

# Часть №1. Презентация услуг по разработке бизнес-плана

- ✓ Описание опыта компании
- ✓ Стоимость и сроки разработки бизнес-планов
- ✓ Выполненные проекты
- ✓ Отзывы и кейсы заказчиков

# Это важно учитывать

Если вам нужен бизнес-план обратите на это внимание

1

## Слабые бизнес-планы не проходят проверку на СТОП факторы

Банки и инвестфонды разработали перечень СТОП факторов (их всего 7-10 штук), если бизнес-план не проходит хотя бы по одному из них – проект не получает финансирование.

2

## Содержат неверный анализ рынка

Ошибки в анализе рынка приводят к денежным потерям собственника проекта и отрицательному заключению о проекте со стороны банка или инвестора.

3

## Основываются на неподтвержденных исходных данных

Все банки и инвестиционные фонды обладают базой коммерческой информации – значит, они могут достаточно быстро проверить достоверность данных. В случае обнаружения недостоверных данных – по проекту принимается отрицательное решение.

# Принципиальное отличие нашего подхода

## 1

### Составляем детальные финансовые расчеты

Составляем финансовые расчеты с учетом нюансов каждого бизнеса: сезонность производства и продаж, технологические циклы, особенности расчетов с клиентами и поставщиками.

## 2

### Учитываем специфику

конкретного региона и даже города при расчете затрат и прогнозе продаж.

Составляем детальный план вложений в бизнес, план доходов и расходов. Детально просчитываем проект с учетом различных сценариев развития.

## 3

### Проводим развернутое исследование рынка

Глубоко изучаем рынок, конкурентов. Подбираем оборудование. Составляем поэтапный план открытия бизнеса.

# Результат: детализированный бизнес-план с полным анализом бизнеса

Даст глубокие знания, необходимые для запуска проекта.

Станет конкурентным преимуществом при привлечении инвестиций.

Генеральный директор с таким бизнес-планом выгодно отличаться от других инициаторов проекта глубиной проработки своего бизнеса.

**С каждым клиентом мы работаем индивидуально.**

Будь то небольшое кафе или салон красоты, или же крупный производственный холдинг – в обоих случаях мы будем глубоко погружаться в проект и просчитывать его во всех деталях.

# Наш опыт в целом

7  
ЛЕТ

7 лет помогаем клиентам: составляем бизнес-планы, оцениваем перспективность бизнес идей, разрабатываем финансовые модели;

350

350 проектов;

30

Более 30 млрд. руб. инвестиций;

# Опыт работы с банками и инвестиционными фондами

Банки и инвестиционные фонды действительно финансируют российский бизнес. У нас есть положительный опыт.

50

50 бизнес-планов одобрено Сбербанком, и клиенты получили 9 млрд. руб. кредитных средств.

90

90 бизнес-планов одобрено Россельхозбанком, и клиенты получили 11 млрд. руб. в виде кредитов.

120

120 бизнес-планов разработано для целей привлечения частных инвестиций и инвестиций из инвестиционных фондов (в том числе государственных фондов поддержки предпринимательства)

Только за последний год наши клиенты запустили инвестиционных проектов на сумму в 7 млрд. руб.

Мы досконально знаем требования к бизнес-планам. В результате: наши клиенты могут не беспокоиться о формальной стороне вопроса и **могут быть уверены в положительной экспертизе бизнес-плана.**

# ОТЗЫВЫ КЛИЕНТОВ

С помощью Бизнес-плана, разработанного и составленного компанией «БизпланиКо», нам была открыта под этот проект долгосрочная кредитная линия на 5 лет.

Пономарев В.В.

Собственник компании по оптовой торговле ГСМ

Очень удивили Ваш тщательный подход к анализу бизнеса, с разработкой полного финансового плана инвестиций и графика их погашения.

Ардоев Р.З.

Директор производства ЖБИ

За последние 5 лет мне не приходилось работать с более профессиональной компанией. Хватило одного звонка и пяти шести писем, что бы совершенно незнакомые с тобой и тем, что ты собираешься делать люди, вникли в проект и просчитали его с такой детальной точностью.

Самойлов Р.Р.

Директор фермы по агротуризму и виноделию.

Очень порадовала оперативность и профессионализм специалистов. Сжатые сроки, разумная стоимость и, самое главное, - высокое качество данного проекта позволили положительно решить вопрос о финансировании.

Ракчеева Л.

Финансовый директор оптовой торговли одеждой.

Через 2,5 недели мы получили грамотный, развернутый план очень привлекательный для инвестиций, подробное описание затратной части и плановой прибыли.

Гари Спартакович,

Владелец продуктового супермаркета

Бизнес-план содержит много полезной информации по нашему новому направлению бизнеса, хорошо проработана финансовая часть. Очень подробно описан бизнес основных конкурентов.

Аржанов А.

Директор производства гипсокартона

# Стоимость и сроки

Название тарифа	Базовый	Бизнес	V.I.P.	Премиальный
Стоимость разработки	от 35 000 руб.	от 55 000 руб.	от 80 000 руб.	от 150 000 руб.
Срок изготовления	3-7 дней	2 недели	1 месяц	1,5 месяца
Объем бизнес-плана	50 листов	70 листов	100 листов	150 листов
Степень детализации бизнес-плана	Достаточная	Высокая детализация	Максимальная детализация	Анализ бизнеса под ключ
Соответствие стандарту ЮНИДО	Да	Да	Да	Да
Соответствие стандарту Сбербанка	Да	Да	Да	Да
Соответствие стандарту Россельхозбанка	Да	Да	Да	Да
Соответствие стандарту Инвестиционных фондов	Да	Да	Да	Да

## В стоимость разработки бизнес-плана входит:

- ✓ Создание инвестиционного меморандума для частного инвестора или инвестиционного фонда на 10-15 листов;
- ✓ Создание презентации для Банка на 10-15 листов;
- ✓ Разработка автоматизированной финансовой модели\*;

\* - Особенность финансовой модели в том, что она сама строит все таблицы, графики и диаграммы, показывает то, как меняются: прибыль, рентабельность, окупаемость инвестиций в зависимости от изменения цен, объема продаж, себестоимости и т.д.

тел.: (495) 645-18-95  
e-mail: [info@bizplan5.ru](mailto:info@bizplan5.ru)  
сайт: [www.bizplan5.ru](http://www.bizplan5.ru)



# Выполненные проекты

## Производство. ч1

Мясные чипсы	2011
Производство консервов	2011
ЖБИ	2011
Швейное производство	2011
Карьер по добыче песка и щебня	2011
Бетонный завод	2011
Цементный завод	2011
Завод Сухих Строительных Смесей (ССС)	2011
Кирпичный завод	2011
Производство Натяжных потолков	2011
Производство Тротуарной плитки	2011
Гранитный карьер	2011
Производство пленки	2011
Производство металлоконструкций	2011
НПЗ	2011
Деревообработка (Производство Досок)	2011
Производство Туалетной Бумаги	2011
Производство Антифриза, Мочевины и Омывающей жидкости	2011
Производство Безалкогольных Напитков	2011
Производство Газобетонных блоков	2011
Производство Бетона	2011
Деревообработка	2012
Производство Шлакоблоков и Лесопереработка	2012
Мусоросортировочный комплекс	2012
Нефтепереработка	2012
Производство искусственного камня	2012
Производство косметики	2012

# Выполненные проекты

## Производство. ч2

Производство Полиэтиленовой пленки, переработка полиэтиленовых отходов	2012
Производство Тренажеров	2012
Переработка ТИКа в Эквадоре	2012
Швейное Производство	2012
Бетонный завод	2013
Производство Гипсокартона	2013
Производство Игрушек	2013
Производство Светодиодов	2013
Асфальтобетонный завод	2014
Добыча золота	2014
Переработка Конопли и Льна	2014
Производство и продажа воды	2014
Переработка мусора	2015
Переработка Древесины и производство пиломатериалов	2015
Производство резиновой крошки и Переработка автомобильных шин	2015
Производство кондитерских изделий	2015
Производство гранул из полимерных отходов	2015

# Выполненные проекты

## Сельское хозяйство

Животноводческая ферма	2011
Теплица для выращивания зелени	2011
Теплица для выращивания овощей(помидоры и огурцы)	2011
Теплица для выращивания цветов	2011
Выращивание индейки	2011
Продажа мяса	2011
Форель и Осетр	2011
Цех по Убою индюшек	2011
Переработка Свинины и Производство Деликатесов	2011
КРС и Молоко, Молочное КРС	2012
Цех По переработке Молока	2012
Производство молока	2012
Бройлерная фабрика	2012
Свиноводство	2012
Тепличный комплекс	2012
Форелевое Хозяйство	2012
Рыбоводческий комплекс	2012
Ферма по производству Молочной продукции	2013
Ферма по производству Яиц	2013
Ферма по производству Свинины	2013
Ферма по производству Говядины	2013
Выращивание семян	2014
Выращивание сосны	2014
КРС Животноводство, Разведение крупного рогатого скота	2014
Теплица клубники и зелени	2015
Рыбоводное хозяйство и гусиная ферма	2015
Агротуризм, Винзавод, Сыроварня	2015
Экоферма	2015

# Выполненные проекты

## Строительство

Строительство Многоквартирного дома	2011
Строительство Офисного Центра	2011
Строительство Бизнес Центра	2011
Строительство Жилого Комплекса (Многоквартирный жилой дом)	2011
Строительство Гостиницы	2011
Строительство Аквапарка	2011
Строительство Коттеджного поселка	2011
Строительство Базы отдыха	2011
ТРЦ	2012
Склада	2012
Строительство Домов	2012
Гостиницы	2012
Склад Хим реагентов	2014
Строительство дома	2014
База отдыха	2015

# Выполненные проекты

## Услуги

Детский сад	2011
Центр Детского Развития	2011
Ремонт Квартир	2011
Строительная фирма	2011
Типография	2011
Туристическое Агентство	2011
Швейное Ателье	2011
Медицинский Центр	2011
Парикмахерская	2011
Салон Красоты	2011
АЗС	2011
Такси	2011
Академия Тенниса	2012
Тир	2012
АГЗС	2014
Кинотеатр в Шереметьево	2014
Пассажирские перевозки (Маршрутки)	2014
СПА центр	2014
Фитнес клуб	2014
Меховое Ателье	2015

# Выполненные проекты

## Торговля (магазины, оптовая торговля, интернет продажи)

Магазин цветов	2011
Продажа детской одежды	2011
Продажа мяса	2011
Магазин одежды	2011
Продажа рыбы	2011
Интернет магазин игрушек	2012
Интернет магазин косметики	2012
Магазин Шин	2012
Оптовая торговля ГСМ	2012
Торговля часами	2012
Продажа фильтров для воды	2012
Магазин Одежды	2014
Продуктовый магазин (Торговый центр)	2014

# Выполненные проекты

## Общественное питание (рестораны, кафе, бары, столовые и т.д.)

Пиццерия	2011
Столовая	2011
Суши	2011
Кафе	2012
Сеть Пиццерий	2012
Спорт бар	2012
Ресторан	2013
Фаст-Фуд	2013

# Контакты

Позвоните по телефону или напишите нам письмо



**(495) 645-18-95**



**info@bizplan5.ru**



**www.bizplan5.ru**



## Часть №2. Бизнес-план

# БИЗНЕС-ПЛАН

## СТРОИТЕЛЬСТВО КОТТЕДЖНОГО ПОСЕЛКА



**Разработчик:**

Консалтинговая группа «БизпланиКо»

[www.bizplan5.ru](http://www.bizplan5.ru)

E-mail: [vip@bizplan5.ru](mailto:vip@bizplan5.ru)

Тел: (495) 645 18 95

## Оглавление

Резюме .....	21
1 Концепция проекта и описание бизнеса .....	24
1.1 Описание концепции бизнеса .....	24
1.2 Краткое описание услуг бизнеса.....	24
1.3 Краткое описание рынков сбыта .....	24
1.3.1 Структура финансирования .....	24
1.3.2 Команда управления и персонал.....	25
2 Описание продукции.....	26
2.1 Месторасположение проекта .....	26
2.2 Баланс территорий коттеджного поселка.....	27
2.3 Характеристика реализуемых коттеджей.....	27
2.4 Ценообразование .....	28
2.5 Организации бизнеса .....	28
2.5.1 Организационная структура предприятия.....	28
2.5.2 Цели бизнеса: доли рынка, финансовые показатели, показатели внутренней деятельности .....	28
2.5.3 Описание этапов развития бизнеса.....	29
3 Анализ рынка .....	30
3.1 Общее состояние отрасли загородной недвижимости.....	30
3.1.1 Состояние отрасли загородной недвижимости г. Воронежа и Воронежской области...30	
3.2 Объем и динамика рынка загородной недвижимости г. Воронеж и Воронежской области..31	
3.3 Структура рынка загородной недвижимости г. Воронежа и Воронежской области .....	34
3.4 Анализ спроса на загородную недвижимость г. Воронеж и Воронежской области .....	36
3.5 Анализ потребителей .....	40
3.6 Анализ конкурентной обстановки .....	42
3.6.1 Анализ основных конкурентов .....	45
Поселок «Фамильные усадьбы».....	45
Поселок «Староживотинное» .....	45
Поселок «Колизей» .....	46
3.7 Ценовая конъюнктура рынка Загородной недвижимости Воронежской области.....	46
3.8 Прогнозный объем развития рынка .....	48
3.9 Выводы по маркетинговому исследованию .....	48
3.10 Стратегия продвижения и продаж .....	49
3.10.1 Позиционирование на рынке.....	50
3.10.2 Стратегия в области продвижения .....	50

3.10.3	SWOT-анализ.....	50
4	Анализ условий оплаты труда персонала .....	52
4.1	Оргштатное расписание .....	52
4.1.1	Описание бизнес-процессов .....	52
5	Инвестиционный план .....	53
5.1	Объем инвестиций.....	53
5.2	Календарный план.....	56
5.3	Источники финансирования.....	60
6	Финансовый план.....	61
6.1	План доходов.....	61
6.2	План расходов .....	66
6.3	Расчет налоговых выплат .....	70
6.4	Отчет о движении денежных средств.....	73
6.4.1	Денежные потоки от операционной деятельности .....	73
6.5	Денежные потоки от финансовой деятельности (кредитная линия проекта).....	76
6.5.1	Денежные потоки от проекта.....	78
6.6	Отчет о прибылях и убытках .....	80
7	Анализ чувствительности и анализ рисков проекта .....	82
7.1	Расчет уровня безубыточности.....	82
7.2	Анализ чувствительности.....	84
7.3	Качественный анализ рисков проекта .....	84
8	Финансовый анализ .....	87
8.1	Расчет показателей продаж.....	87
8.2	Расчет показателей основной деятельности .....	87
8.3	Расчет показателей рентабельности.....	88
9	Инвестиционный анализ.....	88
9.1	Срок окупаемости .....	88
9.2	Индекс доходности .....	90
9.3	Внутренняя норма доходности .....	90
9.4	Чистый дисконтированный доход .....	91
10	Заключение по инвестиционной привлекательности проекта .....	93
10.1	Сводные показатели проекта.....	93
10.2	Заключение об инвестиционной привлекательности бизнеса .....	93

## Резюме

В рамках настоящего проекта предусматривается строительство коттеджного поселка в Воронежской области, в Ххххх районе. Инициатор проекта уже располагает собственным участком площадью хх,х Га. В рамках проекта уже осуществлены работы по межеванию, разработке концепции генплана, получены необходимые ТУ, а также частично проектные работы.

В настоящий момент в рамках проекта предполагается осуществить работы по благоустройству участка, подведению коммуникаций, запуску рекламной кампании. Также в рамках проекта предполагается привлечь нескольких генеральных подрядчиков, которые будут осуществлять строительство коттеджей на приобретаемых участках.

Объем необходимых кредитных средств составляет хх ххх тыс. руб., из них хх ххх тыс. руб. требуется на приобретение электрических мощностей, хх ххх тыс. руб. на строительство дорог, х ххх тыс. руб. на покрытие расходов службы техзаказчика, х ххх тыс. руб. на затраты по газификации участков, х ххх тыс. руб. на строительство офиса продаж, х ххх тыс. руб. на строительство сетей, х ххх на строительство забора вокруг поселка, х ххх тыс. руб. на организацию службы охраны, хххх тыс. руб. на согласования, х ххх тыс. руб. на непредвиденные расходы и ххх тыс. руб. на покрытие дефицита оборотных средств.

Этот объем инвестиций необходим на старте проекта для его запуска в первый год реализации проекта. Доходы от продаж недвижимости получаемые после запуска проекта позволяет продолжить строительство коттеджного поселка за счет собственных средств.

В дальнейшем инвестиции в объеме ххх ххх тыс. руб. пойдут на покрытие остальных расходов проекта. Из них основную долю составляют расходы на строительство дорог – хх ххх тыс. руб., расходы на газификацию – хх ххх тыс. руб., расходы на строительство объектов инфраструктуры хх ххх тыс. руб. и расходы на благоустройство территории х ххх тыс. руб.

Общая сумма инвестиций на строительство коттеджного поселка составляет ххх ххх тыс. руб., из которых хх ххх тыс. руб. – это затраты на строительство дорог, хх ххх тыс. руб. – затраты на газификацию, хх ххх тыс. руб. – затраты за строительство сетей, хх ххх тыс. руб. – затраты на строительство объектов инфраструктуры, ххх тыс. руб. – затраты на покрытие дефицита оборотных средств.

Статья затрат	Всего тыс. руб.	Кредит тыс. руб.	Оборотные средства тыс. руб.	Доля в %
Покупка электрических мощностей	xx xxx	xx xxx	x	x%
Служба техзаказчика	xx xxx	x xxx	x xxx	x%
Проект инженерных сетей	xxx	x	xxx	x%
Согласования	x xxx	x xxx	xxx	x%
Организация службы охраны	x xxx	x xxx	x xxx	x%
Забор	x xxx	x xxx	x	x%
Строительство дорог	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx%
Въездная группа, офис продаж	x xxx	x xxx	x	x%
Строительство сетей	xx xxx	x xxx	x xxx	x%
Газификация	xx xxx	x xxx	xx xxx	xx%
Фасады внутренних заборов	x xxx	x	x xxx	x%
Строительство объектов инфраструктуры	xx xxx	x	xx xxx	x%
Благоустройство территории	x xxx	x	x xxx	x%
Страхование строительства	xxx	x	xxx	x%
Непредвиденные расходы	x xxx	x xxx	x xxx	x%
Покрытие дефицита оборотных средств	xxx	xxx	x	x%
<b>ИТОГО</b>	<b>xxx xxx</b>	<b>xx xxx</b>	<b>xxx xxx</b>	<b>xxx%</b>
<b>Доля в %</b>		<b>xx%</b>	<b>xx%</b>	

Таблица 0-1. Инвестиционный план

Затраты на организацию проекта будут покрываться за счет средств кредита, а также из доходов получаемых от реализации недвижимости.

На начальном этапе для запуска проекта необходимо получение кредита в размере xx xxx тыс. руб. Остальная сумма в размере xxx xxx тыс. руб. будет покрываться из оборотных средств, получаемых от реализации недвижимости в рамках проекта.

Расчетный период проекта – xx месяцев. Предполагается получение дохода от реализации участков без подряда, а также от получения комиссии за реализацию подряда сторонним организациям.

Общая площадь реализуемых участков без подряда составляет xx,xx Га, также в рамках проекта предполагается строительство домовладений общей площадью xx xxx кв.м. (силами подрядных организаций).

Общая сумма поступления денежных средств за прогнозный период (xx месяцев) составляет xxx xxx тыс. руб., в среднем за месяц – xx xxx тыс. руб.

Расходы по проекту складываются из расходов на благоустройство, подведение коммуникаций, оплату персонала компании, рекламную кампанию, и прочие расходы на организацию проекта.

Общая сумма расходов от операционной деятельности за прогнозный период составляет– xxx xxx тыс. руб.

Экономическая эффективность проекта рассчитывалась при условии ставки дисконтирования – xx%.

<b>Показатели продаж:</b>	
Точка безубыточности, %	x%
Точка безубыточности, ежемесячных продаж	xx xxxр.
Операционный рычаг	xx%
<b>Показатели рентабельности:</b>	<b>Средние значения по проекту</b>
Рентабельность продаж	xx%
<b>Показатели основной деятельности</b>	<b>Средние значения по проекту</b>
Объем продаж, в мес.	xx xxxр.
Объем текущих расходов, в мес.	x xxxр.
Чистая прибыль, в мес.	x xxxр.
Денежный поток, в мес.	x xxxр.
<b>Инвестиционные показатели</b>	
ВНД, % в год.	xxx%
Объем инвестиций	xxx xxxр.
Чистый Дисконтированный Доход	xxx xxxр.
Инвестиционный период, мес.	xx
Срок окупаемости, мес.	xx
Индекс доходности за период прогноза	xxx%

**Таблица 0-2. Показатели эффективности проекта**

Проект показывает высокие показатели финансовой эффективности: точка безубыточности продаж составляет x% от планируемого объема продаж (xx xxx тыс. руб. в месяц), рентабельность продаж достигает уровня xx%, проект окупается за xx месяцев (без учета дисконтирования), внутренняя норма доходности составит xxx% в год. Чистый дисконтированный доход составит xxx xxx тыс. руб.

Коммерческая привлекательность проекта определяется следующими основными факторами:

- Конкурентоспособная стоимость участков без подряда с полным набором коммуникаций;
- Поселок расположен вблизи заповедной зоны;
- Транспортная доступность коттеджного поселка.

**Таким образом, проект оценивается как перспективный, обладающий значительными финансовыми и коммерческими преимуществами.**

# 1 Концепция проекта и описание бизнеса

## 1.1 Описание концепции бизнеса

В рамках проекта планируется создание поселка выходного дня, предназначенного для круглогодичного проживания членов семьи. Поселок будет расположен в экологически чистом районе области с удобными подъездными путями, близостью к городу и другим объектам инфраструктуры.

Основные задачи проекта:

- Создать условия, повышающие инвестиционную привлекательность территории в хх,х га.
- Обеспечить планомерное управление инвестициями с рациональным формированием туристической инфраструктуры, приводящее к достижению коммерческих и социальных результатов.
- Развить экономическую самостоятельность территории поселка выходного дня за счёт специализированных коммерческих компаний, вовлекая в предлагаемый сервис потенциальных жителей.

Планируется строительство коттеджного поселка на участке общей площадью хх,х га. Общая площадь домовладений составит хх ххх кв.м., площадь реализуемых участков без подряда составит хх,хх га.

## 1.2 Краткое описание услуг бизнеса

В рамках проекта будут реализовываться участки и коттеджи разной площади:

Участки и дома:	Зона	Площадь	Ед. изм	Кол-во участков	ед.изм	Площадь домов	ед.изм
Участки	Элит	х,хххххх	га	х	шт.	хххх	мх
Участки	Бизнес	хх,ххххх	га	хх	шт.	хххх	мх
Участки	Эконом	хх,ххххх	га	ххх	шт.	ххххх	мх
<b>ИТОГО:</b>				<b>ххх</b>	<b>шт.</b>	<b>ххххх</b>	

Таблица 3. Продукция проекта

Из таблицы видно, что х,х га составят участки элитной зоны, хх,х га составят участки бизнес-класса, хх,х га, составят участки эконом класса.

Всего в рамках проекта будет реализовано ххх участков.

Общая площадь домов составит хх ххх кв.м.

## 1.3 Краткое описание рынков сбыта

Основной рынок сбыта – Воронежская область – жители города, которые хотят отдохнуть от городской суеты, провести время со всей семьей. Также рынком сбыта является и Московская область, поскольку среди жителей Москвы и МО, все больше становится популярным отдых в формате дачная дача.

### 1.3.1 Структура финансирования

Объем необходимых кредитных средств составляет хх ххх тыс. руб., из них хх ххх тыс. руб. требуется на приобретение электрических мощностей, хх ххх тыс. руб. на строительство дорог, х ххх тыс. руб. на покрытие расходов службы техзаказчика, х ххх тыс. руб. на затраты по газификации участков, х ххх тыс. руб. на строительство офиса продаж, х ххх тыс. руб. на



строительство сетей, х ххх на строительство забора вокруг поселка, х ххх тыс. руб. на организацию службы охраны, хххх тыс. руб. на согласования, х ххх тыс. руб. на непредвиденные расходы и ххх тыс. руб. на покрытие дефицита оборотных средств.

Этот объем инвестиций необходим на старте проекта для его запуска в первый год реализации проекта. Доходы от продаж недвижимости получаемые после запуска проекта позволяет продолжить строительство коттеджного поселка за счет собственных средств.

В дальнейшем инвестиции в объеме ххх ххх тыс. руб. пойдут на покрытие остальных расходов проекта. Из них основную долю составляют расходы на строительство дорог – хх ххх тыс. руб., расходы на газификацию – хх ххх тыс. руб., расходы на строительство объектов инфраструктуры хх ххх тыс. руб. и расходы на благоустройство территории х ххх тыс. руб.

Общая сумма инвестиций на строительство коттеджного поселка составляет ххх ххх тыс. руб., из которых хх ххх тыс. руб. – это затраты на строительство дорог, хх ххх тыс. руб. – затраты на газификацию, хх ххх тыс. руб. – затраты за строительство сетей, хх ххх тыс. руб. – затраты на строительство объектов инфраструктуры, ххх тыс. руб. – затраты на покрытие дефицита оборотных средств.

Источником финансирования являются средства кредита, а также доходы получаемые от реализации участков без подряда и комиссии за подряд.

Поступление средств кредита предполагается с х-ого по хх-й месяц с момента начала реализации проекта (по мере возникновения потребности в инвестициях). Инвестиционный период по проекту составляет хх месяца.

### **1.3.2 Команда управления и персонал**

Для работы в компании будут привлечены специалисты, обладающие высоким уровнем квалификации в своей области.

Руководитель обладает опытом работы в реализации недвижимости, опытом работы в организации коттеджных поселков.

Опыт работы высшего менеджмента в сфере организации, развития и управления является одним из факторов, обеспечивающим успешную реализацию проекта.

Для реализации проекта будет привлекаться квалифицированный персонал, обладающий опытом работы в сфере коттеджных поселков.

## 2 Описание продукции

Коттеджный поселок будет расположен на территории хх,х га, в непосредственной близости к автомагистрали Мх. На территории проекта планируется организовать магазин, административное здание, спортивный комплекс, а также создать открытые спортивные площадки.

### 2.1 Месторасположение проекта

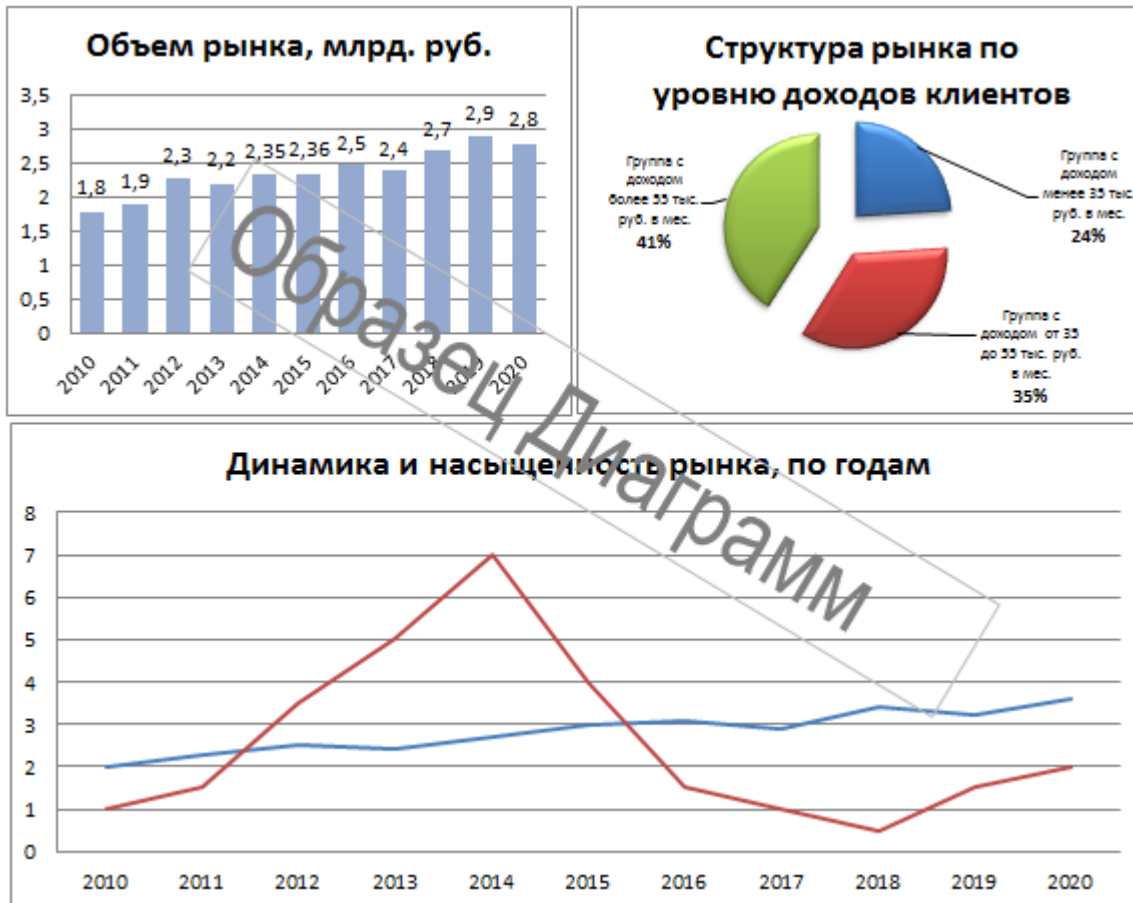


Рисунок 1. Место расположение поселка

В рамках проекта предполагается благоустройство участка:

- Дороги и автостоянки по существующим нормативам асфальтированные, «карманы» для гостевых стоянок у каждого участка, а также гостевая автостоянка рядом с въездными группами на хх машиномест.
- Инженерия: магистральное газоснабжение, автономный водопровод, электроснабжение, отопление на газу.
- Фонтан или декоративный водоем на центральной площади.
- Детские площадки в районе детского клуба.
- Открытые спортивные площадки в зонах, менее пригодных для проживания.

## 2.2 Баланс территорий коттеджного поселка

Коттеджный поселок будет располагать следующими характеристиками:

Общая площадь участка xx,х га

Полезная площадь проекта составит xx,xx га.

Площадь отведенная под квадрохаусы составит х,xx га.

Площадь дорог составит х,xx га, площадь инфраструктуры х,xx га, коммунальная и техническая зона х,xx га.

Баланс территорий	кол-во	ед.изм
Площадь дорог	х,xx	га
Площадь инфраструктуры	х,xx	га
Коммунальная и техническая зона	х,xx	га
Полезная площадь	xx,xx	га

Таблица 2-1. Баланс территорий

## 2.3 Характеристика реализуемых коттеджей

В рамках проекта силами подрядных организаций будут возводиться домики следующих площадей и категорий:

- для эконом-класса xxx-xxx мх (двухэтажные)
- для бизнес-класса xxx-xxx мх (одноэтажные и двухэтажные)
- для элитной зоны xxx мх

А также домики по индивидуальным проектам.

Этажность: одноэтажные и двухэтажные (х этаж + мансарда).

Высота этажей: xxx см.

Количество человек, проживающих в доме: от х до х в среднем.

Предпочтения по архитектурным стилям и цветам: современный, спокойные, благородные, неяркие, выдержанные в одном тоне цвета. Возможность выбора цветов в отделке фасадов.

Форма кровли: простая, двускатная без сложных архитектурных элементов.

Строительные и отделочные материалы: экопан (каркасные технологии) с отделкой штукатурка и декоративный камень. Для домов элитной зоны -использование других материалов (кирпич, дерево) по желанию клиента.

Количество типов домов: по х-х в каждой категории.

## 2.4 Ценообразование

Цены на недвижимость поселка устанавливались на основании среднерыночных значений:

Статья доходов	Стоимость	Единица измерения
Участки без подряда	хх	тыс. руб./сотка
Домовладения	хх	тыс. руб. / кв.м.

Таблица 2-2. Стоимость реализуемых участков и домовладений проекта

Таким образом, в рамках проекта выбрана конкурентоспособная стоимость, что вызовет повышенное внимание и высокий спрос на недвижимость, создаваемую в рамках настоящего проекта.

## 2.5 Организации бизнеса

### 2.5.1 Организационная структура предприятия

Общее руководство компанией осуществляет директор.

Строительные работы выполняет подрядная организация, реализацию недвижимости в офисе выполняет менеджер по продажам.

Финансовое обслуживание осуществляет бухгалтер.

Административно-хозяйственные функции выполняет офис менеджер.

Организационная схема компании представлена на рисунке.

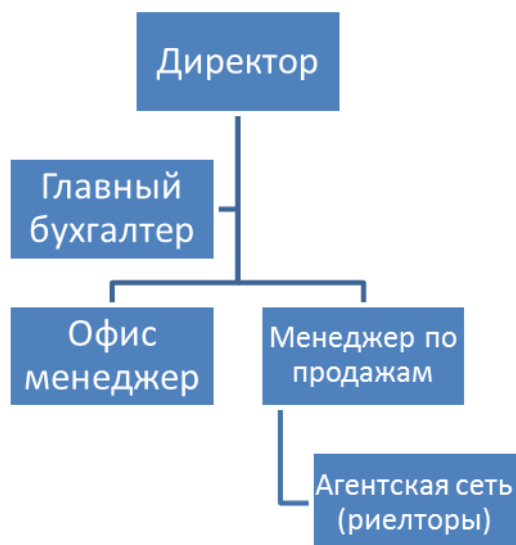


Схема 1. Организационная структура

### 2.5.2 Цели бизнеса: доли рынка, финансовые показатели, показатели внутренней деятельности

Стратегические цели бизнеса определяются следующими ключевыми параметрами:

1. Объем продаж за период прогноза – ххх ххх тыс. рублей, объем чистой прибыли за период прогноза – ххх ххх тыс. рублей.
2. Ежемесячный объем продаж – хх ххх тыс. руб., ежемесячный объем чистой прибыли – х ххх тыс. руб.
3. Рентабельность продаж – хх%.

4. Чистый дисконтированный доход – xxx xxx тыс. руб.

### 2.5.3 Описание этапов развития бизнеса

Наименование этапа работ	х м е с.	х м е с.	х м е с.	х м е с.	х м е с.	х м е с.	х м е с.	х м е с.	х м е с.	х м е с.	х м е с.	х м е с.	х м е с.	х м е с.	х м е с.	х м е с.	х м е с.	х м е с.	
Подведение коммуникаций																			
Благоустройство территории																			
Строительство коттеджей																			
Рекламная кампания																			
Развитие предприятия и возврат инвестиций																			

Таблица 2-3. Календарный план проекта

## **3 Анализ рынка**

### **3.1 Общее состояние отрасли загородной недвижимости**

За последние несколько лет рынок загородной недвижимости в России значительно расширился. Наибольшее количество предложений можно найти в Ленинградской области, Подмосковье, Сочи, Екатеринбурге.

В данном сегменте рынка предлагаются следующие типы жилья: коттеджные поселки и загородные дома, малоэтажные и многоквартирные комплексы, таунхаусы, ранчо, усадьбы. Сейчас около xx% сделок купли-продажи недвижимости – это операции с земельными участками.

Такая тенденция наметилась, прежде всего, из-за перенаселенности городов, плохой экологической обстановки, отсутствия комфорта проживания. Именно эти факторы подтолкнули горожан к стремлению купить жилье в коттеджном поселке. Сегодня на рынке загородной недвижимости наблюдается дисбаланс спроса и предложений. Например, предложения элитного жилья значительно опережают спрос, в результате чего появляются гораздо более качественные объекты. Если же говорить о жилье в сегменте «эконом», то в данном случае ситуация обратная.

Сравнительно недорогое загородное жилье можно найти в поселках, достаточно далеко расположенных от города. И, как правило, это менее престижные направления. В настоящее время в РФ реализуется все больше крупных проектов, направленных на комплексное развитие региона и создание комфортного пригорода.

#### **3.1.1 Состояние отрасли загородной недвижимости г. Воронежа и Воронежской области**

Воронеж – крупнейший город Центрально-Черноземного региона и второй по величине в ЦФО, имеет неофициальный статус столицы Центрального Черноземья. На начало xxxx года численность его населения составляла xxx,х тыс. человек. В ноябре xxxx года появится миллионный житель Воронежа. Всего в Воронежской области проживает более x,xxx млн. человек.

Строительство в Воронеже с начала xxxx-х годов идет бурными темпами. В местной политике принято говорить о строительном лобби в областной и городской думах, в состав которых входят депутаты – руководители крупных строительных компаний города.

Воронеж занял твердую середину (xx-е место) в рейтинге лучших городов для бизнеса по версии Forbes.

Большим спросом в городе пользуется коммерческая недвижимость. В Воронеже построены и успешно функционируют десятки торговых и бизнес-центров. Сейчас здесь работают xx сетевых гипермаркетов (в том числе международных сетей «Ашан» и Metro) общей площадью xxx тыс. кв. м. В xxxx году в центре Воронежа был открыт торгово-деловой центр «Галерея Чижова» площадью в xxx тыс. кв. м. В xxxx-м начал работать сити-парк «Град», расположенный у въезда в Воронеж со стороны Москвы. Его площадь составила xxx тыс. кв. м, а объем инвестиций в строительство превысил x млрд. рублей.

В xxxx году в Воронеже для жилищного строительства было выделено xx,х га земли. Сейчас город активно застраивается по окраинам – за последние несколько лет села Малышево, Масловка, Никольское, Первое Мая, Придонской, Сомово, Таврово, Шилово и другие официально были присоединены к Воронежу и получили статус микрорайоны города. В некоторых из них (Первое Мая, Сомово и др.) преобладает коттеджная застройка.

Анализ рынка малоэтажного жилья в Воронежской области показывает, что данный сектор строительной отрасли развит недостаточно. В городе Воронеж малоэтажное жилье делится на х категории (дома коттеджного типа в сегменте элит- и бизнес-класса и индивидуально возводимые частные дома) примерно поровну.

По области наибольший удельный вес в секторе малоэтажного строительства занимают индивидуальные жилые дома (xx %), исключение составляют дома бизнес- и элит-класса, возводимые на прилегающих к г. Воронежу территориях, а также в районных центрах.

Абсолютно не развито малоэтажное домостроение эконом-класса, которое является одним из наиболее перспективных направлений для возведения жилых домов по области, а также на территории, близкой к областному центру.

### **3.2 Объем и динамика рынка загородной недвижимости г. Воронеж и Воронежской области**

В xxxx году в Воронеже было введено в действие xxx жилых домов общей площадью xxx тыс. кв. м (xxxxx квартир), что выше уровня xxxx года на xx.х% процента. А вот доля участия индивидуальных застройщиков снизилась по сравнению с xxxx годом на х.х%.

Воронежский рынок жилой недвижимости также развивается активно. На протяжении многих лет по объемам строительства жилья она занимает х-е место среди других областей Центрального федерального округа. В период с xxxx до xxxx годы был достигнут показатель ввода жилья более х млн. кв. м. Но эта активность проявляется, в основном, в самом областном центре и его окрестностях. В остальных районах Воронежской области застройка носит точечный характер.



**Диаграмма 1. Динамика ввода жилых домов в Воронежской области (тыс. кв.м.)**

Анализ динамики ввода в эксплуатацию жилых домов в Воронежской области показывает увеличение объема застройки в xxxx году по сравнению с xxxх. В тоже время в xxxx году объем застройки снизился с х xxx тыс. кв.м. до xxx тыс. кв.м. жилья. В Январе – Августе xxxx года также прослеживается снижающийся тренд застройки жилых домов в Воронежской области. Данный факт говорит о снижении конкуренции в данной отрасли.





**Диаграмма 2. Динамика ввода жилых домов в Воронежской области в % к предыдущему периоду**

В тоже время, по данным Росстата, на одного воронежца приходится около xx кв. м. жилплощади, что явно не дотягивает до среднеевропейских стандартов в xx-xx кв. м. Долгое время Воронеж тоже застраивался точечно, но на сегодняшний день, этот ресурс полностью исчерпан. Поэтому интересы девелоперов и застройщиков сконцентрированы сейчас на свободных площадях на окраинах города. Что говорит о перспективности настоящего проекта.

### 3.3 Структура рынка загородной недвижимости г. Воронежа и Воронежской области

Динамика структуры ввода жилья в Воронежской области в период с xxxx по xxxx год имела восходящий тренд по направлению малоэтажного строительства. В xxxx году объем ввода малоэтажных домов достиг максимального уровня за последние годы и составил xxx тыс. кв.м., при этом доля малоэтажных домов в общем объеме вводимого жилья составила xx%.

	xxxx г.	xxxx г.	xxxx г.	xxxx г.	xxxx г.	xxxx г.	xxxx г.	xxxx г.	xxxx г.	xxxx г.
Всего	xxx,х	xxx,х	xxx,х	xxx,х	xxx,х	xxx,х	xxxx,х	xxx,х	xxxx	xxx,xx
Многоэтажные здания	xxx,х	xxx,х	xxx,х	xxx,х	xxx,х	xxx,х	xxx,х	xxx,х	xxx	xxx,xx
	xx,xx%	xx,xx%	xx,xx %	xx,xx %	xx,xx %	xx,xx %	xx,xx %	xx,xx %	xx%	xx%
Малоэтажные здания	xxx,х	xxx,х	xxx,х	xxx,х	xxx,х	xxx,х	xxx,х	xxx,х	xxx	xxx
	xx,xx%	xx,xx %	xx,xx %	xx,xx%	xx,xx %	xx,xx %	xx,xx %	xx,xx %	xx%	xx%

Таблица 4. Структура ввода жилья в Воронежской области, тыс. кв.м.



Диаграмма 3. Структура ввода жилой недвижимости в Воронежской области тыс. кв.м.

Всего в Воронеже сейчас действуют около xx компаний-застройщиков.

В структуре соотношения малоэтажного и многоэтажного строительства с каждым годом все больше преобладает малоэтажное строительство.

#### **Диаграмма 4. Структура рынка загородной недвижимости в г. Воронеж и Воронежской области**

Строящиеся коттеджные поселки составляют рынок первичного загородного жилья – этот сегмент занимает xx% от всего рынка. Еще два сегмента рынка загородной недвижимости – это рынок свободных земель – x%, и сектор «недвижимость для бизнеса» - x%.

Сектор вторичной недвижимости, который занимает xx% от рынка, включает в себя земельные участки, дачи, дома, а также новые уже построенные коттеджи в организованных поселках, продающиеся собственниками жилья.

xx% коттеджных поселков находятся в стадии завершения строительства, и лишь xx% полностью готовы.

Данная структура рынка показывает, что в настоящий момент у новых проектов загородных построек наибольшая перспектива.

### 3.4 Анализ спроса на загородную недвижимость г. Воронеж и Воронежской области

Загородные коттеджные поселки, по утверждению экспертов, становятся сегодня одним из самых привлекательных и перспективных направлений развития рынка недвижимости

Относительно новой тенденцией можно назвать восприятие покупателями приобретения загородного дома в качестве варианта, альтернативного жилью в городе. Ведь сегодня за сопоставимую сумму можно купить дом, по площади больший, чем квартира в многоэтажке, да еще с земельным участком и гаражом на две машины.

Риэлторы констатируют, что с каждым годом увеличивается число желающих приобрести не квартиру в городе, а жилье в загородных коттеджных поселках. Так, согласно результатам опроса, проводившегося экспертами отрасли в середине апреля xxxx года, отвечая на вопрос «Где, на ваш взгляд, престижней жить?», более xx% выбрали именно вариант «В коттеджном поселке в пригороде». Еще xx% голосов был отдан также в пользу частного дома, но уже в черте города. И лишь x% считают, что престижней жить в многоквартирном доме в городе.



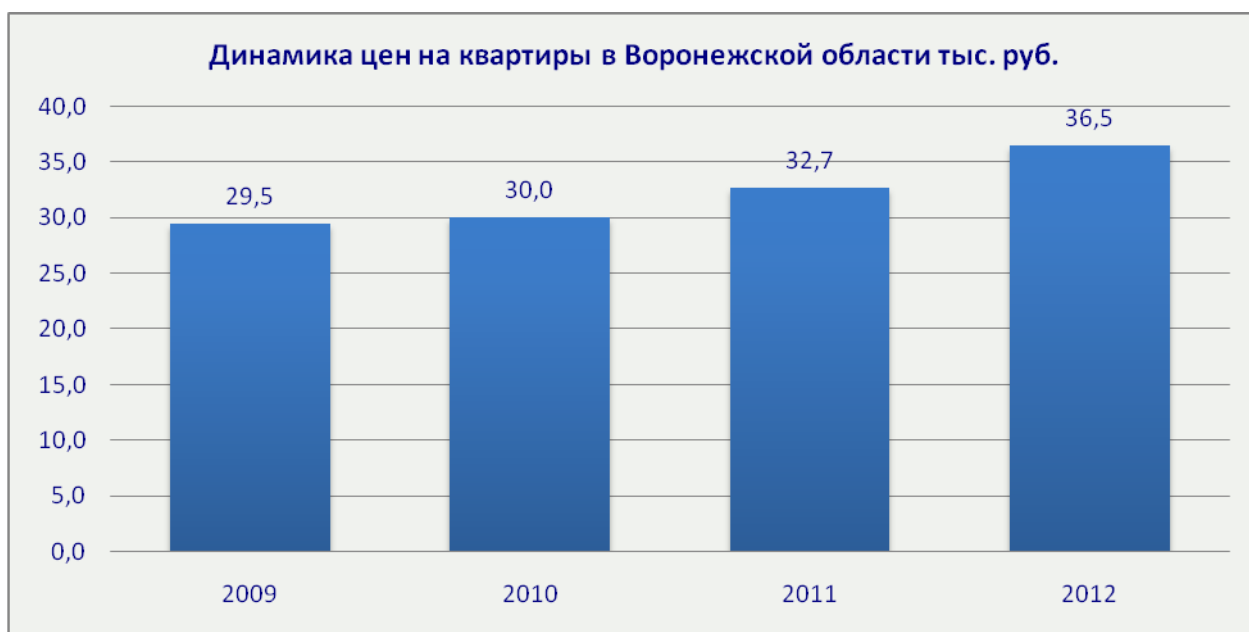
Диаграмма 5. Данные опроса "Где, на ваш взгляд, престижнее жить?"

Спрос на загородную недвижимость растет. Из диаграммы видно, что с xxxx по xxxx год прослеживается ежегодное увеличение стоимости кв.м. жилья в новостройке. На первый квартал xxxx года стоимость кв.м. первичного жилья в многоэтажке составила xx,x тыс. руб.

Что касается вторичного рынка жилья Воронежа и Воронежской области, то цены на нем традиционно выше, чем на первичном рынке. Средняя стоимость «квадрата» по состоянию на март xxxx года оценивалась в xx,х тысячу рублей, в то время как аналогичный показатель годназад составлял хх,х тысячи рублей. Таким образом, за год цены на жилье вВоронеже иВоронежской области выросли навторичном рынке почти на х%.

Среднеарифметический показатель по росту цен на первичном и вторичном рынках жилья Воронежской области составил х,х%.

Данный факт способствует увеличению спроса на загородное жилье наряду с ростом коммунальных платежей, а также сокращением сроков строительства индивидуальных домов, применением новых технологий в малоэтажном строительстве и изменением потребительских приоритетов.



**Диаграмма 6. Динамика цен на квартиры в Воронежской области тыс. руб.**

Потенциальные покупатели жилья стали уделять больше внимания экологии, здоровому образу жизни, спокойствию и комфорту. Эти факторы особенно интересуют семейных покупателей с детьми. Квартира, пусть даже в элитной новостройке, - не более чем сумма комнат. А свой дом – это совершенно иной, особый образ жизни. Здесь можно позволить себе и изыски ландшафтного дизайна, и бассейн во дворе, и барбекю с друзьями, и многое другое. Поэтому все больше успешных людей, желающих улучшить свои жилищные условия, начинают задумываться о преимуществах индивидуального жилья.

Дом в коттеджном поселке становится реальной альтернативой квартире бизнес-класса. И таких предложений в окрестностях Воронежа становится все больше. Если в конце хх-х и начале xxxx-х годов почти не было организованных загородных коттеджных поселков, то сегодня в хх-километровой зоне от города возникло уже около десяти новых проектов малоэтажного жилья, находящихся в разной стадии освоения и завершения.

Однако, как известно, ничего идеального не бывает, и у загородного дома по сравнению с квартирой в мегаполисе есть как многочисленные плюсы, так и минусы.

Благоприятная экологическая обстановка и близость к природе – пожалуй, самый явный плюс проживания за городом.

Еще одна очень важная деталь: социальный состав жильцов поселка, как правило, однороден.

В загородном доме не существует проблемы звукоизоляции. Кроме того, можно забыть о грязном подъезде и унылом виде из окна.

Значимое преимущество – возможность обустроить внутреннее пространство по собственному усмотрению, в то время как в многоквартирных домах действует масса норм и ограничений по перепланировке. Гараж у владельцев загородного жилья находится в самом доме, а в многоэтажке парковочных мест часто не хватает на всех жильцов.

Коттедж позволяет претворить в жизнь многие интерьерные фантазии. Массу возможностей дает и земельный участок (можно разбить сад, устроить игровую площадку, поставить баню и т. п.).

Поселки имеют собственную охрану и контрольно-пропускной пункт, что не всегда осуществимо в многоэтажном городском доме. В загородном поселке достаточно места для игр и развлечений детей, при этом охрана и обособленная территория делают их досуг абсолютно безопасным.

В тоже время у загородного жилья есть и несколько недостатков.

Инфраструктура некоторых загородных поселков длительного проживания пока еще далека от идеала. Отсутствие детского сада, школы, больницы и крупного супермаркета устроит далеко не каждого жильца. Необходимость выезжать «в город» по всякому поводу многим придется не по душе.

Существует также транспортная проблема. Пробки на въезде-выезде из города являются уже привычными.

Но тем не менее, строить коттеджи выгоднее, чем многоквартирные дома. Это объясняется следующими факторами:

Компании-застройщики двигаются в пригороды по нескольким причинам. Во-первых, за городом есть возможность комплексно осваивать относительно большие площадки, тогда как в Воронеже плотность застройки и стоимость земли довольно высоки.

Во-вторых, высока инвестиционная привлекательность строительства коттеджей. Земля вокруг столицы Черноземья постоянно дорожает, и у цен еще есть значительный потенциал для роста.

Третий важный фактор увеличения объемов строительства индивидуального жилья за городом — возрастающая платежеспособность клиентов.



**Диаграмма 7. Среднедушевые доходы населения тыс. руб.**

И наконец, решение о покупке коттеджа в отдельных случаях зависит от доступности кредитных схем. Сегодня уже многие банки предлагают ипотечные программы по ставкам от xx% годовых, хотя доля загородных домов, приобретенных в кредит, все еще очень мала и не превышает xx% от общего объема сделок на рынке загородной недвижимости.

Спрос на жилье за городом во многом определяется людьми, которые планировали в кризисное время обеспечить себя недвижимостью. Они вкладывают денежные средства в строительство коттеджа, дома или дачи для круглогодичного проживания. Основные потребители загородного жилья — люди среднего возраста от xx до xx лет, поскольку именно эта часть населения имеет стабильный доход. Сегодня xx% покупок производится за деньги, взятые в кредит, часть покупок начинают осуществлять с использованием материнского капитала, часть оплаты производится наличными, а часть — деньгами, полученными по субсидиям.

Эксперты отмечают, что наиболее перспективными направлениями развития строительства загородного жилья являются Новая Усмань (Отрадное), Ямное и окрестности Рамони. Перспективность определяется экологичностью этих районов, близким расположением от городской черты и тем, что сервис в пригороде становится комфортнее, чем в городе. Люди покупают участок, чтобы отдохнуть от суеты, избавиться от присутствия соседей, которые окружают в многоэтажном жилье. На своем земельном участке человек строит то, что ему нужно.

Наиболее перспективен недорогой сегмент рынка загородного жилья. Андрей Бунеев (компания «Альфа плюс») отметил: «Если говорить о недорогом сегменте рынка загородного жилья, то он развивается очень неплохо. В Воронежской области есть

поселок между Новой Усманью и Бабяково, который называется «Солнце». Из xxx участков там уже продано более xxx, и люди готовы застраивать эту территорию. Стоимость готовых коттеджей там колеблется в интервале от полутора до двух с половиной миллионов рублей. Это жилье рассчитано на доступность.

Эксперты сходятся во мнении, что перспективно строить загородное жилье по разумной цене. Только в таком случае оно будет пользоваться спросом. Вблизи Воронежа много мест с благоприятной экологической обстановкой. Но коттеджи в них будут продаваться при условии, что они будут построены за разумные деньги.

Помимо стоимости жилья важным фактором, определяющим спрос и число продаж, является развитие инфраструктуры загородных поселков. При наличии развитой инфраструктуры спросом сегодня пользуется даже элитное жилье премиум-класса. Ярким примером является элитный коттеджный поселок в Староживотинном. Там в первую очередь строительства возведено всего xx коттеджей. Но интерес к коттеджному поселку присутствует, поскольку он имеет полную сформированную инфраструктуру, расположен близко от города, до которого можно доехать за xx-xx минут.

Специалисты отмечают, что в Воронежской области хорошо развиваются южное и московское направления загородного строительства, в то время как западное и восточное направления менее перспективны. Это обусловлено тем, что все больше жителей Москвы начинают рассматривать близлежащие области в качестве строительства либо приобретения загородного дома. Довольно неплохо развивается курское направление — умирающие деревни здесь превращаются в коттеджные поселки или новые объекты возводятся вблизи деревень. Воронежская область стала пользоваться спросом и у жителей других регионов, в частности, со стороны москвичей, ввиду большой ценовой разницы в стоимости жилья в Подмосковье и пригородах Воронежа при относительно небольшом расстоянии Воронежа от Москвы.

### **3.5 Анализ потребителей**

По данным анализа потребительской среды, аудитория поселков имеет следующие демографические характеристики:





**Диаграмма 8. Структура потребителей загородной недвижимости Воронежской области**

Почти половина (хх,х%) имеет высшее образование;

- возрастная структура: молодежь практически отсутствует (х,х%), хх,х% находятся в активном трудоспособном возрасте (от хх до хх лет), хх,х% пожилых людей (старше хх лет);

- женщины составляют хх,х%, причем женщины пенсионного возраста составляют хх% от всей совокупности экс-региональных дачников;

### 3.6 Анализ конкурентной обстановки

Ниже представлены объекты, находящиеся в стадии реализации и планируемые к постройке в Воронежской области. На данных объектах планируется реализовывать участки под застройку коттеджей, коттеджи и квартиры в таунхаусах.

Название	Адрес	Площадь участка	Площадь коттеджей	Количество домов	Стоимость	Особенности	Источник
Альпийская долина (коттеджи)	г. Воронеж, с. Ямное	от х до хх сотки	xxx – xxx кв.м.	хх	От х млн. руб. Коттедж – хх xxx руб./кв.м.	Объект подключен к коммуникациям, телефонная связь, цифровое ТВ, интернет, асфальтированные подъездные пути,	<a href="http://www.realtys.e.net/voronezh/kottedzhnyji-poselok-alpijskaya-dolina-nedaleko-ot-voronezha/">http://www.realtys.e.net/voronezh/kottedzhnyji-poselok-alpijskaya-dolina-nedaleko-ot-voronezha/</a>
Альпийская долина (таунхаусы)			xxx кв.м.		От хх млн. руб. Таунхаус – хх xxx руб./кв.м.		
Березка (коттеджи)	хх км от Воронежа по Московской трассе	хх-хх соток	xxx-xxx кв.м.	хх	От х до хх млн. руб.	Мини-маркет, Спортивный комплекс, Ресторан, Спа-салон, Большая детская игровая площадка, Лодочная станция, Охраняемая наземная парковка, Благоустроенный пляж	<a href="http://berezka.vrn.ru">berezka.vrn.ru</a>
Березка (таунхаусы)		х-х соток	хх - xxx кв.м.	xxx		Развитая инфраструктура, минимаркет, спортивный комплекс, спа-салон, игровая площадка, лодочная станция, наземная парковка, благоустроенный пляж	
Сомово	хх км от Остужевского кольца по Тамбовскому шоссе	х-хх соток	xxx-xxx кв.м.	хх	Коттедж хх xxx руб./кв.м. Участок – xxx xxx руб. кв.м.	Торговый центр, аптечный пункт, ресторан, спа-центр, детский дошкольный центр, автосервис, гостевую парковку	<a href="http://dom-v-somovo.ru">dom-v-somovo.ru</a>
Зазеркалье	х км от Воронежа, в п. Бабяково Новоусманского района	х,х - х соток	xxx-xxx кв.м.	хх	хх xxx руб./кв.м.	Универсальный крытый спорткомплекс площадью около xxx кв.м. Многофункциональный общественный центр Ресторан Минимаркет Открытый плавательный бассейн Русская баня Открытые спортивные площадки Детский игровой комплекс В двух километрах от посёлка «Зазеркалье» расположены ипподром и конный клуб.	<a href="http://www.realtys.e.net/voronezh/kottedzhnyji-poselok-premium-klassa-zazerkale-v-voronezhe-idealnye-usloviya-dlya-komfortnoji-zhizni-zagorodom/">http://www.realtys.e.net/voronezh/kottedzhnyji-poselok-premium-klassa-zazerkale-v-voronezhe-idealnye-usloviya-dlya-komfortnoji-zhizni-zagorodom/</a>
Изумрудный	д. Медовка, Воронежская область	хх соток		xxx		Детские площадки, парковые зоны, мини-маркет, автосервис и многое другое	<a href="http://izumrud.vrn.ru">izumrud.vrn.ru</a>
Лесково (коттедж)	г. Воронеж, пр-т Труда,	х-хх,х соток	хх-xxx кв.м.	xxx	хх xxx руб.	Подведены все коммуникации, парковка, магазин, детский сад,	<a href="http://leskovo.vrn.ru">leskovo.vrn.ru</a>

	xxx				кв.м.	и т.д.	
Лесково (таунхаус)					xx xxx руб. кв.м.		
Ново- Гудовка	х км в западном направлении от г. Воронеж				Участок – хх xxx  xx xxx руб./кв.м .	Проект предусматривает подведение всех необходимых коммуникаций. Сейчас по границе поселка проходит газопровод, а в хх метрах – линия электропередач. В ходе реализации проекта будут проложены также центральная канализация и водоснабжение (собственные скважины глубиной ххм  Участки без подряда и коммуникаций.	<a href="http://www.landpartners.ru">www.landpartners.ru</a>
Новое Сомово	пос. Сомово, Воронежской области		xxx-xxx кв.м.	х	Участок - xxx xxx руб./сотк а  xx xxx руб. кв.м.	Общественно-деловой комплекс с магазином, аптекой, хлебопекарней и предприятиями бытового обслуживания; физкультурно- оздоровительный центр с тренажерным и фитнес- залами, SPA-салонем, салоном красоты и солярием; детский развивающий центр досуга и творчества; ресторан; благоустроенные детские игровые и спортивные площадки на открытом воздухе, площадки для игры в волейбол и футбол, теннисные корты, поле для игры в городки; просторная лесопарковая зона; гостевой паркинг; сервисный автоцентр с автомойкой и шиномонтажом.	<a href="http://nst.ru">nst.ru</a>
Радуга	г. Воронеж, ул. Солнечная, хх	х соток	по инд. Проекта м			Коттеджный поселок радуга предусматривает организацию социальной зоны, строительство магазина и детского сада.	<a href="http://vnraduga.ru">vnraduga.ru</a>
Серебряный бор	г. Воронеж, ул. Владимира Невского, хх/х, офис х	хх-хх соток		xxx		Площадка для барбекю, беседки, детская площадка, открытый теннисный корт (в летнее время), каток (в зимнее время), площадки: для волейбола, баскетбола, минимаркет, аптечный пункт, приемный пункт химчистки, тренажерный зал, солярий и сауны.	<a href="http://borvm.ru">borvm.ru</a>
Староживоти нное	г. Воронеж, ул. Никитинская, х, офис хх	хх-хх соток	xxx – xxx кв.м.	хх	Участок - ххххх руб./сотк а  Коттедж – хх xxx руб. кв.м.	Централизованное газоснабжение, обеспечение водой от специально запроектированного водозабора, внутриобъектные сети водопровода из полипропиленовых труб, наружные — из полиэтиленовых, отопление и горячее водоснабжение (газовый котел), система канализации оснащена	<a href="http://www.starozhivotinnoe.ru">http://www.starozhivotinnoe.ru</a>

						биологическими очистными сооружениями.	
Тихий дон (коттеджи)	г. Лиски, ул. Коммунистическая, д. хх, х-этаж	хх соток	ххх кв.м.	ххх			<a href="http://tihydon.com">tihydon.com</a>
Тихий дон (таунхаусы)			ххх-ххх кв.м.	ххх			
Хутор	г. Воронеж, ул. Солнечная, хх	х-хх соток		ххх			<a href="http://vrnraduga.ru">vrnraduga.ru</a>
Фамильные усадьбы	г. Воронеж ул. хх Стрелковой дивизии д. ххх			хх	Участок - ххх ххх руб./сотка	Твердое дорожное покрытие до каждой Усадьбы; освещение общей территории поселка; охраняемая территория с ограждением по всему периметру загородного поселка и круглосуточной охраной; контрольно-пропускной режим доступа; уборка и чистка внутрипоселковой дороги; вывоз ТБО.	<a href="http://usadby-vrn.ru">http://usadby-vrn.ru</a>
Коллизей	г. Воронеж, ул. Кривошеина, д хх, оф. ххх, ххх.				Участок - ххххх - ххххх руб./сотка	Газ, вода, электроэнергия	<a href="http://kolizeyxx.ru">http://kolizeyxx.ru</a>

На сегодняшний день в Воронеже реализуется около хх проектов коттеджных поселков различного уровня (кроме эконом-класса). Но при этом спрос на подобное жилье остается достаточно высоким. В инвестиционно-строительной компании «Сота» считают, что причина в нехватке качественных предложений, которые бы имели собственную концепцию и выполнялись строго по намеченному плану и в срок.

Средняя стоимость участков в коттеджных поселках Воронежской области составляют от хх ххх до ххх ххх руб. за сотку. Средняя стоимость коттеджа варьируется от хх ххх до хх ххх руб./кв.м. жилья. Стоимость квартиры в таунхаусе составляет от хх ххх до хх ххх руб./кв.м.

Впрочем, положительный опыт в реализации коттеджных поселков тоже есть. На сегодняшний день – это в своем большинстве элитное жилье в виде коттеджей или квартир в таунхаусах. Существуют и смешанные варианты поселков, где присутствуют оба типа жилья. Так, ИСК «Сота» и СК «Авирон» реализуют проект поселка бизнес-класса «Лесково» (хх га, ххх домовладений), ЗАО «АВА» предлагает участки без подряда в поселке «Фамильные усадьбы» (хх земельных наделов площадью от х,хх до х,х га, на которых клиент сам решает, что и как строить). Компания «Новые строительные технологии» продает коттеджи в небольших поселках «Березка», «Доброе», «Новое Сомово», их размеры колеблются от х до хх домов.

Загородное жилье эконом-класса, не очень привлекательное для строительных компаний, ушло в Воронеже в сферу индивидуального строительства. Чаще всего оно ведется на территории садоводческих товариществ, сохранившихся с советского времени (например, «Ближние сады» и «Дальние сады» на ул. Острогжской в черте города), либо в частном секторе на месте снесенных старых построек.

### 3.6.1 Анализ основных конкурентов

#### Поселок «Фамильные усадьбы»



«Фамильные Усадьбы» — это комплекс частных владений, состоящий из хх земельных участков в пригороде Воронежа, предназначенных под самостоятельное строительство загородных домов.

Площадь наделов — от х,хх до х,х га — удобна для организации комфортного проживания в элитном доме за городом.

На территории каждого владения можно расположить комплекс жилых, хозяйственных, парковых построек, создать сад, искусственный водоем, персональную спортивную площадку.

**Инженерная инфраструктура.** Каждый участок загородного поселка снабжен всеми необходимыми инженерными сетями. Кроме того, обеспечены дорога с твердым покрытием до каждой усадьбы и централизованное освещение поселка

**Охрана.** Единая охраняемая территория с видеонаблюдением по всему периметру и круглосуточной охраной.

**Гарантии.** Тот факт, что инициаторы проекта обустроят в загородном поселке собственные имения, гарантирует собственникам качественную инфраструктуру и комфортное проживание.

**Возможности.** При желании можно приобрести участок с подрядом.

**Экологичность.** Поселок расположен на достаточном расстоянии от водоемов и леса, чтобы не испытывать беспокойства от комаров, пожаров и шума катеров. При этом хвойные и лиственные деревья, сохраненные на каждом из участков, позволят собственнику полноценно отдохнуть от суеты и тесноты города.

Адрес: г. Воронеж ул. хх Стрелковой дивизии д. ххх

Стоимость участка: ххх ххх руб./сотка

Сайт: <http://usadby-vrn.ru>

#### Поселок «Староживотинное»



Коттеджный поселок «Староживотинное» строится в едином архитектурном стиле. На площади в хх гектаров сосредоточено все необходимое для повседневной жизни и яркого отдыха. Предусмотрено ограждение участка поселка и организация пунктов электронного наблюдения.

Все участки застраиваются коттеджами с полным набором коммуникаций:

- центральное электроснабжение хх–хх кВт на один коттедж;
- централизованное газоснабжение;
- обеспечение водой от специально запроектированного водозабора;
- внутриобъектные сети водопровода из полипропиленовых труб, наружные – из полиэтиленовых;
- отопление и горячее водоснабжение (газовый котел);
- система канализации оснащена биологическими очистными сооружениями.

Адрес: г. Воронеж, ул. Никитинская, х, офис хх

Стоимость участка: хх ххх руб./сотка

Сайт: <http://www.starozhivotinnoe.ru>

### **Поселок «Колизей»**

«Колизей» - коттеджный поселок в экологически чистом районе Воронежской области в селе Староживотинном Хххого района.

Живописное месторасположение поселка позволяет жить в загородном доме окруженным лиственными и хвойными лесами всего в хх километрах движения по трассе Москва-Дон (М-х) от города Воронежа.

ГАЗ- получены технические условия в Облгазе и ведутся проектные работы по газификации поселка «Колизей». В сентябрь-декабрь хххх года будут закончены все монтажные и пусконаладочные работы и выведены точки подключения для каждого участка.

ВОДА- на участке поселка «Колизей» две артезианские скважины глубиной хх метров. В сентябрь-декабрь будут закончены все монтажные и пусконаладочные работы и даны точки подключения для каждого участка.

ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЯ-Получены технические условия на подключения коттеджного поселка «Колизей» к электросетям. Имеется возможность подключения по временной схеме х,х КВТ для проведения строительных работ для каждого участка.

Адрес: г. Воронеж, ул. Кривошеина, д хх, оф. ххх, ххх.

Стоимость участка: хх ххх – хх ххх руб./сотка

Сайт: <http://kolizeyxx.ru>

### **3.7 Ценовая конъюнктура рынка Загородной недвижимости Воронежской области**

Ценовая политика малоэтажного жилья сложнее поддается систематизации. Зачастую уровень цен зависит не от реальных затрат на строительство и ввод жилья, а от того, как девелопер хочет позиционировать конкретный проект. Поэтому предугадать ценовое поведение в этих случаях достаточно сложно. Тем не менее, спрос на загородную недвижимость в Воронеже достаточно высок. По результатам социологического опроса, проведенного Агентством бизнес-информации в хххх году, более хх% воронежцев заявили, что хотели бы проживать в загородном коттеджном поселке. Соответственно, дело – в финансовых возможностях.

Провал на рынке загородного жилья эконом-класса связан с отсутствием механизмов, позволяющих небогатым клиентам купить участок или дом в рассрочку.

Предоставление ипотечных кредитов на строительство индивидуальных жилых домов связано с большими рисками. В этой связи рассмотрение подобных заявок, как правило, идет более длительное время, а так же требуется дополнительный залог иного недвижимого имущества.

В прошлом году правительство Воронежской области заявило о реализации проекта коттеджного поселка с демократической ценой от xx тыс. руб. за x кв. м. Пока же предложения продавцов скачут от xx до xx тыс. руб. за квадратный метр коттеджа. Покупка квартиры в таунхаусе в xxx-xxx кв. м обойдется в сумму от x,x до x млн рублей.

Снижения цен на загородную недвижимость не стоит ожидать в связи со слабой активностью девелоперов в xxxx году. Все проекты, которые сейчас реализуются более-менее успешно, стартовали несколько лет назад, а новых предложений пока нет.

Данный факт говорит о минимальной конкуренции в данной рыночной нише сложившейся на сегодняшний день, а значит о перспективности настоящего проекта.

Стихийная застройка кирпичными дворцами в «долинах нищих» уходит в прошлое. На смену идут технологичные, выполненные в едином стиле коттеджные поселки с грамотной инфраструктурой.

Сегодня покупатель может выбрать не только готовый вариант коттеджа, но и реализовать любой другой проект. Большинство девелоперов предлагают своим клиентам выбор из множества проектов домов, которые возведут по заказу в сжатые сроки.

На цену коттеджа (помимо собственно стоимости земли и квадратного метра жилья) влияют также следующие позиции:

- удаленность от города и местоположение;
- близлежащий природный ландшафт (водоем, лес и т.д.);
- удобство подъезда к коттеджному поселку;
- уровень безопасности поселка;
- благоустройство общей территории коттеджного поселка;
- наличие централизованных коммуникаций (газо- , водо- , энергоснабжение и канализация);
- наличие телефона и Интернета.

Коттедж (тыс. руб./кв.м.)	Таунхаус (тыс. руб./кв.м.)	Участок (тыс. руб./кв.м.)
xx,x	xx,x	xxx,x

**Таблица 5. Средние цены на жилье и участки в загородных поселках среднего класса Воронежской области (тыс.руб.)**

Анализ цен на жилье и участки в загородных поселках среднего класса показал, что средняя стоимость x кв.м. коттеджа составляет xx,x тыс. руб. \

Средняя стоимость x кв.м. квартиры в таунхаусе составляет xx,x тыс. Руб.

Средняя стоимость участка в загородном поселке составляет xxx,x тыс.руб. за сотку.

### 3.8 Прогнозный объем развития рынка

В краткосрочной перспективе на рынке воронежской «малоэтажки» эксперты особых потрясений не ждут. Цены будут медленно, но стабильно расти, ведь спрос на такую недвижимость есть, а новые проекты пока не появляются. Это означает, что рынок в ближайшее время будет развиваться только в рамках уже реализуемых застроек.

В ближайшем будущем на рынке региональной «малоэтажки» появится сектор дешевого жилья. Областное правительство намерено стимулировать эту сферу, обеспечивая преференции строительным компаниям, которые возьмутся за реализацию проектов эконом-класса. По данным экспертов, если властям удастся заинтересовать компании таким предложением, строительство загородного жилья пойдет внутрь области, потому что места вблизи областного центра, уже разобраны под дорожную застройку.

На формирование рынка недорогого загородного жилья может повлиять и инвестиционная деятельность. Если вокруг Воронежа будут строиться новые предприятия или, как предполагает правительство, целые промышленные кластеры, это вызовет приток работников, многие из которых захотят поселиться неподалеку.

Вид строительства	xxxx год	xxxx год	xxxx год	ИТОГО
Многоквартирное жилье	xxxxxx	xxxxxx	xxxxxx	xxxxxxx
Малоэтажное жилье	xxxxxx	xxxxxx	xxxxxx	xxxxxxx
ИТОГО	xxxxxxx	xxxxxxx	xxxxxxx	xxxxxxx

Таблица 6. Прогноз ввода жилья в Воронежской области

Выбор мест для строительства коттеджных поселков и таунхаусов в Воронеже зависит от нескольких факторов. Естественно, принимается во внимание близость к областному центру и удобство поездок в город. Поэтому поселки располагаются, как правило, в относительной близости к крупным магистралям, ведущим в Воронеж – либо это московское направление (федеральная трасса М-х), либо тамбовское. Большое значение имеет наличие неподалеку коммуникаций, к которым можно было бы подключить построенный комплекс. Поэтому большинство территорий находится недалеко от населенных пунктов, расположенных вблизи Воронежа (Рамонь, Новая Усмань, Семилуки). Некоторые коттеджные комплексы находятся прямо на территории сел (например, в Староживотинном, Бабякове, Ямном).

Для элитных комплексов большое внимание традиционно уделяется природной составляющей: наличие лесных массивов неподалеку, а в черте самого поселка – водоемов (реки, озера) с пляжами, лодочными станциями и т.д.

Вдали от Воронежа коттеджные поселки почти не встречаются, единственное исключение – комплекс «Тихий Дон» в г. Лиски (хх км от Воронежа), который включает в себя и коттеджи, и таунхаусы.

### 3.9 Выводы по маркетинговому исследованию

Анализ рынка загородной недвижимости в г. Воронеж и Воронежской области показал, что спрос на загородную недвижимость ежегодно возрастает. Потребители все больше предпочитают приобрести коттедж за городом, нежели квартиру (даже в элитном



районе). Объемы строительства загородной недвижимости возрастает из года в год. В xxxx году данный показатель составил xxx тыс. кв.м.

Население	х,хх млн. человек
Площадь региона	хх ххх кв. км
Плотность населения	хх,х чел/кв. км
Среднемесячная зарплата	хх,х тыс. руб.
Построено жилья (всего)	х,хх млн. кв. м
Построено жилья (на одного жителя)	х,хх кв. м
Построено малоэтажного жилья (всего)	х,хх млн. кв. м
Построено малоэтажного жилья (на одного жителя)	х,хх кв. м
Количество организованных коттеджных поселков	хх
Средняя стоимость кв. м, тыс. руб.	хх,х
Средняя стоимость кв.м. малоэтажного жилья среднего класса	хх,х
Средняя стоимость участка тыс.руб./сотка	ххх,х

**Таблица 7. Ключевые показатели рынка загородной недвижимости г. Воронежа и Воронежской области**

На сегодняшний день в Воронеже и Воронежской области строится и планируется к постройке порядка хх коттеджных поселков. Стоимость участков у ближайших конкурентов составляет от хх ххх до ххх ххх рублей за кв.м. что существенно выше, чем стоимость участков планируемых к реализации в рамках настоящего проекта.

Спрос на загородную недвижимость в ближайшие несколько лет будет только расти, что подтверждается положительной динамикой застройки малоэтажного строительства в последние годы.

Все это говорит о перспективности настоящего проекта.

### **3.10 Стратегия продвижения и продаж**

В рамках настоящего проекта рассматривается один вариант получения дохода - от размещения участков в коттеджном поселке, а также дополнительный доход, как комиссия от продажи коттеджей подрядчиком.

Маркетинговые преимущества варианта реализации коттеджей в поселке «Снегири» – спрос на загородную недвижимость в Воронежской области растет темпами, превышающими темпы роста спроса на недвижимость в Воронеже.

Продажи объектов будут осуществляться

- через риэлтерские компании;
- через собственный отдел продаж.

### 3.10.1 Позиционирование на рынке

Стратегия позиционирования будет разработана на основании выводов, сделанных в результате анализа рынка.

Уникальность предложения и конкурентные преимущества позволяют позиционировать поселок как поселок «Среднего-класса».

Для расширения потребительской среды реализуются участки с подрядом на один класс.

Для формирования четкого образа компании, выделяющего ее среди других производителей, будут использоваться следующие методы:

- Коттеджный поселок расположен в живописном месте с хорошей экологией и одновременно развитой инфраструктурой. В качестве особого преимущества можно назвать транспортную доступность, практически отсутствие пробок на направлении и возможность выращивать собственный огород на участке.
- Оптимальное соотношение цена/качество.

### 3.10.2 Стратегия в области продвижения

В процессе продвижения коттеджного поселка будут привлекаться специализированные рекламные и маркетинговые компании.

Предполагается задействовать основные методы продвижения:

- СМИ.
- Директ-маркетинг.
- Интернет.

Реклама в месте продажи – выставочные площади в административном здании на территории поселка, где можно будет ознакомиться с технологией строительства зданий, прокладкой коммуникаций внутри здания, организацией тепло и водоснабжения коттеджей.

### 3.10.3 SWOT-анализ

Проведенный анализ состояния отрасли, анализ конкурентной обстановки и потребительской среды позволяет сделать вывод о сильных и слабых сторонах бизнеса, возможностях и угрозах со стороны внешней среды.

Параметры оценки	Сильные	Слабые
Организация	Все этапы реализации проекта будут осуществлять специализированные компании, располагающие серьезным опытом работы на рынке.  Управление проектом будет осуществлять команда профессиональных менеджеров, обладающая опытом в сфере реализации инвестиционных проектов.	Существует риск увеличения сроков реализации проекта в связи с затягиванием сроков согласований и др. (административный ресурс).
Производство	Коттеджи по уровню отделки, инженерным сетям и инфраструктуре	Наличие высокотехнологичных инженерных сетей увеличивает

	будет соответствовать самым взыскательным требованиям потенциальных покупателей.	возможность технологического риска – сбой в работе оборудования. Снижение влияние данного риска возможно при регулярном проведении профилактики, высоком уровне обслуживания.
Финансы	Высокий уровень рентабельности объектов недвижимости	-
Маркетинг	Продуманная концепция и позиционирование коттеджного поселка. Эффективно используемые каналы продаж – собственные и через риэлтерские компании.	Необходимость покрытия расходов на собственную рекламную кампанию.
<b>Параметры оценки</b>	<b>Возможности</b>	<b>Угрозы</b>
Факторы спроса	<p>Постоянно расширяющаяся рыночная ниша «Среднего класса». Минимальное присутствие конкурентов в непосредственной близости к месту реализации проекта.</p> <p>Рост потребительской среды в связи с восстановлением экономики после финансового кризиса и стремление населения к более экологичным условиям проживания.</p>	-
Факторы конкуренции	Проект обладает ключевым конкурентным преимуществом - преимуществом месторасположения.	<p>Влияние конкурентного окружения расценивается как сильное, активное развитие рынка в предыдущие годы влекло за собой активное строительство коттеджных поселков.</p> <p>Выход на рынок новых, не заявленных на настоящее время проектов вблизи проектируемого предприятия.</p> <p>Развитие данного сценария представляется маловероятным, в связи с барьерами входа в отрасль (ограниченность свободных площадок, высокая инвестиционная стоимость).</p>

**Таблица 8. SWOT-анализ**

Таким образом, проект обладает неоспоримыми сильными сторонами, главные из которых – выгодное месторасположение, увеличение спроса на загородную недвижимость, инфраструктура и коммуникации, возрастающий спрос на объекты «среднего» класса. Возможности бизнеса – развитие потребительской среды, рост спроса будут способствовать успешной реализации проекта.

## 4 Анализ условий оплаты труда персонала

### 4.1 Оргштатное расписание

В рамках проекта будет принят на работу штат сотрудников, состоящий из х квалифицированных сотрудников.

Параметр	Значение
Менеджер по продажам	хх,хх
Офис менеджер	хх,хх
Директор	хх,хх
Бухгалтер	хх,хх
ИТОГО	хх,хх

Таблица 4-1. Штатное расписание проекта

Таким образом, из таблицы видно, что общая численность персонала составит х человека, и фонд оплаты труда составит хх тыс. руб. в месяц.

#### 4.1.1 Описание бизнес-процессов

Чтобы добиться успеха на рынке в условиях растущей конкуренции, настоящий проект должен иметь эффективные внутренние бизнес-процессы и четкое рыночное позиционирование.

В таблице представлено описание бизнес-процессов, которые будут реализовываться на создаваемом предприятии.

№	НАЗВАНИЕ	КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ	ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ (должность)
х.	Стратегическое управление	Выбор стратегии развития, разработка плана реализации стратегии, взаимодействие с инвесторами.	Директор
х.	Оперативное управление	Координирование деятельности сотрудников компании, принятие тактических управленческих решений, решение текущих вопросов.	Директор
х.	Основные торговые функции	Продажа участков, домовладений	Менеджер по продажам
х.	Бухгалтерский учет	Составление бухгалтерской отчетности, взаимодействие с налоговыми органами, оптимизация налогообложения.	Бухгалтер
х.	Работа с кадрами	Поиск и обучение персонала, разработка и реализация системы мотивации.	Директор
х.	Работа с поставщиком	Организация эффективного взаимодействия с поставщиками.	Директор
х.	Административно хозяйственная работа	Назначение встреч, делопроизводство, офисное хозяйство и т.д.	Офис-менеджер

Таблица 4-2. Характеристика бизнес-процессов

## 5 Инвестиционный план

### 5.1 Объем инвестиций

В рамках рассматриваемого проекта предполагается осуществление инвестиций благоустройства участков и подведения необходимых коммуникаций.

В данном проекте предполагается финансирование компании за счет кредитных средств, и за счет средств получаемых от доходов компании.

Объем необходимых кредитных средств составляет xx xxx тыс. руб., из них xx xxx тыс. руб. требуется на приобретение электрических мощностей, xx xxx тыс. руб. на строительство дорог, x xxx тыс. руб. на покрытие расходов службы техзаказчика, x xxx тыс. руб. на затраты по газификации участков, x xxx тыс. руб. на строительство офиса продаж, x xxx тыс. руб. на строительство сетей, x xxx на строительство забора вокруг поселка, x xxx тыс. руб. на организацию службы охраны, xxxx тыс. руб. на согласования, x xxx тыс. руб. на непредвиденные расходы и xxx тыс. руб. на покрытие дефицита оборотных средств.

Этот объем инвестиций необходим на старте проекта для его запуска в первый год реализации проекта. Доходы от продаж недвижимости получаемые после запуска проекта позволяет продолжить строительство коттеджного поселка за счет собственных средств.

В дальнейшем инвестиции в объеме xxx xxx тыс. руб. пойдут на покрытие остальных расходов проекта. Из них основную долю составляют расходы на строительство дорог – xx xxx тыс. руб., расходы на газификацию – xx xxx тыс. руб., расходы на строительство объектов инфраструктуры xx xxx тыс. руб. и расходы на благоустройство территории x xxx тыс. руб.

Общая сумма инвестиций на строительство коттеджного поселка составляет xxx xxx тыс. руб., из которых xx xxx тыс. руб. – это затраты на строительство дорог, xx xxx тыс. руб. – затраты на газификацию, xx xxx тыс. руб. – затраты за строительство сетей, xx xxx тыс. руб. – затраты на строительство объектов инфраструктуры, xxx тыс. руб. – затраты на покрытие дефицита оборотных средств.

Статья затрат	Всего тыс. руб.	Кредит тыс. руб.	Оборотные средства тыс. руб.	Доля в %
<i>Покупка электрических мощностей</i>	xx xxx	xx xxx	x	x%
<i>Служба техзаказчика</i>	xx xxx	x xxx	x xxx	x%
<i>Проект инженерных сетей</i>	xxx	x	xxx	x%
<i>Согласования</i>	x xxx	x xxx	xxx	x%
<i>Организация службы охраны</i>	x xxx	x xxx	x xxx	x%
<i>Забор</i>	x xxx	x xxx	x	x%
<i>Строительство дорог</i>	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx%
<i>Въездная группа, офис продаж</i>	x xxx	x xxx	x	x%
<i>Строительство сетей</i>	xx xxx	x xxx	x xxx	x%
<i>Газификация</i>	xx xxx	x xxx	xx xxx	xx%
<i>Фасады внутренних заборов</i>	x xxx	x	x xxx	x%
<i>Строительство объектов инфраструктуры</i>	xx xxx	x	xx xxx	x%
<i>Благоустройство территории</i>	x xxx	x	x xxx	x%
<i>Страхование строительства</i>	xxx	x	xxx	x%

Непредвиденные расходы	x xxx	x xxx	x xxx	x%
Покрытие дефицита оборотных средств	xxx	xxx	x	x%
ИТОГО	xxx xxx	xx xxx	xxx xxx	xxx%
Доля в %		xx%	xx%	

Таблица 5-1. Объем и направления инвестиций

Затраты на организацию проекта будут покрываться за счет средств кредита, а также из доходов получаемых от реализации недвижимости.

На начальном этапе для запуска проекта необходимо получение кредита в размере xx xxx тыс. руб. Остальная сумма в размере xxx xxx тыс. руб. будет покрываться из оборотных средств, получаемых от реализации недвижимости в рамках проекта.

Кредитные средства составляют xx% от общего объема инвестиций. xx% инвестиций покрываются за счет доходов по проекту.

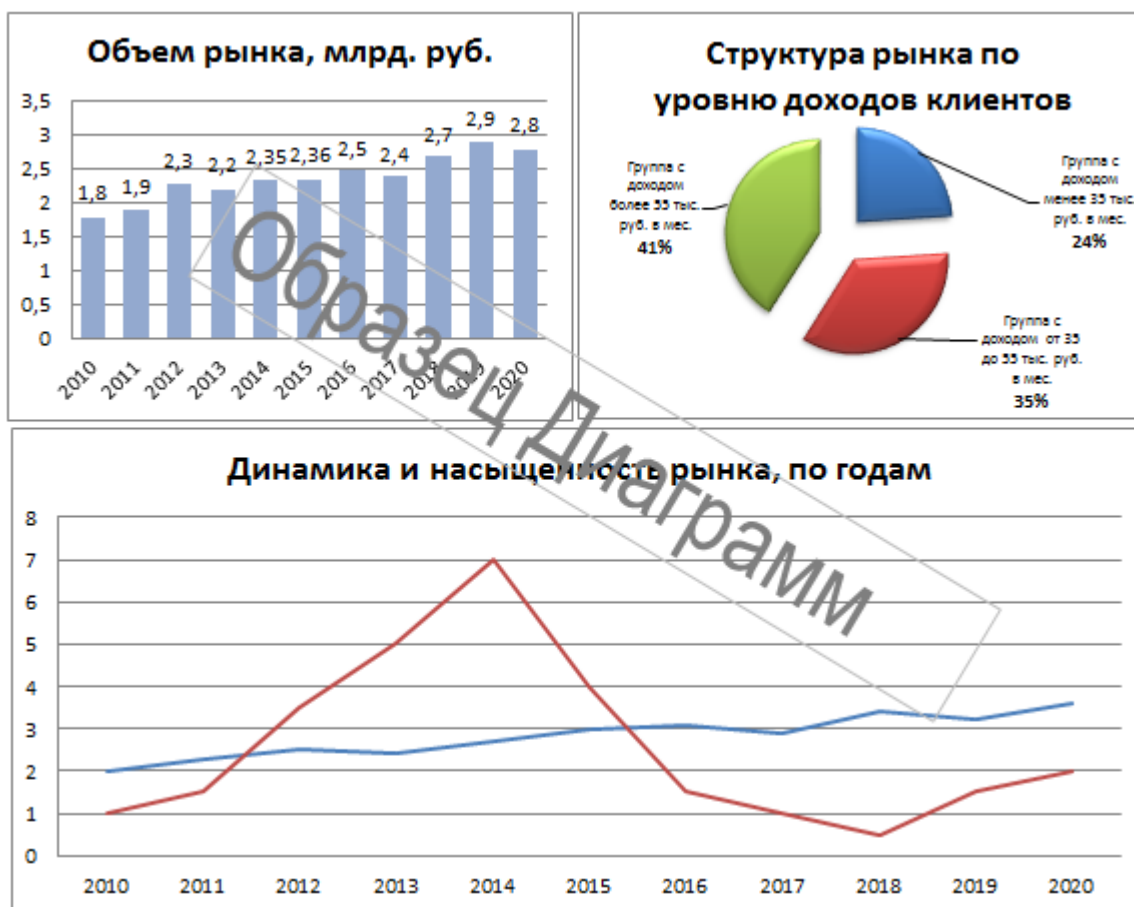


Диаграмма 9. Структура инвестиционных затрат в % (в целом по проекту)

Из диаграммы видно, что основную долю затрат в структуре инвестиций составляют затраты на строительство дорог – более xx% от общего объема инвестиций.

Диаграмма 10. Структура инвестиционных затрат в % (кредитные средства)

Как видно из диаграммы  $xx\%$  кредитных средств пойдут на погашение затрат по строительству дорог. Еще  $xx\%$  составят затраты на покупку электрических мощностей. Остальные затраты составят  $xx\%$  от всех кредитных средств.

## 5.2 Календарный план

Наименование этапа работ	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х
	м	м	м	м	м	м	м	м	м	м	м	м	м	м	м	м	м	м	м
	с.	с.	с.	с.	с.	с.	с.	с.	с.	с.	с.	с.	с.	с.	с.	с.	с.	с.	с.
Подведение коммуникаций																			
Благоустройство территории																			
Строительство коттеджей																			
Рекламная кампания																			
Развитие предприятия и возврат инвестиций																			

Таблица 5-2. Календарный план проекта

Таким образом, подведение коммуникаций и благоустройство территории планируется осуществлять в течении xx месяцев. Календарный инвестиционный план проекта.



Вид расходов (название этапа)	х мес.	х мес.	х мес.	х мес.	х мес.	х мес.	х мес.	х мес.	х мес.	х мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	ИТОГ О
Покупка электрических мощностей		хх xxx												хх xxx
Служба техзаказчика	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	х xxx
Проект инженерных сетей														х
Согласования	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	х xxx
Организация службы охраны			xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	х xxx
Забор				х xxx	х xxx									х xxx
Строительство дорог				х xxx			х xxx	х xxx	х xxx	х xxx				хх xxx
Въездная группа, офис продаж					х xxx	х xxx								х xxx
Строительство сетей													х xxx	х xxx
Газификация										х xxx	х xxx	х xxx		х xxx
Фасады внутренних заборов														х
Строительство объектов инфраструктуры														х
Благоустройство территории														х
Страхование строительства														х
Непредвиденные расходы	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	х xxx
Покрытие дефицита оборотных средств	xxx	xxx	xxx	xxx	х	х	х	х	х	х	х	х	х	xxx
<b>Итого</b>	<b>xxx</b>	<b>хх xxx</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>	<b>х</b>	<b>х</b>	<b>х</b>	<b>х</b>	<b>х</b>	<b>х</b>	<b>х</b>	<b>х</b>	<b>х</b>	<b>хх xxx</b>

Таблица 5-3. Календарный инвестиционный план проекта тыс. руб. (покрываются за счет средств кредита)

Вид расходов (название этапа)	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.
Покупка электрических мощностей												
Служба техзаказчика	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
Проект инженерных сетей						xxx	xxx	xxx	xxx			
Согласования	xx	xx	xx	xx	xx							
Организация службы охраны	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
Забор												
Строительство дорог				x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx
Въездная группа, офис продаж												
Строительство сетей	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx						
Газификация	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx
Фасады внутренних заборов								x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx
Строительство объектов инфраструктуры					x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx		
Благоустройство территории								x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx
Страхование строительства								xxx				
Непредвиденные расходы	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
Покрытие дефицита оборотных средств												
<b>Итого</b>	<b>x xxx</b>	<b>x xxx</b>	<b>x xxx</b>	<b>x xxx</b>	<b>x xxx</b>	<b>x xxx</b>	<b>x xxx</b>	<b>xx xxx</b>	<b>xx xxx</b>	<b>xx xxx</b>	<b>x xxx</b>	<b>x xxx</b>

Продолжение таблицы. Календарный инвестиционный план проекта тыс. руб. (покрываются за счет доходов проекта)

Вид расходов (название этапа)	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.
Покупка электрических мощностей											
Служба техзаказчика	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx					
Проект инженерных сетей											
Согласования											
Организация службы охраны	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx			
Забор											
Строительство дорог	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx
Въездная группа, офис продаж											
Строительство сетей											
Газификация	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	
Фасады внутренних заборов											
Строительство объектов инфраструктуры											
Благоустройство территории											
Страхование строительства											
Непредвиденные расходы	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
Покрытие дефицита оборотных средств											
<b>Итого</b>	<b>x xxx</b>	<b>x xxx</b>	<b>x xxx</b>	<b>x xxx</b>	<b>x xxx</b>	<b>x xxx</b>	<b>x xxx</b>	<b>x xxx</b>	<b>x xxx</b>	<b>x xxx</b>	<b>x xxx</b>

Продолжение таблицы. Календарный инвестиционный план проекта тыс. руб. (покрываются за счет доходов проекта)



Диаграмма 11. Инвестиционные вложения тыс. руб. в мес.

### 5.3 Источники финансирования

Средства для реализации проекта предполагается привлечь за счет банковского кредита и из доходов, получаемых от реализации недвижимости проекта.

Условия привлечения кредита:

- Годовая процентная ставка – хх%.
- Оплата процентов предполагается ежемесячно, начиная с х-ого месяца с момента начала реализации проекта (начало продаж),
- Возврат тела кредита – с х-го месяца.
- Срок погашения кредита – с х по хх месяц (хх месяцев).

## 6 Финансовый план

### 6.1 План доходов

В рамках рассматриваемого проекта предполагается получение доходов от реализации недвижимости.

План доходов формировался на основании площади участков и стоимости сотки, а также на основании площади коттеджей и стоимость кв.м. жилья.

Наименование	Количество, ед.
Домовладения кв.м.	xx xxx
Стоимость кв.м. домовладения тыс. руб.	xx
Объем продаж домовладений тыс. руб.	x xxx xxx
Прибыль от продаж домовладений тыс. руб.	xxx xxx
Комиссия организатора в %	xx%
Комиссия организатора в тыс. руб.	xx xxx
Земельные участки соток	x xxx
Стоимость земельных участков тыс. руб.	xx
Доход от продажи земельных участков тыс. руб.	xxx xxx

Таблица 4. Параметры доходов проекта

Список оказываемых услуг	Объем продаж всего, кв. м																				
		х мес	х мес.	х мес	х мес	х мес	х мес	х мес	х мес	х мес	х мес	х мес	х мес	х мес	х мес	х мес	х мес	х мес	х мес	х мес	х мес
Домовладения	хх ххх	х %	х%	х %	х %	х %	х %	х %	х %	х %	х%	х%	х%	х%	х%	х%	х%	х%	х%	х%	х%
Земельные участки	х ххх	х %	х%	х %	х %	х %	х %	х %	х %	х %	х%	х%	х%	х%	х%	х%	х%	х%	х%	х%	х%

Таблица 6-5. Прогноз выхода на запланированный объем в %

Список оказываемых услуг	хх мес	хх мес	хх мес	хх мес	хх мес	хх мес	хх мес	хх мес	хх мес	хх мес	хх мес	хх мес	хх мес	хх мес	хх мес	хх мес	хх мес	хх мес	хх мес	хх мес
Домовладения	х%	х%	х%	х%	х%	х%	х%	х%	х%	х%	х%	х%	х%	х%	х%	х%	х%	х%	х%	х%
Земельные участки	х%	х%	х%	х%	х%	х%	х%	х%	х%	х%	х%	х%	х%	х%	х%	х%	х%	х%	х%	х%

Продолжение таблицы. Прогноз выхода на запланированный объем в %

Продажа земли без подряда с коммуникациями	х мес.	х мес.	х мес.	х мес.	х мес.	х мес.	х мес.	х мес.	х мес.	х мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.
Земельные участки (соток)	х	х	х	х	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх
Земельные участки (тыс. руб.)	х	х	х	х	х ххх	х ххх	х ххх	х ххх	х ххх	х ххх	х ххх	х ххх	х ххх	х ххх	х ххх	х ххх	х ххх	х ххх	х ххх	х ххх

Таблица 6-6. Прогноз поступления денежных средств от продаж земельных участков

Продажа земли без подряда с коммуникациями	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	Итого:
Земельные участки (соток)	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	х ххх
Земельные участки (тыс. руб.)	хх ххх	хх ххх	хх ххх	хх ххх	хх ххх	хх ххх	хх ххх	хх ххх	хх ххх	хх ххх	хх ххх	хх ххх	хх ххх	хх ххх	хх ххх	хх ххх	хх ххх	хх ххх	хх ххх	ххх ххх

Продолжение таблицы. Прогноз поступления денежных средств от продаж земельных участков без подряда

Прод аж домо влад ений	Х	Х	Х	Х	Х	Х	Х	Х	Х	ХХ	ХХ	ХХ	ХХ	ХХ	ХХ	ХХ	ХХ	ХХ
	М	М	М	М	М	М	М	М	М	М	М	М	М	М	М	М	М	М
ес	ес	ес	ес	ес	ес	ес	ес	ес	ес	ес	ес	ес	ес	ес	ес	ес	ес	ес
Домовл адения (кв.м.)	х	х	х	х	хх	хх	хх	хх	хх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх
Домовл адения (тыс.р уб.)	х	х	х	х	хх	хх	хх	хх	хх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх
Прибы ль от продаж и домовл адений тыс.ру б.	х	х	х	х	х	х	х	х	х	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх
Комисс ия органи затора тыс. руб.	х	х	х	х	хх	хх	хх	хх	хх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх

Таблица 6-7. Прогноз поступления денежных средств от продаж домовладений (комиссия организатора)

Продажа домовла дений	ХХ	ХХ	ХХ	ХХ	ХХ	ХХ	ХХ	ХХ	ХХ	ХХ	ХХ	ХХ	ХХ	ХХ	ХХ	ХХ	ХХ	ХХ	Итог о:
	мес.	мес.	мес.	мес.	мес.	мес.	мес.	мес.	мес.	мес.	мес.	мес.	мес.	мес.	мес.	мес.	мес.	мес.	
Домовлад ения (кв.м.)	х ххх	х ххх	х ххх	х ххх	х ххх	х ххх	х ххх	х ххх	х ххх	х ххх	х ххх	х ххх	х ххх	х ххх	х ххх	х ххх	х ххх	х ххх	хх ххх
Домовлад ения (тыс.руб.)	хх ххх	хх ххх	хх ххх	хх ххх	хх ххх	хх ххх	хх ххх	хх ххх	хх ххх	хх ххх	хх ххх	хх ххх	хх ххх	хх ххх	хх ххх	хх ххх	хх ххх	хх ххх	ххх ххх
Прибыль от продажи домовлад ений тыс. руб.	хх ххх	хх ххх	хх ххх	хх ххх	хх ххх	хх ххх	хх ххх	хх ххх	хх ххх	хх ххх	хх ххх	хх ххх	хх ххх	хх ххх	хх ххх	хх ххх	хх ххх	хх ххх	ххх ххх
Комиссия организа тора тыс. руб.	х ххх	х ххх	х ххх	х ххх	х ххх	х ххх	х ххх	х ххх	х ххх	х ххх	х ххх	х ххх	х ххх	х ххх	х ххх	х ххх	х ххх	х ххх	хх ххх

Продолжение таблицы Прогноз поступления денежных средств от продаж домовладений (комиссия организатора)

<b>Объем продаж всего, тыс. руб.</b>	<b>х ме с.</b>	<b>х ме с.</b>	<b>х ме с.</b>	<b>х ме с.</b>	<b>х ме с.</b>	<b>х ме с.</b>	<b>х ме с.</b>	<b>х ме с.</b>	<b>х ме с.</b>	<b>хх мес .</b>	<b>хх мес .</b>	<b>хх мес .</b>	<b>хх мес .</b>	<b>хх мес .</b>	<b>хх мес .</b>	<b>хх мес .</b>	<b>хх мес .</b>	<b>хх мес .</b>	
<i>Комиссия организатора (тыс. руб.)</i>	х	х	х	х	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	х xxx	х xxx	х xxx	х xxx
<i>Земельные участки (тыс. руб.)</i>	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х xxx	х xxx	х xxx	х xxx	х xxx	х xxx	х xxx	х xxx	х xxx	х xxx
<b>ИТОГО</b>	<b>х</b>	<b>х</b>	<b>х</b>	<b>х</b>	<b>х</b>	<b>х</b>	<b>х</b>	<b>х</b>	<b>х</b>	<b>х</b>	<b>х</b>	<b>х</b>	<b>х</b>	<b>х</b>	<b>х</b>	<b>х</b>	<b>х</b>	<b>х</b>	<b>х</b>

Таблица 6-8. Прогноз поступления денежных средств от продаж (всего тыс. руб.)



Объем продаж всего, тыс. руб.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	Итого:
Комиссия организатора (тыс. руб.)	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	xx xxx
Земельные участки (тыс. руб.)	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xxx xxx
<b>ИТОГО</b>	<b>xx xxx</b>	<b>xx xxx</b>	<b>xx xxx</b>	<b>xx xxx</b>	<b>xx xxx</b>	<b>xx xxx</b>	<b>xx xxx</b>	<b>xx xxx</b>	<b>xx xxx</b>	<b>xx xxx</b>	<b>xx xxx</b>	<b>xx xxx</b>	<b>xx xxx</b>	<b>xx xxx</b>	<b>xx xxx</b>	<b>xx xxx</b>	<b>xx xxx</b>	<b>xx xxx</b>	<b>xxx xxx</b>

Продолжение таблицы. Прогноз поступления денежных средств от продаж (всего тыс. руб.),



Диаграмма 12. Прогноз доходов, тыс.руб. в месяц

Таким образом, к хх месяцу в рамках проекта будет реализована вся недвижимость.

## 6.2 План расходов

Расходы по проекту формируются исходя из сметы на подведение коммуникаций, благоустройство территории и содержание административно хозяйственных расходов (заработная плата, маркетинг, комиссия риелторам).

Параметр	Значение
Менеджер по продажам	хх,хх
Офис менеджер	хх,хх
Директор	хх,хх
Бухгалтер	хх,хх
ИТОГО	хх,хх

Таблица 6-9. Расходы на персонал проекта тыс. руб.

Расходы на маркетинг формируются за счет размещения рекламы на ТВ, рекламы на радио и в печатных изданиях.

Расходы на рекламу	Сумма за ед. изм.,
Реклама на ТВ	хх
Реклама на радио	хх
Реклама в печатных СМИ	хх

ИТОГО	xxx
-------	-----

Таблица 6-10. Расходы на маркетинг, тыс.руб.

Таким образом, расходы на маркетинг составляют xxx тыс. руб. ежемесячно.

Затраты на страхование строительства составляют х% от расходов на строительство.

Параметр	Сумма за ед. изм.,	
Страхование строительства	х%	от строительства
Комиссия риелторским агентствам	х%	от продаж

Таблица 6-11. Прочие расходы

Комиссия риелторским агенствам составляет х% от продаж недвижимости.



Диаграмма 13. Структура расходов проекта

Таким образом, основную долю расходов проекта составляют расходы на строительство дорог – хх% от общей суммы затрат.

План расходов, тыс. руб.	Всего	мес	мес	мес	мес	мес	мес	мес	мес	мес	мес	мес	мес	мес	мес	мес	мес	мес	мес	
	о	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
Покупка электрических мощностей	XX XXX	X	XX XXX	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Служба техзаказчика	XX XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Проект инженерных сетей	XXX	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	XXX
Согласования	X XXX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	X
Организация службы охраны	X XXX	X	X	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Забор	X XXX	X	X	X	XX	XX	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Строительство дорог	XX XXX	X	X	X	XX	XX	X	X	XX	XX	XX	XX	X	X	X	X	X	X	X	XX
Въездная группа, офис продаж	X XXX	X	X	X	X	XX	XX	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Строительство сетей	XX XXX	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	XX
Газификация	XX XXX	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
Фасады внутренних заборов	X XXX	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Строительство объектов инфраструктуры	XX XXX	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	XX
Благоустройство территории	X XXX	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Заработная плата персонала	X XXX	X	X	X	X	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
Маркетинг	X XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Комиссия риелторов	X XXX	X	X	X	X	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
Страхование строительства	XXX	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Непредвиденные расходы	X XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
<b>Итого:</b>	<b>XXX XXX</b>	<b>XXX</b>	<b>XXX</b>	<b>XXX</b>	<b>XXX</b>	<b>XXX</b>	<b>XXX</b>	<b>XXX</b>	<b>XXX</b>	<b>XXX</b>	<b>XXX</b>	<b>XXX</b>	<b>XXX</b>	<b>XXX</b>	<b>XXX</b>	<b>XXX</b>	<b>XXX</b>	<b>XXX</b>	<b>XXX</b>	<b>XXX</b>

Таблица 6-12. Расходы проекта, тыс.руб.

План расходов, тыс. руб.	XX мес.	XX мес.	XX мес.	XX мес.	XX мес.	XX мес.	XX мес.	XX мес.	XX мес.	XX мес.	XX мес.	XX мес.	XX мес.	XX мес.	XX мес.	XX мес.	XX мес.	XX мес.	XX мес.	Итого:
Покупка электрических мощностей	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	XX XXX
Служба техзаказчика	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	X	X	X	X	X	X	X	XX XXX
Проект инженерных сетей	XXX	XXX	XXX	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	XXX
Согласования	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X XXX
Организация службы охраны	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	X	X	X	X	X	X XXX
Забор	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X XXX

План расходов, тыс. руб.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	Итого:	
Строительство дорог	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x	x	xx xxx
Въездная группа, офис продаж	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x xxx
Строительство сетей	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	xx xxx
Газификация	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x	x	x	xx xxx
Фасады внутренних заборов	x	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x xxx
Строительство объектов инфраструктуры	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	xx xxx
Благоустройство территории	x	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x xxx
Заработная плата персонала	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	x xxx
Маркетинг	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	x xxx
Комиссия риелторов	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	x xxx
Страхование строительства	x	xxx	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	xxx
Непредвиденные расходы	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	x	x	x xxx
<b>Итого:</b>	<b>x xxx</b>	<b>xx xxx</b>	<b>xx xxx</b>	<b>xx xxx</b>	<b>x xxx</b>	<b>x xxx</b>	<b>x xxx</b>	<b>x xxx</b>	<b>x xxx</b>	<b>x xxx</b>	<b>x xxx</b>	<b>x xxx</b>	<b>x xxx</b>	<b>x xxx</b>	<b>x xxx</b>	<b>x xxx</b>	<b>x xxx</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx xxx</b>

Продолжение Таблицы. Расходы проекта, тыс.руб.



Диаграмма 14. Прогноз доходов тыс. руб.

### 6.3 Расчет налоговых выплат

Налоговые выплаты рассчитывались на основании налоговых ставок, базы расчетов и периодичности уплаты в бюджет.

Расчет проводился при применении общей системы налогообложения.

Налоговые ставки:	%	База для уплаты	Частота начисления
Ставка отчислений от ФЗП	xx%	ФОТ	ежемесячно
Ставка УСН, % в мес.	x%	Прибыль	ежемесячно

Таблица 6-13. Исходные данные для расчета налоговых платежей

Ставка отчислений с заработной платы состоит из следующих составляющих: отчисления в пенсионный фонд, фонд социального страхования, фонд обязательного медицинского страхования.

Состав ставки отчислений с ЗП	
Пенсионный фонд	xx%
Фонд социального страхования	x,xx%
Фонд обязательного медицинского страхования	x,xx%

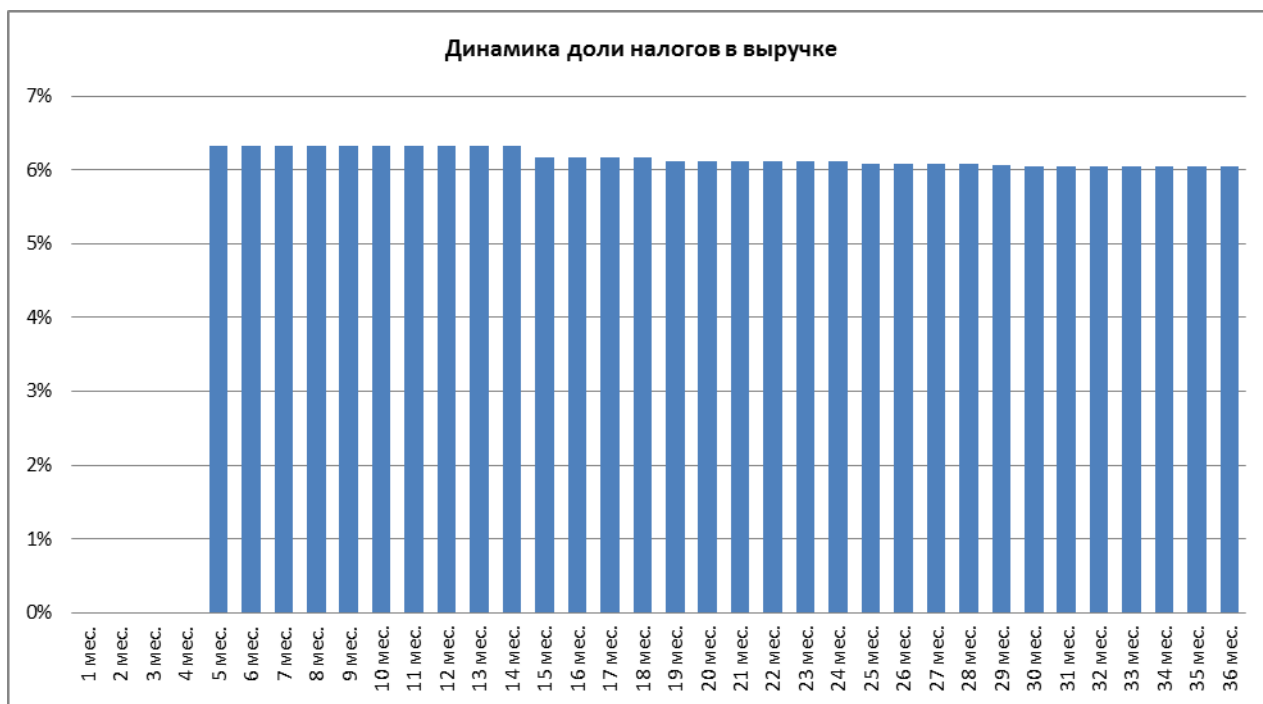
Таблица 6-14. Состав ставки отчислений с заработной платы

Ставки налогов и налогооблагаемая база определяет структуру налоговых выплат.



**Диаграмма 15. Структура налоговых выплат, %**

В структуре налоговых выплат преобладает налог УСН – 98%, единый социальный налог 2% от общей суммы налоговых выплат.



**Диаграмма 16. Динамика доли налогов в выручке, %**

Сумма налоговых выплат в среднем за месяц составит xxx тыс. руб., за весь период – xxxxx тыс. руб.

Налоги тыс. руб.	х мес.	х мес.	х мес.	х мес.	х мес.	х мес.	х мес.	х мес.	х мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.
<i>ЕСН</i>	х	х	х	х	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх
<i>УСН</i>	х	х	х	х	х	х	х	х	х	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх
<b>Итого:</b>	<b>х</b>	<b>х</b>	<b>х</b>	<b>х</b>	<b>хх</b>	<b>хх</b>	<b>хх</b>	<b>хх</b>	<b>хх</b>	<b>ххх</b>	<b>ххх</b>	<b>ххх</b>	<b>ххх</b>	<b>ххх</b>	<b>ххх</b>	<b>ххх</b>	<b>ххх</b>	<b>ххх</b>

Таблица 6-15. Расчет налоговых выплат, тыс.руб.

Налоги тыс. руб.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	Итого:
<i>ЕСН</i>	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	ххх
<i>УСН</i>	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх
<b>Итого:</b>	<b>ххх</b>	<b>ххх</b>	<b>ххх</b>	<b>ххх</b>	<b>ххх</b>	<b>хххх</b>	<b>хххх</b>	<b>хххх</b>	<b>хххх</b>	<b>хххх</b>	<b>хххх</b>	<b>хххх</b>	<b>хххх</b>	<b>хххх</b>	<b>хххх</b>	<b>хххх</b>	<b>хххх</b>	<b>хххх</b>	<b>хххх</b>

Продолжение Таблицы. Расчет налоговых выплат, тыс.руб.



## **6.4 Отчет о движении денежных средств**

Потоки денежных средств формируются за счет потоков операционной деятельности, и финансовой деятельности.

### **6.4.1 Денежные потоки от операционной деятельности**

Денежный поток от основной деятельности становится положительным в х-м месяце, достигнув уровня х ххх тыс. руб., далее денежный поток колеблется, в связи с появлением обязательств по погашению расходов на строительные работы и погашение кредита. За рассматриваемый период накопленный поток денежных средств от операционной деятельности составит ххх ххх тыс. руб.

Основная деятельность	х ме с.	х мес	х мес	х мес	х мес	х мес	х мес	х мес	х мес	хх мес	хх мес	хх мес	хх мес	хх мес	хх мес	хх мес	хх мес	хх мес	
<b>Поступления от основной деятельности</b>	х	х	х	х	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх
Комиссия организатора	х	х	х	х	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	хххх	хххх	хххх	хххх
Земельные участки (тыс. руб.)	х	х	х	х	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх
<b>Выбытия от текущей деятельности</b>	ххх	хххх	х	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх
Покупка электрических мощностей	х	хххх	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х
Служба техзаказчика	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх
Проект инженерных сетей	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	ххх
Согласования	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	х
Организация службы охраны	х	х	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх
Забор	х	х	х	хххх	хххх	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х
Строительство дорог	х	х	х	хххх	х	х	хххх	хххх	хххх	хххх	х	х	х	х	х	х	хххх	хххх	хххх
Въездная группа, офис продаж	х	х	х	х	хххх	хххх	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х
Строительство сетей	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх
Газификация	х	х	х	х	х	х	х	х	х	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх
Фасады внутренних заборов	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х
Строительство объектов инфраструктуры	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	хххх	хххх
Благоустройство территории	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х
Заработная плата персонала	х	х	х	х	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх
Маркетинг	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх
Комиссия риелторов	х	х	х	х	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх
Страхование строительства	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х
Непредвиденные расходы	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх
<u>Налоги:</u>	х	х	х	х	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх
<u>Налог на имущество</u>	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х
<u>НДС</u>	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х
<u>УСН</u>	х	х	х	х	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх
ЕСН	х	х	х	х	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх	хх
<b>Сальдо от основной деятельности</b>	ххх	- хххх	- ххх	хххх	- ххх	хххх	- ххх	- ххх	- ххх	- ххх	хххх	хххх	ххх	ххх	ххх	хххх	хххх	хххх	- ххх
<b>Сальдо накопленным итогом</b>	- ххх	- хххх	- ххх	- ххх	- ххх	- хххх	- ххх	- ххх	- ххх	- ххх	- ххх	- ххх	- ххх	- ххх	- ххх	- ххх	- ххх	- ххх	- ххх

Таблица 6-16. Денежные потоки от основной деятельности тыс. руб.

Основная деятельность	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес	хх мес	хх мес	хх мес	хх мес	хх мес	хх мес	хх мес	хх мес	хх мес	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	Итог о:
<b>Поступления от основной деятельности</b>	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	ххххх	ххххх	ххххх	ххххх	ххххх	ххххх
Комиссия организатора	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	хххх	ххххх

Земельные участки (тыс. руб.)	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x
<b>Выбытия от текущей деятельности</b>																				
Покупка электрических мощностей																				
Служба техзаказчика	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x
Проект инженерных сетей	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x
Согласования	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x
Организация службы охраны	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x
Забор	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x
Строительство дорог	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x
Въездная группа, офис продаж	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x
Строительство сетей	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x
Газификация	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x
Фасады внутренних заборов	x x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x
Строительство объектов инфраструктуры	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x
Благоустройство территории	x x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x
Заработная плата персонала	xx x	xx x	xx x	xx x	xx x	xx x	xx x	xx x	xx x	xx x	xx x	xx x	xx x	xx x	xx x	xx x	xx x	xx x	xx x	xx x
Маркетинг	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x
Комиссия риелторов	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x
Страхование строительства	x x	xxx x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x
Непредвиденные расходы	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x
<b>Налоги:</b>	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x
<b>Налог на имущество</b>	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x
<b>НДС</b>	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x	x x
<b>УСН</b>	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x
<b>ЕСН</b>	xx x	xx x	xx x	xx x	xx x	xx x	xx x	xx x	xx x	xx x	xx x	xx x	xx x	xx x	xx x	xx x	xx x	xx x	xx x	xx x
<b>Сальдо от основной деятельности</b>	xxxx x	xxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x
<b>Сальдо накоплены</b>	- xxxx	- xxxx	- xxxx	- xxxx	- xxxx	- xxxx	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x	xxxx x

М ИТОГОМ

х

х

х

Продолжение таблицы. Денежные потоки от основной деятельности тыс. руб.

## 6.5 Денежные потоки от финансовой деятельности (кредитная линия проекта)

ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	х мес. с.	х мес.	х мес.	х мес.	х мес.	х мес.	х мес.	х мес.	х мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.
Поступления	хх х	хх xxx	ххх xxx	х xxx	х xxx	х xxx	х xxx	х xxx	х xxx	хх xxx	хх xxx	хх xxx	хх xxx	хх xxx	хх xxx	хх xxx	хх xxx
Полученный кредит	xxx	хх xxx	ххх xxx	х xxx	х xxx	х xxx	х xxx	х xxx	х xxx	хх xxx	хх xxx	хх xxx	хх xxx	хх xxx	хх xxx	хх xxx	хх xxx
Кредит накопленным итогом	xxx	хх xxx	хх xxx	хх xxx	хх xxx	хх xxx	хх xxx	хх xxx	хх xxx	хх xxx	хх xxx	хх xxx	хх xxx	хх xxx	хх xxx	хх xxx	хх xxx
Выбытия	х	х	х	х	х	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх
Возврат тела кредита	х	х	х	х	х	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх
Возврат накопленным итогом	х	х	х	х	х	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх
Остаток задолженности	xxx	хх xxx	хх xxx	хх xxx	хх xxx	хх xxx	хх xxx	хх xxx	хх xxx	хх xxx	хх xxx	хх xxx	хх xxx	хх xxx	хх xxx	хх xxx	хх xxx
Начислено процентов по кредиту	х	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
Возврат процентов по кредиту	х	х	х	х	х	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх	ххх
Итого по финансовой деятельности	хх х	хх xxx	ххх xxx	х xxx	х xxx	-х xxx	х xxx	х xxx	х xxx	х xxx	х xxx	х xxx	-х xxx	-х xxx	-х xxx	-х xxx	-х xxx

Таблица 6-17. Денежные потоки от финансовой деятельности, тыс.руб.

<b>ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</b>	<b>xx мес.</b>	<b>xx мес.</b>	<b>xx мес.</b>	<b>xx мес.</b>	<b>xx мес.</b>	<b>xx мес.</b>	<b>xx мес.</b>	<b>xx мес.</b>	<b>xx мес.</b>	<b>xx мес.</b>	<b>xx мес.</b>	<b>xx мес.</b>	<b>xx мес.</b>	<b>xx мес.</b>	<b>xx мес.</b>	<b>xx мес.</b>	<b>xx мес.</b>	<b>xx мес.</b>	<b>Итого:</b>
Поступления	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	xx xxx
Полученный кредит	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	xx xxx
Кредит накопленным итогом	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	
Выбытия	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x	xx xxx
Возврат тела кредита	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x	xx xxx
Возврат накопленным итогом	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	
Остаток задолженности	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx			x	x	
Начислено процентов по кредиту	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xx	xx	xx	xx	xx	x	x	x	x xxx
Возврат процентов по кредиту	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xx	xx	xx	xx	x	x	x	x	x xxx
<b>Итого по финансовой деятельности</b>	<b>-x xxx</b>	<b>-x xxx</b>	<b>-x xxx</b>	<b>-x xxx</b>	<b>-x xxx</b>	<b>-x xxx</b>	<b>-x xxx</b>	<b>-x xxx</b>	<b>-x xxx</b>	<b>-x xxx</b>	<b>-x xxx</b>	<b>-x xxx</b>	<b>-x xxx</b>	<b>-x xxx</b>	<b>-x xxx</b>	<b>-x xxx</b>	<b>-xxx</b>	<b>x</b>	<b>-x xxx</b>

Продолжение Таблицы. Денежные потоки от финансовой деятельности, тыс.руб.

### 6.5.1 Денежные потоки от проекта

Остаток ДС на начало периода	x	x	x	x	x	x	xx	x	x	x	x	xx	xx	xx	xx	xx	xx	x	xx	x
Итого поступлений	x	xx	x	x	x	x	x	x	x	xx	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Итого выбытий	x	xx	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	xx	xx	xx	xx	xx
ДС за период	x	x	x	x	x	x	xx	x	x	x	x	x	x	-x	-x	x	-x	-x	-x	-x
Остаток ДС на конец периода	x	x	x	x	x	x	x	x	x	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	x	x	x	x
Денежный поток от проекта	x	x	x	x	x	x	x	x	x	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	x	x	x	x
Денежный поток от проекта накопительным итогом	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx

Таблица 6-18. Денежный поток от проекта, тыс.руб.

Остаток ДС на начало периода	x	x	x	x	x	x	x	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	Итого:
Итого поступлений	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xxx
Итого выбытий	xx	xx	xx	xx	xx	xx	x	xxx	x	xxx	x	xxx	x	xxx	x	xxx	x	xxx	x	xxx
ДС за период	x	xxx	-x	-xxx	x	xxx	x	xxx	x	xxx	x	xxx	x	xxx	x	xxx	x	xxx	x	xxx
Остаток ДС на конец периода	x	x	x	x	x	x	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	
Денежный поток от проекта	x	x	x	x	x	x	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	x
Денежный поток от проекта накопительным итогом	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	x	xxx	x	xxx	xxx

ЛЬНЫМ  
ИТОГОМ

Продолжение Таблицы. Денежный поток от проекта, тыс.руб.

Денежный поток от проекта в целом, сформированный из двух основных направлений (операционной и финансовой деятельности) становится положительным в четвертом месяце, достигнув уровня х ххх тыс. руб. За хх месяцев накопленный поток денежных средств составит х ххх ххх тыс. руб.

## 6.6 Отчет о прибылях и убытках

Проект начинает приносить прибыль в х-м месяце. Вх месяце прибыль составит хх тыс. руб., за весь период прибыль составит ххх ххх тыс. руб.

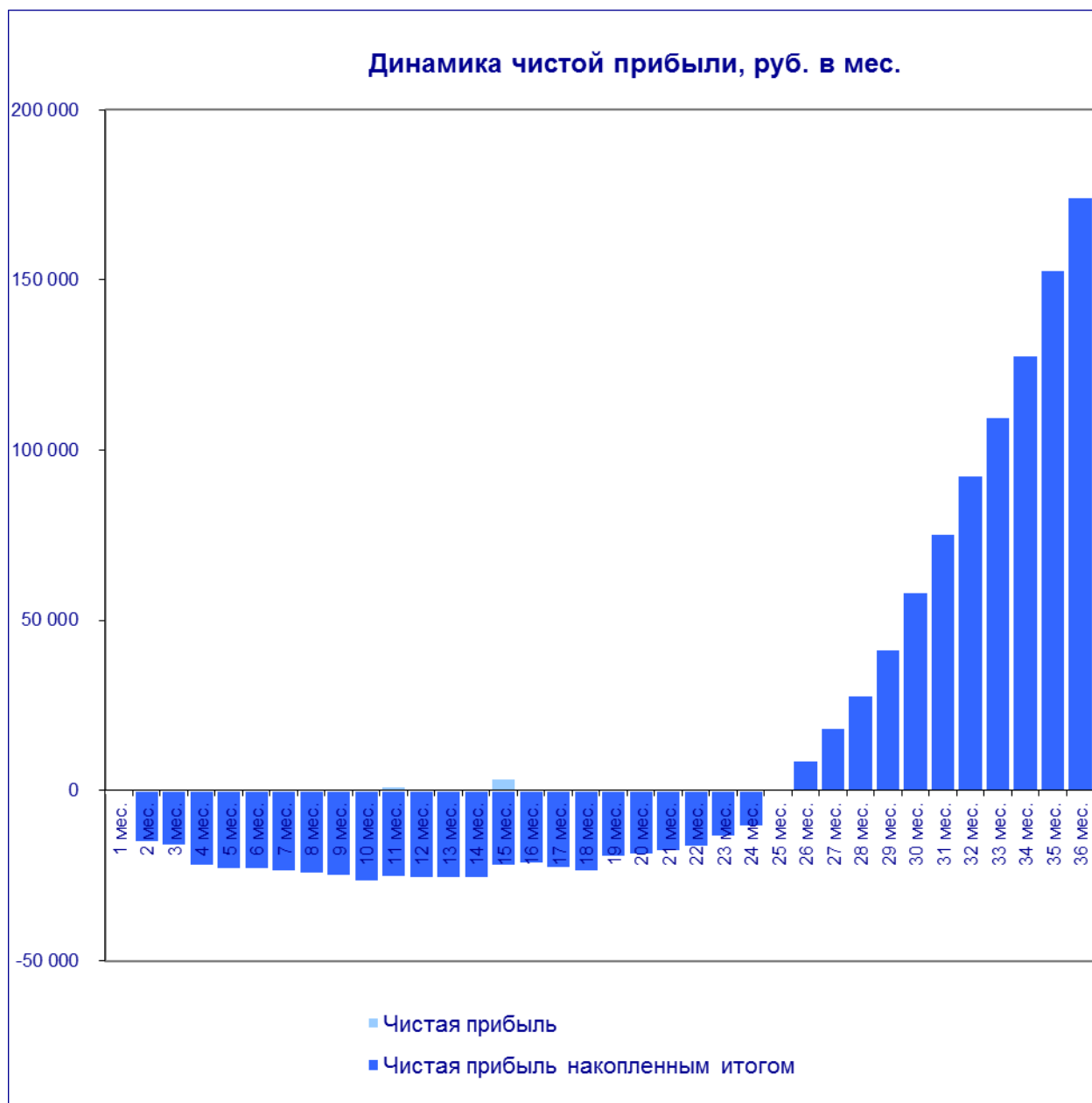


Диаграмма 17. Динамика чистой прибыли, тыс.руб. в месяц



Статьи отчета о прибылях и убытках	X мес.	X мес.	X мес.	X мес.	X мес.	X мес.	X мес.	X мес.	X мес.	XX мес.	XX мес.	XX мес.	XX мес.	XX мес.	XX мес.	XX мес.	XX мес.	XX мес.
<b>Выручка</b>	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
<b>Расходы</b>	xx	xx	xxx	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
<i>Амортизация</i>	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
<i>Возврат процентов по кредиту</i>	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
<i>ЕСН</i>	x	x	x	x	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
<b>Прибыль</b>	-xx	-xx	-xxx	-x	-xxx	xxx	-xxx	-xxx	-xxx	-x	x	xxx	xxx	xxx	x	x	-xxx	-xxx
<i>УСН х%</i>	x	x	x	x	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
<b>Чистая прибыль</b>	-xx	-xx	-xxx	-x	-xxx	xx	-xxx	-xxx	-xxx	-x	x	xxx	-xx	-x	xx	x	xxx	-x
<b>Чистая прибыль накопленным итогом</b>	-xx	-xx	-xx	-xx	-xx	-xx	-xx	-xx	-xx	-xx	-xx	-xx	-xx	-xx	-xx	-xx	-xx	-xx

Таблица 6-19. Отчёт о прибылях и убытках, тыс.руб.

Статьи отчета о прибылях и убытках	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	Итого:
<b>Выручка</b>	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xxx
<b>Расходы</b>	x	xxx	xx	x	xxx	x	xxx	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	xxx	xxx
<i>Амортизация</i>	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
<i>Возврат процентов по кредиту</i>																			x
<i>ЕСН</i>	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xxx
<b>Прибыль</b>	x	xxx	x	xxx	x	xxx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xxx
<i>УСН х%</i>	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	xxx	xxx
<b>Чистая прибыль</b>	x	xxx	x	xxx	x	xxx	x	x	x	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xxx
<b>Чистая прибыль накопленным итогом</b>	-xx	-xx	-xx	-xx	-xx	-xx	-	x	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xxx	xxx	xxx	xxx

Продолжение Таблицы. Отчёт о прибылях и убытках, тыс.руб.

## 7 Анализ чувствительности и анализ рисков проекта

### 7.1 Расчет уровня безубыточности

Точка безубыточности – это минимальный объем реализации продукции (участков без подряда и комиссии за продажу подряда) при котором расходы, будут компенсированы доходами. А при реализации каждой последующей единицы продукции предприятие начнет получать прибыль.

Таким образом точка безубыточности рассчитывается по формуле:

$$BEP = \frac{TFC}{c} = \frac{TFC}{(P-VC)}, \text{ где}$$

BEP – точка безубыточности проекта

TFC – величина постоянных издержек,

VC – величина переменных издержек на единицу продукции,

P- стоимость единицы продукции (реализация)

C – прибыль с единицы продукции без учета доли постоянных издержек (разница между стоимостью продукции и переменными издержками на единицу продукции).

Поскольку продукцией проекта являются создаваемые и благоустраиваемые участки без подряда, расходы предприятия состоят только из постоянных издержек. Точка безубыточности проекта находится на уровне х%.

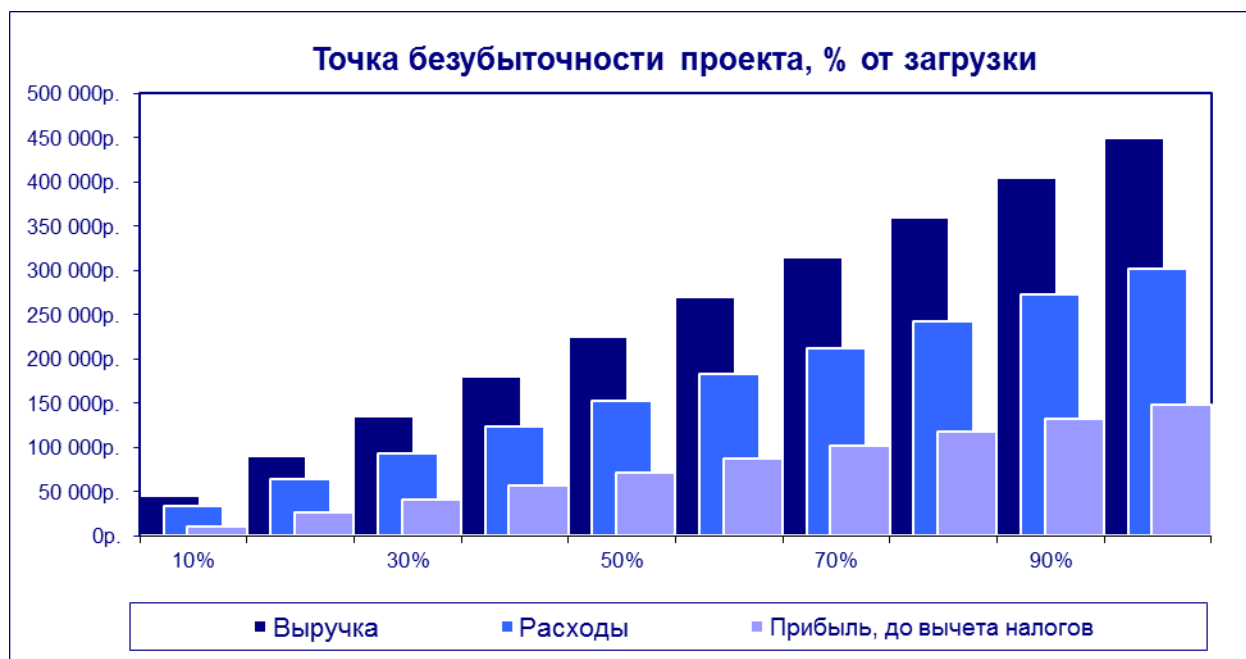


Диаграмма 18. Точка безубыточности продаж, в % от загрузки

Расчеты показывают, что точка безубыточности составляет х% от планируемого объема продаж, или хх ххх тыс. руб. При этом величина операционного рычага составляет хх%

Параметры	Значение при ххх% загруз	хх	хх	хх%	хх%	хх%	хх%	хх%	хх%	хх%	ххх
		%	%								%

	ке											
<b>Выручка</b>	xxx xxx	xx xxx	xx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx
<b>Расходы</b>	xxx xxx	xx xxx	xx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx
<b>Переменные расходы</b>	xxx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx
<i>Покупка электрических мощностей</i>	xx xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx
<i>Служба техзаказчика</i>	xx xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx
<i>Проект инженерных сетей</i>	xxx	xx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
<i>Согласования</i>	x xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx
<i>Организация службы охраны</i>	x xxx	xxx	xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx
<i>Забор</i>	x xxx	xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx
<i>Строительство дорог</i>	xx xxx	x xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx
<i>Въездная группа, офис продаж</i>	x xxx	xxx	xxx	xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx
<i>Строительство сетей</i>	xx xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	xx xxx	xx xxx
<i>Газификация</i>	xx xxx	x xxx	x xxx	x xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx
<i>Фасады внутренних заборов</i>	x xxx	xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx
<i>Строительство объектов инфраструктуры</i>	xx xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	xx xxx	xx xxx
<i>Благоустройство территории</i>	x xxx	xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx
<i>Непредвиденные расходы</i>	x xxx	xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx
<i>Комиссия риелторов</i>	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx
<b>Постоянные расходы</b>	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx
<i>Заработная плата персонала</i>	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx
<i>Маркетинг</i>	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx
<i>Страхование строительства</i>	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
<b>Прибыль, до вычета налогов</b>	xxx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx

Таблица 20. Расчет точки безубыточности

## 7.2 Анализ чувствительности

Анализ чувствительности проекта представляет собой изучение влияния количественных факторов на финансовые показатели проекта.

Ниже представлен однопараметрический анализ чувствительности. Было рассчитано влияние исходных показателей (цен реализации, объема продаж и себестоимости товаров) на основные результирующие показатели, характеризующие эффективность проекта (дисконтированный срок окупаемости, чистый приведенный доход, внутренняя норма рентабельности инвестиций).

Для анализа чувствительности для всех показателей был принят шаг изменений  $xx\%$ .

Сводные данные по анализу чувствительности – величина отклонений результирующих показателей при изменении исходных показателей на один шаг ( $xx\%$ ).

Исходные / результирующие показатели	Чистый дисконтированный доход (ЧДД), тыс. EUR		Внутренняя норма доходности, %	Срок окупаемости, мес.	
	Отклонения, тыс. евро	Отклонения, %		Отклонения, мес.	Отклонения, %
Уровень отпускных цен	-xxxxx	-xx%	-xx%	-x,xx	-x%
Объем продаж	-xxxxx	-xx%	-xx%	-x,xx	-x%

Таблица 7-21. Сводный анализ чувствительности проекта

Проект показывает средний уровень чувствительности. При изменении отпускных цен срок окупаемости меняется на  $x\%$ , ЧДД меняется на  $xx\%$ , а ВНД меняется на  $xx\%$ .

При изменении объема продаж ЧДД меняется на  $xx\%$ , ВНД на  $xx\%$  и срок окупаемости на  $x\%$ .

## 7.3 Качественный анализ рисков проекта

В данном разделе проводится качественный анализ рисков проекта, и даются общие рекомендации относительно методов борьбы с ними.

Риски, связанные с реализацией настоящего проекта, можно разделить на несколько категорий.

### Неспецифические риски

К первой группе относятся неспецифические риски, т.е. прямо или косвенно угрожающие практически любому проекту. В этой категории можно выделить макроэкономические риски (ухудшение экономической ситуации в стране, колебания курсов валют и т.д.), административные риски (изменения правил согласования, законодательства и пр.), а также возникновение форс-мажорных обстоятельств. Подробно рассматривать данную группу рисков не имеет смысла, поскольку снизить их вероятность практически невозможно.

Основным методом борьбы с неспецифическими рисками является страхование проекта. Кроме того, частичной защитой от угроз данной категории будет являться гибкость и мобильность компании, позволяющие быстро реагировать на изменения и оперативно перестраиваться.

### Организационные риски

Среди рисков второй группы можно выделить следующие:

№	Описание	Степень угрозы	Метод борьбы
<i>Увеличение сроков реализации проекта по организационным причинам</i>			
x	<i>По плану на организацию процесса продаж отводится x мес. Поскольку некоторые риски проекта демонстрируют положительную зависимость от времени, данная угроза требует особого внимания, т.к. затягивание сроков реализации проекта увеличивает другие риски (например, маркетинговые).</i>	<i>Вероятность данного риска находится в прямой зависимости от организационных усилий по реализации проекта.</i>	<i>Минимизировать данную угрозу можно путем разработки подробного календарного плана и строгого следования правилам менеджмента.</i>
<i>Нарушение договоренностей со стороны внешних участников проекта</i>			
x	<i>К данной группе относятся такие риски, как изменение условий, стоимости и сроков оказания поставки товаров (услуг), условий финансирования и пр. могут привести к серьезным проблемам на стадии реализации проекта.</i>	<i>Вероятность нарушения договоренностей со стороны внешних участников проекта невысока, поскольку со многими из них уже налажены партнерские отношения и установлены личные связи.</i>	<i>Для минимизации данных угроз необходимо четко прописывать обязательства сторон и юридически оформлять все договоренности.</i>

Таблица 7-22. Анализ организационных рисков

### Маркетинговые риски

К третьей категории относятся маркетинговые риски, связанные с возможным негативным влиянием рыночного окружения и концептуальными маркетинговыми просчетами проекта.

Среди маркетинговых рисков можно выделить следующие:

№	Описание	Степень угрозы	Метод борьбы
<i>Риски, связанные с действиями конкурентов</i>			
<i>Расчет показателей проекта проводился исходя из допущения, что конкурентная ситуация в ближайшее время принципиально не изменится. Если же действия конкурентов будут активными, это может негативно отразиться на перспективах проекта.</i>			
x	<i>Выход на рынок новых игроков.</i>	<i>Вероятность такого сценария существует, однако невысока, в связи со спецификой бизнеса и высокой инвестиционной стоимостью выхода предприятия на рынок.</i>	<i>Все компании, выходящие на рынок, изначально находятся в примерно равных условиях. В конкурентной борьбе выиграет компания, сумевшая обеспечить себя надежными каналами сбыта.</i>
<i>Переоценка Плана продаж</i>			
<i>Финансовые показатели проекта довольно сильно зависят от объема продаж. К невыполнению плана продаж могут привести только пробелы в маркетинге, поскольку спрос на продукцию достаточно высок, обладает устойчивой тенденцией к росту.</i>			
x	<i>Переоценка спроса</i>	<i>Вероятность данного риска существует лишь в случае реализации пессимистичного сценария развития экономики, снижения потребительской среды.  <i>Однако основные тенденции текущего года свидетельствуют о постепенном выходе экономики из кризиса.</i></i>	<i>Снизить последствия переоценки спроса можно с помощью налаживания эффективных каналов продаж, проведения продуманной маркетинговой стратегии.</i>

x	<i>Неэффективность программы продвижения</i>	<i>Вероятность этого риска низка, поскольку заниматься продвижением продукции будут менеджеры, имеющие большой опыт работы на рынке.</i>	<i>Основным методом снижения данного риска является проведение дополнительных маркетинговых исследований и привлечение к проекту опытных специалистов для разработки и реализации маркетинговых мероприятий.</i>
---	--	--	--

**Таблица 7-23. Анализ маркетинговых рисков**

Из всего вышесказанного можно сделать следующий вывод: риски, связанные с реализацией проекта, не критичны, и большинство из них можно минимизировать с помощью грамотного управления.

## 8 Финансовый анализ

### 8.1 Расчет показателей продаж

Показатели продаж:	
Точка безубыточности, %	х%
Точка безубыточности, ежемесячных продаж тыс. руб.	хх ххх
Операционный рычаг	хх%

Таблица 8-1. Показатели продаж

Объем продаж, соответствующий точке безубыточности, составляет хх ххх тыс. руб. в месяц.

Операционный рычаг равен хх%, то есть при увеличении объема продаж на ххх руб., прибыль увеличивается на хх руб.

### 8.2 Расчет показателей основной деятельности

Показатели основной деятельности	Средние значения по проекту
Объем продаж, тыс.руб. в мес.	хх хххр.
Объем текущих расходов, тыс.руб. в мес.	х хххр.
Чистая прибыль, тыс.руб. в мес.	х хххр.
Денежный поток, тыс.руб. в мес.	х хххр.

Таблица 8-2. Показатели основной деятельности

Средний уровень продаж в месяц составляет хх ххх тыс. руб., чистая прибыль – х ххх тыс. руб. Объем текущих расходов составит х ххх тыс. руб.

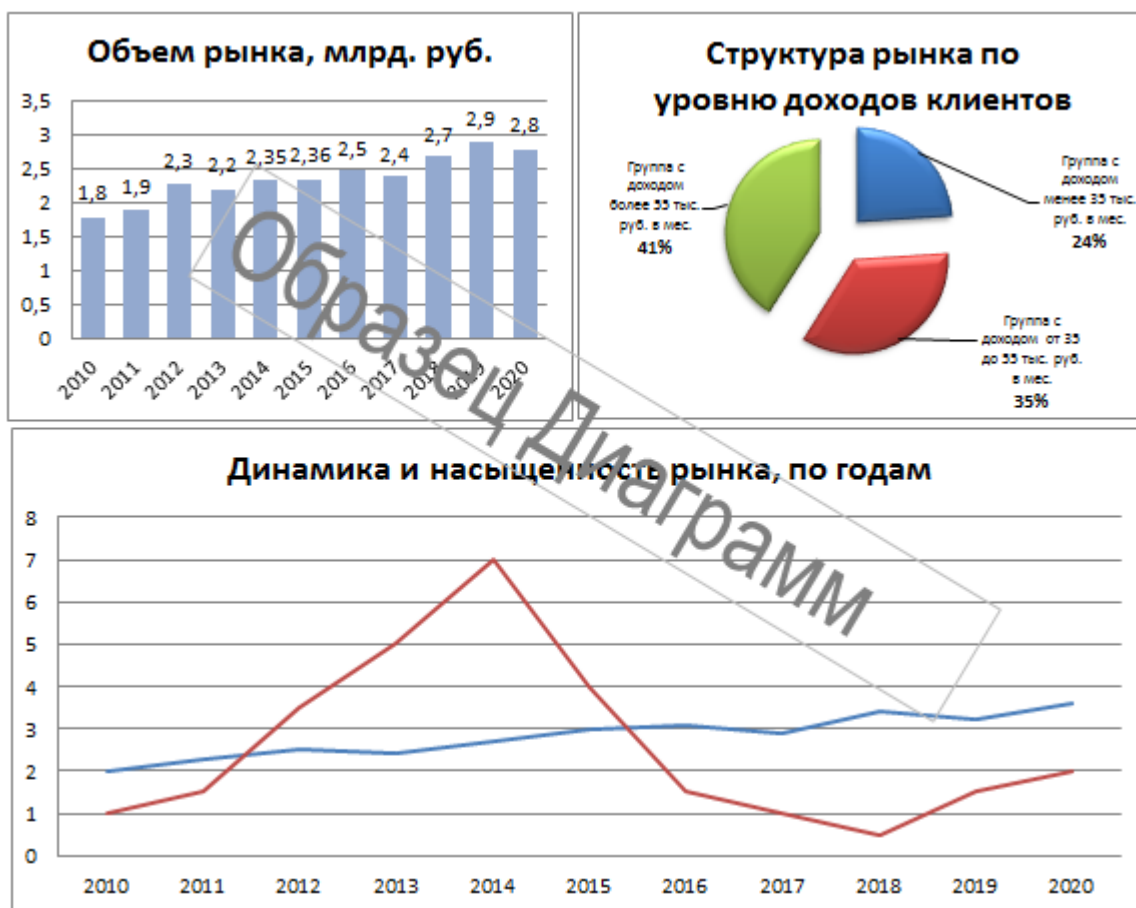


Диаграмма 19. Показатели основной деятельности, тыс. руб.в месяц

### 8.3 Расчет показателей рентабельности

Показатели рентабельности:	Средние значения по проекту
Рентабельность продаж	xx%

Таблица 8-3. Показатели рентабельности

Средний уровень рентабельности продаж (отношение чистой прибыли к выручке от реализации, без НДС) составляет xx%.

## 9 Инвестиционный анализ

### 9.1 Срок окупаемости

Срок окупаемости банковского кредита составляет xx месяцев.

Расчеты для банка	х мес.	х мес.	х мес.	х мес.	х мес.	х мес.	х мес.	х мес.	х мес.	х мес.	х мес.	х мес.	х мес.	х мес.	х мес.	х мес.	х мес.
Выбытия	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
Поступления	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Итого денежный поток	-xxx	-xxx	-xxx	-xxx	-xxx	-xxx	-xxx	-xxx	-xxx	-xxx	-xxx	-xxx	-xxx	-xxx	-xxx	-xxx	-xxx
Денежный поток накопленным итогом	-xxx	-xxx	-xxx	-xxx	-xxx	-xxx	-xxx	-xxx	-xxx	-xxx	-xxx	-xxx	-xxx	-xxx	-xxx	-xxx	-xxx

Таблица 9-1. Расчёт срока окупаемоститыс. руб. (по кредитным средствам)



Расчеты для банка	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	Итого:
Выбытия	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	xx xxx
Поступления	x xxx	xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xxx xxx
Итого денежный поток	x xxx	xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xxx xxx
Денежный поток накопленным итогом	-xx xxx	-xx xxx	-xx xxx	-xx xxx	-xx xxx	-xx xxx		xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	

Продолжение Таблицы. Расчёт срока окупаемости тыс. руб. (по кредитным средствам)

## 9.2 Индекс доходности

Согласно расчетам, индекс доходности по проекту в целом составит  $x,x$  (по полным инвестициям проекта) и  $x,xx$  по кредитным средствам.

	Показатель
Индекс доходности за период прогноза	$x,xx$
Индекс доходности по проекту в целом	$x,x$

Таблица 9-2. Индекс доходности (по полным инвестициям проекта)

	Показатель
Индекс доходности	$x,xx$
Дисконтированный индекс доходности	$x,xx$

Таблица 9-3. Индекс доходности (по кредитным средствам)

## 9.3 Внутренняя норма доходности

Внутренняя норма доходности в расчете на год составит  $xxx\%$ .

ВНД, % в мес.	$x,x\%$
ВНД, % в год.	$xxx,x\%$

Таблица 9-4. Внутренняя норма доходности (по полным инвестициям проекта)

<b>ВНД, % в мес.</b>	$x,x\%$
<b>ВНД, % в год.</b>	$xxx,x\%$

Таблица 9-5. Внутренняя норма доходности (по кредитным средствам)

## 9.4 Чистый дисконтированный доход

Чистый дисконтированный доход рассчитывался исходя из годовой ставки дисконтирования в размере  $xx\%$ .

В соответствии с распространенным положением теории инвестиционного анализа предполагается, что ставка дисконтирования должна содержать темп инфляции, минимальную норму прибыли кредитора и поправку, учитывающую степень риска конкретного проекта.

Ставка дисконтирования без учета риска проекта ( $d$ ) определяется в долях единицы как отношение ставки рефинансирования ( $r$ ), установленной Центральным Банком РФ и объявленного Правительством РФ на текущий год темпа инфляции ( $i$ ):

$$x + d = (x + r/xxx)/(x+i/xxx)$$

Поправка на риск определяется, исходя из типовых и специфических рисков проекта на основании следующей таблицы:

Величина типового риска	Суть проекта	P, процент
Низкий	Снижение себестоимости продукции	x-xx
Средний	Увеличение объема продаж существующей продукции	x-xx
Высокий	Производство и продвижение на рынок новых продуктов	xx-xx
Очень высокий	Вложения в исследования и инновации	xx-xx

Таблица 9-6. Интервал значения типовых рисков проекта

Конкретное значение поправки принимается по нижней, средней или верхней границе интервала типового риска в зависимости от приведенной в бизнес-плане соответствующей оценки величины специфических рисков и чувствительности к ним проекта.

Ставка дисконтирования, учитывающая риски проекта ( $D$ ), определяется в процентах по формуле:

$$D = d \times xxx + P$$

Где  $P$  – поправка на риск. В нашем случае величина типового риска считается высокой ( $xx-xx\%$ ).

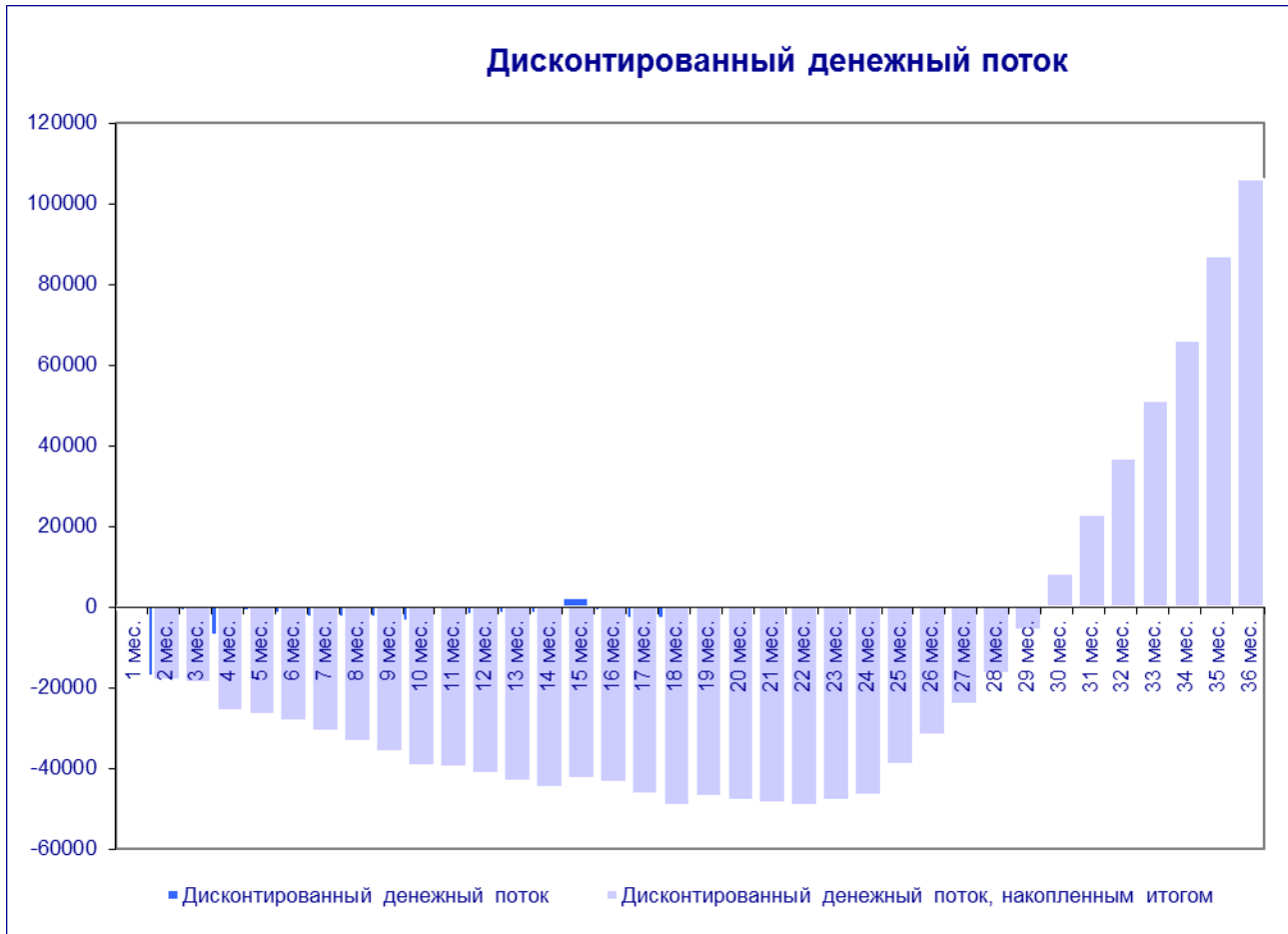
Показатель	Значение показателя
Ставка рефинансирования ( $r$ ), установленная Центральным банком Российской Федерации	x,xx%
Темп инфляции ( $i$ ), объявленный Правительством Российской Федерации на текущий год	x%
Ставка дисконтирования без учета риска проекта ( $d$ )	x,x%

Поправка на риск (P), %	x,x%
Ставка дисконтирования с учетом рисков проекта (D), округленная до целого вверх, %	xx%

**Таблица 9-7. Обоснование ставки дисконтирования**

Таким образом, согласно проведенным расчетам, ставка дисконтирования, составляет xx%.

При принятой ставке дисконтирования, чистый дисконтированный доход составит xxx xxx тыс. руб.



**Диаграмма 20. Дисконтированный денежный поток, тыс.руб.**

## 10 Заключение по инвестиционной привлекательности проекта

### 10.1 Сводные показатели проекта

Сводные показатели эффективности проекта представлены в таблице.

Показатели продаж:	
Точка безубыточности, %	х%
Точка безубыточности, ежемесячных продаж	хх хххр.
Операционный рычаг	хх%
Показатели рентабельности:	
Рентабельность продаж	хх%
Показатели основной деятельности	
Средние значения по проекту	
Объем продаж, в мес.	хх хххр.
Объем текущих расходов, в мес.	х хххр.
Чистая прибыль, в мес.	х хххр.
Денежный поток, в мес.	х хххр.
Инвестиционные показатели	
ВНД, % в год.	ххх%
Объем инвестиций	ххх хххр.
Чистый Дисконтированный Доход	ххх хххр.
Инвестиционный период, мес.	хх
Срок окупаемости, мес.	хх
Индекс доходности за период прогноза	ххх%

Таблица 10-1. Сводные показатели эффективности проекта

### 10.2 Заключение об инвестиционной привлекательности бизнеса

Анализ финансовых прогнозов свидетельствует о высокой инвестиционной привлекательности проекта:

- Высокий среднемесячный уровень продаж - хх ххх тыс. руб.
- Высокий уровень доходности услуг, что влечет за собой высокий уровень среднемесячной чистой прибыли – х ххх тыс.руб.
- Низкий уровень чувствительности – точка безубыточности продаж составляет х% от планируемого объема продаж.
- Высокий уровень внутренней нормы доходности – ххх% в год.

**Совокупность приведенных показателей свидетельствует о перспективности рассматриваемого проекта.**