

Проект
«Выкуп основных средств
ООО «НЗРМ»»

МОРАНДУМ О КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ

Данное исследование представляется на рассмотрение на конфиденциальной основе и не может быть использовано для копирования или каких-либо других целей, а также передаваться третьим лицам.

Информация, изложенная ниже, является конфиденциальной, частной, и представляет собой объект нематериального внешнего права. Все права на ее использование, права, обязанности и доходы, вытекающие из существующих контрактов, работ в незавершенной фазе, также принадлежат Компании. Конфиденциальная информация включает, но не ограничена, прогнозную информацию.

Принимая на рассмотрение данное исследование, получатель берет на себя ответственность и гарантирует сохранить в секрете конфиденциальную информацию и вернуть данную копию, если он не намерен инвестировать капитал за проведенное исследование.

Все данные, оценки, планы, предложения и выводы, приведенные по данному исследованию, основываются на согласованных мнениях участников разработки исследования.

Оглавление

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА	5
2. ИНИЦИАТОР ПРОЕКТА	7
2.1. ОБЩИЕ ДАННЫЕ	7
2.2. УЧРЕДИТЕЛИ (АКЦИОНЕРЫ)	7
2.3. Виды и объемы деятельности.....	8
2.4. Финансовое состояние	10
2.4. Информация о руководителе.....	11
3. СУЩЕСТВО ПРЕДЛАГАЕМОГО ПРОЕКТА.....	12
3.1. Местонахождение объекта	12
3.2. Описание продукта	13
3.3. Технология производства продукта.....	14
3.4. Характеристики закупаемого имущества.....	17
3.5. Экологические вопросы производства.....	20
4. АНАЛИЗ ПОЛОЖЕНИЯ ДЕЛ В ОТРАСЛИ.....	21
4.1 ПРОГНОЗ РЫНКА ЛИСТОВОГО ПРОКАТА РОССИИ	27
4.2 ТЕНДЕНЦИИ МЕЖДУНАРОДНОГО РЫНКА ЛИСТОВОГО ПРОКАТА	30
4.3 КРЕДИТНОЕ КАЧЕСТВО ОТРАСЛИ	33
4.4 Выводы по исследованию рынка.....	34
5. АНАЛИЗ РЫНКОВ СБЫТА ПРОДУКЦИИ И ЗАКУПОК СЫРЬЯ	35
5.1. Рынок сырья, материалов и комплектующих.....	35
5.2. Конкуренция на рынке сбыта.....	38
5.3. Потенциальная емкость рынка сбыта.....	43
5.4. Маркетинговая стратегия проекта	44
6. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН.....	46
6.1. Организационно-правовая форма реализации проекта	46
6.2. Основные партнеры.....	49
6.3. График реализации проекта	50
7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН.....	51
7.1. Условия и допущения, принятые для расчета.....	51
7.2. Исходные данные	52
7.2.1. Налоговое окружение.....	52
7.2.2. Номенклатура и цены продукции	52
7.2.3. План производства	53

7.2.4. Номенклатура и цены сырья	55
7.2.5. Численность персонала и заработная плата	55
7.2.7. Накладные расходы.....	56
7.2.8. Капитальные затраты и амортизация.....	57
7.3. Издержки производства.....	59
7.4. Расчет выручки	62
7.5. Потребность в первоначальных оборотных средствах	64
7.6. Инвестиционные издержки	64
7.7. Расчет прибылей, убытков и денежных потоков.....	65
7.8. Источники, формы и условия финансирования.....	67
7.9. Оценка экономической эффективности проекта	69
8. ОЦЕНКА РИСКОВ	75
8.1. Оценка проектных рисков	75

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Целью разработки бизнес-плана является обоснование эффективности приобретения арендуемых в настоящее время основных средств в собственность с целью повышения капитализации компании ООО «НЗРМ».

Инициатор проекта: Общество с ограниченной ответственностью «Новосибирский завод резки металла», ОГРН 1155476102539, ИНН/КПП 5405963591/540501001. Акционеры: АО «АЛТАИР» ИНН 5401978082 и Хромова Екатерина Вадимовна.

Цель составления бизнес-плана:

- Обоснование экономической эффективности, целесообразности осуществления проекта.
- Выявление условий рынка и прогноз продаж продуктов металлопроката.
- Оценка ожидаемых финансовых результатов и построение финансовой стратегии предприятия.

Финансовые ресурсы, необходимые для реализации проекта:

Общая сумма, которая требуется для реализации проекта – 441 015,590 тыс. рублей, в т.ч.:

- Собственные средства – 131 904,396 тыс. рублей.
- Заемные средства – 309 111,194 тыс. рублей.
- Срок привлечения – 5 лет.
- Условия привлечения заемных средств: выделяются единовременно.
- Условия возврата заемных средств: 10% годовых.

Оценка экономической эффективности проекта:

Простой срок окупаемости	1, 2	года
Чистая приведенная стоимость (NPV)	8203,77	тыс. руб.
Дисконтированный срок окупаемости (PBP)	2,3	года
Внутренняя норма рентабельности (IRR)	109	%

Выводы

Проект по всем показателям инвестиционного анализа является прибыльным, рентабельным и может быть рекомендован к реализации.

Предложенный Проект обеспечивает повышения капитализации ООО «НЗРМ». Реализация этого проекта позволит организовать эффективную работу

предприятия и максимально удовлетворить потребителей качественной продукцией.

Демо версия

2. ИНИЦИАТОР ПРОЕКТА

2.1. Общие данные

Таблица 1. Общие данные о инициаторе проекта

1	Наименование	Общество с ограниченной ответственностью «Новосибирский завод резки металла»
2	Юридический адрес	630063, Область Новосибирская, город Новосибирск, улица Короленко, дом 131
3	Фактическое место осуществления предпринимательской деятельности заявителя	630068, Область Новосибирская, город Новосибирск, улица Твардовского, дом 3 к.10
4	Вид деятельности	25.50.1 Предоставление услуг по ковке, прессованию, объемной и листовой штамповке и профилированию листового металла
5	Система налогообложения	ОСНО, ЕНВД
6	ОГРН	1155476102539
7	ИНН	5405963591
8	ОКАТО	50401379000
9	ОКПО	55457117
10	Дата регистрации	17.09.2015
11	Интернет-сайт	http://www.nzrm.ru/
12	E-mail	ion777888@mail.ru
13	Телефон	+7(383) 363-13-28

2.2. Учредители (акционеры)

Таблица 2. Сведения об акционерах

Сведения о величине уставного капитала	10 000 (десять тысяч) рублей	
Акционеры / Участники Клиента с долей участия свыше 5%	АО «АЛЬТАИР» ИНН 5401978082	100%
Акционеры / Участники акционеров или участников Клиента, владеющих более 20 % уставного капитала	Хромова Екатерина Вадимовна 21.09.1982 г.р.	68%

2.3. Виды и объемы деятельности

Общество с ограниченной ответственностью "Новосибирский Завод Резки Металла" (ООО "НЗРМ") занимается поставками металлопроката и предоставляет услуги по продольной и продольно-поперечной резке на автоматических линиях роспуска рулонного металла производства «Red Bad Industries» Inc. США как по стандартным типоразмерам, так и по индивидуальному заказу.



ООО «НЗРМ» это: 16000 кв. м. крытых отапливаемых площадей складского комплекса.



ООО «НЗРМ» это: семь зон погрузки, семь единиц кранов, собственный автопарк и самый широкий комплекс услуг по обработке листового металлопроката.



ООО «НЗРМ» это: 15000 тонн постоянного товарного остатка на складах.



ООО «НЗРМ» это: 91 человек персонала, которые 24 часа в сутки обеспечивают сервисное обслуживание компании партнёров.



ООО «НЗРМ» это: оборудование мировых лидеров станкостроения, позволявшее производить продукцию и обработку металла для самых требовательных клиентов.



2.4. Финансовое состояние

В настоящее время предприятие обслуживает 562 клиента, основные из которых представлены ниже в таблице 3.

Таблица 3. Основные контрагенты компании

Основные покупатели	Реализуемая продукция	Доля продаж, %	Условия оплаты	Срок сотрудничества
ООО «СПС»	черный металлопрокат, лист	13%	отсрочка	с декабря 2015
ООО «УЗМО»	черный металлопрокат, лист	6%	отсрочка	с декабря 2015
АО «УМЕКОН»	черный металлопрокат, лист	6%	предоплата	с апреля 2016
ООО «ОКС-ТРЕЙД»	черный металлопрокат, лист	4%	предоплата	с декабря 2016

Из данных бухгалтерской отчетности за последние 3 года финансовое положение ООО «НЗРМ» можно охарактеризовать как устойчивое. Значения показателей финансового положения предприятия укладываются в нормативные.

С 2015 по 2017г. у предприятия значительно выросла выручка с 17 637 тыс. руб. до 1 182 308 тыс. руб. Маржинальная прибыль выросла с 1 178 тыс. руб. до 66 750 тыс. руб. - это отличные финансовые результаты по состоянию и динамике показателей прибыли и рентабельности.

Дебиторская задолженность на конец 2017г. составила 112 318 тыс. руб. кредиторская задолженность 256 248 тыс. руб. Запасы 238 877,00 тыс. руб.

У предприятия налажены долгосрочные партнёрские отношения с поставщиками сырья для производства продукции, основные из которых приведены ниже в таблице 4.

Таблица 4. Основные поставщики

Основные поставщики	Поставляемая продукция	Доля продаж, %	Условия оплаты	Срок сотрудничества
АО "Алтайвагон"	черный металлопрокат (рулон), лист	31,62%	отсрочка	с июля 2016
ООО "УСТ Сибирский регион"	черный металлопрокат (рулон), лист	19,76%	отсрочка	с марта 2015
АО "АРСЕЛОРМИТТАЛ ТЕМИРТАУ"	черный металлопрокат (рулон), лист	12,85%	предоплата	с мая 2017

2.4. Информация о руководителе

Директором ООО «НЗРМ» с 22.10.2015 года является Ионычев Дмитрий Алексеевич (04.11.1984 года рождения, паспорт 50 18 804317, выдан ГУ МВД России по Новосибирской области, 02.04.2018, код подразделения 540-004).

3. СУЩЕСТВО ПРЕДЛАГАЕМОГО ПРОЕКТА

3.1. Местонахождение объекта

ООО «НЗРМ» находится в Новосибирской области, г. Новосибирск.

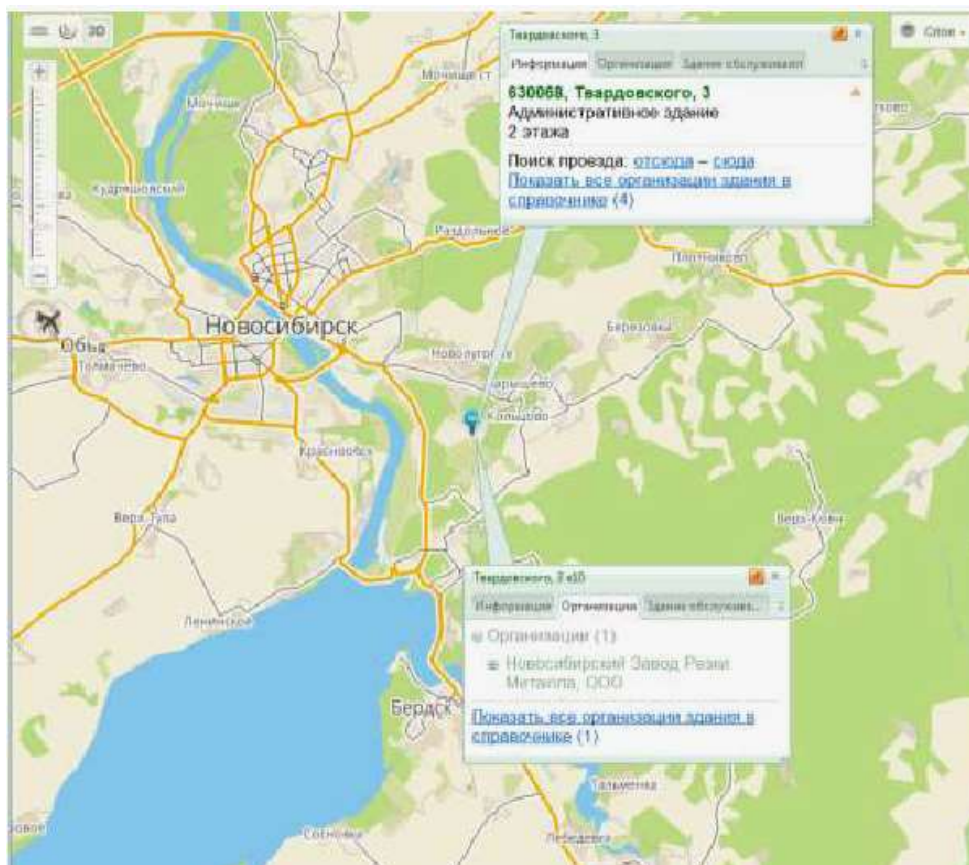


Рисунок 1. Месторасположение объекта оценки в масштабах города

Местоположение объекта оценки, можно охарактеризовать как район средней деловой активности.

Объекты расположены на окраине города Новосибирска в Первомайском районе г. Новосибирска, в окружении производственно складских зданий, в непосредственной близости расположен крупный многофункциональный складской комплекс Северный (ул. Приграничная, 1).

Транспортная доступность объекта хорошая, подъезд к объекту оценки осуществляется со стороны ул. Твардовского.

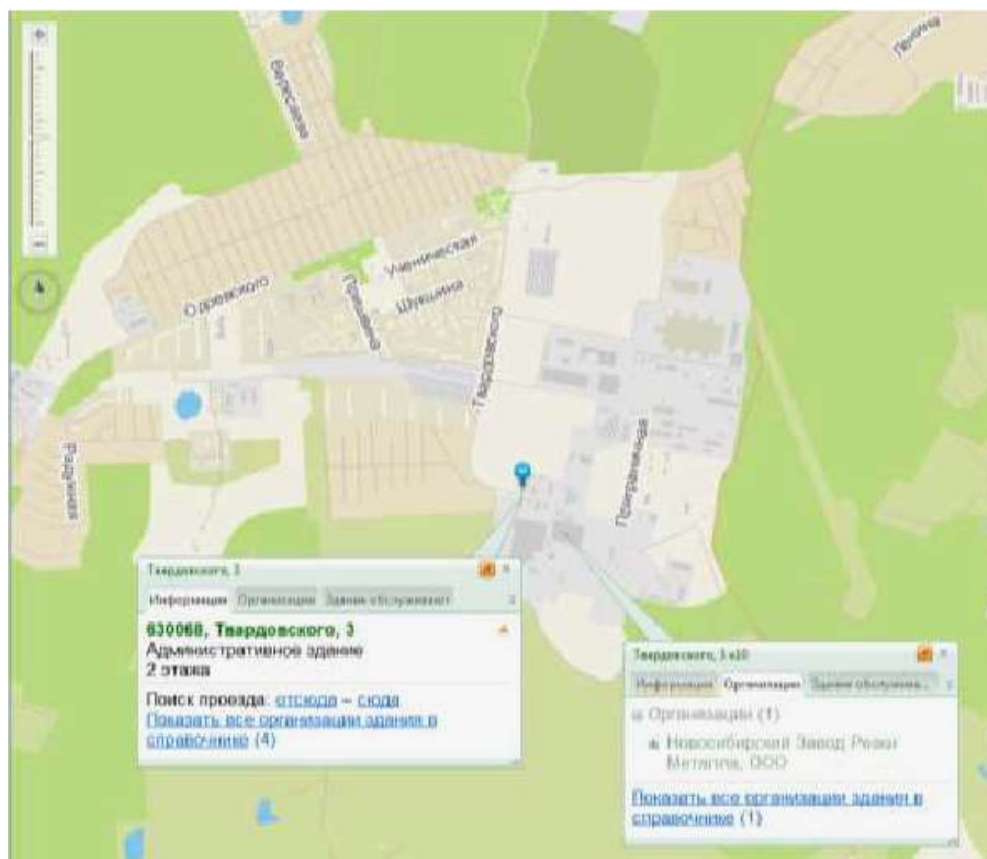


Рисунок 2. Месторасположение объекта оценки в масштабах района

3.2. Описание продукта

Предприятие специализируется на следующих основных видах продукции:

- **Листовой прокат** – листовая сталь или лист стальной представляет собой продукт металлопроката, который используется как готовый продукт металлургии, так и как сырье для производства других видов проката, например полос или лент. Лист бывает разных видов, производится как методом горячего, так и холодного проката. Он применяется и в строительстве для изготовления металлоконструкций, и в машиностроении, и в изготовлении бытовой техники. Специальные технологии изготовления металлических листов позволяют производить прочные и долговечные при эксплуатации качественные изделия.
- **Полоса стальная** — эта разновидность сортового металлопроката выполнена в виде цельного металлического профиля. В ее поперечном сечении внутреннее полое пространство отсутствует. Полоса стальная нашла свое применение во многих областях и сферах строительства и промышленности. Из нее изготавливают различные механизмы и детали машин, а также этот металлопрокат

может быть использован, как элемент малой сварной конструкции в заборе, решетке или малой архитектурной форме.

- **Штрипс / лента** - представляет собой узкую, стальную полосу, активно используемую в производственных процессах изготовления металлических изделий различного назначения. Исходным материалом для производства штрипса чаще всего служат специальные листы холодной стали или тонкие металлические листы, намотанные на жесткий вал.

- **Труба** — длинный пустотелый, чаще округлый предмет, промышленное изделие на основе полого профиля постоянного сечения для прохода жидкостей, растворов, газа, пара и так далее. В промышленных масштабах металлическая труба широко применяется в строительстве в качестве элемента конструкций (например, металлоконструкция) или в механике (например, вал — деталь для передачи вращения).

Общий перечень продукции включает:

- Г/К прокат ст3сп/пс5 в листах, рулонах и штрипсе
- Низколегированная ст09г2с15 в листах, рулонах и штрипсе
- Листовой прокат 10хснд и 15хснд
- Х/К прокат в листах, рулонах и штрипсе
- Оцинкованный прокат в листах, рулонах и штрипсе
- Полимерные рулоны, листы и штрипс
- Нержавеющий прокат в листах и рулонах
- Листовой прокат марки стали 65г
- Листовой прокат FORA, MAGSTRONG
- Калиброванные круги и шестигранники различных марок стали
- Толстостенная труба различных марок стали
- Армирующий профиль

3.3. Технология производства продукта

Производство продукции осуществляется на высокотехнологичном оборудовании компании «Red Bud Industries». Оборудование представляет собой группу единиц и образует одну технологическую линию по обработке рулонной стали.

Система обработки рулонов – это группа единиц оборудования, объединенных для обработки полосы, листа при помощи этого оборудования,

которое изменяет форму, размер или преобразует материал в желаемую деталь или конфигурации материала.

Резка рулонной стали на этом оборудовании возможна как поперечная, так и продольная.

Поперечная резка металла



Данная прецизионная система обработки рулонов позволяет осуществлять полный спектр работ по обработке рулонной стали, в том числе с дефектами окалины, разнотолщинности, серповидности и осуществлять продольно-поперечную или поперечную резку рулонного металла с пределом кратковременной прочности до 500 МПа, пределом пропорциональности до 350 МПа включительно, например, таких сталей как Ст3, 09Г2С и т.д.

Поперечная резка металла возможна в толщинах от 0,7 до 8 мм шириной до 1900 мм, а продольно-поперечная резка металла возможна только в толщинах от 0,7 до 3 мм шириной до 1900 мм и на выходе получаем полосы с высокой плоскостностью. Количество полос на выходе не более 6 штук, минимальная ширина полосы 100 мм.

После размотки и правки металла на выходе получаем лист с высокой плоскостностью; раскрой металла осуществляем как по стандартным типоразмерам, так и по индивидуальному заказу.

Есть возможность сократить деловые отходы металла. С 5 м. кв. обрезков остается 0.2 м. кв., как за счет эффективной раскройки, так и за счет качественной резки.

Продольная резка металла



Данная прецизионная система обработки рулонов позволяет осуществлять полный спектр работ в том числе с дефектами окалина, разнотолщинности, серповидности и осуществлять продольную резку рулонного металла с пределом кратковременной прочности до 500 МПа, пределом пропорциональности до 350 МПа включительно, например, таких сталей как Ст3, 09Г2С и т.д. в толщинах от 0,7 до 8 мм и шириной до 1900 мм. Тип обрабатываемого материала: от загрязненного горячекатаного металла до материала, поверхность которого требует бережного отношения такие как х/к рулон, оцинкованный рулон, полимерный рулон, нержавейка.

Данная система обработки рулонов имеет два блока продольной резки наборного типа.

Минимальная ширина реза:

- для металла от 0,7 до 3 мм – 35 мм;
- для металла от 3 до 8 мм – 42 мм;

Максимальное число резов:

Для прочности материала 250 МПа

Толщина материала	до 1,8мм	2мм	2,5мм	3мм	4мм	5мм	6мм	8мм
Максимальное число резов	60	55	45	37	28	22	15	9

Для прочности материала 500 МПа

Толщина материала	до 0,7мм	1мм	1,5мм	2мм	2,5мм	3мм	4мм	5мм
Максимальное число резов	59	51	35	27	21	18	13	10

3.4. Характеристики закупаемого имущества

Целью разработки бизнес-плана является обоснование эффективности приобретения арендуемых в настоящее время основных средств в собственность с целью повышения капитализации компании ООО «НЗРМ».

Арендуемые в настоящее время основные средства:

- доля 2579/10000 в праве общей долевой собственности на **здание нежилое, площадью 15560,6 кв.м.**, кадастровый номер: 54:35:084700:182, расположенное по адресу: г. Новосибирск, ул. Твардовского, рассчитанная сравнительным подходом, округленно, составляет: 62 119 890 (Шестьдесят два миллиона сто девятнадцать тысяч восемьсот девяносто) рублей, без НДС.
- доля 2579/10000 в праве общей долевой собственности на **земельный участок**, с кадастровым номером: 54:35:084700:120, **площадью 21868,0 кв.м.** по адресу: г. Новосибирск, ул. Твардовского, рассчитанная сравнительным подходом, округленно, составляет: 4 596 400 (Четыре миллиона пятьсот девяносто шесть тысяч четыреста) рублей, без НДС.
- прецизионная машина множественной резки рулонного металла Red Bud Industries, инв. № HB00000001, 2011 г. в.

Стоимость нового объекта, рублей	Накопленный износ, %	Стоимость по затратному подходу, НДС не предусмотрен, округленно, рублей
359 363 479	63,60	130 808 306

- прецизионная линия продольной резки рулонного металла Red Bud Industries 8,2 мм.*2000 мм.*23 133 кг

Стоимость нового, руб.	Физический износ, %	Функциональный износ, %	Внешний износ, %	Общий износ объекта оценки, %	Рыночная стоимость, рассчитанная затратным подходом, руб
272291680	37,0	0,00	26,5	53,7	126 071 050

- доля 2852/10000 в праве общей долевой собственности на **здание нежилое, площадью 15560,6 кв.м.**, кадастровый номер: 54:35:084700:182, расположенное по адресу: г. Новосибирск, ул. Твардовского, по состоянию на 16 марта 2017 г., округленно, составляет: 68 695 590 (Шестьдесят восемь миллионов шестьсот девяносто пять тысяч пятьсот девяносто) рублей, без НДС.
- доля 2852/10000 в праве общей долевой собственности на **земельный участок**, с кадастровым номером: 54:35:084700:120, **площадью 21868,0 кв.м.** по адресу: г. Новосибирск, ул. Твардовского, по состоянию на 16 марта 2017

г., округленно, составляет: 5 082 950 (Пять миллионов восемьдесят две тысячи девятьсот пятьдесят) рублей, без НДС.

- доля 4569/10000 в праве общей долевой собственности **на здание нежилое, площадью 15560,6 кв.м.,** кадастровый номер: 54:35:084700:182, расположенное по адресу: г. Новосибирск, ул. Твардовского, рассчитанная сравнительным подходом, округленно, составляет: 110 052 650 (Сто десять миллионов пятьдесят две тысячи шестьсот пятьдесят) рублей, без НДС.
- доля 4569/10000 в праве общей долевой собственности **на земельный участок,** с кадастровым номером: 54:35:084700:120, **площадью 21868,0 кв.м.,** расположенный по адресу: г. Новосибирск, ул. Твардовского, рассчитанная сравнительным подходом, округленно, составляет: 8 143 060 (Восемь миллионов сто сорок три тысячи шестьдесят) рублей, без НДС.
- право собственности на **нежилые помещения, площадью 1094 кв.м.,** кадастровый номер: 54:35:084700:175, расположенные по адресу: г. Новосибирск, ул. Твардовского, 3 рассчитанная сравнительным подходом, округленно, составляет: 23 447 280 (Двадцать три миллиона четыреста сорок семь тысяч двести восемьдесят) рублей, без НДС.
- доля 2618/10000 в праве общей долевой собственности **на земельный участок,** с кадастровым номером: 54:35:084700:14, **площадью 7939 кв.м,** расположенный по адресу: г. Новосибирск, ул. Твардовского, 3, рассчитанная сравнительным подходом, округленно, составляет: 2 188 560 (Два миллиона сто восемьдесят восемь тысяч пятьсот шестьдесят) рублей, без НДС.
- право собственности **на земельный участок,** с кадастровым номером: 54:35:084700:118, **площадью 31,0 кв.м.,** расположенный по адресу: г. Новосибирск, ул. Твардовского, рассчитанная сравнительным подходом, округленно, составляет: 48 920 (Сорок восемь тысяч девятьсот двадцать) рублей, без НДС.

В рамках проекта планируется выкуп следующего имущества:

1) **Прецизионная линия множественной резки рулонного металла RedBudIndusies, инв. № HB0000001, 2011 г. в.** Стоимость – 70 700 000, 00 рублей. Собственными средствами оплачено 11 772 900 рублей в качестве задатка. Сумма заемных средств – 58 927 100, 00 рублей.

2) **Прецизионная линия продольной резки рулонного металла RED BAD INDUSTRIES 8,0 мм.** Оценочная стоимость – 126 071 050, 00 рублей.

Предполагается участие в торгах. Сумма заемных средств – 126 071 050, 00 рублей.

3) Здание нежилое 15 560,6 кв. м., кадастровый №54:35:084700:182 (производственное здание) и земельный участок под ним площадью 21 686,0 кв. м. с кадастровым номером №54:35:084700:120. Здание находится в долевой собственности должников (ЗАО «Сибпромснаб», ООО «Метсервис», ЗАО «Сервисный металлоцентр»). Выкуп будет производиться в следующем порядке:

- доля ЗАО «Сервисный металлоцентр» 4569/10 000 и доля в земельном участке 4 569/10000. Оценочная стоимость – 118 195 710, 00 рублей. Выкуп производится за счет собственных средств. В настоящее время идет оформление передачи доли на баланс.

- доля ЗАО «Сибпромснаб» 2852/10000 и доля в земельном участке 2852/10000. Оценочная стоимость – 73 778 540 рублей. Предполагается участие в торгах. Сумма заемных средств – 73 778 540, 00 рублей.

- доля ООО «Метсервис» 2579/10000 и доля в земельном участке 2579/10000. Оценочная стоимость – 66 716 290 рублей. Предполагается участие в торгах. Сумма заемных средств – 66 716 290, 00 рублей.

4) Краны, расположенные в производственном здании 15 560,6 кв.м., иное движимое имущество, обеспечивающее осуществление деятельности в производственном здании (таб. 5).

Таблица 5. Краны и иное движимое имущество

Наименование оборудования	Кол-во	Стоимость, руб.
Кран мостовой двухбалочный г/п 10т пролет22,5 зав. № 120945	1	2 560 306,00
Кран мостовой двухбалочный г/п 10т пролет22,5 зав. № 120946	1	2 560 306,00
Кран мостовой двухбалочный г/п 10т пролет22,5 зав. № 120947	1	2 560 306,00
Кран мостовой двухбалочный г/п 25т пролет22,5 зав. № 120924	1	4 113 846,00
Кран мостовой двухбалочный г/п 25т пролет22,5 зав. № 120925	1	4 113 846,00
Кран мостовой двухбалочный г/п 25т пролет22,5 зав. № 120926	1	4 113 846,00
Кран мостовой двухбалочный г/п 25т пролет22,5 зав. № 120927 (обременено залогом в пользу АО "ЮниКредит Банк")	1	4 113 846,00
Захват клещевой для рулонов стали г/п 25,0т (обременено залогом в пользу АО "ЮниКредит Банк")	1	944 118,00
Тележка передаточная межцеховая ТПМ-70	1	1 029 661,00
Внутренняя отопительная система нежилого здания 15560,6 м2, 54:35:084700:182 по адресу Новосибирская обл., г. Новосибирск, ул. Твардовского (обременено залогом в пользу АО "ЮниКредит Банк")	1	5 046 866,00
Сумма		31 156 947,00
Сумма собственных средств		16 381 416,00
Сумма заемных средств		14 775 531,00

Таким образом, все инвестиционные затраты по проекту составят 441 015,590 тыс. рублей, в том числе: собственных средств – 131 904,396 тыс. рублей, заемных средств – 309 111,194 тыс. рублей.

Сумма инвестиций направлена не только на выкуп здания, но и приобретение 2 линий резки металла и движимого имущества, расположенного в производственном цехе.

3.5. Экологические вопросы производства

Основные принципы охраны окружающей среды допускают воздействие предприятий на природную среду, исходя из требований в области охраны окружающей среды. Предприятие работает практически, не создавая угрозы окружающей среде. Все отходы производства идут в переработку в качестве металлолома. При этом снижается негативное воздействие на окружающую среду за счет использования наилучших существующих технологий с учетом экономических и социальных факторов.

В соответствие с требованиями федерального закона «Об охране окружающей среды» руководители предприятий и специалисты, ответственные за принятие решений при осуществлении хозяйственной и иной деятельности, которая оказывает или может оказать негативное воздействие на окружающую среду, проходят подготовку и переподготовку в области охраны окружающей среды и экологической безопасности.

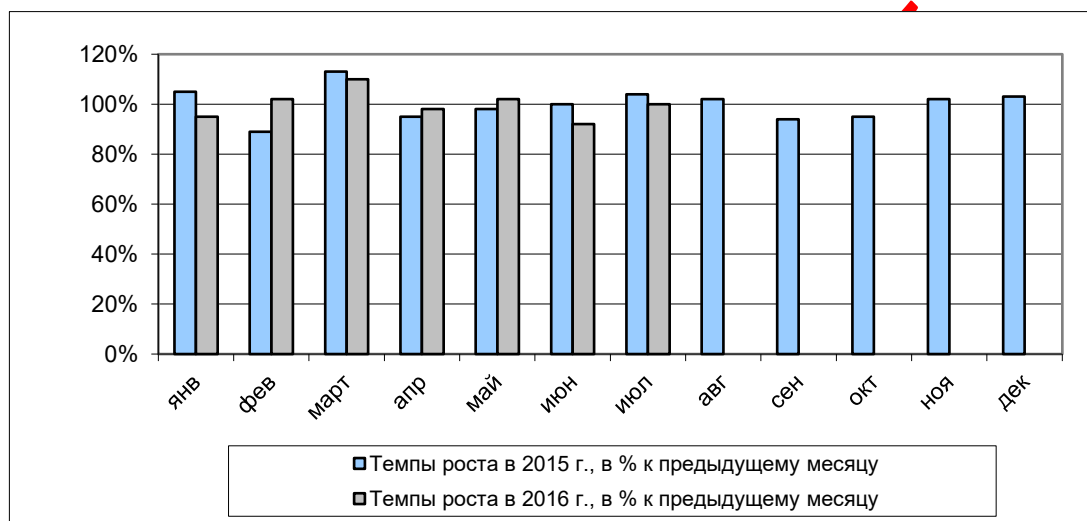
Действующее предприятие не оказывает техногенное воздействие на все компоненты окружающей среды - на атмосферу, территорию, поверхностные и подземные воды.

Предприятие в процессе своей деятельности:

- не выбрасывает в атмосферу загрязняющих веществ;
- не сбрасывает сточных вод;
- не загрязняет поверхности земель;
- отходы металла, складируются и вывозятся в пункты приема вторчермета.

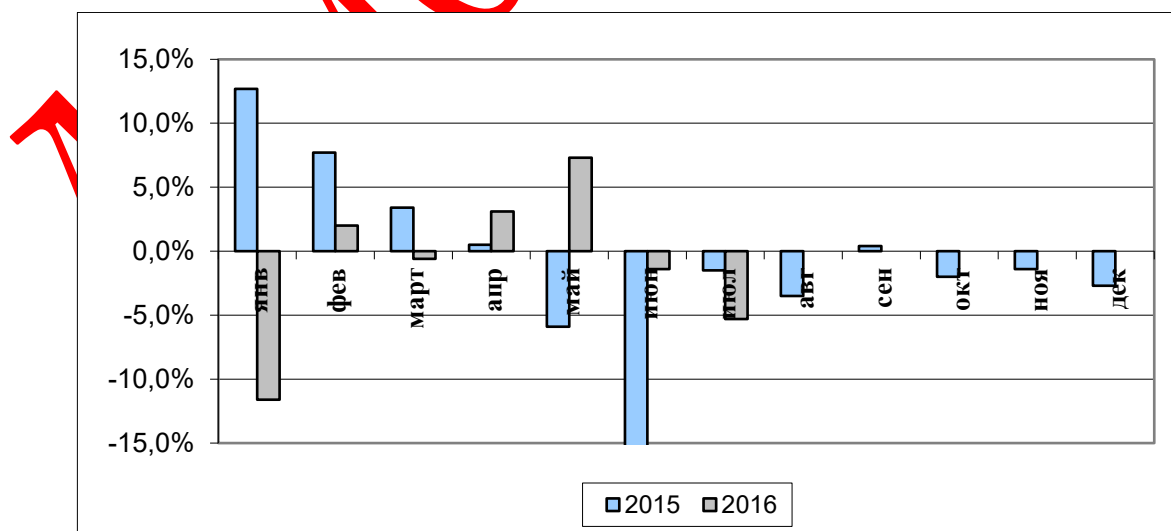
4. АНАЛИЗ ПОЛОЖЕНИЯ ДЕЛ В ОТРАСЛИ

Согласно исследованию рынка листового проката России, с января по июль 2016 года участники рынка показывали разнонаправленную динамику: индекс производства находился в положительной зоне, однако объем выпуска листового проката за этот период сократился на 1,6% г/г.



Источник: данные Росстата

Рисунок 3. Динамика производства листового проката в РФ в январе 2015 г – июле 2016г, в % к предыдущему месяцу в натуральном выражении

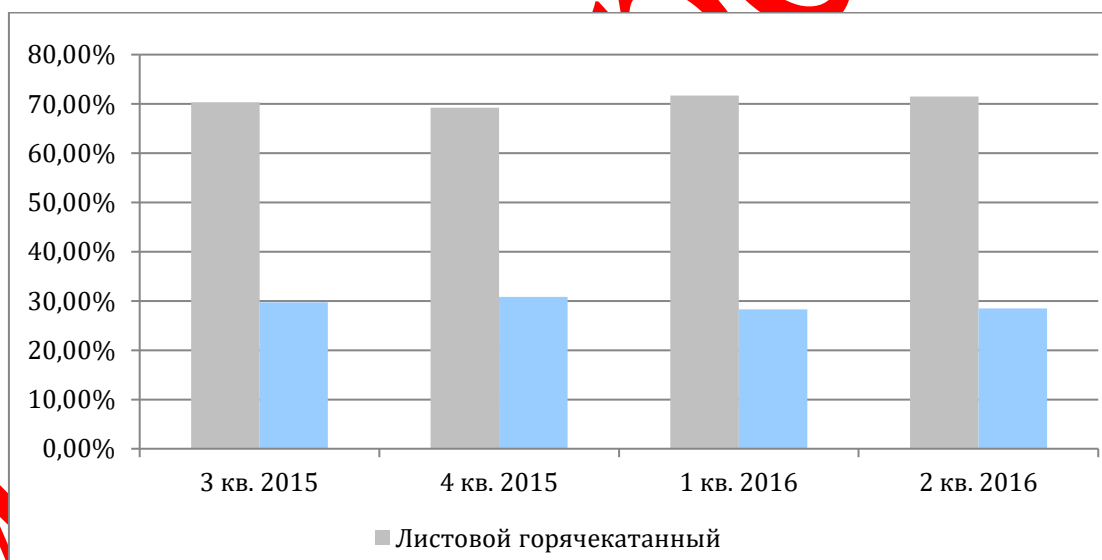


Источник: данные Росстата

Рисунок 4. Динамика производства листового проката в РФ в январе 2015 г – июле 2016г, прирост к аналогичному месяцу прошлого года в натуральном выражении(%)

Потребление листового проката в России в 2015 и 2016 годах неуклонно сокращалась. Это связано как со спадом в строительстве и машиностроении, так и с ростом цен на металлопрокат. Еще одна причина - возросший в результате девальвации рубля экспортный потенциал листового проката, из-за чего металлургические комбинаты сокращают отгрузку продукции внутри страны. В условиях тогда нарастающего кризиса внутренние поставки снизились почти вдвое. При этом динамично рос экспорт листового проката: согласно данным ФТС, в 2016 года, его объем вырос на 5,6% г/г, а доля экспортируемой продукции за тот же период увеличилась с 29,5% до 31,9%.

Российские производители ориентированы преимущественно на выпуск горячекатаного листового проката, доля которого в совокупном объеме 2016 года составила 71,5%. На холоднокатаный прокат пришлось 28,5%.



Источник: данные Росстата

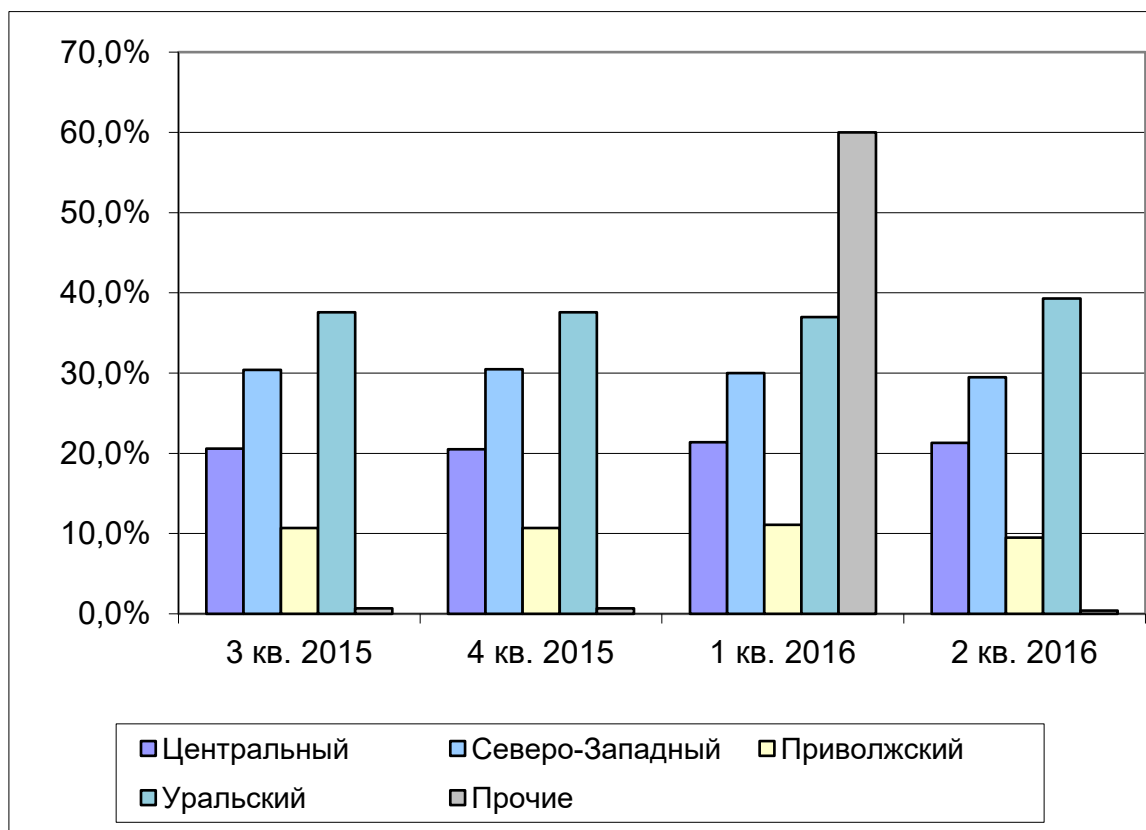
Рисунок 5. Структура производства листового проката по товарным категориям РФ в 3 кв. 2015 г. – 2 кв. 2016 г., в натуральном выражении

Таблица 6. Объем производства листового проката в 2010 – июле 2016 гг., в натуральном и стоимостном выражении

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015	янв.-июль 2016
Объем пр-ва, млн т	26,9	27,9	28,5	25,1	27,6	27,7	16,1
Темпы роста, в % г/г	-	103,7 %	102,3 %	88,0 %	109,7 %	100,5 %	98,4 %
Объем пр-ва, млрд руб.	479,9	604,5	552,4	458,3	547,1	702,8	401,1
Темпы роста, в % г/г	-	126,0 %	91,4 %	83,0 %	119,4 %	128,5 %	96,9 %

Источник: данные Росстата,

Если говорить о локализации производства листового проката, то в 2016 году наибольший объем ее выпуска пришелся на Уральский (2,8 млн т или 39,3% от общероссийского объема), Северо-Западный (29,5%) и Центральный федеральные округа (21,3%).

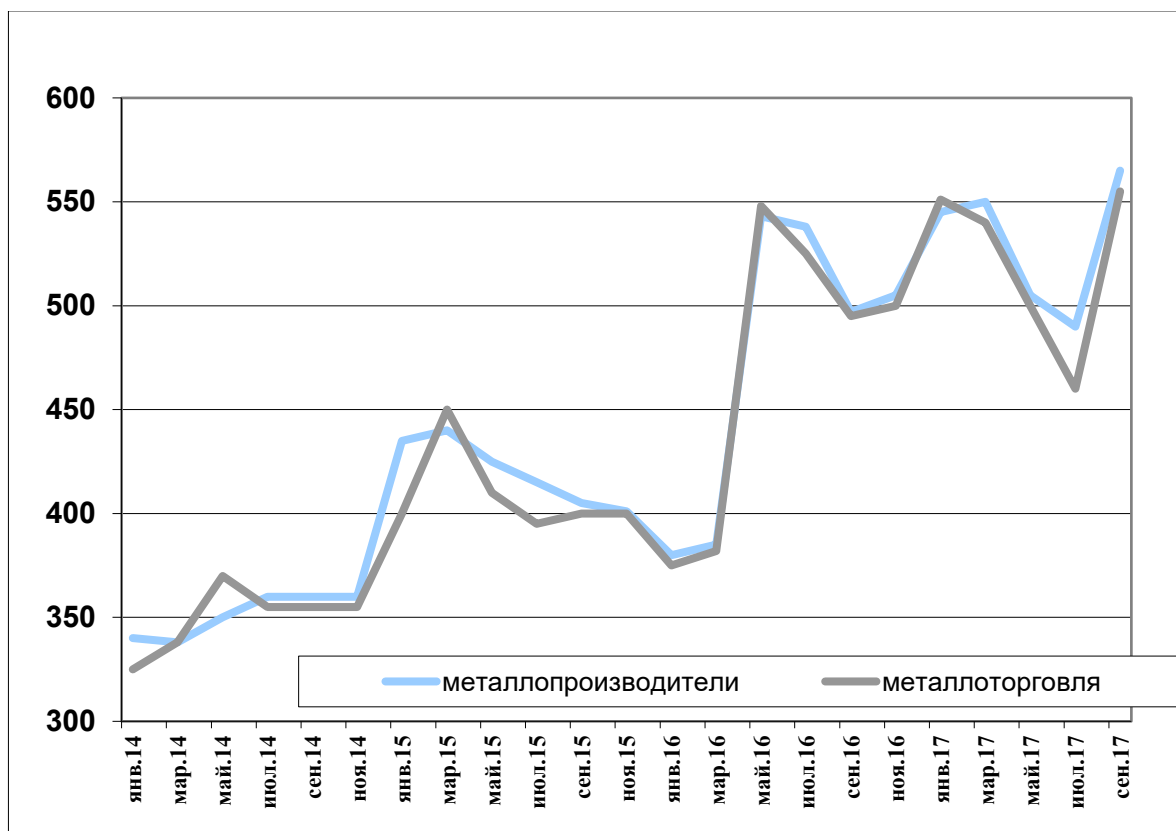


Источник: данные Росстата

Рисунок 6. Структура производства листового проката по федеральным округам РФ в 3 кв. 2015 г. – 2 кв. 2016 г., в натуральном выражении

После нескольких лет относительного спокойствия с 2014 года на рынке металлопроката появились очевидные ценовые качели. Причем далеко не всегда они связаны с сезонным спросом.

На рис. 7 хорошо видно, что вместо традиционного весенне-летнего пика в 2015 году цены вышли на максимум в июле 2016 года и марте 2017 года.



Источник: данные Росстата

Рисунок 7. Сводный индекс цен на металлопрокат

После неоднозначного 2016 года многие металлургические предприятия оказались в весьма непростой финансовой ситуации. Следующий, 2017 год прошёл много легче, чему заметно способствовал рост цен на металлопродукцию.

В числе важнейших предприятий отрасли можно выделить: ОАО «ММК» (Челябинская область), ПАО «НЛМК» (Липецкая область), ПАО «Северсталь» (Вологодская область), ОАО «Уральская сталь» (Оренбургская область), ПАО «Ашинский метзавод» (Челябинская область), ОАО «Амурметалл» (Хабаровский край), ЗАО «Лысьвенский металлургический завод» (Пермский край), ПАО «Мечел» (Челябинская область).

Наибольшую выручку по итогам 2017 года получил Новолипецкий металлургический комбинат, ранее отодвинутый с первого места Магнитогорским металлургическим комбинатом. А вот по размеру чистой прибыли они оба уступили Череповецкому меткомбинату «Северстали» (табл. 7).

Таблица 7. Финансовые результаты металлургических предприятий РФ, млн. рублей

Наименование компании (группы)	Показатели за 2017 год		Показатели за 2016 год	
	Выручка	Чистая прибыль	Выручка	Чистая прибыль
ПАО «НЛМК»	411 806	109 466	335 238	36 419
ПАО «ММК»	392 789	67 300	339 111	67 968
ПАО «Северсталь» (группа «Северсталь»)	359 530	130 179	305 306	84 704
ПАО «ЧМК» («Мечел»)	118 557	5 392	107 119	14 967
ПАО «ЧТПЗ» (ЧТПЗ)	116 091	1 058	99 807	4 182
АО «ПНТЗ» (ЧТПЗ)	73 634	6 000	53 988	3 490
ПАО «Тулачермет»	46 652	-1 418	34 571	1 800
ПАО «СТЗ» (ТМК)	40 483	232	35 313	1 208
ПАО «СинТЗ» (ТМК)	37 596	1 356	34 886	3 347
ПАО «Тагмет» (ТМК)	36 256	-1 859	29 642	-885
АО «БМК» («Мечел»)	23 932	1 004	22 889	316
ПО «Ашинский метзавод»	22 414	387	18 925	99
ОАО «ММК-Метиз» (ММК)	20 456	1 260	16 512	369
ПАО «Надеждинский метзавод» (УТМК)	20 050	611	15 623	-1 187
ПАО «Ижсталь» («Мечел»)	18 696	-132	14 357	121
АО «МЗ «Электросталь»	13 445	145	13 020	158
ПАО «Уралкуз» («Мечел»)	12 724	2 629	12 470	1 900
ОАО «Уралтрубпром»	12 420	-271	9 398	-175
ПАО «КМЗ» (Косогорский метзавод)	12 145	275	8 961	-84
ПАО «Русполимет»	8 505	428	7 676	304
ЗАО «Лысьвенский метзавод»	6 483	-489	7 357	233
ПАО «НМЗ им. Кузмина»	6 210	-101	5 114	164
АО «Борский трубный завод»	3 040	83	2 589	54
ОАО «Верх-Исетский метзавод»	1 524	306	1 549	206
ПАО «Лысьвенский завод эмалированных посуды»	1 397	6,1	1 756	135
ОАО «Нипва»	953	-192	969	-315
ПАО «Завод «Красная Этна»	583	2,4	507	1,5
ОАО «Амурметалл»	541	-7 913	4 595	-3 962
Итого по 28 предприятиям	1818912	314970	1539248	215539

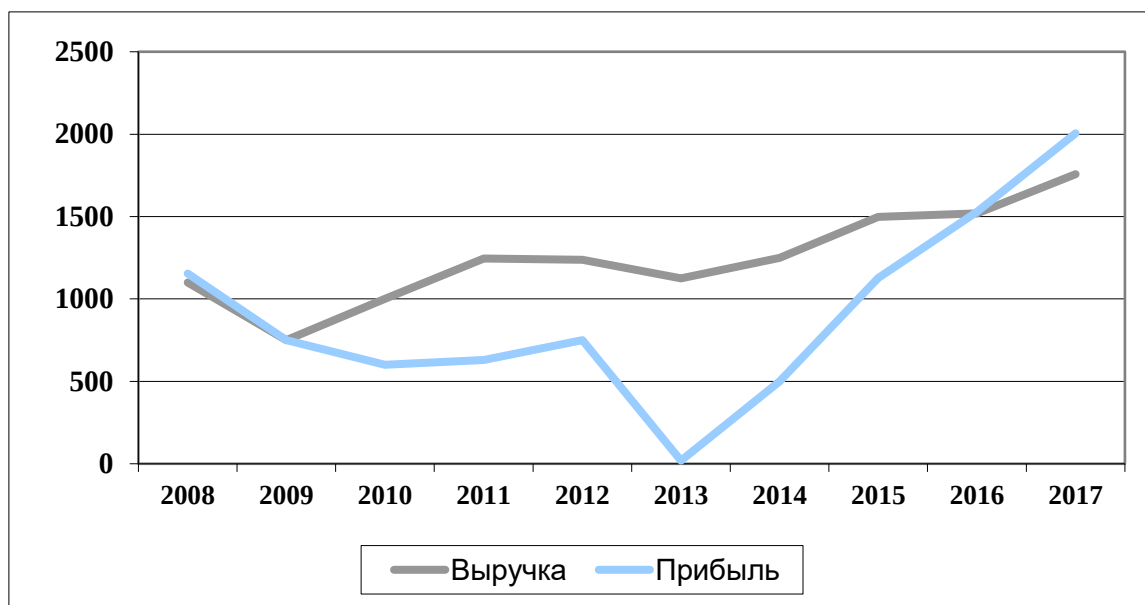
Источник: данные Росстата

Противоречивость динамики финансовых результатов в черной металлургии вообще стала характерной чертой истекшего года. С одной стороны, суммарная прибыль рассмотренных предприятий выросла на 46%, а выручка – на 18% относительно прошлого года (рис. 8).

С другой стороны – если в 2016 году прибыль получили 22 завода (из 30), то в 2017-м – только 18 из (28). А среди десятки крупнейших производителей прибыль

выросла только у 4 заводов. Среди 18 оставшихся ровно у половины наблюдался если не рост прибылей, то хотя бы сокращение убытков.

С выручкой металлургических предприятий всё лучше: у многих она увеличилась на 20–30% за год. Но рост выручки произошел на фоне роста средней стоимости металлопродукции второй год подряд, в этот раз на 12%.



Источник: данные Росстата

Рисунок 8. Динамика финансовых показателей лидеров рынка, млн.руб.

Крупнейшие производители во многом заработали за счет традиционно высокого экспорта, тогда как средние и мелкие – при поставках на внутренний рынок. Слабость последнего как обычно стала источником проблем для небольших заводов, не имеющих возможности компенсировать потери зарубежными поставками.

Но в прошедшем году особой необходимости в такой компенсации не было в связи с ростом объема потребления металла в России (после сокращений 2015 – 2016 годов).

Среди других крупных заводов обращают на себя внимание довольно слабые финансовые показатели трубников. Челябинский трубопрокатный завод (ЧТПЗ) и все предприятия ТМК показали не слишком впечатляющий рост выручки. С чистой прибылью всё ещё хуже – она либо сократилась, либо её вовсе не было.

Хотя в части электросварных и водогазопроводных труб широкого (строительного) применения рост цен опередил едва ли не все остальные виды металлопродукции.

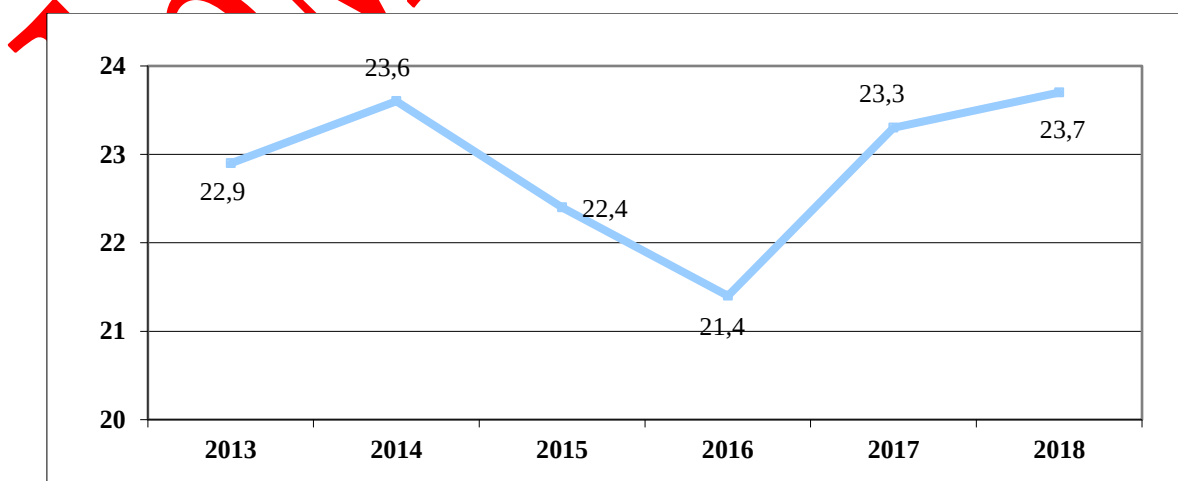
Причём суммарное производство труб в России в 2017 году составило около 11,4 млн.т., что на 9% превышает показатель 2016 года, а уровень потребления вырос на 3%, до 10 млн.т. Производство труб для строительства и ЖКХ, по данным ФРТП, росло медленнее – на 9% за 2017 год, до 4,1 млн.т.

4.1 Прогноз рынка листового проката России

Прогноз потребления.

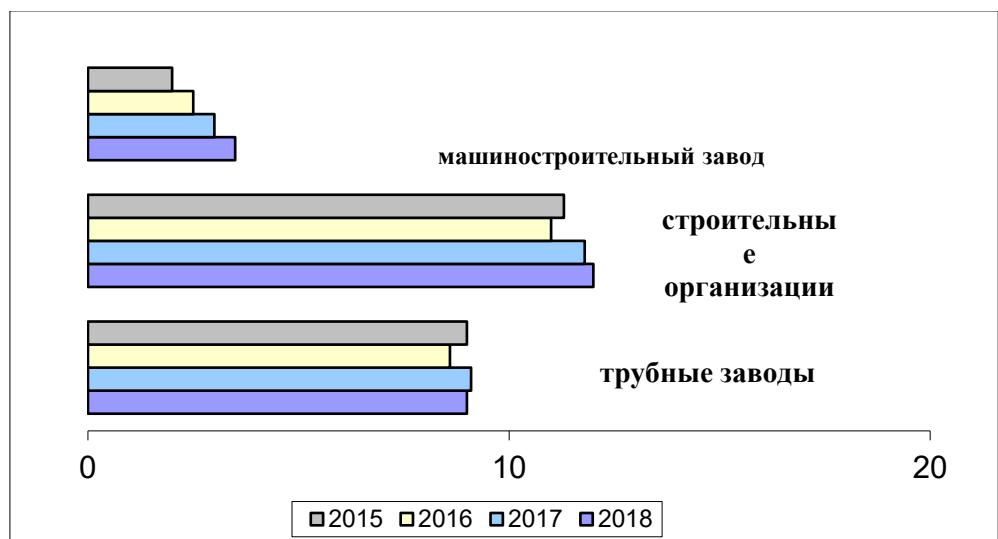
Рост потребления листового проката в текущем году обеспечен спросом крупных проектов развития инфраструктуры и транспортировки углеводородов, а также увеличением производства транспортных средств за счет государственного субсидирования.

Ожидаемый пик реализации крупнейших проектов приходился на 2017 год, что приведет к замедлению инвестиционной активности в текущем году. Осторожная бюджетная политика, ограниченная возможность привлечения капитала из-за границы и слабая демография при полной занятости ограничат темпы восстановления емкости рынка проката.



Источник: данные Росстата

Рисунок 9. Тенденции потребления листового металлопроката, млн. тонн.



Источник: Росстат

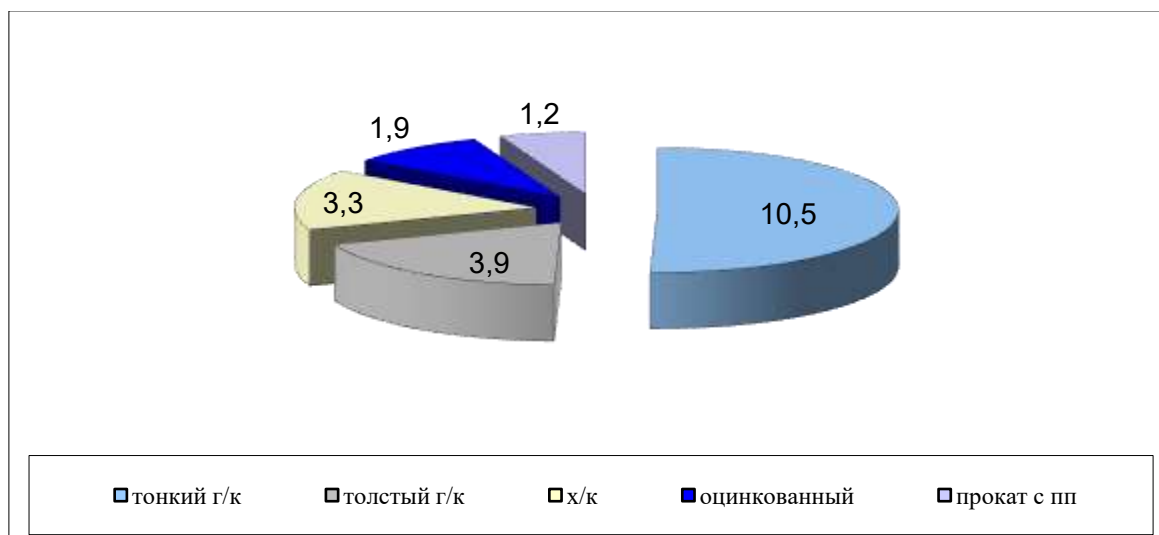
Рисунок 10. Отрасли потребления листового металлопроката

Прогноз предложения.

Рост инвестиционной активности поддерживает восстановление емкости рынка в большинстве сегментов листового проката. Исключением стал рынок оцинкованного листа из-за ограниченности предложения подката под покрытие. Обострение конкуренции, как на внутреннем рынке, так и за рубежом стимулирует производителей к освоению выпуска нового высокотехнологичного проката. Ввод в эксплуатацию мощностей по покрытию проката ускорит вытеснение импортной продукции с рынка.



Рисунок 11. Производство в разрезе экспорта и внутреннего потребления



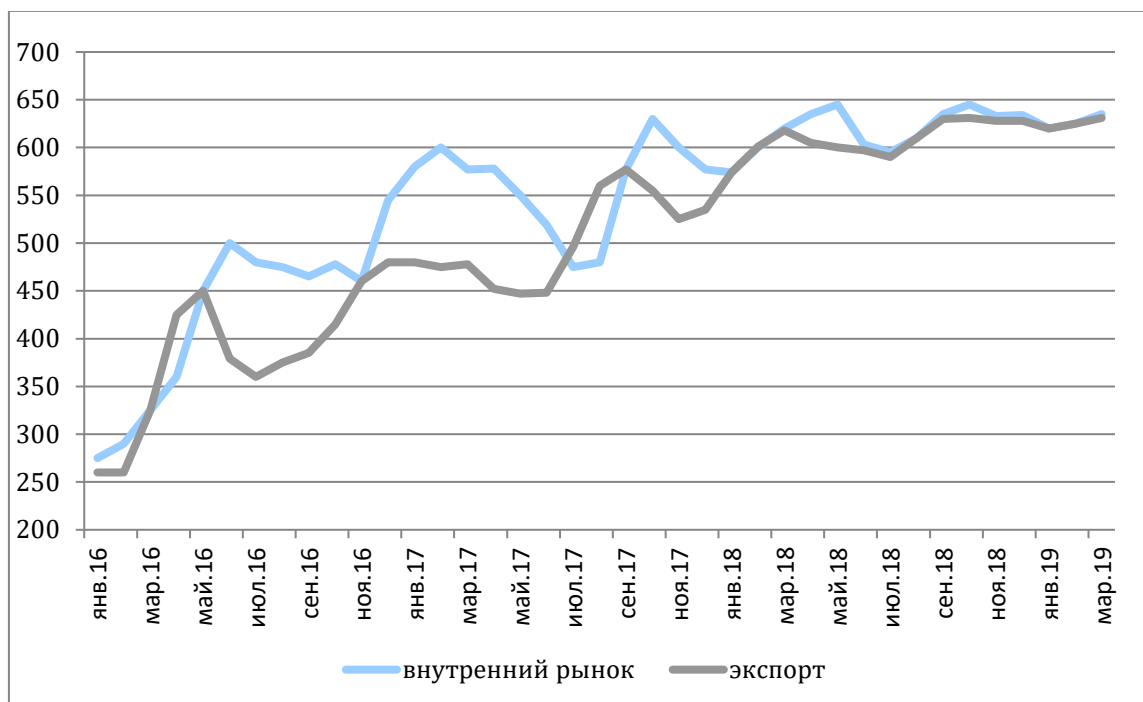
Источник: данные Росстата

Рисунок 12. Предложение листового металлопроката за 2017 год в млн.тонн

Прогноз цен.

Основное влияние на цены как на листовой прокат, так и на сырьевые материалы продолжит оказывать ситуация на китайском металлургическом рынке. Китайское правительство намерено продолжить поддержку внутренней экономики с помощью финансовых инструментов стимулирования, что непосредственно отразится на стабилизации внутреннего рынка. В ближайший период основное влияние на цены китайского рынка оказывает дефицит металлопродукции, вызванный сокращением мощностей в связи с введением экологических норм с целью уменьшения выбросов вредных веществ. Существенный рост предложения китайскими производителями на экспортном направлении в следующем году маловероятен. Вследствие этого баланс спроса и предложения на экспортных рынках нарушен не будет, что поддержит сдержанный рост цен на листовой прокат.

Несмотря на низкий платежеспособный спрос, российские производители формируют внутреннюю ценовую политику, опираясь на динамику экспортных котировок. Рост цен, не поддерживаемый конечным спросом, увеличивает риск замедления восстановления емкости российского рынка. Стратегия поддержания прибыльности внутреннего рынка на фоне укрепления национальной валюты увеличивает вероятность притока дешевого импорта.



Источник: данные Росстата

Рисунок 13. Прогноз цен на листовой металлопрокат, дол./т

4.2 Тенденции международного рынка листового проката

В 2017 году на мировых рынках цены на черные металлы и сырье выросли на 20%.

С 2018-го по 2020-й ожидается их коррекция. Рынки угля существенно перегреты: сказываются последствия циклона «Дебби» в Австралии и неспособность угольной промышленности США резко нарастить объемы предложения на предприятиях, закрытых в период низких цен на сырье (2014–2015). Дефицит на рынке графитированных электродов, применяемых в электросталеплавильном производстве, спровоцировал рост цен на чугун. Такое развитие событий оказало поддержку рынку железной руды. Уже в 2018 году цены на коксующийся уголь премиальных марок (текущая средняя цена 168 долл./т) и на руду (текущая стоимость 84 долл./т) начнут снижаться, и к 2022 году достигнут 140–150 долл./т (FOB, Австралия) и 63 долл./т (CIF Циндао).

К 2022 году производство стали в РФ обновит исторические максимумы, преодолев отметку в 74 млн. т. Снижение ставок ипотечного кредитования будет способствовать подъему сектора — объемы ввода в эксплуатацию жилья увеличатся (с 80 млн. кв. м в 2016 году до 89 млн. кв. м к 2022-му). Кроме того,

вырастет доля многоквартирных домов, для строительства которых используется больше стального проката: с 60% в 2016-м до 75% к 2022-му.

Российские экспортеры, поддерживаемые слабым рублем и низкой инфляцией, увеличат экспорт сырья (угля и железной руды). К 2022 году экспорт коксующегося угля и поставки на внешние рынки железорудных окатышей вырастут до 26 млн. т. и до 13 млн. т. (на 3 млн. т. и на 1 млн. т. по сравнению с уровнем 2016 года). К концу прогнозного периода экспорт стальных полуфабрикатов также незначительно увеличится, до 16 млн. т.

На внутреннем рынке РФ рост цен на стальной прокат сменится коррекцией, однако их уровень позволит компаниям по-прежнему поддерживать высокую кредитоспособность: средняя рентабельность по FFO (funds from operations — денежные средства от операций) останется выше 25%, а рентабельность по FCF (free cash flow — свободный денежный поток) будет находиться в устойчивой положительной зоне.

Кредитоспособность российских производителей черных металлов повысится. Так, усредненная долговая нагрузка (общий долг/FFO), которая в прошлом году находилась на уровне 2,59-х, к 2017-му и 2018-му сократится до 2,3-х и до 2,15-х. В результате с 2017 по 2018 год усредненный уровень кредитоспособности компаний отрасли может продолжать расти (с высокого, достигнутого в прошлом году, до очень высокого) при условии, что капитальные затраты останутся неизменными.

Прогноз показателей черной металлургии РФ и мировых цен на коксующийся уголь, железную руду и горячекатаный прокат на 2017–2022 гг. приведен в таблице 8.

Таблица 8. Прогноз показателей черной металлургии РФ и мировых цен

Показатели	Ед.	Факт			Оценка	Прогноз				
		2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Производство стали	млн т	71,4	70,9	70,4	70,5	70,2	71,5	72,2	73,0	73,8
Мощности по выплавке стали	млн т	86	86	87	89	90	90	90	90	90
Загрузка мощностей	%	83%	82%	81%	80%	79%	80%	81%	81%	82%
Производство чугуна	млн т	51,4	52,4	51,8	51,5	52,8	53,1	53,7	54,3	55,00
Производство листового проката	млн т	28	28	28	29	30	30	30	31	31
Производство сортового и фасонного проката	млн т	24	23	23	22	22	23	23	23	23
Производство заготовок и слябов на экспорт	млн т	14	15	15	15	15	15	15	16	16
Производство кокса металлургического	млн т	29	29	28	28	28	28	28	28	28
Производство железорудного концентрата (ЖРК)	млн т	104,4	105,5	107,2	106,1	103,4	104,2	105,4	106,7	108,0

Показатели	Ед.	Факт			Оценка	Прогноз				
		2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Производство железорудных окатышей (ЖРО)	млн т	40	41	43	48	42	42	43	44	44
Добыча аглоруды	млн т	4	4	4	5	5	5	5	5	5
Производство ГБЖ и металл-зованных окатышей	млн т	5	5	6	7	7	7	7	7	7
Экспорт ЖРК	млн т	13	12	12	8	8	8	8	8	8
Экспорт ЖРО	млн т	9	6	9	12	12	12	12	13	13
Добыча коксующегося угля	млн т	74,1	77,3	80,4	81,6	83,1	84,2	85,3	86,3	87,6
Экспорт коксующегося угля	млн т	21	18	22	23	23	24	25	25	26
Добыча энергетического угля	млн т	285,0	296,2	304,8	316,1	320,9	326,4	331,5	336,6	341,7
Экспорт энергетического угля	млн т	127	126	139	149	152	155	158	161	164
Горячекатанный лист, РФ (EXW Москва)	руб./т без НДС	19 817	24 414	28 778	29 584	30 534	29 600	29 146	28 728	27 715
Арматура, РФ (EXW ЮФО)	руб./т без НДС	20 641	22 152	26 129	26 861	27 724	26 876	26 464	26 084	25 164
Цены на горячекатанный лист в США	долл/т	653	462	520	621	628	600	581	569	543
Чугун на рынке РФ	руб./т	12 708	14 042	14 663	19 765	20 400	19 776	19 473	19 194	18516
Экспортная цена на чугун, FOB Черное море	долл/т	387	244	256	354	358	341	331	324	309
Лом, РФ (CPT ЦФО)	руб./т без НДС	10 218	10 910	11 704	14 550	15 018	14 558	14 335	14 130	13 631
Концентрат железной руды, РФ (FCA)	руб./т без НДС	2 144	2 048	2 175	3 467	3 250	3 310	3 470	3 007	2 820
Железорудные окатыши, РФ (FCA)	руб./т без НДС	2 789	3 067	3 228	4 499	4 216	4 294	4 502	3 902	3 659
Концентрат железной руды, Китай (CIF Циндао)	долл/т	97	57	70	84	77	77	79	68	63
Кокс, РФ (FCA СФО)	руб./т без НДС	5 183	8 148	9 295	13 717	13 105	12 679	12 228	12 110	12 228
Коксующийся уголь марки Ж+ГЖ, РФ (FCA)	руб./т без НДС	3 450	4 419	5 792	9 085	8 679	8 397	8 099	8 020	8 099
Цена на коксующийся уголь(hard coking coal), Австралия (FOR контракт)	долл/т	114	90	140	177	163	158	153	148	148
Энергетический уголь марки Тр.РФ 6000 ккал (FCA)	руб./т без НДС	1 310	1 693	1 723	1 851	1 736	1 764	1 622	1 512	1 478
Экспортная цена энергетического угля, РФ, 6000 ккал (FOB Восточный, Бассет)	долл/т	76	57	67	83	76	76	69	64	62

Источник: данные Росстата

Рост загрузки мировых сталелитейных мощностей на фоне удешевления сырьевых товаров постепенно снизит цены на стальной прокат

Китай производит почти половину мирового объема стали (в 2016 году его доля составила 49,6%). Сокращение мощностей в стране способствует росту загрузки мощностей в мире.

Китай ускоренными темпами сокращает избыточные мощности в сталелитейной промышленности: в 2016 году вместо запланированных 45 млн. т из эксплуатации выведены металлургические мощности в объеме 65 млн. т. При этом

потребление стали в мире увеличилось на 0,9%, достигнув 1 645 млн. т. В результате с 2016 по 2017 год загрузка мировых сталелитейных мощностей составила 73–74%.

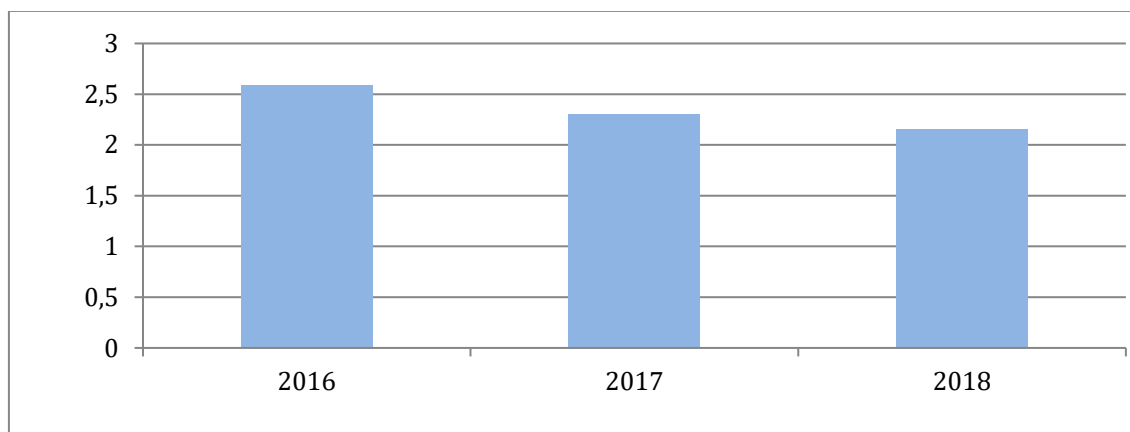
Текущий прогноз предполагает сокращение Китаем с 2017 по 2020 год до 160 млн. т. мощностей по выплавке стали. Если удастся избежать крупных экономических шоков, к 2022 году загрузка может подняться до 76% (уровень 2014 года, когда отрасль продемонстрировала устойчивые финансовые результаты).

С 2018 по 2022 год ожидается падения цен на сырье — коксующийся уголь и железорудный концентрат — до 150 и до 60 долл./т, которое, в свою очередь, приведет к снижению цен на горячекатаные рулоны до 530 долл./т. Сдерживающий эффект на динамику снижения цен стального проката будет оказывать растущая загрузка мировых сталелитейных мощностей.

4.3 Кредитное качество отрасли

Прогнозируется нисходящий тренд цен на стальную продукцию черной металлургии. Однако для компаний отрасли достигнутые уровни окажутся благоприятными: основной период инвестиционного цикла в отрасли завершился с 2004 по 2014 год, а значит, даже на фоне ухудшающейся конъюнктуры кредитное качество компаний отрасли будет улучшаться.

Текущий сценарий динамики рынков стали и сырья (без учета изменений долговой нагрузки) указывает на возможное повышение средневзвешенного уровня кредитоспособности отрасли. Так, усредненный уровень долговой нагрузки к FFO до изменения оборотного капитала и чистых процентных платежей снизится с 2,539 в 2016 году до 2,3-х в 2017-м и до 2,15-х в 2018-м. Поскольку показатели операционного денежного потока до налогов и фиксированных платежей улучшатся, а индикаторы долговой нагрузки и обслуживания долга (долг к FFO) сократятся, оценка усредненного уровня кредитоспособности российских предприятий черной металлургии повысится с высокой до очень высокой. Для отдельных компаний отрасли кредитоспособность будет существенно отличаться от средневзвешенной. Однако в целом риск кредитования предприятий отрасли будет сокращаться.



Источник: данные Росстата

Рисунок 14. Черная металлургия РФ: средневзвешенная долговая нагрузка

4.4 Выводы по исследованию рынка

- За 2017 году на мировых рынках цены на черные металлы и сырье выросли на 20%.
- Сокращение мощностей в Китае способствует росту загрузки мощностей в мире.
- Рост загрузки мировых сталелитейных мощностей на фоне удешевления сырьевых товаров постепенно снизит цены на стальной прокат
- К 2022 году производство стали в РФ обновит исторические максимумы, преодолев отметку в 74 млн. т. Снижение ставок ипотечного кредитования будет способствовать подъему сектора.
- Рост потребления листового проката в РФ в текущем году обеспечен спросом крупных проектов развития инфраструктуры и транспортировки углеводородов, а также увеличением производства транспортных средств за счет государственного субсидирования.
- На внутреннем рынке РФ рост цен на стальной прокат сменится коррекцией, однако их уровень позволит компаниям по-прежнему поддерживать высокую кредитоспособность: средняя рентабельность по FFO останется выше 25%, а рентабельность по FCF будет находиться в устойчивой положительной зоне.
- Как итог: потребление стали в РФ будет расти, а цены несколько снизятся.

5. АНАЛИЗ РЫНКОВ СБЫТА ПРОДУКЦИИ И ЗАКУПОК СЫРЬЯ

5.1. Рынок сырья, материалов и комплектующих

Все прокатные изделия в зависимости от их формы можно разделить на четыре основные группы:

- а) сортовую сталь;
- б) листовую сталь;
- в) трубы;
- г) специальные виды проката.

В своём производстве предприятие в качестве основного сырья использует рулонную сталь различной толщины.

Рулонная сталь представляет собой продукт металлопроката, который используется как готовый продукт металлургии, так и как сырьё для производства других видов проката, например полос или лент.

Сталь разделяют на группы в зависимости от толщины сечения. Толщиной более 4 мм относят к толстолистовой стали, а менее 4 мм — к тонколистовому металлу.

Для прочности материала 250 МПа								
Толщина материала	до 1,8мм	2мм	2,5мм	3мм	4мм	5мм	6мм	8мм
Для прочности материала 500 МПа								
Толщина материала	до 0,7мм	1мм	1,5мм	2мм	2,5мм	3мм	4мм	5мм

Лист горячекатаный обыкновенного качества изготавливается из тонколистовой стали (толщина 0,5 мм - 3,9 мм) ГОСТ 16523-89 и толстолистовой стали (толщина 4 мм - 160 мм) ГОСТ 14637-89.

Кроме того предприятие в производстве использует следующее необходимое сырьё:

- Г/К прокат ст3сп/пс5 в листах, рулонах и штрипсе
- Низколегированная ст09г2с15 в листах, рулонах и штрипсе
- Листовой прокат 10хснд и 15хснд
- Х/К прокат в листах, рулонах и штрипсе
- Оцинкованный прокат в листах, рулонах и штрипсе
- Полимерные рулоны, листы и штрипс
- Нержавеющий прокат в листах и рулонах

- Листовой прокат марки стали 65г
- Листовой прокат FORA, MAGSTRONG
- Калиброванные круги и шестигранники различных марок стали
- Толстостенная труба различных марок стали
- Армирующий профиль

Объемы поквартальных закупок сырья за предыдущие периоды в натуральных единицах приведены в таблице 9.

Таблица 9. Объемы поквартальных закупок сырья в натуральных единицах

Наименование	4кв. 2016 г	1кв. 2017 г	2кв. 2017 г	3кв. 2017 г	4кв. 2017 г
Армирующий профиль (шт)	57 028,00	37 050,00	55 560,00	38 036,00	21 841,00
Нержавеющий металлопрокат (т)				88,69	52,42
Лента, черный металлопрокат (т)				57,68	
Лист, черный металлопрокат(т)	2 886,36	4 834,19	5 515,74	6 287,02	6 908,53
Полоса, черный металлопрокат (т)	55,26	162,76	192,22	79,69	113,78
Прочий (круг, труба, швелер, арматура), черный металлопрокат (т)	31,00	20,16	151,97	32,14	75,38
Штрипс, черный металлопрокат (т)	940,24	856,02	1 773,36	2 132,92	1 444,72
Калиброванный металлопрокат	0,01			132,58	189,24

Таблица 10. Объемы закупок сырья за предыдущие периоды в тыс. руб.

Наименование	4кв. 2016 г	1кв. 2017 г	2кв. 2017 г	3кв. 2017 г	4кв. 2017 г
Армирующий профиль	227,88	310,62	269,80	295,24	310,16
Нержавеющий металлопрокат				132 018,52	116 213,78
Лента, черный металлопрокат				49 565,82	
Лист, черный металлопрокат	32 926,13	34 187,61	27 725,53	33 722,29	33 632,34
Полоса, черный металлопрокат	36 996,46	45 587,97	44 940,51	48 318,86	45 392,11
Прочий (круг, труба, швелер, арматура), черный металлопрокат	34 803,89	37 452,92	24 049,13	35 970,04	39 363,84
Штрипс, черный металлопрокат	35 449,58	33 760,41	32 442,05	34 941,31	32 925,02
Калиброванный металлопрокат	60 720,34			50 363,24	49 893,96

Рейтинг ведущих пяти российских производителей и поставщиков металлопродукции по Сибирскому федеральному округу за 2-е полугодие 2017 года приведён в таблице 11.

Данный рейтинг составлен на основе анкет, полученных от покупателей металлопродукции, результатов опроса экспертов рынка металлов, комплексного анализа деятельности компаний. При определении лучших компаний учитывались следующие критерии: динамика развития бизнеса, объемы поставок, уровень сервисного обслуживания, качество продукции, надежность поставщика в части выполнения договорных обязательств в условиях кризиса.

Таблица 11. Ведущие пять российских производителей и поставщиков металлопродукции по Сибирскому федеральному округу

Наименование компании	Веб-портал
ГК «Феррум»	www.ferrum-n.ru
СМЦ «Стиллайн»	www.smc-steelline.ru
ООО ТПК «Уралсибмет»	www.uralsibmet.net
ОАО «Оммет»	www.ommet.com
ООО «МСВ»	www.oomsv.ru

В таблице 12 приведены данные по основным поставщикам компании в разрезе доли в поставках сырья.

Таблица 12. Основные поставщики компании

Основные поставщики	Период сотрудничества	Доля в поставках
АО "Алтайвагон"	с июля 2016 г	31,62%
ООО "УСТ Сибирский регион" – товар -	с марта 2016 г	19,76%
АО "АРСЕЛОРМИТТАЛ ТЕМИРТАУ"	с мая 2017 г	12,85%
ООО «СПС»	с декабря 2015 г	11,41%
ООО «АМДС Восток»	с декабря 2015 г	3,45%

Всего же у компании на настоящий момент 398 поставщиков.

Диверсификация в поставках приводит к повышению рентабельности производства, конкурентоспособности, а также к снижению рисков в срыве заказов.

При производстве основного продукта, диверсификация в поставки направлена на изготовление и своих заготовок и сырья.

Таким образом, мы сможем:

- постоянно включать новых поставщиков в свою цепочку поставок;
- поддерживать инициативы по диверсификации наших клиентов и поставщиков;
- стимулировать наших поставщиков на собственное развитие.

5.2. Конкуренция на рынке сбыта

Задача любого игрока на рынке проката - не просто привлечь, но и удержать нового клиента. Чтобы добиться этого, компания должна поддерживать свою конкурентоспособность на стабильно высоком уровне. Для Сибирского федерального округа этот вопрос актуален вдвойне из-за крайне высокого уровня конкуренции.

При оценке конкурентоспособности можно провести параллель с рынком сырьевых товаров - по рыночной сути, продукция низких переделов и является сырьем. Конкурентоспособность определяется с точки зрения потребителя, а и сырье, и продукция низких переделов потребителями используется и оценивается как промежуточный продукт, поэтому и рынок этих товаров можно обобщенно называть сырьевым.

На региональных рынках основными игроками являются оптовые торговые компании, которые и образуют конкурентную среду. Исполняя роль посредника между производителем и потребителем, именно торговые компании определяют воспринимаемое качество и обеспечивают процесс продажи.

При этом различают три основных вида оптовых посредников на рынке:

- сетевые оптовые торговцы;
- сбытовые структуры производственных предприятий;
- местные несетевые компании.

Особенностью металлопроката является жесткий контроль качества у производителя, его потребительские характеристики строго регламентированы стандартами. Поэтому первоначальное качество товара не оказывает существенного влияния на принятие решения промышленного покупателя, ведь а) качество гарантируется стандартами; б) на региональном рынке конкуренты предлагают продукцию одних и тех поставщиков.

Поэтому в первую очередь на принятие решения о покупке металлопроката влияют четыре основных фактора, и соответственно они же и определяют конкурентоспособность компаний на этом рынке:

- 1) Цена;
- 2) Профессионализм персонала компании;
- 3) Товарный запас, ассортимент;
- 4) Качество обслуживания и дополнительные сервисные услуги.

Исходя из этих предпосылок, составлен перечень основных конкурентов:

- ООО «Торговый дом ММК»,
- ООО «Феррум»,
- АО «Металлокомплект-М»,
- АО «СПК»,
- ООО «Мечел-Сервис»,
- ООО «МКС».

Таблица 13. Доля рынка в листовом металлопрокате в разрезе трейдеров

Наименование компании	Ориентировочные продажи тн/мес	Доля рынка в %, факт	Целевое значение доли рынка
ТД ММК	1800	9,40%	
Феррум	1 500 (12 000)	7,90%	-100т (Г.Ш.)
Металлокомплект- М	2150	11,30%	- 50т (Д.П.)
СПК	1000	5,20%	- 100т (Д.П.)
Мечел-Сервис	1000	5,20%	-50т (М.К.)
МКС	500	2,60%	-50т (М.К.)
МеталлСервис	1 000 (11 000)	2,60%	
Уралсибтрейд	2800	14,70%	-100 т(П.М.)
А-Групп	500	2,60%	
МСВ	500	2,60%	
Химметал	300	1,50%	
Стиллаин	1 000 (3 000)	2,60%	-150т (Д.С.)
НЗРМ	3200	16,80%	3 840 (20%)
Сибметснаб	1000	2,60%	- 50т (М.С.)
Прочии	1000	2,60%	-200
Итого	19000		

Целевая доля рынка: 2017г. – 16,8% (3 200тон/мес.)

Выхода новых игроков на рынок в 2018г. не планируется, за счет большой стоимости входа в рынок. Конкуренция комбинатов за счет складов хранения будет происходить в шести компаниях из десяти, наличие складов хранения обеспечит конкуренцию в рынке и вытеснит компании без складов хранения.

Торговые дома это аналог складов хранения, с целью охвата большей аудитории без цели заработка, представляют максимальную угрозу маржинальной прибыли, с жесткой ценовой политикой, с неповоротливым сервисом.

Ценообразование комбинатов будет иметь сезонные колебания в пределах 20% за год, данные изменения происходят из года в год.

Оценка конкурентной среды по интегральной товарной группе представлена в таблице 14. Оценка приведена в баллах по пятибалльной шкале, на основании базовых показателей.

Таблица 14. Оценка конкурентной среды по интегральной товарной группе

Конкурент	Товарные запасы	Складской сервис	Товарный кредит	Ассортимент	Поддержка клиента	Цена	Итого
ТД ММК	3	3	3	3	3	5	20
Феррум	5	2	3	5	2	4	26
Металлокомплект- М	3	2	3	3	3	4	18
СПК	3	3	3	3	3	4	19
Мечел-Сервис	4	2	2	3	3	5	19
МКС	4	3	3	4	4	3	21
МеталлСервис	4	3	1	3	2	4	17
Уралсибтрейд	4	3	5	4	4	4	24
А-Групп	4	3	4	4	4	4	23
МСВ	3	3	3	3	3	3	18
Химметал	3	3	3	3	3	3	18
Стиллаин	3	3	3	3	3	3	18
НЗРМ	3	5	2	2	4	3	19
СибМетСнаб	3	3	3	3	3	3	18

Оценка конкурентной среды по присутствию ООО «НЗРМ» на рынке, представлена в таблице 15. Оценка приведена в баллах по пятибалльной шкале, на основании базовых показателей.

Таблица 15. Оценка конкурентной среды по присутствию ООО «НЗРМ» на рынке

Конкурент	Товарные запасы	Складской сервис	Товарный кредит	Ассортимент	Поддержка клиента	Цена	Итого
ТД ММК	4	3	3	3	3	5	21
Феррум	2	2	3	2	2	3	14
Металлокомплект- М	3	2	3	2	3	3	16
СПК	3	3	3	2	3	4	18
Мечел-Сервис	2	2	2	2	3	5	16
МКС	2	3	3	3	4	3	18
МеталлСервис	2	3	1	3	2	3	14
Уралсибтрейд	4	3	5	4	4	3	23
А-Групп	2	3	4	2	4	3	18
МСВ	2	3	3	2	3	3	16
Химметал	2	3	3	2	3	2	15
Стиллаин	2	3	3	2	3	3	16
НЗРМ	4	5	2	4	4	3	22
СибМетСнаб	3	3	3	3	3	3	18

Стоит также отметить, что производители металлопроката работают параллельно на экспортном и на внутреннем рынках; поэтому рыночная цена подвержена практически ежедневным колебаниям и очень сильно зависит от ситуации на внешних рынках. Так как цены на прокат сильно колеблются и зависят в первую очередь от рыночной конъюнктуры, то ценовая политика компаний имеет много общего с биржевой игрой. Особенно важно для региональных торговых компаний угадать время начала изменений направления движения цен: на падающем рынке первые компании, снизившие цены, снижают свои потери, а на растущем - первые компании, повысившие цены - увеличивают прибыль. На ценовую политику компании оказывают влияние следующие факторы:

- а. Связи с поставщиками. Долгосрочные контакты с поставщиками обычно включают в себя скидки, что дает возможность оптовому торговцу быть более гибким в вопросах цен.
- б. Финансовая устойчивость. Финансовые ресурсы дают возможность компании кредитовать своих клиентов, что является существенным конкурентным преимуществом. Также они позволяют назначать демпинговые цены для отдельных клиентов. Это применяется для преодоления входных барьеров, когда нужно завоевать особо привлекательных клиентов. Кроме того, финансовая устойчивость позволяет легче переживать возможные потери на падающих рынках.
- в. Информационные ресурсы. Доступ к актуальной информации позволяет быстрее узнать тенденции на рынке и скорректировать свою ценовую политику.

В аспектах ценовой политики независимые сетевые компании имеют преимущество перед конкурентами. Ценообразование в таких компаниях основывается на рыночных принципах и в интересах потребителя они берут на себя часть рисков, связанных с колебаниями цен у производителей. Крупный размер и длительное сотрудничество с комбинатами позволяют подобным структурам приобретать металл на более выгодных условиях. Наконец, сетевой характер дает возможность перераспределять ресурсы и повышает финансовую устойчивость, поэтому главными конкурентами в аспектах ценовой политики для ООО «НЗРМ» являются именно крупные сетевые компании.

Присутствие ООО «НЗРМ» в разрезе товарных сегментов рынка металлопроката представлено диаграммой на рисунке 15.

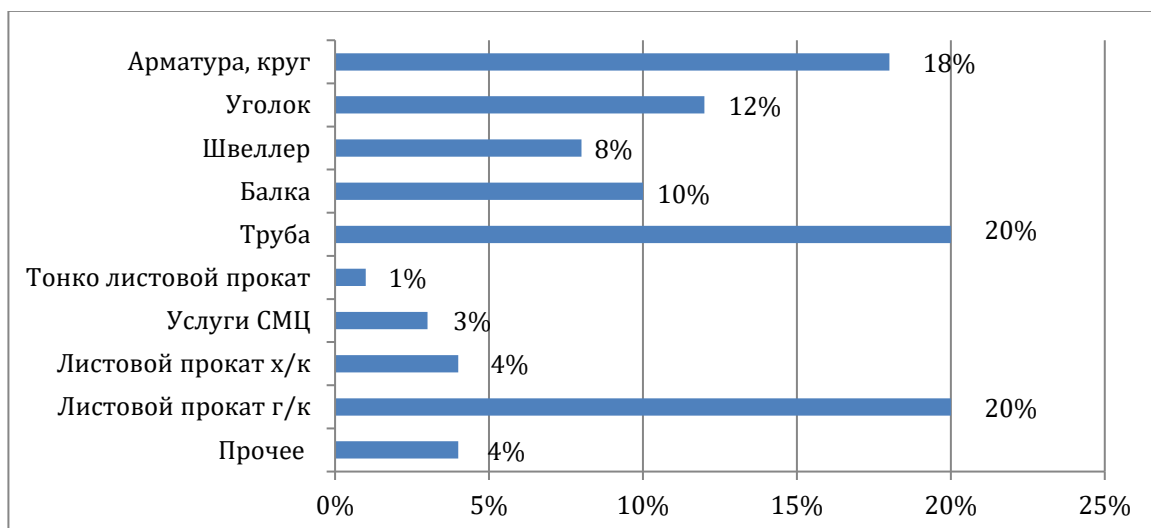


Рисунок 15. ООО «НЗРМ» в разрезе товарных сегментов рынка металлопроката

Как уже отмечено было выше, на принятие решения о покупке металлопроката влияют четыре основных фактора, среди которых и ассортимент продукции.

Таблица 16. Конкуренция в области ассортимента продукции

Конкурент	Листо- вой про- кат г/к	Листо- вой про- кат х/к	Услуги СМЦ	Тонко листо- вой про- кат	Труба	Балка	Швел- лер	Уголок	Армату- ра, круг	Прочее
ТД ММК										
Феррум										
Металлокомплект- М										
СПК										
Мечел-Сервис										
МКС										
МеталлСервис										
Уралсибтрейд										
А-Групп										
МСВ										
Химметал										
Стиллаин										
НЗРМ										
СибМетСнаб										

Активно развивают

Присутствует в ассортименте

Не развивают

Оценка конкурентной среды по присутствию ООО «НЗРМ» на рынке предполагает следующее положение дел: прогноз показателей черной металлургии РФ и мировых цен Высокий уровень профессионализма и квалификации сотрудников позволяет выстраивать долгосрочные взаимовыгодные отношения с клиентами.

Именно сотрудники отдела сбыта осуществляют непосредственный контакт с клиентами. Качество работы отдела сбыта определяет результат обслуживания клиента по важным параметрам - срок обработки заявок, оказание консультаций, разрешение возникающих вопросов и т.п. По сути, работники службы сбыта - это та часть компании, которая определяет восприятие клиентом качества ее работы.

На товарные запасы компании оказывают влияние складские возможности и инфраструктура, которые физически ограничивают сбытовые возможности компании. Огромную роль играют финансовые ресурсы, позволяющие поддерживать высокие товарные запасы, в том числе товаров с низкой оборачиваемостью, которые важны для поддержания широкого ассортимента.

Важно отметить также, что в условиях сильной конкуренции на рынке металлопроката Сибирского федерального округа, возрастают требования покупателей к уровню предлагаемого сервиса. К числу наиболее важных его аспектов относятся сроки поставки, возможности по доставке металла, услуги по его первичной обработке.

Особым конкурентным преимуществом ООО «НЗРМ» будет возможность комплексного обслуживания покупателей, за счёт соответствующей инфраструктуры (собственный автопарк, оборудование по обработке металла и т.п.) и способные качественно и в срок удовлетворить потребности клиентов.

5.3. Потенциальная емкость рынка сбыта

Таблица 17. Емкость рынка в разрезе поставщиков металлопроката

Поставщик	Объем рынка, тон/мес.	Объём рынка Сибири в %	Доля НЗРМ в структуре поставщиков, тон	Доля НЗРМ в структуре поставщиков, %
ПАО Магнитогорский металлургический комбинат	12500	47,00%	1250	13,80%
ПАО "АрселорМиттал"	13500	21,00%	1500	37,50%

Поставщик	Объем рынка, тон/мес.	Объем рынка Сибири в %	Доля НЗРМ в структуре поставщиков, тон	Доля НЗРМ в структуре поставщиков, %
Челябинский металлургический комбинат	1450	7,60%	-//-	-//-
ПАО «Ашинский металлургический завод	2600	13,60%	100	3,80%
ОАО «НОСТА» (Орско-Халиловский металлургический комбинат)	500	2,60%	100	20,00%
Прочие	1700	8,90%	100	5,80%
Итого	32250	100,00%	3050	

Средний месячный объем сбыта и потребления ориентировочно 19 000 тон листового проката. Средний Месячный объем сбыта и потребления останется неизменный, в пределах сезонных колебаний.

5.4. Маркетинговая стратегия проекта

Маркетинговая стратегия ООО «НЗРМ» прежде всего, направлена на снижение рисков, связанных с изменением спроса и уровня цен на производимую продукцию:

Во-первых, диверсификация круга потребителей с целью расширения рынка сбыта.

Во-вторых, заключение долгосрочных контрактов на отгрузку продукции из металла.

Проведение гибкой ценовой политики и снижение издержек производства, расширение ассортимента производимой продукции.

Главными факторами конкурентоспособности для предприятия являются: цена, качество, и гибкость в обслуживании потребителей и поставщиков, налаженная логистическая инфраструктура.

Надежные поставщики, особенно в такое нестабильное время, являются гарантом бесперебойной и отлаженной работы, а это значит - своевременные поставки продукции клиентам предприятия, что, несомненно, является дополнительным плюсом к формированию положительного имиджа к повышению капитализации предприятия.

Главная цель - приложить максимальные усилия для заключения большего количества долгосрочных договоров на поставку сырья и отгрузку продукции с заранее обговоренными условиями и формулами ценообразования.

Кроме того, выбрано направление диверсификации ключевых поставщиков сырья, для того чтобы обезопасить свои активы и возможность бесперебойного функционирования цехов.

Для расширения круга потребителей планируется ввести постоянный мониторинг информационной сети, на предмет появления новых окон возможностей потребления листового металлопроката, и сопутствующих его использованию материалов и товаров, с целью расширения товарных позиций в сбыте.

Постоянно выискивать возможности расширения сферы деятельности компании на смежных товарных рынках.

Демо версия

6. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

6.1. Организационно-правовая форма реализации проекта

Проект реализуется предприятием в организационно-правовой форме общества с ограниченной ответственностью.

Общество с ограниченной ответственностью является коммерческой организацией, то есть организацией, преследующей цель извлечения прибыли в качестве основной цели своей деятельности и распределяющей полученную прибыль между участниками. За участниками общества сохраняются права по стратегическому управлению обществом, которые осуществляются ими путём проведения периодических общих собраний участников.

Участники общества с ограниченной ответственностью, — учредители — не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей или акций в уставном капитале общества.

Особенность общества с ограниченной ответственностью заключается в следующем: ограничиваются риски всех участников общества, включая директора, потерями средств в размере внесенных долей. Подобный механизм работает исключительно при добросовестном управлении предприятием и при адекватном законном управлении. В тех случаях, когда деяния участников неоправданно приводят к невозможности оплачивать по долгам, в силу вступает субсидиарный вид ответственности.

Субсидиарная ответственность директора общества с ограниченной ответственностью, возникшая вследствие неуплаты по долгам, подразумевает покрытие долговых обязательств за счет собственно имущества. Субсидиарный вид ответственности по неуплате долгов, накладывается на генерального директора общества с ограниченной ответственностью в случае признанного банкротства фирмы и доказательств нанесения умышленного ущерба, а также преднамеренных упущений в получении материальных выгод.

Общее руководство предприятием, начиная с организационного периода и непосредственно приобретения основных средств, включая управление текущей производственной, и финансовой деятельностью предприятия будет осуществляться действующим директором.

Штатный персонал ООО «НЗРМ» составляет 91 человек (табл. 18).

Организационная структура ООО «НЗРМ» приведена на рисунке 16.

Таблица 18 . Список работников ООО «НЗРМ» по подразделениям на март 2018г.

Наименование должности	Количество штатных единиц
АДМИНИСТРАТИВНО-УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ПЕРСОНАЛ	
Директор	1
Зам. директора по закупкам	1
Зам. директора по производству	1
Главный бухгалтер	1
Бухгалтер	2
Бухгалтер по заработной плате	1
Главный экономист	1
Оператор	1
Оператор-кассир-операционист	1
Руководитель отдела информационных технологий	1
Руководитель отдела персонала	1
Руководитель хозяйственного отдела	1
Секретарь руководителя	1
Системный администратор	1
Специалист по охране труда	1
Экономист	1
Энергетик	1
КОММЕРЧЕСКИЙ ОТДЕЛ	
Менеджер	7
Менеджер по работе с корпоративными клиентами	1
Руководитель отдела продаж	1
ЛИНИЯ №1	
Наладчик автоматических линий и агрегатных станков	4
ЛИНИЯ №2	
Наладчик автоматических линий и агрегатных станков	6
ЛИНИЯ №3	
Наладчик автоматических линий и агрегатных станков	3
ПРС (ПДО, мастер, ОТК, технолог)	
Контрольный мастер	1
Мастер цеха	2
ТЕХНИЧЕСКИЙ ОТДЕЛ	
Водитель-экспедитор	1
Газорезчик	1
Инженер-механик	1
Механик	1
Наладчик КИПиА	1
Слесарь-ремонтник	4
Слесарь-электрик по ремонту электрооборудования	1
Техник-энергетик	1
Электрогазосварщик	2
Грузчик	7
Заведующий складом	1
Кладовщик	7
Машинист крана	1
Стропальщик	14
ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ ОТДЕЛ	
Слесарь-сантехник	1
Тракторист	1
Уборщик служебных помещений	2
Уборщик территории	1
Итого:	91

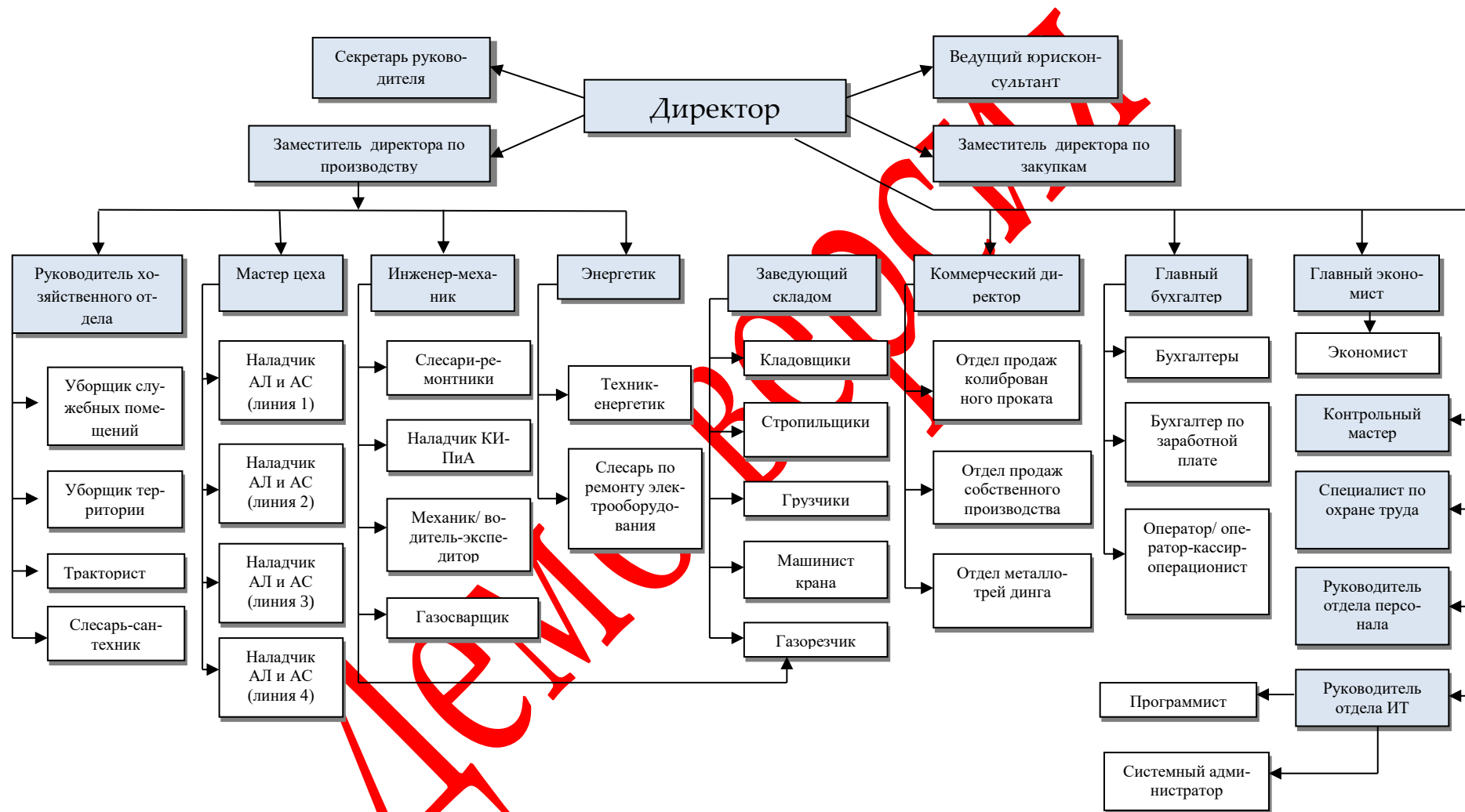


Рисунок 16. Организационная структура ООО «НЗРМ».

6.2. Основные партнеры

Информация по объемам продаж в поквартальном разрезе представлена в следующих таблицах 19 а, б, с, д, е:

Таблицы 19 а, б. Объемы продаж в поквартальном разрезе по контрагентам

Контрагент	4 квартал 2016 г.	Доля	Контрагент	1 квартал 2017 г.	Доля
СПС ООО	32 961 618,56	20,87%	СПС ООО	86 892 120,17	37,78%
ЗСП ООО	11 781 296,40	7,46%	АЛТАЙВАГОН АО	20 037 669,41	8,71%
УРАЛЬСКИЕ ОПОРЫ ТПК ООО	10 917 489,19	6,91%	ЗСП ООО	12 659 105,51	5,50%
УЗМО ООО	9 245 587,29	5,85%	СМЦ-ТРЕЙД ЗАО	9 728 725,42	4,23%
ОКС-ТРЕЙД ООО	8 083 672,46	5,12%	УМЕКОН	9 422 115,68	4,10%
Нордика Сибирь ООО	7 465 250,25	4,73%	МЕТАЛЛТОРГ ООО	8 685 015,25	3,78%
ТЕХНОТРЕЙД ТД ООО	6 411 466,48	4,06%	Нордика Сибирь ООО	8 612 093,64	3,74%
Метаком	5 259 097,46	3,33%	ОКС-ТРЕЙД ООО	8 330 287,97	3,62%
ГлобалСталь СЗМК ООО	4 767 837,05	3,02%	ЗАВОД ГОРНОГО КРЕПЛЕНИЯ ООО	6 903 941,53	3,00%
ЗАВОД ГОРНОГО КРЕПЛЕНИЯ ООО	4 743 630,51	3,00%	УЗМО ООО	5 027 050,21	2,19%
Прочие (74)	56 292 008,62	35,64%	Прочие (65)	53 707 593,73	23,35%
Итого	157 928 954,27	1,00	Итого	230 005 718,52	1,00

Таблицы 19 с, д. Объемы продаж в поквартальном разрезе по контрагентам

Контрагент	2 квартал 2017 г.	Доля	Контрагент	3 квартал 2017 г.	Доля
СПС ООО	53 545 343,01	20,97%	УМЕКОН АО (с 15.07.2016)	38 392 405,08	11,05%
АЛТАЙВАГОН АО	39 690 147,03	15,54%	МЕТАЛЛТОРГ ООО	23 499 464,28	6,77%
МЕТАЛЛТОРГ ООО	15 293 686,19	5,99%	ГлобалСталь СЗМК ООО	16 797 062,88	4,84%
Нордика Сибирь ООО	9 369 568,31	3,67%	УНИСИБМАШ СП ООО	15 820 908,36	4,56%
ГлобалСталь СЗМК ООО	8 279 167,16	3,24%	ОКС-ТРЕЙД ООО (с05.04.18г смена адреса)	15 373 788,98	4,43%
ЗСП ООО	8 111 317,58	3,18%	УЗМО ООО	14 713 786,44	4,24%
ОКС-ТРЕЙД ООО (с05.04.18г смена адреса)	7 909 274,58	3,10%	ДОРХАН 21 ВЕК - НО- ВОСИБИРСК ООО	13 785 610,38	3,97%
УЗМО ООО	7 906 733,90	3,10%	Нордика Сибирь ООО	12 343 764,49	3,55%
ЛЕГИОН ООО НПО	7 616 168,43	2,98%	ЛЕГИОН ООО НПО	9 732 924,58	2,80%
Магистраль ПК ООО	7 425 719,58	2,91%	АЛТАЙВАГОН АО	9 261 433,05	2,67%
Прочие (102)	90 211 567,48	35,33%	Прочие (295)	177 577 261,25	51,13%
Итого	255 358 693,24	1,00	Итого	347 298 409,78	1,00

Таблицы 19 е. Объемы продаж в поквартальном разрезе по контрагентам

Контрагент	4 квартал 2017 г.	Доля
ЛЕГИОН ООО НПО	25 707 108,05	7,35%
УЗМО ООО	16 466 420,13	4,71%
НовосибАРЗ ОАО	15 297 277,54	4,38%
ИркутскСтальБетон ООО	15 031 015,32	4,30%
Нордика Сибирь ООО	14 820 705,08	4,24%
МЕТАЛЛТОРГ ООО	12 765 581,57	3,65%
ГлобалСталь СЗМК ООО	11 742 696,44	3,36%
АЛТАЙВАГОН АО	10 842 683,47	3,10%
Сибдорсервис ООО	10 680 639,83	3,05%
БВРЗ АО (с15.07.2016)	8 247 484,92	2,36%
Прочие (295)	208 043 164,63	59,50%
Итого (без НДС)	349 644 776,99	1,00

6.3. График реализации проекта

В связи с тем, что предприятие ООО «НЗРМ» работает на выкупаемом оборудовании, изменений в техническом процессе не произойдет. Все плановые мероприятия будут касаться:

- оформления кредитной линии,
- выкупа оборудования на торгах,
- зачисления основных средств на баланс предприятия;
- погашения обязательств перед банком, выдавшим кредит.

Календарный график мероприятий приведен в таблице 20.

Таблица 20. Календарный график мероприятий ООО «НЗРМ».

Этапы	Май 2018 г	Июнь 2018 г	Июль 2018 г	Август 2018 г	Сент. 2018 г	Окт. 2018 г	Нояб. 2018 г	Дек. 2018 г	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год
1. Оформление не возобновляемой кредитной линии (НКЛ)													
2. Выкуп основных средств на торгах													
3. Зачисление на балансовую стоимость предприятия													
4. Погашение кредитной линии													

7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

7.1. Условия и допущения, принятые для расчета

На плановый горизонт расчета приняты следующие допущения в тенденции развития макроэкономического окружения предприятия:

- Россия прошла кризисное дно в 2015 году, а сегодня демонстрирует устойчивый тренд к перспективному росту;
- в 2018- 2023 годах российская экономика будет демонстрировать умеренный рост, который составит от 1,7 до 2,3% в год. Основным активным фактором будет увеличение внутреннего спроса, которое будет сопровождаться повышением уровня потребления и инвестирования;
- инфляционный темп составит 4% в год;
- ключевая ставка, которая на текущее время составляет 7,5%, сохранит тенденции, приведенные в таблице 21:

Таблица 21. Изменения ключевой ставки

Период действия	Ставка	Когда данные опубликованы на официальном сайте
С 26 марта 2018 года по сегодняшний момент	7,25%	Информация ЦБ от 26.03.2018
С 12 февраля 2018 года по 25 марта 2018 года	7,5%	Информация ЦБ от 09.02.2018
С 18 декабря 2017 года по 11 февраля 2018 года	7,75%	Информация ЦБ РФ от 15.12.2017
С 30 октября 2017 года по 17 декабря 2017 года	8,25%	Информация ЦБ РФ от 27.10.2017
С 18 сентября по 29 октября 2017 года	8,50%	Информация ЦБ РФ от 15.09.2017
С 19 июня по 17 сентября 2017 года	9 %	Информация ЦБ РФ от 16.06.2017 и 28.07.2017 года
со 2 мая по 18 июня 2017 года	9,25%	Информация Банка России от 28.04.2017
с 27 марта по 1 мая 2017 года	9,75%	Информация Банка России от 24.03.2017
с 19 сентября 2016 года по 26 марта 2017 года	10,%	Информация Банка России от 16.09.2016
с 14 июня по 18 сентября 2016 года	10,5%	Информация Банка России от 10.06.2016
с 1 января по 13 июня 2016 года	11%	Указание Банка России от 11.12.2015 № 3894-У

- с 2019 начнется стабильный рост внутренних инвестиций в промышленность.

7.2. Исходные данные

7.2.1. Налоговое окружение

Таблица 22. Налоги уплачиваемые предприятием

Наименование налогов, уплачиваемых предприятием	Ставка
Единый социальный налог	30,20%
Налог на добавленную стоимость	18,00%
Налог на прибыль	20,00%
Налог на имущество, годовых	2,20%
Налог на имущество (оборудование), годовых	1,10%

7.2.2. Номенклатура и цены продукции

Таблица 23а. Ассортимент продукции

ЛИСТ СТЗсн/с5		Горячекатаный гост 14637/16523		
Толщина	Раскрой	до 1 тн	до 5 тн	от 20-60 тн
2,00 мм	1000 x 2000	47 500	47 000	46 500
2,5-2,9 мм	1250 x 2500	47 500	47 000	46 500
3,0 мм	1250 x 2500	47 300	46 800	46 300
3,0 мм	1500 x 3000	47 800	47 300	46 800
	1500 x 6000	47 300	46 800	46 300
4,5-5,0 мм	1500 x 3000	47 500	47 000	46 500
	1500 x 6000	47 000	46 500	46 000
6,0-8,0 мм	1500 x 3000	47 500	47 000	46 500
	1500 x 6000	47 000	46 500	46 000
	2000 x 6000	48 500	47 000	46 500
10,0-20,0 мм	1500 x 6000	48 000	47 500	47 000
	2000 x 6000	48 500	48 000	47 500
22,0-50,0 мм	1500 x 6000	48 500	48 000	47 500
	2000 x 8000	49 000	48 500	48 000
60,0-100,0 мм	1500 x 6000	56 000	55 500	55 000
	2000 x 6000	56 500	56 000	55 500

Таблица 23б. Ассортимент продукции

ЛИСТ СТ09Г2С		Горячекатаный гост 19281-89		
Толщина	Раскрой	до 1 тн	до 5 тн	от 20-60 тн
3,0 мм	1500 x 3000	51 700	51 200	50 700
	1500 x 6000	51 200	50 700	50 200
4,0-5,0 мм	1500 x 3000	49 000	48 500	48 000
	1500 x 6000	48 500	48 000	47 500
6,0-8,0 мм	1500 x 3000	49 000	48 500	48 000
	1500 x 6000	48 500	48 000	47 500
	2000 x 6000	49 000	48 500	48 000
10,0-20,0 мм	1500 x 6000	50 000	49 500	49 000
	2000 x 6000	50 500	50 000	49 500
22,0-50,0 мм	1500 x 6000	50 000	49 500	49 000
	2000 x 6000	50 500	50 000	49 500
60,0-100,0 мм	1500 x 6000	59 000	58 500	58 000
	2000 x 6000	59 500	59 000	58 500

Таблица 23в. Ассортимент продукции

ЛИСТ СТ08ПС		Холоднокатанный гост 16523-97		
Толщина	Раскрой	до 1 тн	до 5 тн	до 20-60 тн
0,5-0,59 мм	1250 х 2500	50 900	50 400	49 900
0,7-0,99 мм	1250 х 2500	50 700	50 200	49 700
1,0-1,49 мм	1250 х 2500	50 500	50 000	49 500
1,5-1,69 мм	1250 х 2500	50 500	50 000	49 500
1,7-2,0 мм	1250 х 2500	50 500	50 000	49 500
2,1-3,0 мм	1250 х 2500	52 500	52 000	51 500

Таблица 23г. Ассортимент продукции

ЛИСТ СТ08ПС		Оцинкованный гост 14918-80		
Толщина	Раскрой	до 1 тн	до 5 тн	до 20-60 тн
0,5-0,59 мм	1250 х 2500	54 000	53 500	53 000
0,7-0,99 мм	1250 х 2500	54 000	53 500	53 000
1,0-1,49 мм	1250 х 2500	54 000	53 250	52 500
1,5-1,69 мм	1250 х 2500	53 000	52 250	51 500
1,7-2,0 мм	1250 х 2500	53 000	52 000	51 000

7.2.3. План производства

Для достижения целей проекта необходимо реализовать план производства и реализации в необходимых объемах, представленных соответственно в таблице 24б и таблице 24а.

Таблица 24а. Объем реализации, тыс. руб.

Товарные группы	Доля в объеме	Всего за проектный период	2018г	2019г	2020г	2021г	2022г	2023г
Армирующий профиль	3,85%	374684	59453	60646	61859	63096	64358	65274
Нержавеющий мет-прокат	1,48%	143659	22795	23252	23717	24192	24675	25027
Лента, черный мет-прокат	0,27%	26666	4231	4316	4402	4491	4580	4646
Лист, черный мет-прокат	71,09%	6915630	1097333	1119349	1141736	1164571	1187863	1204777
Полоса, черный мет-прокат	1,95%	189753	30109	30713	31327	31954	32593	33057
Прочий (круг, труба, швелер, ар-матура), черный мет-прокат	0,79%	76896	12201	12446	12695	12949	13208	13396
Штрипс, черный мет-прокат	18,97%	1845290	292800	298675	304648	310741	316956	321469
Калиброванный мет-прокат	1,60%	155561	24684	25179	25682	26196	26720	27100
Итого	100%	9728139	1543607	1574576	1606068	1638189	1670953	1694746

Таблица 24б. Объем реализации, натуральных единиц

Товарные группы	Доля в объеме	Всего за проектный период	2018г	2019г	2020г	2021г	2022г	2023г
Армирующий профиль (шт)	3,85%	1285828	204028	208121	212284	216530	220860	224005
Нержавеющий мет-прокат (т)	1,48%	1209	192	196	200	204	208	211
Лента, черный мет-прокат (т)	0,27%	482	76	78	80	81	83	84
Лист, черный мет-прокат (т)	71,09%	198856	31553	32186	32830	33487	34156	34643
Полоса, черный мет-прокат (т)	1,95%	4511	716	730	745	760	775	786
Прочий (круг, труба, швелер, ар-матура), черный мет-прокат (т)	0,79%	2047	325	331	338	345	352	357
Штрипс, черный мет-прокат (т)	18,97%	51090	8107	8269	8435	8603	8775	8900
Калиброванный мет-прокат	1,60%	2596	412	420	429	437	446	452

7.2.4. Номенклатура и цены сырья

Специфика производства предприятия базируется на резке металлопроката в рулонах, именно поэтому основным сырьем для производства служит рулонная сталь, стоимостная доля которой в готовой продукции составляет порядка 90% (табл. 25).

Таблица 25. Номенклатура сырья

ПРОДАЖИ тыс.руб.	1кв. 2017 г	2кв. 2017 г	3кв. 2017 г	4кв. 2017 г
Армирующий профиль	298,55	282,10	293,00	318,55
Нержавеющий металлопрокат			130 632,07	106 939,70
Лента, черный металлопрокат			55 324,68	
Лист, черный металлопрокат	35 831,67	29 318,49	36 673,03	37 932,62
Полоса, черный металлопрокат	40 467,61	37 255,48	40 872,42	50 115,43
Прочий (круг, труба, швелер, арматура), черный металлопрокат	40 851,66	25 078,53	37 913,92	44 419,60
Штрипс, черный металлопрокат	38 051,84	35 264,13	34 510,60	36 060,62
Калиброванный металлопрокат			59 624,75	56 595,11
РАСХОДЫ НА СЫРЬЕ тыс.руб.	1кв. 2017 г	2кв. 2017 г	3кв. 2017 г	4кв. 2017 г
Армирующий профиль	310,62	269,80	295,24	310,16
Нержавеющий металлопрокат			132 018,52	116 213,78
Лента, черный металлопрокат			49 565,82	
Лист, черный металлопрокат	34 187,61	27 725,53	33 722,29	33 632,34
Полоса, черный металлопрокат	45 587,97	44 940,51	48 318,86	45 392,11
Прочий (круг, труба, швелер, арматура), черный металлопрокат	37 452,92	24 049,13	35 970,04	39 363,84
Штрипс, черный металлопрокат	33 760,41	32 442,05	34 941,31	32 925,02
Калиброванный металлопрокат			50 363,24	49 893,96

7.2.5. Численность персонала и заработная плата

Таблица 26. Штатное расписание и заработная платана март 2018 г.

Наименование должности	Кол-во штатных ед.	З/п, с надбавок, руб.
АДМИНИСТРАТИВНО-УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ПЕРСОНАЛ		
Директор	1	114942,54
Зам. директора по закупкам	1	86207,50
Зам. директора по производству	1	48750,00
Главный бухгалтер	1	59800,00
Бухгалтер	2	64375,00
Бухгалтер по заработной плате	1	32187,50
Главный экономист	1	59800,00
Оператор	1	25625,00
Оператор-кассир-операционист	1	25625,00
Руководитель отдела информационных технологий	1	45981,25
Руководитель отдела персонала	1	35863,10
Руководитель хозяйственного отдела	1	31200,00
Секретарь руководителя	1	28750,00
Системный администратор	1	25000,00

Наименование должности	Кол-во штатных ед.	З/п, с надбавок, руб.
Специалист по охране труда	1	21375,00
Экономист	1	31250,00
Энергетик	1	36400,00
КОММЕРЧЕСКИЙ ОТДЕЛ		
Менеджер	7	201250,00
Менеджер по работе с корпоративными клиентами	1	40250,00
Руководитель отдела продаж	1	28750,00
ЛИНИЯ №1		
Наладчик автоматических линий и агрегатных станков	4	115000,00
ЛИНИЯ №2		
Наладчик автоматических линий и агрегатных станков	6	172500,00
ЛИНИЯ №3		
Наладчик автоматических линий и агрегатных станков	3	86250,00
ПРС (ПДО.мастер,ОТК,технолог)		
Контрольный мастер	1	28750,00
Мастер цеха	2	57500,00
ТЕХНИЧЕСКИЙ ОТДЕЛ		
Водитель-экспедитор	1	23812,50
Газорезчик	1	30856,80
Инженер-механик	1	31250,00
Механик	1	23812,50
Наладчик КИПиА	1	28750,00
Слесарь-ремонтник	4	116200,00
Слесарь-электрик по ремонту электрооборудования	1	31980,00
Техник-энергетик	1	32709,95
Электрогазосварщик	2	45600,00
Грузчик	7	109375,00
Заведующий складом	1	28750,00
Кладовщик	7	157500,00
Машинист крана	1	23750,00
Стропальщик	14	280000,00
ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ ОТДЕЛ		
Слесарь-сантехник	1	26000,00
Тракторист	1	31250,00
Уборщик служебных помещений	2	28888,90
Уборщик территории	1	19500,00
Итого:	91	2573367,54

7.2.7. Накладные расходы

При составлении финансового плана затраты подразделялись на условно постоянные (таб. 27) и условно переменные, которые на действующем производстве определялись как средневзвешенные по номенклатуре производимой продукции и объему выпуска и составляют порядка 90% цены готовой продукции.

Таблица 27. Условно постоянные затраты

Статья расходов
Оплата труда
Отчисления на социальные нужды, 30,2%
Коммунальные расходы

Коммерческие расходы
Производственные расходы
Налог на имущество
Прочие расходы

7.2.8. Капитальные затраты и амортизация

Таблица 28. Капитальные затраты

	Наименование	ВСЕГО	Собственные средства, тыс. руб.	Заемные средства, тыс. руб.
СБ РФ	Прецизионная линия множественной резки рулонного металла RedBudIndusies, инв. № HB0000001, 2011 г.	70 700,000	11 772,900	58 927,100
ЛВБ	Прецизионная линия продольной резки рулонного металла RED BAD INDUSTRIES 8,0 мм	116 714,006	0	116 714,006
	Здание нежилое 15 560,6 м2., и земельный участок под ним площадью 21 686,0 м2			
ЛВБ	доля ЗАО «Сервисный металло-центр» 4569/10 000 и доля в земельном участке 4 569/10000.	105 355,965	105 355,965	0
ЛВБ	- доля ЗАО «Сибпромснаб» 2852/10000 и доля в земельном участке 2852/10000	70 089,613	0	70 089,613
ЛВБ	доля ООО «Метсервис» 2579/10000 и доля в земельном участке 2579/10000	63 380,475	0	63 380,475
ЮКБ	Краны, расположенные в производственном здании 15 560,6 кв.м., иное движимое имущество, обеспечивающее осуществление деятельности в производ. здании	14 775,531	14 775,531	
	Сумма инвестиций	441 015,590	131 904,396	309 111,194

Амортизация на здания и сооружения начислялась исходя из нормы амортизации 4% в год, на оборудование амортизация начислялась исходя из линейного метода начисления амортизации с учетом износа оборудования (табл. 29, 30) и временной нормы его эксплуатации 15 лет.

- прецизионная машина множественной резки рулонного металла Red Bud Indusies, инв. № HB0000001, 2011 г. в.

Таблица 29. Износ прецизионной машины множественной резки рулонного металла

Стоимость нового объекта, рублей	Накопленный износ, %	Стоимость по затратному подходу, НДС не предусмотрен, округленно, рублей
359 363 479	63,60	130 808 306

- прецизионная линия продольной резки рулонного металла Red Bud Industries 8,2 мм.*2000 мм.*23 133 кг

Демо версия

Таблица 30. Износ прецизионной линии продольной резки рулонного металла

Стоимость нового, руб.	Физический износ, %	Функциональный износ, %	Внешний износ, %	Общий износ объекта оценки, %	Рыночная стоимость, рассчитанная затратным подходом, руб
272291680	37,0	0,00	26,5	53,7	126 071 050

Таблица 31. Амортизационные начисления, тыс. руб.

	Наименование	ВСЕГО	Годовая норма аморти., %	Амортизация в год	Амортизации в месяц	Здания, аморти. в месяц	Оборуд., аморти. в месяц
СБ РФ	Прецизионная линия множественной резки рулонного металла RedBudIndusries, инв. № HB0000001, 2011 г.	70 700,000	12,5%	8 837,500	736,458		736,458
ЛВБ	Прецизионная линия продольной резки рулонного металла RED BAD INDUSTRIES 8,0 мм	116 714,006	12,5%	14 589,251	1 215,771		1 215,771
	Здание нежилое 15 560,6 кв.м., и земельный участок под ним площадью 21 686,0 кв.м						
ЛВБ	доля ЗАО «Сервисный металлоцентр» 4569/10 000 и доля в земельном участке 4 569/10000.	105 355,965	0,4%	421,424	35,119	35,119	
ЛВБ	- доля ЗАО «Сибпромснаб» 2852/10000 и доля в земельном участке 2852/10000	70 089,613	0,4%	280,358	23,363	23,363	
ЛВБ	доля ООО «Метсервис» 2579/10000 и доля в земельном участке 2579/10000	63 380,475	0,4%	253,522	21,127	21,127	
	Здания уже существующие на балансе предприятия	2 542,450	0,4%	10,170	0,847	0,847	
ЮКБ	Краны, расположенные в производственном здании 15 560,6 кв.м., иное движимое имущество, обеспечивающее осуществление деятельности в производственном здании	14 775,531	12,5%	1 846,941	153,912		153,912
	Сумма инвестиций	443 558,040	0,391	26 239,166	2 186,597	80,456	2 106,141

7.3. Издержки производства

План производственных издержек на проектный период представлен в таблице 32.

Таблица 32. Расходы по операционной деятельности, тыс. руб.

Издержки	Всего за проектный период	Предыдущий период	Планируемый период					
		2017г	2018г	2019г	2020г	2021г	2022г	2023г
Сырьё, товары, ра- боты, услуги (с НДС)	-9 900 080	-1 204 838	-1 574 435	-1 601 724	-1 633 759	-1 666 434	-1 699 762	-1 723 966
Оплата труда	-183 525	-31 134	-29 145	-30 876	-30 876	-30 876	-30 876	-30 876
Отчисления на со- циальные нужды	-55 425	-9 545	-8 802	-9 325	-9 325	-9 325	-9 325	-9 325
Производственные расходы	-92 203	-14 306	-14 941	-14 864	-15 161	-15 465	-15 774	-15 998
Аренда помещения	-11 030	-11 063	-11 030	0	0	0	0	0
Аренда оборудова- ния	-6 574	-10 894	-6 574	0	0	0	0	0
Коммунальные расходы	-27 324	-3 900	-4 364	-4 412	-4 500	-4 590	-4 682	-4 776
Коммерческие рас- ходы	-250 057	-40 354	-40 420	-40 876	-40 746	-41 829	-42 666	-43 519
Прочие расходы	-103 032	-16 309	-16 112	-16 722	-17 056	-17 398	-17 746	-17 998
НДС	-184 506	-20 031	-28 571	-29 917	-30 660	-31 232	-31 857	-32 269
Налог на имуще- ство (здание)	-26 280		0	-5 298	-5 277	-5 256	-5 235	-5 213
Налог на имуще- ство (оборудова- ние)	-7 808		-383	-2 041	-1 763	-1 485	-1 207	-929
Итого расходы	-10 847 843	-1 362 373	-1 734 776	-1 756 055	-1 789 123	-1 823 889	-1 859 129	-1 884 869

Демо версия

7.4. Расчет выручки

Данный проект реализует уже действующее предприятие с уже наработанными связями и договорными отношениями со своими контрагентами – поставщиками и покупателями продукции, поэтому в силу принятых условий и допущений при проведении расчетов, а это есть, в первую очередь тенденции развития макроэкономического окружения предприятия, расчёт плановой выручки базировался на двух показателях:

- объем выручки предприятия за предыдущий период - 2017 г. (табл.33);
- процент роста экономики РФ в 2018 - 2023 годах, (от 1,7 до 2,3% в год), для расчета принят средний показатель в 2%.

Таблица 33. Объем выручки предприятия за предыдущие периоды

Продукция/Услуги/Работы	Выручка от реализации					
	2017 год		2016 год		2015 год	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Аренда	43	0%		0%		0%
Возмещение затрат электро-энергии		0%	41	0%		0%
Перемотка в рулоны (давальческое сырьё)		0%	6	0%		0%
Переработка в листы	2 303	0%	2 060	0%		0%
Переработка в полосу	551	0%	96	0%		0%
Переработка в штрипсы	2 058	0%	2 078	0%		0%
Порезка металлопрокат (газ)	210	0%		0%		0%
Порезка металлопрокат (отрезной станок)	32	0%		0%		0%
Производство листов	627 966	53%	255 335	57%	10 806	61%
Производство полосы	18 533	2%	2 776	1%		0%
Производство профиля	44 861	4%	52 028	12%	5 138	29%
Производство штрипсов	221 848	19%	107 554	24%	1 693	10%
Прочая оптовая торговля	254 807	22%	16 326	4%		0%
Реализация тары		0%	3	0%		0%
Услуги ответхранения	2 193	0%	415	0%		0%
Услуги цеха №2	6 901	1%	9 965	2%		0%
Итого:	1 182 308	100%	448 683	100%	17 637	100%

Результат прогнозирования плановой выручки представлен в таблице 34.

Таблица 34. Выручка от реализации, тыс. руб.

Издержки	Всего за проект- ный пе- риод	Предыду- щий пе- риод	Планируемый период					
		2017г	2018г	2019г	2020г	2021г	2022г	2023г
		100%	102,0%	104,0%	106,0%	108,0%	110,0%	111,4%
Выручка от реализации (с НДС)	11 479 204	1 432 758	1 821 456	1 858 000	1 895 160	1 933 063	1 971 724	1 999 800
Выручка от реализации (без НДС)	9 728 139	1 214 202	1 543 607	1 574 576	1 606 068	1 638 189	1 670 953	1 694 746

7.5. Потребность в первоначальных оборотных средствах

Предприятие, действующее, и для своей текущей деятельности обеспечено оборотными средствами, представленными в таблице 35.

Таблица 35. Оборотные средства предприятия на конец отчетного периода

Структура запасов	тыс. руб.
сырье, материалы и другие аналогичные ценности, в том числе:	129 910,00
затраты в незавершенном производстве	3,00
готовая продукция и товары для перепродажи	108 964,00
ИТОГО:	238 877,00

7.6. Инвестиционные издержки

Таблица 36. Инвестиционные издержки

	Наименование	Заемные средства, тыс. руб.
СБ РФ	Прецизионная линия множественной резки рулонного металла RedBudIndusies, инв. № HB0000001, 2011 г.	58 927,100
ЛВБ	Прецизионная линия продольной резки рулонного металла RED BAD INDUSTRIES 8,0 мм	116 714,006
	Здание нежилое 15 560,6 м2., и земельный участок под ним площадью 21 686,0 м2	
ЛВБ	доля ЗАО «Сервисный металлоцентр» 4569/10 000 и доля в земельном участке 4 569/10000.	0
ЛВБ	- доля ЗАО «Сибпромснаб» 2852/10000 и доля в земельном участке 2852/10000	70 089,613
ЛВБ	доля ООО «Метсервис» 2579/10000 и доля в земельном участке 2579/10000	63 380,475
ЮКБ	Краны, расположенные в производственном здании 15 560,6 кв.м., иное движимое имущество, обеспечивающее осуществление деятельности в производственном здании	
	Сумма инвестиций	309 111,194

7.7. Расчет прибылей, убытков и денежных потоков

В соответствии с прогнозными расчетами доходов и затрат проекта, формирование прибыли в целом представлено в таблице 37.

Таблица 37 . Отчет о чистых доходах, тыс. руб.

Издержки	Всего за проектный период	Предыду- щий период	Планируемый период					
		2017г	2018г	2019г	2020г	2021г	2022г	2023г
		100%	102,0%	104,0%	106,0%	108,0%	110,0%	111,4%
Выручка от реализации (с НДС)	11 479 204	1 432 758	1 821 456	1 858 000	1 895 160	1 933 063	1 971 724	1 999 800
Расходы по операционной деятельности	-10 847 843	-1 362 373	-1 734 776	-1 756 055	-1 789 123	-1 823 889	-1 859 129	-1 884 869
Операционная прибыль	631 361	70 385	86 680	101 945	106 037	109 174	112 595	114 931
Амортизация зданий	-4 997		-169	-965	-965	-965	-965	-965
Амортизация оборудования	-133 527		-7 158	-25 274	-25 274	-25 274	-25 274	-25 274
Проценты по кредитам банка	-132 156	-636	-13 676	-36 641	-30 459	-24 277	-18 094	-9 009
Проценты по займам	-28 098	-16 116	-7 364	-4 771	-3 991	-3 991	-3 991	-3 991
Прибыль до налогообложения	332 584	53 633	58 313	34 293	45 348	54 667	64 271	75 692
Налог на прибыль	-66 517	-10 727	-11 663	-6 859	-9 070	-10 933	-12 854	-15 138
Чистая прибыль	266 067	42 906	46 650	27 435	36 278	43 734	51 417	60 553

Таблица 38. Отчет о движении денежных средств, тыс. руб.

Издержки	Всего за проект- ный пе- риод	Предыдущий период	Планируемый период					
		2017г	2018г	2019г	2020г	2021г	2022г	2023г
		100%	102,0%	104,0%	106,0%	108,0%	110,0%	111,4%
Выручка от реализации (с НДС)	11 479 204	1 432 758	1 821 456	1 858 000	1 895 160	1 933 063	1 971 724	1 999 800
Расходы по текущей деятельности	-10 914 359	-1 366 096	-1 746 438	-1 762 914	-1 798 193	-1 834 823	-1 871 983	-1 900 008
Прибыль после налогов до уплаты процентов	564 844	66 662	75 017	95 086	96 967	98 240	99 741	99 793
Изменение оборотного капитала (- увеличение (вложение средств), + снижение (изъятие средств))	30 001	-40 951	-8 799	5 500	-2 300	-9 100	-16 300	61 000
Денежный поток от операционной деятельности	594 846	25 711	66 219	100 586	94 667	89 140	83 441	160 793
Платежи/поступления от инвестиционной деятельности, в том числе:	-441 016	0	-441 016	0	0	0	0	0
Приобретение основных средств (помещение)	-238 826		-238 826	0	0	0	0	0
Приобретение основных средств (краны)	-14 776		-14 776	0	0	0	0	0
Приобретение основных средств (оборудование)	-187 414		-187 414	0	0	0	0	0
Платежи/поступления от финансовой деятельности	-140 736	-24 524	372 623	-98 463	-92 281	-86 099	-79 917	-156 599
Денежный поток	13 094	1 187	-2 174	2 123	2 386	3 042	3 525	4 193
Денежные средства на конец периода	18 269	1 452	3 001	5 124	7 510	10 551	14 076	18 269

7.8. Источники, формы и условия финансирования

Общая сумма инвестиций по проект - 441 015,590 тыс . руб. . Финансирование предусмотрена за счет:

Собственных средств в размере 131 904,396 тыс . руб.

Кредитных средств в размере 309 111,194 тыс . руб.

График выборки и погашения привлеченного кредита построен с учетом планируемых условий привлечения кредита, так:

- Период привлечения – 5 лет.
- Процент за пользование кредитными средствами составит – 10% годовых;
- Кредит предоставляется двумя займами:
 - 1-й займ в размере 58927,10 тыс.руб. в июне 2018г.
 - 2- займ в размере 264959,625 тыс. руб. в октябре 2018г. (табл. 39)

Таблица 39. График выборки и погашения кредита по годам.

Издержки	Всего за проект- ный период	Планируемый период					
		2018г	2019г	2020г	2021г	2022г	2023г
		102,0%	104,0%	106,0%	108,0%	110,0%	111,4%
Поступление денег от кредитов	309 111,194	309 111,194					
Погашение процентов по кредитам:							
НКЛ на выкуп помещения и линии продольной резки (ЛВБ)	-63 546	-4 146	-21 880	-16 877	-11 873	-6 869	-1 901
НКЛ на выкуп линии поперечной резки (СБ)	-14 989	-2 847	-4 761	-3 582	-2 404	-1 225	-170
Погашение кредитов:							
НКЛ на выкуп помещения и линии продольной резки (ЛВБ)	-250 184	-8 339	-50 037	-50 037	-50 037	-50 037	-41 697
НКЛ на выкуп линии поперечной резки (СБ)	-58 927	-5 893	-11 785	-11 785	-11 785	-11 785	-5 893

7.9. Оценка экономической эффективности проекта

Показатели эффективности реализации проекта.

Финансовая и экономическая оценка и определение эффективности инвестиций выполнены с учетом методических рекомендаций по оценке инвестиционных проектов UNIDO.

Расчет ставки дисконтирования

Ставка дисконтирования – это ставка, которую покупатель или инвестор ожидает получить от вложения своих средств в проект.

В расчетах была использована модель определения нормы дисконта методом средневзвешенной стоимости капитала.

Согласно данной модели, ставка дисконта (WACC – Weighted Average Cost of Capital) определяется следующим образом:

$$WACC = k_d * (1 - t_c) * w_d + k_s * w_s$$

где: k_d – стоимость привлеченного кредитного капитала, компании, согласно стоимости привлечения кредитных средств – 10%

t_c – ставка налога на прибыль – 20%

w_d – доля заемного капитала в структуре капитала предприятия – 72%

k_s – стоимость привлеченного собственного капитала (в расчете принималась средняя ставка по депозиту, как альтернатива размещения собственных средств) – 10%

w_s – доля собственного капитала в структуре капитала предприятия – 28%

Таким образом, норма дисконта методом WACC в период реализации проекта для компании составит – 8%,

$$WACC = 10\% * (1 - 0,2) * 72\% + 10\% * 20\% = 8\%$$

Коэффициент дисконтирования взят с запасом прочности в 2% и принят на уровне 10% в год.

Дисконтирование – это процедура приведения разновременных денежных поступлений и выплат к единому моменту времени. Коэффициент дисконтирования определяется по формуле:

$$k = \frac{1}{(1 + R)^t}$$

где t – шаг расчета ($t = 1, 2, 3$ и т.д.);

R – ставка дисконта.

Чистая текущая стоимость проекта (NPV)

Чистая текущая стоимость (NPV) рассчитывается как разность дисконтированных денежных потоков поступлений и выплат, производимых в процессе реализации проекта. Расчет этого показателя осуществляется по формуле:

$$\sum_{t=0}^T \frac{NCF_t}{(1 + R)^t} - I_0$$

где NCF_t – чистый денежный поток на t -ом шаге расчета;

I_0 – кредитные средства по проекту.

R – ставка дисконта;

t – продолжительность инвестиционного периода.

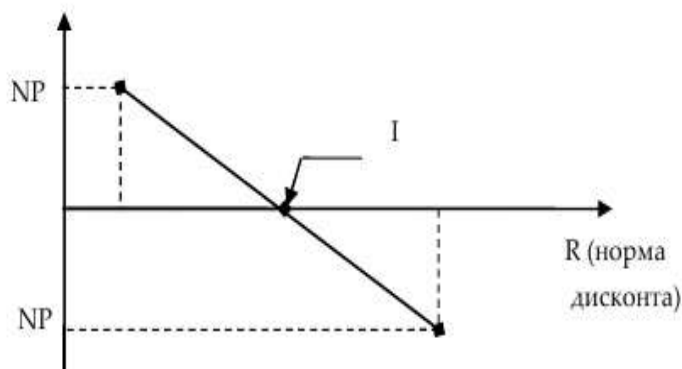
Годовой чистый денежный поток (NCF) определяется как разница между операционным и инвестиционным денежным потоком.

Внутренняя ставка доходности проекта (IRR)

Расчет внутренней нормы доходности (IRR) предполагает определение ставки дисконтирования (R), при которой величина входного и выходного дисконтированных денежных потоков равны. Для расчета IRR используется метод линейной интерполяции, базирующийся на теореме Больцано-Коши.

Если непрерывная функция $NPV(R)$ на промежутке $[R1; R2]$ является монотонной (возрастающей или убывающей) и принимает на концах этого промежутка разные

знаки, то в некоторой внутренней точке этого промежутка функция $NPV(R)$ равна нулю, и эта точка (корень функции) единственная на этом промежутке.



Приближенное значение корня функции вычисляется по следующей формуле:

$$IRR = R_1 = \frac{NPV(R_1) * (R_2 - R_1)}{NPV(R_2) - NPV(R_1)}$$

Дисконтированный период окупаемости (Discount payback period) — период времени (t), который понадобится для возврата инвестированного капитала.

Если срок окупаемости превышает инвестиционный период, то проект считается экономически неэффективным.

Расчет дисконтированного срока окупаемости производится из следующего выражения:

$$DPP = t + \frac{|NPV_1| * (t_2 - t_1)}{NPV_2 + |NPV_1|}$$

где t_1 - момент времени, в котором чистая текущая стоимость имеет отрицательное значение ($NPV_1 < 0$);

t_2 - момент времени, в котором чистая текущая стоимость имеет положительное значение ($NPV_2 > 0$).

Потоки наличности и финансовый профиль проекта представлены в таблице 40 и на рисунке 17

Таблица 40. Дисконтированные денежные потоки, тыс. руб.

Издержки	Всего за проектный период	Планируемый период					
		2018г	2019г	2020г	2021г	2022г	2023г
		102,0%	104,0%	106,0%	108,0%	110,0%	111,4%
Чистый денежный поток		-2 174	2 123	2 386	3 042	3 525	4 193
Дисконтированный денежный поток	8203,77	-1976,03	1754,30	1792,65	2077,44	2188,50	2366,93
Дисконтированный поток нарас- тающим итогом		-1976,03	-221,73	1570,91	3648,35	5836,85	8203,77

Таблица 41. Эффективность полных инвестиционных затрат

Простой срок окупаемости	1, 2	года
Чистая приведенная стоимость (NPV)	8203,77	тыс. руб.
Дисконтированный срок окупаемости (PBP)	2,3	года
Внутренняя норма рентабельности (IRR)	109	%

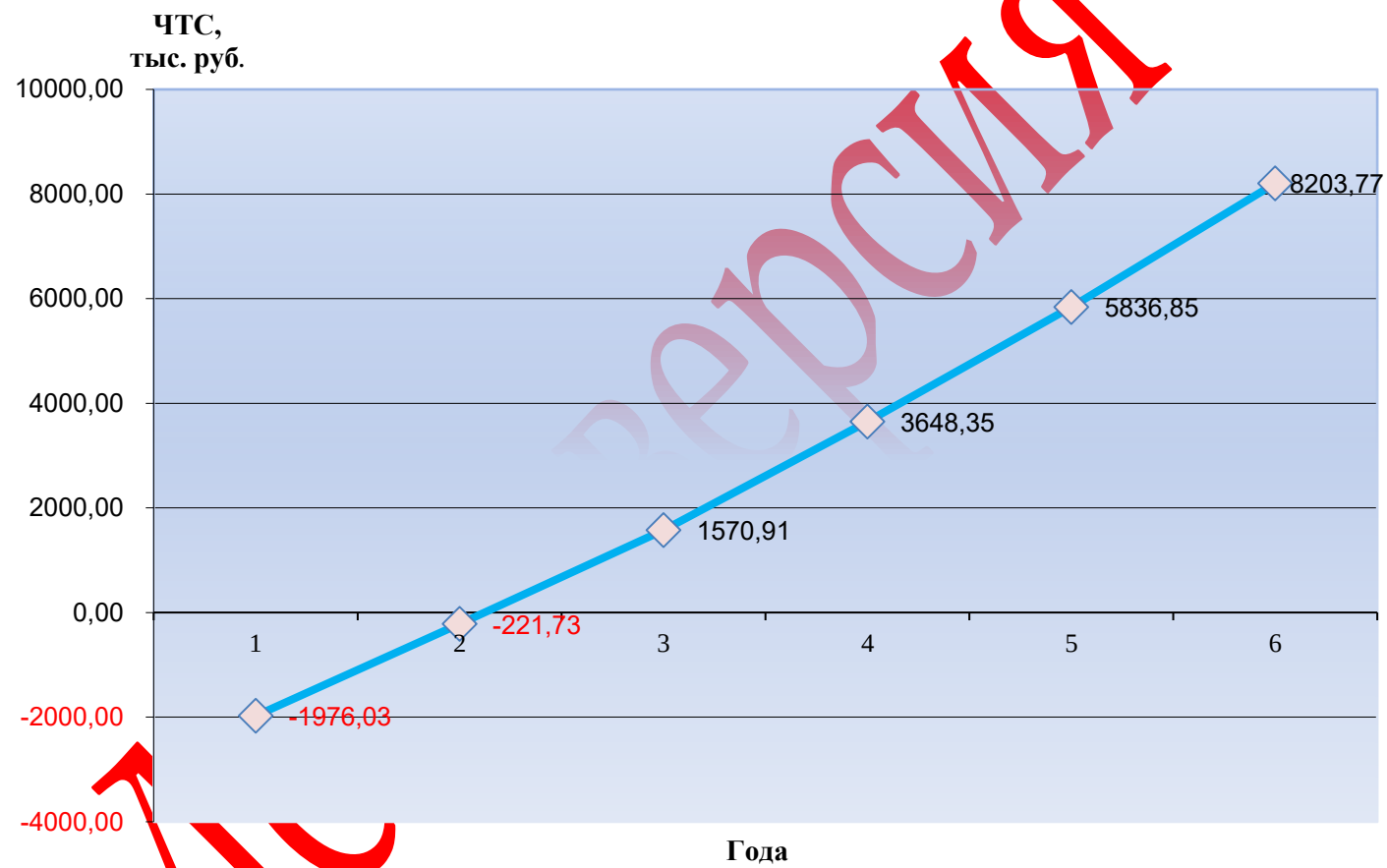


Рисунок 17. Финансовый профиль проекта

Срок окупаемости (PP)

Сроком окупаемости ("простым") называется продолжительность периода от начала расчета до наиболее раннего интервала планирования, после которого чистый доход проекта становится и в дальнейшем остается положительным.

Простой срок окупаемости по данному проекту составил 1,2 года с момента начала инвестиционной деятельности по проекту.

Дисконтированный срок окупаемости (DPP)

Дисконтированный срок окупаемости по данному проекту составил 2,3 года с момента начала инвестиционной деятельности по проекту.

Чистая приведенная стоимость (NPV)

Данный показатель больше «0». Полученная сумма в 8203,77 тыс. руб. подтверждает прибыльность проекта. Иначе говоря, все приведенные к сегодняшней стоимости денежные поступления существенно превышают вложенные в проект денежные средства, что свидетельствует об эффективности осуществляемых инвестиций.

Внутренняя норма доходности (IRR)

Внутренняя ставка дохода (средний доход на вложенный капитал, обеспечиваемый данным инвестиционным проектом) равна 109%. При данной ставке теперешняя стоимость денежных потоков по проекту равна теперешней стоимости затрат по проекту, то есть, эффективность вложений капитала в данный проект равна эффективности инвестирования под 109% в какой-либо финансовый инструмент с равномерным доходом.

Таким образом, при нулевой отдаче на вложенный капитал внутренняя доходность Проекта намного выше планируемой ставки дисконтирования денежных потоков, величина которой равна 10 %.

Прогноз основных финансовых показателей дает основание характеризовать проект как экономически привлекательный (высокий показатель прибыльности), финансово состоятельный, платежеспособный (положительный остаток денежных средств на всем горизонте планирования и эффективный).

Таблица 42. Сравнение нормативных и фактических значений

Простой срок окупаемости	Нормативные значения	Эффективность полных инвестиционных затрат
Чистая приведенная стоимость (NPV)	больше «0»	8203,77 тыс. руб.
Внутренняя норма рентабельности (IRR)	больше «15%»	109%

8. ОЦЕНКА РИСКОВ

8.1. Оценка проектных рисков

Риски упущенной финансовой выгоды и потребительские риски

Это риски наступления косвенного (побочного) финансового убытка (неполученная прибыль) в результате неосуществления какого-либо мероприятия (например, недостижения планового объема продаж) или же, если рассматривать глобальный вариант, прекращение хозяйственной деятельности предприятия.

Потребительские риски связаны с возможностью снижения спроса, причиной чего может быть:

- ухудшение экономической ситуации, как следствие, снижение падение общей покупательной способности;
- активное расширение аналогичных производств.

Поскольку проектом предполагается производство изделий из металлопроката, которые пользуются высоким спросом как на территории РФ, так и в мире, то потребительские риски для предприятия связаны в первую очередь с неудовлетворенностью потенциальных клиентов качеством продукции, ее характеристиками. Принимая во внимание, что планируемые по проекту продукты будут производиться из высококачественного сырья, а также то, что на них существует стабильный уровень спроса, то потребительские риски имеют вероятность осуществления ниже среднего.

Ресурсный риск и риск внедрения

Данный риск связан с возможным изменением цен на сырье, материалы и услуги, используемые компанией в своей деятельности, ростом стоимости квалифицированной рабочей силы. Ресурсный риск может также быть связан с ухудшением качества используемых материалов, ухудшением качества производимой продукции. Качество сырья может ухудшиться от неправильного хранения, нарушения технологии производства. Существует опасность поставки некачественного сырья и риск недостаточного обеспечения сырьём.

Уровень возникновения данного риска имеет среднюю величину и будет зависеть от выбранных поставщиков, их удаленности, условий работы с ними.

Риск внедрения связан с тем, что в ходе реализации проекта либо осуществлении стратегии предприятия не будет достигнуто конечных запланированных результатов:

- Проект не будет полностью реализован, несмотря на привлечение необходимых ресурсов.
- Не удастся наладить эффективный процесс продаж (не будет достигнут планируемый уровень продаж).
- Фактический уровень внедряемых мероприятий окажется меньшим, нежели ожидалось.
- Привлеченный персонал будет обладать более низкой квалификацией и навыками, нежели требуется.

В ходе организации производственного процесса компания может столкнуться со следующими проблемами:

- культурой производства. На сегодняшний момент у рабочего класса отсутствует или практически не развита культура производства. Промышленные предприятия постоянно сталкиваются с проблемой прогулов, нарушением производственной дисциплины, нефункциональным использованием оборудования, прочей техники и т.п.;
- организацией логистики сырья, расходных материалов.

Риски, относящиеся к данной категории, оцениваются на уровне ниже среднего.

Бюрократические и административные риски

Бюрократический и административный риск возникает в результате принятия компетентным органом юридически значимых решений нормативного характера, которые прямым либо опосредованным способом негативно влияют на деятельность предприятия, а также непредусмотренную деятельность органов государственной власти и/либо отдельных должностных лиц по поводу принятия ими властных решений, прямым либо опосредованным следствием каких может быть негативное влияние на деятельность предприятия. Следствием возникновения этих рисков может выступить увеличение сроков получения специальных разрешений, прохождения сертификации, усложнения в дальнейшем деятельности предприятия, ограничения в проведении конкретного вида деятельности, увеличение валовых издержек, изменение процедур хозяйствования, возникновение необходимости в получении дополнительных специальных разрешений и сертификатов.

Финансовые риски

К данной категории рисков относятся риски, которые могут повлечь за собой возможность невозврата привлеченных инвестиционных средств в планируемые сроки и при плановой их стоимости, что может быть обусловлено валютными колебаниями.

Кроме того, к финансовым рискам относятся:

- Возникновение неопределенных обстоятельств, которые могут привести к увеличению стоимости проекта;
- Увеличение стоимости инвестиционного капитала (инвестиционных затрат);
- Риск изменения валютных курсов;
- Изменение платежеспособности клиентов, что может привести к невозможности вовремя и в полном объеме рассчитываться по своим обязательствам;
- Риски изменения величины эксплуатационных расходов и доходов от продажи продуктов в результате увеличения инфляции и/или незапланированного роста (падения) валютного курса;

Данный вид риска находится на среднем уровне.

Правовые риски

Существующие недостатки правовой системы и законодательства приводят к созданию атмосферы неопределенности в области коммерческой деятельности – возникает правовой вид риска.

К таковым недостаткам следует отнести:

- развитие правовой системы и, как результат, встречающееся несоответствие между законами, указами и распоряжениями, решениями, постановлениями и другими актами правительства, министерств и местных органов;
- непоследовательность судебных инстанций в реализации принципа единообразия судебной и арбитражной практики и относительная степень неопытности судей и судов в толковании некоторых норм законодательства.

Перечисленные недостатки могут неблагоприятно отразиться на способности предприятия добиваться осуществления прав, а также защищать себя в случае предъявления претензий другими лицами.

Принимая во внимания текущие преобразования в стране, изменчивость нормативно-правовой базы, данный вид рисков имеет вероятность среднего уровня осуществления.

Таблица 1. Внешняя среда

Факторы	Возможности	Угрозы
1. Инфраструктура и поставщики:	Развитая инфраструктура дает <u>возможность</u> работать со всеми видами наземного транспорта и осуществлять поставки в любом количестве, <u>возможность</u> построить развитую логистическую систему. Наработанные связи с поставщиками дают <u>возможность</u> работать предприятию бесперебойно круглый год и обеспечивать полную загрузку мощностей <u>Возможность</u> минимизировать транспортные расходы благодаря наличию сырьевой базы в регионе	<u>Угроза</u> роста цен на основное сырье из-за <i>сильной позиции поставщиков</i> <u>Угроза</u> перебоев в поставках сырья <u>Угроза</u> усиления конкуренции за поставщиков
2. Сбыт:	<u>Возможность</u> бесперебойного сбыта всей продукции на протяжении всего срока существования проекта <i>благодаря высокому спросу и емкости рынка, наработанным связям с потребителями</i> <u>Возможность</u> установить высокую наценку на продукцию (получать большую маржу) <i>благодаря высокому спросу и емкости рынка, наработанным связям с потребителями</i>	<u>Угроза</u> низкого роста продаж <u>Угроза</u> насыщения рынка <u>Угроза</u> снижения цен (цен из-за увеличения производства товаров-заменителей, появления новых производителей) <u>Угроза</u> зависимости финансового состояния от объемов заказов нескольких крупнейших потребителей (узкий канал сбыта)
3. Конкуренция:	Высокие входные барьеры <u>снижают угрозу</u> появления новых конкурентов <u>Возможность</u> занять большую долю рынка, <u>возможность</u> стать лидером отрасли <u>Возможность</u> получить сильное конкурентное преимущество в сфере <i>качества продукции</i>	<u>Угроза</u> интегрирования поставщиков в отрасль в качестве конкурентов. <u>Угроза</u> усиления позиции конкурентов за счет широкого ассортимента продукции, модернизации производства благодаря хорошему финансовому положению

Факторы	Возможности	Угрозы
4. Технология	<u>Возможность</u> углубления и диверсификации производства, <u>Возможность</u> разработки и внедрения новой продукции <u>Возможность</u> улучшить качество изделий <u>Возможность</u> наращивать производство <u>Возможность</u> сокращения отходов и минимизации издержек за счет новых технологий <u>Возможность</u> получить преимущество за счет опережения конкурентов в технологии производства	<u>Угроза</u> не востребоваемости новых продуктов <u>Угроза</u> нерентабельности внедрения продукции из-за дороговизны и высокой трудоемкости деятельности
5.Макро-экономические:	Бесплатный режим работы с ТС, ЕС	<u>Угроза</u> усиления рецессии в РФ и ЕС, как следствие - удорожание денег, финансовая нестабильность и сокращение спроса, сокращение сырья <u>Угроза</u> роста тарифов естественных монополий (электроэнергия, газ, ж/д. перевозки и пр.) и как следствие рост издержек производства <u>Угроза</u> введения дополнительной разрешительной документации на продукцию

Стратегия снижения рисков

При нестабильности экономической ситуации, для уменьшения рискованности проекта, предприятие может создать фонд коммерческого риска, куда необходимо отчислять 5 – 10 % чистой прибыли предприятия. Альтернативным методом снижения риска есть сотрудничество со страховыми компаниями.

Для предупреждения рисков могут также быть приняты решения по применению следующих мероприятий:

- Тщательная разработка и подготовка документов по взаимодействию сторон, принимающих непосредственное участие в реализации проекта, а также по взаимодействию с привлеченными организациями.
- Составление долгосрочных договоров на поставку необходимых материалов, сырья и других товаров по стабильным ценам. Заранее проработать производителей и схему поставок сырья, расходных материалов. Возможно предусмотреть схему альтернативных поставок на случай невыполнения своих обязательств основными поставщиками.
- Постоянное проведение маркетинговых исследований с целью выявления новых способов привлечения клиентов и усовершенствованию методов по удержанию существующих клиентов.
- Проведение систематической диверсификации поставщиков, уменьшение посреднического звена между предприятием и его поставщиками, составление между ними долгосрочных договоров на взаимовыгодной основе (льготы, скидки, первоочередность поставок расходных материалов).
- Регулярный контроль качества поставляемых сырья и материалов и выбраковка некачественного сырья.
- Разработка и использование продуманной системы контроля качества реализуемой продукции.
- Проведение систематического мониторинга деловой активности предприятия; проведение комплексной оценки сильных и слабых сторон предприятия и его структурных подразделений.
- Формирование и коррекция стратегии и тактики бизнеса в долгосрочной и среднесрочной перспективе.
- Проведение продуманной ценовой политики и анализ ценовых предложений других предприятий.