

Приложение №3

к решению Совета народных депутатов
«О внесении изменений в решение от
10.03.2010 г. № 329 «Об утверждении
комплексного инвестиционного плана
развития города Семилуки»
(в редакции решения №56 от 12.05.2011 года)

- **Фабрика по производству столешниц**

Инициатор проекта

Инициатором Проекта является ООО «КДМ-ОПТ» (г. Воронеж).

Выделенная площадка под строительство завода расположена в городской черте г. Семилуки Воронежской области.

ООО «КДМ-опт» зарегистрировано Межрайонной инспекцией Федеральной налоговой службы по крупнейшим налогоплательщикам по Воронежской области 03.11.2006 г. и внесено в Единый государственный реестр за основным государственным регистрационным номером 1063667287090. ИНН 3662116059, КПП 366201001. ОКПО 97900555

Основными видами деятельности ООО «КДМ-опт» являются:

- производство комплектующих для мебели;
- оптовая торговля комплектующими для мебели;
- розничная торговля комплектующими для мебели.

Юридический адрес:

394026, Воронежская обл., г. Воронеж, ул. Солнечная, д. 25

Ф.И.О. руководителя: директор - Шевченко Александр Александрович

Основные акционеры (владельцы) и размер их долей (в процентах):

- Енин Александр Викторович - 100 %

Сейчас производство существует на основе старого оборудования, не позволяющего производить достаточное количество продукции. Используется много механических работ, ручной труд, страдает качество.

Описание проекта

В рамках настоящего Проекта рассматривается строительство новой фабрики с современной автоматизированной линией по производству столешниц. Старый цех будет переориентирован на выпуск сопутствующей продукции и в рамках настоящего бизнес-плана не рассматривается.

Команда менеджеров Проекта состоит из людей, обладающих опытом работы в сфере промышленного производства и реализацией производственных проектов. Уверенность в успехе технической реализации Проекта основана на следующих предпосылках:

- Высокая востребованность продукции подтверждается маркетинговым анализом рынка комплектующих для мебели (выполнен ИА «Академия Конъюнктуры Промышленных Рынков»), существующими договоренностями с потенциальными клиентами и наличием соответствующих предварительных заказов
- Компании имеет развитую торговую сеть и собственный раскрученный бренд
- Все современные технологии, используемые в Проекте, отработаны на построенных заводах в России и Европе и обеспечивают высокое качество продукции
- Изготовление и монтаж оборудования будут производить иностранные специалисты, участвовавшие в создании заводов аналогичного профиля в Европе
- Одним из условий контракта является не только монтаж оборудования, но и обучение сотрудников

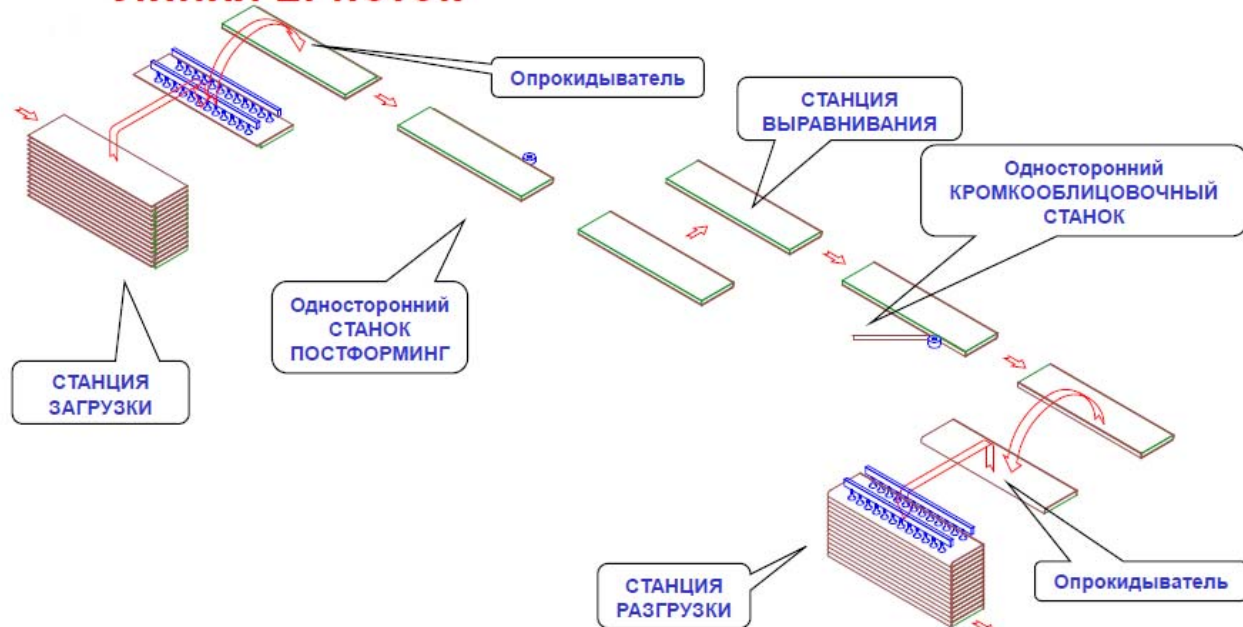
Реализация настоящего Проекта является основной целью деятельности Инициатора Проекта и соответствует квалификации команды менеджеров.

Технология производства

Схему технологического процесса производства панелей условно можно представить в виде двух последовательных линий:



Линия 2: поток



Ключевой технологией, влияющей на качество продукции является технология облицовки столешниц.

При облицовке поверхности столешницы бумажно-слоистым пластиком наиболее распространенным методом является технология постформинг (зачастую так называют и готовое изделие). **Постформинг** - это способ обработки, при котором отделочный материал плавно переходит с основной плоскости на торцы.

Сам процесс включает следующие операции:

- фрезерование и шлифовка необходимого профиля на одной или двух параллельных кромках детали;
- облицовывание детали с двух сторон;
- точное удаление свеса материала обратной стороны пласти заподлицо с деталью;
- калибрование величины свеса фрезерованием;
- удаление, сдувание пыли из зоны склеивания горячим воздухом для одновременного нагрева склеиваемых поверхностей;
- комбинированное нанесение клея на обе склеиваемые поверхности - распылением и вальцовое;
- подсушка и активация клеевого слоя инфракрасными лампами, одновременно нагревается и облицовочный материал, приобретающий из-за этого пластичность;
- изгибание свеса вокруг профильной кромки;
- прикатывание (обжим) профиля;
- дополнительное фрезерование (снятие фаски или фрезерование паза);

- нанесение влагозащитной полоски из расплава или пластмассового канатика, вдавливаемого в паз и расплавляемого.

Чаще всего методом постформинга облицовывается фасадная сторона столешницы, торцевые части в таком случае покрываются меламиновой лентой, такая обработка должна быть максимально точной, дополняться использованием герметиков для защиты основы от влаги. Тщательная обработка необходима и в местах врезки раковины, оборудования и т.д., на стыках частей столешницы при изготовлении угловых элементов. Другая сторона столешницы также облицовывается пластиком (back-покрытие).

Оборудование для облицовывания методом постформинга отличается относительной простотой и может быть в зависимости от требуемой производительности позиционного и проходного типа. Наиболее известными и зарекомендовавшими себя производителями оборудования для постформинга являются немецкие и итальянские фирмы: HOMAG, ORMA, OPTIMAT, IMA и другие.

Для реализации настоящего Проекта было принято решение и использовать оборудование для постформинга фирмы HOMAG.

Маркетинговый обзор

Развитие российского рынка столешниц на основе древесных плит, облицованных пластиком, на данный момент находится на стадии роста, которая характеризуется достаточно большим ежегодным ростом продаж. До мирового финансового кризиса 2008 года объем потребления столешниц, облицованных пластиком рос на 27 % в год¹.

Ожидается, что в 2011 году данный темп роста будет восстановлен.

Перспективность организации производства столешниц на российском рынке связана со значительными резервами внутреннего потребления столешниц, обусловленными развитием потребляющей отрасли - производства отечественной кухонной мебели, а также сектора специализированной мебели.

В конце 90-х - начале 2000-х годов были открыты большинство из существующих ныне предприятий отрасли. Среди них и крупнейшие - ПГ «Союз» и фабрика «Скиф». Близость к странам-импортерам сырья, необходимого для производства столешниц поставила их в более выгодное положение, позволило снизить издержки и выйти на объемы, в совокупности покрывающие свыше половины потребностей рынка. Однако в последнее время возрастает доверие

¹ Здесь и далее по данным маркетингового исследования ИА «Академия Конъюнктуры Промышленных Рынков», г. Москва

покупателя к небольшим местным производителям, что позволяет им конкурировать на региональных рынках с привозной продукцией лидеров отрасли.

На сегодняшний день существует угроза в отношении сокращения рыночной доли со стороны товаров-заменителей, в особенности, искусственного камня. Несмотря на это, прогнозировать значительное расширение (на 1-5 %) представленности на рынке этой продукции можно лишь через 5 - 10 лет. Коррективы может внести появление новых разработок, модификаций пластиковых столешниц, повышения уровня их эстетических и качественных характеристик.

В целом спрос на столешницы на основе древесных плит, облицованных пластиком, растет стабильными темпами, связанными как с развитием производства кухонной мебели в России, так и ростом среднего ценового сегмента данной продукции, традиционно потребляющего столешницы, покрытые ламинатами. Ожидаемый средний ежегодный рост потребления столешниц составит около 15 - 22 %.

В настоящее время в Центрально-Черноземном регионе отсутствуют заводы по производству столешниц, оборудованные современными автоматизированными линиями по производству столешниц, покрытых ламинатом.

Существующие потребности рынка покрываются за счет столешниц более низкого качества и за счет ввоза из других регионов.

Большой значимостью обладает дилерская, дистрибьюторская сети и другие виды посреднических организаций для крупных компаний, обеспечивающих своей продукцией предприятия по всей России и ближнему зарубежью. Лидеры отрасли используют интенсивный сбыт: работают по возможности во всех каналах продаж (напрямую с клиентами, и через дилерскую сеть (для взаимодействия с регионами), посредством независимых торговых организаций, и с частными лицами).

Проанализировав существующую ситуацию на рынке были взяты за основу следующие цены реализации:

Цены на продукцию, с НДС, руб./шт.		Рыночные цены конкурентов
Столешница	1 100	1 000 - 1 500

Данные цены являются конкурентоспособными при планируемом качестве продукции и установлены ниже цен продукции аналогичного качества.

Ожидается, что в результате реализации Проекта компания займет около 10% российского рынка прямых продаж столешниц, облицованных пластиком. С учетом того, что ООО «КДМ-ОПТ» является одним из лидеров регионального

рынка комплектующих для мебели и имеет развитую дистрибьюторскую сеть это вполне достижимые и реалистичные показатели.

Финансовая оценка проекта

(план производства, анализ и оценка себестоимости, план финансовых результатов, налоговые поступления в бюджет по периодам)

Структура себестоимости всего объема продукции, тыс. руб.

Продукция		1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Производство продукции						
Столешницы	шт	76 500	306 000	459 000	510 000	510 000
ИТОГО		76 500	306 000	459 000	510 000	510 000
Расход материалов на 1 шт столешницы						
ДСП	см	61,000	61,000	61,000	61,000	61,000
Пластик	мм	650,000	650,000	650,000	650,000	650,000
Прочие материалы	руб.	31,356	31,356	31,356	31,356	31,356
Цены на ресурсы, без НДС, руб.						
ДСП	см	5,296	5,296	5,296	5,296	5,296
Пластик	мм	0,560	0,560	0,560	0,560	0,560
Электроэнергия	кв/ч	5,704	5,704	5,704	5,704	5,704
Электроэнергия на 1 шт столешницы						
Столешницы	кв/ч	0,670	0,670	0,670	0,670	0,670
ИТОГО		0,670	0,670	0,670	0,670	0,670
Расход электроэн., тыс.руб.						
Столешницы		292	1 169	1 754	1 949	1 949
ИТОГО Затраты э/эн., б/НДС, тыс.р.		292	1 169	1 754	1 949	1 949
ИТОГО Затраты э/эн., с НДС, тыс.р.		345	1 380	2 070	2 300	2 300
Цены на продукцию, без НДС, тыс.руб.						
Столешницы		0,932	0,932	0,932	0,932	0,932
Расчет маржинальной прибыли, тыс.руб.		1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Сумма реализации без НДС		71 314	285 254	427 881	475 424	475 424
Прямые затраты - сырье		-54 953	-219 811	-329 717	-366 352	-366 352
Прямые затраты - энергоносители		-292	-1 169	-1 754	-1 949	-1 949
ИТОГО Марж.прибыль		16 068	64 274	96 410	107 123	107 123
<i>Норма марж.прибыли итого</i>		<i>23%</i>	<i>23%</i>	<i>23%</i>	<i>23%</i>	<i>23%</i>

Плановый отчет о прибылях и убытках, тыс. руб.

Отчет о прибылях и убытках	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год

Маржинальная прибыль					
Сумма реализации без НДС	71 314	285 254	427 881	475 424	475 424
Прямые затраты - сырье	-54 953	-219 811	-329 717	-366 352	-366 352
Прямые затраты - энергоносители	-292	-1 169	-1 754	-1 949	-1 949
ИТОГО Марж.прибыль	16 068	64 274	96 410	107 123	107 123
Условно-постоянные расходы					
Общепроизв.расходы без амортизации	6 390	15 696	18 612	18 612	18 612
Общехозяйственные расходы	4 274	8 636	8 636	8 636	8 636
Коммерческие расходы	1 504	3 688	3 688	3 688	3 688
Налог на имущество	2 159	3 789	3 511	3 234	2 956
Амортизация	5 503	12 624	12 624	12 624	12 624
Проценты по инвестиционному кредиту	19 350	24 469	19 209	11 334	3 713
ИТОГО Условно-постоянные расходы	39 180	68 902	66 281	58 128	50 229
Прибыль до уплаты налога на приб.	-23 111	-4 628	30 129	48 994	56 894
Налог на прибыль			478	9 799	11 379
Чистая прибыль	-23 111	-4 628	29 651	39 196	45 515

Налоговые платежи по периодам, тыс. руб.

Налоговые платежи	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
НДС уплаченный	-2 283	-10 375	-16 159	-18 088	-18 088
ЕСН уплаченный	-2 276	-5 544	-6 300	-6 300	-6 300
Налог на имущество уплаченный	-2 159	-3 789	-3 511	-3 234	-2 956
Налог на прибыль уплаченный			-478	-9 799	-11 379
ИТОГО	-6 718	-19 708	-26 449	-37 420	-38 722

Плановые налоговые поступления в бюджеты и фонды всех уровней, тыс. руб.

Наименование налога	Итого налоговые поступления за период 2011 -2015 гг.	Сумма плановых поступлений налогов		
		в федеральный бюджет	в региональный бюджет	в фонд социального страхования
Налог на прибыль	21 656	2 166	19 490	
Налог на добавленную стоимость	64 992	64 992		
Налог на доходы физических лиц	9 925	2 980	6 945	
Отчисления с зарплаты	26 720			26 720
Налог на имущество	15 648		15 648	
ИТОГО	138 941	70 135	42 086	26 720
Доля поступлений	100%	50%	30%	20%

1. Стратегия финансирования (общая потребность в инвестициях, график финансирования проекта, источники финансирования)

Общий объем финансирования, тыс. руб.

Назначение расходования средств	Сумма, тыс. руб.	%
Строительство зданий (цех, склад, АБК, котельная)	50 539	20,2%
Строительство инженерных сетей, подключение	35 000	14,0%
Сооружение подъездных путей и дорог	17 700	7,1%
Линия прессования фирма "Бюркле"	49 176	19,7%
Линия "постформинг" фирма "Хомаг"	44 557	17,8%
Форматно-раскроечный центр и профилированный станок фирма "СЧМ"	20 815	8,3%
Текущие расходы на инвестиционной стадии	32 212	12,9%
ИТОГО	250 000	100%

График финансирования проекта, тыс. руб.

Источники финансирования	2011-01	2011-02	2011-03	2011-04	2011-05	2011-06	2011-07	2011-08	2011-09	2011-10	2011-11	2011-12
Инвестиционный кредит												
Поступление кредита	80 000		5 000			80 000	20 000				15 000	
Выплаты по кредиту												
Задолж.по кредиту нараст.итогом	80 000	80 000	85 000	85 000	85 000	165 000	185 000	185 000	185 000	185 000	200 000	200 000
Начисленные проценты	900	900	956	956	956	1 856	2 081	2 081	2 081	2 081	2 250	2 250
Расчеты с инициатором проекта												
Средства Инициатора Проекта	50 000											

Платежи по кредиту, тыс. руб.

Источники финансирования	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	Ит.5 лет
Инвестиционный кредит						
Поступление кредита	200 000					200 000
Выплаты по кредиту		-30 000	-55 000	-55 000	-60 000	-200 000
Задолж.по кредиту нараст.итогом	200 000	170 000	115 000	60 000		
Начисленные проценты	19 350	24 469	19 209	11 334	3 713	78 075
Расчеты с инициатором проекта						
Средства Инициатора Проекта	50 000					50 000

График реализации Проекта

Проект предполагает:

- приобретение земельного участка (взятие в аренду с последующим выкупом);
- возведение производственного цеха в утепленном варианте площадью 2070 кв. метров (90x23x4) с армированным полом;
- возведение складского помещения площадью 2160 кв. метров (90x24x5) (в утепленном варианте)
- возведение административно-бытового комплекса в утепленном варианте для ИТР и обслуживающего персонала площадью 390 кв. метров (24x10x3);
- запуск котельной для обеспечения теплом производственных, складских и бытовых помещений;
- сооружение подъездных путей и дорог;
- заключение договоров на потребление электроэнергии и воды;
- приобретение, монтаж и запуск автоматической линии по производству столешниц (постформирование) мощностью 540 000 штук в год. Размер столешниц 3050 мм x 400-1500 мм, толщиной 28 и 40 мм.

На следующей диаграмме отражен план-график реализации Проекта.

Задача v	Месяц >	выполнено	янв.11	фев.11	мар.11	апр.11	май.11	июн.11	июл.11	авг.11	сен.11	окт.11	ноя.11	дек.11	янв.12	...	янв.13	...	янв.14	
Ситуационный анализ		■																		
Разработка бизнес-плана		■																		
Подготовка проектной документации			■																	
Реконструкция и строительство				■	■	■	■													
Предоплата оборудования (30%)			■																	
Монтаж и пусконаладочные работы								■												
Найм персонала			■					■												
Обучение персонала								■												
Закупка сырья																				
Выход на 30% мощности									■											
Выход на 60% мощности															■					
Выход на 90% мощности																	■			
Выход на полную мощность																				■

Анализ рисков

Политические риски

На сегодняшний день политическая ситуация в России может быть охарактеризована как стабильная. Существенное изменение в расстановке

политических сил и возникновение политической нестабильности представляется крайне маловероятным. Партия «Единая Россия» не имеет серьезных конкурентов и будет занимать доминантное положение во власти. Выборы нового Президента России также не должны привести к социальным обострениям, так как в стране не наблюдается серьезной политической конфронтации.

Таким образом, риск политических потрясений, способных оказать существенное негативное влияние на Проект (политические забастовки, кризис банковской системы, обвал финансового рынка) расценивается как низкий.

Риск усиления конкуренции

На бизнес компании существенное влияние оказывают позиции и действия конкурентов.

Однако уникальность набора технологий обеспечивает технологическое преимущество над конкурентами.

Исходя из этого можно определить риск усиления конкуренции как низкий.

Риск недостаточного количества квалифицированных кадров

Дефицит квалифицированных кадров в России ощущается во многих сферах бизнеса. В первую очередь это относится к техническим профессиям.

Для предупреждения этого риска на заводе будут присутствовать иностранные специалисты-представители производителей оборудования и контролировать запуск фабрики.

В связи с этим, а также учитывая готовность производителя оборудования проводить обучение специалистов, данный риск оценивается как низкий.

Риск отсутствия спроса на выпускаемую продукцию

Рентабельность капиталоемких производств в большой степени зависит от объема продаж выпускаемой продукции, что в свою очередь определяется уровнем спроса на данный товар.

Однако в России наметилась устойчивая тенденция роста потребления качественных комплектующих для мебели, вплоть до ввоза продукции из-за рубежа.

В связи с этим можно оценить риск отсутствия спроса на выпускаемую продукцию как низкий.

Риск несоблюдения расчетных сроков реализации проекта

Достижение запланированных объемов производства напрямую влияет на срок окупаемости Проекта и его рентабельность. Выход производства на

проектную мощность зависит от своевременного завершения строительства производственных сооружений и ввода в эксплуатацию производственной линии.

Исходя из этого, мы оцениваем данный риск как средний.

Совокупность основных рисков Проекта представлена в таблице ниже.

Таблица 1. Виды рисков и их оценка

Наименование	Категория риска
Политические риски	низкий
Риск усиления конкуренции	низкий
Риск недостаточного количества квалифицированных кадров	низкий
Риск отсутствия спроса на выпускаемую продукцию	низкий
Риск несоблюдения расчетных сроков реализации проекта	средний

В целом, уровень рисков адекватен сложности рассматриваемого Проекта.

Оценка эффективности инвестиционного проекта

Расчет показателей коммерческой эффективности, расчет срока окупаемости проекта

Период		год 1	год 2	год 3	год 4	год 5	год 6	год 7	год 8	год 9	год 10	Итого
Чистая выручка	тыс.руб.	71 314	285 254	427 881	475 424	475 424	475 424	475 424	475 424	475 424	475 424	4 112 415
EBITDA	тыс.руб.	1 742	32 464	61 963	72 953	73 230	73 508	73 786	74 064	74 341	74 619	612 670
% EBITDA	%	2,4%	11,4%	14,5%	15,3%	15,4%	15,5%	15,5%	15,6%	15,6%	15,7%	14,9%
Debt	тыс.руб.	200 000	170 000	115 000	60 000	0	0	0	0	0	0	0
Debt to EBITDA		114,8	5,2	1,9	0,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Interest cover. (EBITDA/%)		0,1	1,3	3,2	6,4	19,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	7,8
Net profit	тыс.руб.	-23 111	-4 628	29 651	39 196	45 515	48 707	48 930	49 152	49 374	49 596	332 382
Net profit margin	%	-32,4%	-1,6%	6,9%	8,2%	9,6%	10,2%	10,3%	10,3%	10,4%	10,4%	8,1%
%	тыс.руб.	19 350	24 469	19 209	11 334	3 713	0	0	0	0	0	78 075
CADS (ЧДП до % и погашения кредитов)	тыс.руб.	33 899	40 501	75 307	66 780	61 852	61 331	61 553	61 776	61 998	62 220	587 217
Сумма %, погашения кредитов	тыс.руб.	19 350	54 469	74 209	66 334	63 713	0	0	0	0	0	278 075
DSCR (CADs/Сумма %, погашения кредитов)		1,8	0,7	1,0	1,0	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,1
Net FCF	тыс.руб.	14 549	-13 967	1 097	446	-1 861	61 331	61 553	61 776	61 998	62 220	309 142
FCFF	тыс.руб.	-216 101	40 501	75 307	66 780	61 852	61 331	61 553	61 776	61 998	62 220	337 217
FCFE	тыс.руб.	-235 451	16 033	56 097	55 446	58 139	61 331	61 553	61 776	61 998	62 220	259 142
Инв.кредит	тыс.руб.	200 000	-30 000	-55 000	-55 000	-60 000	0	0	0	0	0	0
Инв.кредит +капитал+займы учр.	тыс.руб.	250 000	-30 000	-55 000	-55 000	-60 000	0	0	0	0	0	50 000
Номер периода (n)		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
норма доходности для акционеров	15,0%	87,0%	75,6%	65,8%	57,2%	49,7%	43,2%	37,6%	32,7%	28,4%	24,7%	
Средняя ставка кредитования	13,5%	88,1%	77,6%	68,4%	60,3%	53,1%	46,8%	41,2%	36,3%	32,0%	28,2%	
WACC	11,6%	89,6%	80,2%	71,9%	64,4%	57,7%	51,7%	46,3%	41,4%	37,1%	33,3%	
для инвесторов		год 1	год 2	год 3	год 4	год 5	год 6	год 7	год 8	год 9	год 10	Итого
DFCFE	тыс.руб.	-193 570	32 496	54 122	42 990	35 666	31 678	28 478	25 601	23 014	20 689	101 165
NPV для инвесторов	тыс.руб.											101 165
IRR для инвесторов	%											23,7%
для акционеров		год 1	год 2	год 3	год 4	год 5	год 6	год 7	год 8	год 9	год 10	Итого
DFCFE	тыс.руб.	-204 740	12 123	36 885	31 701	28 905	26 515	23 140	20 195	17 624	15 380	7 728
NPV для акционеров	тыс.руб.											7 728
IRR для акционеров	%											15,9%
PBP (срок окупаемости проекта)	лет	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,8	0,00	0,00	0,00	0,00	5,81
DPBP (срок окупаемости проекта дисконтированный)	лет	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,50	9,50

График привлечения персонала по годам.

Кадры	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Количество сотрудников					
Цеховой персонал					
Общепроизводственный персонал	60	75	90	190	270
Административно-хоз.персонал	13	18	18	18	18
Персонал коммерческих служб	7	12	12	12	12
ИТОГО Количество персонала	80	105	120	220	300