

## РЕЗЮМЕ

## ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЕКТА [по состоянию на май 2016]

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

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

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

Структура капитальных затрат

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



График капитальных вложений

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

Прогноз результатов

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

Рыночная позиция

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

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

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

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

**ДАННЫЕ ОБ ИНИЦИАТОРЕ**

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

**РИСКИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОЕКТА**

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

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

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