

БИЗНЕС-ПЛАН

проекта по организации производства термопанелей и каркасов для зданий



МЕМОРАНДУМ О КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ

Настоящий бизнес-план подготовлен компанией "ФИНАНС АССИСТ" и содержит информацию, характеризующую финансово-экономическую, организационную и маркетинговую стороны инвестиционного проекта.

Информация, представленная в настоящем документе, носит конфиденциальный характер и является собственностью инициаторов проекта. Данный документ предназначен только для лиц, получивших его с согласия владельца информации. Передача, копирование или разглашение содержащейся в данном бизнес-плане информации без письменного согласия владельца запрещается.

Изложенные в настоящем документе факты, сделанный анализ, высказанные мнения и полученные выводы действительны исключительно в пределах оговоренных в данном отчете допущений и ограничивающих условий и являются персональным, непредвзятым анализом, мнениями и выводами.

Вознаграждение за подготовку бизнес-плана ни в коей степени не связано с достижением заранее определенных параметров или тенденции в определении перспективности проекта в пользу клиента, а также с достижением заранее оговоренного результата или с последующими событиями.

Все расчеты признаются действительными на 29 мая 2017 г., с указанной даты до момента подписания бизнес-плана не произошло событий, которые могли бы существенно повлиять на финансовые и маркетинговые показатели бизнес-плана.

Оглавление

РЕЗЮМЕ.....	4
Сущность проекта	4
СВЕДЕНИЯ ОБ ИНИЦИАТОРЕ ПРОЕКТА:	5
РЫНОК СТРОИТЕЛЬНЫХ ТОВАРОВ РФ	7
ОПИСАНИЕ ТОВАРОВ	14
Применение термопрофилей и строительство по ЛСТК технологии.	14
Базовая продукция – термопрофили.....	19
Металлические каркасы для строительства.....	23
зданий и различных сооружений.	23
Металлические каркасы для строительства теплиц пятого поколения.....	27
ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН.	34
Географическое положение.....	34
Кадровое обеспечение, расходы на персонал.....	35
Затраты на сырье и материалы.	36
Коммунальные услуги.	37
Маркетинговый план продуктов.....	38
Ценообразование	39
План продаж	40
ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН.....	43
Инвестиционные затраты проекта.	43
План реализации проекта	45
Источники финансирования проекта.....	46
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА.....	47
ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	53
Исходные данные и допущения.....	53
Расчет выручки.....	53
Расчет расходов на продукцию	53
ОЦЕНКА РИСКОВ.....	54
СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ ПРОЕКТА	55
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	56
Отчет о движении денежных средств	56
Отчет о прибылях и убытках	61
Баланс	67

РЕЗЮМЕ

СУЩНОСТЬ ПРОЕКТА

Проект подразумевает организацию в Тульской области производственной линии для выпуска следующих продуктов:

- Термопанели с толщиной используемого металла от 0,5 до 3,5 мм до
- Металлические каркасы для строительства по ЛСТК технологии зданий и сооружений
- Металлические каркасы для строительства теплиц 5-го поколения

Основным материалом для изготовления каркасов являются термопанели.

Предпосылки проекта заключаются в том, что в настоящее время растет доля строительства по ЛСТК технологии в общем строительных работ РФ и достигает 6%, а в течение ближайших 5-ти лет прогнозируется увеличение доли до 10%. Основные преимущества технологии: низкие затраты на строительство, быстрота возведения конструкции (не более 5 месяцев), всесезонность строительства, а также наличие более чем 50-летнего успешного опыта ЛСТК строительства в развитых странах (Канада, Швеция), где 80% промышленных зданий возведено по данной технологии.

В план реализации проекта входят следующие основные этапы:

- Строительства цеха общей площадью 1 200 кв.м.
- Приобретение и монтаж производственной линии с мощностью производства до 1 000 т готовой продукции в месяц
- Найм и обучение производственного персонала.

Основные параметры проекта:

- **Стоимость проекта – 80,0 млн. рублей.**
- **Окупаемость проекта – 16 месяцев**
- **NPV при ставке дисконтирования 22% - 425 млн. рублей**
- **IRR - 192%**
- **Общая рентабельность проекта – 25%**

СВЕДЕНИЯ ОБ ИНИЦИАТОРЕ ПРОЕКТА:

Инициатором проекта выступает группа компаний, созданная в 1991 г. и специализирующаяся по производству серийных высокоточных деталей и узлов из металла. Клиентская база группы насчитывает более 1800 организаций из России и Зарубежья.

Выпуск деталей осуществляется по чертежам клиентов, ассортимент продукции обновляется по 800 изделий в год. В собственности ГК производственные мощности, состоящие из токарных и фрезерных станков с ЧПУ управлением, станков лазерной резки, сварочного 3D робота и др. Основные производители станков - ведущие мировые компании.



Основные компании, входящие в Группу:

1. ООО «Технологии металлообработки»:

- Годовой оборот - 70 млн. рублей
- Количество персонала – 25 человек
- Виды деятельности: изготовление деталей, узлов и конструкций из металла для крупных клиентов, в т.ч. РЖД



2. ООО «Инновационный комплекс Лесное»:

- Годовой оборот - 55 млн. рублей
- Количество персонала – 30 человек
- Виды деятельности: строительство модульных конструкций и тепличных комплексов



Адрес местонахождения группы компаний – РФ, Тульская область, Дубенский район, деревня Ново Павшино.

РЫНОК СТРОИТЕЛЬНЫХ ТОВАРОВ РФ

Источник: KPMG

Основные тенденции на строительном рынке в 2016 г.

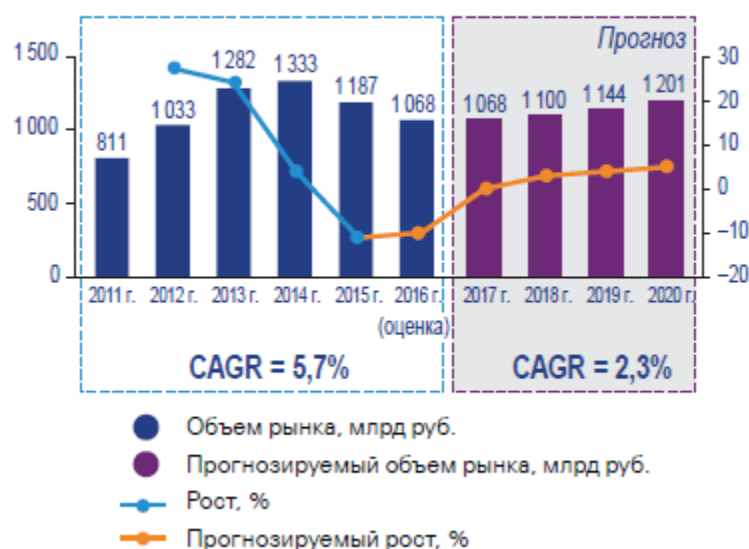
- На данный момент в России наблюдается снижение реальных доходов населения (оценка падения на конец 2016 г. составляет 5,6%), и на фоне этого спрос на первичном рынке жилой недвижимости продолжает оставаться сравнительно слабым, несмотря на традиционный предновогодний подъем. Государственное субсидирование позволило предотвратить значительное падение рынка; по предварительным оценкам, ввод жилой недвижимости сократился на 9% в 2016 г., но вернется к росту уже в 2017 г. На рынке коммерческой недвижимости в 2016 г. спад ввода оценивается в 20%, а возврат к росту ожидается не ранее 2019 г. Низкие темпы восстановления рынка объясняются в первую очередь существенно снизившейся покупательной способностью населения и упавшим уровнем деловой активности.
- Несмотря на девальвацию рубля (рубль снизился на 30% к доллару и на 17% к евро в 2015 г.) и рост стоимости импортных строительных материалов (на 42% в 2015 г.), компании смогли предотвратить резкий рост себестоимости строительства за счет импортозамещения и работы над издержками, а также за счет применения новых технологий, таких как BIM и автоматизированные системы управления проектами. В сегменте жилой недвижимости московского региона бизнес- и элитного класса себестоимость квадратного метра практически не изменилась в 2014–2016 гг., в сегменте эконом- и комфорт-класса она выросла на 8%, а в сегменте коммерческой недвижимости класса А увеличилась на 30%. Разница в тенденциях обусловлена более высокой долей импортных материалов в строительстве коммерческой недвижимости класса А в сравнении с жилой недвижимостью.
- В 2015 г. строительные компании снизили на 14% закупку импортных строительных материалов, в 2016 г. тенденция импортозамещения продолжилась, несмотря на укрепление рубля, но гораздо более низкими темпами. Несмотря на то, что общий объем производства строительных материалов сократился на 7,8% в 2015 г., а оценка снижения по итогам 2016 г. составляет еще 8–11%, производители строительных материалов и оборудования модернизировали свои производства и стали предлагать новые для российского рынка высокотехнологичные материалы, способные заменить импортные аналоги.
- Игроки отмечают, что более эффективное использование сырья и материалов, а также оптимизация входящей логистики являются основными методами сокращения расходов, в то время как сокращение персонала почти не проводилось для этой цели. Тем не менее, для обеспечения конкурентоспособности в среднесрочной перспективе строительным компаниям будет необходимо искать новые стратегические возможности диверсификации бизнеса или обеспечить тотальное сокращение затрат.

- Компании успешно внедряют в свою практику инновационные технологии, преимущественно информационные, для оптимизации бизнес-процессов как на стадии проектирования, так и в целях контроля строительных работ. Переход на более технологичные и современные материалы позволяет компаниям строить более экологичные и энергоэффективные здания, что повышает интерес к проекту и позволяет оптимизировать затраты в долгосрочной перспективе.

Основные параметры рынка

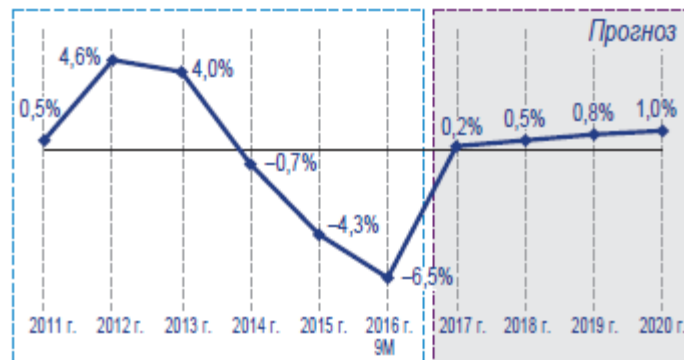
Снижение объема рынка строительных материалов оценивается в 10% по итогам 2016 года

Динамика рынка строительных материалов в РФ



В 2015 и 2016 гг. на фоне снижения реальных доходов на 4,3% и 6,5% соответственно, а также общего спада экономики наблюдалось замедление темпов нового строительства жилой недвижимости. Поскольку девелоперский цикл большинства проектов составляет около двух-трех лет, мы рассчитываем, что наибольшее влияние экономического спада скажется на объемах ввода в 2016–2018 гг. При этом государственные программы по субсидированию жилья способствовали поддержанию спроса на недвижимость и смягчили падение рынка.

Динамика реальных располагаемых денежных доходов в РФ, %



Динамика ввода жилой недвижимости в РФ, млн кв. м



На рынке коммерческой недвижимости, которая в сравнении с жильем характеризуется большей волатильностью и более коротким девелоперским циклом, в 2015–2016 гг. наблюдается более существенное снижение объемов ввода. Мы предполагаем, что негативная тенденция сохранится и в 2017–2018 гг., чему способствует низкая покупательная способность населения, высокая доля вакантных помещений в существующих объектах и сниженный уровень деловой активности.

Динамика ввода коммерческой недвижимости в РФ, млн кв. м



Сокращение объемов строительства обусловило существенное падение объема рынка строительных материалов. Тенденция на стабильный рост строительного рынка в 2011–2014 гг., при среднегодовых показателях роста 18%, сменилась резким падением в 11% в 2015 г. В 2016 г. темпы снижения оцениваются в 10%.

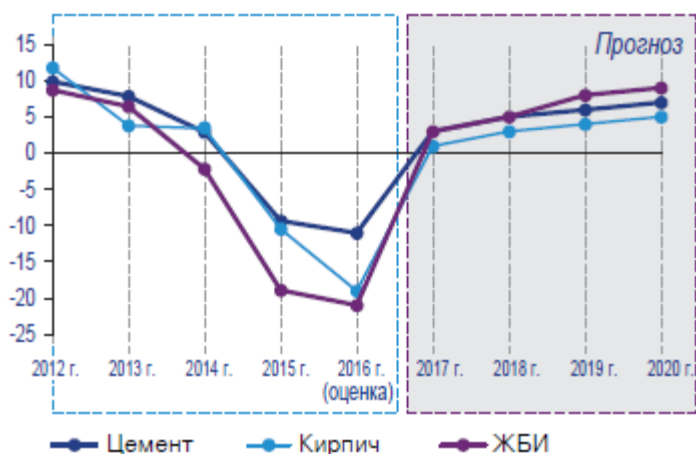
Не ожидается, что докризисные показатели потребления строительных материалов будут достигнуты в период до 2020 г. Рынок строительных материалов, как и вся строительная отрасль, будет восстанавливаться умеренным темпом, со средним показателем роста в 2–3% в год.

Застройщики жилой недвижимости смогли избежать резкого роста себестоимости за счет изначально низкой доли импортной продукции в используемых строительных материалах, а также за счет еще большего сокращения импорта и локализации закупок.

Тем не менее, переключение строительных компаний на материалы российского производства не покрыло общее снижение спроса, вызванное сокращением объемов ввода новых жилых зданий. Объем производства строительных материалов сократился на 7,8% в 2015 г.; снижение по итогам 2016 г. оценивается в 7,5%. Только в первый год кризиса инвестиции в производство строительных материалов упали более чем 2 раза (с 183 млрд руб. в 2013 г. до 81 млрд руб. в 2015 г.).

При этом, себестоимость строительства коммерческой недвижимости класса А выросла с 59 до 77 тыс. руб. за кв. м (+30%). Разница в тенденциях обусловлена более высокой долей импортных материалов в строительстве коммерческой недвижимости класса А в сравнении с жилой недвижимостью. Респонденты проведенного опроса отмечают, что ключевыми факторами изменения себестоимости стали: рост стоимости материалов, валютные риски и девальвация рубля, а также повышение стоимости оборудования.

Динамика производства основных видов строительных материалов, %

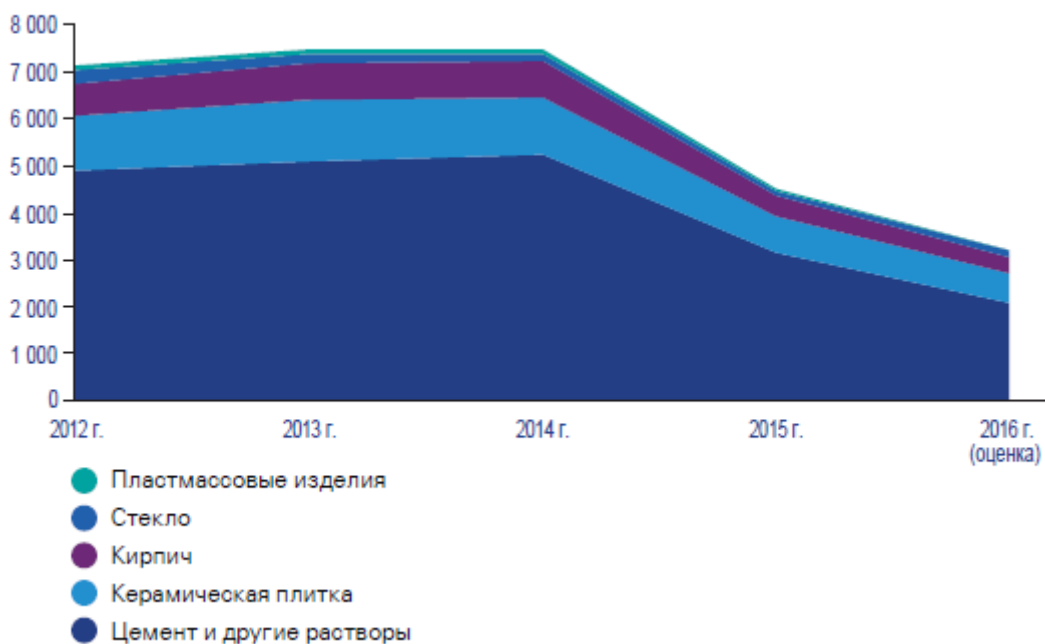


Динамика средней себестоимости строительства в 2014–2016 гг., руб. за кв. м

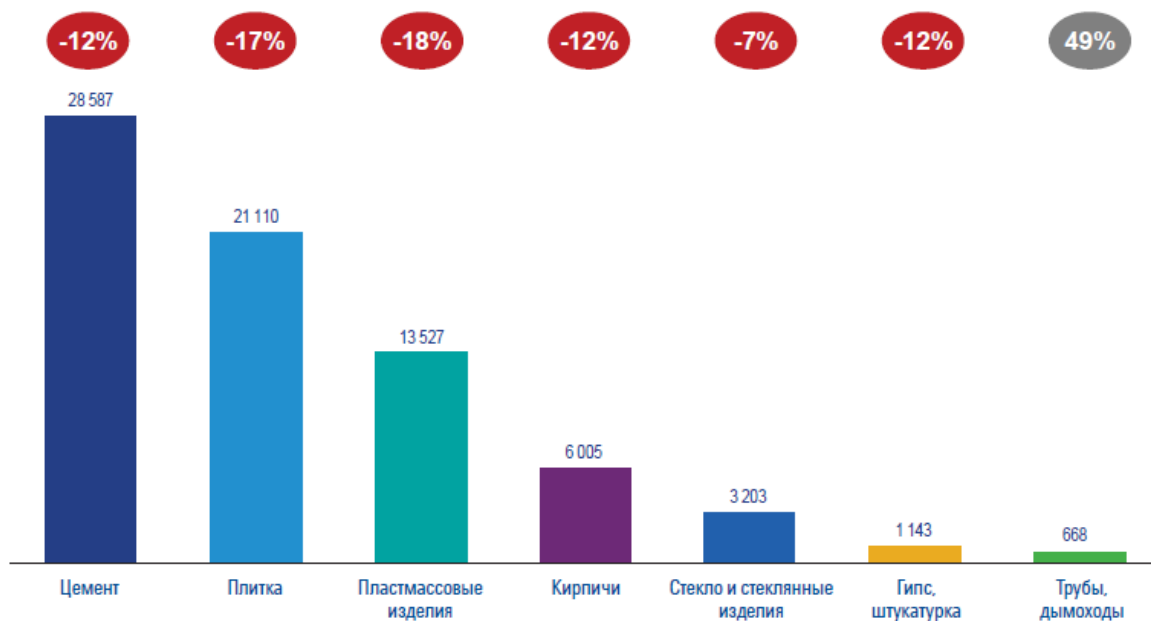


Из-за роста цен на импортную продукцию, вызванную ослаблением рубля, строительные компании снизили на 14% закупку импортных строительных материалов с 87 млрд руб. в 2014 г. до 74 млрд руб. в 2015 г. Несмотря на укрепление рубля в 2016 г., импорт строительных материалов продолжил снижение. К примеру, объем импортируемого цемента сократился на 33% за 10 месяцев 2016 г. При этом основным внешним поставщиком цемента была Беларусь, затем идут Казахстан и страны Балтийского региона. По предварительным оценкам, структура импорта строительных материалов по типу в 2016 г. существенно не изменилась.

Динамика и структура импорта строительных материалов в РФ, тыс. тонн



Объем импорта строительных материалов в РФ 2015 г., млн руб., и изменение объема импорта к 2014 г., %



Прогноз рынка строительства по ЛСТК технологии в РФ

На основе прогноза рынка строительства в РФ, составленный специалистами KPMG с учетом тенденции роста доли строительства по ЛСТК технологиям, стимулируемый правительством РФ, можно составить прогноз объема рынка ЛСТК на ближайшие несколько лет.

Показатель	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Жилищное строительство, млн м ² (1)	85	77	79	80	82	84	86	88
Нежилое строительство, млн м ²	42,02	38,4	35,5	35,9	35,1	36	36,9	37,7
Итого, общие объемы строительства, млн м ²	129,7	115,4	114,5	115,9	117,1	120,00	122,9	125,7
Доля строительства с применением ЛСТК, % (3)	4,8	5,7	6,6	7,0	8,0	9,0	9,5	10,0
Итого, объемы строительства с применением ЛСТК, млн м ²	6,1	6,58	7,56	8,12	9,37	10,8	11,67	12,57
То же, тыс. тонн (4)	304,85	328,9	377,83	400,8	468,6	540,0	583,6	628,6

На основе прогнозных данных можно сделать вывод, что рынок строительства по ЛСТК технологиям к 2022 г. увеличится более чем в два раза по отношению к 2015 г.

ОПИСАНИЕ ТОВАРОВ

Выпускаемая продукция разделяется на три направления:

- Базовая продукция – термопрофили с толщиной используемого металла от 0,5 мм до 3,5 мм с различными параметрами
- Металлические каркасы для строительства зданий и сооружений
- Металлические каркасы для строительства теплиц пятого поколения

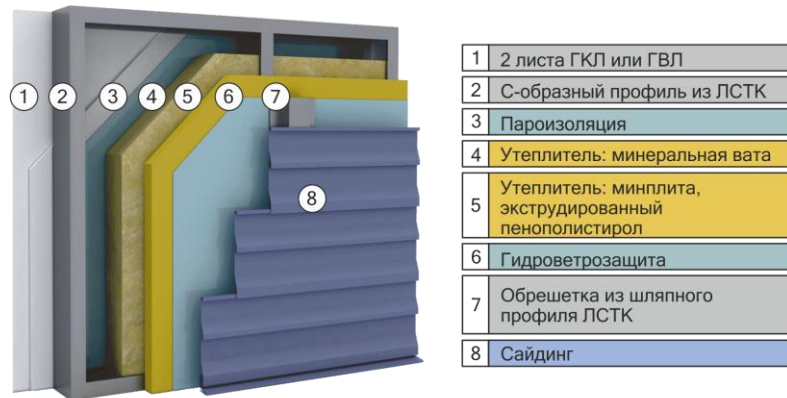
ПРИМЕНЕНИЕ ТЕРМОПРОФИЛЕЙ И СТРОИТЕЛЬСТВО ПО ЛСТК ТЕХНОЛОГИИ.

Термопрофили используются в относительно новой технологии каркасного строительства из легких стальных тонкостенных конструкций (ЛСТК) для жилищных и общественных зданий.

Данная технология была разработана в 50-х годах 20 столетия в Канаде. Основной причиной появления данной технологии явилась необходимость в возведении большого количества малоэтажных домов для среднего класса, соответствующих климатическим условиям страны. Но основным фактором для развития ЛСТК всё же явилась возможность промышленного, массового производства стальных профилей и доступность материала.

В России данная технология используется более 15 лет и в настоящее время занимает около 6 % от вводимых в эксплуатацию объектов недвижимости. В Европе, Азии и Северной Америке конструкции из ЛСТК занимают до 15% от общего объема строительства, а в малоэтажных промышленных объектах эта цифра достигает 80 %.

Каркас зданий высотой до трех этажей собирается из гнутых оцинкованных профилей толщиной от 0,7 до 1,5 мм с помощью самонарезающих винтов, как правило (сварка применяется редко, т. к. требует защиты от коррозии). В зданиях с каркасом из ЛСТК обычно используется негорючий утеплитель в виде плит на базальтовой основе или эковата. Наружная облицовка выполняется из кирпича, сайдинга или водостойких панелей, внутренняя облицовка – из гипсокартона.



Сферы применения ЛСТК:

- изготовление ограждающих конструкций в многоэтажном строительстве;
- строительстве межэтажных, межкомнатных и чердачных перекрытий;
- строительство и реконструкции мансард;
- в малоэтажном жилом строительстве (коттеджи, таунхаусы, малоэтажные здания до 3 этажей);
- в коммерческом строительстве (производственные базы, гаражи, склады, сельскохозяйственные здания и сооружения, автостоянки, бензозаправки, парковки, магазины, торговые центры);
- в строительстве сооружений гражданского назначения (больницы, церкви, школы, детские сады и т.д.).

Здания с каркасом ЛСТК отвечают требованиям, предъявляемым к доступному и комфортабельному жилью, просты по конструктивным решениям и долговечны. Примеры тому – индивидуальные и многоквартирные дома с каркасом из ЛСТК, построенные за 2–3 месяца в Московской области, Архангельске, Липецке, Йошкар-Оле, Ленинградской, Ростовской и других областях, а также в Сибири.



Также по технологии ЛСТК строятся дома по программе переселения из ветхого и аварийного жилья и при строительстве военных городков. Доказана и обоснованность применения этих технологий в северных и сейсмоактивных районах.



Недавно одна из компаний, действующих в ЦФО, завершила строительство трехэтажного детского сада. Основа этого здания полностью состоит из каркаса на основе оцинкованных профилей. Все необходимые требования и экспертизы данный объект уже получил.



В Якутии построено уже несколько школ на основе ЛСТК-каркаса. На Сахалине и Камчатке (самые сейсмоопасные районы) ведется строительство многоквартирных домов с использованием ЛСТК.

03 декабря 2016 г. приказом Министра строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации №881/пр был утвержден Свод правил «Конструкции стальные тонкостенные из холодногнутых оцинкованных профилей и гофрированных листов. Правила проектирования».

В процессе разработки этого долгожданного для металлостроительной индустрии нормативно-технического документа учитывались основные тенденции развития российской металлостроительной индустрии, отечественный и зарубежный опыт проектирования и применения ЛСТК, а также технологические возможности металлургических комбинатов по производству оцинкованного проката и проката с полимерным покрытием для нужд строительства.

Реализация свода правил позволит обеспечить:

- высокий качественный уровень проектирования зданий и сооружений из ЛСТК;
- возможность прохождения экспертизы проектов без дополнительных затрат на специальные технические условия для каждого объекта;
- расширение границ использования разработанных технологий в районы Крайнего Севера и территорий, приравненных к ним;
- увеличение объемов производства надежных, безопасных в эксплуатации и долговечных зданий и сооружений из ЛСТК.
- расширение масштабов производства металлопродукции, направляемой на нужды строительной отрасли.

Основные преимущества строительства по ЛСТК технологии:

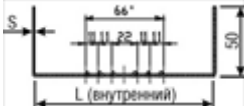
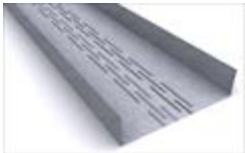
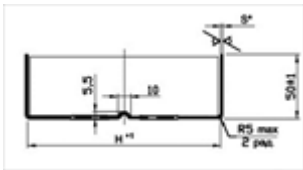
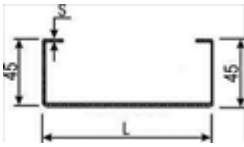
- Низкая себестоимость 1 кв. м площади (от 11 500 руб. под чистовую отделку).
- Малый вес здания (45 - 150 кг/кв. м против 500 по традиционной технологии). Как следствие, низкие затраты на транспортировку и монтаж конструкций.
- Быстрый всесезонный монтаж без использования сварки, мокрых процессов, тяжёлой грузоподъёмной техники.
- Высокая огнестойкость зданий.
- Надежность и продолжительное время жизни. Цинковое покрытие 275 г/м2 гарантирует срок службы конструкций – 100 лет.
- Широкие архитектурные возможности и области применения.
- Эффективное энергосбережение. Термопрофиль из 1,5 мм стали с 200 мм базальтовой ваты соответствуют 1,5 м кирпичной кладки.
- Экологичность при производстве, эксплуатации и утилизации.
- Стойкость к сейсмическим и прочим динамическим нагрузкам.
- Возможность строительства зданий до 6 этажей (8 этажей при перераспределении части нагрузок на ж/б лифтовые шахты).
- Использование ЛСТК в ограждающих конструкциях при возведении высотных зданий на ж/б или толстостенном горячекатаном каркасе.
- ЛСТК лучшая технология для реконструкции и капитального ремонта жилого фонда.

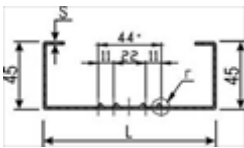
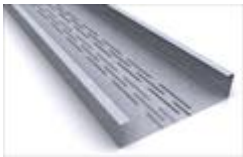
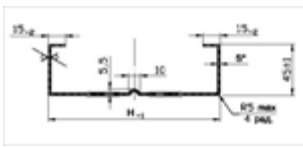
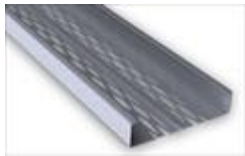
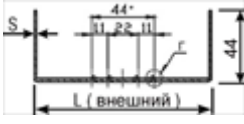
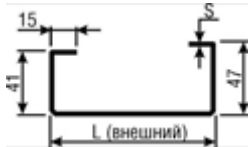
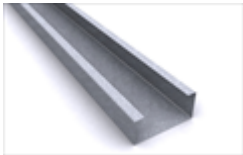
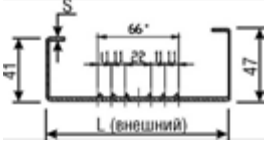
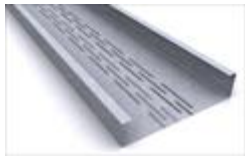


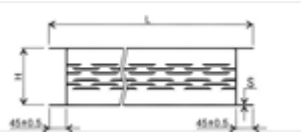
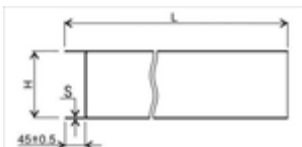
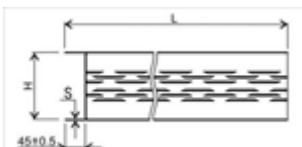
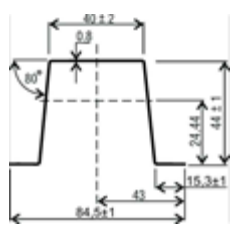
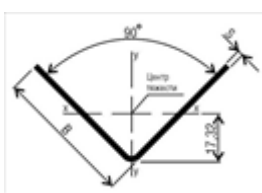
БАЗОВАЯ ПРОДУКЦИЯ – ТЕРМОПРОФИЛИ

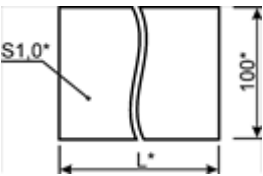
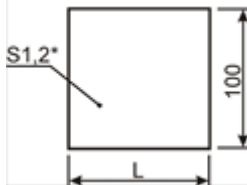
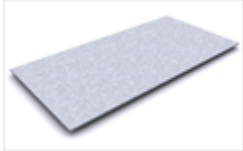
В процессе реализации проекта комплекс оборудования позволит выпускать термопрофили с толщиной используемого металла от 0,5 мм до 3,5 мм. Ассортимент товара будет соответствовать ассортименту ведущих российских компаний производителей ЛСТК изделий. Кроме этого будет предусмотрено изготовление малораспространенных среди производителей профилей с толщиной используемого металла меньше 1 мм и больше 3 мм.

Виды производимых профилей

Профили направляющие АИ ПН Высота: 40, 50 мм Ширина: 100, 150, 175, 200, 250, 300 мм		
Термопрофили направляющие АИ ТН Высота: 40, 50 мм Ширина: 150, 175, 200, 250, 300 мм		
Термопрофили направляющие сетчатые АИ ТНс Высота: 40, 50 мм Ширина: 100, 150, 175, 200, 250, 300 мм		
Профили, термопрофили стоечные		
Профили стоечные равнополочные АИ ПС Высота: 45 мм Ширина: 100, 150, 175, 200, 250, 300 мм		

Термпрофили стоечные равнополочные АИ ТС Высота: 45 мм Ширина: 150, 175, 200, 250, 300 мм		
Термпрофили стоечные равнополочные сетчатые АИ ТСс Высота: 45 мм Ширина: 100, 150, 175, 200, 250, 300 мм		
Профили стоечные без отгиба АИ ПС Высота: 44 мм Ширина: 100, 150, 175, 200, 250, 300 мм		
Термопрофили стоечные без отгиба АИ ТС Высота: 44 мм Ширина: 150, 175, 200, 250, 300 мм		
Профили стоечные разнополочные АИ ПС Высота: 41/47 мм Ширина: 100, 150, 175, 200, 250, 300 мм		
Термопрофили стоечные разнополочные АИ ТС Высота: 41/47 мм Ширина: 125, 150, 175, 200, 250, 300 мм		
Перемычки для проёмов		

Профили направляющие-перемычки АИ ПНп Высота: 50 мм Ширина: 100, 150, 175, 200, 250, 300 мм		
Термопрофили направляющие-перемычки с термопросечками АИ ТНп Высота: 50 мм Ширина: 100, 150, 175, 200, 250, 300 мм		
Профили направляющие-перемычки односторонние АИ ПНпо Высота: 50 мм Ширина: 100, 150, 175, 200, 250, 300 мм		
Термопрофили направляющие-перемычки односторонние АИ ТНпо Высота: 50 мм Ширина: 150, 175, 200, 250, 300 мм		
Прогон, обрешетка		
Профиль-прогон с отверстиями (без отверстий) АИ ПП Высота: 44 мм Ширина: 84,5 мм		
Уголок, пластина, лента		
Уголок АИ У Ширина полки: 20-300 мм		

Угол: ≥ 90 град.		
Лента АИ Л Ширина: 35-1230 мм		
Пластина АИ П Ширина: 35-1230 мм		

Продукция будет производиться исключительно по заказам клиентам, что позволит не создавать излишние остатки продукции на складе.

В спецификации заказа клиента будут указываться технические параметры изделий и их необходимое количество. Срок изготовления продукции не будет превышать 3-х дней.

Условия оплаты продукции: 100% предоплата.

Конкурентные преимущества продукции:

- изготовление термопрофилей из металла толщиной меньше 1 мм и толщиной более 2 мм, у многих производителей таких изделий нет.
- цены ниже в среднем 10 % чем у конкурентов
- оперативные сроки изготовления продукции
- изготовление продукция по индивидуальным заказам

Основные потребители продукции:

- федеральные и региональные торговые сети строительных товаров
- оптовые дистрибьюторы строительных товаров
- строительные компании
- промышленные компании
- госкомпании
- розничные клиенты

МЕТАЛЛИЧЕСКИЕ КАРКАСЫ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА ЗДАНИЙ И РАЗЛИЧНЫХ СООРУЖЕНИЙ.

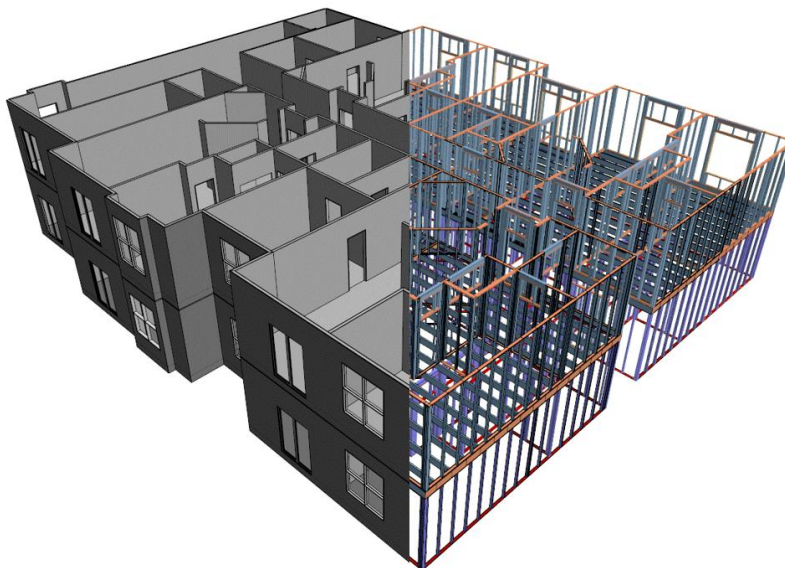
Металлические каркасы для зданий и сооружений будут изготавливаться по типовому и индивидуальному дизайну заказчика.

Проектирование каркаса зданий будет производиться с помощью программного модуля: Система автоматического проектирования (САПР) Vertex-BD (Building Design).

Инициатор проекта имеет в собственности лицензионную версию программы Vertex BD , которую использует в решении собственных производственных задач уже более 5 лет. Штатные специалисты проектировщики имеют успешный опыт работы с данной программой.

Vertex-BD (Building Design) – лидирующее мировое программное обеспечение для проектирования и строительства зданий по технологии ЛСТК, имеющее историю более 35 лет.

Используя модельную технологию BIM (Building Information Model), программный комплекс Vertex BD максимально увеличивает производительность и точность проектирования, создавая архитектурные и структурные (рабочие) проекты, производственные чертежи, ведомости материалов, производственные задания и маркетинговые визуализации используя для всего этого одну единую модель здания.



Использование программы позволит создавать исчерпывающие сборочные чертежи для цеха и стройплощадки, включающие полный перечень профилей каждой панели, длины, массы, маркировки, порядок сборки, листовые материалы панели и количество саморезов.

Процесс проектирования зданий с согласованием у заказчика по типовым конструкциям обычно занимает не более 3 дней.

После создания проекта каркаса здания, начинается изготовление термопанелей по чертежам программы на производственных линиях. Процесс производства занимает не более 5 дней.

После изготовления всех деталей по чертежам, полученные изделия транспортируют на место строительства и собирают его как конструктор. Важно отметить, что сбор конструкций можно производить независимо от времени года.

Виды производимых типовых каркасов для строительных сооружений

ЖИЛЫЕ ЗДАНИЯ

- Загородные дома (коттеджи и т.п.)
- Многоквартирные дома



АДМИНИСТРАТИВНО-КОММЕРЧЕСКИЕ ЗДАНИЯ

- Административные и торговые здания
- Спортивные комплексы
- Пункты общественного питания
- Гостиницы
- Дома отдыха
- Гаражи
- Торговые павильоны



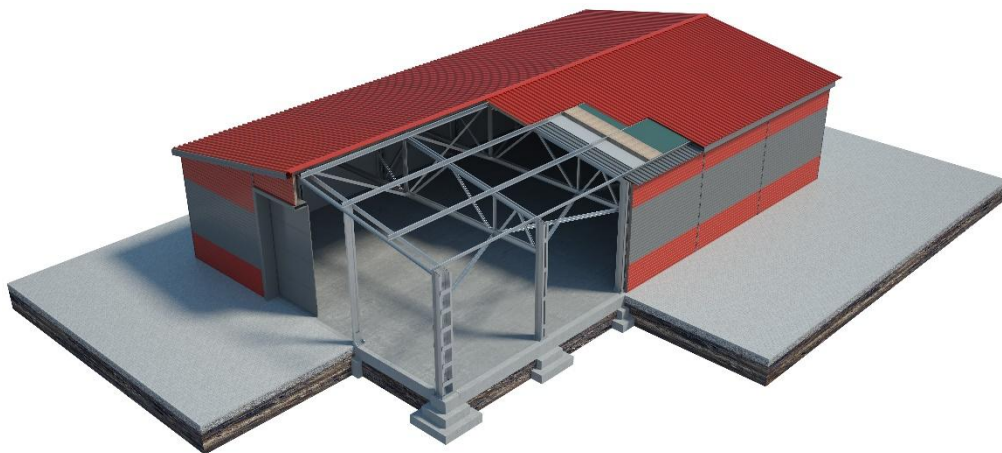
ЗДАНИЯ СОЦИАЛЬНОГО НАЗНАЧЕНИЯ

- Детские сады
- Школы
- Универсальные проекты



ЗДАНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

- Фермы
- Склады и зернохранилища
- Ангараы для техники
- Теплицы



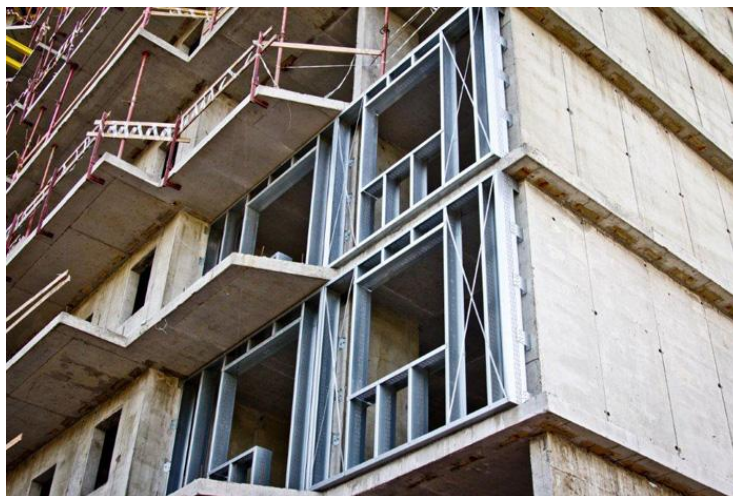
МАНСАРДЫ

Строительство мансард по ЛСТК технологии позволяет увеличить жилищных фонд городских построек при дефиците свободных площадей, не нагружая несущие конструкции и фундаменты зданий.



ОГРАЖДАЮЩИЕ КОНСТРУКЦИИ

Ограждающие конструкции предназначены для разграничения размеров, а также для термо-, гидро-, шумозащиты здания. Различают два вида ограждающих конструкций по области применения (внешние и внутренние) и по строению (однослойные и многослойные). Используются для возведения стен, перекрытий, внутренних перегородок.



В среднем для изготовления металлического каркаса для типового здания требуется 50 кг изделий из термопрофиля на 1 кв.м.

На все каркасные сооружения будет установлена гарантия сроком 30 лет.

Условия расчетов по заказам каркаса для зданий и сооружения – 50% предоплата, 50% после изготовления и монтажа сооружения.

Основные потребители:

- строительные компании
- промышленные компании
- госкомпании
- розничные клиенты

МЕТАЛЛИЧЕСКИЕ КАРКАСЫ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА ТЕПЛИЦ ПЯТОГО ПОКОЛЕНИЯ.

Металлические каркасы для теплиц являются частью типовых сооружений по ЛСТК технологии, но в настоящее время инициатором проекта разрабатывается технология строительства теплиц 5-го поколения с использованием собственного и отечественного оборудования, что значительно снизит стоимость теплиц. Ожидаемый рост спроса на такие теплицы со стороны ведущих с/х компаний позволил выделить данный вид продукции в отдельное направление.

ОПИСАНИЕ ТЕПЛИЦ 5-ГО ПОКОЛЕНИЯ



Теплицы 5-го поколения получили свое рождение около восьми лет назад и сегодня идет их интенсивное строительство по всему миру. Это считается технологической революцией в мире теплиц. Ниже приведены основные отличия таких теплиц от предыдущего поколения.

Теплицы четвертого поколения типа ВЕНЛО - это теплицы высотой до 8 метров, хорошо герметизированные, с высокой степенью автоматизации, позволяющие реализовать передовые технологии выращивания овощей. С внедрением этих теплиц удалось существенно повысить урожайность овощной продукции, а технологии светокультуры и вовсе удвоили выход овощей с одного квадратного метра. Однако и эти высокорентабельные теплицы обладают существенными недостатками, не позволяющими в полной мере получить тот урожай, который биологически заложен в гибридах. Самый существенный из недостатков - это неспособность теплицы

поддерживать оптимальный микроклимат в определенные времена года. Этот недостаток начинает проявлять себя в весенний период, а при использовании технологии светокультуры еще раньше. В это время начинают проявляться перегревы в теплице и, для того чтобы поддержать заданный микроклимат, приходится открывать форточки, что влечет за собой перерасход тепловой энергии, а также, что очень существенно, растения получают температурный шок из-за холодного воздуха, опускающегося вниз, и это негативно сказывается на растениях и ведет к потере урожайности. Получается негативный мультипликативный эффект: не открывать форточки нельзя из-за «запаривания» растений, а при открывании повреждается макушка растения и повышаются затраты на отопление. В летний период выращивания овощей теплица четвертого поколения в принципе не способна поддерживать нужный микроклимат, так как отсутствуют ресурсы, позволяющие снизить температуру.



Теплица пятого поколения, так называемая «полузакрытая теплица», созданная по технологии Ultra Clima, сохраняет все преимущества теплиц типа ВЕНЛО, но во многом превосходит ее по целому ряду параметров:

1. Теплица поддерживает в любой период времени года идеальный микроклимат.
 - Зимой или весной при перегревах, также, как и в простых теплицах, приоткрываются форточки, правда этих форточек на 90% меньше, чем в обычных теплицах и служат они лишь для снятия небольшого избыточного давления, под которым находится теплица Ultra Clima. При этом воздух всегда выходит из теплицы и здесь принципиально не возможен температурный шок, а так как форточек малое количество, соответственно, и меньшие потери тепла.
 - Летом теплица способна охлаждать себя. Она снабжена по всей длине адиабатическими панелями, на которые поступает вода. Вода, испаряясь, забирает часть энергии и, охлажденный таким образом воздух, поступает в теплицу. Практическое использование такой системы охлаждения в теплице в г. Данкове Липецкой обл. показало, что возможно снижение температуры в теплице до 10 °С, что, в свою очередь, благоприятно влияет на растения и не происходит потери урожая.
2. Теплица позволяет экономить затраты на отопление.

Происходит это за счет вторичного использования тепловой энергии. В обычной теплице теплый воздух от труб обогрева поднимается вверх и через остекление крыши теплицы выходит наружу, причем, чем больше разница температур наружного и внутреннего воздуха, тем интенсивность транспирации выше. Естественно в зимний период расход тепла максимальный. В теплицах Ultra Clima теплый воздух, поднимающийся вверх, отбирается вентиляторами и снова подается на отопление по пластиковым рукавам, расположенным под каждой грядкой. Особенно этот эффект усиливается при использовании технологии светокультура. Тепло от ламп, а это примерно 90% от мощности лампы, в простой теплице безвозвратно улетучивается, а в теплице Ultra Clima практически полностью используется для отопления.

3. Теплица в любой период времени может поддерживать оптимальный уровень CO₂.

Известно, что в период, когда приходится открывать форточки, поддерживать нужный для технологии уровень CO₂ в простой теплице не представляется возможным. Он всегда стремится к естественному фону на улице, а это примерно 400 ppm. Такой уровень CO₂ недостаточен для полноценного фотосинтеза, что ведет к потере урожая. В теплице Ultra Clima, ввиду ее «полузакрытости», удастся гораздо в большей степени поддерживать необходимую концентрацию CO₂, и это благотворно влияет на урожайность.

4. Теплица защищена от проникновения вредителей.

Одной из особенностей теплицы Ultra Clima является наличие избыточного давления внутри. При открывании форточек и входных ворот насекомые не могут преодолеть силу избыточного давления и не проникают в теплицу.

5. В теплице Ultra Clima не происходит застоя воздуха, что препятствует развитию заболеваний, благодаря пленочным рукавам, расположенным под каждой грядкой.



Кроме этих преимуществ есть масса сопутствующих, которые синергически усиливают эффективность теплицы.

- Например, в весенне-летний период, когда температура в простой теплице достигает 35 °С при повышенной влажности, работа тепличниц становится, мягко говоря, некомфортной, а это существенная потеря производительности труда, не говоря уже о текучести кадров из-за тяжелых условий труда. В теплице Ultra Clima больше 24°С практически не бывает, что позволяет рабочим комфортно выполнять свои обязанности.
- Воздушные рукава под каждой грядкой, служащие для подачи теплого воздуха с заданными параметрами, обеспечивают так называемый «активный микроклимат». В простой теплице для этого приходится топить регистры, что так же ведет к перерасходу тепловой энергии.

Вышеперечисленные преимущества подтверждены практикой эксплуатации таких теплиц в России.



Урожайность томата Тореро и Старбак в 2014 году (кг/м²)

Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Итого
0,38	10,38	10,93	10,26	8,2	6,67	5,16	4,41	0,68	57,07



Большая часть теплиц, которые существуют в России сегодня – это затратные, устаревшие пленочные сельскохозяйственные сооружения. Но сейчас тепличная отрасль вступает в эпоху обновления. Ее продукция востребована отечественными потребителями.

Сфера тепличного овощеводства в последние годы привлекательна для инвесторов. Поэтому, несмотря на целый ряд проблем, число проектов в этой отрасли увеличивается.

Основные причины:

- Масштабность рынка страны;
- Значительное повышение цен на продукты питания;
- Рост потребительского спроса.

Владельцы тепличных хозяйств в силах вытеснить импорт с отечественного рынка. Поддержку им оказывают потребители, предпочитая покупать отечественные ягоды, овощи, зелень, фрукты.

Государство готово поддерживать тепличную отрасль, так как проблема производства вкусных, полезных, недорогих овощных культур стала особо актуальной не только в России, но и во всем мире.

Российский покупатель легко отличает отечественную продукцию от зарубежной. Заграничные помидоры в вакуумных упаковках могут храниться довольно долго, но в холодильнике они быстро превращаются в безвкусный, бесформенный продукт, насыщенный пестицидами, нередко с запрещенными ингредиентами.



В рационе жителей РФ доля овощей ниже, чем в большинстве развитых стран. Их количество в 4 раза ниже нормы. Импортные овощи, выращенные в закрытом грунте, в структуре потребления жителей страны, занимают 70%. Поэтому владельцы отечественных тепличных хозяйств настроены на решительное вытеснение импорта, хотя понимают: тепличный бизнес – производство высокочатратное, порой убыточное.

Но к 2020 году планируется полностью обеспечить население России овощной продукцией, выращенной не за границей, а в родной стране.

Долгое время теплицы традиционно находились на Юге страны. Лидером и сейчас является Краснодарский край.

Но, сегодня организация выращивания овощей в закрытом грунте интенсивно развивается в:

- Центральных областях России;
- Приволжском крае;
- Южном и Северо-Кавказском Федеральных округах.

Эта отрасль стала интересной и для жителей Сибири, Дальнего Востока.

Государственные меры поддержки развития тепличного хозяйства в РФ

Согласно постановлению правительства РФ от 14 июля 2012 года № 717 "О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы" в части тепличного хозяйства предусмотрено следующее:

- частичное (до 20%) возмещение затрат на энергоносители
- субсидированные кредиты сроком до восьми лет на строительство, реконструкцию и модернизацию тепличных комплексов
- субсидии на возмещение части затрат на уплату процентов по краткосрочным кредитам на приобретение минеральных удобрений, средств защиты растений и расходных материалов для теплиц; на приобретение элитных семян и гибридов овощных культур
- субсидии на возмещение части прямых понесенных затрат на создание и модернизацию объектов агропромышленного комплекса

В результате реализации программы министерство сельского хозяйства России рассчитывает увеличить площадь зимних теплиц с текущих 3,0 до 4,7 тысяч га к 2020 году. При этом валовый сбор овощей к 2020 году может достигнуть 1 720 тысяч тонн.

Таким образом в ближайшие годы есть существенные предпосылки роста спроса на теплицы последнего поколения.

ИЗГОТОВЛЕНИЕ КАРКАСОВ ДЛЯ ТЕПЛИЦ

В среднем для изготовления каркаса для теплицы требуется 30 кг изделий из термопрофиля на 1 кв.м.

На все каркасные сооружения будет установлена гарантия сроком 30 лет.

Условия расчетов по заказам каркаса для зданий и сооружения – 50% предоплата, 50% после изготовления и монтажа сооружения.

Основные потребители:

- сельскохозяйственные компании федерального и регионального уровня
- промышленные компании
- региональные власти
- госкомпании
- розничные клиенты

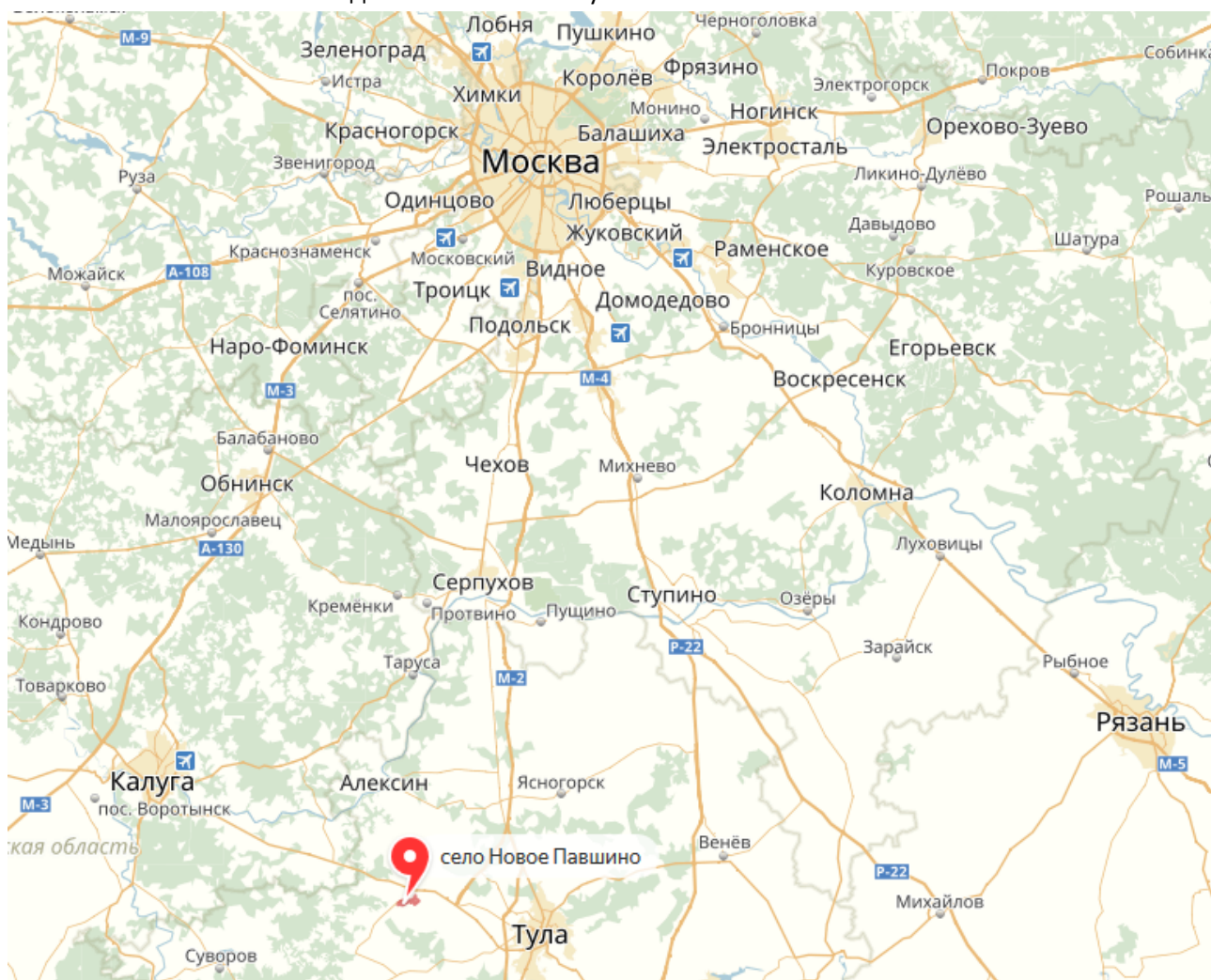
ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН.

ГЕОГРАФИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ

Реализацию проекта планируется осуществить на территории ГК инициатора по адресу: Тульская область, Дубенский район, вблизи деревни Ново Павшино.

На территории выделен земельный участок для строительства цеха общей площадью 1 200 кв.м. с возможностью подключения всех необходимых коммуникаций.

Село Новое Павшино находится в 24 км. от г. Тула и 120 км от г. Москвы.



КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ, РАСХОДЫ НА ПЕРСОНАЛ

При оценке потребности проекта в персонале учитывалось, что реализация проекта будет производиться в составе действующего предприятия, где уже организована юридическая служба, бухгалтерия и прочие необходимые службы, которые также будут задействованы на данном проекте.

Руководящий состав и ключевые сотрудники проекта будет сформирован из штата ГК инициатора.

Наибольшая часть производственного и прочего персонала будет нанята на рынке труда Тульской области. К персоналу будет требоваться средний уровень квалификации со специальным образованием, поэтому дефицита персонала не прогнозируется.

Руководящий состав, ключевые сотрудники проекта, а также часть производственного персонала пройдут дополнительное обучение и аттестацию по особенностям технологии производства термопанелей у поставщика оборудования.

Штатное расписание проекта в составе действующего предприятия.

Структурное подразделение	Профессия (должность)	Количество штатных единиц	Оклад (тарифная ставка), руб.	Премия	Месячный фонд заработной платы,
Дирекция	Исполнительный директор	1	60 000,00	0,3% от продаж	60 000,00
Отдел продаж	Руководитель отдела	1	30 000,00	0,2% от продаж	30 000,00
	Программист проектировщик	1	50 000,00	50%	50 000,00
	Менеджер по общему термопрофилю	1	25 000,00	0,2% от продаж	25 000,00
	Менеджер по конструкциям	1	25 000,00	0,2% от продаж	25 000,00
	Менеджер по теплицам	1	25 000,00	0,4% от продаж	25 000,00
Производственный отдел	Главный инженер	1	40 000,00	50%	40 000,00
	Инженер - наладчик	1	27 000,00	50%	27 000,00
	Специалист по контролю качества	1	27 000,00	50%	27 000,00
	Оператор станков	3	25 000,00	50%	75 000,00
АХО	Грузчики-	4	15 000,00	50%	60 000,00

	сборщики				
Итого:		16 чел.			444 000,00

Для мотивации персонала предусмотрены два вида премии

- Для руководства и отдела продаж – плавающие премии, которые зависят от объема продаж
- Для прочего персонала фиксированные до 50% от зарплаты.

ЗАТРАТЫ НА СЫРЬЕ И МАТЕРИАЛЫ.

Для производства линейки продуктов проекта в качестве сырья требуется типовой металлопрокат с определенными требованиями, производимый во многих металлургических комбинатах РФ.



Список сырья для производства:

- рулонная оцинкованная тонколистовая сталь по ГОСТ 14918 группы ХП, первого класса толщины цинкового покрытия;
- прокат листовой горячеоцинкованный по ГОСТ Р 52246 марки 250 с классом двустороннего покрытия 275г/м²;
- импортные рулонные стали, отвечающие требованиям ГОСТ Р 52246.

Размеры заготовки для профилирования должны отвечать требованиям ГОСТ Р 19851.

Производители и поставщики сырья:

- ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат»

Российская металлургическая компания, в состав которой входит первый по величине металлургический комбинат в стране. Расположен в Липецке (Левобережный район). В

350 км находится Курская магнитная аномалия — главный поставщик сырья для предприятия, а в 500 км расположен Донецкий угольный бассейн. Компании Группы НЛМК производят 21 % российской стали.

- ОАО «Северсталь» (г.Череповец, Россия)

Российская сталелитейная и горнодобывающая компания, владеющая Череповецким металлургическим комбинатом (Вологодская область), вторым по величине сталелитейным комбинатом России. Владеет активами в России, а также на Украине, в Латвии, Польше, Италии, Либерии.

- ОАО "ММК" (г.Магнитогорск, Россия)

Российский металлургический комбинат в городе Магнитогорске Челябинской области. Один из крупнейших металлургических комбинатов СНГ, занимает третье место в России.

По технологии приобретаемого оборудования для производства 1 т готовой продукции требуется 1,2 т сырья. Сырье будет закупаться по мере поступления заказов от покупателей по 100% предоплате.

Анализ рынка цен на сырье показал, что среднерыночная цена на оцинкованную сталь составляет 51 тыс. рублей за тонну. Источник <http://www.metalinfo.ru>.

КОММУНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ.

В помещении цеха, где будет размещена производственная линия, подключены следующие инженерные сети:

- Электросеть
- Водоснабжение
- Водоотвод
- Теплотрасса

Технология производства предусматривает использование в основном электрических сетей. Планируемая потребность в электроэнергии при полной загрузки производственной линии - 50 кВт.

Водоснабжение, водоотведение необходимо в фиксированных и незначительных объемах. Теплотрасса будет использоваться только в холодный период с октября по апрель.

При производстве готовой продукции 590 т. в месяц расходы на коммунальные услуги оцениваются в размере 600 тыс. рублей.

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН ПРОДУКТОВ.

Маркетинговый план проекта нацелен на постепенное повышение уровня информированности о качестве и ассортименте продуктов проекта среди потенциальных заказчиков, а также повышение популярности технологии ЛСТК строительства в строительной отрасли.

Список планируемых маркетинговых мероприятий:

- Создание и продвижение интернет сайта
- Комплекс представительских мероприятий для создания новых контактов среди потенциальных заказчиков:
 - участие на отраслевых выставках в РФ и СНГ
 - выступление на семинарах и форумах, связанных со строительной отраслью
 - членство в строительных ассоциациях
- Размещение рекламных материалов в специализированных печатных изданиях и строительных интернет порталах
- Подготовка и публикация тематических статей о технологиях ЛСТК строительства с привлечением экспертов строительной отрасли

Кроме вышеперечисленных мероприятий для продажи продукции будут задействованы накопленные контакты заказчиков ГК инициатора.

Затраты на реализацию маркетингового плана.

№	Мероприятие	Расходы на создание мероприятия	Среднемесячные расходы
1.	Интернет сайт	200 000,00	100 000,00
2.	Комплекс представительских мероприятий	500 000,00	100 000,00
3.	Размещение рекламных материалов	200 000,00	150 000,00
4.	Публикация тематических статей	100 000,00	50 000,00
	Итого:	1 000 000,00	400 000,00

Периодичность проведения маркетинговых мероприятий.

№	Мероприятие	Периодичность реализации
1.	Продвижение интернет сайта	Ежедневно
2.	Комплекс представительских мероприятий	4 мероприятия в квартал
3.	Размещение рекламных материалов	Ежемесячно
4.	Публикация тематических статей	Раз в квартал

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

По результатам анализа цен основных участников рынка ЛСТК определены следующие среднерыночные цены на продукцию:

- Базовая продукция - 76 000 рублей за 1 тонну.
- Каркасы для зданий – 89 700 рублей за 1 тонну.
- Каркасы для теплиц – 103 500 рублей за 1 тонну.

Список компаний производителей участвующих в анализе:

- Компания СтройГарант-2002. Адрес сайта: www.stroygarant.ru
- Компания LSC Baltic Group. Адрес сайта: mettem-lsc.ru
- ЛСТКстройГрупп. Адрес сайта: lstk-msk.ru/
- Производственное объединение "Эталон". Адрес сайта: www.poetalon.ru
- ЛСТК каркас. Адрес сайта: www.lstk-karkas.ru

В целях оперативного наращивания ежемесячных объемов производства в течение 2-х лет планируется осуществлять продажу продукции с дисконтом 10% к рынку. На третий год, после укрепления позиции компании на рынке, цены будут постепенно повышаться до среднерыночных уровней в течение 5-ти месяцев.

График динамики цен на продукцию по отношению к среднерыночным ценам

Продукция	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Базовая продукция	90 %	90 %	100%	100%	100%
Каркасы для зданий	90%	90%	100%	100%	100%
Каркасы для теплиц	90%	90%	100%	100%	100%

График динамики цен на продукцию за 1 тонну в абсолютных значениях

Продукция	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Базовая продукция	69 000,00	69 000,00	76 000,00	76 000,00	76 000,00
Каркасы для зданий	89 700,00	89 700,00	98 800,00	98 800,00	98 800,00
Каркасы для теплиц	103 500,00	103 500,00	114 000,00	114 000,00	114 000,00

ПЛАН ПРОДАЖ

Прогноз продаж продукции составлен с учетом следующих факторов:

- ежегодный рост доли ЛСТК технологий в общем объеме строительства РФ
- осуществление комплекса маркетинговых мероприятий проекта
- цены на продукцию в первые два года ниже среднерыночных цен на 10%
- есть предварительные договоренности о поставке продукции с заказчиками

Прогноз составлен на основе консервативных оценок и предусматривает постепенное повышение продаж продукции с темпом 10% в месяц, а также поэтапный ввод в производство трех основных видов продукции.

График ввода в производство основных видов продукции:

№	Продукция	Начало производства с даты запуска проекта
1.	Базовая продукция	с 1-го месяца
2.	Каркасы для зданий	с 4-го месяца
3.	Каркасы для теплиц	с 7-го месяца

График динамики продаж продукции в течение первых 12 месяцев в тоннах.

Продукция	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц
Базовая продукция	60	120	180	228	270	306
Каркасы для зданий	-	-	-	12	30	54
Каркасы для теплиц	-	-	-	-	-	-
Итого:	60	120	180	240	300	360

Продукция	7 месяц	8 месяц	9 месяц	10 месяц	11 месяц	12 месяц
Базовая продукция	325,5	336	337,5	330	346,5	360
Каркасы для зданий	84	120	162	210	231	252
Каркасы для теплиц	10,5	24	40,5	60	82,5	108
Итого:	420	480	540	600	660	720

График динамики продаж продукции в течение 5-ти лет в тоннах.

Продукция	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	Итого:
Базовая продукция	3 199,5	5 010	5 040	5 040	5 040	23 330
Каркасы для зданий	1 155	3 507	3 528	3 528	3 528	15 246
Каркасы для теплиц	325,5	1 503	1 512	1 512	1 512	6 365
Итого:	4 680	10 020	10 080	10 080	10 080	44 940

Диаграмма структуры продаж продукции в течение 5-ти лет.

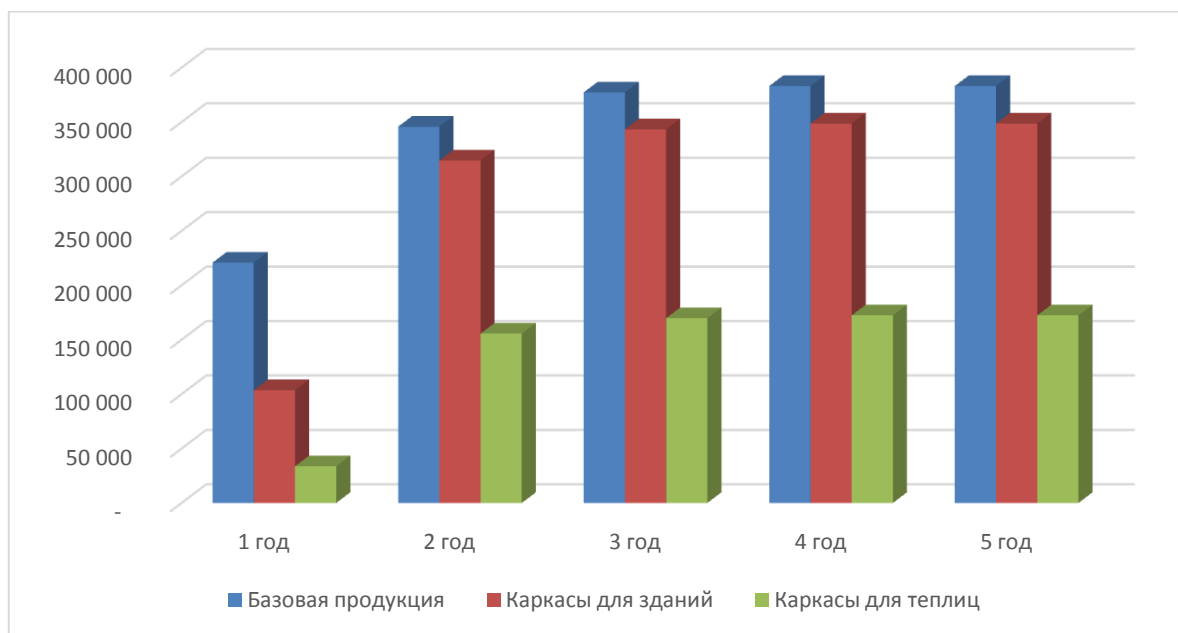


График динамики продаж продукции в течение 5-ти лет в денежном эквиваленте (тыс. руб.)

Продукция	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	Итого:
Базовая продукция	220 765,5	345 690	377 193,1	383 040	383 040	1 709 729
Каркасы для зданий	103 603,5	314 577,9	343 245,7	348 566,4	348 566,4	1 458 560
Каркасы для теплиц	33 689,25	155 560,5	169 736,9	172 368	172 368	703 723

Итого:	358 058,25	815 828,4	890 176	903 974,4	903 974,4	3 872 011
--------	------------	-----------	---------	-----------	-----------	-----------

Диаграмма продаж продукции в течение 5-ти лет в денежном эквиваленте (тыс. руб.)



ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ЗАТРАТЫ ПРОЕКТА.

Производственная площадка будет располагаться на территории ГК по адресу Тульская область, Дубенский район, вблизи деревни Ново Павшино.

Руководством завода уже выделен участок для строительства цеха по технологии ЛСТК со следующими параметрами:

- общей площадью 1 200 кв.м. и
- размерами 24 X50 м.

Для строительства цеха получено разрешение на строительство от местного муниципалитета.

После завершения строительства в помещения цеха будут установлена производственная линия. После монтажа оборудования и проведения пусконаладочных работ проект будет готов к началу выпуска продукции.

Список инвестиционных затрат проекта.

№	Виды затрат	Стоимость	Подрядчики/Поставщики
1.	Строительство цеха и подключение инженерных сетей Срок строительства 3 месяца	20 000 000,00	ООО «Андромета» и ресурсы ГК инициатора
2.	Производственная линия и пусконаладочные работы Срок поставки 2 месяца	58 375 000,00	Липецкий завод профилегибочного оборудования
3.	Погрузчик KOMATSU 1.8 т	1 625 000	По тендеру
	Итого:	80 000 000,00	

Характеристики поставщиков:

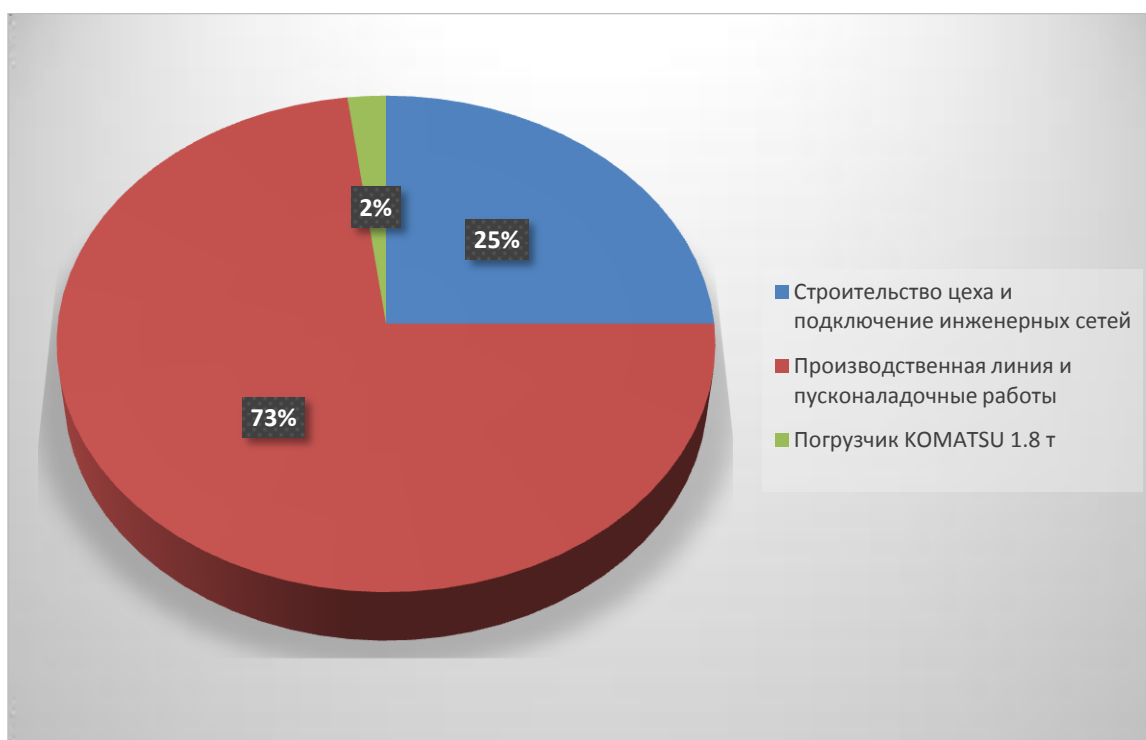
- ООО «Андромета». Адрес сайта: andrometa.ru

Опыт работы предприятия - с 1991 года. В настоящее время это современный промышленный комплекс мощностью до 2000 тонн металлоконструкций в месяц. В 2000 году официально получил титул лучшего предприятия отрасли. За годы работы построены тысячи зданий – серийных и эксклюзивных, небольших и огромных - для промышленности, сельского хозяйства, социально-бытовой сферы, спорта и других назначений.

- Липецкий завод профилегибочного оборудования. Адрес сайта: znpo.lipetsk.ru

Опыт работы предприятия - с 2003 года. Производственные мощности располагается на 3,5 Га земли, куда входят: около 7 000 кв.м отапливаемых производственных площадей с кран-балками, собственный участок закалки, большой станочный парк, в том числе токарные и фрезерные станки с ЧПУ.

Структура инвестиционных затрат проекта.



Состав производственной линии.

№	Наименование оборудования	Кол-во	Стоимость
1.	Линия подготовки рулонного материала	1	3 300 000,00
2.	Линия производства Z-профиля	1	7 000 000,00
3.	Линия производства С-профиля	1	14 200 000,00
4.	Линия производства П-профиля	1	10 500 000,00
5.	Линия производства Е-профиля	1	9 500 000,00
6.	Линия производства уголков	1	6 000 000,00
7.	Линия производства «шляпного» профиля	1	6 000 000,00
8.	Принтер для маркировки изделий	1	1 400 000,00
9.	Компрессор общецеховой	1	475 000,00
	Итого:		58 375 000,00

Максимальная мощность производственной линии проекта – 1 000 тонн готовой продукции в месяц.

ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

Мероприятия	Июль 2017	Август 2017	Сентябрь 2017	Октябрь 2017
Оплата производственной линии и строительства цеха				
Строительство цеха				
Установка и монтаж оборудования				
Подбор и найм персонала				
Обучение персонала				
Запуск проекта				

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТА

Стоимость проекта составляет 80,0 млн. рублей.

Структура и форма финансирования проекта (руб.)

№	Форма финансирования	Сумма займа	Ставка	Срок	Доля финансирования	Сумма процентов
1.	Договор займа	80 000 000,00	3%	27 месяцев	100%	2 287

График финансирования проекта (руб.)

Месяц	Июль 2017	Август 2017	Сентябрь 2017
Сумма финансирования	29 850 000,00	30 975 000,00	19 175 000,00

График возврата вложенных средств (тыс. руб.)

Месяц	Основной долг	Проценты
дек.17	-	200
январ.18	-	1 027
фев.18	-	200
мар.18	5 000	188
апр.18	6 000	173
май.18	8 000	153
июн.18	9 000	130
июл.18	12 000	100
авг.18	12 000	70
сен.18	12 000	40
окт.18	13 000	8
ноя.18	3 000	-
Итого:	80 000	2 287

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА.

Оценка экономической эффективности проекта.

Обоснование ставки дисконтирования.

Ставка дисконтирования (%) – ставка сравнения (норма дисконта), по которой производится дисконтирование денежных потоков. Соответствует процентной ставке, отражающей альтернативную доходность, или стоимость капитала. Дисконтирование – операция расчета современной ценности денежных сумм, относящихся к будущим периодам времени.

Ставка дисконтирования в настоящем проекте рассчитывалась на основании принятой методики.

Безрисковая ставка компенсирует стоимость денег во времени при практически нулевом уровне риска. Обычно под безрисковой ставкой понимают норму сложного процента, которую в виде прибыли можно получить при вложении денег в абсолютно надежные финансовые активы.

Размер безрисковой ставки оценивается по ставке доходности самых надежных ценных бумаг. По оценкам специалистов, к таким бумагам на сегодняшний день, можно отнести государственные облигации федерального займа РФ с переменным купонным доходом РФ с погашением в 2018 году (№49001RMFS от 10.03.2011). Средняя доходность которых на сегодняшний день составляет 9 %. Источник информации: сайт RUSBONDS группы Интерфакс (<http://www.rusbonds.ru/cmngos.asp>):

Кроме того, при расчете ставки дисконтирования необходимо учесть так называемую «премию за риск».

Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов рекомендуют учитывать три типа риска:

- страновой риск;
- риск ненадежности участников проекта;
- риск неполучения предусмотренных проектом доходов.

Расчет ставки дисконтирования, %

ПОКАЗАТЕЛЬ	УРОВЕНЬ
Номинальная безрисковая ставка	9
Страновой риск, в том числе:	9
<i>социально-политический</i>	3
<i>внутриэкономический</i>	3
<i>внешнеэкономический</i>	3
Ненадежность участников проекта	1
Риск недополучения доходов	3
Ставка дисконта	22

Таким образом, размер ставки дисконтирования, принятой в расчетах проекта, составил 22 %.

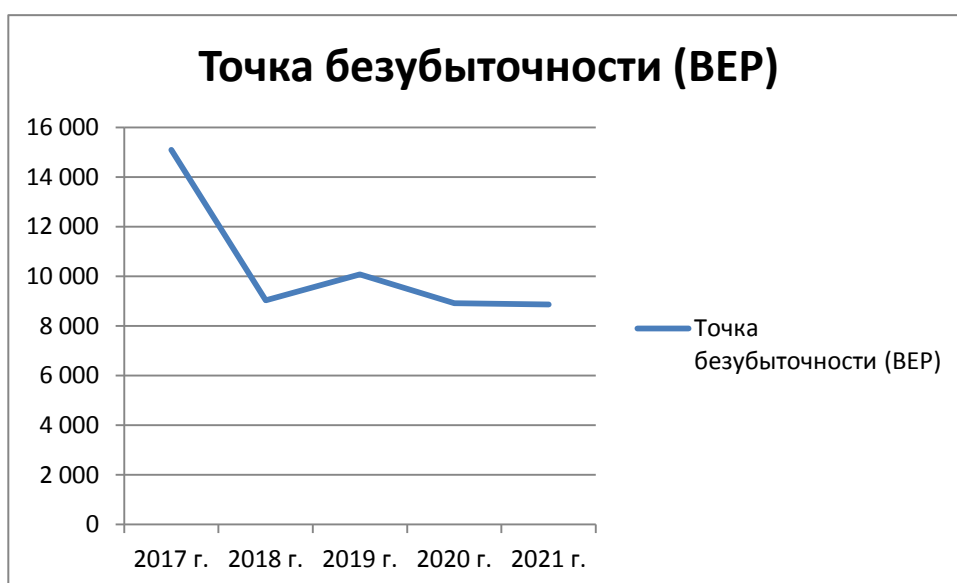
Показатели рентабельности проекта

Показатель		2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Рентабельность активов (ROA)	%	1	31	90	93	94
Рентабельность внеоборотных активов (RFA)	%	5	12	25	37	43
Прибыльность продаж (ROS)	%	3	16	21	24	25
Доля постоянных затрат	%	20	4	2	2	2
Точка безубыточности (BEP)	тыс. руб. в мес.	15 088	9 029	10 072	8 915	8 868
"Запас прочности"	%	18.3	72	82.8	86	86
Рентабельность по EBITDA	%	9	34	45	58	58
Рентабельность по EBIT	%	8	32	44	56	57
Рентабельность по чистой прибыли	%	3	16	21	24	25

Как показал расчет, показатели рентабельности будут иметь достаточно высокий уровень.

Краткие пояснения по показателям рентабельности

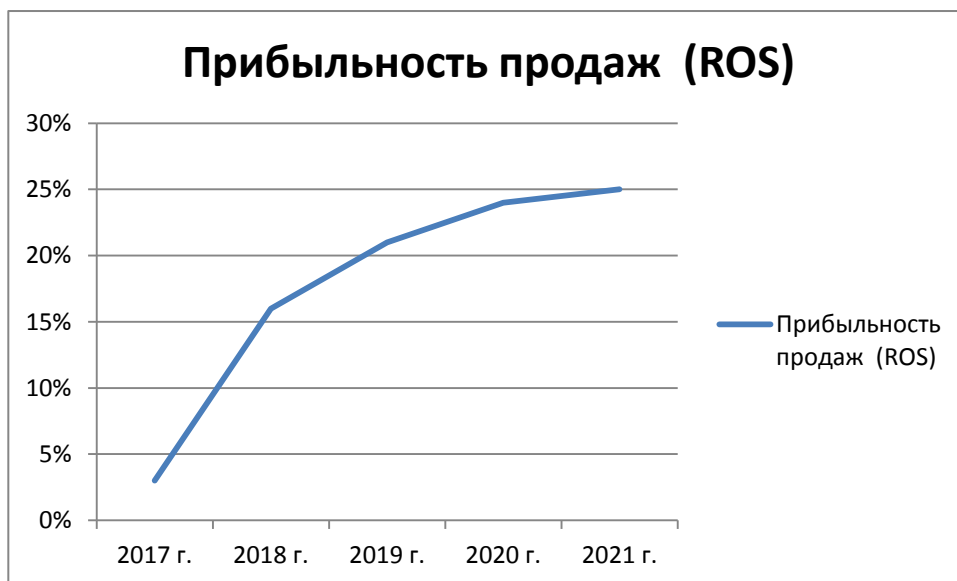
Точка безубыточности - минимальный уровень производства, при котором величина месячной выручки от реализации произведенного продукта, услуг равна издержкам производства и обращения этого продукта. Чтобы получать прибыль, фирма должна производить количество продукта, иметь объем деятельности, превышающие величину, соответствующую точке безубыточности. Если же объем ниже соответствующего этой точке, деятельность становится убыточной.



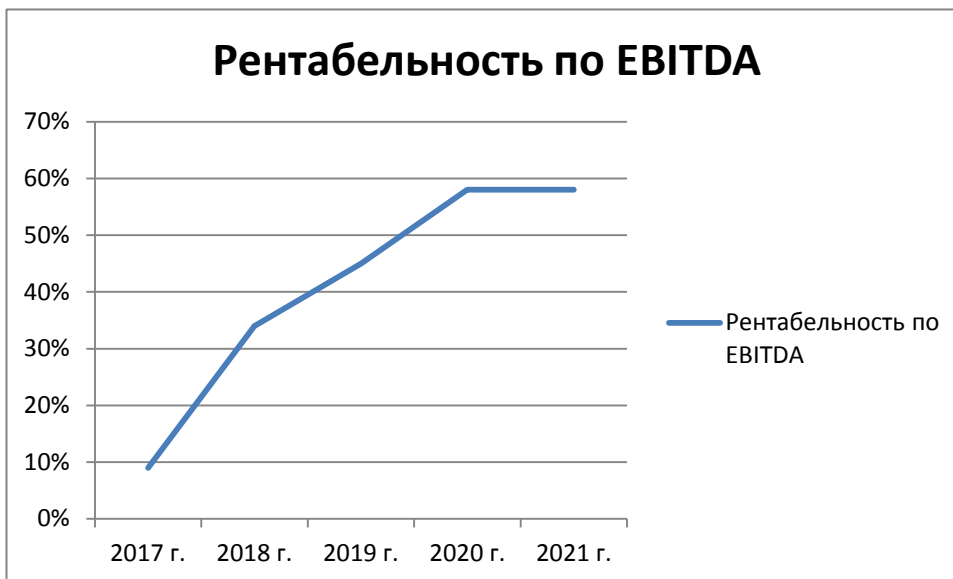
Запас прочности - разность между фактическим месячным объемом выпуска и объемом выпуска в точке безубыточности. Часто рассчитывают процентное отношение запаса финансовой прочности к фактическому объему. Эта величина показывает на сколько процентов может снизиться объем реализации, чтобы предприятию удалось избежать убытка.



Прибыльность продаж - характеризует эффективность текущих операций и рассчитывается в модели как отношение чистой прибыли к выручке от реализации. Этот показатель не имеет непосредственного отношения к оценке эффективности инвестиций, однако является весьма полезным измерителем конкурентоспособности проектной продукции.



Рентабельность по EBITDA. Показатель EBITDA используется для долгосрочной оценки эффективности операций компании. Он представляет прибыль компании освобожденную от влияния налогового окружения и способов финансирования, а также от влияния организации учета (в части амортизации). Это позволяет успешно сравнивать отчетность различных компаний, а также эффективность работы компании в разные периоды. Несмотря на то, что непосредственно в расчетах финансовых коэффициентов EBITDA используется не часто, в качестве самостоятельного параметра он широко распространен.



Рентабельность по чистой прибыли - отношение общей суммы прибыли к издержкам производства и реализации продукции. Показывает результативность текущих затрат.



Показатели эффективности проекта

Все показатели эффективности инвестиций рассчитаны с применением ставки дисконтирования 20%.

По итогам расчетов финансовой модели проекта при использовании вышеприведенных в бизнес плане данных проект имеет следующие показатели эффективности:

ПОКАЗАТЕЛИ	ЕД. ИЗМ.	ПОКАЗАТЕЛЬ
Простой срок окупаемости	мес	16
Чистая приведенная стоимость (NPV)	тыс. руб.	425 111
Дисконтированный срок окупаемости (PBP)	мес	17
Внутренняя норма рентабельности (IRR)	%	192
Норма доходности дисконтированных затрат (PI)		6.39
Модифицированная IRR (MIRR)	%	75

Эффективность проекта оценивается как выше среднего для данного уровня инвестиций и аналогичных проектов.

Ставка дисконтирования - это та норма доходности (в %), которую необходимо получить инвестору на вложенный капитал. Т.е. проект является привлекательным для инвестора, если его норма доходности превышает ставку дисконтирования для любого другого способа вложения капитала с аналогичным риском.

Кроме того, в расчетах использованы следующие показатели эффективности:

Простой срок окупаемости (PBP) - продолжительность периода от начального момента до момента окупаемости. Начальным моментом обычно является начало операционной деятельности.

Чистая приведенная стоимость (NPV) - показывает величину денежных средств, которую инвестор ожидает получить от проекта, после того, как денежные притоки окупят его первоначальные инвестиционные затраты и периодические денежные оттоки, связанные с осуществлением проекта.

Дисконтированный срок окупаемости (DPBP) - это продолжительность периода от начального момента до момента окупаемости проекта с учетом дисконтирования.

Внутренняя норма доходности (IRR) - это процентная ставка, при которой чистая приведенная стоимость равна 0.

Норма доходности дисконтированных затрат (PI) - отношение суммы дисконтированных денежных притоков к сумме дисконтированных денежных оттоков.

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ И ДОПУЩЕНИЯ

Исходные данные, использованные в настоящем бизнес-плане предоставлены Инициатором проекта, профессиональными участниками рынка ЛСТК а также получены путем использования глобальной сети интернет с посещением сайтов, соответствующих тематике бизнес-плана.

- Срок проекта – 63 месяца;
- Интервал планирования – месяц;
- Проект рассчитан в постоянных ценах;
- Проект рассчитан в валюте рубли.

Расчет затрат, связанных с выплатой налогов, осуществлялся в соответствии с текущей налоговой политикой государства.

Система налогообложения: Общая

При расчетах были приняты следующие ставки налогов:

1. Налог на прибыль– 20%
2. НДС – 18%
3. Единый социальный налог - (ПФР 22%, ФФОМС 5,1%, ФСС 1,9%) – 29%

РАСЧЕТ ВЫРУЧКИ

- Прогноз выручки построен на основании плана продаж основных услуг проекта без учета инфляции.
- Прогнозируемое поступление денежных средств от продаж услуг был построен с учетом продажи с условиями расчетов 100% предоплата.

РАСЧЕТ РАСХОДОВ НА ПРОДУКЦИЮ

- Прогнозный размер основных расходов проекта отражен на основе расчетных данных из соответствующих разделов бизнес плана с расчетами по 100% предоплате. Инфляция на расходы не учитывалась.

ОЦЕНКА РИСКОВ

№	Риски	Уровень риска	Меры минимизации
1.	Общэкономическим риск, который выражается в снижении среднего уровня доходов населения и снижении инвестиций в строительный сектор, что влияет на потенциальный спрос	Низкий	Риск может минимизироваться с помощью увеличения продаж по государственным контрактам и организации экспорта в страны СНГ
2.	Маркетинговый риск. Риск выражается в снижении эффективности маркетинговых мероприятий	Средний	Риск минимизируется с помощью с помощью заказа маркетинговых мероприятий у компаний с длительным опытом работы и высокой деловой репутацией
3.	Конкурентный риск	Высокий	Риск уменьшается с помощью предложения продукции более высокого качества и по ценам ниже среднерыночного уровня. Для крупных клиентов будут предусмотрены отсрочки платежа.
4.	Кадровый риск, который выражается в отсутствии длительного опыта по технологиям производства термопанелей и каркасов	Низкий	Риск минимизируется с помощью организации обучения персонала и дополнительного контроля за производственные процессом со стороны поставщика оборудования
5.	Технологический риск, который выражается в возможном не соответствии производственной линии заявленным параметрам (брак, темп производства и т.п)	Средний	В качестве поставщика оборудования выбрана производственная компания (не посредник) с высокой деловой репутацией. На оборудование предоставлена гарантия 2 года.
6.	Риск увеличения цен на сырье (оцинкованный металл)	Средний	При увеличении цен на металл, стоимость строительства по ЛСТК технологии, при прочих равных условиях будет, оставаться ниже классического строительства
7.	Репутационный риск	Низкий	Риск оценивается на низком уровне из-за наличия многолетнего опыта у инициатора проекта в производстве продуктов и конструкций из металла.

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ ПРОЕКТА

№	Сильные стороны
1.	Эксперты прогнозируют рост строительных проектов, что положительно отразится на рынок ЛСТК
2.	Поддержка строительный проектов по технологии ЛСТК на федеральном и региональном уровне
3.	Принятие законов оу установлении стнадртах ЛСТК строительства
	В течение 10 лет роста доли ЛСТК строительства в общем объеме строительства РФ составляет 2% в год
4.	Наличие предпосылок дальнейшего роста доли ЛСТК строительства из-за низкой стоимости проектов, небольших сроков возведения контракций и всесезонности строительства
5.	Окупаемость проекта оценивается не более 18 месяцев
6.	Инвестиционная эффектность проекта оценивается на уровне выше среднего NPV - 425 млн. рублей.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

(тыс. руб.)

ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ	7/ 2017	8/ 2017	9/ 2017	10/ 2017	11/ 2017	12/ 2017	1/ 2018	2/ 2018	3/ 2018	4/ 2018	5/ 2018	6/ 2018	7/ 2018	8/ 2018	9/ 2018	10/ 2018	11/ 2018	12/ 2018
Поступления от продаж	0	0	0	4 140	8 280	12 420	16 808	21 321	25 958	31 081	36 432	42 011	47 817	53 168	58 622	63 508	68 393	68 393
Затраты на материалы и комплектующие	0	0	0	-3 121	-6 242	-9 364	-12 485	-15 606	-18 727	-21 848	-24 970	-28 091	-31 212	-34 333	-37 454	-40 576	-43 697	-43 697
Прочие переменные затраты	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Зарплата	0	0	0	-444	-487	-531	-574	-620	-668	-717	-774	-834	-898	-965	-1 028	-1 093	-1 147	-1 201
Общие затраты	0	0	0	-460	-520	-580	-640	-700	-760	-820	-880	-940	-1 000	-1 060	-1 120	-1 180	-1 240	-1 240
Налоги	0	0	0	0	-689	-568	-634	-961	-1 263	-1 611	-2 001	-2 431	-2 902	-4 677	-6 878	-7 463	-8 040	-8 059
Выплата процентов по кредитам	0	0	0	0	0	-200	-1 027	-200	-188	-173	-153	-130	-100	-70	-40	-8	0	0
Денежные потоки от операционной деятельности	0	0	0	115	341	1 178	1 449	3 233	4 352	5 913	7 656	9 585	11 705	12 063	12 102	13 188	14 269	14 196
Инвестиции в здания и сооружения	-6 000	-6 000	-8 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Инвестиции в оборудование и прочие активы	-23 350	-24 975	-11 675	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Денежные потоки от инвестиционной деятельности	-29 350	-30 975	-19 675	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Поступления кредитов	29 850	30 975	19 175	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Возврат кредитов	0	0	0	0	0	0	0	0	-5 000	-6 000	-8 000	-9 000	-12 000	-12 000	-12 000	-13 000	-3 000	0
Денежные потоки от финансовой деятельности	29 850	30 975	19 175	0	0	0	0	0	-5 000	-6 000	-8 000	-9 000	-12 000	-12 000	-12 000	-13 000	-3 000	0
Суммарный денежный поток за период	500	0	-500	115	341	1 178	1 449	3 233	-648	-87	-344	585	-295	63	102	188	11 269	14 196
Денежные средства на начало периода	0	500	500	0	115	456	1 633	3 082	6 315	5 667	5 580	5 236	5 821	5 526	5 589	5 691	5 879	17 148
Денежные средства на конец периода	500	500	0	115	456	1 633	3 082	6 315	5 667	5 580	5 236	5 821	5 526	5 589	5 691	5 879	17 148	31 344

ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ	1/ 2019	2/ 2019	3/ 2019	4/ 2019	5/ 2019	6/ 2019	7/ 2019	8/ 2019	9/ 2019	10/ 2019	11/ 2019	12/ 2019
Поступления от продаж	68 393	68 393	68 393	68 393	68 393	68 393	68 393	68 393	68 393	69 761	71 156	72 579
Затраты на материалы и комплектующие	-43 697	-43 697	-43 697	-43 697	-43 697	-43 697	-43 697	-43 697	-43 697	-43 697	-43 697	-43 697
Прочие переменные затраты	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Зарплата	-1 201	-1 201	-1 201	-1 201	-1 201	-1 201	-1 201	-1 201	-1 201	-1 201	-1 216	-1 232
Общие затраты	-1 240	-1 240	-1 240	-1 240	-1 240	-1 240	-1 240	-1 240	-1 240	-1 240	-1 240	-1 240
Налоги	-8 058	-8 057	-8 056	-8 055	-8 054	-8 053	-8 052	-8 051	-8 050	-8 490	-8 944	-9 407
Выплата процентов по кредитам	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Денежные потоки от операционной деятельности	14 197	14 198	14 199	14 200	14 201	14 202	14 203	14 203	14 204	15 133	16 059	17 004
Инвестиции в здания и сооружения	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Инвестиции в оборудование и прочие активы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Денежные потоки от инвестиционной деятельности	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Поступления кредитов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Возврат кредитов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Денежные потоки от финансовой деятельности	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Суммарный денежный поток за период	14 197	14 198	14 199	14 200	14 201	14 202	14 203	14 203	14 204	15 133	16 059	17 004
Денежные средства на начало периода	31 344	45 541	59 739	73 937	88 137	102 338	116 539	130 742	144 945	159 150	174 282	190 341
Денежные средства на конец периода	45 541	59 739	73 937	88 137	102 338	116 539	130 742	144 945	159 150	174 282	190 341	207 345

ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ	1/ 2020	2/ 2020	3/ 2020	4/ 2020	5/ 2020	6/ 2020	7/ 2020	8/ 2020	9/ 2020	10/ 2020	11/ 2020	12/ 2020
Поступления от продаж	74 031	75 331	75 331	75 331	75 331	75 331	75 331	75 331	75 331	75 331	75 331	75 331
Затраты на материалы и комплектующие	-43 697	-43 697	-43 697	-43 697	-43 697	-43 697	-43 697	-43 697	-43 697	-43 697	-43 697	-43 697
Прочие переменные затраты	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Зарплата	-1 248	-1 264	-1 278	-1 278	-1 278	-1 278	-1 278	-1 278	-1 278	-1 278	-1 278	-1 278
Общие затраты	-1 240	-1 240	-1 240	-1 240	-1 240	-1 240	-1 240	-1 240	-1 240	-1 240	-1 240	-1 240
Налоги	-9 879	-10 313	-10 318	-10 317	-10 316	-10 315	-10 314	-10 313	-10 312	-10 311	-10 311	-10 310
Выплата процентов по кредитам	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Денежные потоки от операционной деятельности	17 967	18 818	18 799	18 800	18 801	18 801	18 802	18 803	18 804	18 805	18 806	18 807
Инвестиции в здания и сооружения	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Инвестиции в оборудование и прочие активы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Денежные потоки от инвестиционной деятельности	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Поступления кредитов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Возврат кредитов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Денежные потоки от финансовой деятельности	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Суммарный денежный поток за период	17 967	18 818	18 799	18 800	18 801	18 801	18 802	18 803	18 804	18 805	18 806	18 807
Денежные средства на начало периода	207 345	225 312	244 130	262 928	281 728	300 528	319 330	338 132	356 935	375 739	394 544	413 350
Денежные средства на конец периода	225 312	244 130	262 928	281 728	300 528	319 330	338 132	356 935	375 739	394 544	413 350	432 157

ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ	1/ 2021	2/ 2021	3/ 2021	4/ 2021	5/ 2021	6/ 2021	7/ 2021	8/ 2021	9/ 2021	10/ 2021	11/ 2021	12/ 2021
Поступления от продаж	75 331	75 331	75 331	75 331	75 331	75 331	75 331	75 331	75 331	75 331	75 331	75 331
Затраты на материалы и комплектующие	-43 697	-43 697	-43 697	-43 697	-43 697	-43 697	-43 697	-43 697	-43 697	-43 697	-43 697	-43 697
Прочие переменные затраты	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Зарплата	-1 278	-1 278	-1 278	-1 278	-1 278	-1 278	-1 278	-1 278	-1 278	-1 278	-1 278	-1 278
Общие затраты	-1 240	-1 240	-1 240	-1 240	-1 240	-1 240	-1 240	-1 240	-1 240	-1 240	-1 240	-1 240
Налоги	-10 309	-10 308	-10 307	-10 306	-10 305	-10 304	-10 303	-10 303	-10 302	-10 301	-10 300	-10 299
Выплата процентов по кредитам	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Денежные потоки от операционной деятельности	18 808	18 808	18 809	18 810	18 811	18 812	18 813	18 814	18 815	18 815	18 816	18 817
Инвестиции в здания и сооружения	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Инвестиции в оборудование и прочие активы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Денежные потоки от инвестиционной деятельности	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Поступления кредитов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Возврат кредитов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Денежные потоки от финансовой деятельности	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Суммарный денежный поток за период	18 808	18 808	18 809	18 810	18 811	18 812	18 813	18 814	18 815	18 815	18 816	18 817
Денежные средства на начало периода	432 157	450 964	469 773	488 582	507 392	526 203	545 015	563 828	582 642	601 456	620 272	639 088
Денежные средства на конец периода	450 964	469 773	488 582	507 392	526 203	545 015	563 828	582 642	601 456	620 272	639 088	657 905

ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ	1/ 2022	2/ 2022	3/ 2022	4/ 2022	5/ 2022	6/ 2022	7/ 2022	8/ 2022	9/ 2022		ИТОГО
Поступления от продаж	75 331	75 331	75 331	75 331	75 331	75 331	75 331	75 331	75 331		3 872 011
Затраты на материалы и комплектующие	-43 697	-43 697	-43 697	-43 697	-43 697	-43 697	-43 697	-43 697	-43 697		-2 337 779
Прочие переменные затраты	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
Зарплата	-1 278	-1 278	-1 278	-1 278	-1 278	-1 278	-1 278	-1 278	-1 278		-68 573
Общие затраты	-1 240	-1 240	-1 240	-1 240	-1 240	-1 240	-1 240	-1 240	-1 240		-68 940
Налоги	-10 298	-10 297	-10 296	-10 296	-10 295	-10 294	-10 293	-10 292	-10 291		-487 132
Выплата процентов по кредитам	0	0	0	0	0	0	0	0	0		-2 287
Денежные потоки от операционной деятельности	18 818	18 819	18 820	18 821	18 822	18 823	18 823	18 824	18 825		907 300
Инвестиции в здания и сооружения	0	0	0	0	0	0	0	0	0		-20 000
Инвестиции в оборудование и прочие активы	0	0	0	0	0	0	0	0	0		-60 000
Денежные потоки от инвестиционной деятельности	0	0	0	0	0	0	0	0	0		-80 000
Поступления кредитов	0	0	0	0	0	0	0	0	0		80 000
Возврат кредитов	0	0	0	0	0	0	0	0	0		-80 000
Денежные потоки от финансовой деятельности	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0
Суммарный денежный поток за период	18 818	18 819	18 820	18 821	18 822	18 823	18 823	18 824	18 825		827 300
Денежные средства на начало периода	657 905	676 723	695 542	714 362	733 183	752 005	770 827	789 651	808 475		
Денежные средства на конец периода	676 723	695 542	714 362	733 183	752 005	770 827	789 651	808 475	827 300		

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

(тыс. руб.)

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ	7/ 2017	8/ 2017	9/ 2017	10/ 2017	11/ 2017	12/ 2017	1/ 2018	2/ 2018	3/ 2018	4/ 2018	5/ 2018	6/ 2018	7/ 2018	8/ 2018	9/ 2018	10/ 2018	11/ 2018	12/ 2018
Выручка (нетто)	0	0	0	3 508	7 017	10 525	14 244	18 069	21 998	26 340	30 875	35 602	40 523	45 058	49 680	53 820	57 960	57 960
Себестоимость	0	0	0	3 353	6 122	8 961	11 730	15 083	17 857	20 633	23 422	26 215	29 013	31 816	34 613	37 413	40 197	40 276
в том числе																		
Сырье и материалы	0	0	0	2 645	5 290	7 935	10 580	13 225	15 871	18 516	21 161	23 806	26 451	29 096	31 741	34 386	37 031	37 031
Прочие переменные расходы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Оплата производственного персонала	0	0	0	648	712	775	839	906	975	1 046	1 129	1 218	1 311	1 408	1 501	1 596	1 675	1 754
Лизинговые платежи	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие производственные расходы	0	0	0	60	120	180	240	300	360	420	480	540	600	660	720	780	840	840
Амортизация	0	0	0	0	0	71	71	651	651	651	651	651	651	651	651	651	651	651
Валовая прибыль	0	0	0	155	895	1 564	2 515	2 986	4 141	5 707	7 453	9 387	11 510	13 242	15 067	16 407	17 763	17 684
Оплата административного и коммерческого персонала	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Административные расходы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Коммерческие расходы	0	0	0	339	339	339	339	339	339	339	339	339	339	339	339	339	339	339
Проценты	75	152	200	200	200	200	200	200	188	173	153	130	100	70	40	8	0	0
Прибыль / убыток от строительной деятельности	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Налоги, кроме налога на прибыль	0	0	0	0	0	15	31	78	124	123	122	121	120	119	117	116	115	114
Прибыль (убыток) от операционной деятельности	-75	-152	-200	-384	356	1 010	1 945	2 369	3 490	5 072	6 839	8 798	10 951	12 714	14 571	15 944	17 309	17 231
Прибыль / убыток от реализации внеоборотных активов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Курсовые разницы	75	152	200	200	200	0	-827	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие доходы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие расходы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прибыль до налогообложения	0	0	0	-184	556	1 010	1 118	2 369	3 490	5 072	6 839	8 798	10 951	12 714	14 571	15 944	17 309	17 231
Налог на прибыль	0	0	0	0	74	202	224	474	698	1 014	1 368	1 760	2 190	2 543	2 914	3 189	3 462	3 446
Чистая прибыль (убыток)	0	0	0	-184	482	808	894	1 895	2 792	4 058	5 472	7 038	8 761	10 171	11 656	12 755	13 847	13 785

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ	1/ 2019	2/ 2019	3/ 2019	4/ 2019	5/ 2019	6/ 2019	7/ 2019	8/ 2019	9/ 2019	10/ 2019	11/ 2019	12/ 2019
Выручка (нетто)	57 960	57 960	57 960	57 960	57 960	57 960	57 960	57 960	57 960	59 119	60 302	61 508
Себестоимость	40 276	40 276	40 276	40 276	40 276	40 276	40 276	40 276	40 276	40 276	40 299	40 321
в том числе												
Сырье и материалы	37 031	37 031	37 031	37 031	37 031	37 031	37 031	37 031	37 031	37 031	37 031	37 031
Прочие переменные расходы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Оплата производственного персонала	1 754	1 754	1 754	1 754	1 754	1 754	1 754	1 754	1 754	1 754	1 776	1 798
Лизинговые платежи	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие производственные расходы	840	840	840	840	840	840	840	840	840	840	840	840
Амортизация	651	651	651	651	651	651	651	651	651	651	651	651
Валовая прибыль	17 684	17 684	17 684	17 684	17 684	17 684	17 684	17 684	17 684	18 843	20 003	21 187
Оплата административного и коммерческого персонала	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Административные расходы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Коммерческие расходы	339	339	339	339	339	339	339	339	339	339	339	339
Проценты	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прибыль / убыток от строительной деятельности	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Налоги, кроме налога на прибыль	113	111	110	109	108	107	105	104	103	102	101	99
Прибыль (убыток) от операционной деятельности	17 232	17 233	17 234	17 236	17 237	17 238	17 239	17 240	17 242	18 402	19 563	20 748
Прибыль / убыток от реализации внеоборотных активов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Курсовые разницы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие доходы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие расходы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прибыль до налогообложения	17 232	17 233	17 234	17 236	17 237	17 238	17 239	17 240	17 242	18 402	19 563	20 748
Налог на прибыль	3 446	3 447	3 447	3 447	3 447	3 448	3 448	3 448	3 448	3 680	3 913	4 150
Чистая прибыль (убыток)	13 786	13 787	13 788	13 789	13 789	13 790	13 791	13 792	13 793	14 722	15 651	16 599

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ	1/ 2020	2/ 2020	3/ 2020	4/ 2020	5/ 2020	6/ 2020	7/ 2020	8/ 2020	9/ 2020	10/ 2020	11/ 2020	12/ 2020
Выручка (нетто)	62 738	63 840	63 840	63 840	63 840	63 840	63 840	63 840	63 840	63 840	63 840	63 840
Себестоимость	40 344	40 316	40 337	40 337	40 337	40 337	40 337	40 337	40 337	40 337	40 337	40 337
в том числе												
Сырье и материалы	37 031	37 031	37 031	37 031	37 031	37 031	37 031	37 031	37 031	37 031	37 031	37 031
Прочие переменные расходы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Оплата производственного персонала	1 821	1 845	1 866	1 866	1 866	1 866	1 866	1 866	1 866	1 866	1 866	1 866
Лизинговые платежи	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие производственные расходы	840	840	840	840	840	840	840	840	840	840	840	840
Амортизация	651	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600
Валовая прибыль	22 394	23 524	23 503	23 503	23 503	23 503	23 503	23 503	23 503	23 503	23 503	23 503
Оплата административного и коммерческого персонала	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Административные расходы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Коммерческие расходы	339	339	339	339	339	339	339	339	339	339	339	339
Проценты	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прибыль / убыток от строительной деятельности	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Налоги, кроме налога на прибыль	98	97	96	95	94	93	92	90	89	88	87	86
Прибыль (убыток) от операционной деятельности	21 956	23 088	23 068	23 069	23 070	23 071	23 072	23 073	23 074	23 075	23 076	23 077
Прибыль / убыток от реализации внеоборотных активов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Курсовые разницы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие доходы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие расходы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прибыль до налогообложения	21 956	23 088	23 068	23 069	23 070	23 071	23 072	23 073	23 074	23 075	23 076	23 077
Налог на прибыль	4 391	4 618	4 614	4 614	4 614	4 614	4 614	4 615	4 615	4 615	4 615	4 615
Чистая прибыль (убыток)	17 565	18 470	18 454	18 455	18 456	18 457	18 458	18 458	18 459	18 460	18 461	18 462

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ	1/ 2020	2/ 2020	3/ 2020	4/ 2020	5/ 2020	6/ 2020	7/ 2020	8/ 2020	9/ 2020	10/ 2020	11/ 2020	12/ 2020
Выручка (нетто)	62 738	63 840	63 840	63 840	63 840	63 840	63 840	63 840	63 840	63 840	63 840	63 840
Себестоимость	40 344	40 316	40 337	40 337	40 337	40 337	40 337	40 337	40 337	40 337	40 337	40 337
в том числе												
Сырье и материалы	37 031	37 031	37 031	37 031	37 031	37 031	37 031	37 031	37 031	37 031	37 031	37 031
Прочие переменные расходы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Оплата производственного персонала	1 821	1 845	1 866	1 866	1 866	1 866	1 866	1 866	1 866	1 866	1 866	1 866
Лизинговые платежи	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие производственные расходы	840	840	840	840	840	840	840	840	840	840	840	840
Амортизация	651	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600
Валовая прибыль	22 394	23 524	23 503	23 503	23 503	23 503	23 503	23 503	23 503	23 503	23 503	23 503
Оплата административного и коммерческого персонала	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Административные расходы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Коммерческие расходы	339	339	339	339	339	339	339	339	339	339	339	339
Проценты	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прибыль / убыток от строительной деятельности	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Налоги, кроме налога на прибыль	98	97	96	95	94	93	92	90	89	88	87	86
Прибыль (убыток) от операционной деятельности	21 956	23 088	23 068	23 069	23 070	23 071	23 072	23 073	23 074	23 075	23 076	23 077
Прибыль / убыток от реализации внеоборотных активов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Курсовые разницы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие доходы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие расходы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прибыль до налогообложения	21 956	23 088	23 068	23 069	23 070	23 071	23 072	23 073	23 074	23 075	23 076	23 077
Налог на прибыль	4 391	4 618	4 614	4 614	4 614	4 614	4 614	4 615	4 615	4 615	4 615	4 615
Чистая прибыль (убыток)	17 565	18 470	18 454	18 455	18 456	18 457	18 458	18 458	18 459	18 460	18 461	18 462

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ	1/ 2020	2/ 2020	3/ 2020	4/ 2020	5/ 2020	6/ 2020	7/ 2020	8/ 2020	9/ 2020	10/ 2020	11/ 2020	12/ 2020
Выручка (нетто)	62 738	63 840	63 840	63 840	63 840	63 840	63 840	63 840	63 840	63 840	63 840	63 840
Себестоимость	40 344	40 316	40 337	40 337	40 337	40 337	40 337	40 337	40 337	40 337	40 337	40 337
в том числе												
Сырье и материалы	37 031	37 031	37 031	37 031	37 031	37 031	37 031	37 031	37 031	37 031	37 031	37 031
Прочие переменные расходы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Оплата производственного персонала	1 821	1 845	1 866	1 866	1 866	1 866	1 866	1 866	1 866	1 866	1 866	1 866
Лизинговые платежи	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие производственные расходы	840	840	840	840	840	840	840	840	840	840	840	840
Амортизация	651	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600
Валовая прибыль	22 394	23 524	23 503	23 503	23 503	23 503	23 503	23 503	23 503	23 503	23 503	23 503
Оплата административного и коммерческого персонала	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Административные расходы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Коммерческие расходы	339	339	339	339	339	339	339	339	339	339	339	339
Проценты	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прибыль / убыток от строительной деятельности	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Налоги, кроме налога на прибыль	98	97	96	95	94	93	92	90	89	88	87	86
Прибыль (убыток) от операционной деятельности	21 956	23 088	23 068	23 069	23 070	23 071	23 072	23 073	23 074	23 075	23 076	23 077
Прибыль / убыток от реализации внеоборотных активов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Курсовые разницы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие доходы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие расходы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прибыль до налогообложения	21 956	23 088	23 068	23 069	23 070	23 071	23 072	23 073	23 074	23 075	23 076	23 077
Налог на прибыль	4 391	4 618	4 614	4 614	4 614	4 614	4 614	4 615	4 615	4 615	4 615	4 615
Чистая прибыль (убыток)	17 565	18 470	18 454	18 455	18 456	18 457	18 458	18 458	18 459	18 460	18 461	18 462

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ	1/ 2022	2/ 2022	3/ 2022	4/ 2022	5/ 2022	6/ 2022	7/ 2022	8/ 2022	9/ 2022	ИТОГО
Выручка (нетто)	63 840	63 840	63 840	63 840	63 840	63 840	63 840	63 840	63 840	3 281 365
Себестоимость	40 337	40 337	40 337	40 337	40 337	40 337	40 337	40 337	40 337	2 161 209
в том числе										
Сырье и материалы	37 031	37 031	37 031	37 031	37 031	37 031	37 031	37 031	37 031	1 981 168
Оплата производственного персонала	1 866	1 866	1 866	1 866	1 866	1 866	1 866	1 866	1 866	100 117
Лизинговые платежи	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие производственные расходы	840	840	840	840	840	840	840	840	840	44 940
Амортизация	600	600	600	600	600	600	600	600	600	34 984
Валовая прибыль	23 503	23 503	23 503	23 503	23 503	23 503	23 503	23 503	23 503	1 120 156
Оплата административного и коммерческого персонала	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Административные расходы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Коммерческие расходы	339	339	339	339	339	339	339	339	339	20 339
Проценты	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2 287
Прибыль / убыток от строительной деятельности	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Налоги, кроме налога на прибыль	72	71	70	68	67	66	65	64	63	5 246
Прибыль (убыток) от операционной деятельности	23 092	23 093	23 094	23 095	23 096	23 097	23 098	23 100	23 101	1 092 285
Прибыль / убыток от реализации внеоборотных активов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Курсовые разницы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие доходы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие расходы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прибыль до налогообложения	23 092	23 093	23 094	23 095	23 096	23 097	23 098	23 100	23 101	1 092 284
Налог на прибыль	4 618	4 619	4 619	4 619	4 619	4 619	4 620	4 620	4 620	218 457
Чистая прибыль (убыток)	18 473	18 474	18 475	18 476	18 477	18 478	18 479	18 480	18 480	873 827

БАЛАНС

(тыс. руб.)

БАЛАНС	7/ 2017	8/ 2017	9/ 2017	10/ 2017	11/ 2017	12/ 2017	1/ 2018	2/ 2018	3/ 2018	4/ 2018	5/ 2018	6/ 2018	7/ 2018	8/ 2018	9/ 2018	10/ 2018	11/ 2018	12/ 2018
Денежные средства	500	500	0	115	456	1 633	3 082	6 315	5 667	5 580	5 236	5 821	5 526	5 589	5 691	5 879	17 148	31 344
Дебиторская задолженность	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
НДС на приобретенные товары	4 477	9 202	12 203	12 109	11 859	11 454	10 855	10 045	9 820	8 951	7 794	6 315	4 479	7 753	13 724	15 051	16 382	16 628
Расходы будущих периодов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие оборотные активы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Суммарные оборотные активы	4 977	9 702	12 203	12 224	12 315	13 087	13 937	16 360	14 670	13 235	11 204	9 726	6 959	5 589	5 691	5 879	17 148	31 344
Внеоборотные активы	0	0	0	0	0	16 879	16 808	68 231	67 579	66 928	66 276	65 625	64 974	64 322	63 671	63 020	62 368	61 717
земельные участки	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
здания и сооружения	0	0	0	0	0	16 879	16 808	16 737	16 667	16 596	16 525	16 455	16 384	16 314	16 243	16 172	16 102	16 031
оборудование и прочие активы	0	0	0	0	0	0	0	51 493	50 913	50 332	49 751	49 170	48 590	48 009	47 428	46 847	46 266	45 686
Незавершенные капиталовложения	24 948	51 350	68 223	68 423	68 623	51 874	52 074	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Суммарные внеоборотные активы	24 948	51 350	68 223	68 423	68 623	68 753	68 882	68 231	67 579	66 928	66 276	65 625	64 974	64 322	63 671	63 020	62 368	61 717
= ИТОГО АКТИВОВ	29 850	60 825	80 000	80 020	80 596	81 598	82 581	84 888	83 066	81 459	79 307	77 760	74 978	77 665	83 086	83 950	95 898	109 689
Кредиторская задолженность	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Расчеты с бюджетом	0	0	0	204	299	493	580	993	1 379	1 714	2 090	2 506	2 962	7 478	13 243	14 351	15 453	15 458
Суммарные краткосрочные обязательства	0	0	0	204	299	493	580	993	1 379	1 714	2 090	2 506	2 962	7 478	13 243	14 351	15 453	15 458
Долгосрочные обязательства	29 850	60 825	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	75 000	69 000	61 000	52 000	40 000	28 000	16 000	3 000	0	0
Средства собственников	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Нераспределенная прибыль	0	0	0	-184	298	1 106	2 000	3 895	6 687	10 745	16 217	23 255	32 016	42 187	53 844	66 599	80 446	94 230
Суммарный собственный капитал	0	0	0	-184	298	1 106	2 000	3 895	6 687	10 745	16 217	23 255	32 016	42 187	53 844	66 599	80 446	94 230
= ИТОГО ПАССИВОВ	29 850	60 825	80 000	80 020	80 596	81 598	82 581	84 888	83 066	81 459	79 307	77 760	74 978	77 665	83 086	83 950	95 898	109 689

БАЛАНС	1/ 2019	2/ 2019	3/ 2019	4/ 2019	5/ 2019	6/ 2019	7/ 2019	8/ 2019	9/ 2019	10/ 2019	11/ 2019	12/ 2019
Денежные средства	45 541	59 739	73 937	88 137	102 338	116 539	130 742	144 945	159 150	174 282	190 341	207 345
Дебиторская задолженность	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
НДС на приобретенные товары	16 865	17 102	17 339	17 576	17 813	18 049	18 286	18 523	18 760	19 855	20 972	22 110
Расходы будущих периодов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие оборотные активы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Суммарные оборотные активы	45 541	59 739	73 937	88 137	102 338	116 539	130 742	144 945	159 150	174 282	190 341	207 345
Внеоборотные активы	61 065	60 414	59 763	59 111	58 460	57 808	57 157	56 506	55 854	55 203	54 551	53 900
земельные участки	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
здания и сооружения	15 960	15 890	15 819	15 749	15 678	15 607	15 537	15 466	15 395	15 325	15 254	15 184
оборудование и прочие активы	45 105	44 524	43 943	43 363	42 782	42 201	41 620	41 039	40 459	39 878	39 297	38 716
Незавершенные капиталовложения	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Суммарные внеоборотные активы	61 065	60 414	59 763	59 111	58 460	57 808	57 157	56 506	55 854	55 203	54 551	53 900
= ИТОГО АКТИВОВ	123 471	137 254	151 039	164 824	178 610	192 397	206 185	219 974	233 764	249 340	265 865	283 355
Кредиторская задолженность	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Расчеты с бюджетом	15 455	15 452	15 448	15 445	15 442	15 438	15 435	15 432	15 428	16 283	17 157	18 049
Суммарные краткосрочные обязательства	15 455	15 452	15 448	15 445	15 442	15 438	15 435	15 432	15 428	16 283	17 157	18 049
Долгосрочные обязательства	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Средства собственников	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Нераспределенная прибыль	108 016	121 803	135 590	149 379	163 168	176 959	190 750	204 542	218 336	233 057	248 708	265 307
Суммарный собственный капитал	108 016	121 803	135 590	149 379	163 168	176 959	190 750	204 542	218 336	233 057	248 708	265 307
= ИТОГО ПАССИВОВ	123 471	137 254	151 039	164 824	178 610	192 397	206 185	219 974	233 764	249 340	265 865	283 355

БАЛАНС	1/ 2020	2/ 2020	3/ 2020	4/ 2020	5/ 2020	6/ 2020	7/ 2020	8/ 2020	9/ 2020	10/ 2020	11/ 2020	12/ 2020
Денежные средства	225 312	244 130	262 928	281 728	300 528	319 330	338 132	356 935	375 739	394 544	413 350	432 157
Дебиторская задолженность	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
НДС на приобретенные товары	23 270	24 348	24 603	24 855	25 108	25 360	25 613	25 865	26 118	26 370	26 623	26 875
Расходы будущих периодов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие оборотные активы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Суммарные оборотные активы	225 312	244 130	262 928	281 728	300 528	319 330	338 132	356 935	375 739	394 544	413 350	432 157
Внеоборотные активы	53 249	52 648	52 048	51 448	50 847	50 247	49 647	49 047	48 446	47 846	47 246	46 645
земельные участки	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
здания и сооружения	15 113	15 042	14 972	14 901	14 831	14 760	14 689	14 619	14 548	14 477	14 407	14 336
оборудование и прочие активы	38 136	37 606	37 076	36 547	36 017	35 487	34 958	34 428	33 898	33 369	32 839	32 309
Незавершенные капиталовложения	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Суммарные внеоборотные активы	53 249	52 648	52 048	51 448	50 847	50 247	49 647	49 047	48 446	47 846	47 246	46 645
= ИТОГО АКТИВОВ	301 830	321 125	339 579	358 031	376 483	394 937	413 392	431 847	450 303	468 760	487 218	505 677
Кредиторская задолженность	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Расчеты с бюджетом	18 958	19 784	19 783	19 780	19 777	19 774	19 771	19 768	19 765	19 761	19 758	19 755
Суммарные краткосрочные обязательства	18 958	19 784	19 783	19 780	19 777	19 774	19 771	19 768	19 765	19 761	19 758	19 755
Долгосрочные обязательства	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Средства собственников	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Нераспределенная прибыль	282 872	301 342	319 796	338 251	356 707	375 163	393 621	412 079	430 539	448 999	467 460	485 922
Суммарный собственный капитал	282 872	301 342	319 796	338 251	356 707	375 163	393 621	412 079	430 539	448 999	467 460	485 922
= ИТОГО ПАССИВОВ	301 830	321 125	339 579	358 031	376 483	394 937	413 392	431 847	450 303	468 760	487 218	505 677

БАЛАНС	1/ 2021	2/ 2021	3/ 2021	4/ 2021	5/ 2021	6/ 2021	7/ 2021	8/ 2021	9/ 2021	10/ 2021	11/ 2021	12/ 2021
Денежные средства	450 964	469 773	488 582	507 392	526 203	545 015	563 828	582 642	601 456	620 272	639 088	657 905
Дебиторская задолженность	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
НДС на приобретенные товары	27 128	27 380	27 633	27 885	28 138	28 391	28 643	28 896	29 148	29 401	29 653	29 906
Расходы будущих периодов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие оборотные активы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Суммарные оборотные активы	450 964	469 773	488 582	507 392	526 203	545 015	563 828	582 642	601 456	620 272	639 088	657 905
Внеоборотные активы	46 045	45 445	44 845	44 244	43 644	43 044	42 444	41 843	41 243	40 643	40 042	39 442
земельные участки	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
здания и сооружения	14 266	14 195	14 124	14 054	13 983	13 912	13 842	13 771	13 701	13 630	13 559	13 489
оборудование и прочие активы	31 780	31 250	30 720	30 191	29 661	29 131	28 602	28 072	27 542	27 013	26 483	25 953
Незавершенные капиталовложения	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Суммарные внеоборотные активы	46 045	45 445	44 845	44 244	43 644	43 044	42 444	41 843	41 243	40 643	40 042	39 442
= ИТОГО АКТИВОВ	524 137	542 598	561 059	579 522	597 985	616 449	634 914	653 380	671 847	690 315	708 784	727 253
Кредиторская задолженность	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Расчеты с бюджетом	19 752	19 749	19 746	19 743	19 740	19 737	19 734	19 731	19 728	19 725	19 721	19 718
Суммарные краткосрочные обязательства	19 752	19 749	19 746	19 743	19 740	19 737	19 734	19 731	19 728	19 725	19 721	19 718
Долгосрочные обязательства	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Средства собственников	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Нераспределенная прибыль	504 385	522 849	541 313	559 779	578 245	596 713	615 181	633 650	652 120	670 591	689 062	707 535
Суммарный собственный капитал	504 385	522 849	541 313	559 779	578 245	596 713	615 181	633 650	652 120	670 591	689 062	707 535
= ИТОГО ПАССИВОВ	524 137	542 598	561 059	579 522	597 985	616 449	634 914	653 380	671 847	690 315	708 784	727 253

БАЛАНС	1/ 2022	2/ 2022	3/ 2022	4/ 2022	5/ 2022	6/ 2022	7/ 2022	8/ 2022	9/ 2022
Денежные средства	676 723	695 542	714 362	733 183	752 005	770 827	789 651	808 475	827 300
Дебиторская задолженность	0	0	0	0	0	0	0	0	0
НДС на приобретенные товары	30 158	30 411	30 663	30 916	31 168	31 421	31 673	31 926	32 179
Расходы будущих периодов	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие оборотные активы	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Суммарные оборотные активы	676 723	695 542	714 362	733 183	752 005	770 827	789 651	808 475	827 300
Внеоборотные активы	38 842	38 242	37 641	37 041	36 441	35 840	35 240	34 640	34 040
земельные участки	0	0	0	0	0	0	0	0	0
здания и сооружения	13 418	13 347	13 277	13 206	13 136	13 065	12 994	12 924	12 853
оборудование и прочие активы	25 424	24 894	24 364	23 835	23 305	22 775	22 246	21 716	21 186
Незавершенные капиталовложения	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Суммарные внеоборотные активы	38 842	38 242	37 641	37 041	36 441	35 840	35 240	34 640	34 040
= ИТОГО АКТИВОВ	745 723	764 195	782 667	801 140	819 614	838 088	856 564	875 041	893 518
Кредиторская задолженность	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Расчеты с бюджетом	19 715	19 712	19 709	19 706	19 703	19 700	19 697	19 694	19 691
Суммарные краткосрочные обязательства	19 715	19 712	19 709	19 706	19 703	19 700	19 697	19 694	19 691
Долгосрочные обязательства	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Средства собственников	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Нераспределенная прибыль	726 008	744 483	762 958	781 434	799 911	818 389	836 867	855 347	873 827
Суммарный собственный капитал	726 008	744 483	762 958	781 434	799 911	818 389	836 867	855 347	873 827
= ИТОГО ПАССИВОВ	745 723	764 195	782 667	801 140	819 614	838 088	856 564	875 041	893 518