



# **БИЗНЕС-ПЛАН**

**«Создание частного дома престарелых  
на территории Приморского края  
Дальневосточного региона РФ»**

Москва 2017

**ОГЛАВЛЕНИЕ:**

<b>1 Резюме .....</b>	<b>3</b>
<b>1.1 Сущность проекта .....</b>	<b>3</b>
<b>1.2 Эффективность проекта.....</b>	<b>3</b>
<b>1.3 Актуальность проекта .....</b>	<b>4</b>
<b>2 Описание проекта и продукции .....</b>	<b>5</b>
<b>3 График реализации .....</b>	<b>6</b>
<b>4 Анализ положения дел в отрасли .....</b>	<b>8</b>
<b>4.1 Общая характеристика российского рынка домов престарелых.....</b>	<b>8</b>
<b>4.2 Показатели рынка домов престарелых Приморского края .....</b>	<b>11</b>
<b>4.3 Прогноз развития российского рынка домов престарелых.....</b>	<b>12</b>
<b>5 Финансовый план .....</b>	<b>14</b>
<b>5.1 Исходные данные и допущения .....</b>	<b>14</b>
<b>5.2 Налоговое окружение .....</b>	<b>14</b>
<b>5.3 Капитальные затраты.....</b>	<b>15</b>
<b>5.4 Расчет выручки .....</b>	<b>18</b>
<b>5.5 Текущие (эксплуатационные) расходы.....</b>	<b>19</b>
<b>5.6 Численность персонала, заработная плата.....</b>	<b>20</b>
<b>5.7 Источники и условия финансирования.....</b>	<b>21</b>
<b>5.8 Показатели экономической эффективности проекта .....</b>	<b>22</b>
<b>6 Анализ рисков.....</b>	<b>24</b>
<b>7 Приложения.....</b>	<b>27</b>
<b>7.1 Отчет о прибылях и убытках .....</b>	<b>28</b>
<b>7.2 Отчет о движении денежных средств .....</b>	<b>29</b>
<b>7.3 Балансовый отчет.....</b>	<b>30</b>
<b>7.4 Эффективность полных инвестиционных затрат.....</b>	<b>31</b>

## 1 РЕЗЮМЕ

### 1.1 Сущность проекта

Организация частного дома престарелых является социально значимым проектом, который позволит:

- сократить отток пожилых людей из региона (например в краснодарский край и цфо), соответственно и отток их детей;
- обеспечить достойную старость;
- предоставить пожилым людям оставаться социально активными за счет организованного досуга, общения с ровесниками и другими людьми, что трудно обеспечить при их проживании в своих квартирах и домах, где им нужна помощь для выхода и общения;
- обеспечит увеличение продолжительности жизни за счет ухода и активной социальной позиции проживающих.

Местом реализации Проекта является Приморский край Дальневосточного федерального округа, где каждый гражданин Российской Федерации имеет право на бесплатное получение земельного участка площадью до 1 гектара в безвозмездное пользование сроком на 5 лет.

На земельном участке площадью в 1 га планируется строительство с нуля необходимых зданий и сооружений под проект.

### 1.2 Эффективность проекта

Показатель	Значение
<b>Инвестиционные показатели</b>	
<b>Сумма инвестиций, тыс. руб.</b>	<b>28 454</b>
объем капиталовложений, тыс. руб.	26 900
операционные расходы, тыс. руб.	1 554
<b>Чистая приведенная стоимость (NPV), тыс. руб.</b>	<b>24 291</b>
Текущая стоимость (FCF), тыс. руб.	4 430
Текущая стоимость (TV), тыс. руб.	19 861

Показатель	Значение
Период окупаемости (PP), лет	5,50
Дисконтированный период окупаемости (DPP), лет	7,75
Внутренняя норма доходности (IRR), %	15,3
Индекс прибыльности (PI)	1,9
<b>Показатели основной деятельности</b>	
Чистый денежный поток	22 553
Накопленная чистая прибыль	21 968
Валюта баланса	31 968
Рентабельность продаж	28,9%
Рентабельность EBITDA	42,9%

### 1.3 Актуальность проекта

Согласно целям и задачам, поставленным программой переселения на Дальний Восток, в ближайшие года ожидается резкое увеличение численности населения региона (по данным ВЦИОМ на Дальний Восток потенциально могут переселиться 30 млн. человек, сейчас там проживает 6,5 млн. человек).

В условиях настоящего неудовлетворенного спроса на услуги частных домов престарелых, а также ожидаемого роста численности населения деятельность Проекта будет рентабельной.

## 2 ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА И ПРОДУКЦИИ

Настоящий Проект рассматривает организацию частного дома престарелых, предоставляющего следующие виды услуг:

- Комфортное размещение;
- Досуговые мероприятия;
- Круглосуточный уход;
- Программы реабилитации;
- Полноценное сбалансированное питание;
- Контроль жизненных показателей и помощь в приеме лекарств.

Стандартный вариант проживания будет предполагать полный пансион в одноместном номере с пятиразовым питанием, ежедневным медицинским наблюдением и анимацией. В оснащение стандартного номера будет входить душ, санузел, холодильник, телевизор.

Дом престарелых будет рассчитан на проживание 30 человек, стоимость проживания будет составлять 40 тыс. рублей в месяц.

Местом реализации проекта является Приморский край, где каждый гражданин Российской Федерации имеет право на бесплатное получение земельного участка на Дальнем Востоке площадью до 1 гектара в безвозмездное пользование сроком на 5 лет (в рамках Федерального закона от 01.05.2016 № 119-ФЗ «Об особенностях предоставления гражданам земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности и расположенных на территориях субъектов Российской Федерации, входящих в состав Дальневосточного федерального округа, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»). Площадь необходимого земельного участка под Проект составляет 1 га.

На территории в 1 Га будут построены административное здание (одноэтажное) и непосредственно корпус для проживания (2-3 этажа), включающий в себя ресепшн, медицинскую зону, столовую, зал для досуга (холл), комнаты для проживания. Территория будет облагорожена для прогулок и времяпрепровождения.

### **3 ГРАФИК РЕАЛИЗАЦИИ**

Любой бизнес, в том числе открытие дома престарелых, начинается с официального оформления дела. Индивидуальный предприниматель не сможет легально вести такой бизнес из-за особых требований со стороны закона. План оказания подобного рода услуг включает предоставление постояльцам круглосуточной медицинской помощи, использование различных медицинских препаратов, а заниматься этим индивидуальный предприниматель не имеет права по закону. Поэтому рекомендуется оформить дом престарелых как юридическое лицо. Чаще всего останавливаются на такой форме организации, как ООО.

При регистрации необходимо указать ОКВЭД 85.31 «Предоставление социальных услуг с обеспечением проживания». Этот код разрешает оказание в рамках основной деятельности медицинских услуг, но с тем условием, что они не будут основными элементами работы.

Также необходимо оформить медицинскую лицензию. Обязательным условием ее получения является наличие медицинского образования у руководителя или у сотрудников, которые официально оформлены в штат дома престарелых.

План организации такого пансионата предусматривает постановку на учет в Пенсионный фонд, Департамент социальной защиты. Через них оформляется перечисление пенсии постояльцев на счет дома престарелых.

Если родственники платят за услуги напрямую, то проводить эти оформления необязательно.

Оформлять постояльцев необходимо официально, придерживаясь определенных правил. Так, при желании поселиться с клиента надо потребовать такие документы:

- ИНН;
- СНИЛС;
- паспорт;
- заявление;
- заверенная копия медицинского страхового полиса;
- заверенная копия медицинской карты;
- документ о медицинском освидетельствовании;
- справка об инвалидности (если есть);
- заверенная копия программы реабилитации;
- данные о пенсионных отчислениях за текущий месяц.

При приеме нового постояльца надо подписать акт бытового и материального обследования комнаты, вручить правила внутреннего распорядка, порядка приема, содержания и выписки из дома престарелых.

Условиями лицензирования являются: помещение, отвечающее требованиям СанПиНа; наличие договора на водоснабжение, канализацию, отопление, освещение, вентиляцию, пожарную сигнализацию; наличие в штате медперсонала, трудоустроенного по основному месту работы.

На получение лицензии уйдет до 3 месяцев, поскольку прохождение инстанций (МЧС, ГСЭН, Росздравнадзор) может быть только последовательным. Каждой госструктуре необходимы заключения из предыдущей.

## 4 АНАЛИЗ ПОЛОЖЕНИЯ ДЕЛ В ОТРАСЛИ

### 4.1 Общая характеристика российского рынка домов престарелых

Число пожилых людей в России стремительно растет, причем категория «старше 60 лет» — самая быстрорастущая в нашей стране. По данным Росстат из общей численности населения России почти четверть составляют люди пенсионного возраста.

**Диаграмма 4-1. Динамика численности населения РФ старше трудоспособного возраста**



Многие пожилые люди, особенно в возрасте от 70 лет, не могут самостоятельно обеспечивать свой быт, поэтому им требуется специализированный уход. Дома престарелых нужны для того, чтобы оказывать помощь пожилым людям, которые не в состоянии помочь самим себе, и родственники тоже не могут оказать им должную заботу.

В настоящее время на российском рынке работают дома престарелых трех основных типов:



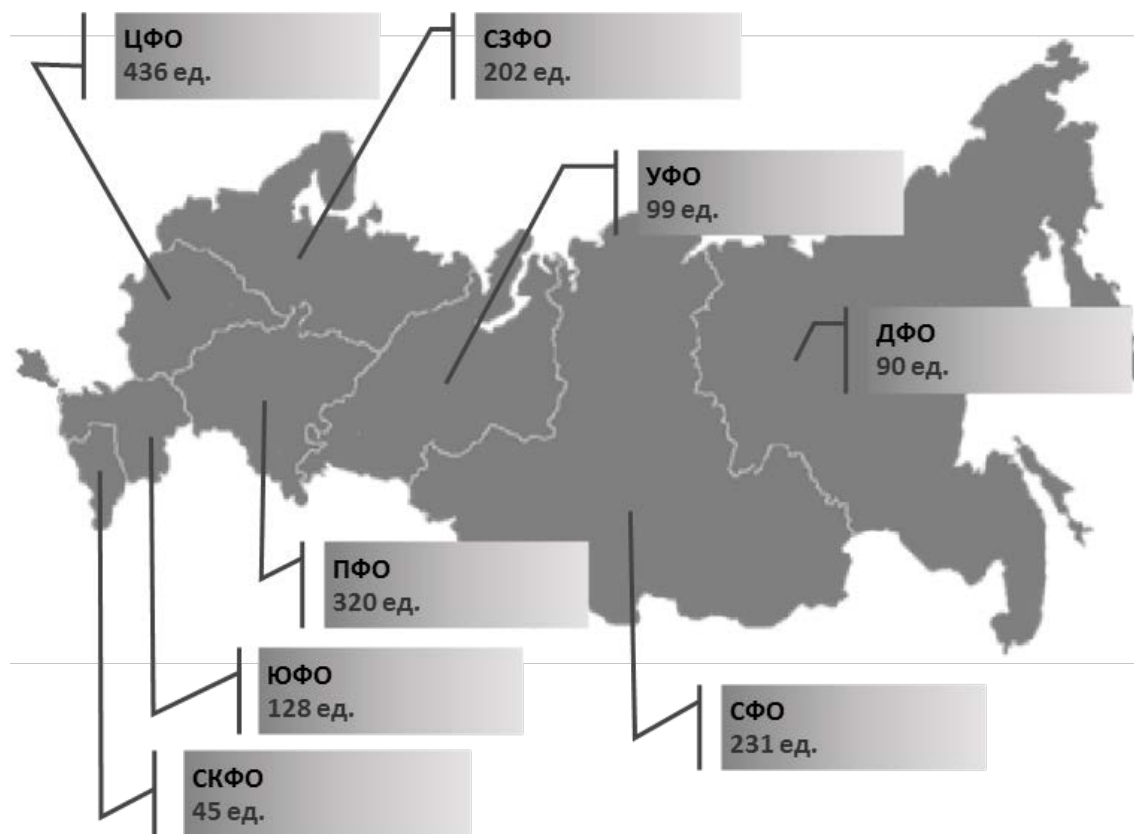
- **Государственные** дома престарелых: в большинстве случаев предоставляют низкокачественные услуги, что связано с низким уровнем финансирования и с отсутствием системного подхода проблеме организации достойного уровня медицинского контроля и социально-бытовых условий. Именно с деятельностью государственных домов престарелых в нашей стране закрепилось негативное восприятие словосочетания «дом престарелых и инвалидов». Целевая аудитория домов престарелых данной группы: одинокие пожилые люди с низкими финансовыми возможностями, в основном живущие на пенсию.
- **Социальные** дома престарелых: также являются государственными. Однако прописка в таких домах обеспечивается за счет передачи имеющейся квартиры.
- **Частные** компании: специализируются на предоставлении услуг клиентам с уровнем дохода выше среднего. Частные дома престарелых имеют развитую инфраструктуру, предлагают широкий диапазон услуг по уходу, лечению, организации досуга своих постояльцев.

В России к услугам государственных домов престарелых прибегают 4% населения, а частных – только 0,5%.

В настоящее время в России действуют порядка 1 500 государственных стационарных медико-социальных учреждений, в которых проживают более 250 тыс. человек, ещё 10 тыс. человек – в частных пансионатах. Потребность оценивается в 4 тыс. учреждений. В очереди в социальные стационарные учреждения стоит более 20 000 человек.

В частных домах престарелых условия содержания намного лучше, однако, сеть этих заведений слабо развита и количество постояльцев ограничено, они вмещают не более 20-30 человек.

**Рисунок 4-1. Численность государственных стационарных учреждений социального обслуживания для граждан пожилого возраста и инвалидов в разрезе федеральных округов**



Рынок частных домов престарелых (пансионатов) по уходу за пожилыми людьми в России пока только начинает складываться, у него большой потенциал в силу отсутствия качественного предложения и наличия спроса на такие услуги. Сейчас этот рынок значительно меньше других секторов, не структурирован и находится на подъеме.

На сегодняшний день в России существует уже около десяти сетей, состоящих примерно из 50 объектов на 2,5 тыс. мест.

В основном они находятся в Московской области. Это сети «Домашний уют», УКСС, «Забота», «Желтый крест», Senior Group, «Доброта», «Родные люди», «Забота и уход», «Медсервис».

Также анонсировано создание еще нескольких сетей и отдельных пансионатов (сеть пансионатов сестринского ухода для пожилых людей с оказанием медико-социальных услуг, «Нордстар Девелопмент»; сеть частных пансионатов для пожилых людей, ГК «Глубина», GDP Vendome).

Этот вид бизнеса является в данный момент в России одним из самых конкурентоспособных. Дело в том, что частные дома престарелых сегодня можно считать редкостью, но спрос на них велик. Особенностью данного вида коммерции можно назвать то, что подобные инвестиции будут приносить доход даже в кризис.

#### **4.2 Показатели рынка домов престарелых Приморского края**

Гражданам пожилого возраста Приморского края обеспечивается возможность получения достаточных для удовлетворения их основных жизненных потребностей социальных услуг, включенных в перечень гарантированных государством социальных услуг, предоставляемых населению государственными учреждениями социального обслуживания Приморского края.

Возраст каждого четвертого жителя Приморья старше трудоспособного. В перспективе, исходя из складывающейся статистической динамики показателей, высокая доля пожилых людей в составе населения Приморского края сохранится. Для обеспечения потребностей данной категории граждан в уходе и постоянной помощи в крае создана сеть стационарных учреждений социального обслуживания.

По информации департамента социальной защиты населения администрации Приморского края, сейчас в регионе почти 500 тысяч пенсионеров по возрасту. Многие и после ухода на заслуженный отдых продолжают работать, занимаются воспитанием молодежи, участвуют в

общественной жизни. В тоже время, немало и тех, кто нуждается не только в поддержке близких, но и в реальной помощи государства. И работа в этом направлении в Приморском крае ведется планомерно. Особое внимание уделяется тем, кто нуждается в уходе и постоянной помощи. В Приморском крае создана целая сеть стационарных учреждений социального обслуживания, в состав которой входят 16 домов-интернатов для престарелых и инвалидов.

**Рисунок 4-2. Расположение домов престарелых на территории Приморского края**



### **4.3 Прогноз развития российского рынка домов престарелых**

В России частные дома для престарелых граждан являются перспективным направлением для открытия бизнеса, поскольку:

- увеличивается количество нуждающихся в помощи людей, а государство с этим не справляется. И если семья способна заплатить за помощь сама, она обращается в частный сектор.
- происходит изменение реалий и сознания – если раньше отдать родственника в дом престарелых было табу, то сейчас все больше людей понимают, что современные учреждения не имеют ничего общего с домом престарелых в нашем традиционном понимании этого термина, и стремятся повысить качество жизни своих родственников.
- есть наличие свободного рынка: нет особых барьеров для входа, и все больше компаний предлагают свои услуги. Это бизнес, который можно начать с небольшим капиталом.

По прогнозу насыщение рынка домов престарелых произойдет не раньше 2020 года, именно тогда наступит точка равновесия (когда мест в домах престарелых будет достаточно для удовлетворения спроса). Однако, этот прогноз реален только при ежегодном приросте количества частных домов престарелых не менее, чем на 15%.

На сегодняшний день в большинстве регионов существует серьезный дефицит на услугу частного дома престарелых. «Локомотивами» сегодня являются Московская, Ленинградская и Свердловская области, но, и там рынок наполнен едва ли на 30%.

Еще одна тенденция, которая уже сейчас явно прослеживается, появление сетевых проектов (более 3 домов престарелых в сети) и усиление их позиций на рынке. В ближайшей перспективе основной движущей силой станут именно сетевые проекты, работающие в соответствии с разработанными и внедренными стандартами оказания услуги, контроля и оценки качества.

## 5 ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

### 5.1 Исходные данные и допущения

Основными методическими предположениями, на основании которых выполнены расчеты по Проекту, являются следующие условия и допущения:

- прогнозный период – 10 лет, шаг расчетов: квартал;
- валюта денежных потоков – российский рубль;
- тип денежных потоков – реальные (без учета инфляции);
- ставка дисконтирования принята на уровне ставки рефинансирования ЦБ РФ и составляет 9,75%;
- в рамках консервативного подхода к экономической оценке эффективности предприятия темп роста в постпрогнозный период установлен на уровне 0%;
- терминальная стоимость рассчитывается по формуле Гордона, которая отражает стоимость активов компании в постпрогнозном периоде.

### 5.2 Налоговое окружение

Расчет затрат, связанных с выплатой налогов, осуществлялся в соответствии с текущей налоговой политикой государства. При расчетах применялась общая система налогообложения – УСН (доходы за вычетом расходов). При расчетах были приняты следующие ставки налогов:

**Таблица 5-1. Ставки налогового планирования**

Наименование	Ставка	База
Налог на прибыль	15,0%	доходы за вычетом расходов
Страховые взносы	30,0%	фонд оплаты труда наемных работников
НДФЛ	13,0%	доход физических лиц (работников)

Таким образом, совокупная налоговая нагрузка по Проекту составляет порядка 16,0% от выручки, в бюджеты всех уровней за планируемый период поступит 19 978 тыс. руб.:

**Диаграмма 5-1. Структура налоговых отчислений по проекту**



Реальные затраты на выплату налогов в настоящий момент оценить сложно, они будут зависеть от текущей налоговой политики государства и принятой на предприятии стратегии в области налогообложения.

### 5.3 Капитальные затраты

Общий объем капитальных вложений в создание частного дома престарелых настоящего Проекта оценивается в 26 900 тыс. рублей, из которых наиболее значительную часть составляют затраты на строительство зданий и сооружений на сумму 18 000 тыс. рублей, или 70,3%.

Здание корпуса для проживания планируется многокомнатным: помимо ресепшн, медицинской зоны, столовой, зала для досуга (холла), - для

каждого постояльца будет предусмотрена своя отдельная комната, с собственным санузлом.

**Таблица 5-2. Капитальные вложения в Проект**

Статья	Всего
Регистрация, разрешения, лицензирование	300
Строительно-монтажные работы	18 900
Оборудование, мебель, инвентарь	4 000
Облагораживание территории	3 500
Прочее (непредвиденные расходы)	200
<b>Итого:</b>	<b>26 900</b>

**Диаграмма 5-2. Структура капитальных вложений в Проект**



Также существенная доля инвестиций пойдет на закупку необходимого оборудования:

- **Места для проживания:** В первую очередь бизнес-план должен предусмотреть закупку в дом престарелых специальных кроватей, на которых можно регулировать высоту подъема. Это необходимо для обслуживания лежачих стариков, которых надо будет кормить. На все кровати надо закупить специальные ортопедические матрасы, которые оказывают профилактический эффект против пролежней. На пол



рекомендуется стелить низкошерстный ковролин, который обязательно закрепить плинтусами. У каждой кровати должна стоять тревожная кнопка, в каждой комнате должен находиться холодильник. Если позволяют средства, в каждую комнату можно установить телевизор. Сама комната должна быть достаточно просторной, чтобы кроме постояльцев в ней могли разместиться посетители. Соответственно, необходимо иметь достаточное количество мебели. Ванную комнату тоже надо оборудовать продуманно. Каждый постоялец должен суметь в ней обслужить себя самостоятельно. Поэтому стойки для душа должны быть невысокими, смесители просты в использовании, пол не должен скользить, должно быть достаточно полок и крючков. Если пансионат рассчитан на два-три этажа, в нем обязательно должен быть оборудован лифт – далеко не все постояльцы могут пользоваться ступеньками. Мало того, для некоторых придется закупить ходунки, инвалидные коляски. По периметру здания внутри и снаружи надо установить поручни, за которые старики смогут придерживаться во время прогулок.

- **Зона отдыха:** Здесь обязательно должна стоять удобная мебель: кресла, диваны, пуфики, столы и стулья. Обязательно надо установить телевизор с большим экраном. По периметру устанавливаются стеллажи и комоды с книгами и настольными играми. Предусмотрите в комнате хорошее освещение и вентиляцию. Здесь постояльцы должны проводить немало времени, проводя совместный досуг. Отдельно необходимо оборудовать спортивный зал. Сюда надо закупить тренажеры, которые потребуются для проведения занятий по лечебной физкультуре. Перечень тренажеров и необходимого инвентаря лучше уточнить у инструктора по ЛФК, который будет работать в вашем учреждении. Для разнообразия досуга постояльцев желательно вывозить на экскурсии в музеи или по городу. Для этого желательно арендовать или приобрести микро-автобус, оборудованный посадочными местами для инвалидов.

- **Медицинская зона:** Чем укомплектовать медицинскую зону, подскажут медицинские сотрудники, которые будут работать в вашем заведении. Как минимум в медицинском кабинете должны быть аппараты измерения артериального давления, набор препаратов для оказания первой медицинской помощи.

## 5.4 Расчет выручки

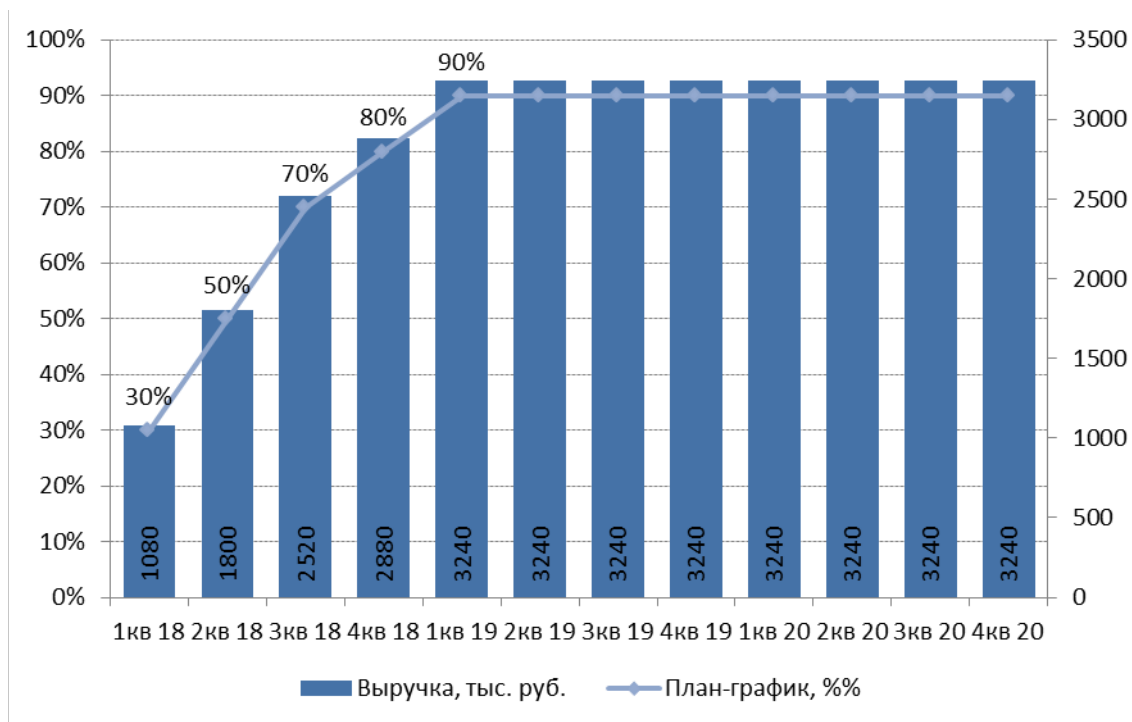
Доходная часть будет формироваться из оплаты услуг по содержанию пенсионеров в доме престарелых по тарифу в 40 тыс. руб. в месяц. Таким образом, годовая выручка Проекта при 100%-ной загрузке будет составлять 14 400 тыс. рублей.

Предполагается, что в первый квартал загрузка не будет превышать 30%. Далее, заполняемость будет расти до 90%, которые достигнет лишь на пятый квартал реализации Проекта.

**Таблица 5-3. Параметры выручки по Проекту**

Статья	Ед. изм.	Кол-во (ед.изм.)	Цена в мес. (за ед.изм.)	Выручка (месяц)	Выручка (квартал)	Выручка (год)
Стоимость пребывания	чел.	30	40	1 200	3 600	14 400
<b>Итого:</b>				<b>1 200</b>	<b>3 600</b>	<b>14 400</b>

**Диаграмма 5-3. План-график загрузки по Проекту**



## 5.5 Текущие (эксплуатационные) расходы

Уровень текущих (эксплуатационных) расходов прогнозируется на уровне 3 612 тыс. рублей в месяц:

**Таблица 5-4. Параметры текущих расходов по Проекту**

Статья	Ед. изм.	Цена (за ед.изм.)	Расход (месяц)	Расход (квартал)	Расход (год)
Закупка продуктов питания	тыс. руб./мес.	200	200	600	2 400
Закупка медикаментов	тыс. руб./мес.	50	50	150	600
Закупка расходных материалов	тыс. руб./мес.	15	15	45	180
Коммунальные расходы	% от выручки	2%	24	72	288
Рекламные мероприятия	% от выручки	1%	12	36	144
<b>Итого:</b>			<b>301</b>	<b>903</b>	<b>3 612</b>

## 5.6 Численность персонала, заработная плата

От уровня квалификации персонала будет зависеть рейтинг и заполняемость дома престарелых – здесь важны такие качества, как честность, терпеливость, доброжелательность, приветливость, чуткость, внимательность и любовь к своему делу.

Ежегодные расходы на заработную плату составят 4 800 тыс. рублей, планируемая штатная структура персонала представлена в таблице ниже:

**Таблица 5-5. Штатное расписание по Проекту**

Должность	Кол-во (чел.)	Оклад, в месяц	Расход (месяц)	Расход (квартал)	Расход (год)
Генеральный директор	1	50	50	150	600
Главный бухгалтер	1	20	20	60	240
Администратор	1	30	30	90	360
Персонал дома престарелых	12	25	300	900	3 600
<b>Итого:</b>	<b>15</b>		<b>400</b>	<b>1 200</b>	<b>4 800</b>

## 5.7 Источники и условия финансирования

Общая стоимость Проекта составит 28 454 тыс. рублей, в неё входят:

- Капитальные вложения в размере 26 900 тыс. рублей,
- Операционные расходы в размере 1 564 тыс. рублей (до достижения положительного потока операционной деятельности).

**Таблица 5-6. Общая потребность в инвестициях**

Статьи	1кв 18	2кв 18	Итого
<b>Операционная деятельность</b>	<b>(1 102)</b>	<b>(452)</b>	<b>(1 564)</b>
Поступления от продаж	1 080	1 800	
Текущие расходы	(89)	(160)	
Зарплата	(1 200)	(1 200)	
Налоги	(270)	(270)	
Проценты по кредиту	(623)	(623)	
<b>Инвестиционная деятельность</b>	<b>(26 900)</b>	<b>-</b>	<b>(26 900)</b>
Регистрация, разрешения, лицензирование	(300)	-	(300)
Строительно-монтажные работы	(18 900)	-	(18 900)
Оборудование, мебель, инвентарь	(4 000)	-	(4 000)
Облагораживание территории	(3 500)	-	(3 500)
Прочее (непредвиденные расходы)	(200)	-	(200)
<b>Потребность в финансировании</b>	<b>28 454</b>	<b>-</b>	<b>28 454</b>
за счет заемных средств	18 454	-	18 454
за счет собственных средств	10 000	-	10 000

В настоящем Проекте расчет показателей экономической эффективности произведен из предположения, что финансирование будет осуществляться на 35 % за счет собственных средств (10 000 тыс. рублей) и на 65% за счет привлечения заемного финансирования.

Привлечение заемных средств в размере 18 454 тыс. рублей планируется под 13,5% годовых. Срок погашения инвестиционного кредита составляет 7 лет (28 кварталов). Проектом предусмотрена отсрочка по выплате тела

основного долга в размере 1 года (4 квартала). Ниже приведен график обслуживания долга.

**Таблица 5-7. График обслуживания долга**

Статья	2018	2019	2020	2021	2022
Выборка заемных средств	18 454	-	-	-	-
Возврат заемных средств	-	3 076	3 076	3 076	3 076
Уменьшение долгосрочных обязательств	18 454	15 379	12 303	9 227	6 151
Проценты начисленные	2 491	2 232	1 817	1 401	986

*Продолжение таблицы*

Статья	2023	2024	2025	2026	2027	Итого
Выборка заемных средств	-	-	-	-	-	<b>18 454</b>
Возврат заемных средств	3 076	3 076	-	-	-	<b>18 454</b>
Уменьшение долгосрочных обязательств	3 076	-	-	-	-	
Проценты начисленные	571	146	-	-	-	<b>9 654</b>

Прогнозные данные по доходам и расходам проекта находятся в приложении в виде стандартных форм финансовой отчетности.

## 5.8 Показатели экономической эффективности проекта

Для расчета показателей эффективности Проекта был построен денежный поток на инвестированный капитал, при этом ставка дисконтирования принята на уровне ставки рефинансирования ЦБ РФ и составляет 9,75%

Показатели эффективности определялись за прогнозный и постпрогнозный период. Терминальная стоимость Проекта рассчитывалась с использованием модели Гордона на базе денежного потока последнего прогнозного периода.

**Таблица 5-8. Показатели инвестиционной привлекательности Проекта**

Показатель	Значение
<b>Инвестиционные показатели</b>	
<b>Сумма инвестиций, тыс. руб.</b>	<b>28 454</b>
объем капиталовложений, тыс. руб.	26 900
операционные расходы, тыс. руб.	1 554
<b>Чистая приведенная стоимость (NPV), тыс. руб.</b>	<b>24 291</b>
Текущая стоимость (FCF), тыс. руб.	4 430
Текущая стоимость (TV), тыс. руб.	19 861
Период окупаемости (PP), лет	5,50
Дисконтированный период окупаемости (DPP), лет	7,75
Внутренняя норма доходности (IRR), %	15,3
Индекс прибыльности (PI)	1,9
<b>Показатели основной деятельности</b>	
Чистый денежный поток	22 553
Накопленная чистая прибыль	21 968
Валюта баланса	31 968
Рентабельность продаж	28,9%
Рентабельность EBITDA	42,9%

Простой период окупаемости проекта (PP) составляет 5,50 лет. Дисконтированный период окупаемости (DPP) – 7,75 лет. Последний показатель (DPP) дает более реалистичную оценку срока окупаемости Проекта.

Индекс прибыльности (PI) демонстрирует относительную величину доходности проекта. Он определяет сумму прибыли на единицу вложенных средств. Значение данного показателя по Проекту превышает единицу и составляет 1,9.

Это свидетельствует о положительном экономическом эффекте, подтверждаемом также положительной величиной чистого приведенного дохода (NPV), равного 24 291 тыс. рублей.

Внутренняя норма рентабельности (IRR) равна 15,3% и превышает ставку дисконтирования 9,75%.

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

## **6 АНАЛИЗ РИСКОВ**

В данном разделе проводится качественный анализ рисков проекта, и даются общие рекомендации относительно методов борьбы с ними. Риски, связанные с реализацией настоящего проекта, можно разделить на несколько категорий.

### **Неспецифические риски**

К первой группе относятся неспецифические риски, т.е. прямо или косвенно угрожающие практически любому проекту. В этой категории можно выделить:

- макроэкономические риски (ухудшение экономической ситуации в стране, колебания курсов валют и т.д.),
- административные риски (изменения правил согласования, налогового законодательства и пр.),
- возникновение форс-мажорных обстоятельств.

Подробно рассматривать данную группу рисков не имеет смысла, поскольку снизить их вероятность практически невозможно.

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

### **Организационные риски**



№	Описание	Степень угрозы	Методы борьбы
<b>Увеличение сроков реализации проекта по организационным причинам</b>			
1	Сроки выхода на планируемую загрузку могут увеличиться при несвоевременно закупленных и смонтированных сооружениях, затянутых строительно-монтажных работах.	Вероятность данного риска находится в прямой зависимости от организационных усилий по реализации проекта.	Минимизировать данную угрозу можно путем разработки подробного календарного плана и строгого следования правилам проджект-менеджмента.
<b>Возникновение непредвиденных технических/технологических трудностей</b>			
2	При реализации практически любого проекта есть вероятность появления непредвиденных проблем технического характера.	Вероятность возникновения технологических сложностей не очень велика, поскольку техническая сторона проекта всегда детально прорабатывается.	Минимизировать данную угрозу можно путем найма консультантов, специалистов высокого уровня.
<b>Нарушение договоренностей со стороны внешних участников проекта</b>			
3	К данной группе относятся такие риски, как изменение условий поставки оборудования, условий финансирования и пр. могут привести к серьезным проблемам на стадии реализации проекта.	Вероятность нарушения договоренностей со стороны внешних участников проекта высока.	Для минимизации данных угроз необходимо четко прописывать обязательства сторон и юридически оформлять все договоренности.

## Маркетинговые риски

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

№	Описание	Степень угрозы	Методы борьбы
	<p>Риски, связанные с действиями конкурентов.            Расчет показателей проекта проводился исходя из допущения, что конкурентная ситуация в ближайшее время принципиально не изменится. Если же действия конкурентов будут активными, это может негативно отразиться на перспективах проекта.</p>		

№	Описание	Степень угрозы	Методы борьбы
1	Выход на рынок новых игроков.	Вероятность данного риска существует, поскольку благоприятная рыночная конъюнктура будет привлекать на рынок новых игроков.	Выходящие на рынок компании, смогут конкурировать с настоящим проектом. Минимизация риска, как собственно и идея проекта, это, успеть занять свою нишу.
<p>Переоценка Плана поступлений</p> <p>Финансовые показатели проекта довольно сильно зависят от сроков и объемов реализации. К невыполнению плана выручки может привести переоценка востребованности услуг проекта на рынке, пробелы в маркетинге.</p>			
2	Переоценка спроса	Вероятность низка, поскольку на текущий момент наблюдается неудовлетворенный спрос на данном рынке.	Снизить последствия переоценки спроса можно с помощью налаживания эффективных каналов продаж, проведения продуманной маркетинговой стратегии.
3	Неэффективность программы продвижения	Вероятность этого риска низка, поскольку заниматься продвижением продукции будут менеджеры, имеющие опыт продвижения на рынке.	Основным методом снижения данного риска является проведение дополнительных маркетинговых исследований и привлечение к проекту опытных специалистов для разработки и реализации маркетинговых мероприятий.

Из всего вышесказанного можно определить степень риска, связанного с реализацией Проекта, как ниже средней.

.

## **7 ПРИЛОЖЕНИЯ**

### **ПРОГНОЗ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ**

## 7.1 Отчет о прибылях и убытках

(тыс. руб.)

Статьи	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	Итого
Выручка	8 280	12 960	12 960	12 960	12 960	12 960	12 960	12 960	12 960	12 960	124 920
Себестоимость продукции и услуг	(4 315)	(4 787)	(4 787)	(4 787)	(4 787)	(4 787)	(4 787)	(4 787)	(4 787)	(4 787)	(47 401)
Прямые материальные затраты	(610)	(954)	(954)	(954)	(954)	(954)	(954)	(954)	(954)	(954)	(9 196)
Прямые затраты труда	(3 600)	(3 600)	(3 600)	(3 600)	(3 600)	(3 600)	(3 600)	(3 600)	(3 600)	(3 600)	(36 000)
Общепроизводственные расходы	(106)	(233)	(233)	(233)	(233)	(233)	(233)	(233)	(233)	(233)	(2 205)
<b>Валовая прибыль</b>	<b>3 965</b>	<b>8 173</b>	<b>8 173</b>	<b>8 173</b>	<b>8 173</b>	<b>8 173</b>	<b>8 173</b>	<b>8 173</b>	<b>8 173</b>	<b>8 173</b>	<b>77 519</b>
Валовая рентабельность	47,9%	63,1%	63,1%	63,1%	63,1%	63,1%	63,1%	63,1%	63,1%	63,1%	
Коммерч. и управленч. расходы	(1 253)	(1 317)	(1 317)	(1 317)	(1 317)	(1 317)	(1 317)	(1 317)	(1 317)	(1 317)	(13 103)
Налоговые платежи	(1 080)	(1 080)	(1 080)	(1 080)	(1 080)	(1 080)	(1 080)	(1 080)	(1 080)	(1 080)	(10 800)
<b>ЕБИТДА</b>	<b>1 632</b>	<b>5 776</b>	<b>5 776</b>	<b>5 776</b>	<b>5 776</b>	<b>5 776</b>	<b>5 776</b>	<b>5 776</b>	<b>5 776</b>	<b>5 776</b>	<b>53 616</b>
Амортизация основных средств	(1 345)	(1 793)	(1 793)	(1 793)	(1 793)	(1 793)	(1 793)	(1 793)	(1 793)	(1 793)	(17 485)
<b>ЕБИТ</b>	<b>287</b>	<b>3 983</b>	<b>3 983</b>	<b>3 983</b>	<b>3 983</b>	<b>3 983</b>	<b>3 983</b>	<b>3 983</b>	<b>3 983</b>	<b>3 983</b>	<b>36 131</b>
Проценты по кредиту	(2 491)	(2 232)	(1 817)	(1 401)	(986)	(571)	(156)	-	-	-	(9 654)
<b>Прибыль до налогообложения</b>	<b>(2 205)</b>	<b>1 751</b>	<b>2 166</b>	<b>2 581</b>	<b>2 997</b>	<b>3 412</b>	<b>3 827</b>	<b>3 983</b>	<b>3 983</b>	<b>3 983</b>	<b>26 478</b>
Убытки прошлых периодов	-	-	-	(905)	(905)	(452)	-	-	-	-	(2 262)
Налог на прибыль	(9)	(263)	(325)	(251)	(314)	(444)	(574)	(597)	(866)	(866)	(4 510)
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Чистая прибыль (убыток)</b>	<b>(2 213)</b>	<b>1 488</b>	<b>1 841</b>	<b>2 330</b>	<b>2 683</b>	<b>2 968</b>	<b>3 253</b>	<b>3 385</b>	<b>3 116</b>	<b>3 116</b>	<b>21 968</b>
Чистая рентабельность	-	11,5%	14,2%	18,0%	20,7%	22,9%	25,1%	26,1%	24,0%	24,0%	

## 7.2 Отчет о движении денежных средств

(тыс. руб.)

Статьи	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	Итого
<b>Операционная деятельность</b>	<b>(868)</b>	<b>3 282</b>	<b>3 635</b>	<b>4 123</b>	<b>4 476</b>	<b>4 761</b>	<b>5 046</b>	<b>5 179</b>	<b>4 910</b>	<b>4 910</b>	<b>39 453</b>
Поступления от продаж	8 280	12 960	12 960	12 960	12 960	12 960	12 960	12 960	12 960	12 960	124 920
Текущие расходы	(768)	(1 304)	(1 304)	(1 304)	(1 304)	(1 304)	(1 304)	(1 304)	(1 304)	(1 304)	(12 504)
Зарплата	(4 800)	(4 800)	(4 800)	(4 800)	(4 800)	(4 800)	(4 800)	(4 800)	(4 800)	(4 800)	(48 000)
Налоги	(1 089)	(1 343)	(1 405)	(1 331)	(1 394)	(1 524)	(1 654)	(1 677)	(1 946)	(1 946)	(15 310)
Проценты по кредиту	(2 491)	(2 232)	(1 817)	(1 401)	(986)	(571)	(156)	-	-	-	(9 654)
<b>Инвестиционная деятельность</b>	<b>(26 900)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(26 900)</b>
Регистрация, разрешения, лицензирование	(300)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(300)
Строительно-монтажные работы	(18 900)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(18 900)
Оборудование, мебель, инвентарь	(4 000)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(4 000)
Облагораживание территории	(3 500)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(3 500)
Прочее (непредвиденные расходы)	(200)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(200)
<b>Финансовая деятельность</b>	<b>28 454</b>	<b>(3 076)</b>	<b>(3 076)</b>	<b>(3 076)</b>	<b>(3 076)</b>	<b>(3 076)</b>	<b>(3 076)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>10 000</b>
Привлечение кредитов и займов	18 454	-	-	-	-	-	-	-	-	-	18 454
Погашение основной суммы долга	-	(3 076)	(3 076)	(3 076)	(3 076)	(3 076)	(3 076)	-	-	-	(18 454)
Собственные средства	10 000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	10 000
<b>Чистый приток (отток) денежных средств</b>	<b>686</b>	<b>206</b>	<b>559</b>	<b>1 048</b>	<b>1 400</b>	<b>1 686</b>	<b>1 971</b>	<b>5 179</b>	<b>4 910</b>	<b>4 910</b>	<b>22 553</b>
Денежные средства на начало периода	-	686	892	1 451	2 498	3 899	5 584	7 555	12 734	17 643	
Денежные средства на конец периода	686	892	1 451	2 498	3 899	5 584	7 555	12 734	17 643	22 553	

### 7.3 Балансовый отчет

(тыс. руб.)

Статьи	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Внеоборотные активы	25 555	23 762	21 968	20 175	18 382	16 588	14 795	13 002	11 208	9 415
Основные средства по остаточной стоимости	25 555	23 762	21 968	20 175	18 382	16 588	14 795	13 002	11 208	9 415
Основные средства к установке	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Прочие внеоборотные активы	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Оборотные активы	686	892	1 451	2 498	3 899	5 584	7 555	12 734	17 643	22 553
Денежные средства и эквиваленты	686	892	1 451	2 498	3 899	5 584	7 555	12 734	17 643	22 553
<b>ИТОГО АКТИВЫ</b>	<b>26 241</b>	<b>24 654</b>	<b>23 419</b>	<b>22 673</b>	<b>22 280</b>	<b>22 173</b>	<b>22 350</b>	<b>25 735</b>	<b>28 852</b>	<b>31 968</b>
Капитал и резервы	7 787	9 275	11 116	13 446	16 129	19 097	22 350	25 735	28 852	31 968
Уставный капитал	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	(2 213)	(725)	1 116	3 446	6 129	9 097	12 350	15 735	18 852	21 968
Долгосрочные обязательства	18 454	15 379	12 303	9 227	6 151	3 076	-	-	-	-
Заемные средства	18 454	15 379	12 303	9 227	6 151	3 076	-	-	-	-
Краткосрочные обязательства	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Заемные средства	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>ИТОГО ПАССИВЫ</b>	<b>26 241</b>	<b>24 654</b>	<b>23 419</b>	<b>22 673</b>	<b>22 280</b>	<b>22 173</b>	<b>22 350</b>	<b>25 735</b>	<b>28 852</b>	<b>31 968</b>

#### 7.4 Эффективность полных инвестиционных затрат

Статьи	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	Итого
Операционная деятельность	1 623	5 513	5 451	5 525	5 462	5 332	5 202	5 179	4 910	4 910	49 107
Инвестиционная деятельность	(26 900)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(26 900)
<b>Чистый денежный поток, FCF</b>	<b>(25 277)</b>	<b>5 513</b>	<b>5 451</b>	<b>5 525</b>	<b>5 462</b>	<b>5 332</b>	<b>5 202</b>	<b>5 179</b>	<b>4 910</b>	<b>4 910</b>	<b>22 207</b>
Кумулятивный FCF	(25 277)	(19 763)	(14 312)	(8 788)	(3 325)	2 007	7 209	12 387	17 297	22 207	
расчет периода окупаемости	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,50	-	-	-	-	5,50
<b>Дисконтированный денежный поток, DCF</b>	<b>(24 809)</b>	<b>4 742</b>	<b>4 272</b>	<b>3 945</b>	<b>3 554</b>	<b>3 162</b>	<b>2 810</b>	<b>2 548</b>	<b>2 201</b>	<b>2 006</b>	<b>4 430</b>
Кумулятивный DCF	(24 809)	(20 068)	(15 796)	(11 851)	(8 297)	(5 135)	(2 326)	223	2 424	4 430	
расчет дисконтированного периода окупаемости	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,75	-	-	7,75