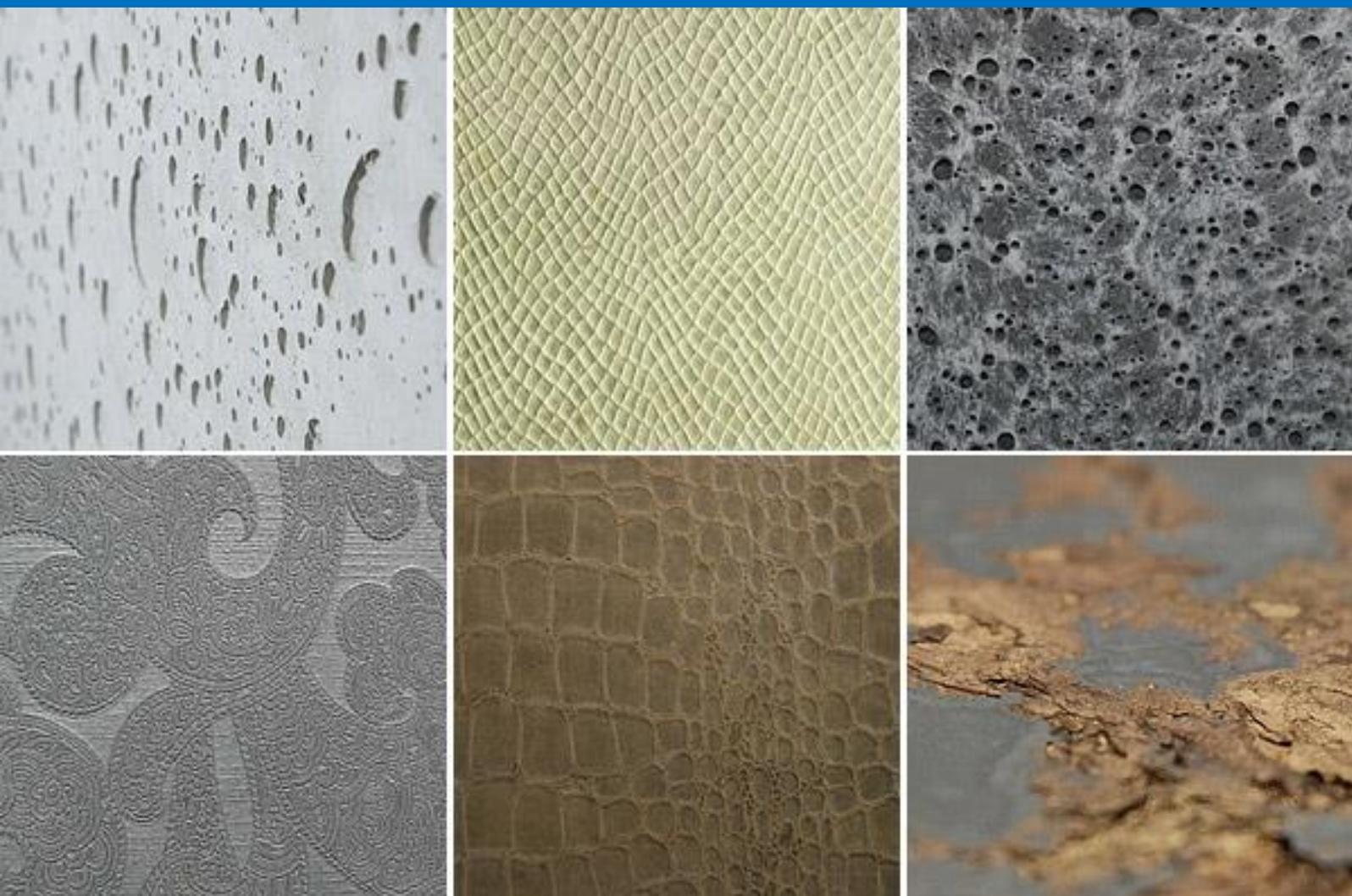


# БИЗНЕС-ПЛАН



## предприятия по изготовлению плитки из архитектурного бетона



2016 г.

*Адаптация данного бизнес-плана возможна под любой проект на территории России и СНГ.*

*К данному бизнес-плану прилагается **финансовая модель** в отдельном файле, которая позволяет с легкостью выстроить новый финансовый план методом ввода соответствующих данных.*

## **Описание бизнес-плана**

**Суть и идея:** организация производства плитки из архитектурно-строительного бетона высокого качества и уникального дизайна, работающего по модели оптовых продаж.

**География:** Россия, \*\*\*.

**Специфика:** архитектурный бетон – это экологически чистый отделочный материал. Архитектурный бетон имеет выше степень огнестойкости, чем обычный бетон и является несгораемым материалом. Данный показатель имеет очень важное значение при согласовании применения фасадного отделочного материала в пожарной инспекции. Показатель огнестойкости у архитектурного (декоративного) бетона выше, чем у всех минеральных или полимерных фасадных отделочных материалов.

**Аудитория и сбыт:** территория г. \*\*\*, \*\*\* область, регионы России посредством оптовых сетей, сети интернет.

### **Финансовые показатели:**

<b>Объем инвестиций</b>	
<b>Срок выхода на безубыточность</b>	
<b>Срок окупаемости проекта</b>	
<b>Чистый денежный поток</b>	
<b>Чистая приведенная стоимость (NPV)</b>	

## Выдержки из исследования

Строительство формирует 5,5% ВВП России и обеспечивает занятость почти 5,5 млн. человек.

Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» (по полному кругу организаций, включая объемы работ, не наблюдаемых прямыми статистическими методами в строительстве) в 2013 г. составил \*\*\* млрд. рублей, или 98,5% к уровню соответствующего периода предыдущего года.

Среднесписочная численность работников в строительстве (по полному кругу организаций с учетом субъектов малого предпринимательства) в январе-декабре 2013 г. составила \*\*\* млн. человек и снизилась по сравнению с соответствующим периодом 2012 г. на 1,2%.

В январе-декабре 2013 г. среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в строительстве составила 27,7 тыс. рублей, что на 7,2% выше уровня соответствующего периода 2012 г. и на 7,6% - ниже среднероссийского уровня.

В 2013 году сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) строительных организаций (без субъектов малого предпринимательства) в действующих ценах составил 121,0 млрд. рублей (3,4 тысяч строительных организаций получили прибыль в размере 214,7 млрд. рублей, 1,0 тысяч организаций имели убыток на сумму 93,7 млрд. рублей). В 2013 г. доля убыточных организаций, осуществляющих строительную деятельность, по сравнению с 2012 г. увеличилась на 0,5 процентного пункта.

В 2013г. введено в действие 254,7 тыс. зданий (в 2012г. – 235,2 тыс. зданий), их общий строительный объем составил 488,8 млн. куб. метров (в 2012г. – 447,1 млн. куб. метров), общая площадь – 112,3 млн. кв. метров (в 2012г. – 103,9 млн. кв. метров). Из числа введенных в действие 2013г. зданий 93,5% составляют здания жилого назначения.

В 2013г. организациями всех форм собственности построено 912,1 тыс. квартир общей площадью 69,4 млн. кв. м., что на 5,6% выше соответствующего периода предыдущего года. Индивидуальными застройщиками построено 30,4

млн. кв. метров общей площади жилых домов, или 43,8% от общего объема жилья, введенного в 2013 году.

В 2014 году введено в эксплуатацию 1080,3 тыс. квартир общей площадью 81,0 млн. кв. метров, что составило 114,9% к соответствующему периоду предыдущего года (в 2013 году было введено 70,5 млн. кв. метров жилья, 107,2% к 2012 году).

Среди субъектов Российской Федерации наибольшие объемы жилищного строительства осуществлялись в:

- **Московской области**, где введено 10,2% от сданной в эксплуатацию общей площади жилья по России в целом,
- Краснодарском крае – 5,9%,
- Москве – 4,1%,
- **Санкт-Петербурге - 4,0%**,
- Тюменской области – 3,9%,
- Республике Башкортостан – 3,3%,
- Республике Татарстан и Свердловской области – по 3,0%,
- Ростовской области – 2,9%,
- Новосибирской области – 2,7%,
- Челябинской области – 2,5%,
- Самарской области – 2,3%.

Особенность сегмента основных строительных материалов (цемент, бетон, кирпич) – низкая доля импорта и высокий спрос на продукцию российских производителей. Это связано с тем, что в ходе строительства требуются колоссальные объемы продукции. Перевозки на расстояние более 450 км уже нерентабельны, поэтому основные производители предпочитают организовывать свое производство в наиболее населенных регионах с высокой строительной активностью.

В сегменте цемента лидируют Центральный, Южный, Приволжский федеральные округа. Основные производители – 50 крупных и средних

предприятий. Часть из них принадлежит крупным российским холдингам, часть – зарубежным компаниям, но большинство – это самостоятельные предприятия.

Согласно данным, опубликованным Федеральной службой государственной статистики, объем произведенного цемента за 12 месяцев 2014 года вплотную приблизился к отметке в 70 миллионов тонн и составил \*\*\* тысяч тонн. Это на 3,2% больше, чем за тот же период 2013 года, на 11,2% больше, чем в 2012 году, на 22,1% больше, чем в 2011 году и на 36,1% выше уровня 2010 года.

Наибольшее количество цемента было произведено в **Центральном федеральном округе**. Более четверти всего объема выпустили предприятия цементной промышленности региона, полностью повторив результат 2013 года с относительной долей в 25,8% (\*\*\* тыс. тонн). Прирост производства за год здесь составил 3,2%. Крупнейшие цементные предприятия региона ЗАО «Мальцевский цементный завод» и ЗАО «Осколцемент», оба входят в холдинг «ЕВРОЦЕМЕНТ Групп».

Цементная промышленность **Приволжского федерального округа** отстала от лидера всего на 1,8%. За год в регионе было произведено почти \*\*\* миллионов тонн цемента при проектной мощности всех цементных предприятий в 24,7 млн. тонн. Здесь зафиксирован рекордный прирост производства по сравнению с прошлым годом в 13,2%. Это во многом произошло благодаря вводу в марте этого года нового завода ООО «Азия Цемент» в Пензенской области.

Самыми мощными предприятиями по выпуску цемента в регионе являются Мордовцемент, купленный в конце года холдингом «ЕВРОЦЕМЕНТ Групп» и ОАО «Холсим (Рус)» (бывший Вольскцемент), входящий в холдинг Holcim.

На третьем месте по объему производства цемента по результатам 2014 года оказался **Южный федеральный округ**. В начале года в регионе наблюдалось отставание от прошлогодних результатов, однако уже с августа произошло существенное увеличение производства, которое и привело к суммарному приросту по итогам 2014 года в 3%. Два крупнейших цементных завода региона, это ЗАО «Новоросцемент» в Краснодарском крае и ЗАО «Себряковцемент» в Волгоградской области.

**Северо-западный федеральный округ** находится на 6-м месте по объемам производства цемента. Начав год с очень неплохих показателей, уже с конца второго квартала года в регионе наметился существенный спад производства, приведший к тому, что отставание от суммарных результатов 2013 года в итоге составило почти 10%. Общий объем произведенного цемента – \*\*\* млн. тонн при мощностях в почти в 7,0 млн. тонн. Самые мощные заводы региона – ЗАО «Пикалевский цемент», входит в холдинг «ЕВРОЦЕМЕНТ Групп» и «ЛСР цемент», перешедший в собственность «ЕВРОЦЕМЕНТ Групп» в конце 2014 года.

### **Рынок бетона Российской Федерации**

Согласно данным, опубликованным Федеральной Службой Государственной Статистики, объем произведенного бетона готового для заливки (товарного бетона) в январе-октябре 2014 года перешагнул отметку \*\*\* миллионов и составил \*\*\* миллионов кубических метров. Это на 4,9% больше, чем за тот же период 2013 года, на 11,5% больше, чем в 2012 году и на 22,7% больше, чем в 2011 году.

Объем произведенного бетона готового для заливки (товарного бетона) в декабре 2014 года составил \*\*\* тысяч кубических метров. Это на 12,7% меньше, чем в ноябре 2014 года, что является достаточно типичным для последнего месяца года. Если для сравнения взять производственные показатели декабря 2013 года, то мы можно видеть рост почти в 10,0%.

Согласно данным, опубликованным Федеральной службой государственной статистики, объем произведенного бетона готового для заливки (товарного бетона) в октябре 2015 года составил \*\*\* тысяч кубических метров.

### **Рынок строительных и отделочных материалов**

Если выполнить анализ статистических данных, предоставленных Федеральной службой статистики, то можно увидеть закономерный рост всех сегментов и категорий отделочных и интерьерных материалов в течение периода

2010-2013 гг. (статистический сборник «Строительство России»<sup>1</sup>). Конкретизированные данные относительно продукции из архитектурного бетона (плитка) в сборнике не приведены, однако рассмотрение параллельных категорий материалов позволяет сделать вывод о закономерном росте и целевой продукции по проекту в том числе. Так, к рассмотрению были взяты материалы:

- кирпич строительный (включая камни) из цемента, бетона или искусственного камня;
- плитки керамические глазурованные для внутренней облицовки стен;
- плитки керамические фасадные;
- плитки керамические для полов;
- обои и аналогичные материалы для оклеивания стен; бумага прозрачная для окон;
- материалы лакокрасочные и аналогичные для нанесения покрытий, краски и мастики.

Данные приведены в таблице ниже...\*\*\*

Наибольший рост показывает категория фасадных керамических плиток: за 4 года рост составил 71%. Наименьшее изменение в номинальном выражении – в категории строительного кирпича (рост – 22%).

По данным маркетингового исследования, проведенного компанией «Профист» (<http://www.profist.ru>), большая доля в потребительском портфеле компаний, осуществляющих закуп фасадных и отделочных материалов, принадлежит, что закономерно, компаниям строительной отрасли (74%).

По отраслям строительства узконаправленные составляют не большую часть, в основном компании работают в смешанном строительстве – 80% всех компаний.

По результатам анализа было установлено, что большая часть – 53% респондентов – готова переплатить за качество, однако велик и процент покупателей – 46% – руководствующихся, прежде всего, экономией.

При оценке репутации поставщика материалов покупатели готовы верить клиентам, имевшим опыт работы с компанией-поставщиком и мнению экспертов

---

(67% ответов), также высоко оценивается наличие собственного производства (65% ответов), открытость компании (35% ответов), авторитет руководства (33% ответов) и социальная ответственность компании (33% ответов).

## Содержание

Перечень таблиц, диаграмм, рисунков	4
Резюме проекта	5
Раздел 1. Описание проекта	6
1.1. Суть и идея проекта	6
Раздел 2. Анализ рынка	9
2.1. Состояние строительной отрасли	10
2.2. Рынок сырья	15
2.2.1. Рынок цемента Российской Федерации	15
2.2.2. Рынок бетона Российской Федерации	18
2.3. Рынок строительных и отделочных материалов	19
Раздел 3. Конкурентное окружение	25
3.1. Отбор основных конкурентов	25
3.2. Уровень внутриотраслевой конкуренции (по матрице М. Портера)	27
3.3. Оценка высоты входных барьеров (угроза появления новых игроков рынка)	28
3.4. Оценка рыночной власти покупателей (влияние)	29
Раздел 4. Маркетинговый план	30
Раздел 5. Организационный план	33
5.1. Организационная структура предприятия	33
5.2. Персонал проекта	33
Раздел 6. Производственный план	36
6.1. Схема производства	36
6.2. Оборудование	37
Раздел 7. Финансовый план	39
7.1. Исходные данные и допущения	39
7.2. Персонал проекта	40
7.3. Маркетинговый план	40
7.4. Операционные финансовые расходы	41

7.4.1. Денежный поток	43
7.5. Инвестиции	46
7.6. Выручка	49
7.6.1. Денежный поток	49
7.7. Расчет ставки дисконтирования по методу WACC	51
7.8. Итоговые данные	60
7.9. Показатели экономической эффективности проекта	62

## Перечень таблиц, диаграмм, рисунков

### ТАБЛИЦЫ

Таблица 1. Основные экономические показатели по виду деятельности «Строительство»	11
Таблица 2. Строительство жилых домов, Россия, 2014 г.	13
Таблица 3. Управляющий персонал	33
Таблица 4. Производственный персонал	34
Таблица 5. Технические характеристики ТФС-001	37
Таблица 6. Расчет долгосрочной прибыли сверх CAPM для портфелей десятичных групп NYSE/AMEX/NASDAQ	56
Таблица 7. Алгоритм определения степени риска оцениваемой компании	57
Таблица 8. Алгоритм расчета премии за специфический риск	58

### ДИАГРАММЫ

Диаграмма 1. Динамика российского рынка производства бетона, тыс. тонн, 2010-2014 гг.	15
Диаграмма 2. Сегментация производства цемента по регионам РФ, тыс. тонн, 2014 год	17
Диаграмма 3. Динамика производства бетона, РФ, 2014 год, тыс. куб. м.	18
Диаграмма 4. Регионы-лидеры по объему производства бетона, 2013-2014 гг., тыс. куб. м.	19
Диаграмма 5. Потребительская сегментация	22
Диаграмма 6. Строительные отрасли потребительского портрета	22

*Благодарим Вас за оказанное доверие*

*и напоминаем, что:*

- ✓ *при покупке бизнес-плана компании «VTSConsulting» вы гарантированно получаете консультацию специалистов, которые работали над конкретным бизнес-планом*
  
- ✓ *в течение одного-двух часов наша команда будет готова отвечать на все вопросы, касающиеся структуры и содержания бизнес-плана.*

*С уважением,  
команда VTSConsulting*

## ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ «VTSConsulting»

Компания «VTSConsulting» была основана в мае 2010 года командой профессионалов во главе с Владиславом Цыгодой.

Владислав Цыгода – бизнес-консультант, признанный лидер в сфере бизнес-планирования на территории СНГ (по версии портала free-lance.ru), на сегодняшний день – руководитель рейтинговой консалтинговой компании.

Разработка бизнес-планов, ТЭО, инвестиционных меморандумов, финансовых моделей и бизнес-презентаций – основные направления работы команды, в составе которой работают высококвалифицированные аналитики.

Опыт команды в сфере разработки инвестиционной документации – свыше 6 лет, и сегодня «VTSConsulting» – единственная компания в Украине, которая является партнером проекта «РБК. Исследование рынков».

### Команда VTSConsulting и принципы работы:

- ✓ уникальный подход к решению поставленных задач;
- ✓ безупречная репутация и высокая степень доверия клиентов;
- ✓ высокий профессионализм вне зависимости от сферы исследования;
- ✓ практический опыт работы, в том числе – в реализации сложных узкоспециализированных проектов.

**Мы высоко ценим сотрудничество с каждым нашим клиентом.  
И мы гордимся своими клиентами!**

ООО "Землеугодие-Инвест",  
ОАО "Воткинский завод",  
НПП "Стэлс", Государственное  
предприятие УкрНИИИП  
"Масма", "Reproto  
Technologies", компания "ВОК  
Монтаж Сервис", ООО  
"PRIMAS"

компания "Петровизард", Порт  
Темрюк, ООО "Спецбудпроект",  
группа компаний  
"SEMPROGROUP" ООО  
"Максимус Констракшн",  
"Росмолодежь", ООО "Сисиф  
Сервис", ООО "Завод ТИТАН",  
ООО "Проджект К"

ООО "Портал Логистик", НПК  
"Наука", Институт проблем  
материаловедения им. И.Н.  
Францевича НАН Украины,  
НТУУ "КПИ", Научный парк  
"Киевская политехника",  
Правительство России,  
Верховная Рада Украины

– далеко не полный список тех,  
кто остался доволен сотрудничеством с "VTSConsulting".

Компания "VTSConsulting" – это команда профессионалов, знания и опыт которых позволят Вам сэкономить деньги, нервы и время: подготовка инвестиционных документов займет от 4 до 10 дней.

Нас рекомендуют своим друзьям и деловым партнерам, потому что мы работаем на результат и полное удовлетворение потребностей Клиента. Таким образом, заказывая бизнес-план, информационный или инвестиционный меморандум у нас, Вы не тратитесь.

**Вы инвестируете.**

*С уважением,  
Владислав Цыгода,  
Руководитель "VTSConsulting"*