

"Утверждаю"  
Генеральный директор  
ООО "СтройЭкспоСервис"  
\_\_\_\_\_ Вафин Р.Ш.  
\_\_\_\_\_ 2000 г.

## **Бизнес-план**

### **«Организация деревообрабатывающего цеха»**

ООО «СтройЭкспоСервис», Тюменский район, п. Боровский, ул. Герцена, 102

**Учредители:**

Вафин Равиль Шахидуллович, тел.: (3452) 34-04-21, 72-28-16, 43-06-82, доля в УК - 100%;

**Руководитель:** Вафин Равиль Шахидуллович

**Суть проекта:** организация деревообрабатывающего цеха на базе готовых производственных площадей с использованием высокотехнологического оборудования для выхода на внешний рынок

**Форма участия области:** кредитование либо предоставление гарантии

**Финансирование проекта:**

Собственные средства - 4%; заемные средства - 0%; средства государственной поддержки - 96%

**Сметная стоимость реализации проекта - 11 050 000 рублей**

**Сроки строительства (ввода в эксплуатацию оборудования) - 3 месяца**

**Срок окупаемости проекта - 8 месяцев**

Проектно-сметная документация, технологический проект, охрана окружающей среды и электрическая часть лесопильного цеха разработаны НИПИ «Лесдрев», г. Тюмень, октябрь 2000 г., ведущий специалист – Власова Л.М., тел.: 22-83-07

Бизнес-план разработан ЗАО «ТюмБИТ», октябрь 2000 г., специалист – Яричина Л.Н., тел.: 22-82-18

Каждый, кто ознакомился с данным бизнес-планом, несет ответственность и гарантирует нераспространение содержащейся в нем информации без предварительного согласия автора.

Запрещается копирование всего бизнес-плана или отдельных его частей, а также передача третьим лицам.

Если бизнес-план не вызвал у Вас интереса инвестировать средства в его реализацию, то просим вернуть данный документ авторам.

Тюмень  
Ноябрь 2000 г.

## Содержание

1. Резюме	3
2. Анализ положения дел в отрасли	4
3. Производственный план	5
4. Маркетинговый план	9
5. Организационный план	17
6. Финансовый план	19
Потребность в капитальных вложениях согласно проектно-сметной документации	20
Инвестиции (в период эксплуатации и строительства)	20
Источники средств (на начало реализации проекта)	21
Производство и реализация продукции	22
Численность работающих, расходы на оплату труда и отчисления на социальные нужды	26
Затраты на производство и сбыт продукции (на годовой объем)	28
Амортизационные отчисления	30
Финансовые результаты производственной и сбытовой деятельности (на годовой объем)	31
План денежных поступлений и выплат	33
Бюджетный эффект от реализации проекта	35
Приложение 1. Обязанности сторон при поставке exworks	37
Приложение 2. Оргструктура ООО "СтройЭкспоСервис"	39

## Резюме

**Суть проекта:** организация деревообрабатывающего цеха на базе готовых производственных площадей с использованием высокотехнологического оборудования для выхода на внешний рынок (Египет и Турция)

Вид выпускаемой продукции – пиломатериал высушенный и отпакетированный согласно ГОСТ - 930283 Пиломатериал хвойных пород Черноморской сортировки, поставляемый по экспорту.

Продукция имеет широкий спектр применения в строительстве и в мебельной промышленности.

80% готовой продукции составляет продукция высшего сорта, реализуемая по 120\$ за м<sup>3</sup> на внешнем рынке и 20% - продукция низшей категории по 40\$ за м<sup>3</sup> на внутреннем рынке. Со второго года проекта предполагается выпуск погонажа (20%), цена реализации на внешнем рынке - 250\$.

Для реализации проекта необходимо 11 050 000 рублей, из которых

400 000 рублей являются собственными средствами, а 10 650 000 рублей - заемными. Так как коммерческие банки отказывают в кредитовании данного проекта, то ООО "СтройЭкспоСервис" рассчитывает получить государственную поддержку.

Срок окупаемости проекта, рассчитанный по показателям чистой прибыли, амортизации и объема инвестиций, составит 8 месяцев.

В течение срока реализации проекта будет получен чистый дисконтированный бюджетный доход в размере 40 554 627 рублей (ставка рефинансирования 25%, инфляция 20%).

Чистый дисконтированный доход за три года проекта составит 69 920 671 рублей (ставка дисконтирования 25%), с учетом поправки на риск - 57 286 097 рублей.

Внутренняя норма доходности - 82%, с учетом поправки на риск - 78%.

Индекс доходности - 1,73, с учетом поправки на риск - 1,69.

Кредит может быть возвращен в течение 12 месяцев, под годовую ставку 25%, сумма кредита погашается с 6-го месяца, а проценты за пользование кредитом уплачиваются с 3-го месяца.

Прект создает около 70 новых рабочих мест в п. Боровское.

Как видим проект по всем показателям является эффективным, приносит бюджетный эффект и создает новые рабочие места, способствует увеличению экспорта товаров из России.

## 2. Анализ положения дел в отрасли

1. В настоящее время в лесопромышленном комплексе России насчитывается порядка 20 тыс. предприятий с общей численностью занятых 1100 тыс. человек.

Общие объемы производства отрасли за 1999 г. составили 113,7% к уровню прошлого года. Однако сейчас этот эффект уже исчезает, и поэтому происходит рост внутренних цен на строительные материалы. По прогнозам Минэкономики, к концу года они увеличатся минимум на 25-40%.

Тем не менее, при сохранении существующей тенденции лесная отрасль в скором времени станет донором бюджета. В целом по стране за второе полугодие прошлого года от нее в бюджетную систему поступило 620,1 млн. руб., что на 470,6 млн. руб. больше, чем за соответствующий период прошлого года. Всего же за весь 1999 г. бюджеты различных уровней получили 954 млн. руб.

Среднеотраслевая норма прибыли находится в пределах 20-30%.

Позитивные показатели роста деревообрабатывающей промышленности (в прошлом году она была на первом месте) объясняются в первую очередь ростом экспорта.

В среднем в год предприятия лесопромышленного комплекса производят экспортной продукции на сумму 3100 млн. долл. Доходы лесоэкспортеров России за вторую половину прошлого года составили \$1,8 млрд. (около 60% всего валового продукта отрасли), что на 17% больше показателей соответствующего полугодия прошлого года.

Также "заметно изменилась конъюнктура экспорта лесоматериалов". Поставки за рубеж необработанного круглого леса сократились почти в 2 раза, зато возрос экспорт пиломатериалов, целлюлозы, бумаги, картона, клееной фанеры и другой готовой продукции.

Лесопромышленный комплекс России имеет возможность к 2005 году в 2 раза увеличить выпуск готовой продукции, объемы лесозаготовок возрастут к 2005 году с 95 млн. куб. метров (1999 год) до 166 млн. куб. метров. Производство пиломатериалов намечается увеличить с 19 млн. куб. метров до 38 млн. куб. метров.

Лесопромышленный комплекс страдает практически от тех же проблем, что и другие отрасли промышленности России. Отсутствие здоровой конкуренции (нет лицензирования деятельности), государственного контроля, неэффективные собственники. Но администрации ряда регионов приняли ряд мер по облегчению жизни (установление льготных тарифов на электроэнергию и перевозку лесных грузов внутри регионов, отмена некоторых местных налогов и помощь в приобретении новой техники и горюче-смазочных материалов).

Необходимо сказать и о положении в сырьевых отраслях. Здесь функционируют свыше 2 тысяч лесхозов. Комментируя "Интерфаксу" ситуацию в лесной промышленности, заместитель министра экономики РФ отметил, что впервые за последние три года леспромхозы страны увеличили объемы заготовки деловой древесины. За 6 месяцев прошлого года заготовлено 44 млн. куб. метров деловой древесины, что на 4% превышает показатель прошлого года.

В России сейчас используется около 18% от расчетной лесосеки. Таким образом, существуют резервы и возможность развития лесопромышленного комплекса.

2. В Тюменской области, где деревообрабатывающей промышленности принадлежит 0,7% в отраслевой структуре, объем промышленной продукции в год составляет порядка: деловая древесина - 1807 тыс. плот. куб. м., пиломатериалы - 476 тыс. куб. м.

Доля ООО "СтройЭкспоСервис" будет составлять 5% в областном выпуске.

Рынок пиломатериалов не является монополистическим, поэтому особых проблем для выхода на него не предвидится. В основном это средние по размеру предприятия со среднесписочной численностью работающих 55 человек.

3. Проведенные исследования показали, что большинство предприятий отечественной лесопромышленной отрасли выпускают продукцию, используя устаревшее, энергоемкое (1,5-2 раза больше, чем в ООО "«СтройЭкспоСервис"»), трудоемкое оборудование.

Предприятия расположены на громадных площадях, способствующих возрастанию затрат на транспортировку и затрат времени, имеют большой аппарат управления.

Пиломатериалы сушатся естественным путем, что также ухудшает их качество, используется сырье с высоким процентов отходов (около 50).

К тому же организации не могут предложить покупателям больших объемов продукции, что вынуждает последних искать ее по всей России.

Таким образом, общее положение в лесопромышленном комплексе свидетельствует о том, что его продукция пользуется спросом, как на внутреннем, так и на внешнем рынке, цены имеют тенденцию к повышению, наблюдается экономический подъем, отрасль приносит значительные доходы в бюджеты всех уровней и имеет значительный потенциал роста.

### **3. Производственный план**

1. Вид выпускаемой продукции – пиломатериал высушенный и отпакетированный согласно ГОСТ - 930283 Пиломатериал хвойных пород Черноморской сортровки, поставляемый по экспорту.

Продукция имеет широкий спектр применения в строительстве и в мебельной промышленности.

80% готовой продукции составляет продукция высшего сорта, реализуемая по 120\$ за м<sup>3</sup> на внешнем рынке и 20% - продукция низшей категории по 40\$ за м<sup>3</sup> на внутреннем рынке. Со второго года проекта предполагается выпуск погонажа (20%), цена реализации на внешнем рынке - 250\$.

Объемы производства, сбыта и выручка от продукции приведены в таблице 4. Технологическая схема производства:

1. Закупка, транспортировка и разгрузка сырья. Продолжительность 6 дней.
2. Переработка, продолжительность 8 дней:
  - 2.1. распиловка,
  - 2.2. сушка,

- 2.3. упаковка.  
 3. Погрузка на вагоны, 1 день.  
 Итого цикл производства - 15 дней.  
 Прямые издержки на 1 к. м. продукции представлены в таблице.

Наименование	Единица измерения	Расход	Цена (руб.)	(руб.)
<b>высушенный и отпакетированный пиломатериал</b>				
Газ	К.м.	0,02	413	8,26
Пилоочник (кругляк)	К.м.	1,54	500	770
Электроэнергия	Кв/ч	0,646	44,64	28,84
<b>Сдельная зарплата</b>	<b>Руб.</b>	-	-	<b>65,00</b>
<b>Всего</b>	<b>Руб.</b>	-	-	<b>872,1</b>

Предполагается 100% загрузки оборудования, работа в две смены, при этом достигается следующий выпуск продукции:

№	Период времени	Количество, к.м.
1	Час	5
2	Смена	40
3	День	80
4	Месяц	2080
5	Год	24960

2. Для осуществления производственного процесса используются земля (2,04 га), здания и соответствующее оборудование.

№	Наименование здания и их частей	Площадь (м <sup>2</sup> )
1	Административное	237
2	Проходная	30
3	Гараж	823
4	Склад	1228
5	Склад-ангар	940
6	Навес	80
7	Цех № 1	345
8	Цех № 2	1079
9	Рампа	364
10	Котельная	180

Описание основных производственных фондов по состоянию на 1 января 2001 г.  
 (в т. ч. затраты на монтаж, наладку, обучение)

№	Наименование	Описание	Годовая норма амортизации	Износ %	Балансовая стоимость
1	Производственная база (собственная)	Администрация, склады, цеха и др., обеспечена следующими коммуникациями: газопровод, ж/д подъезд, электроэнергия, канализация, телефон	1,7	20	8 600 000
2	Железнодорожный тупик (покупка)	Тупик для разгрузки-загрузки вагонов	4	34	700 000
3	Сушилка (покупка, Екатеринбург)	Для сушки готовых пиломатериалов, мощность – 88 Кв, потребляет 500 к. м. Газа в год	10	0	1 500 000
4	Кран козловой (покупка, Екатеринбург)	Погрузка-загрузка сырья и продукции	5	38	300 000

№	Наименование	Описание	Годовая норма амортизации	Износ %	Балансовая стоимость
5	Транспортеры (покупка)	Транспортируют продукцию в процессе производства от одной стадии обработки к другой	20	0	20 818
6	Погрузчики (покупка)	Перемещают сырье внутри цеха	16,7	0	601 964
7	Распиловочный комплекс (покупка, Турция)				4 557 523
	UDK-01 Гидравлический трехпильный кромкообрезной станок	Мощность – 22 Кв, высота пропила до 100 мм, пильные диски: 1 подвижный, 2 неподвижных	10	0	470 250
	UDK-07 Двухвальный многопильный станок	Мощность – 74, высота пропила – до 160 мм, регулировка высоты пропила с цифровой индикацией	10	0	1 145 700
	УУМ-02 гидравлический ленточнопильный станок для раскроя горбыля	Диаметр шкивов – 1200 мм, мощность – 30 Кв	10	0	820 800
	УТА-04 гидравлическая рамная тележка с 3 зажимными стойками и кантователем	Диаметр шкива – 1200 мм, Мощность – 37 Кв, Регулировка толщины пропила по механической шкале размеров	10	0	1 299 600
	UDK-05 Торцовочный станок	Мощность – 4 Кв	10	0	205 200
	Вспомогательное оборудование	Для наладки, заточки зачистки распиловочного комплекса	10	0	615 973
8	Околостаночное оборудование (покупка, Тюмень, Тюменский РМЗ Леспрома)	Для транспортировки материала от одной стадии обработки к другим	10	0	650 000
9	Пневмотранспорт (покупка, Тюмень, Тюменский РМЗ Леспрома)	Для опилоудаления	16,7	0	150 000
10	Линия сращивания (Турция) (данные по состоянию на 1.01.2002 г.)	Для производства щитов из частей путем их склеивания	10	0	142 500
	<b>Итого (по состоянию на 1.01.2002 г.)</b>	-	-	-	<b>17 438 500</b>

По основным фондам №7 НДС списывается за 2 месяца, по остальным - пропорционально амортизации.

3. Поставщиками пиловочника являются заготовительные частные бригады Тюменской района, стоимость 1 м.к. - 500 рублей, включая доставку. Преимущество их сырья - сырье продается по категориям.

Так как в определенные месяцы года заготовка сырья затруднена, то предприятия должно формировать его запасы по следующему графику.

Период	1 кв 2001	2 кв 2001	3 кв 2001	4 кв 2001	1 кв 2002	2 кв 2002	3 кв 2002	4 кв 2002	1 кв 2003	2 кв 2003	3 кв 2003	4 кв 2003
	5000	6400	12800	6400	12800	6400	12800	6400	12800	6400	12800	6400

Поставщик газа - Межрайгаз, 413 рублей за 1 к. м., включая доставку.

4. Альтернативным источником сырья может служить Иркутская область (на ее территории находятся 11% всех лесных запасов России) и

Красноярский край (пиловочник (кругляк)). Выход готовой продукции - 80%, цена с доставкой по железной дороге - 33-35\$ в зависимости от времени года.

5. Среднесписочная численность работающих на ООО "СтройЭкспоСервис" в первом квартале составит 3 человека, а во втором - при начале производства продукции - 71 человек. При этом ФОТ в течение расчетного срока проекта будет находиться в пределах 2600000 - 3300000 рублей, отчисления на социальные нужды с заработной платы составят 1000000 - 1260000 рублей (таблица 5).

Основная доля работников приходится на рабочих, непосредственно занятых производством продукции - 72%, 18% - служащие, ИТР, 8% - аппарат управления, 2% - служба сбыта.

Источники пополнения кадров: центр занятости, кадровые агентства, рекламные объявления в СМИ, учебные заведения, поиск через знакомых.

6. Перечень ОПФ, их стоимость и назначение приведены в разделе 4.2.

Остаточная стоимость ОПФ на 01.01.2001 г. составляет 13943884 рублей, на 01.01.2002 г. - 12981150, на 01.01.2003 г. - 12012723.

Коэффициент годности высокий, находится в пределах 80-85%.

Величина амортизации по ОПФ и их остаточная стоимость отражены в таблице 7.

7. Форма амортизации - простая линейная (раздел 4.2). Основанием для применения норм отчислений на полное восстановление основных фондов является Постановление СМ СССР от 22 октября 1990 г. N 1072 "О единых нормах амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов народного хозяйства СССР".

Форма амортизации закреплена в учетной политике ООО "СтройЭкспоСервис".

8. Затраты на выпуск продукции делятся на переменные и постоянные. К переменным относятся: затраты на сырье и материалы, на топливо, электроэнергию, сдельная заработная плата рабочих непосредственно занятых производством продукции.

В 2001 г. такие затраты на всю продукции составят 19 638 331 рублей, в 2002 - 30 519 024, в 2003 - 29 005 474 (таблица 6).

Постоянные затраты складываются из общепроизводственных (сезонный ремонт, техобслуживание оборудования, уборка территории), общехозяйственных (командировочные, освещение, отопление, охрана, телефон и услуги связи) затрат и затрат на сбыт продукции (реклама, почтовая рассылка).

Их величина составит в 2001 г. 2 387 343 рубля, в 2002 - 2 689 377, в 2003 - 2 717 293.

Таким образом, основная доля затрат принадлежит переменным затратам, около 90%.

Доля для распределения постоянных затрат - заработная плата.



Себестоимость продукции по периодам времени и в разрезе продукции приведена ниже.

Показатели	1 год					2 год					3 год
	Всего	по кварталам				Всего	по кварталам				
		1 кв	2 кв	3 кв	4 кв		1 кв	2 кв	3 кв	4 кв	
1	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
<b>Себестоимость в целом по виду продукции</b>											
Пиломатериал высушенный и опакетированный	14646980	594746	5096061	3709934	5108988	16338483	4904591	3820038	3780429	3834414	14807277
Пиломатериал 5 категории	6503306	266034	2074815	2050098	2078047	8257348	2053720	2074146	2050543	2078938	8009608
Погонаж	0	0	0	0	0	7568588	1771688	2023118	1999741	1773662	7791657
<b>Себестоимость единицы продукции</b>											
Пиломатериал высушенный и опакетированный	978	1189	1021	743	1023	1007	982	1020	1010	1024	989
Пиломатериал 5 категории	1737	1774	1663	1643	1665	1654	1646	1662	1643	1666	1604
Погонаж	0	0	0	0	0	2022	4429	1621	1602	1421	1561

9. Для начала реализации проекта необходимо осуществить капитальные вложения в количестве 8 838 500 рублей. 8 738 500 идет на приобретение оборудования, а 100 000 рублей на ремонт тупика. Все подготовительные работы предполагается осуществить за 1 квартал 2001 г. (таблица 1).

Но помимо капитальных вложений еще необходимы вложения в объекты сбыта и пополнение оборотных средств (таблица 2). Таким образом, общая стоимость проекта по организации деревообрабатывающего цеха составит на начало 2001 г. 11 050 000 рублей.

Из этой суммы у ООО "СтройЭкспоСервис" имеется 400 000 рублей, необходимая государственная поддержка - 10 650 000 рублей.

Дальнейшие капиталовложения и пополнение оборотных средств будет осуществляться за счет собственных средств, полученных от финансово-хозяйственной деятельности.

10. Оборудование, приобретаемое по проекту, имеет соответствующие сертификаты, подтверждающие его безопасность для экологии.

Техника безопасности на производстве будет обеспечиваться главным технологом.

#### 4. Маркетинговый план

Проанализировав внутренний и внешний рынок ООО "СтройЭкспоСервис" принимает решение о выходе на внешний рынок в силу следующих причин:

1. Цена на пиломатериалы на внутреннем рынке колеблется от 60 до 90\$ за куб. м., а на внешнем рынке от 200 до 230\$ за куб. м.,
2. Выход на внешний рынок обеспечит выручку в иностранной валюте, значительно превышающую доход, получаемый на внутреннем рынке;
3. Выход на внешний рынок позволит использовать высокотехнологические производственные мощности, выпускать продукцию, соответствующую мировым стандартам.
4. Повышение имиджа фирмы как экспортера качественной продукции.
5. Выход на внешний рынок не требует серьезных изменений в товарном ассортименте фирмы, ее структуре, капитальных затратах.

Рынок лесных товаров имеет четко очерченные региональные границы. Различают основные лесные рынки: азиатско-тихоокеанского региона, европейский рынок леса, африканский, рынок стран СНГ.

Рынок стран СНГ имеет следующие характеристики. Белоруссия является мировым экспортером лесной продукции, в том числе пиломатериалов. Экспорт осуществляется в страны дальнего зарубежья - Голландию, Польшу, Литву, Латвию, Францию и Бельгию.

Балтийским странам позволяют войти в число ведущих производителей мирового рынка богатые лесные ресурсы, выгодное географическое положение и исторически хорошо развитая деревообработка. Однако сейчас производство сконцентрировано в основном на неглубокой переработке и экспорте сырья – кругляка.

Украина является малолесистой и лесодефицитной страной, леса покрывают только 15.6% ее территории. Общий запас древесины в лесах Украины оценивается в 1,7 миллиарда кубических метров. Деревообработка развита слабо и составляет менее 1% ВВП, существует потребность поставки лесной продукции как топлива.

На европейском рынке пиломатериалов активно действуют поставщики из Восточной Европы, Австрии и Финляндии.

Бесспорным лидером среди покупателей российского леса и российских пиломатериалов является Финляндия. При этом финские покупатели леса зачастую являются посредниками и покупают материалы для последующей перепродажи их на европейском рынке. Поэтому, при колоссальных объемах закупок, средние цены по экспортным контрактам с финскими импортерами леса значительно ниже средних цен на аналогичные позиции при сделках с фирмами из других стран (на 10-30% - по необработанной древесине и до 60% на некоторые пиломатериалы). Причем финны предпочитают сосновые бревна и доски еловым - это видно, как по объемам поставок, так по разнице в средней закупочной цене.

Второе место по объему поставок леса и пиломатериалов из России занимают немецкие покупатели. Среди них немного посредников, зато по косвенным данным ясно, что большие объемы лесоматериалов поступают к немецким потребителям через Финляндию и Швецию, а также через посреднические структуры России и стран Балтии.

Основные закупаемые позиции - пиломатериалы из древесины хвойных пород, заготовки для палетт. Кроме того, немцы активно покупают в России

пиломатериалы высокой степени обработки - шлифованные пиломатериалы. (Группа 440710990). Необработанные лесоматериалы немцы закупают неохотно и предпочитают хвойную древесину.

Британские покупатели - на третьем месте по объему закупок лесопиломатериалов из России. Среди британских покупателей много транспортно-экспедиторских фирм, которые могут являться посредниками при продаже леса, как для Британских потребителей, так и для фирм из других стран.

Основные закупаемые позиции - пиломатериалы из сосны и ели (в том числе, заготовки для палетт), большие объемы поставок проходят также по необработанным лесоматериалам преимущественно хвойных пород. Предпочтение отдается материалам из сосны.

Итальянские фирмы закупают в основном пиломатериалы высокой степени обработки. Среди покупателей большинство - производственные и торговые фирмы, работающие на итальянском рынке. Итальянцы чаще других закупают лиственную древесину нестандартных пород - каштан, дуб и др.

Фирмы из Швеции относительно редко закупают лесо- и пиломатериалы в России напрямую. Они чаще действуют через финских посредников. Часто в роли покупателя леса выступают финские представительства или филиалы фирм из Швеции, таких как: Thomesto, Enso.

Наибольшее число сделок по большинству стран наблюдалось в начале года и летом. Снижение объемов экспортных операций в ряде случаев связано с частичным затовариванием (особенно финских фирм) по причине увеличения предложения леса из России по демпинговым ценам – этот процесс происходит в последние годы с завидной регулярностью.

#### Объемы экспортных операций с лесо- и пиломатериалами в первой половине 1999 года.

	Великобритания	Германия	Италия	Финляндия	Швеция
Число сделок по 44 группе товаров за период	627	890	417	9254	329
Метр куб. / ДОЛЛ / СР. ЦЕНА ДОЛЛ / ЧИСЛО СДЕЛОК					
440320300 сосна обыкновенная	69 306	2693		662978	86976,98000
	4 773 841	207823		23701808	3272938,0000
	65,05038937	85,15642		32,91016	40,44496
	56	5		1470	65
440399990 прочие лесоматериалы необработанные, окоренные или неокоренные, начерно брусованные или небрусованные				48288	22894,26000
				1027324	709229,00000
				22,10519	35,81145
				187	11
440710930 прочие лесоматериалы..., Из сосны обыкновенной, продольно распиленные или расколотые, не соединенные в шип, толщиной	189 967	64094	24815	98895	10661,17000
	26 716 444	9107897	3905986	12431245	1294923,0000

более 6 мм	132,1814528	118,8146	139,5348	103,4155	125,24444
	153	117	99	305	32

Дания как покупатель леса не заслуживает особого внимания со стороны ООО "СтройЭкспоСервис". Сегодня Дания производит мебели больше, чем любая другая страна Европы, и около 80% производства приходится на экспорт. Не имея достаточной развитой сырьевой базы, Дания вынуждена импортировать значительные количества древесины. Основными поставщиками древесины являются Швеция, Финляндия и ФРГ. Из России завозится в Данию древесины в два раза меньше, чем из Эстонии или Польши.

В настоящее время на дальневосточном лесном рынке предложение превышает спрос. Крупнейшим экспортером леса в АТР является Северо-Американский регион, особенно США. Главным направлением поставок американского леса и лесопродукции является Япония: на нее приходится 70% экспорта круглого леса и пиломатериалов и 40% экспорта целлюлозно-бумажной продукции.

Важную роль в лесной торговле АТР играет Канада. Общий лесной экспорт ее составляет порядка 20 млрд. долларов. Этот экспорт принципиально отличается от рынка США. Из-за правительственных ограничений здесь практически полностью отсутствуют поставки необработанной древесины. Главные статьи экспорта - хвойные пиломатериалы (25%), картон, бумага и древесная масса (69%), фанера и плиты (4%). Традиционным торговым партнером являются США. Сюда поставляются порядка 40% всей произведенной продукции. В Японию экспортируется 16%, в основном хвойные пиломатериалы (2-2,5 млн. кубометров). Следующими крупными лесными экспортерами в АТР являются страны Юго-Восточной Азии. До середины 80-х годов отсюда экспортировалось до 30 млн. кубометров лиственного (тропического) пиловочника, порядка 5-8 млн. кубометров пиломатериалов, около 1,5 млн. кубометров клееной фанеры. Основными поставщиками были Индонезия и Малайзия. Со второй половины 80-х годов в связи с правительственными ограничениями практически полностью прекратила экспорт необработанной древесины Индонезия. Однако она увеличила поставки на внешний рынок клееной фанеры, доведя ее годовые объемы до 5-6 млн. кубометров. Воспользовавшись освободившейся нишей расширила экспорт тропического пиловочника Малайзия, доведя его до 20-30 млн. кубометров в год.

В начале 80-х годов в АТР появляются новые лесоэкспортеры: Новая Зеландия и Чили. Их специализация - хвойный пиловочник. Новая Зеландия успешно внедряется на рынке Японии, доведя его экспорт с 300 тыс. кубометров в 1985 году до 1861 тыс. кубометров - в 1996 году. Позиции чилийского пиловочника здесь менее устойчивы из-за низких качественных характеристик. В то же время Чили активно осваивает рынки Республики Корея и Китая.

В поставках сырья в Японию преобладает Юго-Восточная Азия (табл.2.3). За период с 1984 по 1996 год заметно снижение доли поставок России и стран Юго-Восточной Азии, повышение доли Новой Зеландии. В поставках пиломатериалов доминирующую роль играет Северная Америка, снижается роль

стран Юго-Восточной Азии, увеличивается импорт из Чили и Новой Зеландии. Стабильное положение в импорте леса среди стран АТР занимают Республика Корея и Тайвань. Помимо круглых лесоматериалов они ввозили значительные объемы пиломатериалов, клееной фанеры и древесных плит. Тайвань отдает предпочтение связям со странами Юго-Восточной Азии (в основном Малайзия и Индонезия), а Республика Корея, кроме того, импортирует хвойный пиловочник из США (табл. 2.4.).

Крупным лесным импортером в АТР становится Китай. В основном он ввозит круглые лесоматериалы из США и России. Его закупки росли особенно быстрыми темпами с 1980 по 1996 год. За это время они увеличились с 1,9 до 7,8 млн. кубометров. Затем в связи с усилением государственного регулирования внешнеэкономических связей и утилизацией собственных ресурсов импорт снизился и составил в 1996 году немногим более 4 млн. кубометров. Наконец, нельзя не упомянуть об Австралии. Конечно, ее закупки не сопоставимы с импортом рассмотренных выше стран. Тем не менее, в 80-х годах она стабильно закупала порядка 1 млн. кубометров пиломатериалов, причем большую часть в них составляли нестроганные пиломатериалы. Основными партнерами Австралии были США, Канада, Новая Зеландия и Чили.

Лесной рынок АТР очень динамичен. Освободившиеся ниши сразу же занимаются.

В перспективных оценках АТР возрастает значимость таких импортеров, как Китай, Республика Корея и Тайвань. Особенность китайского лесного рынка - его неприхотливость. Сюда экспортируются лесоматериалы пониженной сортности. В настоящее время он претерпевает изменения и находится в переходном состоянии. По оценкам американских экспертов в перспективе в Китае будет расти спрос на хвойный пиловочник.

Таким образом, в целом в Азиатско-Тихоокеанском регионе складывается благоприятная конъюнктура на хвойные круглые лесоматериалы. Вместе с тем в мире прогнозируются избыток предложения круглых лесоматериалов, заготавливаемых в искусственных лесах, что предполагает усиление конкуренции между экспортерами за важнейшие импортные рынки Азиатско-Тихоокеанского региона.

Рынок Африки. В этом регионе уместно обратить внимание на Египет. Выбор данной африканской страны обусловлен прежде всего: в силу исторически сложившихся дружественных внешнеэкономических связей между Россией и Египтом, также географическим положением. Потенциальным конкурентом в поставке различных пиломатериалов в Египет может выступать Центрально-Африканская республика, однако в связи со слабо развитой транспортной системой на континенте, поставки из ЦАР пиломатериалов затруднены, что является для нас конкурентным преимуществом.

Дипломатические отношения между Россией и Египтом были установлены 26 авг. 1943 г. В настоящее время налажен активный политический диалог, поддерживаются межпарламентские связи. В течение многих лет Египет был одним из ведущих торгово-экономических партнеров нашей страны.

Важнейшими товарами советского экспорта в Египет были машины и оборудование, на которые приходилось до 50% его стоимости, а также пиломатериалы, целлюлоза, фанера, картон, бумага газетная и мешочная и др.

Доля поставок хвойных пиломатериалов из России в импорте 1999 г. равнялась по стоимости 16,1%. Фактически доля поставок российских пиломатериалов в их общем импорте была намного выше, поскольку значительная их часть поставляется через СП или западноевропейские фирмы.

При анализе данных мирового экспорта и импорта пиломатериалов, целесообразнее будет исключить страны региона АТР по следующим причинам:

- а) Рынок перенасыщен продукцией, т.е. предложение превышает спрос и высок уровень конкуренции (главный конкурент - российский Дальний Восток).
- б) Удаленность территории в географическом аспекте.

Также следует исключить из дальнейшего анализа страновых рынков Украину, как импортера лесной продукции, используемой в энергетике.

В целях дальнейшего анализа страновых рынков составляется таблица наиболее привлекательных импортеров пиломатериалов (чем выше бал, тем благоприятнее влияние этого фактора).

Критерии оценки привлекательности	Значимость	Страны				
		Германия	Великобритания	Италия	Дания	Египет
1	2	3	4	5	6	7
1. Генеральные факторы :	0,1					
1.1. Политические	0,02	9	8	9	9	6
• Политическая система	0,06	8	8	8	8	6
• Политическая стабильность	0,02	7	8	7	7	6
• Политические риски						
1.2. Экономические	0,15					
• Общее экономическое развитие	0,05	9	8	8	8	4
• Развитие строительства и производство мебели	0,05	4	4	4	10	9
• Экономические риски	0,05	7	7	7	7	6
1.3. Социально-культурные	0,1					
• Потенциал социальных конфликтов	0,025	9	9	9	9	7
• Особые требования к продукции	0,05	4	4	4	4	10
• Социально-культурные риски	0,025	10	10	10	10	10
1.4. Технологические факторы						
• Уровень продукции	0,2					
• Уровень технологии	0,1	3	3	3	3	9
	0,1	3	3	3	3	8
1.5. Географические факторы						
• Уровень наличия природных ресурсов	0,15					
• Развитие инфраструктуры	0,075	5	5	5	10	10
	0,075	10	10	10	10	3
2. Рыночные шансы	0,3					
• Рыночный потенциал	0,1	3	3	3	8	10
• Рост рынка	0,1	7	7	7	10	10
• Интенсивность конкуренции	0,1	2	2	2	7	10
Итого	1	5,4	5,08	5,35	7,325	8,15

Наиболее благоприятным рынком сбыта пиломатериалов является Египет и Дания. Основными доминирующими факторами при принятии решения о выходе на рынок Египта являются низкий уровень конкуренции, отсутствие собственных лесных ресурсов, возможность осуществления поставок без посредников, тесные дипломатические отношения между Россией и Египтом, позволяющие осуществлять ФОССТИС без административных барьеров, наличие свободных экономических зон.

В отношении Дании к благоприятным факторам можно отнести: высокий стабильный спрос на высококачественные пиломатериалы, обусловленный высоким развитием мебельного производства; отсутствие естественных лесных ресурсов, низкий страновой риск, развитая инфраструктура. Отрицательным моментом при выходе на рынок Дании является высокий уровень конкуренции со стороны Белоруссии и стран Западной Европы. Поэтому, основным рынком сбыта выбран Египет.

2. Из способов выхода на внешний рынок предпочтительней выбрать прямой экспорт, создавая экспортный отдел в самой организации.

Он предполагает легкое установление контактов с потребителями или они сами выходят на продавца. В функции экспортного отдела, входит решение всех вопросов по продвижению товара на внешний рынок (функции экспортного отдела выполняет руководство).

Сбыт продукции будет осуществляться на условии exworks (Инкотермс-1990 – международные правила для толкования коммерческих терминов и выражений) (приложение 1).

Основные отправочные пункты следующие: Тюмень - пункт назначения город Новороссийск-конечный пункт назначения города Египта.

Примерный маршрут следования товара:

До Новороссийска пиломатериалы доставляются железнодорожным транспортом (со склада до вокзала автопоездом), пересекают таможенную границу РФ, отправляются в Египет морским сообщением.

3. Возросшая конкуренция на мировых рынках усиливает важность цены как инструмента конкурентоспособности фирмы. На рынке Египта следует учитывать следующие факторы: таможенное законодательство, отношение потребителей к товару и его цене, методы установления цен и другое.

В системе координат цена-качество данный товар - высокого качества, продаваемый по средней цене.

Причем данный рынок характеризуется тем, что цены диктует производитель, и эта тенденция сохранится. Поэтому метод определения цены - ориентация на конкурентов.

Минимальная цена из расчета покрытия прямых затрат - 54\$ за куб.м., из расчета покрытия прямых и косвенных затрат - 65\$, цена продажи - 120\$, максимальная цена ограничена только объемом спроса.

Контрактная цена продажи (фактурная) определяется условиями поставки, с использованием Инкотермс-1990 – международные правила для толкования коммерческих терминов и выражений. ООО "СтройЭкспоСервис" предпочитает остановить выбор на условии поставки exworks (цена

упакованного товара в назначенный день на предприятии), когда потребитель получает пиломатериалы со склада продавца, т. е. несет все риски (приложение 1).

Из постановления правительства РФ от 23.03.2000 №242 следует, что по состоянию на 4 ноября 2000, действует вывозная таможенная пошлина.

Коды ТН ВЭД СНГ и ТН ВЭД России	Наименование позиции	Ставка вывозной таможенной пошлины (в процентах от таможенной стоимости либо в евро)
4407 10	Лесоматериалы хвойных по род, распиленные вдоль или расколотые, строганные или необтесанные, шлифованные или нешлифованные, имеющие или не имеющие соединения в шип, толщиной более 6 мм	6,5, но не менее 5 евро за 1 м <sup>3</sup>

В таблице указаны приблизительные расходы покупателя при поставке непосредственно на таможенную территорию Египта. При расчете таможенной пошлины учитывалось, что таможенная стоимость равна фактурной стоимости пиломатериалов, курс \$=28,5 руб.

Наименование	Сумма
Контрактная цена,\$	120
Накладные расходы до Новороссийска,\$	20
Экспортная пошлина 6,5%, \$	7,8
Сборы за таможенное оформление 0,1%, руб.	3,42
0,05%,\$	0,06
Накладные расходы до Египта,\$	35
Ввозная таможенная пошлина в Египте 10% ,\$	12
Сборы за таможенное оформление в Египте 0,15%,\$	0,18
ИТОГО на таможенную территорию Египта	195,16
Специальный налог от стоимости товара 1%,\$	1,2
ИТОГО на территорию свободных экономических зон Египта (196,16-12+1,2)	185,36

Таблица наглядно показывает выгодно ли сотрудничать египетскому покупателю пиломатериалов с ООО "СтройЭкспоСервис". Конечные расходы покупателя в размере 195,16 \$ за 1 куб.м. позволяют судить о конкурентоспособности пиломатериалов по цене на рынке Египта. Данные расходы рассчитаны по максимуму.

В случае, если египетский покупатель расположен на территории свободных экономических зон или осуществляет поставку на их территорию, то его расходы уменьшаются до 185,36\$ за 1 куб.м., т.е. на 9,8 \$ за 1 куб.м пиломатериалов.

Таким образом, учитывая то, что мировые оптовые цены на пиломатериалы составляют 200 - 230\$ за 1 куб.м., и, ориентируясь на совокупные расходы египетского покупателя, можно утверждать о высокой конкурентоспособности пиломатериалов ООО "СтройЭкспоСервис" на рынке Египта.

Предприятие придерживается стратегии цены внедрения, устанавливает низкую цену на товар, которая позволит достичь определенного объема продаж и достаточно большой доли рынка, компенсирует низкую долю прибыли на единицу товара. Эта стратегия возможна при наличии массового рынка,



чувствительных к цене покупателей и снижающихся издержках на производство и маркетинг товара по мере роста объема продаж. Ценовая политика основывается на принципе захвата доли рынка.

4. Предполагается работать с несколькими основными покупателями на постоянной основе. Для этого уже налажен контакт с Торгпредством РФ в Египте через Торгово-промышленную палату РФ. Связь поддерживается по Интернету через электронную почту, ведутся телефонные переговоры. Также имеется протокол о намерениях о поставке продукции в Турцию.

Для поиска покупателей будут использованы базы данных потенциальных клиентов, предоставленные Торгпредством РФ в АРЕ, а также будет размещена контактная информация в специальных каталогах Торгпредства. В начале проекта будет осуществлена рассылка потенциальным клиентам по почте предложений о сотрудничестве (1000 руб.). Реклама будет размещаться в египетских печатных СМИ. Для этого предполагается выделять в месяц около 4000 рублей (таблица 4).

Благодаря постоянно поддерживаемой связи с Торгпредством РФ в АРЕ ООО "СтройЭкспоСервис" будет информировано через сеть Интернет о всех предстоящих ярмарках и выставках и сможет принимать активное участие в них, возможны в будущем проведение презентаций фирмы.

5. В результате реализации продукции будет получена выручка в у.е. (таблица 4). Там же отражена и программа реализации продукции.

6. Таким образом, к факторам, способствующим повышению спроса на продукцию ООО "СтройЭкспоСервис" относятся: 1. Средний уровень цен при высоком качестве, 2. Возможность приобрести сразу большой объем, не нужно искать пиломатериал по всей России, 3. продукция из натуральных материалов является элитным товаром для конечных покупателей из-за ее экологичности, 4. пиломатериал высушен, отпакетирован и отсортирован.

## **5. Организационный план**

1. ООО "СтройЭкспоСервис" имеет уставной капитал 6800000 рублей. Единственный учредитель - Вафин Равиль Шахидуллович, 1962 года рождения получил высшее инженерно-строительное образование, неженат.

5 лет проработал инженером-строителем на совместном предприятии. Обладает значительным руководящим опытом, с 1987 года возглавлял различные уровни управления.

Также есть свое предприятие розничной торговли, в котором он является учредителем и руководителем.

Помимо этого принимает участие в социальной жизни города, работает заместителем начальника авиаспортклуба РОСТО, занимается строительством мечети в п. Боровский.

2. Данных о структуре баланса нет, так финансовая отчетность не составлялась.

3. Обладатели подписи финансовых документов - Вафин Равиль Шахидуллович и главный бухгалтер - Шемякина Любовь Николаевна.

4. Организационная структура ООО "СтройЭкспоСервис" является линейно-функциональной (приложение 2).

5. Распределение обязанностей между работниками приведено ниже.

Должность	Кол-во	Задачи, функции, ответственность	Требование к сотруднику	Зарпл. в месяц (руб.)	Платежи относительно месяца проекта
<b>Управление</b>					
Директор Вафин Р.Ш.	1	Общее руководство фирмой, Организация процесса закупки сырья, поиск клиентов и работа с ними, управление финансовыми потоками, подбор персонала, представление организации во всех инстанциях и др.	-	6 000,00	Ежемесячно, весь проект
Гл. бухгалтер Шемякина Любовь Николаевна	1	Установка учетной политики, Представление фирмы в ГНИ, фондах, Формирование отчетности.	Стаж работы - 8 лет, в том числе 3 года в должности главного бухгалтера	5 000,00	Ежемесячно, с 2 по 36 мес.
Бухгалтер	2	Ведение различных хозяйственных операций	Высшее или среднее специальное образование, опыт работы не менее года	3 000,00	Ежемесячно, с 3 по 36 мес.
Юрист, референт	1	Работа с юридическими документами, оформление договоров, секретарское дело	Высшее юридическое образование, опыт работы не менее 2 лет, Привлекательность, Общительность, Машинопись, Английский язык	3 500,00	Ежемесячно, с 3 по 36 мес.
Главный инженер	1	Организация всего цикла производства, работа с поставщиками и др.	Высшее образование, опыт работы, мужчина, энергичность	3 500,00	Ежемесячно, с 2 по 36 мес.
<b>Производство</b>					
Энергетик	1	Обеспечение процесса производства энергией, Отопление и освещение базы	Специальное образование, опыт работы	3 500,00	Ежемесячно, с 3 по 36 мес.
Технолог	1	Контроль за технологией производства, за качеством, обучение сотрудников, усовершенствование технологии и др.	Высшее или специальное образование, опыт работы	3 500,00	Ежемесячно, с 3 по 36 мес.
Главный механик	1	Контроль за бесперебойной работой оборудования, организация плановых ремонтов, настройка оборудования, обучение сотрудников	Высшее или специальное образование, опыт работы	3 000,00	Ежемесячно, весь проект
Завскладом	4	Ведение суммового и количественного учета товаров на складе, прием-отпуск товаров, оптимальная организация хранения	Честность, трудолюбие, расторопность, ответственность, аккуратность, мужчина или женщина	3 000,00	Ежемесячно, весь период пр-ва
Мастер производства	2	Непосредственная работа с рабочими, руководство ими	Специальное образование, трудолюбие, коммуникабельность, ответственность, опыт работы	3 500,00	Ежемесячно, весь период пр-ва
Котельщик	4	Непосредственное обеспечение производства энергией (газ)	Мужчина, ответственность, трудолюбие	2 500,00	Ежемесячно, весь период пр-ва
<b>Итого</b>	<b>19</b>	-	-	-	-

6. Проект имеет поддержку администрации п. Боровое, так как он создает новые рабочие места (около 70) и является источником пополнения местного

бюджета (таблица 10) в размере от 860 000 до 1 700 000 рублей в год в зависимости от периода проекта.

## **6. Финансовый план**

1. Для реализации проекта необходимо 11 050 000 рублей, из которых 400 000 рублей являются собственными средствами, а 10 650 000 рублей - заемными.

Так как коммерческие банки отказывают в кредитовании данного проекта, то ООО "СтройЭкспоСервис" рассчитывает получить государственную поддержку (проект имеет высокую бюджетную эффективность (таблица 10)).

2. Выручка, прибыль, платежи в бюджет отражены в таблице 8.

Проанализировав таблицу, нетрудно сделать вывод о прибыльности проекта, прибыль является отрицательной только в первом квартале.

3. Прект также является эффективным и по плану денежных поступлений и выплат (таблица 9). Во всех периодах сальдо общего потока является положительным.

4. Срок окупаемости проекта, рассчитанный по показателям чистой прибыли, амортизации и объема инвестиций, составит 8 месяцев.

5. Точка безубыточности в первом году проекта - 1281 к.м., во втором - 1203, в третьем - 1097. Как видим она намного меньше проектной мощности цеха. Это говорит о высокой финансовой устойчивости данного производства.

6. В течение срока реализации проекта будет получен чистый дисконтированный бюджетный доход в размере 40 554 627 рублей (ставка рефинансирования 25%, инфляция 20%).

6. Чистый дисконтированный доход за три года проета составит 69 920 671 рублей (ставка дисконтирования 25%), с учетом поправки на риск - 57 286 097 рублей.

7. Внутренняя норма доходности - 82%, с учетом поправки на риск - 78%.

9. Индекс доходности - 1,73, с учетом поправки на риск - 1,69.

Как видим проект по всем показателям является эффективным, приносит бюджетный эффект и создает новые рабочие места, способствует увеличению экспорта товаров из России.

Таблица 1

**Потребность в капитальных вложениях согласно проектно-сметной документации**

Руб.

(в среднегодовых ценах года проведения конкурса)

Наименование показателей	Всего по проектно-сметной документации	Выполнено		Подлежит выполнению до конца строительства
		на начало текущего года	на момент подачи заявки на конкурс	
<b>Капитальные вложения по утвержденному проекту, всего</b>	<b>8 838 500</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>8 838 500</b>
в том числе:				
строительно-монтажные работы	0	0	0	0
оборудование	8 738 500	0	0	8 738 500
прочие затраты	100 000	0	0	100 000

Таблица 2

**Инвестиции (в период эксплуатации и строительства)**

Руб.

Показатели	1 год					2 год					3 год Всего
	Всего	по кварталам				Всего	по кварталам				
		1 кв	2 кв	3 кв	4 кв		1 кв	2 кв	3 кв	4 кв	
1	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1. Капитальные вложения по утвержденному проекту, подлежащие выполнению	8 696 000	8 696 000	0	0	0	142 500	142 500	0	0	0	0
2. Капитальные вложения в объекты сбыта	120 980	23 370	32 537	32 537	32 537	130 147	32 537	32 537	32 537	32 537	130 147
3. Приобретение оборотных средств	2 233 020	556 510	560 000	556 510	560 000	2 233 020	556 510	560 000	556 510	560 000	2 233 020

4. Другие инвестиции в период освоения и эксплуатации производственных мощностей	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>5. Итого объем инвестиций</b>	<b>11 050 000</b>	<b>9 275 880</b>	<b>592 537</b>	<b>589 047</b>	<b>592 537</b>	<b>2 505 667</b>	<b>731 547</b>	<b>592 537</b>	<b>589 047</b>	<b>592 537</b>	<b>2 363 167</b>

Таблица 3

### Источники средств (на начало реализации проекта)

Руб.

№ пп	Наименование источников	Средства на начало реализации проекта
1	2	3
	<b>Собственные средства</b>	
1	Взнос в УК в денежной форме	400 000
2	Нераспределенная прибыль (фонд накопления)	0
3	Неиспользованная амортизация основных средств	0
4	Амортизация нематериальных активов	0
5	Результат продажи основных средств	0
<b>6</b>	<b>Собственные средства, всего</b>	<b>400 000</b>
	<b>Заемные и привлеченные средства</b>	
7	Кредиты банков	0
8	Заемные средства других организаций	0
9	Долевое участие в строительстве	0
10	Прочие	0
11	Заемные и привлеченные средства, всего	0
<b>12</b>	<b>Предполагаемая государственная поддержка проекта</b>	<b>10 650 000</b>
<b>13</b>	<b>Итого</b>	<b>11 050 000</b>













6. Расходы на оплату труда рабочих, служащих и ИТР, не занятых непосредственно производством продукции, всего		743 712	84 513	219 733	219 733	219 733	878 932	219 733	219 733	219 733	219 733	878 932
в том числе:												
заработная плата		536 976	61 020	158 652	158 652	158 652	634 608	158 652	158 652	158 652	158 652	634 608
отчисления на социальные нужды		206 736	23 493	61 081	61 081	61 081	244 324	61 081	61 081	61 081	61 081	244 324
7. Расходы на оплату труда сотрудников аппарата управления на уровне цехов и организации, всего		489 235	83 574	135 220	135 220	135 220	540 881	135 220	135 220	135 220	135 220	540 881
в том числе:												
заработная плата		353 238	60 342	97 632	97 632	97 632	390 528	97 632	97 632	97 632	97 632	390 528
отчисления на социальные нужды		135 997	23 232	37 588	37 588	37 588	150 353	37 588	37 588	37 588	37 588	150 353
8. Расходы на оплату труда сотрудников службы сбыта, всего		90 147	22 537	22 537	22 537	22 537	90 147	22 537	22 537	22 537	22 537	90 147
в том числе:												
заработная плата		65 088	16 272	16 272	16 272	16 272	65 088	16 272	16 272	16 272	16 272	65 088
отчисления на социальные нужды		25 059	6 265	6 265	6 265	6 265	25 059	6 265	6 265	6 265	6 265	25 059
<b>9. Расходы на оплату труда, всего</b>	<b>рубли</b>	<b>3 608 318</b>	<b>190 623</b>	<b>1 139 232</b>	<b>1 139 232</b>	<b>1 139 232</b>	<b>4 556 927</b>	<b>1 139 232</b>	<b>1 139 232</b>	<b>1 139 232</b>	<b>1 139 232</b>	<b>4 556 926</b>
в том числе:												
заработная плата		2 605 284	137 634	822 550	822 550	822 550	3 290 200	822 550	822 550	822 550	822 550	3 290 199
отчисления на социальные нужды		1 003 034	52 989	316 682	316 682	316 682	1 266 727	316 682	316 682	316 682	316 682	1 266 727



затраты на материалы, сырье		13 546 550	695 632	4 747 142	3 356 634	4 747 142	18 843 485	5 331 320	4 561 357	4 502 118	4 448 690	17 485 200
затраты на топливо, энергию		715 040	20 576	231 488	231 488	231 488	925 945	231 487	231 486	231 486	231 486	909 486
затраты на оплату труда производственных рабочих		1 649 982	0	549 994	549 994	549 994	2 199 976	549 994	549 994	549 994	549 994	2 199 975
отчисления на социальные нужды		635 243	0	211 748	211 748	211 748	846 991	211 748	211 748	211 748	211 748	846 990
<b>2. Постоянные затраты, всего</b>	<b>рубли</b>	<b>2 387 343</b>	<b>382 706</b>	<b>663 907</b>	<b>652 657</b>	<b>688 073</b>	<b>2 689 377</b>	<b>679 740</b>	<b>658 907</b>	<b>655 990</b>	<b>694 740</b>	<b>2 717 293</b>
в том числе:												
<b>Общепроизводственные расходы, всего</b>	<b>рубли</b>	<b>1 091 712</b>	<b>84 513</b>	<b>335 733</b>	<b>335 733</b>	<b>335 733</b>	<b>1 342 932</b>	<b>335 733</b>	<b>335 733</b>	<b>335 733</b>	<b>335 733</b>	<b>1 342 932</b>
их них:												
затраты на материалы, инструмент		348 000	0	116 000	116 000	116 000	464 000	116 000	116 000	116 000	116 000	464 000
затраты на топливо, энергию		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
затраты на оплату труда		536 976	61 020	158 652	158 652	158 652	634 608	158 652	158 652	158 652	158 652	634 608
отчисления на социальные нужды		206 736	23 493	61 081	61 081	61 081	244 324	61 081	61 081	61 081	61 081	244 324
<b>Общехозяйственные расходы, всего</b>	<b>рубли</b>	<b>1 174 652</b>	<b>274 824</b>	<b>295 637</b>	<b>284 387</b>	<b>319 803</b>	<b>1 216 298</b>	<b>311 470</b>	<b>290 637</b>	<b>287 720</b>	<b>326 470</b>	<b>1 244 214</b>
из них:												
затраты на материалы, инструмент		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
затраты на топливо, энергию		685 417	191 250	160 417	149 167	184 583	675 417	176 250	155 417	152 500	191 250	703 333
затраты на оплату труда		353 238	60 342	97 632	97 632	97 632	390 528	97 632	97 632	97 632	97 632	390 528
отчисления на социальные нужды		135 997	23 232	37 588	37 588	37 588	150 353	37 588	37 588	37 588	37 588	150 353
<b>Расходы на сбыт продукции, всего</b>	<b>рубли</b>	<b>120 980</b>	<b>23 370</b>	<b>32 537</b>	<b>32 537</b>	<b>32 537</b>	<b>130 147</b>	<b>32 537</b>	<b>32 537</b>	<b>32 537</b>	<b>32 537</b>	<b>130 147</b>
из них:												
затраты на материалы, инструмент		30 833	833	10 000	10 000	10 000	40 000	10 000	10 000	10 000	10 000	40 000
затраты на топливо, энергию		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
затраты на оплату труда		65 088	16 272	16 272	16 272	16 272	65 088	16 272	16 272	16 272	16 272	65 088
отчисления на социальные нужды		25 059	6 265	6 265	6 265	6 265	25 059	6 265	6 265	6 265	6 265	25 059
<b>3. Общие затраты на производство и сбыт, всего</b>	<b>рубли</b>	<b>22 025 674</b>	<b>1 243 485</b>	<b>7 390 865</b>	<b>5 976 293</b>	<b>7 415 031</b>	<b>33 208 402</b>	<b>8 951 834</b>	<b>8 186 663</b>	<b>8 098 882</b>	<b>7 971 023</b>	<b>31 722 767</b>
в том числе:		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
затраты на материалы, инструмент		13 925 383	696 465	4 873 142	3 482 634	4 873 142	19 347 485	5 457 320	4 687 357	4 628 118	4 574 690	17 989 200
затраты на топливо, энергию		1 400 457	211 826	391 905	380 655	416 071	1 601 362	407 737	386 903	383 986	422 736	1 612 819
затраты на оплату труда		2 605 284	137 634	822 550	822 550	822 550	3 290 200	822 550	822 550	822 550	822 550	3 290 199
отчисления на социальные нужды		1 003 034	52 989	316 682	316 682	316 682	1 266 727	316 682	316 682	316 682	316 682	1 266 727
<b>4. НДС, акцизы, уплаченные из затрат на материалы, топливо, энергию и др.</b>	<b>рубли</b>	<b>3 065 168</b>	<b>181 658</b>	<b>1 053 009</b>	<b>772 658</b>	<b>1 057 843</b>	<b>4 189 769</b>	<b>1 173 011</b>	<b>1 014 852</b>	<b>1 002 421</b>	<b>999 485</b>	<b>3 920 404</b>

Таблица 7

## Амортизационные отчисления

Руб.

Показатели	Норма амортизации и в соответствии с установленным порядком (%)	1 год					2 год				Третий и последующие годы, всего	
		Всего	по кварталам				Всего	по кварталам				
			1 кв	2 кв	3 кв	4 кв		1 кв	2 кв	3 кв		4 кв
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
<b>1. Основные фонды и нематериальные активы по проекту, всего</b>		<b>7 938 333</b>	<b>7 938 333</b>	<b>7 868 547</b>	<b>7 665 526</b>	<b>7 462 506</b>	<b>7 259 484</b>	<b>7 401 985</b>	<b>7 194 472</b>	<b>6 981 265</b>	<b>6 768 058</b>	<b>6 412 350</b>
в том числе:												
а) по бизнес-плану, всего		7 938 333	7 938 333	7 868 547	7 665 526	7 462 506	7 259 484	7 401 985	7 194 472	6 981 265	6 768 058	6 412 350
из них:												
здания и сооружения		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
оборудование		7 938 333	7 938 333	7 868 547	7 665 526	7 462 506	7 259 484	7 401 985	7 194 472	6 981 265	6 768 058	6 412 350
нематериальные активы		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
б) ранее понесенные затраты на создание фондов, всего		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
из них:												
здания и сооружения		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
оборудование		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
нематериальные активы		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
в) начисленная амортизация по проекту		678 849	69 786	203 021	203 021	203 021	847 134	207 513	213 207	213 207	213 207	852 827
г) остаточная стоимость основных фондов и нематериальных активов по проекту		7 259 484	7 868 547	7 665 526	7 462 506	7 259 484	6 412 350	7 194 472	6 981 265	6 768 058	6 554 851	5 559 523

<b>2. Ранее созданные основные фонды и нематериальные активы, относимые на себестоимость продукции по бизнес-плану</b>												
а) всего				6 771 100	6 742 200	6 713 300	6 684 400	6 684 400	6 655 500	6 626 600	6 597 700	6 568 800
в том числе:												
здания и сооружения	1,7	6 800 000	6 800 000	6 771 100	6 742 200	6 713 300	6 684 400	6 684 400	6 655 500	6 626 600	6 597 700	6 568 800
оборудование		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
нематериальные активы		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
б) начисленная амортизация		115 600	28 900	28 900	28 900	28 900	115 600	28 900	28 900	28 900	28 900	115 600
в) остаточная стоимость		6 684 400	6 771 100	6 742 200	6 713 300	6 684 400	6 568 800	6 655 500	6 626 600	6 597 700	6 568 800	6 453 200
<b>3. Начисленная амортизация, всего</b>		<b>794 449</b>	<b>98 686</b>	<b>231 921</b>	<b>231 921</b>	<b>231 921</b>	<b>962 734</b>	<b>236 413</b>	<b>242 107</b>	<b>242 107</b>	<b>242 107</b>	<b>968 427</b>
<b>4. Всего остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов</b>		<b>13 943 884</b>	<b>14 639 647</b>	<b>14 407 726</b>	<b>14 175 806</b>	<b>13 943 884</b>	<b>12 981 150</b>	<b>13 849 972</b>	<b>13 607 865</b>	<b>13 365 758</b>	<b>13 123 651</b>	<b>12 012 723</b>

Таблица 8

### Финансовые результаты производственной и сбытовой деятельности (на годовой объем)

Руб.

Показатели	1 год					2 год					3 год Всего
	Всего	по кварталам				Всего	по кварталам				
		1 кв	2 кв	3 кв	4 кв		1 кв	2 кв	3 кв	4 кв	
1	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
<b>1. Общая выручка от реализации продукции</b>	<b>54 512 640</b>	<b>0</b>	<b>18 170 880</b>	<b>18 170 880</b>	<b>18 170 880</b>	<b>86 311 680</b>	<b>18 170 880</b>	<b>22 713 600</b>	<b>22 713 600</b>	<b>22 713 600</b>	<b>90 854 400</b>
2. НДС, акцизы от реализации выпускаемой продукции	838 656	0	279 552	279 552	279 552	1 118 208	279 552	279 552	279 552	279 552	1 118 208
3. Уплачиваемые экспортные пошлины	374 964	0	374 964	0	0	0	0	0	0	0	0
4. Выручка от реализации продукции за минусом НДС, акцизов	53 299 020	0	17 516 364	17 891 328	17 891 328	85 193 472	17 891 328	22 434 048	22 434 048	22 434 048	89 736 192
5. Общие затраты на производство и сбыт продукции	22 025 674	1 243 485	7 390 865	5 976 293	7 415 031	33 208 402	8 951 834	8 186 663	8 098 882	7 971 023	31 722 767

в том числе:											
а) НДС, акцизы, уплачиваемые из затрат на материалы, топливо, энергию	3 065 168	181 658	1 053 009	772 658	1 057 843	4 189 769	1 173 011	1 014 852	1 002 421	999 485	3 920 404
6. Амортизационные отчисления	794 449	98 686	231 921	231 921	231 921	962 734	236 413	242 107	242 107	242 107	968 427
7. Налоги, включаемые в себестоимость, всего	415 589	0	102 322	157 084	156 183	744 835	154 584	184 508	203 322	202 421	71 895
в том числе:											
а) земельный налог	5 000	0	0	2 500	2 500	5 000	0	0	2 500	2 500	5 000
б) налог на пользователей автодорог	410 589	0	102 322	154 584	153 683	739 835	154 584	184 508	200 822	199 921	66 895
<b>8. Финансовый результат (прибыль)</b>	<b>30 063 308</b>	<b>-1 342 171</b>	<b>9 791 256</b>	<b>11 526 030</b>	<b>10 088 193</b>	<b>50 277 501</b>	<b>8 548 497</b>	<b>13 820 770</b>	<b>13 889 737</b>	<b>14 018 497</b>	<b>56 973 103</b>
9. Налоги, относимые на финансовый результат, всего	211 678	609	62 864	74 694	73 511	284 458	72 375	71 895	70 711	69 477	265 209
в том числе:											
а) налог на имущество	208 630	0	62 051	73 881	72 698	281 206	71 562	71 082	69 898	68 664	262 596
б) налог на рекламу	2 400	600	600	600	600	2 400	600	600	600	600	2 400
в) налог на содержание милиции	648	9	213	213	213	852	213	213	213	213	213
10. Погашение основного долга и выплата процентов за кредит, относящиеся на прибыль	1 885 938	0	859 766	637 891	388 281	0	0	0	0	0	0
<b>11. Налогооблагаемая прибыль</b>	<b>27 965 692</b>	<b>-1 342 780</b>	<b>8 868 626</b>	<b>10 813 445</b>	<b>9 626 401</b>	<b>49 993 043</b>	<b>8 476 122</b>	<b>13 748 875</b>	<b>13 819 026</b>	<b>13 949 020</b>	<b>56 707 894</b>
12. Налог на прибыль	8 389 708	0	2 660 588	3 244 033	2 887 920	14 997 913	2 542 837	4 124 663	4 145 708	4 184 706	17 012 368
<b>13. Чистая прибыль</b>	<b>21 461 922</b>	<b>-1 342 780</b>	<b>7 067 804</b>	<b>8 207 302</b>	<b>7 126 762</b>	<b>34 995 130</b>	<b>5 933 285</b>	<b>9 624 213</b>	<b>9 673 318</b>	<b>9 764 314</b>	<b>39 695 526</b>
<b>14. Платежи в бюджет</b>	<b>7 165 426</b>	<b>-181 049</b>	<b>2 427 280</b>	<b>2 982 706</b>	<b>2 339 324</b>	<b>12 955 645</b>	<b>1 876 336</b>	<b>3 645 766</b>	<b>3 696 872</b>	<b>3 736 671</b>	<b>14 547 276</b>



Таблица 9

## План денежных поступлений и выплат

Руб.

Показатели	1 год					2 год					3 год Всего
	Всего	по кварталам				Всего	по кварталам				
		1 кв	2 кв	3 кв	4 кв		1 кв	2 кв	3 кв	4 кв	
1	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
<b>Деятельность по производству и сбыту продукции</b>											
1. Денежные поступления, всего	54 512 640	0	18 170 880	18 170 880	18 170 880	86 311 680	18 170 880	22 713 600	22 713 600	22 713 600	90 854 400
в том числе:											
а) поступления от продажи продукции	54 512 640	0	18 170 880	18 170 880	18 170 880	86 311 680	18 170 880	22 713 600	22 713 600	22 713 600	90 854 400
б) прочие доходы от производственной деятельности	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. Денежные выплаты, всего	29 191 101	1 062 436	9 818 145	8 958 999	9 754 354	46 164 046	10 828 170	11 832 428	11 795 754	11 707 694	46 270 043
в том числе:											
а) затраты по производству и сбыту продукции	22 025 674	1 243 485	7 390 865	5 976 293	7 415 031	33 208 402	8 951 834	8 186 663	8 098 882	7 971 023	31 722 767
б) платежи в бюджет	7 165 426	-181 049	2 427 280	2 982 706	2 339 324	12 955 645	1 876 336	3 645 766	3 696 872	3 736 671	14 547 276
<b>3. Сальдо потока от деятельности по производству и сбыту продукции</b>	<b>25 321 539</b>	<b>-1 062 436</b>	<b>8 352 735</b>	<b>9 211 881</b>	<b>8 416 526</b>	<b>40 147 634</b>	<b>7 342 710</b>	<b>10 881 172</b>	<b>10 917 846</b>	<b>11 005 906</b>	<b>44 584 357</b>
<b>Инвестиционная деятельность</b>											
4. Поступление средств, всего	400 000	400 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0
в том числе:											
а) денежные средства претендента на начало реализации проекта	400 000	400 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0
б) продажа имущества	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
в) продажа финансовых активов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
5. Выплаты, всего	11 050 000	9 275 880	592 537	589 047	592 537	2 505 667	731 547	592 537	589 047	592 537	2 363 167



по средствам государственной поддержки за счет областного бюджета	9 318 750	0	1 331 250	3 993 750	3 993 750	1 331 250	1 331 250	0	0	0	0
по кредитам коммерческих банков	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
по другим заемным средствам	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
в) выплата дивидендов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>10. Сальдо потока по финансовой деятельности</b>	<b>-554 688</b>	<b>10 650 000</b>	<b>-2 191 016</b>	<b>-4 631 641</b>	<b>-4 382 031</b>	<b>-1 331 250</b>	<b>-1 331 250</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>11. Общее сальдо потока</b>	<b>14 116 851</b>	<b>711 684</b>	<b>5 569 182</b>	<b>3 991 193</b>	<b>3 441 958</b>	<b>36 310 717</b>	<b>5 279 913</b>	<b>10 288 635</b>	<b>10 328 800</b>	<b>10 413 369</b>	<b>42 221 190</b>
<b>12. Сальдо потока нарастающим итогом</b>	<b>14 116 851</b>	<b>14 828 535</b>	<b>20 397 718</b>	<b>24 388 911</b>	<b>27 830 869</b>	<b>64 141 586</b>	<b>69 421 499</b>	<b>79 710 133</b>	<b>90 038 933</b>	<b>100 452 302</b>	<b>142 673 492</b>

Таблица 10

### Бюджетный эффект от реализации проекта

Руб.

Наименование статьи	1 год	2 год	Третий и последующие годы всего
<b>1. Выплаты</b>			
предполагаемая государственная поддержка проекта	10 650 000	0	0
в том числе НДС уплаченный поставщикам	3 065 168	4 189 769	3 920 404
<b>2. Поступление средств, всего</b>	<b>19 685 782</b>	<b>15 948 446</b>	<b>16 208 827</b>
в том числе:			
а) налоги и платежи в бюджет:			
а1) в областной бюджет	4 333 909	7 906 440	8 896 319
а2) в местный бюджет	862 273	1 420 962	1 728 060
а3) в федеральный бюджет	1 969 244	3 628 243	3 922 897

б) единовременные затраты при оформлении земельного участка	0	0	0
в) подоходный налог на заработную плату	312 634	394 824	394 824
г) отчисления на социальные нужды	1 003 034	1 266 727	1 266 727
д) выручка от продажи государственного пакета акций	0	0	0
е) возврат процентов по государственному кредиту	1 885 937	0	0
ж) возврат основного долга государству	9 318 750	1 331 250	0
<b>3. Сальдо потока</b>	<b>9 035 782</b>	<b>15 948 446</b>	<b>16 208 827</b>
<b>4. Сальдо потока нарастающим итогом</b>	<b>9 035 782</b>	<b>24 984 228</b>	<b>41 193 054</b>

## Обязанности сторон при поставке exworks

<p><b>А. Продавец обязан</b></p> <p><b>А.1. Предоставление товара в соответствии с условиями договора</b></p> <p>Поставить в соответствии с договором купли-продажи товар и представить коммерческий счет или его эквивалент, оформленный с помощью средств компьютерной связи, а также доказательств соответствия товара, если это предусмотрено условиями договора.</p>	<p><b>Б. Покупатель обязан</b></p> <p><b>Б.1. Уплата цены</b></p> <p>Уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену.</p>
<p><b>А.2. Лицензии, разрешения и иные формальности</b></p> <p>По просьбе покупателя оказать ему, за его счет и риск, необходимое содействие в получении экспортной лицензии или иного официального разрешения, необходимого для ввоза товара.</p>	<p><b>Б.2. Лицензии, разрешения и иные формальности</b></p> <p>На свой риск и за свой счет получить необходимые экспортно-импортные лицензии или иное официальное разрешение, а также выполнить таможенные формальности, требуемые для вывоза и ввоза товара, а также, в случае необходимости, его транзита через третьи страны.</p>
<p><b>А.3. Договор перевозки и страхования</b></p> <p>а) договор перевозки – нет обязанности б) договор страхования – нет обязанности</p>	<p><b>Б.3. Договор перевозки</b></p> <p>Нет обязанности</p>
<p><b>А.4. Поставка</b></p> <p>Предоставить товар в распоряжение покупателя в указанный в договоре пункт поставки и срок, при отсутствии в договоре таких указаний – в пункт и время обычные при поставке аналогичных товаров.</p>	<p><b>Б.4. Принятие поставки</b></p> <p>Принять поставку товара, как только последний предоставлен в его распоряжение в соответствии с пунктом А.4.</p>

<p><b>А.5. Переход рисков</b></p> <p>В соответствии с пунктом Б.4. нести все риски гибели или повреждения товара до момента, когда товар предоставлен в распоряжение покупателя, как это предусмотрено в пункте А.4.</p>	<p><b>Б.5. Переход рисков</b></p> <p>Когда товар предоставлен в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом А.4. При невыполнении им предусмотренной пунктом Б.7. обязанности по извещению, продавец несет риск утраты или повреждения товара, начиная с даты, когда истек согласованный сторонами срок для принятия товара, при условии, что товар был должным образом индивидуализирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного контракта.</p>
<p><b>А.6. Распределение расходов</b></p> <p>В соответствии с пунктом Б.6. нести все расходы, падающие на товар, до момента предоставления его в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом А.4.</p>	<p><b>Б.6. Распределение расходов</b></p> <p>Нести все расходы, падающие на товар с момента предоставления его в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом А.4. Нести все дополнительные расходы, возникшие вследствие неисполнения покупателем обязанности по принятию товара после того, как он предоставлен в его распоряжение, или вследствие отсутствия необходимых извещений, как это предусмотрено в пункте Б.7., при условии, однако, что товар был должным образом индивидуализирован, то есть определенным образом обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.</p>
<p><b>А.7. Извещение покупателя</b></p> <p>Направить покупателю извещение о дате и месте, когда товар будет предоставлен в распоряжение покупателя.</p>	<p><b>Б.7. Извещения продавца</b></p> <p>Поскольку покупатель вправе определить в течение согласованного периода дату и/или место принятия товара, он должен направить продавцу необходимое извещение об этом.</p>
<p><b>А.8. Доказательства поставки, транспортные документы или заменяющие их средства компьютерной связи</b></p> <p>Нет обязательства.</p>	<p><b>Б.8. Доказательство поставки, транспортные документы или заменяющие их средства компьютерной связи</b></p> <p>Направить продавцу соответствующее доказательство принятия поставки.</p>

<p><b>А.9. Проверка, упаковка, маркировка</b>          Нести все расходы, связанные с проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для предоставления товара в распоряжение покупателя.          Обеспечить за свой счет упаковку (если только для данного вида торговли не является обычным указание в контракте на возможность поставки без упаковки), необходимую для перевозки товара, если все обстоятельства, относящиеся к транспортировке (различные способы перевозки, направление и т.п.) известны продавцу до заключения договора купли-продажи, маркировка товара должна быть осуществлена надлежащим образом.</p>	<p><b>Б.9. Инспектирование товара</b>          Если в договоре не определено иное, нести все расходы, связанные с инспектированием товара перед отгрузкой (включая обязательную проверку властями страны экспорта).</p>
<p><b>А.10. Другие обязанности</b>          По просьбе покупателя оказать ему за его счет и риск полное содействие в получении документов или эквивалентных им документов, выдаваемых электронными средствами связи, выдаваемых в/или передаваемых из/страны поставки и/или стране происхождения товара, которые могут потребоваться покупателю для вывоза и/или ввоза товара, а если необходимо, также для транзитной перевозки через третьи страны.          По просьбе покупателя представить ему информацию, необходимую для заключения договора страхования.</p>	<p><b>Б.10. Другие обязанности</b>          Нести все расходы и сборы, связанные с получением документов или их эквивалентов, выдаваемых средствами компьютерной связи, как это предусмотрено в пункте А.10., а также возмещать продавцу расходы, связанные с оказанием продавцом содействия покупателю.</p>

## Организационная структура ООО "Строй-Экспосервис"

