообрабатывающей промышленности принадлежит 0,7% в отраслевой структуре, объем промышленной продукции в год составляет порядка: деловая древесина - 1807 тыс. плот. куб. м., пиломатериалы - 476 тыс. куб. м.

Доля ООО "ЛесоЭкспоСервис" будет составлять 5% в областном выпуске.

Рынок пиломатериалов не является монополистическим, поэтому особых проблем для выхода на него не предвидится. В основном это средние по размеру предприятия со среднесписочной численностью работающих 55 человек.

3. Проведенные исследования показали, что большинство предприятий отечественной лесопромышленной отрасли выпускают продукцию, используя устаревшее, энергоемкое (1,5-2 раза больше, чем в ООО "«ЛесоЭкспоСервис"»), трудоемкое оборудование.

Предприятия расположены на громадных площадях, способствующих возрастанию затрат на транспортировку и затрат времени, имеют большой аппарат управления.

Пиломатериалы сушатся естественным путем, что также ухудшает их качество, используется сырье с высоким процентов отходов (около 50).

К тому же организации не могут предложить покупателям больших объемов продукции, что вынуждает последних искать ее по всей России.

Таким образом, общее положение в лесопромышленном комплексе свидетельствует о том, что его продукция пользуется спросом, как на внутреннем, так и на внешнем рынке, цены имеют тенденцию к повышению, наблюдается экономический подъем, отрасль приносит значительные доходы в бюджеты всех уровней и имеет значительный потенциал роста.

**3. Производственный план**

1. Вид выпускаемой продукции – пиломатериал высушенный и отпакетированный согласно ГОСТ - 930283 Пиломатериал хвойных пород Черноморской сортировки, поставляемый по экспорту.

Продукция имеет широкий спектр применения в строительстве и в мебельной промышленности.

80% готовой продукции составляет продукция высшего сорта, реализуемая по 120$ за м3 на внешнем рынке и 20% - продукция низшей категории по 40$ за м3 на внутреннем рынке. Со второго года проекта предполагается выпуск погонажа (20%), цена реализации на внешнем рынке - 250$.

Объемы производства, сбыта и выручка от продукции приведены в таблице 4.

Технологическая схема производства:

Закупка, транспортировка и разгрузка сырья. Продолжительность 6 дней.

Переработка, продолжительность 8 дней:

распиловка,

сушка,

упаковка.

Погрузка на вагоны, 1 день.

Итого цикл производства - 15 дней.

Прямые издержки на 1 к. м. продукции представлены в таблице.

| Наименование | Единица измерения | Расход | Цена (руб.) | (руб.) |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| высушенный и отпакетированный пиломатериал | | | | |
| Газ | К.м. | 0,02 | 413 | 8,26 |
| Пиловочник (кругляк) | К.м. | 1,54 | 500 | 770 |
| Электроэнергия | Кв/ч | 0,646 | 44,64 | 28,84 |
| Сдельная зарплата | Руб. | - | - | 65,00 |
| Всего | Руб. | - | - | 872,1 |

Предполагается 100% загрузки оборудования, работа в две смены, при этом достигается следующий выпуск продукции:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Период времени** | **Количество, к.м.** |
| 1 | Час | 5 |
| 2 | Смена | 40 |
| 3 | День | 80 |
| 4 | Месяц | 2080 |
| 5 | Год | 24960 |

2. Для осуществления производственного процесса используются земля (2,04 га), здания и соответствующее оборудование.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование здания и их частей** | **Площадь (м2)** |
| 1 | Административное | 237 |
| 2 | Проходная | 30 |
| 3 | Гараж | 823 |
| 4 | Склад | 1228 |
| 5 | Склад-ангар | 940 |
| 6 | Навес | 80 |
| 7 | Цех № 1 | 345 |
| 8 | Цех № 2 | 1079 |
| 9 | Рампа | 364 |
| 10 | Котельная | 180 |

Описание основных производственных фондов по состоянию на 1 января 2001 г. (в т. ч. затраты на монтаж, наладку, обучение)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование** | **Описание** | **Годовая норма амортизации** | **Износ %** | **Балансо-вая стоимость** |
| 1 | Производственная база  (собственная) | Администрация, склады, цеха и др., обеспечена следующими коммуникациями: газопровод, ж/д подъезд, электроэнергия, канализация, телефон | 1,7 | 20 | 8 600 000 |
| 2 | Железнодорожный тупик (покупка) | Тупик для разгрузки-загрузки вагонов | 4 | 34 | 700 000 |
| 3 | Сушилка (покупка, Екатеринбург) | Для сушки готовых пиломатериалов, мощность – 88 Кв, потребляет 500 к. м. Газа в год | 10 | 0 | 1 500 000 |
| 4 | Кран козловой (покупка, Екатеринбург) | Погрузка-загрузка сырья и продукции | 5 | 38 | 300 000 |
| 5 | Транспортеры (покупка) | Транспортируют продукцию в процессе производства от одной стадии обработки к другой | 20 | 0 | 20 818 |
| 6 | Погрузчики (покупка) | Перемещают сырье внутри цеха | 16,7 | 0 | 601 964 |
| 7 | Распиловочный комплекс (покупка, Турция) |  |  |  | 4 557 523 |
|  | UDK-01 Гидравлический трехпильный кромкообрезной станок | Мощность – 22 Кв, высота пропила до 100 мм, пильные диски: 1 подвижный, 2 неподвижных | 10 | 0 | 470 250 |
|  | UDK-07 Двухвальный многопильный станок | Мощность – 74, высота пропила – до 160 мм, регулировка высоты пропила с цифровой индикацией | 10 | 0 | 1 145 700 |
|  | UYM-02 гидравлический ленточнопильный станок для раскроя горбыля | Диаметр шкивов – 1200 мм, мощность – 30 Кв | 10 | 0 | 820 800 |
|  | UTA-04 гидравлическая рамная тележка с 3 зажимными стойками и кантователем | Диаметр шкива – 1200 мм, Мощность – 37 Кв, Регулировка толщины пропила по механической шкале размеров | 10 | 0 | 1 299 600 |
|  | UDK-05 Торцовочный станок | Мощность – 4 Кв | 10 | 0 | 205 200 |
|  | Вспомогательное оборудование | Для наладки, заточки зачистки распиловочного комплекса | 10 | 0 | 615 973 |
| 8 | Околостаночное оборудование (покупка, Тюмень, Тюменский РМЗ Леспрома) | Для транспортировки материала от одной стадии обработки к другим | 10 | 0 | 650 000 |
| 9 | Пневмотранспорт (покупка, Тюмень, Тюменский РМЗ Леспрома) | Для опилоудаления | 16,7 | 0 | 150 000 |
| 10 | Линия сращивания (Турция) (данные по состоянию на 1.01.2002 г.) | Для производства щитов из частей путем их склеивания | 10 | 0 | 142 500 |
|  | **Итого (по состоянию на 1.01.2002 г.)** | **-** | **-** | **-** | **17 438 500** |

По основным фондам №7 НДС списывается за 2 месяца, по остальным - пропорционально амортизации.

Поставщиками пиловочника являются заготовительные частные бригады Тюменской района, стоимость 1 м.к. - 500 рублей, включая доставку. Преимущество их сырья - сырье продается по категориям.

Так как в определенные месяцы года заготовка сырья затруднена, то предприятия должно формировать его запасы по следующему графику.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Период** | **1 кв 2001** | **2 кв 2001** | **3 кв 2001** | **4 кв 2001** | **1 кв 2002** | **2 кв 2002** | **3 кв 2002** | **4 кв 2002** | **1 кв 2003** | **2 кв 2003** | **3 кв 2003** | **4 кв 2003** |
|  | 5000 | 6400 | 12800 | 6400 | 12800 | 6400 | 12800 | 6400 | 12800 | 6400 | 12800 | 6400 |

Поставщик газа - Межрайгаз, 413 рублей за 1 к. м., включая доставку.

4. Альтернативным источником сырья может служить Иркутская область (на ее территории находятся 11% всех лесных запасов России) и Красноярский край (пиловочник (кругляк)). Выход готовой продукции - 80%, цена с доставкой по железной дороге - 33-35$ в зависимости от времени года.

5. Среднесписочная численность работающих на ООО "ЛесоЭкспоСервис" в первом квартале составит 3 человека, а во втором - при начале производства продукции - 71 человек. При этом ФОТ в течение расчетного срока проекта будет находится в пределах 2600000 - 3300000 рублей, отчисления на социальные нужды с заработной платы составят 1000000 - 1260000 рублей (таблица 5).

Основная доля работников приходится на рабочих, непосредственно занятых производством продукции - 72%, 18% - служащие, ИТР, 8% - аппарат управления, 2% - служба сбыта.

Источники пополнения кадров: центр занятости, кадровые агентства, рекламные объявления в СМИ, учебные заведения, поиск через знакомых.

6. Перечень ОПФ, их стоимость и назначение приведены в разделе 4.2.

Остаточная стоимость ОПФ на 01.01.2001 г. составляет 13943884 рублей, на 01.01.2002 г. - 12981150, на 01.01.2003 г. - 12012723.

Коэффициент годности высокий, находится в пределах 80-85%.

Величина амортизации по ОПФ и их остаточная стоимость отражены в таблице 7.

7. Форма амортизации - простая линейная (раздал 4.2). Основанием для применения норм отчислений на полное восстановление основных фондов является Постановление СМ СССР от 22 октября 1990 г. N 1072 "О единых нормах амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов народного хозяйства СССР".

Форма амортизации закреплена в учетной политике ООО "ЛесоЭкспоСервис".

8. Затраты на выпуск продукции делятся на переменные и постоянные. К переменным относятся: затраты на сырье и материалы, на топливо, электроэнергию, сдельная заработная плата рабочих непосредственно занятых производством продукции.

В 2001 г. такие затраты на всю продукции составят 19 638 331рублей, в 2002 - 30 519 024, в 2003 - 29 005 474 (таблица 6).

Постоянные затраты складываются из общепроизводственных (сезонный ремонт, техобслуживание оборудования, уборка территории), общехозяйственных (командировочные, освещение, отопление, охрана, телефон и услуги связи) затрат и затрат на сбыт продукции (реклама, почтовая рассылка).

Их величина составит в 2001 г. 2 387 343 рубля, в 2002 - 2 689 377, в 2003 - 2 717 293.

Таким образом, основная доля затрат принадлежит переменным затратам, около 90%.

Доля для распределения постоянных затрат - заработная плата.

Себестоимость продукции по периодам времени и в разрезе продукции приведена ниже.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 1 год | | | | | 2 год | | | | |  | 3 год Всего |
|  | Всего | по кварталам | |  |  | Всего | по кварталам | | | | | |
|  |  | 1 кв | 2 кв | 3 кв | 4 кв |  | 1 кв | 2 кв | 3 кв | 4 кв |  | |
| 1 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | |
| **Себестоимость в целом по виду продукции** | | | | | | | | | | |  | |
| Пиломатериал высушенный и отпакетированный | 14646980 | 594746 | 5096061 | 3709934 | 5108988 | 16338483 | 4904591 | 3820038 | 3780429 | 3834414 | 14807277 | |
| Пиломатериал 5 категории | 6503306 | 266034 | 2074815 | 2050098 | 2078047 | 8257348 | 2053720 | 2074146 | 2050543 | 2078938 | 8009608 | |
| Погонаж | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 7568588 | 1771688 | 2023118 | 1999741 | 1773662 | 7791657 | |
| **Себестоимость единицы продукции** | | | | | | | | | | | | |
| Пиломатериал высушенный и отпакетированный | 978 | 1189 | 1021 | 743 | 1023 | 1007 | 982 | 1020 | 1010 | 1024 | 989 | |
| Пиломатериал 5 категории | 1737 | 1774 | 1663 | 1643 | 1665 | 1654 | 1646 | 1662 | 1643 | 1666 | 1604 | |
| Погонаж | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2022 | 4429 | 1621 | 1602 | 1421 | 1561 | |

9. Для начала реализации проекта необходимо осуществить капитальные вложения в количестве 8 838 500 рублей. 8 738 500 идет на приобретение оборудования, а 100 000 рублей на ремонт тупика. Все подготовительные работы предполагается осуществить за 1 квартал 2001 г. (таблица 1).

Но помимо капитальных вложений еще необходимы вложения в объекты сбыта и пополнение оборотных средств (таблица 2). Таким образом, общая стоимость проекта по организации деревообрабатывающего цеха составит на начало 2001 г. 11 050 000 рублей.

Из этой суммы у ООО "ЛесоЭкспоСервис" имеется 400 000 рублей, необходимая государственная поддержка - 10 650 000 рублей.

Дальнейшие капиталовложения и пополнение оборотных средств будет осуществляться за счет собственных средств, полученных от финансово-хозяйственной деятельности.

10. Оборудование, приобретаемое по проекту, имеет соответствующие сертификаты, подтверждающие его безопасность для экологии.

Техника безопасности на производстве будет обеспечиваться главным технологом.

**4. Маркетинговый план**

Проанализировав внутренний и внешний рынок ООО "ЛесоЭкспоСервис" принимает решение о выходе на внешний рынок в силу следующих причин:

Цена на пиломатериалы на внутреннем рынке колеблется от 60 до 90$ за куб. м., а на внешнем рынке от 200 до 230$ за куб. м.,

Выход на внешний рынок обеспечит выручку в иностранной валюте, значительно превышающую доход, получаемый на внутреннем рынке;

Выход на внешний рынок позволит использовать высокотехнологические производственные мощности, выпускать продукцию, соответствующую мировым стандартам.

Повышение имиджа фирмы как экспортера качественной продукции.

Выход на внешний рынок не требует серьезных изменений в товарном ассортименте фирмы, ее структуре, капитальных затратах.

Рынок лесных товаров имеет четко очерченные региональные границы. Различают основные лесные рынки: азиатско-тихоокеанского региона, европейский рынок леса, африканский, рынок стран СНГ.

Рынок стран СНГ имеет следующие характеристики. Белоруссия является мировым экспортером лесной продукции, в том числе пиломатериалов. Экспорт осуществляется в страны дальнего зарубежья - Голландию, Польшу, Литву, Латвию, Францию и Бельгию.

Балтийским странам позволяют войти в число ведущих производителей мирового рынка богатые лесные ресурсы, выгодное географическое положение и исторически хорошо развитая деревообработка. Однако сейчас производство сконцентрировано в основном на неглубокой переработке и экспорте сырья – кругляка.

Украина является малолесистой и лесодефицитной страной, леса покрывают только 15.6% ее территории. Общий запас древесины в лесах Украины оценивается в 1,7 миллиарда кубических метров. Деревообработка развита слабо и составляет менее 1% ВВП, существует потребность поставки лесной продукции как топлива.

На европейском рынке пиломатериалов активно действуют поставщики из Восточной Европы, Австрии и Финляндии.

Бесспорным лидером среди покупателей российского леса и российских пиломатериалов является Финляндия. При этом финские покупатели леса зачастую являются посредниками и покупают материалы для последующей перепродажи их на европейском рынке. Поэтому, при колоссальных объемах закупок, средние цены по экспортным контрактам с финскими импортерами леса значительно ниже средних цен на аналогичные позиции при сделках с фирмами из других стран (на 10-30% - по необработанной древесине и до 60% на некоторые пиломатериалы). Причем финны предпочитают сосновые бревна и доски еловым - это видно, как по объемам поставок, так по разнице в средней закупочной цене.

Второе место по объему поставок леса и пиломатериалов из России занимают немецкие покупатели. Среди них немного посредников, зато по косвенным данным ясно, что большие объемы лесоматериалов поступают к немецким потребителям через Финляндию и Швецию, а также через посреднические структуры России и стран Балтии.

Основные закупаемые позиции - пиломатериалы из древесины хвойных пород, заготовки для палетт. Кроме того, немцы активно покупают в России пиломатериалы высокой степени обработки - шлифованные пиломатериалы. (Группа 440710990). Необработанные лесоматериалы немцы закупают неохотно и предпочитают хвойную древесину.

Британские покупатели - на третьем месте по объему закупок лесо- пиломатериалов из России. Среди британских покупателей много транспортно-экспедиторских фирм, которые могут являться посредниками при продаже леса, как для Британских потребителей, так и для фирм из других стран.

Основные закупаемые позиции - пиломатериалы из сосны и ели (в том числе, заготовки для палетт), большие объемы поставок проходят также по необработанным лесоматериалам преимущественно хвойных пород. Предпочтение отдается материалам из сосны.

Итальянские фирмы закупают в основном пиломатериалы высокой степени обработки. Среди покупателей большинство - производственные и торговые фирмы, работающие на итальянском рынке. Итальянцы чаще других закупают лиственную древесину нестандартных пород - каштан, дуб и др. Фирмы из Швеции относительно редко закупают лесо- и пиломатериалы в России напрямую. Они чаще действуют через финских посредников. Часто в роли покупателя леса выступают финские представительства или филиалы фирм из Швеции, таких как: Thomesto, Enso.

Наибольшее число сделок по большинству стран наблюдалось в начале года и летом. Снижение объемов экспортных операций в ряде случаев связано с частичным затовариванием (особенно финских фирм) по причине увеличения предложения леса из России по демпинговым ценам – этот процесс происходит в последние годы с завидной регулярностью.

**Объемы экспортных операций с лесо- и пиломатериалами в первой половине 1999 года.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Великобрита-ния | Германия | Италия | Финляндия | Швеция |
| Число сделок по 44 группе товаров за период | 627 | 890 | 417 | 9254 | 329 |
| Метр куб. / ДОЛЛ / СР. ЦЕНА ДОЛЛ / ЧИСЛО СДЕЛОК | | | | | |
| 440320300 сосна обыкновенная | 69 306  4 773 841  65,05038937  56 | 2693  207823  85,15642  5 |  | 662978  23701808  32,91016  1470 | 86976,98000  3272938,0000  40,44496  65 |
| 440399990 прочие лесоматериалы необработанные, окоренные или неокоренные, начерно брусованные или небрусованные |  |  |  | 48288  1027324  22,10519  187 | 22894,26000  709229,00000  35,81145  11 |
| 440710930 прочие лесоматериалы..., Из сосны обыкновенной, продольно распиленные или расколотые, не соединенные в шип, толщиной более 6 мм | 189 967  26 716 444  132,1814528  153 | 64094  9107897  118,8146  117 | 24815  3905986  139,5348  99 | 98895  12431245  103,4155  305 | 10661,17000  1294923,0000  125,24444  32 |

Дания как покупатель леса не заслуживает особого внимания со стороны ООО "ЛесоЭкспоСервис". Сегодня Дания производит мебели больше, чем любая другая страна Европы, и около 80% производства приходится на экспорт. Не имея достаточной развитой сырьевой базы, Дания вынуждена импортировать значительные количества древесины. Основными поставщиками древесины являются Швеция, Финляндия и ФРГ. Из России завозится в Данию древесины в два раза меньше, чем из Эстонии или Польши.

В настоящее время на дальневосточном лесном рынке предложение превышает спрос. Крупнейшим экспортером леса в АТР является Северо-Американский регион, особенно США. Главным направлением поставок американского леса и лесопродукции является Япония: на нее приходится 70% экспорта круглого леса и пиломатериалов и 40% экспорта целлюлозно-бумажной продукции.

Важную роль в лесной торговле АТР играет Канада. Общий лесной экспорт ее составляет порядка 20 млрд. долларов.

Этот экспорт принципиально отличается от рынка США. Из-за правительственных ограничений здесь практически полностью отсутствуют поставки необработанной древесины. Главные статьи экспорта - хвойные пиломатериалы (25%), картон, бумага и древесная масса (69%), фанера и плиты (4%). Традиционным торговым партнером являются США. Сюда поставляются порядка 40% всей произведенной продукции. В Японию экспортируется 16%, в основном хвойные пиломатериалы (2-2,5 млн. кубометров).

Следующими крупными лесными экспортерами в АТР являются страны Юго-Восточной Азии. До середины 80-х годов отсюда экспортировалось до 30 млн. кубометров лиственного (тропического) пиловочника, порядка 5-8 млн. кубометров пиломатериалов, около 1,5 млн. кубометров клееной фанеры. Основными поставщиками были Индонезия и Малайзия. Со второй половины 80-х годов в связи с правительственными ограничениями практически полностью прекратила экспорт необработанной древесины Индонезия. Однако она увеличила поставки на внешний рынок клееной фанеры, доведя ее годовые объемы до 5-6 млн. кубометров. Воспользовавшись освободившейся нишей расширила экспорт тропического пиловочника Малайзия, доведя его до 20-30 млн. кубометров в год.

В начале 80-х годов в АТР появляются новые лесоэкспортеры: Новая Зеландия и Чили. Их специализация - хвойный пиловочник. Новая Зеландия успешно внедряется на рынке Японии, доведя его экспорт с 300 тыс. кубометров в 1985 году до 1861 тыс. кубометров - в 1996 году. Позиции чилийского пиловочника здесь менее устойчивы из-за низких качественных характеристик. В то же время Чили активно осваивает рынки Республики Корея и Китая.

В поставках сырья в Японию преобладает Юго-Восточная Азия (табл.2.3). За период с 1984 по 1996 год заметно снижение доли поставок России и стран Юго-Восточной Азии, повышение доли Новой Зеландии. В поставках пиломатериалов доминирующую роль играет Северная Америка, снижается роль стран Юго-Восточной Азии, увеличивается импорт из Чили и Новой Зеландии.

Стабильное положение в импорте леса среди стран АТР занимают Республика Корея и Тайвань. Помимо круглых лесоматериалов они ввозили значительные объемы пиломатериалов, клееной фанеры и древесных плит. Тайвань отдает предпочтение связям со странами Юго-Восточной Азии (в основном Малайзия и Индонезия), а Республика Корея, кроме того, импортирует хвойный пиловочник из США (табл. 2.4.).

Крупным лесным импортером в АТР становится Китай. В основном он ввозит круглые лесоматериалы из США и России. Его закупки росли особенно быстрыми темпами с 1980 по 1996 год. За это время они увеличились с 1,9 до 7,8 млн. кубометров. Затем в связи с усилением государственного регулирования внешнеэкономических связей и утилизацией собственных ресурсов импорт снизился и составил в 1996 году немногим более 4 млн. кубометров.

Наконец, нельзя не упомянуть об Австралии. Конечно, ее закупки не сопоставимы с импортом рассмотренных выше стран. Тем не менее, в 80-х годах она стабильно закупала порядка 1 млн. кубометров пиломатериалов, причем большую часть в них составляли нестроганые пиломатериалы. Основными партнерами Австралии были США, Канада, Новая Зеландия и Чили.

Лесной рынок АТР очень динамичен. Освободившиеся ниши сразу же занимаются.

В перспективных оценках АТР возрастает значимость таких импортеров, как Китай, Республика Корея и Тайвань. Особенность китайского лесного рынка - его неприхотливость. Сюда экспортируются лесоматериалы пониженной сортности. В настоящее время он претерпевает изменения и находится в переходном состоянии. По оценкам американских экспертов в перспективе в Китае будет расти спрос на хвойный пиловочник.

Таким образом, в целом в Азиатско-Тихоокеанском регионе складывается благоприятная конъюнктура на хвойные круглые лесоматериалы. Вместе с тем в мире прогнозируются избыток предложения круглых лесоматериалов, заготавливаемых в искусственных лесах, что предполагает усиление конкуренции между экспортерами за важнейшие импортные рынки Азиатско-Тихоокеанского региона.

Рынок Африки. В этом регионе уместно обратить внимание на Египет. Выбор данной африканской страны обусловлен прежде всего: в силу исторически сложившихся дружественных внешнеэкономических связей между Россией и Египтом, также географическим положением. Потенциальным конкурентом в поставке различных пиломатериалов в Египет может выступать Центрально-Африканская республика, однако в связи со слабо развитой транспортной системой на континенте, поставки из ЦАР пиломатериалов затруднены, что является для нас конкурентным преимуществом.

Дипломатические отношения между Россией и Египтом были установлены 26 авг. 1943 г. В настоящее время налажен активный политический диалог, поддерживаются межпарламентские связи. В течение многих лет Египет был одним из ведущих торгово-экономических партнеров нашей страны.



Важнейшими товарами советского экспорта в Египет были машины и оборудование, на которые приходилось до 50% его стоимости, а также пиломатериалы, целлюлоза, фанера, картон, бумага газетная и мешочная и др.

Доля поставок хвойных пиломатериалов из России в импорте 1999 г. равнялась по стоимости 16,1%. Фактически доля поставок российских пиломатериалов в их общем импорте была намного выше, поскольку значительная их часть поставляется через СП или западноевропейские фирмы.



При анализе данных мирового экспорта и импорта пиломатериалов, целесообразнее будет исключить страны региона АТР по следующим причинам:

а) Рынок перенасыщен продукцией, т.е. предложение превышает спрос и высок уровень конкуренции (главный конкурент - российский Дальний Восток).

б) Удаленность территории в географическом аспекте.

Также следует исключить из дальнейшего анализа страновых рынков Украину, как импортера лесной продукции, используемой в энергетике.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Критерии оценки привлекательности | Значимость | Страны | | | | |
| Герма-ния | Великобрита-  ния | Ита-лия | Да-ния | Египет |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1. Генеральные факторы:  Политические  Политическая система  Политическая стабильность  Политические риски | 0,1  0,02  0,06  0,02 | 9  8  7 | 8  8  8 | 9  8  7 | 9  8  7 | 6  6  6 |
| Экономические  Общее экономическое развитие  Развитие строительства и производство мебели  Экономические риски | 0,15  0,05  0,05  0,05 | 9  4  7 | 8  4  7 | 8  4  7 | 8  10  7 | 4  9  6 |
| Социально-культурные  Потенциал социальных конфликтов  Особые требования к продукции  Социально-культурные риски | 0,1  0,025  0,05  0,025 | 9  4  10 | 9  4  10 | 9  4  10 | 9  4  10 | 7  10  10 |
| Технологические факторы  Уровень продукции  Уровень технологии | 0,2  0,1  0,1 | 3  3 | 3  3 | 3  3 | 3  3 | 9  8 |

В целях дальнейшего анализа страновых рынков составляется таблица наиболее привлекательных импортеров пиломатериалов (чем выше бал, тем благоприятнее влияние этого фактора).

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Географические факторы  Уровень наличия природных ресурсов  Развитие инфраструктуры | 0,15  0,075  0,075 | 5  10 | 5  10 | 5  10 | 10  10 | 10  3 |
| Рыночные шансы  Рыночный потенциал  Рост рынка  Интенсивность конкуренции | 0,3  0,1  0,1  0,1 | 3  7  2 | 3  7  2 | 3  7  2 | 8  10  7 | 10  10  10 |
| Итого | 1 | 5,4 | 5,08 | 5,35 | 7,325 | 8,15 |

Наиболее благоприятным рынком сбыта пиломатериалов является Египет и Дания. Основными доминирующими факторами при принятии решения о выходе на рынок Египта являются низкий уровень конкуренции, отсутствие собственных лесных ресурсов, возможность осуществления поставок без посредников, тесные дипломатические отношения между Россией и Египтом, позволяющие осуществлять ФОССТИС без административных барьеров, наличие свободных экономических зон.

В отношении Дании к благоприятным факторам можно отнести: высокий стабильный спрос на высококачественные пиломатериалы, обусловленный высоким развитием мебельного производства; отсутствие естественных лесных ресурсов, низкий страновый риск, развитая инфраструктура. Отрицательным моментом при выходе на рынок Дании является высокий уровень конкуренции со стороны Белоруссии и стран Западной Европы. Поэтому, основным рынком сбыта выбран Египет.

2. Из способов выхода на внешний рынок предпочтительней выбрать прямой экспорт, создавая экспортный отдел в самой организации.

Он предполагает легкое установление контактов с потребителями или они сами выходят на продавца. В функции экспортного отдела, входит решение всех вопросов по продвижению товара на внешний рынок (функции экспортного отдела выполняет руководство).

Сбыт продукции будет осуществляться на условии exworks (Инкотермс-1990 – международные правила для толкования коммерческих терминов и выражений) (приложение 1).

Основные отправочные пункты следующие: Тюмень - пункт назначения город Новороссийск-конечный пункт назначения города Египта.

Примерный маршрут следования товара:

До Новороссийска пиломатериалы доставляются железнодорожным транспортом (со склада до вокзала автопоездом), пересекают таможенную границу РФ, отправляются в Египет морским сообщением.

3. Возросшая конкуренция на мировых рынках усиливает важность цены как инструмента конкурентоспособности фирмы. На рынке Египта следует учитывать следующие факторы: таможенное законодательство, отношение потребителей к товару и его цене, методы установления цен и другое.

В системе координат цена-качество данный товар - высокого качества, продаваемый по средней цене.

Причем данный рынок характеризуется тем, что цены диктует производитель, и эта тенденция сохранится. Поэтому метод определения цены - ориентация на конкурентов.

Минимальная цена из расчета покрытия прямых затрат - 54$ за куб.м., из расчета покрытия прямых и косвенных затрат - 65$, цена продажи - 120$, максимальная цена ограничена только объемом спроса.

Контрактная цена продажи (фактурная) определяется условиями поставки, с использованием Инкотермс-1990 – международные правила для толкования коммерческих терминов и выражений. ООО "ЛесоЭкспоСервис" предпочитает остановить выбор на условии поставки exworks (цена упакованного товара в назначенный день на предприятии), когда потребитель получает пиломатериалы со склада продавца, т. е. несет все риски (приложение 1).

Из постановления правительства РФ от 23.03.2000 №242 следует, что по состоянию на 4 ноября 2000, действует вывозная таможенная пошлина.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Коды ТН ВЭД СНГ и ТН ВЭД России | Наименование позиции | Ставка вывозной таможенной пошлины (в процентах от таможенной стоимости либо в евро) |
| 4407 10 | Лесоматериалы хвойных по род, распиленные вдоль или расколотые, строганые или необтесанные, шлифованные или нешлифованные, имеющие или не имеющие соединения в шип, толщиной более 6 мм | 6,5, но не менее 5 евро за 1 м3 |

В таблице указаны приблизительные расходы покупателя при поставке непосредственно на таможенную территорию Египта. При расчете таможенной пошлины учитывалось, что таможенная стоимость равна фактурной стоимости пиломатериалов, курс $=28,5 руб.

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование** | **Сумма** |
| Контрактная цена,$ | 120 |
| Накладные расходы до Новороссийска,$ | 20 |
| Экспортная пошлина 6,5%, $ | 7,8 |
| Сборы за таможенное оформление  0,1%, руб.  0,05%,$ | 3,42  0,06 |
| Накладные расходы до Египта,$ | 35 |
| Ввозная таможенная пошлина в Египте 10% ,$ | 12 |
| Сборы за таможенное оформление в Египте 0,15%,$ | 0,18 |
| ИТОГО на таможенную территорию Египта | 195,16 |
| Специальный налог от стоимости товара 1%,$ | 1,2 |
| ИТОГО на территорию свободных экономических зон Египта (196,16-12+1,2) | 185,36 |

Таблица наглядно показывает выгодно ли сотрудничать египетскому покупателю пиломатериалов с ООО "ЛесоЭкспоСервис". Конечные расходы покупателя в размере 195,16 $ за 1 куб.м. позволяют судить о конкурентоспособности пиломатериалов по цене на рынке Египта. Данные расходы рассчитаны по максимуму.

В случае, если египетский покупатель расположен на территории свободных экономических зон или осуществляет поставку на их территорию, то его расходы уменьшаються до 185,36$ за 1 куб.м., т.е. на 9,8 $ за 1 куб.м пиломатериалов.

Таким образом, учитывая то, что мировые оптовые цены на пиломатериалы составляют 200 - 230$ за 1 куб.м., и, ориентируясь на совокупные расходы египетского покупателя, можно утверждать о высокой конкурентоспособности пиломатериалов ООО "ЛесоЭкспоСервис" на рынке Египта.

Предприятие придерживается стратегии цены внедрения, устанавливает низкую цену на товар, которая позволит достичь определенного объёма продаж и достаточно большой доли рынка, компенсирует низкую долю прибыли на единицу товара. Эта стратегия возможна при наличии массового рынка, чувствительных к цене покупателей и снижающихся издержках на производство и маркетинг товара по мере роста объёма продаж. Ценовая политика основывается на принципе захвата доли рынка.

4. Предполагается работать с несколькими основными покупателями на постоянной основе. Для этого уже налажен контакт с Торгпредством РФ в Египте через Торгово-промышленную палату РФ. Связь поддерживается по Интернету через электронную почту, ведутся телефонные переговоры. Также имеется протокол о намерениях о поставке продукции в Турцию.

Для поиска покупателей будут использованы базы данных потенциальных клиентов, предоставленные Торгпредством РФ в АРЕ, а также будет размещена контактная информация в специальных каталогах Торгпредства. В начале проекта будет осуществлена рассылка потенциальным клиентам по почте предложений о сотрудничестве (1000 руб.). Реклама будет размещаться в египетских печатных СМИ. Для этого предполагается выделять в месяц около 4000 рублей (таблица 4).

Благодаря постоянно поддерживаемой связи с Торгпредством РФ в АРЕ ООО "ЛесоЭкспоСервис" будет информировано через сеть Интернет о всех предстоящих ярмарках и выставках и сможет принимать активное участие в них, возможны в будущем проведение презентаций фирмы.

5. В результате реализации продукции будет получена выручка в у.е. (таблица 4). Там же отражена и программа реализации продукции.

6. Таким образом, к факторам, способствующим повышению спроса на продукции ООО "СтройЭкспоСервис" относятся: 1. Средний уровень цен при высоком качестве, 2. Возможность приобрести сразу большой объем, не нужно искать пиломатериал по всей России, 3. продукция из натуральных материалов является элитным товаром для конечных покупателей из-за ее экологичности, 4. пиломатериал высушен, отпакетирован и отсортирован.

**5. Организационный план**

1. ООО "ЛесоЭкспоСервис" имеет уставной капитал 6800000 рублей. Единственный учредитель – Сафаров Леонид Федорович, 1955 года рождения получил высшее инженерно-строительное образование, неженат.

5 лет проработал инженером-строителем на совместном предприятии. Обладает значительным руководящим опытом, с 1986 года возглавлял различные уровни управления.

Также есть свое предприятие розничной торговли, в котором он является учредителем и руководителем.

Помимо этого принимает участие в социальной жизни города, работает заместителем начальника авиаспортклуба РОСТО, занимается строительством буддийских дацанов в п. Роговой.

2. Данных о структуре баланса нет, так финансовая отчетность не составлялась.

Обладатели подписи финансовых документов – Сафаров Леонид Федорович, главный бухгалтер - Любужурцева Светлана Инокентьевна.

Организационная структура ООО "ЛесоЭкспоСервис" является линейно-функциональной (приложение 2).

Распределение обязанностей между работниками приведено ниже.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Должность | Кол-во | Задачи, функции, ответственность | Требование к сотруднику | Зарпл. в месяц (руб.) | Платежи относительно месяца проекта |
| Управление | | | | | |
| Директор Сафаров Л.Ф. | 1 | Общее руководство фирмой,  Организация процесса закупки сырья,  поиск клиентов и работа с ними,  управление финансовыми потоками,  подбор персонала,  представление организации во всех инстанциях и др. | - | 6 000,00 | Ежемесячно, весь проект |
| Гл. бухгалтер Любужурцева Светлана Иннокентьевна | 1 | Установка учетной политики,  Представление фирмы в ГНИ, фондах,  Формирование отчетности. | Стаж работы - 8 лет, в том числе 3 года в должности главного бухгалтера | 5 000,00 | Ежемесячно, с 2 по 36 мес. |
| Бухгалтер | 2 | Ведение различных хозяйственных операций | Высшее или среднее специальное образование, опыт работы не манне года | 3 000,00 | Ежемесячно, с 3 по 36 мес. |
| Юрист, референт | 1 | Работа с юридическими документами, оформление договоров,  секретарское дело | Высшее юридическое образование, опыт работы не менее 2 лет, Привлекательность, Общительность,  Машинопись,  Английский язык | 3 500,00 | Ежемесячно, с 3 по 36 мес. |
| Главный инженер | 1 | Организация всего цикла производства, работа с поставщиками и др. | Высшее образование, опыт работы, мужчина, энергичность | 3 500,00 | Ежемесячно, с 2 по 36 мес. |
| Производство | | | | | |
| Энергетик | 1 | Обеспечение процесса производства энергией,  Отопление и освещение базы | Специальное образование, опыт работы | 3 500,00 | Ежемесячно, с 3 по 36 мес. |
| Технолог | 1 | Контроль за технологией производства, за качеством, обучение сотрудников, усовершенствование технологии и др. | Высшее или специальное образование, опыт работы | 3 500,00 | Ежемесячно, с 3 по 36 мес. |
| Главный механик | 1 | Контроль за бесперебойной работой оборудования, организация плановых ремонтов, настройка оборудования, обучение сотрудников | Высшее или специальное образование, опыт работы | 3 000,00 | Ежемесячно, весь проект |
| Завскладом | 4 | Ведение суммового и количественного учета товаров на складе, прием-отпуск товаров, оптимальная организация хранения | Честность, трудолюбие, расторопность, ответственность, аккуратность, мужчина или женщина | 3 000,00 | Ежемесячно, весь период пр-ва |
| Мастер производства | 2 | Непосредственная работа с рабочими, руководство ими | Специальное образование, трудолюбие, коммуникабельность, ответственность, опыт работы | 3 500,00 | Ежемесячно, весь период пр-ва |
| Кочегар | 4 | Непосредственное обеспечение производства энергией (газ) | Мужчина, ответственность, трудолюбие | 2 500,00 | Ежемесячно, весь период пр-ва |
| **Итого** | **19** | **-** | **-** | **-** | **-** |

6. Проект имеет поддержку администрации п. Роговой, так как он создает новые рабочие места (около 70) и является источником пополнения местного бюджета (таблица 10) в размере от 860 000 до 1 700 000 рублей в год в зависимости от периода проекта.

**6. Финансовый план**

1. Для реализации проекта необходимо 11 050 000 рублей, из которых 400 000 рублей являются собственными средствами, а 10 650 000 рублей - заемными.

Так как коммерческие банки отказывают в кредитовании данного проекта, то ООО "ЛесоЭкспоСервис" рассчитывает получить государственную частную поддержку (проект имеет высокую бюджетную эффективность (таблица 10).

2. Выручка, прибыль, платежи в бюджет отражены в таблице 8.

Проанализировав таблицу, нетрудно сделать вывод о прибыльности проекта, прибыль является отрицательной только в первом квартале.

3. Проект также является эффективным и по плану денежных поступлений и выплат (таблица 9). Во всех периодах сальдо общего потока является положительным.

4. Срок окупаемости проекта, рассчитанный по показателям чистой прибыли, амортизации и объема инвестиций, составлет 8 месяцев.

5. Точка безубыточности в первом году проекта - 1281 к.м., во втором - 1203, в третьем - 1097. Как видим она намного меньше проектной мощности цеха. Это говорит о высокой финансовой устойчивости данного производства.

6. В течение срока реализации проекта будет получен чистый дисконтированный бюджетный доход в размере 40 554 627 рублей (ставка рефинансирования 25%, инфляция 20%).

Чистый дисконтированный доход за три года проета составит 69 920 671 рублей (ставка дисконтирования 25%), с учетом поправки на риск - 57 286 097 рублей.

Внутренняя норма доходности - 82%, с учетом поправки на риск - 78%.

9. Индекс доходности - 1,73, с учетом поправки на риск - 1,69.

Как видим проект по всем показателям является эффективным, приносит бюджетный эффект и создает новые рабочие места, способствует увеличению экспорта товаров из России.

Таблица 1

Потребность в капитальных вложениях согласно проектно-сметной документации Руб. (в среднегодовых ценах года проведения конкурса)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | Всего по проектно-сметной документации | Выполнено | | Подлежит выполнению до конца строительства |
|  | на начало текущего года | на момент подачи заявки на конкурс |
| **Капитальные вложения по утвержденному проекту, всего** | **8 838 500** | **0** | **0** | **8 838 500** |
| в том числе: |  |  |  |  |
| строительно-монтажные работы | 0 | 0 | 0 | 0 |
| оборудование | 8 738 500 | 0 | 0 | 8 738 500 |
| прочие затраты | 100 000 | 0 | 0 | 100 000 |

Таблица 2

Инвестиции (в период эксплуатации и строительства) Руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 1 год |  |  |  |  | 2 год |  |  |  |  | 3 год Всего |
|  | Всего | по кварталам | |  |  | Всего | по кварталам | |  |  |  |
|  |  | 1 кв | 2 кв | 3 кв | 4 кв |  | 1 кв | 2 кв | 3 кв | 4 кв |  |
| 1 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 |
| 1. Капитальные вложения по утвержденному проекту, подлежащие выполнению | 8 696 000 | 8 696 000 | 0 | 0 | 0 | 142 500 | 142 500 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2. Капитальные вложения в объекты сбыта | 120 980 | 23 370 | 32 537 | 32 537 | 32 537 | 130 147 | 32 537 | 32 537 | 32 537 | 32 537 | 130 147 |
| 3. Приобретение оборотных средств | 2 233 020 | 556 510 | 560 000 | 556 510 | 560 000 | 2 233 020 | 556 510 | 560 000 | 556 510 | 560 000 | 2 233 020 |
| 4. Другие инвестиции в период освоения и эксплуатации производственных мощностей | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| **5. Итого объем инвестиций** | **11 050 000** | **9 275 880** | **592 537** | **589 047** | **592 537** | **2 505 667** | **731 547** | **592 537** | **589 047** | **592 537** | **2 363 167** |

Таблица 3

Источники средств (на начало реализации проекта) Руб.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № пп | Наименование источников | Средства на начало реализации проекта |
| 1 | 2 | 3 |
|  | **Собственные средства** |  |
| 1 | Взнос в УК в денежной форме | 400 000 |
| 2 | Нераспределенная прибыль (фонд накопления) | 0 |
| 3 | Неиспользованная амортизация основных средств | 0 |
| 4 | Амортизация нематериальных активов | 0 |
| 5 | Результат продажи основных средств | 0 |
| **6** | **Собственные средства, всего** | **400 000** |
|  | **Заемные и привлеченные средства** |  |
| 7 | Кредиты банков | 0 |
| 8 | Заемные средства других организаций | 0 |
| 9 | Долевое участие в строительстве | 0 |
| 10 | Прочие | 0 |
| 11 | Заемные и привлеченные средства, всего | 0 |
| **12** | **Предполагаемая государственная поддержка проекта** | **10 650 000** |
| **13** | **Итого** | **11 050 000** |

Таблица 4

Производство и реализация продукции

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатели** | **Единица измерения** | **1 год** | | | | | **2 год** | | | | | **3 год** |
| **Всего** | **По кварталам** | | | | **Всего** | **По кварталам** | | | | **Всего** |
| **1 кв** | **2 кв** | **3 кв** | **4 кв** | **1 кв** | **2 кв** | **3 кв** | **4 кв** |
| 1. Пиломатериал высушенный и отпакетирован-ный | К.м. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Объем производства: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| В нат. Выражении |  | 14976 | 500 | 4992 | 4992 | 4992 | 16224 | 4992 | 3744 | 3744 | 3744 | 14976 |
| В стоимостном выражении |  | 14 646 980 | 594 746 | 5 096 061 | 3 709 934 | 5 108 988 | 16 338 483 | 4 904 591 | 3 820 038 | 3 780 429 | 3 834 414 | 14 807 277 |
| Объем реализации в нат. Выражении, всего |  | 14976 | 0 | 4992 | 4992 | 4992 | 16224 | 4992 | 3744 | 3744 | 3744 | 14976 |
| В том числе:  На внутреннем рынке |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| На внешнем рынке |  | 14976 | 0 | 4992 | 4992 | 4992 | 16224 | 4992 | 3744 | 3744 | 3744 | 14976 |
| Цена реализации за единицу : |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| В том числе:  На внутреннем рынке |  | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| На внешнем рынке (в иностранной валюте) |  | 120$ | 120$ | 120$ | 120$ | 120$ | 120$ | 120$ | 120$ | 120$ | 120$ | 120$ |
| Выручка от реализации продукции |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| В том числе:  На внутреннем рынке |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| На внешнем рынке (в иностранной валюте) |  | 1797120$ | 0$ | 599040$ | 599040$ | 599040$ | 1946880$ | 599040$ | 449280$ | 449280$ | 449280$ | 1797120$ |
| **Общая выручка от реализации (рубли):** |  | **50319360** | **0** | **16773120** | **16773120** | **16773120** | **54512640** | **16773120** | **12 579 840** | **12 579 840** | **12 579 840** | **50319360** |
| **НДС** |  | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** |
| **Акцизы** |  | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** |
| **Пошлины** |  | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** |
| 2. Пиломатериал 5 категории | К. м. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Объем производства: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| В нат. Выражении |  | 3744 | 150 | 1248 | 1248 | 1248 | 4992 | 1248 | 1248 | 1248 | 1248 | 4992 |
| В стоимостном выражении |  | 6 503 306 | 266 034 | 2 074 815 | 2 050 098 | 2 078 047 | 8 257 348 | 2 053 720 | 2 074 146 | 2 050 543 | 2 078 938 | 8 009 608 |
| Объем реализации в нат. Выражении, всего |  | 3744 | 0 | 1248 | 1248 | 1248 | 4992 | 1248 | 1248 | 1248 | 1248 | 4992 |
| В том числе:  На внутреннем рынке |  | 3744 | 0 | 1248 | 1248 | 1248 | 4992 | 1248 | 1248 | 1248 | 1248 | 4992 |
| На внешнем рынке |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Цена реализации за единицу : |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| В том числе:  На внутреннем рынке |  | 1120 | 0 | 1120 | 1120 | 1120 | 1120 | 1120 | 1120 | 1120 | 1120 | 1120 |
| На внешнем рынке (в иностранной валюте) |  | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Выручка от реализации продукции |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| В том числе:  На внутреннем рынке |  | 4193280 | 0 | 1 397 760 | 1 397 760 | 1 397 760 | 5591040 | 1 397 760 | 1 397 760 | 1 397 760 | 1 397 760 | 5591040 |
| На внешнем рынке (в иностранной валюте) |  | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| **Общая выручка от реализации (рубли):** |  | **4193280** | **0** | **1 397 760** | **1 397 760** | **1 397 760** | **5591040** | **1 397 760** | **1 397 760** | **1 397 760** | **1 397 760** | **5591040** |
| **НДС** |  | **838656** | **0** | **279 552** | **279 552** | **279 552** | **1118208** | **279 552** | **279 552** | **279 552** | **279 552** | **1118208** |
| **Акцизы** |  | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** |
| **Пошлины** |  | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** |
| 3. Погонаж | К. М. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Объем производства: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| В нат. Выражении |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3744 | 400 | 1248 | 1248 | 1248 | 4992 |
| В стоимостном выражении |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 7 568 588 | 1 771 688 | 2 023 118 | 1 999 741 | 1 773 662 | 7 791 657 |
| Объем реализации в нат. Выражении, всего |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3744 | 0 | 1248 | 1248 | 1248 | 4992 |
| В том числе:  На внутреннем рынке |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| На внешнем рынке |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3744 | 0 | 1248 | 1248 | 1248 | 4992 |
| Цена реализации за единицу : |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| В том числе:  На внутреннем рынке |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| На внешнем рынке (в иностранной валюте) |  | - | - | - | - | - | 250$ | 250$ | 250$ | 250$ | 250$ | 250$ |
| Выручка от реализации продукции |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| В том числе:  На внутреннем рынке |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| На внешнем рынке (в иностранной валюте) |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 936000 | 0 | 312 000 | 312 000 | 312 000 | 1248000 |
| **Общая выручка от реализации (рубли):** |  | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **26208000** | **0** | **8 736 000** | **8 736 000** | **8 736 000** | **34944000** |
| **НДС** |  | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** |
| **Акцизы** |  | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** |
| **Пошлины** |  | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** |
| **4. Общая выручка от реализации продукции, итого (рубли)** |  | **54512640** | **0** | **18170880** | **18170880** | **18170880** | **86311680** | **18170880** | **22713600** | **22713600** | **22713600** | **90854400** |
| **НДС** |  | **838656** | **0** | **279552** | **279552** | **279552** | **1118208** | **279552** | **279552** | **279552** | **279552** | **1118208** |
| **Акцизы** |  | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** |
| **Пошлины** |  | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** |

Таблица 5

Численность работающих, расходы на оплату труда и отчисления на социальные нужды

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Единица измерения | 1 год |  |  |  |  | 2 год |  |  |  |  | 3 год Всего |
|  |  | Всего | по кварталам | |  |  | Всего | по кварталам | |  |  |  |
|  |  |  | 1 кв | 2 кв | 3 кв | 4 кв |  | 1 кв | 2 кв | 3 кв | 4 кв |  |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 |
| **Численность работающих по проекту, всего** | **человек в среднем за период** | **51** | **3** | **71** | **71** | **71** | **71** | **71** | **71** | **71** | **71** | **71** |
| в том числе: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1. Рабочие, непосредственно занятые производством продукции |  | 35 | 0 | 51 | 51 | 51 | 51 | 51 | 51 | 51 | 51 | 51 |
| 2. Рабочие, служащие и ИТР, не занятые непосредственно производством продукции |  | 10 | 1 | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 |
| 3. Сотрудники аппарата управления на уровне цехов и организации |  | 5 | 1 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 |
| 4. Сотрудники, занятые сбытом продукции |  | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| **Расходы на оплату труда и отчисления на социальные нужды** | **рубли** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 5. Расходы на оплату труда рабочих, непосредственно занятых производством продукции, всего |  | 2 285 225 | 0 | 761 742 | 761 742 | 761 742 | 3 046 967 | 761 742 | 761 742 | 761 742 | 761 742 | 3 046 965 |
| в том числе: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| заработная плата |  | 1 649 982 | 0 | 549 994 | 549 994 | 549 994 | 2 199 976 | 549 994 | 549 994 | 549 994 | 549 994 | 2 199 975 |
| отчисления на социальные нужды |  | 635 243 | 0 | 211 748 | 211 748 | 211 748 | 846 991 | 211 748 | 211 748 | 211 748 | 211 748 | 846 990 |
| 6. Расходы на оплату труда рабочих, служащих и ИТР, не занятых непосредственно производством продукции, всего |  | 743 712 | 84 513 | 219 733 | 219 733 | 219 733 | 878 932 | 219 733 | 219 733 | 219 733 | 219 733 | 878 932 |
| в том числе: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| заработная плата |  | 536 976 | 61 020 | 158 652 | 158 652 | 158 652 | 634 608 | 158 652 | 158 652 | 158 652 | 158 652 | 634 608 |
| отчисления на социальные нужды |  | 206 736 | 23 493 | 61 081 | 61 081 | 61 081 | 244 324 | 61 081 | 61 081 | 61 081 | 61 081 | 244 324 |
| 7. Расходы на оплату труда сотрудников аппарата управления на уровне цехов и организации, всего |  | 489 235 | 83 574 | 135 220 | 135 220 | 135 220 | 540 881 | 135 220 | 135 220 | 135 220 | 135 220 | 540 881 |
| в том числе: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| заработная плата |  | 353 238 | 60 342 | 97 632 | 97 632 | 97 632 | 390 528 | 97 632 | 97 632 | 97 632 | 97 632 | 390 528 |
| отчисления на социальные нужды |  | 135 997 | 23 232 | 37 588 | 37 588 | 37 588 | 150 353 | 37 588 | 37 588 | 37 588 | 37 588 | 150 353 |
| 8. Расходы на оплату труда сотрудников службы сбыта, всего |  | 90 147 | 22 537 | 22 537 | 22 537 | 22 537 | 90 147 | 22 537 | 22 537 | 22 537 | 22 537 | 90 147 |
| в том числе: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| заработная плата |  | 65 088 | 16 272 | 16 272 | 16 272 | 16 272 | 65 088 | 16 272 | 16 272 | 16 272 | 16 272 | 65 088 |
| отчисления на социальные нужды |  | 25 059 | 6 265 | 6 265 | 6 265 | 6 265 | 25 059 | 6 265 | 6 265 | 6 265 | 6 265 | 25 059 |
| **9. Расходы на оплату труда, всего** | **рубли** | **3 608 318** | **190 623** | **1 139 232** | **1 139 232** | **1 139 232** | **4 556 927** | **1 139 232** | **1 139 232** | **1 139 232** | **1 139 232** | **4 556 926** |
| в том числе: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| заработная плата |  | 2 605 284 | 137 634 | 822 550 | 822 550 | 822 550 | 3 290 200 | 822 550 | 822 550 | 822 550 | 822 550 | 3 290 199 |
| отчисления на социальные нужды |  | 1 003 034 | 52 989 | 316 682 | 316 682 | 316 682 | 1 266 727 | 316 682 | 316 682 | 316 682 | 316 682 | 1 266 727 |

Таблица 6

Затраты на производство и сбыт продукции (на годовой объем) Руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Единица измере-ния | 1 год | | | | | 2 год | | | | | 3 год Всего |
|  |  | Всего | по кварталам | | | | Всего | по кварталам | | | |  |
|  |  |  | 1 кв | 2 кв | 3 кв | 4 кв |  | 1 кв | 2 кв | 3 кв | 4 кв |  |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 |
| *1. Пиломатериал высушенный и отпакетирован-ный* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **1. Прямые затраты, всего** | **рубли** | **13 437 417** | **594 746** | **4 740 926** | **3 360 818** | **4 740 926** | **15 169 629** | **4 540 988** | **3 555 693** | **3 517 255** | **3 555 693** | **13 717 135** |
| в том числе: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| затраты на материалы, сырье |  | 11 037 203 | 578 285 | 3 946 342 | 2 566 234 | 3 946 342 | 12 591 352 | 3 750 520 | 2 959 757 | 2 921 318 | 2 959 757 | 11 345 734 |
| затраты на топливо, энергию |  | 572 034 | 16 461 | 185 191 | 185 191 | 185 191 | 597 751 | 181 075 | 138 892 | 138 892 | 138 892 | 543 223 |
| затраты на оплату труда производственных рабочих |  | 1 319 985 | 0 | 439 995 | 439 995 | 439 995 | 1 429 983 | 439 995 | 329 996 | 329 996 | 329 996 | 1 319 984 |
| отчисления на социальные нужды |  | 508 194 | 0 | 169 398 | 169 398 | 169 398 | 550 543 | 169 398 | 127 048 | 127 048 | 127 048 | 508 194 |
| *2. Пиломатериал 5 категории* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **1. Прямые затраты, всего** | **рубли** | **6 200 914** | **266 034** | **1 986 031** | **1 962 818** | **1 986 031** | **7 897 699** | **1 962 818** | **1 986 031** | **1 962 818** | **1 986 031** | **7 646 227** |
| в том числе: |  | 2 509 347 | 117 347 | 800 800 | 790 400 | 800 800 | 3 182 400 | 790 400 | 800 800 | 790 400 | 800 800 | 3 069 733 |
| затраты на материалы, сырье |  | 3 091 516 | 144 572 | 986 586 | 973 773 | 986 586 | 3 920 717 | 973 773 | 986 586 | 973 773 | 986 586 | 3 781 911 |
| затраты на топливо, энергию |  | 143 006 | 4 115 | 46 297 | 46 297 | 46 297 | 185 188 | 46 297 | 46 297 | 46 297 | 46 297 | 185 188 |
| затраты на оплату труда производственных рабочих |  | 329 997 | 0 | 109 999 | 109 999 | 109 999 | 439 996 | 109 999 | 109 999 | 109 999 | 109 999 | 439 996 |
| отчисления на социальные нужды |  | 127 049 | 0 | 42 350 | 42 350 | 42 350 | 169 398 | 42 350 | 42 350 | 42 350 | 42 350 | 169 398 |
| *3. Погонаж* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **1. Прямые затраты, всего** | **рубли** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **7 451 696** | **1 768 288** | **1 986 031** | **1 962 818** | **1 734 558** | **7 642 112** |
| в том числе: |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3 069 733 | 790 400 | 800 800 | 790 400 | 688 133 | 3 069 733 |
| затраты на материалы, сырье |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3 781 911 | 973 773 | 986 586 | 973 773 | 847 780 | 3 781 911 |
| затраты на топливо, энергию |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 143 006 | 4 115 | 46 297 | 46 297 | 46 297 | 181 075 |
| затраты на оплату труда производственных рабочих |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 329 997 | 0 | 109 999 | 109 999 | 109 999 | 439 995 |
| отчисления на социальные нужды |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 127 049 | 0 | 42 350 | 42 350 | 42 350 | 169 398 |
| **Итого прямых затрат, всего** | **рубли** | **19 638 331** | **860 779** | **6 726 958** | **5 323 636** | **6 726 958** | **30 519 024** | **8 272 094** | **7 527 756** | **7 442 892** | **7 276 283** | **29 005 474** |
| в том числе: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| затраты на материалы, сырье |  | 13 546 550 | 695 632 | 4 747 142 | 3 356 634 | 4 747 142 | 18 843 485 | 5 331 320 | 4 561 357 | 4 502 118 | 4 448 690 | 17 485 200 |
| затраты на топливо, энергию |  | 715 040 | 20 576 | 231 488 | 231 488 | 231 488 | 925 945 | 231 487 | 231 486 | 231 486 | 231 486 | 909 486 |
| затраты на оплату труда производственных рабочих |  | 1 649 982 | 0 | 549 994 | 549 994 | 549 994 | 2 199 976 | 549 994 | 549 994 | 549 994 | 549 994 | 2 199 975 |
| отчисления на социальные нужды |  | 635 243 | 0 | 211 748 | 211 748 | 211 748 | 846 991 | 211 748 | 211 748 | 211 748 | 211 748 | 846 990 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **2. Постоянные затраты, всего** | **рубли** | **2 387 343** | **382 706** | **663 907** | **652 657** | **688 073** | **2 689 377** | **679 740** | **658 907** | **655 990** | **694 740** | **2 717 293** |
| в том числе: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Общепроизводственные расходы, всего** | **рубли** | **1 091 712** | **84 513** | **335 733** | **335 733** | **335 733** | **1 342 932** | **335 733** | **335 733** | **335 733** | **335 733** | **1 342 932** |
| их них: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| затраты на материалы, инструмент |  | 348 000 | 0 | 116 000 | 116 000 | 116 000 | 464 000 | 116 000 | 116 000 | 116 000 | 116 000 | 464 000 |
| затраты на топливо, энергию |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| затраты на оплату труда |  | 536 976 | 61 020 | 158 652 | 158 652 | 158 652 | 634 608 | 158 652 | 158 652 | 158 652 | 158 652 | 634 608 |
| отчисления на социальные нужды |  | 206 736 | 23 493 | 61 081 | 61 081 | 61 081 | 244 324 | 61 081 | 61 081 | 61 081 | 61 081 | 244 324 |
| **Общехозяйственные расходы, всего** | **рубли** | **1 174 652** | **274 824** | **295 637** | **284 387** | **319 803** | **1 216 298** | **311 470** | **290 637** | **287 720** | **326 470** | **1 244 214** |
| из них: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| затраты на материалы, инструмент |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| затраты на топливо, энергию |  | 685 417 | 191 250 | 160 417 | 149 167 | 184 583 | 675 417 | 176 250 | 155 417 | 152 500 | 191 250 | 703 333 |
| затраты на оплату труда |  | 353 238 | 60 342 | 97 632 | 97 632 | 97 632 | 390 528 | 97 632 | 97 632 | 97 632 | 97 632 | 390 528 |
| отчисления на социальные нужды |  | 135 997 | 23 232 | 37 588 | 37 588 | 37 588 | 150 353 | 37 588 | 37 588 | 37 588 | 37 588 | 150 353 |
| **Расходы на сбыт продукции, всего** | **рубли** | **120 980** | **23 370** | **32 537** | **32 537** | **32 537** | **130 147** | **32 537** | **32 537** | **32 537** | **32 537** | **130 147** |
| из них: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| затраты на материалы, инструмент |  | 30 833 | 833 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 40 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 40 000 |
| затраты на топливо, энергию |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| затраты на оплату труда |  | 65 088 | 16 272 | 16 272 | 16 272 | 16 272 | 65 088 | 16 272 | 16 272 | 16 272 | 16 272 | 65 088 |
| отчисления на социальные нужды |  | 25 059 | 6 265 | 6 265 | 6 265 | 6 265 | 25 059 | 6 265 | 6 265 | 6 265 | 6 265 | 25 059 |
| **3. Общие затраты на производство и сбыт, всего** | **рубли** | **22 025 674** | **1 243 485** | **7 390 865** | **5 976 293** | **7 415 031** | **33 208 402** | **8 951 834** | **8 186 663** | **8 098 882** | **7 971 023** | **31 722 767** |
| в том числе: |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| затраты на материалы, инструмент |  | 13 925 383 | 696 465 | 4 873 142 | 3 482 634 | 4 873 142 | 19 347 485 | 5 457 320 | 4 687 357 | 4 628 118 | 4 574 690 | 17 989 200 |
| затраты на топливо, энергию |  | 1 400 457 | 211 826 | 391 905 | 380 655 | 416 071 | 1 601 362 | 407 737 | 386 903 | 383 986 | 422 736 | 1 612 819 |
| затраты на оплату труда |  | 2 605 284 | 137 634 | 822 550 | 822 550 | 822 550 | 3 290 200 | 822 550 | 822 550 | 822 550 | 822 550 | 3 290 199 |
| отчисления на социальные нужды |  | 1 003 034 | 52 989 | 316 682 | 316 682 | 316 682 | 1 266 727 | 316 682 | 316 682 | 316 682 | 316 682 | 1 266 727 |
| **4. НДС, акцизы, уплаченные из затрат на материалы, топливо, энергию и др.** | **рубли** | **3 065 168** | **181 658** | **1 053 009** | **772 658** | **1 057 843** | **4 189 769** | **1 173 011** | **1 014 852** | **1 002 421** | **999 485** | **3 920 404** |

Таблица 7

Амортизационные отчисления Руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Норма амортизации в соответствии с установленным порядком (%) | 1 год | | | | | 2 год | | | | | Третий и последующие годы, всего |
| Всего | по кварталам | |  |  | Всего | по кварталам | |  |  |
|  | 1 кв | 2 кв | 3 кв | 4 кв |  | 1 кв | 2 кв | 3 кв | 4 кв |
| **1. Основные фонды и нематериальные активы по проекту, всего** | | **7 938 333** | **7938333** | **7868547** | **7 665 526** | **7 462 506** | **7 259 484** | **7 401 985** | **7 194 472** | **6 981 265** | **6 768 058** | **6 412 350** |
| в том числе: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| а) по бизнес-плану, всего |  | 7 938 333 | 7 938 333 | 7 868 547 | 7 665 526 | 7 462 506 | 7 259 484 | 7 401 985 | 7 194 472 | 6 981 265 | 6 768 058 | 6 412 350 |
| из них: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| здания и сооружения |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| оборудование |  | 7 938 333 | 7 938 333 | 7 868 547 | 7 665 526 | 7 462 506 | 7 259 484 | 7 401 985 | 7 194 472 | 6 981 265 | 6 768 058 | 6 412 350 |
| нематериальные активы |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| б) ранее понесенные затраты на создание фондов, всего |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| из них: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| здания и сооружения |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| оборудование |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| нематериальные активы |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| в) начисленная амортизация по проекту |  | 678 849 | 69 786 | 203 021 | 203 021 | 203 021 | 847 134 | 207 513 | 213 207 | 213 207 | 213 207 | 852 827 |
| г) остаточная стоимость основных фондов и нематериальных активов по проекту |  | 7 259 484 | 7 868 547 | 7 665 526 | 7 462 506 | 7 259 484 | 6 412 350 | 7 194 472 | 6 981 265 | 6 768 058 | 6 554 851 | 5 559 523 |
| **2. Ранее созданные основные фонды и нематериальные активы, относимые на себестоимость продукции по бизнес-плану** | |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| а) всего |  |  |  | 6 771 100 | 6 742 200 | 6 713 300 | 6 684 400 | 6 684 400 | 6 655 500 | 6 626 600 | 6 597 700 | 6 568 800 |
| в том числе: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| здания и сооружения | 1,7 | 6 800 000 | 6 800 000 | 6 771 100 | 6 742 200 | 6 713 300 | 6 684 400 | 6 684 400 | 6 655 500 | 6 626 600 | 6 597 700 | 6 568 800 |
| оборудование |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| нематериальные активы |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| б) начисленная амортизация |  | 115 600 | 28 900 | 28 900 | 28 900 | 28 900 | 115 600 | 28 900 | 28 900 | 28 900 | 28 900 | 115 600 |
| в) остаточная стоимость |  | 6 684 400 | 6 771 100 | 6 742 200 | 6 713 300 | 6 684 400 | 6 568 800 | 6 655 500 | 6 626 600 | 6 597 700 | 6 568 800 | 6 453 200 |
| **3. Начисленная амортизация, всего** | | **794 449** | **98 686** | **231 921** | **231 921** | **231 921** | **962 734** | **236 413** | **242 107** | **242 107** | **242 107** | **968 427** |
| **4. Всего остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов** | | **13 943 884** | **14 639 647** | **14 407 726** | **14 175 806** | **13 943 884** | **12 981 150** | **13 849 972** | **13 607 865** | **13 365 758** | **13 123 651** | **12 012 723** |

Таблица 8

Финансовые результаты производственной и сбытовой деятельности (на годовой объем) Руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 1 год | | | | | 2 год | | | | | 3 год Всего |
|  | Всего | по кварталам | |  |  | Всего | по кварталам | |  |  |  |
|  |  | 1 кв | 2 кв | 3 кв | 4 кв |  | 1 кв | 2 кв | 3 кв | 4 кв |  |
| **1. Общая выручка о реализации продукции** | **54 512 640** | **0** | **18 170 880** | **18 170 880** | **18 170 880** | **86 311 680** | **18 170 880** | **22 713 600** | **22 713 600** | **22 713 600** | **90 854 400** |
| 2. НДС, акцизы от реализации выпускаемой продукции | 838 656 | 0 | 279 552 | 279 552 | 279 552 | 1 118 208 | 279 552 | 279 552 | 279 552 | 279 552 | 1 118 208 |
| 3. Уплачиваемые экспортные пошлины | 374 964 | 0 | 374 964 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 4. Выручка от реализации продукции за минусом НДС, акцизов | 53 299 020 | 0 | 17 516 364 | 17 891 328 | 17 891 328 | 85 193 472 | 17 891 328 | 22 434 048 | 22 434 048 | 22 434 048 | 89 736 192 |
| 5. Общие затраты на производство и сбыт продукции | 22 025 674 | 1 243 485 | 7 390 865 | 5 976 293 | 7 415 031 | 33 208 402 | 8 951 834 | 8 186 663 | 8 098 882 | 7 971 023 | 31 722 767 |
| в том числе: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| а) НДС, акцизы, уплачиваемые из затрат на материалы, топливо, энергию | 3 065 168 | 181 658 | 1 053 009 | 772 658 | 1 057 843 | 4 189 769 | 1 173 011 | 1 014 852 | 1 002 421 | 999 485 | 3 920 404 |
| 6. Амортизационные отчисления | 794 449 | 98 686 | 231 921 | 231 921 | 231 921 | 962 734 | 236 413 | 242 107 | 242 107 | 242 107 | 968 427 |
| 7. Налоги, включаемые в себестоимость, всего | 415 589 | 0 | 102 322 | 157 084 | 156 183 | 744 835 | 154 584 | 184 508 | 203 322 | 202 421 | 71 895 |
| в том числе: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| а) земельный налог | 5 000 | 0 | 0 | 2 500 | 2 500 | 5 000 | 0 | 0 | 2 500 | 2 500 | 5 000 |
| б) налог на пользователей автодорог | 410 589 | 0 | 102 322 | 154 584 | 153 683 | 739 835 | 154 584 | 184 508 | 200 822 | 199 921 | 66 895 |
| **8. Финансовый результат (прибыль)** | **30 063 308** | **-1 342 171** | **9 791 256** | **11 526 030** | **10 088 193** | **50 277 501** | **8 548 497** | **13 820 770** | **13 889 737** | **14 018 497** | **56 973 103** |
| 9. Налоги, относимые на финансовый результат, всего | 211 678 | 609 | 62 864 | 74 694 | 73 511 | 284 458 | 72 375 | 71 895 | 70 711 | 69 477 | 265 209 |
| в том числе: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| а) налог ни имущество | 208 630 | 0 | 62 051 | 73 881 | 72 698 | 281 206 | 71 562 | 71 082 | 69 898 | 68 664 | 262 596 |
| б) налог на рекламу | 2 400 | 600 | 600 | 600 | 600 | 2 400 | 600 | 600 | 600 | 600 | 2 400 |
| в) налог на содержание милиции | 648 | 9 | 213 | 213 | 213 | 852 | 213 | 213 | 213 | 213 | 213 |
| 10. Погашение основного долга и выплата процентов за кредит, относящиеся на прибыль | 1 885 938 | 0 | 859 766 | 637 891 | 388 281 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| **11. Налогооблагаемая прибыль** | **27 965 692** | **-1 342 780** | **8 868 626** | **10 813 445** | **9 626 401** | **49 993 043** | **8 476 122** | **13 748 875** | **13 819 026** | **13 949 020** | **56 707 894** |
| 12. Налог на прибыль | 8 389 708 | 0 | 2 660 588 | 3 244 033 | 2 887 920 | 14 997 913 | 2 542 837 | 4 124 663 | 4 145 708 | 4 184 706 | 17 012 368 |
| **13. Чистая прибыль** | **21 461 922** | **-1 342 780** | **7 067 804** | **8 207 302** | **7 126 762** | **34 995 130** | **5 933 285** | **9 624 213** | **9 673 318** | **9 764 314** | **39 695 526** |
| **14. Платежи в бюджет** | **7 165 426** | **-181 049** | **2 427 280** | **2 982 706** | **2 339 324** | **12 955 645** | **1 876 336** | **3 645 766** | **3 696 872** | **3 736 671** | **14 547 276** |

Таблица 9

План денежных поступлений и выплат Руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 1 год | | | | | 2 год | | | | | 3 год Всего |
|  | Всего | по кварталам | |  |  | Всего | по кварталам |  |  |  |  |
|  |  | 1 кв | 2 кв | 3 кв | 4 кв |  | 1 кв | 2 кв | 3 кв | 4 кв |  |
| 1 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 |
| **Деятельность по производству и сбыту продукции** | | | | | | | | | | | |
| 1. Денежные поступления, всего | 54 512 640 | 0 | 18 170 880 | 18 170 880 | 18 170 880 | 86 311 680 | 18 170 880 | 22 713 600 | 22 713 600 | 22 713 600 | 90 854 400 |
| в том числе: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| а) поступления от продажи продукции | 54 512 640 | 0 | 18 170 880 | 18 170 880 | 18 170 880 | 86 311 680 | 18 170 880 | 22 713 600 | 22 713 600 | 22 713 600 | 90 854 400 |
| б) прочие доходы от производственной деятельности | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2. Денежные выплаты, всего | 29 191 101 | 1 062 436 | 9 818 145 | 8 958 999 | 9 754 354 | 46 164 046 | 10 828 170 | 11 832 428 | 11 795 754 | 11 707 694 | 46 270 043 |
| в том числе: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| а) затраты по производству и сбыту продукции | 22 025 674 | 1 243 485 | 7 390 865 | 5 976 293 | 7 415 031 | 33 208 402 | 8 951 834 | 8 186 663 | 8 098 882 | 7 971 023 | 31 722 767 |
| б) платежи в бюджет | 7 165 426 | -181 049 | 2 427 280 | 2 982 706 | 2 339 324 | 12 955 645 | 1 876 336 | 3 645 766 | 3 696 872 | 3 736 671 | 14 547 276 |
| **3. Сальдо потока от деятельности по производству и сбыту продукции** | **25 321 539** | **-1 062 436** | **8 352 735** | **9 211 881** | **8 416 526** | **40 147 634** | **7 342 710** | **10 881 172** | **10 917 846** | **11 005 906** | **44 584 357** |
| **Инвестиционная деятельность** | | | | | | | | | | | |
| 4. Поступление средств, всего | 400 000 | 400 000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| в том числе: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| а) денежные средства претендента на начало реализации проекта | 400 000 | 400 000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| б) продажа имущества | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| в) продажа финансовых активов | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 5. Выплаты, всего | 11 050 000 | 9 275 880 | 592 537 | 589 047 | 592 537 | 2 505 667 | 731 547 | 592 537 | 589 047 | 592 537 | 2 363 167 |
| **6. Сальдо потока от инвестиционной деятельности** | **-10 650 000** | **-8 875 880** | **-592 537** | **-589 047** | **-592 537** | **-2 505 667** | **-731 547** | **-592 537** | **-589 047** | **-592 537** | **-2 363 167** |
| **7. Сальдо потока по производственной и инвестиционной деятельности** | **14 671 539** | **-9 938 316** | **7 760 198** | **8 622 834** | **7 823 989** | **37 641 967** | **6 611 163** | **10 288 635** | **10 328 800** | **10 413 369** | **42 221 190** |
| **Сальдо потока нарастающим итогом** | **14 671 539** | **4 733 223** | **12 493 422** | **21 116 256** | **28 940 245** | **66 582 212** | **73 193 375** | **83 482 009** | **93 810 809** | **104 224 178** | **146 445 368** |
| **Финансовая деятельность** | | | | | | | | | | | |
| 8. Поступление средств, всего | 10 650 000 | 10 650 000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| в том числе: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| а) поступления от продажи своих акций | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| из них продажа государству | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| б) кредиты | 10 650 000 | 10 650 000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| в том числе государственная поддержка | 10 650 000 | 10 650 000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| в) займы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 9. Выплата средств, всего | 11 204 688 | 0 | 2 191 016 | 4 631 641 | 4 382 031 | 1 331 250 | 1 331 250 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| в том числе: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| а) уплата процентов за предоставленные средства (кроме процентов по краткосрочным кредитам) | 1 885 938 | 0 | 859 766 | 637 891 | 388 281 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| из них: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| по средствам государственной поддержки за счет областного бюджета | 1 885 938 | 0 | 859 766 | 637 891 | 388 281 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| по кредитам коммерческих банков | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| по другим заемным средствам | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| б) погашение основного долга, всего | 9 318 750 | 0 | 1 331 250 | 3 993 750 | 3 993 750 | 1 331 250 | 1 331 250 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| из них: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| по средствам государственной поддержки за счет областного бюджета | 9 318 750 | 0 | 1 331 250 | 3 993 750 | 3 993 750 | 1 331 250 | 1 331 250 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| по кредитам коммерческих банков | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| по другим заемным средствам | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| в) выплата дивидендов | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| **10. Сальдо потока по финансовой деятельности** | **-554 688** | **10 650 000** | **-2 191 016** | **-4 631 641** | **-4 382 031** | **-1 331 250** | **-1 331 250** | **0** | **0** | **0** | **0** |
| **11. Общее сальдо потока** | **14 116 851** | **711 684** | **5 569 182** | **3 991 193** | **3 441 958** | **36 310 717** | **5 279 913** | **10 288 635** | **10 328 800** | **10 413 369** | **42 221 190** |
| **12.Сальдо потока нарастающим итогом** | **14 116 851** | **14 828 535** | **20 397 718** | **24 388 911** | **27 830 869** | **64 141 586** | **69 421 499** | **79 710 133** | **90 038 933** | **100 452 302** | **142 673 492** |

Таблица 10

Бюджетный эффект от реализации проекта Руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование статьи | 1 год | 2 год | Третий и последующие годы всего |
| **1. Выплаты** |  |  |  |
| предполагаемая государственная поддержка проекта | 10 650 000 | 0 | 0 |
| в том числе НДС уплаченный поставщикам | 3 065 168 | 4 189 769 | 3 920 404 |
| **2. Поступление средств, всего** | **19 685 782** | **15 948 446** | **16 208 827** |
| в том числе: |  |  |  |
| а) налоги и платежи в бюджет: | 7 165 426 | 12 955 645 | 14 547 276 |
| а1) в областной бюджет | 4 333 909 | 7 906 440 | 8 896 319 |
| а2) в местный бюджет | 862 273 | 1 420 962 | 1 728 060 |
| а3) в федеральный бюджет | 1 969 244 | 3 628 243 | 3 922 897 |
| б) единовременные затраты при оформлении земельного участка | 0 | 0 | 0 |
| в) подоходный налог на заработную плату | 312 634 | 394 824 | 394 824 |
| г) отчисления на социальные нужды | 1 003 034 | 1 266 727 | 1 266 727 |
| д) выручка от продажи государственного пакета акций | 0 | 0 | 0 |
| е) возврат процентов по государственному кредиту | 1 885 937 | 0 | 0 |
| ж) возврат основного долга государству | 9 318 750 | 1 331 250 | 0 |
| **3. Сальдо потока** | **9 035 782** | **15 948 446** | **16 208 827** |
| **4. Сальдо потока нарастающим итогом** | **9 035 782** | **24 984 228** | **41 193 054** |



Оргструктура ООО "ЛесоЭкспоСервис"