
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН

Проекта пуска отделочного производства для широкополосных суровых тканей

(анализируемый период – 2 года)

Составитель:

ООО «МАГИТЕКС»

г. Иваново 2006г.

Оглавление

1. Содержание проекта	3
1. Субъект проекта	3
2. Объект кредитования	5
3. Потребность в кредитных ресурсов и направления инвестирования	6
4. Маркетинговый план	6
I. Общие предпосылки развития	6
II. Маркетинговая концепция	7
III. Основные риски проекта.	8
5. Технические параметры проекта	9
6. Условия кредитования и залоговое обеспечение	10
2. Финансовый план проекта	11
Исходные данные и предварительные допущения	11
Базовые расчеты	13
3. Выводы по бизнес-плану проекта	18

1. СОДЕРЖАНИЕ ПРОЕКТА

Проект предполагает подводку коммуникаций и запуск имеющегося оборудования на имеющихся площадях для осуществления отделочного производства (крашение и печать суровой ткани шириной 1,5м.) по технологии полного цикла.

1. СУБЪЕКТ ПРОЕКТА

Группа компаний «Магитекс» существует с 1997г. и начинала свой бизнес с экспорта суровых тканей в страны Восточной Европы. Со временем приступили к импорту европейских тканей на российский рынок. Собственное швейное производство (продукция бытового назначения) появилось у фирмы с 2000г. из маргиналистских соображений. До конца 2005г. ткань для «швейки» производилась самой фирмой на текст фабриках давальческим методом по заказу «Магитекс», что создавало сплошную производственную цепочку (за исключением отделки), позволяя снижать себестоимость конечного продукта за счет снижения объема сторонних заказов. С конца 2005г, в связи с ростом цен на хлопок на доступных торговых площадках и снижением уровня доступности товарно-сырьевого кредита, давальческая схема стала невыгодной и «Магитекс» перешла к прямой закупке «сторонних» тканей, что дало в первой половине 2006г. эффект роста общей маржинальности продаж. Сознвая временный характер таких преимуществ, менеджментом Группы компаний было принято решение изменить вектор (объект приложения) но не отказываться от стратегии вертикальной интеграции («интеграция назад») бизнеса за счет включения производств подготовительного цикла. Так, а связи с отказом от «давальческой» схемы было принято решение обзавестись собственным отделочным производством.

В целом на протяжении последних 2 лет – рассматриваемое ООО «планово-убыточное». Рентабельность из центра прибыли Группы «изымается» в пользу проекта отделочного пр-ва.

Основными фондами Группы владеют две компании из 4-х в составе группы (одна зданиями, другая оборудованием). Фонды в них «очищены» от долгов материнской компании ООО «Магитекс». «Центром прибыли» Группы «Магитекс» является сбытовая компания ООО «Магитекс».

Руководителем проекта (и одновременно организационно-правовой формой его осуществления) является ООО «Магитекс» 153005, Россия, г. Иваново, ул. Дзержинского, 39; тел./факс (4932) 335601(02), e-mail: 01@magytex.ru

Ген. директором фирмы-разработчика данного проекта - ООО «Магитекс» - в течение последних нескольких лет является Сабанин В.Б.

Таблица 1.

Данные аналитического баланса ООО «Магитекс» за 2004-2006г. поквартально
(в тыс. руб. на конец квартала).

N	Показатель		Ф.1 баланса			Ф.2 баланса		
	Период		Валюта баланса (вся)	Долгосрочные обязательства (стр.620)	Уровень долгосрочных обязательств [(4)-(5)]	Выручка (стр.10)	Вал прибыль (стр.30)	% валовой прибыли [(8)/(7)*100%]
	Год	Квартал						
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
1	2004	I	16 278	15 446	832,0	6 078	247	4,1%
2		II	14 448	15 106	-658,0	14 392	562	3,9%
3		III	17 560	15 210	2350,0	19 315	652	3,4%
4		IV	23 062	22 080	982,0	34 428	519	1,5%
5	2005	I	23 935	23 467	468,0	2 421	9	0,4%
6		II	15 530	17 086	-1556,0	11 149	94	0,8%
7		III	12 552	15954	-3402,0	17 947	147	0,8%
8		IV	11 313	16 980	-5667,0	26 769	109	0,4%
9	2006	I	13 182	19 231	-6049,0	5832	541	9,3%
10		II	13 182	17 894	-4712,0	9 914	1 320	13,3%

Итак, в ходе этого объективного экспресс-анализа основных финансовых маркеров состояния предприятия и работы его бизнеса мы видим противоречивые и противонаправленные тенденции последнего периода (2,5 года), когда с одной стороны мы имеем тенденцию роста уровня долгосрочных обязательств

(превышение над валютой баланса по (Ф.1)), с другой сначала продолжительный спад, а в 2006г. резкий рост маржинальности продаж (Ф.2).

При этом:

- средний за период показатель по столб.(5) Табл.1 равен 1741,2т.р. – т.е. все-таки величина положительная, хотя экстремальное значение в ячейке №(6)/9 не может не настораживать;
- средний за период показатель по столб.(9) равен 3,8%.

На основе сказанного с учетом, кредитной истории заемщика и имеющихся у него залоговых (поручительских и т.д.) возможностей заемщик вполне может быть отнесен банком в число заемщиков категории «Б» («В”).

2. ОБЪЕКТ КРЕДИТОВАНИЯ

Объектом кредитования является реконструкция производственного цеха (отделка суровых тканей) и инфраструктуры производственных коммуникаций на территории текстильной фабрики в г. Комсомольск Ивановской обл.

На данный момент помещение под будущее производство выкуплено ООО «Магитекс», разработан архитектурный проект и проведены предварительные согласования с городскими коммунальными службами. Городскими властями г. Комсомольска выделен земельный участок под будущий паропровод в составе производственных коммуникаций. Смонтировано целиком или почти целиком базовое производственное оборудование (таб. 2)

Таблица 2.

Полный состав уже размещенного на объекте оборудования

№	Наименование	Год выпуска	Страна производитель	Колво (шт)
1	Печатная машина STORK	1989	Голландия	1
2	Термозрельник ВАВСОК	1987	Великобритания	1
3	Крепировальная машина STORK	1982	Голландия	1
4	Плюсовка ТЕХТИМА	1986	Германия	1
5	СШСМ ВАВСОК	1985	Великобритания	1
6	Каландр BRIEM	1963	Германия	1
7	Красковарка STORK	1987	Голландия	1
8	Печатная машина STORK	1987	Голландия	1
9	Браковочная Menschner	1970	Германия	3
ИТОГО:				11

Все оборудование за исключением поз.8 (некомплект, предназначена на запасные части) и поз.9 (контрольно-мерильные машины 3шт.) смонтировано с проверочным запуском, ведется доналадка.

3. ПОТРЕБНОСТЬ В КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ И НАПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

I. Потребность в кредитных ресурсах фирмы составляет 5,0 млн. руб.

II. Основные источники расходов в ходе освоения инвестиций :

- 1) Пароконденсатопровод, протяженностью - 700 м, стоимость 1300 т.р.
- 2) Канализация, протяженностью - 120 м, стоимость 300 т.р.
- 3) Очистные сооружения(локальные) стоимость 1 600 т.р.
- 4) Водопровод, протяженностью - 120 м, стоимость 400 т.р.
- 5) Вентиляция, стоимость 400т.р.
- 6) Противопожарные перегородки, стоимость 1000 т.р.

4. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

I. ОБЩИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ

1) Стоимость окраски 1 погонных метров колеблется на различных предприятиях от 7,5р.(плохие красители, либо неполный технологический цикл, что ведет к потере стойкости окраски) до 10,5р.(хорошие красители, полный тех.цикл). Также цена варьируется в зависимости от самого рисунка (от кол-ва красителя на погонный метр), разброс от 7-8р. до 10-11р.

2) традиционно в текстиле, не только в отделке, периодом спада считается лето, а точнее период с 15.05 по 15.09, но в сегодняшней ситуации производители вынуждены в этот период работать на склад, для того чтобы сохранить трудовой коллектив предприятия. В то же время существует дефицит отделочных мощностей на 150см. ассортименте, т.к. предприятия

предпочитают работать на себя, а не на давальцев, т.е. дavalьцу сегодня трудно разместить крупный заказ на одном предприятии.

Следовательно, для дavalьца скидки могут быть только в летний период, когда собственно ткань не так нужна на рынке как в сезон, и при существенном объеме заказа, что в сезон невозможно т.к. мощности заняты, а в несезон просто не нужно дavalьцу. В любом случае скидка не будет превышать 10%.

В настоящее время ООО «Магитекс» ведет работу в основном с компанией METRO, ввиду крайней важности этого покупателя для дальнейшего развития нашего бизнеса. Планируется после запуска производства увеличить в 2-3 раза оборот только с METRO, за счет снижения цены, это даст 40-60 млн. оборота в год, ивановский рынок может дать оборот до 70 млн. в год (соответствующий размер продаж достигался при наличии продукции). Основной расчет на эти два канала. Дополнительно к этому заморожены региональные покупатели, некоторые в виде представительств, некоторые в виде представителей, работу с которыми можно возобновить - это 10 млн. в год.

II. МАРКЕТИНГОВАЯ КОНЦЕПЦИЯ

Маркетинговая стратегия, опирающаяся на проведенный мониторинг рынка сбыта, сырья, оборудования и рабочей силы, а также на организационный и предпринимательский опыт фирмы «Магитекс», 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 уровне тканевой отделки в настоящее время охватывает порядка 80-85.% трейдеров на территории Ивановской обл. При этом потребность в этих работах удовлетворяется в настоящий момент т.к. на 45-50 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.

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

III. 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 производственном 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.).

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 - 2 года

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	0,2	0,3	0,06
Финансовые	0,3	0,2	0,06
Риски форс-мажорных обстоятельств	0,05	0,3	0,015
Итого: дисконтирование капитала по рискам			0,185

Таким образом совокупный годовой коэффициент дисконтирования капитала по рискам для дальнейших расчетов средневзвешенного капитала проекта ("r₁") примерно равен 19% (= 0,25).

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

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

$$\Rightarrow \text{ЧДД} = Д \times \frac{1}{(1+r)^n} = \frac{Д}{(1+r)^n} = \frac{Д}{(1+r_1+r_2)^n}$$

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 0,1)²

“n” – количество финансовых лет ;

5. ТЕХНИЧЕСКИЕ ПАРАМЕТРЫ ПРОЕКТА

Запуск производства (вкл. монтаж сетей, недостающего оборудования и реконструкция здания) планируется осуществить в течение 2-3 мес. (период инвестирования).

Потребности в производственном, техническом и менеджерском составе из расчета работы в 2 смены составляют порядка 50 чел. В пропорции 32/13/5

² С учетом уровня инфляции в 8,5%, закладываемого Правительством РФ в Государственный бюджет на 2007г. (прим. автора)

человек на самом объекте. Общее администрирование и учет осуществляются из головного офиса Группы компаний в г. Иваново.

По кредитному договору с банком инвестополучателем является входящая в группу компаний «Магитекс» ООО «Киштекст-Риэл» (Основная деятельность -de facto – сдача помещения в аренду).

Данные фин. отчетов ООО «Киштекст-Риэл» :

На 01.01.2005г.

Ф1.

– везде «0» и убыток = (13)

АКТИВЫ (тыс. руб.):

Внеоборотные – 1647

Баланс (весь) – 1647

ПАССИВЫ:

Устав - 10

Убыток - (13)

Кредиторка - 766

Долгосрочные обязат-ва - 887

2005г. По УСН – 6% от дохода (руб.)

I кв. «0» в декларации

II кв. – то-же.

III кв. – доход - 400.

IV кв. – доход – 6 000.

2006г. По УСН – 6% от дохода (руб.)

I. – 134 600

II. – 4 500

Ф2.

Т.о. мы видим на уровне текущей фин. Отчетности, что данное предприятие, выступающее в качестве кредитополучателя и (как вариант) залогодателя в рамках данного бизнес-плана является в рамках группы «Магитекс» по существу управляющей компанией с функциями держателя активов и арендодателя.

6. УСЛОВИЯ КРЕДИТОВАНИЯ И ЗАЛОГОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Банк дает кредит под 20% годовых. У кредитора есть возможность досрочного погашения на 2-м году.

В качестве гарантии все расчеты ООО «Магитекс» -15-20 млн.руб. в год - переводятся в банк кредитор (КБ. «Иваново»).

В качестве залога есть 2 варианта:

1. Комсомольская недвижимость (на балансе «Киштекст-Риэл») общ. пл. 3200 кв.м. по цене 1-3 т.р. / кв.м. но коммуникации отсутствуют. (*«Рыночная стоимость приводится в оценке независимых экспертов рынка недвижимости».*) Предварительная оценка 7, 03 млн. руб.
2. Дом в городе (на физ. лицо) – достроен, есть строительная отделка но находится в состоянии перепланировки 540 кв.м. по цене до макс. 9-10 т.р./ кв.м. + участок в 1000 м² (10 «соток»). (*«Рыночная оценка для бизнес-плана произведена собственником, путем анализа стоимости аналогичных объектов на рынке недвижимости».*) Предварительная оценка 6, 51 млн. руб.

2. Финансовый план проекта

Исходные данные и предварительные допущения

При работе отделочного производства в 2 смены по 8 часов – «крейсерская» (оптимальная с точки зрения посменной организации работы персонала, транспортной логистики и уровня текущего технического обслуживания производственного оборудования) производительность – 400-500 тыс. погонных метров в месяц. Что составляет порядка более 7 000 т.р. продаж в месяц. И это только «давлческий» оборот, т.е работа на внешний рынок, процент которой в отделке может колебаться от до 50%. Если же «крейсерски» работать в целом (т.е.и на себя тоже), то оборот будет порядка 15 000 т.р. в месяц или 180 000 т.р. в год. Именно этот размер оборота и будет фигурировать в дальнейших расчетах.

NB. Поскольку отделочное производство признается «центром прибыли» («ЦП») в рамках рассматриваемого проекта и одним из ЦП для всей группы компаний «Магитекс», то и как в расчетах данного бизнес--плана, так и в реальных в/корпоративных расчетах услуги отделочного производства с точки зрения с/стоимости сырья и стоимости готовой продукции рассчитываются по рыночным ценам как в условиях работы с внешними организациями (поставщиками и покупателями), так и в условия расчетов внутри группы «Магитекс». Данный механизм расчетов представляется тем более справедливым, что предполагается и прямая работа отделочного производства по внешним контрактам в случае недогруженности внутрикорпоративными заказами. Последнее обстоятельство является дополнительным фактором, стабилизирующим получение прибыли в рамках рассматриваемого проекта.

- Налог на прибыль «тотально» рассчитывается из консервативного прогноза 24%, хотя не исключен вариант создания под проект нового МП (под которое данное производство вполне подпадает на основе действующих нормативов как по обороту – до 100- млн.руб./год – так и по кол-ву работников –до 100 чел.), тогда с учетом действующих льгот для вновь организованных производственных МП оно не платит налога на прибыль в теч. 1-го года, в теч 2-го года платит размере $\frac{1}{4}$ от номинала, 3-й год $\frac{1}{2}$ от номинала и с 4-го года платит 100% налога на прибыль.³
- Потребность в кредитных ресурсах фирмы составляет 3-5 млн. руб. Ресурсы расходуются в основном на модернизацию старой и прокладку новой производственной инфраструктуры. А также на покупку вспомогательного (обслуживающего оборудования).
- Объемы продаж за период (период = 1 мес.) с условием "консервативного" прогноза 3-месячного пускового цикла и последующих еще 2-х месяцев необходимых для выхода на «крейсерский»;
- Себестоимость производства рассчитывается расширенным методом (как «максимальная») и включает в себя стоимость сырья, плату за ресурсы и энергию, зар. плату производств. персонала, текущий мелкий ремонт оборудования, а также налоги с недвижимости и за экологию. Она, а posteriori,⁴ принимается как 75% от суммы продаж.
- В первые 3 месяца с/стоимость пр-ва составляет 1/3 всего объема штатной з/пл. производственного персонала (из расчета полной средней з/пл с начислением 28% ЕСН в размере 8 т.р. на одного работника) и 1/10 средне1 стоимости потребляемых ресурсов.
- Управленческие и коммерческие расходы прогнозируются в пределах 10% от суммы продаж, а в первые 3 месяца учитываю только минимальную «активность» менеджмента головной фирмы на территории запускаемого объекта;
- Амортизация рассчитывается линейным методом исходя из остаточной стоимости основного производственного оборудования в размере 2 500т.р. (50% изначальной стоимости) на момент запуска производства и оставшегося срока амортизации а среднем в размере 10 лет.
- Средняя рыночная цена качественной (хорошие красители, полный технический цикл) окраски 1 погонного метра суровой ткани шир.1,5 м. на территории Ивановской области на сегодняшний день равна около 10,5р.
- Банк предоставляет заемщику кредит на сумму 5 млн. руб. под 20% годовых выплата процентов осуществляется равными долями, ежеквартально, начиная с 2-го квартала от начала периода кредитования. (Кредит обеспечивается залогом имущества заемщика.)
- Дисконт капитала проекта в течение 2 лет по совокупности инфляционного и рискового к принимаем за 35%.

³ ФЗ №88-23 от 14.06.1995г. (с изм. и доп. от 31.07.1998г. и 13.11.2003г.) «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ», ст.10.

⁴ На основе опыта (букв. «по опыту»).

Базовые расчеты

План продаж (Plan of Sales) (руб.)

Месяцы проекта	Стоимость окраски и 1-го погонного метра ткани	Объем производства за период (=1 мес.) в погонных метрах	Сумма продаж за период (=1 мес.)	Себестоимость производства (max.)	Валовая прибыль	Управленческие и коммерческие расходы (max.)	Прибыль до налогов	налог на прибыль 24%	Чистая прибыль
1	10,5	0	0	158000	-158000	10000	-168000	-40320	- 127 680р.
2	10,5	0	0	158000	-158000	20000	-178000	-42720	- 135 280р.
3	10,5	0	0	158000	-158000	20000	-178000	-42720	- 135 280р.
4	10,5	225000	2362500	17 71875	590625	236250	354375	85050	269 325р.
5	10,5	525000	5512500	4134375	1378125	551250	826875	198450	628 425р.
6	10,5	750000	7875000	5906250	1968750	787500	1181250	283500	897 750р.
7	10,5	900000	9450000	7087500	2362500	945000	1417500	340200	1 077 300 р.
8	10,5	900000	9450000	7087500	2362500	945000	1417500	340200	1 077 300 р.
9	10,5	900000	9450000	7087500	2362500	945000	1417500	340200	1 077 300 р.
10	10,5	900000	9450000	7087500	2362500	945000	1417500	340200	1 077 30 р.
11	10,5	900000	9450000	7087500	2362500	945000	1417500	340200	1 077 300 р.
12	10,5	900000	9450000	7087500	2362500	945000	1417500	340200	1 077 300 р.
13	10,5	900000	9450000	7087500	2362500	945000	1417500	340200	1 077 300р.
14	10,5	900000	9450000	7087500	2362500	945000	1417500	340200	1 077 300
15	10,5	900000	9450000	7087500	2362500	945000	1417500	340200	1 077 300р.
16	10,5	900000	9450000	7087500	2362500	945000	1417500	340200	1 077 300р.
17	10,5	900000	9450000	7087500	2362500	945000	1417500	340200	1 077 300р.
18	10,5	900000	9450000	7087500	2362500	945000	1417500	340200	1 077 300р.
19	10,5	900000	9450000	7087500	2362500	945000	1417500	340200	1 077 300р.
20	10,5	900000	9450000	7087500	2362500	945000	1417500	340200	1 077 300р.
21	10,5	900000	9450000	7087500	2362500	945000	1417500	340200	1 077 300р.
22	10,5	900000	9450000	7087500	2362500	945000	1417500	340200	1 077 300р.
23	10,5	900000	9450000	7087500	2362500	945000	1417500	340200	1 077 300р.
24	10,5	900000	9450000	7087500	2362500	945000	1417500	340200	1 077 300р.

ИТОГО (чистая прибыль нарастающим итогом за весь срок - 2 года - проекта): **19 711 360р.**

Промежуточный итог первого года проекта по уровню суммарной чистой прибыли = 7 861 060р.

Отчет о прибылях и убытках проекта (*Profit & Loss Budget*) (руб.)

N	Строки	Кварталы							
		1	2	3	4	5	6	7	8
1	Сумма продаж (валовой доход)	0	15750000	28350000	28350000	28350000	28350000	28350000	28350000
2	Себестоимость	474000	11812500	17718750	17718750	17718750	17718750	17718750	17718750
3	Валовая прибыль	-474 000	3 937 500	10 631 250	10 631 250	10 631 250	10 631 250	10 631 250	10 631 250
4	Операционные расходы	50 000	1 575 000	2 362 500	2 362 500	2 362 500	2 362 500	2 362 500	2 362 500
5	Доход от основной деятельности	-524 000	2 362 500	2 362 500	8 268 750	8 268 750	8 268 750	8 268 750	8 268 750
6	Амортизация	20 833	20 833	20 833	20 833	20 833	20 833	20 833	20 833
7	Нетто- доход от основной деятельности	-544 833	2 341 667	2 341 667	8 247 917	8 247 917	8 247 917	8 247 917	8 247 917
8	Проценты по кредиту		250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000
9	Прибыль до налогов	-544 833	2 091 667	2 091 667	7 997 917	7 997 917	7 997 917	7 997 917	7 997 917
10	Налог на прибыль	0	502 000	502 000	1 919 500	1 919 500	1 919 500	1 919 500	1 919 500
11	Чистая прибыль	-544 833	1 589 667	1 589 667	6 078 417	6 078 417	6 078 417	6 078 417	6 078 417
12	Чистая прибыль нарастающим итогом (накопленная)	-544 833	1 044 833	2 634 500	8 712 917	14 791 333	20 869 750	26 948 167	33 026 583

Прибыль остающаяся в распоряжении фирмы после выплаты суммы основного долга =28 026 583р.

Отчет о движении наличных средств (Cash Flow) (руб.)

№	Содержание	Кварталы							
		1	2	3	4	5	6	7	8
	Всего поступлений								
1	Поступления от продаж	0	15750000	28350000	28350000	28350000	28350000	28350000	28350000
2	Кредиты и займы	5000000							
3	Всего поступлений	5000000	15750000	28350000	28350000	28350000	28350000	28350000	28350000
	Всего расходов								
4	Платежи								
5	Себестоимость	474000	11812500	17718750	17718750	17718750	17718750	17718750	17718750
6	Операционные расходы	50000	1575000	2362500	2362500	2362500	2362500	2362500	2362500
7	Капитальные затраты	5000000							
8	Возврат основного долга								5000000
9	Возврат процентов		250000	250000	250000	250000	250000	250000	250000
10	Налог на прибыль	0	502 000	502 000	1 919 500	1 919 500	1 919 500	1 919 500	1 919 500
11	Всего платежей	5524000	14139500	20833250	22250750	22250750	22250750	22250750	27250750
	Сальдо								
12	Сальдо за текущий период	-524000	1610500	7516750	6099250	6099250	6099250	6099250	1099250
13	Входное сальдо	0	-524000	1086500	8603250	14702500	20801750	26901000	33000250
14	Выходное сальдо	-524000	1086500	8603250	14702500	20801750	26901000	33000250	34099500

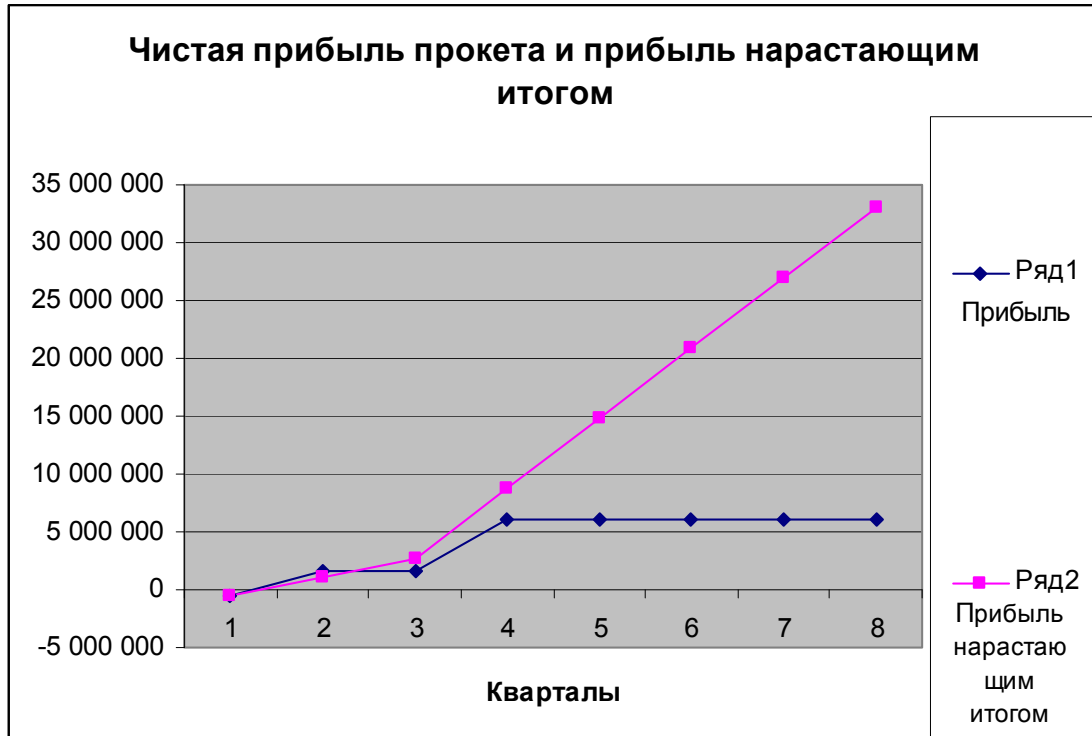
Отчетный баланс (Balance Sheet prognosis) ООО «Киштекст-Риэл» (Ф1) (т.руб.)

АКТИВ	Код строки	Начало работы с проектом	Конец работы с проектом
1. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	100	1647	15660
Нематериальные	110		
Иные права и активы	112		
Основные средства	120	1647	15660
В том числе			
Здания сооружения машины и оборудование	122	1647	15660
Долгосрочные финансовые вложения	140		
Инвестиции в другие организации	143		
ИТОГО по разделу 1.	190	1647	15660
2. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ Запасы	210		14013
В том числе			
МБП	213		15
Затраты в незавершенном производстве (издержки обращения)	214		473
Готовая продукция и товары для перепродажи	215		
Расходы будущих периодов	217		
НДС по приобретенным ценностям	220		24
Дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 мес.	240		
Денежные средства	260		80
ИТОГО по разделу 2.	290		592
3. УБЫТКИ	310	16	
ИТОГО по разделу 3.	390	16	
БАЛАНС (стр. 190+290+390)	399	1663	16253
ПАССИВ			
4. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ Уставной капитал	410	10	10
Добавочный капитал	420		
Резервный капитал	430		
Фонды накопления	440		
ИТОГО по разделу 4.	490	10	10
5. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ПАССИВЫ	510	887	41
ИТОГО по разделу 5.	590	887	41
6. КРАТКОСРОЧНЫЕ ПАССИВЫ Заемные средства	610		
В том числе			
Кредиты банков	611		
Кредиторская задолженность	620	766	
ИТОГО по разделу 6.	690	766	
БАЛАНС (стр. 490+590+690)	699	1663	16253

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

- Рентабельность активов (за период проекта) = **суммарная накопленная прибыль** / (активы - убытки) /100% = 2002,3%.
- ЭФР /т.руб./ = (Рентабельность активов - СРСП) * Собственный капитал (все активы по балансу -Ф1- на момент начала проекта) = 32648 т.р.

где: СРСП - средняя расчетная ставка процента по заемным средствам (=20% по условиям кредитования)



Основные показатели эффективности проекта

Показатель (руб.)	Без дисконта	С дисконтом
Вся сумма продаж (совокупный валовой доход)	185850000	120802500
Вся (совокупная) валовая прибыль	67251000	43713150
Вся выплаченная сумма процентов по кредиту	1 932 190	1255923
Чистая прибыль нарастающим итогом (накопленная)	33 026 583	21467279

Срок окупаемости (netto) 12 мес.

NPV (дисконтированная чистая прибыль нарастающим итогом за минусом суммы основного кредита)=16 467 279р.

Прогноз рентабельности

1. Рентабельность инвестиций (вся валовая прибыль / вложенный капитал x100%) = 874,26%
2. Число оборотов капитала (вся сумма продаж / вложенный капитал) = 24,16
3. Рентабельность продаж (вся чистая прибыль / сумму продаж x100%) = 17,77%

3. ВЫВОДЫ ПО БИЗНЕС-ПЛАНУ ПРОЕКТА

Приводимые показатели эффективности и рентабельности рассматриваемого проекта, выведенные на основе представляемого в бизнес-плане Отчета о прибылях и убытках (Profit & Loss Budget) и Cash Flow (текущие сальдо), а также Prognosis Balance Sheet (Прогнозный баланс проекта) показывают его абсолютную ликвидность с точки зрения рентабельности, продаж и инвестиций, а также исходя из стабильного превышения размерами планируемых текущих объемов прибыли уровня текущих расходов.

Коммерческая эффективность проекта на основании расчетов характеризуется высокими интегральными показателями и положительным кэш-балансом на конец каждого периода в течение всего срока реализации проекта. Уровня окупаемости в ходе реализации проекта предполагается достичь уже к концу 11-го месяца его осуществления.

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, (NPV), демонстрирующей абсолютное итоговое значение финансовых результатов проекта, и определяющей его инвестиционную привлекательность, выраженную в средневзвешенной стоимости капитала.

Данное обстоятельство тем более показательное 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.

Как видно из этого расчета проект абсолютно ликвиден с точки зрения потенциального инвестора начиная с 11-13-го месяцев его реализации и рентабелен для фирмы, начиная со второго года его осуществления. С учетом, к риска для заемщика и для банка (в случае, если он специально не включен банком в брутто-ставку кредита для заемщика соответствующей категории) и к дисконтирования капитала заемщика оптимальный срок кредитования проекта - 1,5-2,0 года.

С уважением, генеральный директор ООО «Магитекс»

Сабанин В.Б. _____

Тел/f: (493 2) 33-56-01(02)