

РЕЗЮМЕ

ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЕКТА [по состоянию на май 2016]

Суть	Строительство индустриального парка «Строймаркет», состоящего из производственных цехов (5 040 кв.м.), логистического центра (2 520 кв.м.), складских помещений (2520 кв.м.), выставочного павильона для презентации продукции резидентов индустриального парка и проведения выставочных мероприятий, а также бизнес-центра площадью 10 368 кв.м.		
Цель	Предоставление для предпринимателей республики и СКФО производственных цехов и офисных помещений с подключенной инфраструктурой, расширение действующего бизнеса ООО «Строймаркет», производство новой импортозамещающей продукции, организация замкнутого цикла от разработки идеи до производства и реализации продукции.		
Задачи	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Предоставление офисных помещений для предпринимателей республики в целях разработки новых идей; ▪ Предоставление производственных цехов для производства импортозамещающей продукции; ▪ Расширение действующего производства ООО «Строймаркет» по производству кровельных материалов и изделий из ПВХ, а также создание новых импортозамещающих производств: производство водосточных систем (аналог финских и шведских систем, профилей для гипсокартона (аналог Giprok), металлических дверей (аналог Gardian) и дверной фурнитуры; ▪ Кадровый состав планируется обеспечить как за счет специалистов, зарекомендовавших себя на аналогичных производствах, так и выпускников ВУЗов и СУЗов получивших соответствующее образование; ▪ Продвижение товара на рынок планируется обеспечить за счет действующей дистрибьюторской сети, рекламных агентств, наружной рекламы, рекламы в СМИ, а также с помощью презентации произведенной продукции в Выставочно-деловом центре при индустриальном парке; ▪ Управляющей компанией в индустриальном парке выступит ООО «Строймаркет». Управление планируется осуществлять с применением современных систем управления, в том числе путем автоматизации управленческих процессов. 		
Эффект	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Концентрация бизнес-идей и небольших производств в удобном и доступном месте; ▪ Помощь местным товаропроизводителям в производстве и реализации продукции; ▪ Проведение презентации продукции товаропроизводителей республики и субъектов СКФО; ▪ Создание дополнительных 185 новых рабочих мест; ▪ Налоговые отчисления порядка 90 млн. рублей в год; 		
Статус	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Подписано инвестиционное соглашение с Главой Республики Ингушетия о сотрудничестве в рамках реализации проекта; ▪ Участок площадью 5,5 га, на котором реализуется проект, оформлен в собственность инвестора; ▪ Подготовлена вся необходимая исходно-разрешительная документация; ▪ Подготовлен бизнес-план проекта; ▪ Проведены земляные работы; ▪ Закуплены металлические конструкции для строительства первой очереди проекта; ▪ В проект вложено порядка 87,0 млн. рублей. 		
Бизнес-модель и источники дохода	Продукция, тонн	Планируемая мощность	Базовая цена без НДС
	Производственные помещения	7 200 кв.м.	600 руб. кв.м.
	Помещения в бизнес-центре	10 800 кв.м.	900 руб. кв.м.
	Наружная реклама	2 400 кв.м.	200 руб. кв.м.
	Всего	20 400 кв.м.	

Бюджет	Общий бюджет	516,0 млн. руб. (100%)
	Вклад инициатора	206.4 млн. руб. (40%)
	Долговое финансирование (ОК)	309.6 млн. руб. (60%)

	Наименование показателя	Значение	Размерность
Показатели проекта	Общие показатели проекта		
	Суммарная выручка	2 250 240 000	руб.
	Выбытия на текущую деятельность	557 276 103	руб.
	Сальдо от основной деятельности	1 436 793 941	руб.
	Чистая прибыль проекта	1 118 060 104	руб.
	Сумма инвестиционных вложений	516 000 000	руб.
	Рентабельность по чистой прибыли	49,69%	%
	Инвестиционные показатели проекта		
	NPV проекта	767 891 191	руб.
	PI проекта	2,4493	раз
	IRR проекта	25,02%	%
	Срок окупаемости (дисконтированный)	8,08	интервал, лет

Структура капитальных затрат

Направление инвестиций	Итого, руб.	Цена, руб.	Ед. изм.
ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК	8 260 000		
Покупка земельного участка	8 260 000	8 260 000	руб.
ИНЖЕНЕРНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ	14 000 000		
Проектирование	5 000 000	5 000 000	руб. "под ключ"
Получение ТУ	1 000 000	1 000 000	руб. "под ключ"
Услуги техника/качка	1 000 000	1 000 000	руб. "под ключ"
Услуги и технадзора	1 000 000	1 000 000	руб. "под ключ"
Услуги авторского надзора	1 000 000	1 000 000	руб. "под ключ"
Управление строительством	5 000 000	5 000 000	руб. "под ключ"
СМР. Первая очередь	258 000 000		
Фундаментные работы	60 000 000	60 000 000	руб. "под ключ"
Полы	18 000 000	18 000 000	руб. "под ключ"
Карандашкрасочные работы	95 000 000	95 000 000	руб. "под ключ"
Монтаж конструкций	20 000 000	20 000 000	руб. "под ключ"
Фасады с установкой витражей	15 000 000	15 000 000	руб. "под ключ"
Кондиционирование, отопление и т.д.	50 000 000	50 000 000	руб. "под ключ"
СМР. Вторая очередь	215 000 000		
Стены, кровля	120 000 000	120 000 000	руб. "под ключ"
Внутренние работы, оборудование, оснастка	95 000 000	95 000 000	руб. "под ключ"
БЛАГОУСТРОЙСТВО	31 582 000		
Асфальтирование	21 582 000	1 000	руб. * 21 528 кв. м
Благоустройство и озеленение	10 000 000	10 000 000	руб. "под ключ"
МАРКЕТИНГ ПРОЕКТА	2 000 000		
Бренд-бук, сайт, концепция и пр.	1 000 000	1 000 000	руб. "под ключ"
Презентация открытия ТРЦ	1 000 000	1 000 000	руб. "под ключ"
ПРОЧЕЕ	1 000 000		
Прочие и инвестиционные расходы	1 000 000	1 000 000	руб. "под ключ"
НОРМИРУЕМЫЕ ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА	-13 842 000		
	516 000 000р.		
Итого требуется инвестировать:	€6 591 722		
	\$7 490 202		



График капитальных вложений

		Календарный план инвестиционного проекта												
все расчеты в рублях с НДС		2015/2016												
№	Порядковый номер месяца	Инвестиции, руб.	июл	авг	сен	окт	ноя	дек	январ	фев	мар	апр	май	июн
1	ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК	8 260 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2	ИНЖЕНЕРНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ	14 000 000	1 400 000	1 400 000	1 400 000	1 400 000	1 400 000	1 400 000	1 400 000	1 400 000	1 400 000	1 400 000	0	0
3	СМР. Первая очередь	258 000 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	25 800 000
4	СМР. Вторая очередь	215 000 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
5	БЛАГОУСТРОЙСТВО	31 582 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
6	МАРКЕТИНГ ПРОЕКТА	2 000 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
7	ПРОЧЕЕ	1 000 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Итого	529 842 000	1 400 000	1 400 000	1 400 000	1 400 000	1 400 000	1 400 000	1 400 000	1 400 000	1 400 000	1 400 000	1 400 000	25 800 000
	НДС в составе инвестиционных затрат	80 823 356	213 359	213 359	213 359	213 359	213 359	213 359	213 359	213 359	213 359	213 359	213 359	3 935 593
все расчеты в рублях с НДС		2016/2017												
№	Порядковый номер месяца	июл	авг	сен	окт	ноя	дек	январ	фев	мар	апр	май	июн	
1	ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК	0	0	8 260 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
2	ИНЖЕНЕРНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
3	СМР. Первая очередь	25 800 000	25 800 000	25 800 000	25 800 000	25 800 000	25 800 000	25 800 000	25 800 000	0	0	0	0	
4	СМР. Вторая очередь	0	0	0	0	0	0	0	21 500 000	21 500 000	21 500 000	21 500 000	21 500 000	
5	БЛАГОУСТРОЙСТВО	0	0	0	0	0	0	0	22 107 400	0	0	0	0	
6	МАРКЕТИНГ ПРОЕКТА	0	0	0	0	0	0	0	2 000 000	0	0	0	0	
7	ПРОЧЕЕ	0	0	0	0	0	0	0	1 000 000	0	0	0	0	
	Итого	25 800 000	25 800 000	34 060 000	25 800 000	25 800 000	25 800 000	47 300 000	72 407 400	21 500 000	21 500 000	21 500 000	21 500 000	
	НДС в составе инвестиционных затрат	3 935 593	3 935 593	5 195 593	3 935 593	3 935 593	3 935 593	7 215 254	11 045 197	3 279 661	3 279 661	3 279 661	3 279 661	
все расчеты в рублях с НДС		2017/2018												
№	Порядковый номер месяца	июл	авг	сен	окт	ноя	дек	январ	фев	мар	апр	май	июн	
1	ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
2	ИНЖЕНЕРНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
3	СМР. Первая очередь	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
4	СМР. Вторая очередь	21 500 000	21 500 000	21 500 000	21 500 000	0	0	0	0	0	0	0	0	
5	БЛАГОУСТРОЙСТВО	0	0	0	9 474 600	0	0	0	0	0	0	0	0	
6	МАРКЕТИНГ ПРОЕКТА	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
7	ПРОЧЕЕ	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	Итого	21 500 000	21 500 000	21 500 000	30 974 600	0	0	0	0	0	0	0	0	
	НДС в составе инвестиционных затрат	3 279 661	3 279 661	3 279 661	4 724 939	0	0	0	0	0	0	0	0	

Прогноз результатов

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ млн. руб.	2015/2016	2016/2017	2017/2018	2018/2019
Выручка	0	46,8	234,4	281,3
rost%	-	-	500%	120%
ЕВИТДА	-2,5	28,6	181,2	210,7
rost%	-	-	733%	50%
Долг/ЕВИТДА	-50,8	18,03	2,07	0,78
ЕВИТДА/Проценты	0	0,126	0,014	0,006
Инвестиции в оборотный капитал	62,4	19,2	0	0
Изменение долговой нагрузки	25%	119%	133%	150%

Рыночная позиция

Спрос на кровельные материалы обусловлен активизацией строительства промышленных и коммерческих объектов, а главное - жилищного строительства (более 95% в общем объеме строительной отрасли РФ). Несмотря на сложное экономическое положение в стране динамика ввода жилья в ближайшее время сохранится на уровне 2-3% в год. Водосточная система одна из главных составляющих кровли. За 2015 год российский рынок водосточных систем вырос на 15-20% по сравнению с 2014 годом. Прежде всего, это связано с увеличением строительства новых объектов. Около 60% рынка входных дверей принадлежит российскому производителю. Значимые страны-импортеры – Китай, Италия,

Англия – делят между собой оставшиеся 40 % рынка. Отечественные изготовители предлагают различные изделия: от бюджетных дверей до оригинальных дизайнерских моделей и бронированных конструкций, оснащенных сложнейшими системами безопасности. В России практически нет производителей, охватывающих всю страну. Пожалуй, можно выделить только двоих гигантов – «Гардиан» и «Торэкс». Поэтому основная особенность отечественного рынка – наличие «местных» лидеров в каждом конкретном регионе. Основной объем готовой продукции вышеназванных производств будет реализовываться внутри региона. Этому будет способствовать и увеличение объемов жилищного строительства в республике, а также реализация таких программ как переселение граждан из аварийного жилья и программа 1000 квартир.

Удобное расположение рядом с федеральной трассой «Кавказ» обеспечивает транспортную доступность для граждан с личным транспортом, а также для существующих маршрутов общественного транспорта. Запланирована большая парковка. В зону охвата комплекса входит г. Назрань и Магас с районами, а также сопредельные районы Северной Осетии-Алания и Чеченской Республики.

Технология ООО «Строймаркет» занимает лидирующие позиции по производству кровельных материалов и изделий из ПВХ, сердаже строительных и отделочных материалов в Республике Ингушетия, являясь официальным и сертифицированным дистрибьютором таких известных отечественных и зарубежных производителей, как: RUUKKI, НЛМК, МЕТАЛЛ-ПРОФИЛЬ, ОНДУЛИН, RUFLEX, ISOVER, KNAUF, GARDIAN, ВОЛХОВЕЦ, КЕРАМА МАРАЦЦИ, НЕФРИТ КЕРАМИКА, ТiМ и многие другие.

ДАННЫЕ ОБ ИНИЦИАТОРЕ

Инициатор	ООО «Строймаркет»
Местонахождение	Республика Ингушетия, г. Назрань, ул. Картоева 148 «а»
Бенефициар	Дахкильгов Багаудин Умарович
Деятельность	Производство и реализация строительно-отделочных материалов

РИСКИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОЕКТА

SWOT	<p>Сильные стороны</p> <p>Выгодное местоположение</p> <p>Сеть торговых комплексов по реализации собственной продукции в Республике Ингушетия</p> <p>Дилерские договоры с известными заводами и фирмами по реализации готовой продукции в СКФО</p> <p>Широкий ассортимент продукции</p> <p>Безупречная кредитная история (платиновый клиент Сбербанка России)</p> <p>Высокая степень соблюдения договорных обязательств</p> <p>Позитивный имидж компании (участие в выставках, конкурсах, благотворительная деятельность)</p> <p>Опыт работы на рынке стройматериалов (23 года)</p> <p>Государственная поддержка проекта (гарантийная поддержка РФПИРК РИ, субсидирование процентной ставки по кредитам)</p>	<p>Возможности</p> <p>Производство импортозамещающей продукции</p> <p>Замкнутый цикл производства</p> <p>Расширение производственной линии</p> <p>Разработка собственного модельного ряда продукции</p> <p>Развитие корпоративных клиентов и новых отраслей потребителей</p> <p>Площадка для проведения выставочных мероприятий</p> <p>Создание новых рабочих мест</p> <p>Предоставление производственных и офисных помещений для субъектов МСП</p>	<p>Слабые стороны</p> <p>Зависимость от динамики развития строительной отрасли</p> <p>Конкуренция на рынке строительных материалов</p>	<p>Угрозы</p> <p>Появление принципиально новых видов строительных материалов</p> <p>Рост темпов инфляции</p>
------	--	--	---	---

	Вид риска	Влияние	Вероятность	Комментарии
Риски	Рыночный	высокое	низкая	Действующая торговая сеть ООО «Строймаркет» зарекомендовала себя как надежный производитель и поставщик строительно-отделочных материалов. Планируется как расширение действующих, так и создание новых производств. Удобное расположение объекта на федеральной трассе, позволит охватить большую часть рынка, в том числе близлежащих регионов. Вероятность наступления отрицательных последствий чрезвычайно мала.
	Макроэкономический	среднее	средняя	В условиях снижения платежеспособности населения есть вероятность низкого заполнения индустриального парка резидентами. Однако в условиях отсутствия индустриального парка в республике и планируемом размещении ООО «Строймаркет» новых производств, а также наличие возможности презентации здесь же произведенной продукции станет хорошим стимулом для организации резидентами новых видов бизнеса.
	Проектный	высокое	средняя	Для анализа рисков проекта дополнительно проведен анализ чувствительности суммарного NPV к изменению каждого из 5 основных параметров проекта на 10 и 20% как в сторону увеличения, так и уменьшения их значений. Анализ чувствительности показал, что наиболее сильное положительное влияние на NPV оказывает два фактора: ставка аренды и площади строительства. Чем выше сборы с арендаторов-производственников и чем больше площадь индустриального парка, тем более, экономически эффективным является предприятие (по рентабельности и объему чистой прибыли). Наиболее сильное негативное влияние на NPV оказывает объем первоначальных инвестиций (стоимость строительства) и размер фонда оплаты труда. Таким образом, необходимо добиваться увеличения собираемости и стоимости аренды; планировать повышение цен на аренду не ниже уровня инфляции; повышать цены за счет диверсификации рекламных и выставочных возможностей индустриального парка; регулярно исследовать потребительский спрос и предлагать арендаторам дополнительные услуги с наибольшей добавленной стоимостью.

			<p>В целом анализ показывает, что при разумных предполагаемых рисках критичных изменений для проекта не наступает: при ухудшении любого ключевого параметра значительно более 20%, даже без выработки компенсационных мер, проект не достигает отрицательных значений NPV и остается прибыльным.</p> <p>Важно отметить, что при увеличении периода планирования после возврата инвестиций, значение NPV существенно возрастает, что ведет к увеличению устойчивости проекта и обеспечивает дополнительную финансовую стабильность.</p>
Финансовый	высокое	высокая	<p>Высокая стоимость заемных средств в нынешних условиях ставит под угрозу реализацию проекта в полном объеме. Вместе с тем, возможность реализации проекта с участием Корпорации развития Северного Кавказа дает надежду на появление в республике первого индустриального парка, включающего бизнес-центр и выставочно-деловой центр.</p>