
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН

**Проекта приобретения и использования оборудования
для оформления заправочных станция
(анализируемый период – 6 лет)**

Составитель:

ООО РА «СТРОНГ»

г. Иваново 2005г.

Оглавление

1. Резюме	3
2. Производственный план и Продукт проекта	5
3. Маркетинговый план.	6
3.1. Маркетинговая концепция	6
3.2. Основные риски проекта.	6
3.3. Объем рынка. и конкурентные преимущества	8
4. Финансовый план	9
4.1. Инвестиционные потребности	9
4.2. Налогообложение и стоимость услуги	9
4.3. Плановые калькуляции	11
4.4. План продаж	12
4.5. Отчет о прибылях и убытках	13
4.6. Отчет о движении капитала	15
5. Показатели эффективности и рентабельности проекта	17
5.1. Основные показатели эффективности проекта	17
5.2. Прогноз рентабельности	17
6. Выводы по бизнес-плану проекта	20

1. РЕЗЮМЕ

Проект предполагает закупку и использование оборудования для оформления заправочных станций для транспортных средств общего назначения.

Описание оборудования

1. Гравировально-фрезерная машина ХНУ

Гравировально-фрезерная машина ХНУ для 2D и 3D обработки сочетает в себе производительность, надежность и разумную цену. Рабочая область: 3000 x 1500 x 140 мм, мощность шпинделя 2.2 КВ.т, возможность 2D и 3D обработки и высокая точность позволяет выполнять широкий спектр задач: от изготовления офисных табличек и номерков из пластика до сложных трехмерных клише из латуни или магния и даже гравировки по стали. Возможна также обработка оргстекла, дерева, алюминия и пр.

Области применения:

Визуальная реклама: фрезеровка объемных букв, рельефных изображений, указателей, табличек, логотипов, гербов из широкого спектра материалов;

Деревообрабатывающее производство: декоративная резка по дереву, раскройка ДСП, производство эксклюзивной мебели и др;

Полиграфия: штампы для тиснения и нагрева;

Приборо- и машиностроение: формы для литья, штампы и пресс-формы из стали и других металлов, технические прокладки приборные доски, панели управления, маркировка, быстрое создание прототипов;

Обувная промышленность: изготовление форм для литья, шаблонов, лекал.

Тароупаковочное производство: модели, формы для производства пластиковой тары, клише для тиснения и др.

2. Пьезо - принтер CALCA

Принтер Calca печатает на любых материалах толщиной до 10 см. с разрешением 2880 x720 DPI. Возможна печать на пластике, керамике, металле, стекле, пенокартоне и других материалах толщиной до 100мм.

Области применения:

Сувенирная продукция: ручки, зажигалки, брелоки, значки.

Полиграфия: ежедневники, блокноты, открытки

3. Неоновый завод GK02A

В комплект мини-завода входит система откачного оборудования, стеклодувного оборудования, а также набор инструментов и аксессуаров, необходимых для продуктивной работы неоновой промышленности.

Области применения:

Вывески, крышные установки, оформление входных зон, подсветка периметра зданий, подсветка объемных букв, в том числе и с эффектом контражура, разнообразные панно в витринах кафе и магазинов, множество вариантов подсвета в интерьерах и пр.

4. Широкоформатный плоттер SAIBO ULTRA 3308

-Печатающие головки Хааг-xj128 - пьезоструйная технология.

-Ширина печати 3.2 м.

- Разрешение 370 dpi * 370 dpi

- Технология печати растворными чернилами С.М.У.К. (4 цвета) дает превосходное цветовое воспроизведение.

- Система сушки – позволяет сократить время получения готовых отпечатков для дальнейшего использования.

-Конструкция плоттера проста и надежна.

- Система автоматической очистки печатающей головки

- Система подачи и приема материала.

Область применения:

Брендмауэры, биллборды 3х6, перетяжки, печать на самоклеющейся пленке, строительной сетке, бумаге.

Руководителем проекта (и одновременно организационно-правовой формой его осуществления) является ООО РА «СТРОНГ» 153002, Россия, г. Иваново, ул. К. Маркса, 32; тел./факс (0932) 42-32-34, e-mail: strong@tpi.ru

Общее количество штатных работников ООО РА «СТРОНГ» - 12 человек.

Предполагаемый рынок сбыта услуг предприятия – в основном текущие клиенты из числа владельцев заправочных станций на территории Ивановской и (в перспективе) Костромской областей.

Производительность оборудования позволяет рассчитывать на рост продаж в размере до 35% уже в первый год с момента внедрения нового оборудования.

Для финансирования проекта планируется получение лизингового кредита на покупку оборудования в размере около \$49 000. под 10% (годовых) сроком на 6 лет.

Полный возврат заемных средств и процентов банка планируется осуществить к концу 5-го года с момента начала осуществления проекта. Текущие процентные платежи предполагается выплачивать ежеквартально в конце месяца, начиная с конца 2-го квартала периода кредитования.

В ходе осуществления проекта полученную прибыль предполагается использовать (помимо выплаты за пользование кредитом) в основном для:

- создания финансовых резервов;
- закупку оборудования;
- расширения ассортимента услуг, с переходом на более высокорентабельные виды;
- проведение рекламных мероприятий и акций Promotion для расширения сбыта.

В ходе осуществления проекта предполагается создание 2-4х новых рабочих мест.

Данный проект является приоритетным с точки зрения стратегических планов руководства фирмы.

Настоящий бизнес-план предоставляется с целью получения финансовой и технической поддержки.

2. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН И ПРОДУКТ ПРОЕКТА

Весь производственный процесс при этом распадается на оказание нескольких основных видов работ по монтажу рекламно-световых модулей, общая сумма поступлений от которых составляет более 2/3 в работе фирмы «СТРОНГ». В ходе этих работ задействуются следующие материально-технологические ресурсы (в соответствии с параметрами и объемом загрузки оборудования, сезонными условиями работы и т.д.):

Таблица 1.

С о с т а в и с т о и м о с т ь р е с у р с о в п р о и з в о д с т в а

№	Ресурсы (сырье)	Стоимость
1	Электроэнергия 3.2 квт/час	112,6 коп. за 1квт/час.
2	Сырье для работы: а) основное б) вспомогательные материалы	Стоимость всей закупки в 2004г. составила чуть более \$ 000

Таблица 2 .

С о с т а в з а к у п а е м о г о о б о р у д о в а н и я

№	Оборудование
1	Неоновый завод -GK02A neon equipment
2	Гравировально-фрезеровальная машина-ХНУ 1530 engraving machine
3	Широкоформатный принтер- Saibo Ultra 3308
4	Пьезо принтер- Calca

Производственный план на старте проекта предполагает следующие этапы:

1. Поставка оборудования - в пределах 2-3 недель с момента оплаты контракта;
2. Монтаж оборудования - в пределах 2-3 недель с момента отгрузки покупателю;
3. Обучение работе с оборудованием (в рамках шеф-монтажа) – в пределах 1-2 недель с момента окончания собственно монтажа.

Максимальная длительность стартового этапа – до 8 недель.

3. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН.

3.1. МАРКЕТИНГОВАЯ КОНЦЕПЦИЯ

Маркетинговая стратегия, опирающаяся на проведенный мониторинг рынка сбыта, сырья, оборудования и рабочей силы, а также на организационный и предпринимательский опыт фирмы «Стронг», позволяет выработать оптимальную стратегию бизнеса на основе принципов минимизации затрат при производстве услуг с максимальным запасом прибыли на единицу продукции, реализуемой на достаточно емких рынках, позволяющих в полной мере реализовать преимущества эластичности спроса в условиях низких издержек.

По данным статистики, опубликованной в Ивановских СМИ,¹ потребность в современном оформлении заправочных станций в настоящее время охватывает порядка 80-85.% на территории Ивановской обл. При этом потребность в этих работах удовлетворяется в настоящий момент только на 15-20 процентов.

Ценовая политика и стратегия продвижения основываются на расчетах уровня спроса на имеющихся и перспективных рынках сбыта, производственной калькуляции продукции, особенностях производственной программы, наличии возможностей расширения ассортимента и снижения себестоимости продукции.

3.2. ОСНОВНЫЕ РИСКИ ПРОЕКТА.

Потенциальные риски представлены производственными рисками, коммерческими рисками, финансовыми рисками и рисками, связанными с форс-мажорными обстоятельствами.

Производственные риски связаны с различными нарушениями в производственной процессе или в процессе поставок сырья, материалов и комплектующих изделий.

Мерами по снижению производственных рисков являются действенный контроль над ходом производственного процесса и усиление влияния на поставщиков путем их дублирования.

Коммерческие риски связаны с реализацией услуг (уменьшение размеров и емкости рынка, снижение платежеспособного спроса населения, появление новых конкурентов и т.п.)

Мерами по снижению коммерческих рисков являются:

- ◆ Систематическое изучение конъюнктуры рынка;
- ◆ Рациональная ценовая и ассортиментная политика;
- ◆ Повышение качества оказания услуг;
- ◆ Снижение удельной себестоимости производства.
- ◆ Реклама и т.д.

Финансовые риски вызываются инфляционными процессами, всеобъемлющими неплатежами, колебаниями курса рубля и т.п.

Они могут быть снижены путем создания соответствующих рискованных финансовых резервов.

Риски, связанные с форс-мажорными обстоятельствами, - это риски, обусловленные непредвиденными обстоятельствами (стихийные бедствия, пожар, противоправные действия, производственные травмы работников и т.п.).

¹ Г. Кузнецова «Дороги, которые мы не выбираем...». Газета «Частник» г. Иваново №39(874) от 15.08.2004.

Мерой по их снижению служит работа предприятия с достаточным запасом финансовой прочности и страхование оборудования и помещения, соблюдение правил ТБ на производстве и пр.

Поскольку риск является фактором, депрессирующим капитал, то в ниже приведенных расчетах (Табл.3) дисконтирования капитала проекта по риску, мы будем отталкиваться от совокупного значения риска как возможности (по максимально консервативному прогнозу) =1,0 и наиболее типичному распределению уровней их действия (их «удельных весов») в пределах =1,0 - т.е. их полного действия).

Таблица 3.

Дисконтирование по рискам.
Ставка дисконтирования за период кредитования - 6 лет

Вид риска	Значение фактора риска (в пределах совокупного риска = 1,0)	Уровень действия фактора (из расчета действия = 1,0 по совокупности)	Абсолютное значение риска (как фактора потери капитала)
1	2	3	4
Производственные риски	0,25	0,2	0,05
Коммерческие	0,4	0,3	0,12
Финансовые	0,3	0,2	0,06
Риски форс-мажорных обстоятельств	0,05	0,3	0,015
Итого - дисконтирование капитала по рискам			0,245

Таким образом совокупный годовой коэффициент дисконтирования капитала по рискам для дальнейших расчетов средневзвешенного капитала проекта ("r₁") примерно равен 25% (= 0,25).

NB. Далее расчеты дисконтированной стоимости в рамках проекта проводятся по общепринятой формуле:

$$\text{ЧДД} = Д \times k \text{ дисконтирования}; \quad k (\text{дисконтирования}) = \frac{1}{(1+r)^n}$$

$$\Rightarrow \text{ЧДД} = Д \times \frac{1}{(1+r)^n} = \frac{Д}{(1+r)^n} = \frac{Д}{(1+r+1+r^2)^n}$$

где :

ЧДД - Чистый дисконтированный доход;

Д - вся «чистая» прибыль (прибыль «нарастающим итогом»);

« r » – годовая ставка дисконтирования;

“r₁” – годовой “k” дисконта по рискам;

“r₂” – “k” дисконта по уровню инфляции (при расчетах проекта равен 0,15 / 15% /)²

“n” – количество финансовых лет ;

² С учетом уровня инфляции в 12%, закладываемого Правительством РФ в Государственный бюджет на 2005г. (прим. автора)

3.3. ОБЪЕМ РЫНКА. И КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

Таблица 4.

Данные по объему предложения на рынке

Текущий заказ на обновление уже оформленного	1. Количество заправок станций в Ивановской области	2. Процент нуждающихся в услугах.... (= 80%)	3. Количество потенциальных заказов в течение года (столб.1×ст.2)	4. Количество потенциальных заказов в год на одну фирму - изготовителя (с учетом 3-х реально работающих с подобными технологиями. рекламных фирм занимающихся данного вида работами) (ст.3/3)	5. Количество заказчиков в квартал (ст.4/4)
	1	2	3	4	5
	311	0,8	249	83	21

Таблица 5.

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ³

№ п/п	Фирма	Объем оборота (т.р.)	Доля рынка	Конкурентные преимущества	Конкурентная слабость
1	ООО РА «Стронг»	5 000	32.5%	Наличие производственной базы, высокое качество изготавливаемой продукции.	Отсутствие полной линейки технологического оборудования.
2	ООО РА «Маска»	4 300	26%	Большой опыт работы на рекламном рынке.	Низкий уровень дизайна. Нет опыта работы с современными материалами.
3	ООО «Иваново-Реклама»	4 000	24.8%	Наличие печатающего плоттера и рекламных поверхностей.	Малые производственные площади.
4	ООО «Гранд-Сентябрь»	3 000	8%	Развитая агентская сеть. Удобное расположение.	Низкое качество оказываемых услуг. Малые производственные площади.
5	Прочие	нет данных	8.7%	Низкая стоимость оказываемых услуг.	Низкое качество услуг и материалов.

Среди маркетинговых преимуществ ООО РА «СТРОНГ» В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ

- очень выигрышное местоположение фирмы;
- наличие «своих» клиентов, привыкших к услугам фирмы ввиду высокого качества и культуры обслуживания;
- намечаемая модернизация оборудования фирмы;
- «умеренная» ценовая политика.

Одной из стратегий ценообразования, в части «назначения» цен предприятия, на конкурентном рынке, с выраженной ценовой эластичностью спроса в соответствующих продуктовых сегментах, может быть также использован метод установления отпускных цен в нижних пределах цен конкурентов.

³ Предоставлен руководством ООО «СТРОНГ» (авт.)

4. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

С целью финансирования проекта предполагается получение инвестиционного кредита в сумме **\$ 48 942** на условиях под 10% годовых на условиях ежеквартальной выплаты сумм процентов равными долями с началом выплат на конец 2 квартала от начала проекта и выплаты суммы основного долга единовременно в конце 5 года (19-20-го квартала) от начала кредитования.

4.1. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПОТРЕБНОСТИ

NB. Во всех расчетах 1\$ = 28,0руб.

Таблица 6.

Стоимость оборудования, запасных частей и монтажа

№ п/п	Наименование оборудования	Стоимость оборудования в Китае	Доставка (18% стоимости оборудования в Китае)	Таможенный сбор	Обучение (12 % стоимости оборудования)
1	Неоновый завод -GK02A neon equipment	\$ 4 843	\$ 5 684	\$ 1 210	\$ 3 789
2	Гравировально-фрезеровальная машина-ХНУ 1530 engraving machine	\$ 8 233		\$ 2 058	
3	Широкоформатный принтер- Saibo Ultra 3308	\$ 14 000		\$ 3 500	
4	Пьезо принтер- Calca	\$ 4 500		\$ 1 125	
ИТОГО		\$ 31 576	\$ 5 684	\$ 7 893	\$ 3 789

Итоговая полная стоимость оборудования, запасных частей и монтажа

1	Стоимость оборудования (включая таможенный сбор)	\$ 39 469
2	Стоимость монтажа и обучения	\$ 9 473
3	Итого (1+2)	\$ 48 942

4.2. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ И СТОИМОСТЬ УСЛУГИ

Налогообложение ООО РА «СТРОНГ» осуществляется на основании НК РФ и закона Ивановской области «О внесении изменений и дополнений в Закон Ивановской области «О уп-

рощенной системе налогообложения (УСН) для определенных видов деятельности» (принят ЗС Ивановской области 29.09.2003г.), и определяется в соответствии с п.1.1.Приложение 1а, с применением действующего корректирующего коэффициента для г. Иваново.

Таблица 7.

Пример расчета налога на прибыль по УСН

Налогооблагаемая база	Значение	Квартальная ставка налогообложения (%)	Поквартальная сумма налога	Ежемесячный платеж
Продажи	\$ 19 643	0,15	0,15	0,05
Затраты	\$ 13 214			
Прибыль	\$ 6 429		\$ 964	\$ 321

Таблица 8.

Расчет стоимости средней услуги

Услуга	Стоимость одной услуги	Среднее кол-во в квартал	Стоимость всех услуг	Итого стоимость суммы всех услуг	Стоимость средней услуги
Оформление заправочной станции "под ключ"	\$ 7 143	2	\$ 14 286	\$ 19 643	\$ 1 637
Частичное оформление дизайна заправочной станции	\$ 536	10	\$ 5 357		
ИТОГО			\$ 19 643		

NB. Во всех расчетах 1\$ = 28,0руб.

4.3. ПЛАНОВЫЕ КАЛЬКУЛЯЦИИ (НОЯБРЬ 2004г.)

Расчет стоимости средней услуги (\$)

Таблица 9.

Плановая калькуляция

Оформление одной заправки		\$
1	Сырье (основные и вспомогательные материалы)	750
2	Электроэнергия и транспортные расходы (3,58 квт./час - 300км)	33
3	Транспортные расходы с учетом амортизации и ФОТ водителя (200км)	28
4	ФОТ х с начислениями (все начисления = 35,6%)	275
5	Производственная себестоимость	1087

Данные для расчетов калькуляции

оборот	средняя стоимость одной работы	количество работ (шт.)	сырье	ФОТ (1 работник) с начислениями	эл. энергия
19643	1637	12	750	3300	400

Диаграмма 1

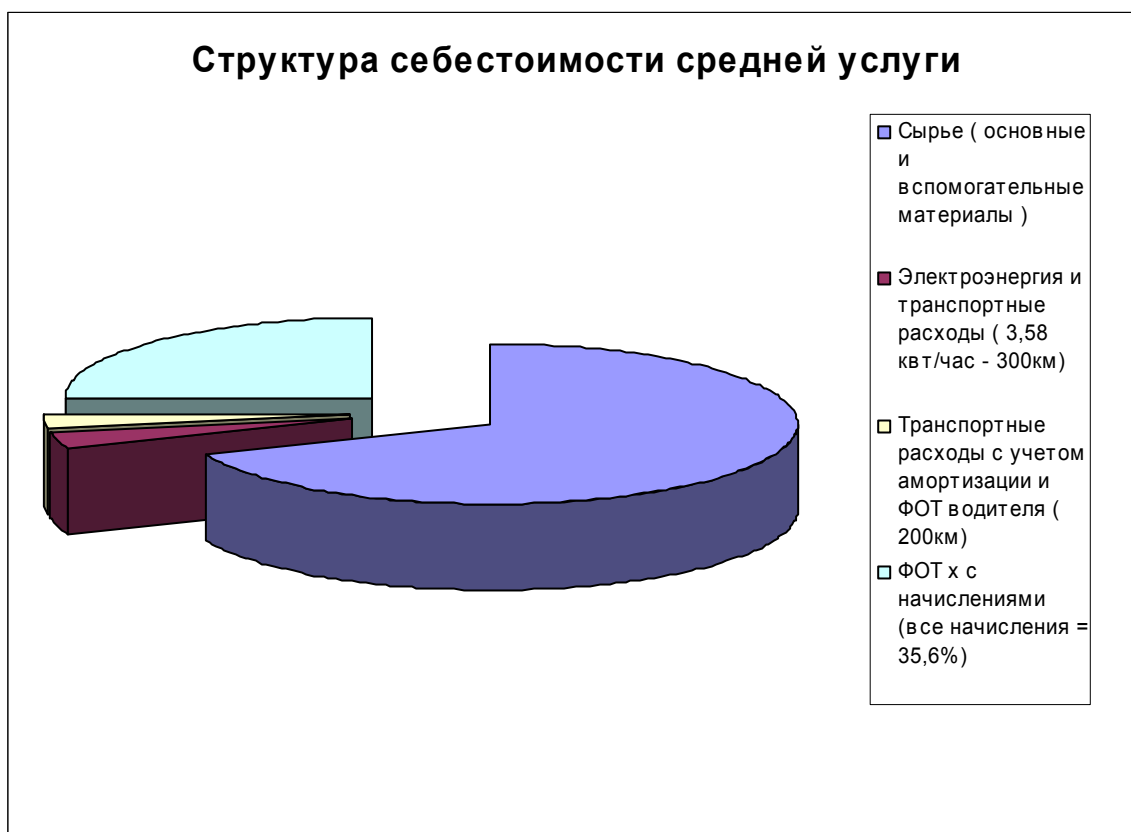


Таблица 10.

Основы ценовой политики и рентабельность продукции

Оформление заправочной станции (базовая услуга)	Планируемая коммерческая отпускная цена за штуку	Полная калькуляционная себестоимость	Запас прибыли на единицу продукции (столб.2 - ст.3)	Норма рентабельности продукции (ст.4 / ст.2 x 100%)
1	2	3	4	5
Средние значения величин	1637	1087	550	33,62%

4.4. ПЛАН ПРОДАЖ ЗА ПЕРВЫЕ 3 ГОДА ПРОЕКТА

Таблица 11.

№	Позиция	Кварталы											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Кол-во работ	8	12	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14
2	Средняя цена одной услуги	1637	1637	1637	1637	1637	1637	1637	1637	1637	1637	1637	1637
3	Сумма продаж (валовой доход)	13 095	19 643	22 917	22 917	22 917	22 917	22 917	22 917	22 917	22 917	22 917	22 917
4	Средний запас прибыли на упаковку	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550
5	Валовая прибыль	4 402	6 604	7 704	7 704	7 704	7 704	7 704	7 704	7 704	7 704	7 704	7 704
6	Валовая себестоимость	8 693	13 039	15 213	15 213	15 213	15 213	15 213	15 213	15 213	15 213	15 213	15 213

1. Операционные расходы в ходе осуществления проекта планируются в пределах 18% от себестоимости.
2. В соответствии с рассчитанным уровнем коммерческих рисков (см. Табл.3) резерв рисков устанавливается в размере 8% себестоимости.

При начислении амортизации предприятием, на оборудование она начисляется пропорциональным методом. Текущая амортизация начисляемая на производственное строение (исходя из его не капитального типа) и оборудование одинаково исходит из срока службы = 10 лет. По этому стоимость всего имущества меняется в период проекта не существенно, и в поправочном **к** по текущей амортизации в расчетах проекта нет необходимости.

4.5. ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

Таблица 12.

Отчет о прибылях и убытках (Profit & Loss Budget - IAS-2 standard)

№	Позиция	Кварталы											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Сумма продаж (валовой доход)	13 095	19 643	22 917	22 917	22 917	22 917	22 917	22 917	22 917	22 917	22 917	22 917
2	Себестоимость	8 693	13 039	15 213	15 213	15 213	15 213	15 213	15 213	15 213	15 213	15 213	15 213
3	Валовая прибыль (Gross margin)	4 402	6 604	7 704	7 704	7 704	7 704	7 704	7 704	7 704	7 704	7 704	7 704
4	Операционные расходы (= 10% от продаж)	1 310	1 964	2 292	2 292	2 292	2 292	2 292	2 292	2 292	2 292	2 292	2 292
5	Постоянная часть операционных расходов (\$300.+ 10% от суммы опер. расходов)	431	496	529	529	529	529	529	529	529	529	529	529
6	Доход от основной деятельности	3 093	4 639	5 413	5 413	5 413	5 413	5 413	5 413	5 413	5 413	5 413	5 413
7	Амортизация (10 лет - прямой метод)	329	329	329	329	329	329	329	329	329	329	329	329
8	Нетто- доход от основной деятельности	2 764	4 310	5 084	5 084	5 084	5 084	5 084	5 084	5 084	5 084	5 084	5 084
9	Проценты по кредиту (из расчета 10% годовых - "консервативный" прогноз)		329	329	329	329	329	329	329	329	329	329	329
10	Прибыль до резервов	2 764	3 981	4 755	4 755	4 755	4 755	4 755	4 755	4 755	4 755	4 755	4 755
11	Рисковые резервы (8% от с/стоимости)	695	1 043	1 217	1 217	1 217	1 217	1 217	1 217	1 217	1 217	1 217	1 217
12	Прибыль до налогов	2 069	2 938	3 538	3 538	3 538	3 538	3 538	3 538	3 538	3 538	3 538	3 538
13	Единый налог по УСН	310	441	531	531	531	531	531	531	531	531	531	531
14	Чистая прибыль	1 758	2 498	3 007	3 007	3 007	3 007	3 007	3 007	3 007	3 007	3 007	3 007
15	Чистая прибыль нарастающим итогом (накопленная)	1 758	4 256	7 263	10 270	13 277	16 284	19 291	22 298	25 305	28 312	31 319	34 326

Продолжение таблицы № 12

№	Позиция	Кварталы										Итого за период расчетов
		13	14	15	16	17	18	19	20	21-22	23-24	
1	Сумма продаж (валовой доход)	22 917	22 917	22 917	22 917	22 917	22 917	22 917	22 917	45 833	45 833	536 905
2	Себестоимость	15 213	15 213	15 213	15 213	15 213	15 213	15 213	15 213	30 425	30 425	356 407
3	Валовая прибыль (Gross margin)	7 704	7 704	7 704	7 704	7 704	7 704	7 704	7 704	15 408	15 408	92 450
4	Операционные расходы (= 10% от продаж)	2 292	2 292	2 292	2 292	2 292	2 292	2 292	2 292	4 583	4 583	115 548
5	Постоянная часть операционных расходов (\$300.+ 30% от суммы опер. расходов)	529	529	529	529	529	529	529	529	1 058	1 058	32 540
6	Доход от основной деятельности	5 413	5 413	5 413	5 413	5 413	5 413	5 413	5 413	10 825	10 825	71 169
7	Амортизация (10 лет - прямой метод)	329	329	329	329	329	329	329	329	658	658	65 804
8	Нетто-доход от основной деятельности	5 084	5 084	5 084	5 084	5 084	5 084	5 084	5 084	10 167	10 167	64 950
9	Проценты по кредиту (из расчета 10% годовых - "консервативный" прогноз)	329	329	329	329	329	329	329	329	658	658	61 857
10	Прибыль до резервов	4 755	4 755	4 755	4 755	4 755	4 755	4 755	4 755	9 509	9 509	60 674
11	Рисковые резервы (8% от с/стоимости)	1 217	1 217	1 217	1 217	1 217	1 217	1 217	1 217	2 434	2 434	68 896
12	Прибыль до налогов	3 538	3 538	3 538	3 538	3 538	3 538	3 538	3 538	7 075	7 075	56 361
13	Единый налог по УСН	531	531	531	531	531	531	531	531	1 061	1 061	46 752
14	Чистая прибыль	3 007	3 007	3 007	3 007	3 007	3 007	3 007	3 007	6 014	6 014	42 142
15	Чистая прибыль нарастающим итогом (накопленная)	34 326	37 333	40 340	43 347	46 354	49 361	52 368	55 375	61 389	67 403	

* Рисковые резервы частично компенсируют риски, реализуемые в рамках расчета их совокупного действия (Таблица 3)

4.6. ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ КАПИТАЛА (CASH FLOW)

Таблица 13.

Cash Flow (IAS-2 – standard)

№	Содержание	Полугодия											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Поступления													
1	Поступления от продаж	32 738	45 833	45 833	45 833	45 833	45 833	45 833	45 833	45 833	45 833	45 833	45 833
2	Кредиты и займы	48 942											
3	Всего поступлений	81 680	45 833	45 833	45 833	45 833	45 833	45 833	45 833	45 833	45 833	45 833	45 833
Платежи													
4	Себестоимость	21 732	26 079	30 425	30 425	30 425	30 425	30 425	30 425	30 425	30 425	30 425	30 425
5	Операционные расходы	3 274	9 167	9 167	9 167	9 167	9 167	9 167	9 167	9 167	9 167	9 167	9 167
6	Капитальные затраты	9 473											
7	Возврат основного долга	329	658	658	658	658	658	658	658	658	658	658	658
8	Возврат процентов	751	1 061	1 061	1 061	1 061	1 061	1 061	1 061	1 061	1 061	1 061	1 061
9	Единый налог	35 559	36 964	41 311	41 311	41 311	41 311	41 311	41 311	41 311	41 311	41 311	90 253
10	Всего платежей	35 559	36 964	41 311	41 311	41 311	41 311	41 311	41 311	41 311	41 311	41 311	90 253
Сальдо													
11	Сальдо за текущий период	46 121	8 869	4 523	4 523	4 523	4 523	4 523	4 523	4 523	4 523	4 523	-44 419
12	Входное сальдо	5	46 126	54 995	59 518	64 040	68 563	73 085	77 608	82 130	86 653	91 176	95 698
13	Выходное сальдо	46 126	54 995	59 518	64 040	68 563	73 085	77 608	82 130	86 653	91 176	95 698	51 279

Таблица 14.

Отчетный баланс - Balance Sheet (прогноз) ООО РА "Стронг" (Ф1)

Позиция	код	6 лет проекта (\$)	
		начало	конец
АКТИВ			
1. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	100	3032	49974
Нематериальные	110		
Иные права и активы	112		
Основные средства	120	3032	49974
В том числе			
Здания сооружения машины и оборудование	122	3032	49974
Долгосрочные финансовые вложения	140		
Инвестиции в другие организации	143		
ИТОГО по разделу 1.	190	3032	49974
2. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ Запасы	210	53652	64335
В том числе			
МБП	213	127	150
Затраты в незавершенном производстве (издержки обращения)	214	42034	47340
Готовая продукция и товары для перепродажи	215	365	1095
Расходы будущих периодов	217	3875	7750
НДС по приобретенным ценностям	220		0
Дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 мес.	240		0
Денежные средства	260	7251	8000
ИТОГО по разделу 2.	290	53652	64335
3. УБЫТКИ		10100	15150
ИТОГО по разделу 3.	390	10100	15150
БАЛАНС (стр. 190+290+390)	399	63106	129459
ПАССИВ			
4. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ Уставной капитал	410	8349	8349
Добавочный капитал	420	1246	4984
Резервный капитал	430	3456	5184
Фонды накопления	440	10500	21000
ИТОГО по разделу 4.	490	23551	39517
5. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ПАССИВЫ	510	36011	41000
ИТОГО по разделу 5.	590	36011	41000
6. КРАТКОСРОЧНЫЕ ПАССИВЫ Заемные средства	610		48942
В том числе			
Кредиты банков	611		48942
Кредиторская задолженность	620	3544	
ИТОГО по разделу 6.	690	3544	48942
БАЛАНС (стр. 490+590+690)	699	63106	129459

Расчет эффекта финансового рычага (ЭФР) при использовании заемного капитала проекта:

- ЭФР= (Рентабельность активов - СРСП) * (Заемные средства / Собственный капитал)
- ЭФР= 0,632 или =63,2%
- где СРСП - средняя расчетная ставка процента по заемным средствам
- Рентабельность активов = суммарная. накопленная прибыль / (активы - убытки) = Сумм.(на начало + на конец года) стр.170 (Ф2) / (стр399 -стр.390 (Ф1, на конец года))*100% = 59,0%
- Рентабельность собственного капитала = Рентабельность активов + ЭФР = 122,1%

5. ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА

5.1. ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

Таблица 15.

№	Показатель		Показатель с учетом дисконтирования (см. табл.3 -риски) и рискованных резервов ("P&L B") участвует в дальнейших расчетах рентабельности
1	Вся сумма продаж (совокупный валовой доход)	536905	429524
2	Вся валовая прибыль (Gross Margin)	92450	73960
3	Вся выплаченная сумма процентов по кредиту	61857	49486
4	Чистая прибыль нарастающим итогом (накопленная)	67403	57610

5. Срок окупаемости = 5 лет (19-20) кварталов.
7. Индекс рентабельности (= ЧДД / сумму кредита с выплаченными процентами) = 0,81
8. Вся сумма постоянных издержек (= итог стр.5 Отчета + итоги стр.9 Отчета + итог стр.9 Cash Flow) - = \$17 731.
9. ЧДД = 79017. (При расчете ЧДД из к дисконтирования за 6 лет (из табл.3) вычитается 0,08 (8%) - к предусмотренных в "P&L B" рискованных резервов.)

5.2. ПРОГНОЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

Таблица 15.

Основные показатели рентабельности

1	Рентабельность инвестиций – уровень валовой прибыли - (вся валовая прибыль / вложенный капитал x100%)	234%
2	ROI (Return on investment) (чистая прибыль / инвестиции x100%)	40%
3	Рентабельность продаж (вся чистая прибыль / сумму продаж x100%)	17%
4	Минимально допустимый оборот за период проекта или точка безубыточности (Break even point) = сумма постоянных издержек / уровень валовой прибыли (рентабельность продукции - столб.5 табл. 10). (Показывает минимально допустимый объем продаж в ходе всего времени осуществления проекта. В количественном выражении равна: размер точки безубыточности/ стоимость одной работы = 5 штук в квартал)	\$ 7 570
5	Чистая прибыль от инвестиций (чистая прибыль/инвестиции x100%)	138%

Продажи и динамика движения чистой и накапливаемой прибыли "нарастающим итогом" (расчет по полугодиям)

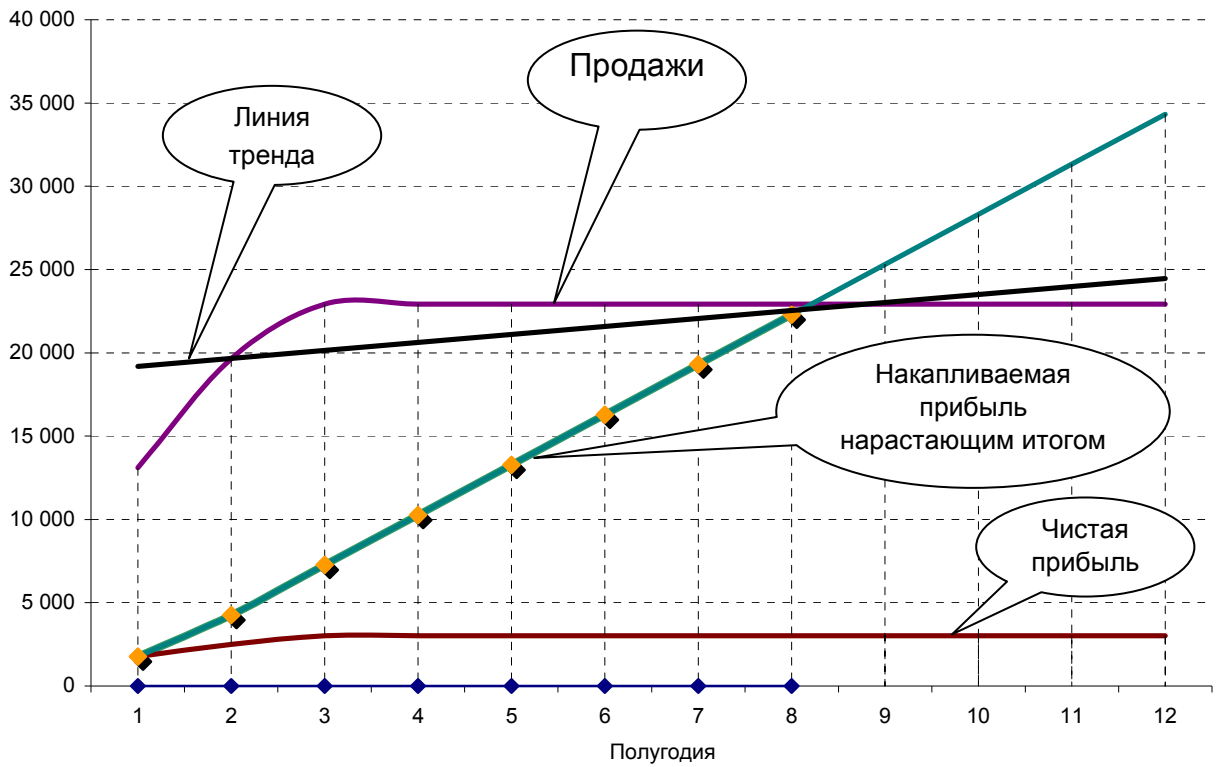


Диаграмма 2.

Текущее сальдо финансовых потоков (Cash Flow) за период проекта

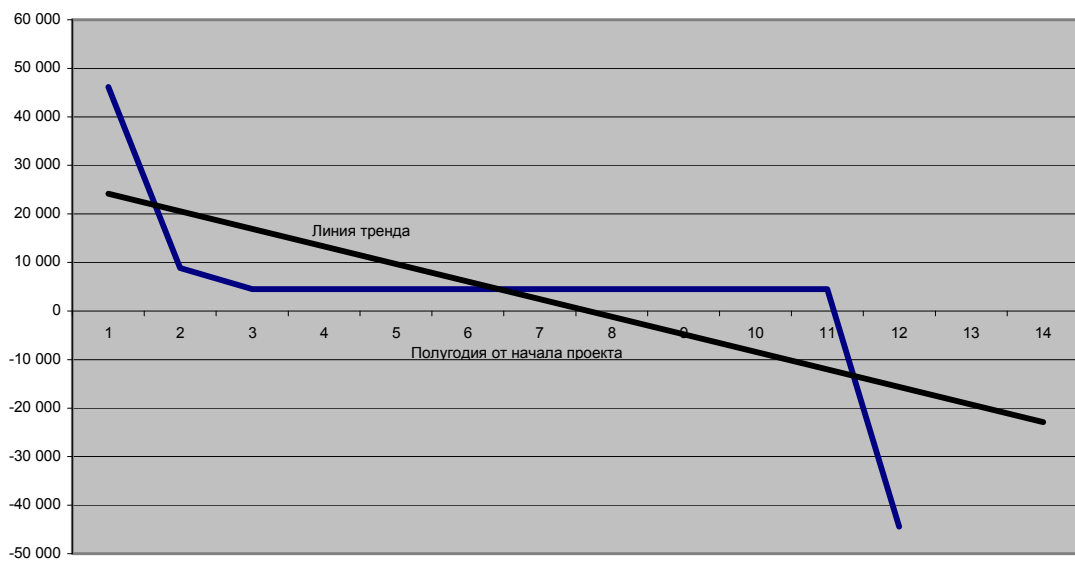


Диаграмма 3.

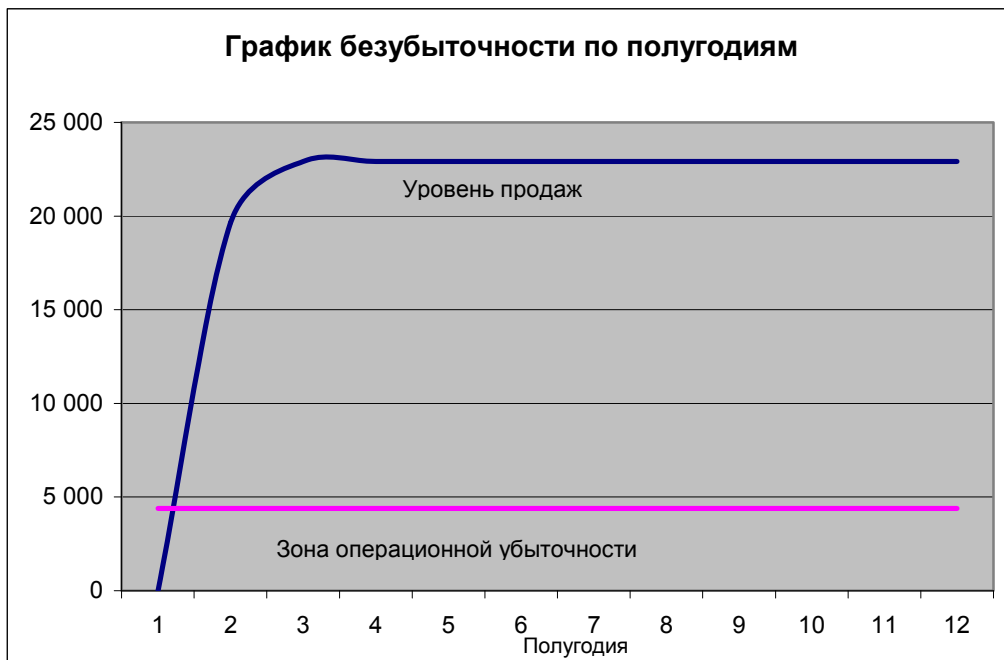


Диаграмма 4.

6. ВЫВОДЫ ПО БИЗНЕС-ПЛАНУ ПРОЕКТА

Приводимые показатели эффективности и рентабельности рассматриваемого проекта, выведенные на основе представляемого в бизнес - плане отчета о прибылях и убытках (сумма прибыли согласно Profit & Loss Budget) и Cash Flow (текущие сальдо), а также Prognosis Balance Sheet (прогнозный баланс проекта) показывают его абсолютную ликвидность с точки зрения рентабельности продукции, продаж и инвестиций, а также исходя из стабильного превышения размерами планируемых текущих объемов прибыли зон операционной убыточности (Диаграммы № 2 и 4).

Коммерческая эффективность проекта на основании расчетов характеризуется высокими интегральными показателями и положительным кэш-балансом на конец каждого периода в течение всего срока реализации проекта.

Точки безубыточности в ходе реализации проекта предполагается достичь уже к концу 6-го месяца его осуществления.

В ходе осуществления проекта (за весь период) предполагается получить совокупную прибыль до налогообложения и выплаты за кредит (netto-доход от основной деятельности) в размере \$ 73 960 и конечную прибыль («нарастающим итогом», на момент окончания проекта, после возврата всей суммы основного кредита и уплаты %) в размере \$ 57 610 в текущей – приведенной стоимости (с учетом дисконтирования).

Вывод об абсолютной ликвидности проекта в его текущем изложении убедительно подтверждается, в числе прочего, суммой выплачиваемых банку процентов и, полученной в условиях дисконтирования по максимальному уровню действия совокупных рисков, цифрой чистого дисконтированного дохода (ЧДД), демонстрирующей абсолютное итоговое значение финансовых результатов проекта, и определяющей его инвестиционную привлекательность, выраженную в средневзвешенной стоимости капитала.

Данное обстоятельство тем более показательно ввиду того, что расчеты данного бизнес-плана строились, исходя из исключительно консервативных прогнозов в отношении длительности сроков развертывания производственной программы, ее итоговых плановых показателей, уровня рентабельности продаж, возможностей амортизационной политики предприятия, налогового климата и, соответственно, результатов движения потока наличности.

Директор ООО РА «СТРОНГ» _____ / Е.А.. Баранова /