

БИЗНЕС-ПЛАН

Модернизация станции технического обслуживания пассажирского транспорта



Содержание

1.	Резюме	3
2.	Общая информация об инициаторе проекта	6
3.	Сущность проекта	7
3.1.	Цели и особенности проекта	7
3.2.	Характеристика объекта инвестирования	8
3.3.	Характеристика услуг	10
3.4.	План капитальных вложений	12
4.	Окружение проекта	13
4.1.	Налоговое окружение	13
4.2.	Анализ рынка сбыта	14
4.3.	Анализ конкурентов	14
5.	План сбыта	16
5.1.	Ценовая политика	16
5.2.	План продаж	16
6.	План производства	21
6.1.	Производственные мощности	21
6.2.	Прямые издержки	22
6.3.	Общие издержки	23
6.4.	План персонала	24
7.	Финансовый план	25
7.1.	Общие положения финансирования проекта	25
7.2.	Прогноз прибылей и убытков	28
7.3.	Прогноз движения денежных средств	34
7.4.	Прогнозный баланс	39
8.	Показатели эффективности	41
8.1.	Показатели эффективности инвестиций	41
8.2.	Финансовые показатели	45
9.	Анализ рисков проекта	47
9.1.	Отраслевые риски	47
9.2.	Анализ чувствительности	47
9.3.	Анализ Методом Монте-Карло	48
10.	Заключение	50

На рассмотрение предлагается проект модернизации городской станции технического обслуживания пассажирского транспорта, инициатором которого является ИП.

История развития компании

Кратко расскажите об истории компании, сроке жизни на рынке, местоположении, юридической форме.

Что является основными направлениями деятельности? Какие услуги компания оказывает или продукты производит? Опишите основные продукты, их назначение, перечислите характеристики, отметьте соответствие стандартам и требованиям качества. Отметьте, на какой стадии находится продукт – идея, проект, опытный образец, производство.

Текущее состояние компании

Дать краткое описание текущих активов проекта (если есть в наличии). Описать местоположение, производственные площади.

Объектом инвестиций будет являться комплекс производственных зданий, а также складских помещений, который расположен недалеко от главной автомагистрали города. Общая площадь комплекса 2961 м². Комплекс на сегодня состоит из пяти зданий (боксов) и нуждается в комплексном ремонте. Четыре из них являются действующими.

На текущий момент для ИП актуальной проблемой является моральная и физическая изношенность большей части основного и вспомогательного оборудования.

Цель проекта

Каковы цели проекта (расширение предложения, увеличение доли рынка, выход на новый рынок, диверсификация.)? Опишите стратегию реализации проекта.

В рамках реализации проекта планируется организовать СТО, отвечающее современным требованиям сервиса и набору сопутствующих услуг.

Эксплуатация устаревшего оборудования вызывает значительные расходы энергоресурсов, потребляемые на оказание сервисных услуг, рост затрат на поддержание оборудования в рабочем состоянии. В связи с острой потребностью, планируется сделать услуги по ремонту и техническому обслуживанию автотранспорта круглосуточными. Аналогов подобного рода СТО в городе нет. Для развития и увеличения объема сервисных услуг необходимо произвести ремонт производственных помещений – боксов, приобретение и монтаж нового оборудования.



В дальнейшем на территории комплекса планируется открытие гостиницы для водителей автобусов и другого пассажирского транспорта, торговых операторов сельхозпродукции, как приезжающих в город, так и следующих транзитом.

Кроме открытия общежития – гостиницы предполагается строительство специализированной автомойки. Таким образом, клиенты смогут получить весь комплекс необходимых услуг, посетив данное СТО.

Преимущества

Преимуществом настоящего проекта является наличие договоренностей, подтвержденными договорами с несколькими крупными автотранспортными компаниями города с общим числом автомобилей и автобусов – около 400.

Данный проект не только коммерчески эффективен, но и несет социальную значимость для города, создавая:

- во-первых, комплексную, качественную станцию технического обслуживания (СТО);
- во-вторых, увеличение рабочих мест;
- в-третьих, дополнительные налоговые поступления в бюджеты.

Что необходимо для реализации проекта

Что необходимо сделать для осуществления бизнес - идеи? Опишите, что потребуются для реализации предприятия, какие работы необходимо провести, в какие сроки и по какой стоимости.

Реализация данного инвестиционного проекта предусматривает создание 27 рабочих мест.

При составлении финансового плана разрабатывается не только отчет о прибылях и убытках предприятия, позволяющий показать прибыльность и убыточность предприятия в статике (превышение доходов над расходами), но и отчет о движении денежных средств на расчетном счете в реальном времени. Отсутствие дефицита средств на расчетном счете (превышение суммы поступления денег над необходимыми платежами) свидетельствует о выполнимости намеченной производственной программы и реальной возможности предприятия рассчитаться по своим обязательствам.

Планирование затрат осуществлялось на основе средних значений издержек группы аналогичных предприятий, рыночных цен поставщиков ресурсов, сырья, материалов, услуг.

Расчет финансового плана произведен в соответствии с международными стандартами бухгалтерского учета, при условии финансирования проекта кредитными ресурсами.

Показатели эффективности



Банк и инвесторы обратят внимание на показатели эффективности инвестиций, а также на используемую в расчете ставку дисконтирования, учитывающую риски проекта и связанную с эти различную стоимость денег во времени.

Проект может быть принят при положительном NPV и при IRR, превышающем желательную для банка / инвестора доходность альтернативных вложений

Помимо экономической эффективности проекта важно отметить его эффект для бюджета и для социального развития территории, особенно если предполагается обращение за субсидиями и другими формами государственной поддержки.

Показатели коммерческой эффективности данного проекта свидетельствуют о его реальной выполнимости. Период расчета показателей - 48 мес.

Показатель	Рубли
Ставка дисконтирования, %	9,00
Период окупаемости - РВ, мес.	23
Чистый приведенный доход - NPV	36 695 631
Индекс прибыльности - PI	2,17
Внутренняя норма рентабельности - IRR, %	64,18

Источники финансирования

Сколько денег требуется для реализации данного проекта? Из каких источников предполагается их получение, в каком объеме и на какие цели будет направлены привлеченные финансовые средства и собственные средства компании? Этот подраздел является выжимкой из Финансового плана и содержит основные данные об объемах и условиях финансирования.

Финансирование проекта предполагается за счёт привлечения банковского кредита сроком на 2 года под 15 % годовых, а также за счёт собственных средств – из прибыли предприятия.

2. Общая информация об инициаторе проекта

Наименование	ИП
Данные о регистрации	18 марта 1998 г.
Форма и структура собственности	частная
Услуги, продукты	<ul style="list-style-type: none">• реализация автомобильных запасных частей, масел и комплектующих;• техническое обслуживание автотранспорта (ТО1, ТО2), технический ремонт различного рода транспортных средств;• кузовные и покрасочные работы маршрутных автобусов и другого общественного пассажирского транспорта.
Руководство	Директор: Иванов Иван Иванович, образование высшее техническое, общий стаж работы на предприятии – 9 лет.
Назначение кредита	Реконструкция и модернизация действующей станции технического обслуживания, закупка и монтаж оборудования

Общий стаж работы на данном предприятии для гл.бухгалтера составляет 9 лет.

На сегодняшний день основной вид деятельности ИП – реализация запасных частей к автомобилям, продажа масел и комплектующих, а также оказание услуг технического обслуживания и ремонта автотранспорта. Предприятие имеет необходимые производственные площади для расширения перечня и увеличения объема оказываемых услуг - комплекс зданий административно – бытового, производственного и производственно – бытового назначения, а также складских помещений, обеспечивающий все необходимые потребности потенциальных клиентов. Большой опыт в области оказания подобного рода сервисных услуг на территории города

позволит в кратчайшие сроки выйти на расчетные мощности производства и обеспечить стабильную конкурентоспособность предприятия в процессе работы.

3. Описание проекта

3.1. Цели и особенности проекта

Необходимо кратко описать бизнес-идею, отражающую уникальность данного проекта.

Бизнес-идея проекта – реконструкция и модернизация действующей станции по ремонту и техническому обслуживанию городского пассажирского автотранспорта.

В рамках реализации проекта планируется организовать комплекс, отвечающий современным требованиям сервиса и набору сопутствующих услуг.

Цели проекта:

- открытие современного сервисного центра;
- достаточное и надежное обеспечение потребностей на оказание сервисных услуг, а именно - годового технического осмотра, ТО1 и ТО2;
- увеличение занимаемой рыночной ниши по оказанию указанного вида услуг, в городе и за его пределами;
- оптимизация текущей прибыли с целью обеспечения окупаемости в кратчайшие сроки;
- поддержание качества услуг и закрепление за предприятием положительной репутации;

Перечислить комплекс мероприятий, которые необходимо провести для реализации целей проекта. Обосновать необходимость и привлекательность проведения мероприятий.

На текущий момент для ИП актуальной проблемой является моральная и физическая изношенность большей части основного и вспомогательного оборудования. Эти неблагоприятные факторы вызывают значительные расходы энергоресурсов, потребляемые на оказание сервисных услуг, рост затрат на поддержание оборудования в рабочем состоянии. В связи с острой потребностью, планируется сделать услуги по ремонту и техническому обслуживанию автотранспорта круглосуточными. Аналогов подобного рода СТО в городе нет. Для развития и увеличения объема сервисных услуг необходимо произвести ремонт производственных помещений – боксов, приобретение и монтаж нового оборудования.

В дальнейшем на территории комплекса планируется открытие гостиницы для водителей автобусов и другого пассажирского транспорта, торговых операторов сельхозпродукции, как приезжающих в город, так и следующих транзитом.

Кроме открытия общежития – гостиницы предполагается строительство специализированной автомойки. Таким образом, клиенты смогут получить весь комплекс необходимых услуг, посетив данную СТО.

3.2. Характеристика объекта инвестирования

В этом разделе подробно описываются объекты и этапы инвестирования.

Описать объект инвестиций: место расположения, общую площадь, состояние техническое, внутренняя и внешняя отделка, потребность в ремонте, модернизации систем и оборудования, права собственности, условия по оплате аренды/коммунальных платежей (при этом надо подчеркнуть необходимость проведения инвестиционных затрат).

Какой комплекс работ нужно произвести (в зависимости от текущего состояния)? Расписать потребность в модернизации, проведении ремонта, закупки и монтаже оборудования. Структурно и последовательно описать план и объем работ, необходимых для запуска проекта и достижения намеченных целей.

Объектом инвестиций будет являться комплекс зданий административно – бытового, производственного и производственно – бытового назначения, а также складских помещений, который расположен недалеко от главной автомагистрали города по ул. Чехова. Общая площадь комплекса 2961 м². Комплекс находится в собственности третьего лица, который готов сдать его в аренду с той отсрочкой по оплате, которая будет необходима для того, чтобы обеспечить отсутствие дефицита денежных средств.

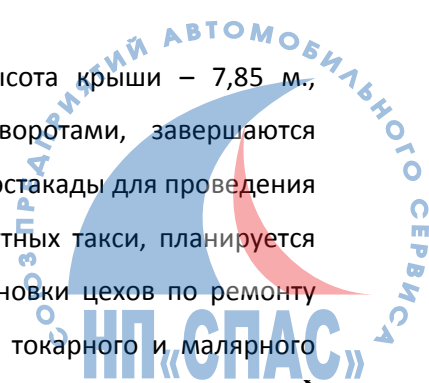
Комплекс на сегодня состоит из пяти зданий (боксов) и нуждается в комплексном ремонте. Четыре из них являются действующими.

1. Здание производственного назначения (79% готовности) литер «Б» (Свидетельство о государственной регистрации права серии, № от 01.01.2006 г., кадастровый №), общей полезной площадью 1250,9 кв.м.

Описание: бетонные стены, высота крыши – от 7,20 м. до 10, 80 м., подведены коммуникации, три отдельных въезда, выезда, завершаются работы по внутренней отделке. В здании имеются 3 (Три) ремонтные канавы, кран-балка. В данный момент здание уже используется для ремонта Икарусов и Неопланов. Планируется закупка диагностического оборудования для проведения на ремонтных канавках годового технического осмотра, ТО 1 и ТО 2 для Икарусов и Неопланов. Указанный бокс рассчитан под размещение до 4 автобусов Икарус или Неоплан.

2. Производственно – бытовое здание (94 % готовности). Свидетельство о государственной права (собственность) серии, № от 01.01.2006 г., кадастровый, общей полезной площадью 1 554,1 кв.м.

Описание: здание состоит из бетонных стен, максимальная высота крыши – 7,85 м., подведены все коммуникации, два въезда и выезда с металлическими воротами, завершаются работы по внутренней отделке. В здании расположены: кран – балка, две эстакады для проведения ремонтных работ, установлено 2 подъемника, рассчитанных для маршрутных такси, планируется установить еще три (уже закуплены). Закупается оборудование для установки цехов по ремонту металлических запчастей, по ремонту двигателей внутреннего сгорания, токарного и малярного



цеха. В здании расположен функционирующий кабинет (100% готовности) предрейсового и послерейсового осмотра водителей коммерческих автобусов, которое в настоящий момент используется по прямому назначению и приносит прибыль. В помещении планируется ремонт ГАЗелей и автобусов ПАЗ, пропускной способностью на 9 машин.

3. Здание производственного назначения (85% готовности), литер «Д». Свидетельство о государственной права (собственность) серии, № от 01.01.2006 г., кадастровый №, общей полезной площадью 974 кв.м.

Описание: бетонные стены, высота крыши 10,7/7,86 м., два въезда, выезда, металлические ворота. В настоящее время в здании производятся ремонтно-кузовные работы для автобусов ПАЗ. По проекту предполагается осуществлять в этом здании техническое обслуживание автомашин ПАЗ, пропускной способностью на 6 автобусов.

Планируется закупка оборудование для установки, внутри здания, кузовного цеха по проведению ремонтно-кузовных работ для всего вышеперечисленного автотранспорта.

4. Административно – бытовое здание, литер «А» (Свидетельство о государственной регистрации права серии, № от 01.01.2006 г., кадастровый №). После завершения работ по кровле, общая площадь составит более 600 кв.м.

Описание: четырехэтажное кирпичное здание – 70% готовности: завершается укладка кровли, проводятся внутренние отделочные работы.

На первом этаже здания будут находиться:

- Столовая, рассчитанная на 25 – 30 человек. Цены будут доступными. Предполагается ежедневная посещаемость на 450 – 500 человек;
- Два обеденных зала, имеющих отдельные входы/выходы, с возможностью использования их для специальных торжественных мероприятий;
- Пищеблок;
- Кондитерского и цеха изготовления полуфабрикатов, продукция которых будет реализовываться как по месту нахождения, так и по торговым точкам города.
- Прачечная. Ее услуги будут необходимы как постояльцам гостиничного комплекса, так и работникам предприятия и жителей близлежащего района

Второй, третий и четвертый этажи проектируются как гостиничный комплекс: 46 комнат с душевой кабиной и санузлом, из них 28 комнат площадью 13 – 20 кв.м. каждая, рассчитанных на размещение 1 – 2 человека, 11 комнат площадью 20 – 28 кв.м. каждая, рассчитанных на размещение 2-3 человек и 7 люкс номеров, площадью более 28 кв.м. каждая, рассчитанных на размещение 3 – 4 человек, ориентировочно на 100 - 120 койко-мест для водителей автобусов и другого крупнотоннажного транспорта, торговых операторов сельхозпродукции, как приезжающих в город, так и следующих транзитом.

Таким образом, бытовые услуги, которые будут оказываться на первом этаже, не только полностью будут окупать расходы на обслуживающий персонал и стоимость коммунальных услуг, но и приносить регулярную прибыль.

В текущий момент производится благоустройство территории и развитие инфраструктуры – предполагается асфальтирование территорий, незанятых постройками (сегодня – грунтовое покрытие, идет засыпка территории ПГС), устройство открытой автостоянки, телефонизация объекта.

Прилегающая территория используется под открытую стоянку автобусов и крупнотоннажного транспорта.

Так же, в последующее время планируется строительство круглосуточной автомойки для автобусов и крупнотоннажного транспорта, рассчитанной на 2 – 4 машиноместа (в зависимости от типа транспортного средства). В связи с дефицитом аналогичных моек в городе, спрос будет обеспечен в полном объеме.

3.3. Характеристика услуг

Представить перечень предлагаемых услуг, подробно разъяснить, что включают/будут включать в себя перечисленные услуги. Какова особенность данных услуг по сравнению с подобными услугами, предлагаемыми конкурентами (Сроки, качество, на каких потребителей рассчитана).

Техническое обслуживание автотранспорта по периодичности, перечню и трудоемкости выполняемых работ подразделяется на:

- первое техническое обслуживание (ТО-1);
- второе техническое обслуживание (ТО-2);
- второе техническое обслуживание углубленное (ТО-2 угл.);
- ежегодный технический ремонт (тех.ремонт)

Первое техническое обслуживание (ТО-1) включает контрольные, крепежные, регулировочные и смазочные операции, выполняемые, как правило, без снятия с подвижного состава или частичной разборки (вскрытия) обслуживаемых приборов, узлов и механизмов. ТО-1 выполняется в течение промежутка времени между рабочими сменами подвижного состава (в межсменное время). Второе техническое обслуживание (ТО-2) включает в себя все операции ТО-1, производящиеся в расширенном объеме, причем в случае необходимости обслуживаемые приборы, узлы и механизмы вскрывают или снимают с подвижного состава. Для проведения ТО-2 подвижной состав может сниматься с эксплуатации.

Второе техническое обслуживание углубленное (ТО-2 угл.) является подготовкой автотранспорта к эксплуатации в холодное и теплое время года, преимущественно совмещается с ТО-2 с соответствующим увеличением трудоемкости работ. Техническое обслуживание ТО-1, ТО-2,



ТО-2 углубленное выполняется через определенный пробег, устанавливаемый в зависимости от условий эксплуатации подвижного состава.

Технический ремонт включает в себя как кузовные и покрасочные работы, так и замену различных запчастей. Проводится по мере необходимости и от пробега зависит косвенно. Ниже в таблице представлены данные по среднемесячному пробегу каждого из автомобилей, а также километраж, через который автомашинам следует проходить техническое обслуживание.

Автотранспорт	Пробег, км/мес	Периодичность прохождения, км		
		ТО1	ТО2	ТО2 (угл.)
ГАЗель	7000	8000	16000	60000
Икарус	5000	3200	12800	60000
ПАЗ	5000	3200	12800	60000
ГАЗ (Волга)	8000	8000	16000	60000
Неоплан	5000	3200	12800	60000

В ходе реализации проекта предполагается оказание следующих сервисных услуг:

Перечень услуг:

Привести и обосновать дату начала продаж по каждой услуге, предполагаемое увеличение/снижение продаж, сезонность.

Наименование	Ед. изм.	Начало продаж
тех.ремонт (ГАЗ, ГАЗель)	шт	01.10.2009
тех.ремонт (ИКАРУС, Неоплан)	шт	01.10.2009
тех.ремонт (ПАЗ)	шт	01.10.2009
ТО-1 (ГАЗ, ГАЗель)	шт	01.09.2009
ТО-1 (ИКАРУС, Неоплан)	шт	01.10.2009
ТО-1 (ПАЗ)	шт	01.09.2009
ТО-2 (ГАЗ, ГАЗель)	шт	01.09.2009
ТО-2 (ИКАРУС, Неоплан)	шт	01.10.2009
ТО-2 (ПАЗ)	шт	01.09.2009
ТО-2 угл.(ГАЗ, ГАЗель)	шт	01.09.2009
ТО-2 угл.(ИКАРУС, Неоплан)	шт	01.10.2009
ТО-2 угл.(ПАЗ)	шт	01.09.2009

Увеличение объема оказываемых услуг начинается сразу после реконструкции боксов и монтажа нового оборудования на предприятии. Услуги, производимые в рамках проекта, на текущий момент предоставляются на предприятии, т.е. не являются новыми, что минимизирует риски, связанные со сбытом услуг.

3.4. План капитальных вложений



Описать, что включают в себя капитальные вложения.

Капитальные вложения по проекту включают в себя расходы на реконструкцию имеющихся боксов, приобретение и монтаж специализированного оборудования и будут осуществляться согласно графику.

Календарный план

Привести календарный план с расписанными этапами работ, включенных в план капитальных вложений, отразить дату начала, длительность этапов. Также отразить в календарном плане даты начала продаж оказываемых услуг. Для наглядности привести диаграмму Гантта. Отообразить, на что в целом будут расходованы денежные средства и в каком объеме (ремонт/строительство/закупку оборудования).

Наименование этапа	Длительность	Дата начала	Дата окончания
Реконструкция цеха-бокса №1 (ПАЗ)	31	01.08.2009	31.08.2009
Реконструкция цеха-бокса №2 (Газель, ГАЗ)	31	01.08.2009	31.08.2009
Реконструкция цеха-бокса №3 (Икарус)	30	01.09.2009	30.09.2009
Реконструкция кузовного цеха	30	01.09.2009	30.09.2009
Благоустройство территории СТО	76	01.09.2009	15.11.2009
Закупка и монтаж оборудования	61	01.08.2009	30.09.2009
Производство [тех.ремонт (ГАЗ, ГАЗель)]	0	01.10.2009	...
Производство [тех.ремонт (ИКАРУС, Неоплан)]	0	01.10.2009	...
Производство [ТО-1 (ГАЗ, ГАЗель)]	0	01.09.2009	...
Производство [тех.ремонт (ПАЗ)]	0	01.10.2009	...
Производство [ТО-1 (ИКАРУС, Неоплан)]	0	01.10.2009	...
Производство [ТО-2 (ГАЗ, ГАЗель)]	0	01.09.2009	...
Производство [ТО-1 (ПАЗ)]	0	01.09.2009	...
Производство [ТО-2 (ПАЗ)]	0	01.09.2009	...
Производство [ТО-2 (ИКАРУС, Неоплан)]	0	01.10.2009	...
Производство [ТО-2 угл.(ГАЗ, ГАЗель)]	0	01.09.2009	...
Производство [ТО-2 угл.(ИКАРУС, Неоплан)]	0	01.10.2009	...
Производство [ТО-2 угл.(ПАЗ)]	0	01.09.2009	...

Капитальные вложения по проекту направлены на реконструкцию 4 производственных здания – бокса, в трех из которых осуществляется техническое обслуживание автопарка, а в одном текущий ремонт.

Общая сумма затрат на реконструкцию составляет 11 589 713 рублей в соответствии с приложенными сметами (см. Приложение). На благоустройство территории СТО планируется израсходовать 6 341 234 рубля в течении трех месяцев реализации проекта.

Расходы по закупке и монтажу оборудования пройдут в первом месяце проекта в сумме 15 334 756 рублей в соответствии с договором с поставщиком. (см. Приложение).

Общая сумма инвестиционных вложений по проекту составила 33 265 703 рубля. 94% из этих расходов предполагается осуществить за счет кредитных средств, а 6% за счет собственных (из прибыли предприятия).

Инвестиции

На основе Календарного плана привести график потребности в финансировании инвестиционных затрат.

	8.2009	9.2009	10.2009	11.2009
Реконструкция цеха-бокса №1 (ПАЗ)	3 000 000,00			
Реконструкция цеха-бокса №2 (Газель, ГАЗ)	4 000 000,00			
Реконструкция цеха-бокса №3 (Икарус)		3 000 000,00		
Реконструкция кузовного цеха		1 589 713,00		
Благоустройство территории СТО		2 536 493,60	2 536 493,60	1 268 246,80
Закупка и монтаж оборудования	15 334 756,00			
ИТОГО	22 334 756,00	7 126 206,60	2 536 493,60	1 268 246,80

4. Окружение проекта

4.1. Налоги

В этом разделе необходимо описать систему налогообложения, которая используется на предприятии. Налоговые отчисления – это дополнительная строка расходов, влияющая на формирование денежных потоков, поэтому необходимо подробно описать весь перечень налогов, ставки и базу для налогообложения, а так же периодичность оплаты.

По проекту предусматривается выплата следующего перечня налогов и отчислений в различные фонды:

Название налога	База	Период	Ставка
ЕНВД	Настраиваемая	Месяц	*
отчисление в ПФР	Зарплата	Месяц	14 %
отчисления в соц.страх (от несчастных случаев)	Зарплата	Месяц	0.4 %

*Единый налог на вмененный доход (ЕНВД) по данному виду бизнеса рассчитывался исходя из количества производственных рабочих мест по формуле:

$$\text{кол-во производственных мест} * \text{базовая доходность} * (K1)1.096 * (K2)0.3$$

По проекту предполагается создание 19 производственных рабочих мест с учетом руководителя. Базовая доходность равна 12000 руб.

Итого: ЕНВД = 19 * 12000 * 1,096 * 0,3 = 74 966,4 рубля



4.2. Анализ рынка сбыта

Анализ рынка должен содержать данные об отрасли и рынках, на которых присутствует компания. Следует охарактеризовать общую ситуацию в отрасли, географическое распределения и состояние производственных мощностей.

Автомобильный транспорт края является основным перевозчиком пассажиров и грузов. Перевозки в крае осуществляют 66 автотранспортных предприятий, а также ведомственный транспорт, транспорт малых предприятий и индивидуальных предпринимателей. Негосударственный сектор перевозок в крае динамично развивается и занимает доминирующее положение на рынке транспортных услуг. В общем объеме пассажирских перевозок в крае около 95% осуществляется наземным городским, пригородным и междугородным пассажирским транспортом, включающим в себя автобус, троллейбус, трамвай и маршрутное такси. С каждым годом растет численность автопарка маршрутных такси (ГАЗель, ПАЗ), что в свою очередь вызывает спрос на сервисные услуги по техническому обслуживанию.

В городе большинство пассажирского транспорта сконцентрировано в небольшом количестве автотранспортных предприятий, что позволяет без особых маркетинговых затрат занять большую долю рынка, путем проведения переговоров и заключения договоров с этими предприятиями.

На текущий момент ИП уже заключил договора на оказание услуг по техническому обслуживанию с несколькими крупными автотранспортными предприятиями.

Кроме того, ИП планирует участие в конкурсе по отбору хозяйствующих субъектов для заключения договоров транспортного обслуживания населения города на городских автобусных маршрутах. С победителями конкурса будут заключены договоры транспортного обслуживания населения города на городских автобусных маршрутах сроком на три года. Реконструкция и оснащение СТО существенно увеличит шансы победы на этом конкурсе, что обеспечит дополнительный гарантированный объем сбыта услуг ИП.

4.3. Анализ конкурентов

Анализ рынка также включает в себя обзор конкуренции, описание конкурентных преимуществ, проработку возможных объемов сбыта и возможных ограничений со стороны рынка сбыта. При описании конкурентной среды необходимо привести основных конкурентов, отразить информацию по доли рынка, которую они занимают, ценам на подобные услуги, эффективность (рентабельность) конкурентов, сведения об их финансовом положении, финансовом результате.

Существующие на сегодняшний день на рынке услуг по ремонту автомобилей в городе станции технического обслуживания, предоставляют ограниченный спектр услуг по ремонту и техническому обслуживанию автомобилей. В основном предлагается ремонт одной, максимум двух моделей автотранспорта. На СТО ИП одновременно будет обслуживаться автотранспорт таких



моделей, как ГАЗ, Икарус, ПАЗ, Неоплан. В то время пока автомобиль будет находиться на станции, клиенты могут отдохнуть в уютной обстановке гостиницы.

Одно из конкурентных преимуществ СТО ИП – наличие склада оригинальных запасных частей. Склад оригинальных запасных частей станции будет иметь широкую номенклатуру, что позволит без промедления производить необходимые ремонтные работы практически на перечисленных моделях автомобилей. Удобное территориальное расположение позволяет станции обслуживать жителей разных районов города и всего региона.

Помимо вышеперечисленных услуг клиенты СТО смогут оставить на хранение свой автомобиль на закрытой охраняемой стоянке, расположенной на территории станции.

В городе расположено более 60 станций технического обслуживания (по обслуживанию таких моделей автотранспорта, как ГАЗ, ПАЗ, Икарус), каждая из которых в зависимости от уровня сервиса и набора сопутствующих услуг применяет свою ценовую политику.

Основными конкурентами по отдельным видам сервисных услуг ИП являются ООО «Автосервис», МУАП города, СМУП «Автоколонна №1»

Средние цены на сервисные услуги по СТО города на первую половину 2009 года, руб., приведены в таблице:

<i>Услуга</i>	Стоимость, руб.
ТО-1 (ГАЗ, ГАЗель)	1600
ТО-1 (ИКАРУС, Неоплан)	5000
ТО-1 (ПАЗ)	2500
ТО-2 (ГАЗ, ГАЗель)	3200
ТО-2 (ИКАРУС, Неоплан)	14500
ТО-2 (ПАЗ)	5000
ТО-2 угл.(ГАЗ, ГАЗель)	6600

5. План сбыта

На основе проведенного анализа рынка, приводятся обоснованные цены, объемы продаж услуг.

5.1. Ценовая политика

Отразить особенности ценовой политики. Представить цены на все предлагаемые услуги. Если необходимо, указать планируемую тенденцию изменения цены в течение всего проекта, связанную с ежегодной инфляцией, сезонное колебания цены (обосновать), описать варианты продаж, условия оплаты (скидки, продажу в кредит, отсрочки платежей).

В качестве базового метода ценообразования по проекту выбран метод «установления цены на основе уровня текущих цен на рынке». В соответствии с этим методом в качестве основы расчёта цены на услуги по техническому обслуживанию выбраны цены конкурентных услуг по городу, с учётом собственных затрат предприятия.

Стоимость текущего ремонта рассчитана, исходя из среднегодовых объемов ремонтных услуг по каждой их автомашин.

Планируемые цены на услуги СТО

Услуга	Цена(руб.)
тек.ремонт (ГАЗ, ГАЗель)	25 000,000
тек.ремонт (ИКАРУС, Неоплан)	90 000,000
тек.ремонт (ПАЗ)	30 000,000
ТО-1 (ГАЗ, ГАЗель)	1 750,000
ТО-1 (ИКАРУС, Неоплан)	4 500,000
ТО-1 (ПАЗ)	2 400,000
ТО-2 (ГАЗ, ГАЗель)	3 070,000
ТО-2 (ИКАРУС, Неоплан)	14 400,000
ТО-2 (ПАЗ)	4 800,000
ТО-2 угл.(ГАЗ, ГАЗель)	6 820,000
ТО-2 угл.(ИКАРУС, Неоплан)	28 000,000
ТО-2 угл.(ПАЗ)	8 500,000

5.2. План продаж

В плане продаж необходимо отразить объем сбыта по видам услуг на протяжении всего периода проекта. Детально прописать по вариантам продаж объем продаваемых услуг ежемесячно с учетом сезонности, и планируемыми увеличениями продаж, обоснованным, например, новыми производственными мощностями и дополнительной рекламой.

Планируемый объем сервисных услуг рассчитывался исходя из имеющихся договоров с автотранспортными предприятиями с учетом среднегодового пробега и периодичности прохождения ТО.

Автопарк существующих покупателей

<i>Текущие покупатели</i>	<i>ООО «Автопарк»</i>	<i>ООО «Такси»</i>	<i>ООО «Авто»</i>	<i>«Горавтотранс»</i>
ГАЗ, ГАЗель	34			282
ПАЗ 3205		30	2	
Мерседес		1		
ЛИАЗ		2	1	
ЛАЗ		1	1	
Икарус, Неоплан			20	
Другие		2		
Всего, шт.:	34	36	24	282

Общее число автомобилей клиентов:

- ГАЗ, Газель – 310 шт.
- ПАЗ – 36 шт.
- Икарус, Неоплан – 24 шт.

Ежемесячно планируется увеличение автомобилей ГАЗ на 1 автомашину у ООО «Автопарк».

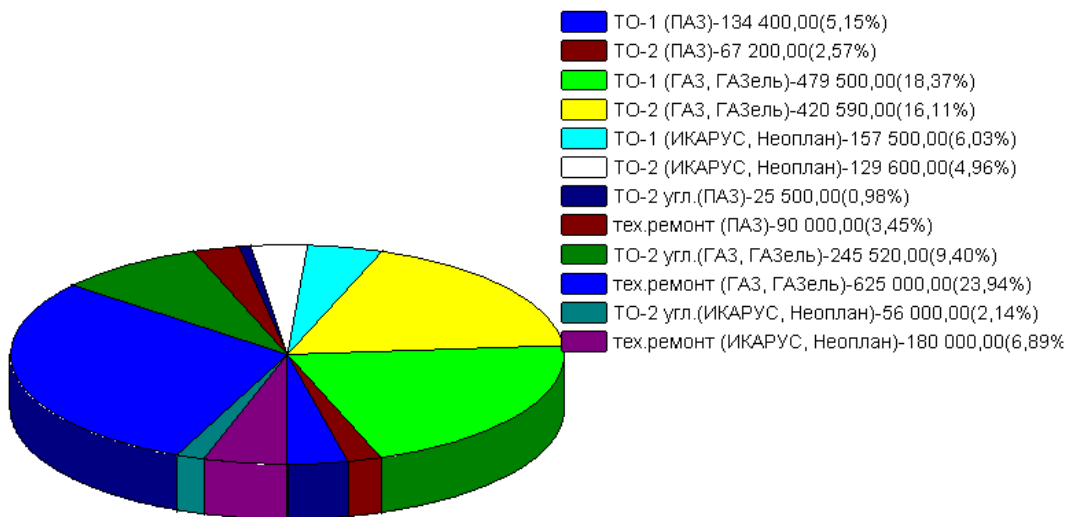
Начиная с января 2010 года предполагается увеличения числа постоянных клиентов СТО в разрезе автомашин:

- ГАЗель – на 60 автомобилей;
- ПАЗ – на 18 автобусов;
- Икарус, Неоплан – на 10 автобусов.

Количество плановых ТО в год

<i>Обслуживаемый автотранспорт</i>	<i>ТО-1</i>	<i>ТО-2</i>	<i>ТО-2 угл</i>
ГАЗ, ГАЗель	10	5	1
ПАЗ	19	5	1
Икарус, Неоплан	19	5	1

На рисунке видно, что наибольший доход от продаж складывается за счет технического обслуживания и ремонта ГАЗелей. Их доля в общем объеме среднемесячной выручки составляет около 60%.



Далее в таблице представлены данные по натуральным показателям (объему) оказания услуг по месяцам.

Планируемый объём продаж

Услуга	Ед. изм.	8.2009	9.2009	10.2009	11.2009	12.2009	1.2010	2.2010	3.2010	4.2010	5.2010	6.2010	7.2010
тех.ремонт (ГАЗ, ГАЗель)	шт	0,00	0,00	25,00	25,00	25,00	31,00	32,00	32,00	32,00	32,00	32,00	32,00
тех.ремонт (ИКАРУС, Неоплан)	шт	0,00	0,00	2,00	2,00	2,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00
тех.ремонт (ПАЗ)	шт	0,00	0,00	3,00	3,00	3,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00
ТО-1 (ГАЗ, ГАЗель)	шт	0,00	271,00	272,00	273,00	274,00	327,00	328,00	329,00	330,00	331,00	331,00	332,00
ТО-1 (ИКАРУС, Неоплан)	шт	0,00	0,00	35,00	35,00	35,00	53,00	53,00	53,00	53,00	53,00	53,00	53,00
ТО-1 (ПАЗ)	шт	0,00	56,00	56,00	56,00	56,00	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00
ТО-2 (ГАЗ, ГАЗель)	шт	0,00	135,00	136,00	136,00	137,00	163,00	164,00	164,00	164,00	165,00	165,00	166,00
ТО-2 (ИКАРУС, Неоплан)	шт	0,00	0,00	9,00	9,00	9,00	13,00	13,00	13,00	13,00	13,00	13,00	13,00
ТО-2 (ПАЗ)	шт	0,00	14,00	14,00	14,00	14,00	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00
ТО-2 угл.(ГАЗ, ГАЗель)	шт	0,00	36,00	36,00	36,00	36,00	44,00	44,00	44,00	44,00	44,00	44,00	44,00
ТО-2 угл.(ИКАРУС, Неоплан)	шт	0,00	0,00	2,00	2,00	2,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00
ТО-2 угл.(ПАЗ)	шт	0,00	3,00	3,00	3,00	3,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00

Услуга	8.2010	9.2010	10.2010	11.2010	12.2010	1.2009	2.2009	3.2009	4.2009	5.2009	6.2009	7.2009	8.2009
тех.ремонт (ГАЗ, ГАЗель)	32,00	32,00	32,00	32,00	32,00	32,00	33,00	33,00	33,00	33,00	33,00	33,00	33,00
тех.ремонт (ИКАРУС, Неоплан)	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00
тех.ремонт (ПАЗ)	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00
ТО-1 (ГАЗ, ГАЗель)	333,00	334,00	335,00	336,00	337,00	337,00	338,00	339,00	340,00	341,00	342,00	342,00	343,00
ТО-1 (ИКАРУС, Неоплан)	53,00	53,00	53,00	53,00	53,00	53,00	53,00	53,00	53,00	53,00	53,00	53,00	53,00
ТО-1 (ПАЗ)	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00
ТО-2 (ГАЗ, ГАЗель)	166,00	167,00	167,00	167,00	168,00	168,00	169,00	169,00	169,00	170,00	170,00	171,00	171,00
ТО-2 (ИКАРУС, Неоплан)	13,00	13,00	13,00	13,00	13,00	13,00	13,00	13,00	13,00	13,00	13,00	13,00	13,00
ТО-2 (ПАЗ)	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00
ТО-2 угл.(ГАЗ, ГАЗель)	44,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	46,00	46,00	46,00
ТО-2 угл.(ИКАРУС, Неоплан)	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00
ТО-2 угл.(ПАЗ)	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00

Планируемый объем продаж

Услуга	9.2009	10.2009	11.2009	12.2009	2010 год	1-7.2011
тех.ремонт (ГАЗ, ГАЗель)	33,00	33,00	33,00	33,00	407,00	244,00
тех.ремонт (ИКАРУС, Неоплан)	3,00	3,00	3,00	3,00	36,00	21,00
тех.ремонт (ПАЗ)	4,00	5,00	4,00	5,00	54,00	31,00
ТО-1 (ГАЗ, ГАЗель)	344,00	345,00	346,00	347,00	4 227,00	2 522,00
ТО-1 (ИКАРУС, Неоплан)	53,00	53,00	53,00	53,00	636,00	371,00
ТО-1 (ПАЗ)	84,00	84,00	84,00	84,00	1 008,00	588,00
ТО-2 (ГАЗ, ГАЗель)	172,00	172,00	172,00	173,00	2 108,00	1 257,00
ТО-2 (ИКАРУС, Неоплан)	13,00	13,00	13,00	13,00	156,00	91,00
ТО-2 (ПАЗ)	21,00	21,00	21,00	21,00	252,00	147,00
ТО-2 угл.(ГАЗ, ГАЗель)	46,00	46,00	46,00	46,00	566,00	337,00
ТО-2 угл.(ИКАРУС, Неоплан)	3,00	3,00	3,00	3,00	36,00	21,00
ТО-2 угл.(ПАЗ)	4,00	5,00	4,00	5,00	54,00	31,00



6. План производства

В плане производства необходимо отразить особенности производства, пропускную способность, определяющую максимально возможное количество оказываемых услуг.

6.1. Производственные мощности

При разработке проекта учитывались ограничения пропускной способности производственных боксов для проведения ТО. Ниже в таблице представлены трудозатраты по каждой из услуг в разрезе каждого вида транспорта, а также количество одновременно обслуживаемых машин по видам. Каждая из машин обслуживается в своем боксе.

Обслуживаемый автотранспорт	Необходимое время для прохождения ТО-1, часов	Необходимое время для прохождения ТО-2, часов	Необходимое время для прохождения ТО-2 усл., часов	Количество одновременно обслуживаемых машин, шт.
ГАЗ	1	16	24	9
ПАЗ	2	16	24	6
ИКАРУС	4	24	36	4

В зависимости от планово необходимого прохождения каждого из ТО в год, с учетом трудозатрат на ТО рассчитывается, сколько часов/боксов расходуется на машины. Из таблицы видно, что на ГАЗ уходит 114 часов в год, на ПАЗ – 166 часов, на Икарус – 288 часов для проведения технического обслуживания.

Обслуживаемый автотранспорт	Кол-во ТО-1 в год	Кол-во ТО-2 в год	Кол-во ТО-2 усл. в год	Итого в год, час.
ГАЗ	10	5	1	114
ПАЗ	18	5	1	166
ИКАРУС	18	5	1	288

Исходя из временных затрат на обслуживание машин в год, числа одновременно обслуживаемых машин в боксах и общего количества часов в году (принимая, что работа ведется без выходных в 2 смены), высчитываем пропускную способность боксов. Результат представлен ниже в таблице.

Обслуживаемый автотранспорт	Кол-во одновременно обслуживаемых машин, шт.	Пропускная способность боксов в год, час.	Пропускная способность боксов в год, машин	Плановая загрузка по проекту, машин	Плановая загрузка по проекту, %	Резерв производственных мощностей, %
ГАЗ	9	51 264	450	418	92	8
ПАЗ	6	34 176	206	54	26	74
ИКАРУС	4	22 784	80	34	42	58

Из расчетов видно, что по каждому виду автотранспорта имеется резерв производственных мощностей, что позволит увеличивать число постоянных клиентов на обслуживании, либо использовать этот резерв для ТО разовых частных клиентов.



6.2. Прямые издержки

После описания технологического процесса, следует привести перечень наименования используемых услуг (услуги сторонних организаций/сдельная заработная плата), расходуемых материалов, необходимых для создания услуг.

Следует указать единицы измерения услуг/материалов и комплектующих, стоимость и особенности ценообразования (динамику изменения цены, инфляцию, нестандартные налоги, сезонность цены), расход на создание одной услуги, потери (для материалов).

В проекте все затраты делятся на прямые и общие. К прямым затратам относятся переменные затраты (далее издержки) на единицу оказываемых услуг, которые будут изменяться в соответствии с изменением объема оказания услуг. К общим затратам - расходы предприятия, которые не зависят от объемов сбыта.

С экономической точки зрения затраты служат основным препятствием в достижении главной цели предприятия, состоящей из максимизации прибыли.

По данному проекту к прямым издержкам на услуги относится только сдельная заработная плата производственных рабочих (слесарей и механиков). Размер сдельной заработной платы исчисляется исходя из стоимости услуг (30% от цены).

Суммарные прямые издержки по каждому виду услуг

Наименование	Ед. изм.	(руб.)
тех.ремонт (ГАЗ, ГАЗель)	шт	7 500,00
тех.ремонт (ИКАРУС, Неоплан)	шт	27 000,00
тех.ремонт (ПАЗ)	шт	9 000,00
ТО-1 (ГАЗ, ГАЗель)	шт	525,00
ТО-1 (ИКАРУС, Неоплан)	шт	1 350,00
ТО-1 (ПАЗ)	шт	720,00
ТО-2 (ГАЗ, ГАЗель)	шт	921,00
ТО-2 (ИКАРУС, Неоплан)	шт	4 320,00
ТО-2 (ПАЗ)	шт	1 440,00
ТО-2 угл.(ГАЗ, ГАЗель)	шт	2 046,00
ТО-2 угл.(ИКАРУС, Неоплан)	шт	8 400,00
ТО-2 угл.(ПАЗ)	шт	2 550,00

6.3. Общие издержки

В этом разделе необходимо отразить накладные и косвенные расходы, которые на прямую не зависят от объема сбыта. Следует привести перечень издержек по наименованиям, отразить их стоимость, особенности ценообразования (динамику изменения цены, инфляцию, нестандартные налоги, сезонность цены), период платежей.

Общие затраты разделены на три группы в соответствии с международными стандартами бухгалтерского учета. К тому же некоторые из них возникают в самом начале проекта, а некоторые только в период производства.



Общие издержки

Наименование	Сумма (руб.)	Сумма (\$ US)	Платежи
Управление			
представительские расходы	10 000,00	0,00	Ежемесячно, весь проект
канцелярские товары	5 000,00	0,00	Ежемесячно, весь проект
Производство			
коммунальные платежи	70 000,00	0,00	Ежемесячно, весь период пр-ва
расходные материалы	10 000,00	0,00	Ежемесячно, весь период пр-ва
Маркетинг			
реклама	100 000,00	0,00	Разовый платеж 01.11.2009

6.4. План персонала

В этом разделе необходимо отразить расходы на персонал, задействованный в проекте (за исключением затрат на сдельную заработную плату, учтенную в прямых издержках, и затрат на персонал в Календарном плане).

Следует привести перечень список персонала по должностям, указать количество по каждой должности, периодичность выплат, отразить оклад, премию и бонусы (если есть, описать каким образом они формируются), и их изменения в проекте.

На текущий момент на предприятии работает 3 человека. По проекту предусматривается увеличение штата до 30 человек, из которых 24 – на повременной заработной плате, 6 – на сдельной. Размер повременной заработной платы представлен ниже в таблице. Сдельная заработная плата указана в прямых издержках на продукт.

План по персоналу

Должность	Кол-во	Зарплата (руб.)	Платежи
Управление			
директор	1	12 000,00	Ежемесячно, весь период пр-ва
гл. бухгалтер	1	10 000,00	Ежемесячно, весь период пр-ва
гл. диспетчер	1	8 500,00	Ежемесячно, весь период пр-ва
зав. складом	1	7 000,00	Ежемесячно, весь период пр-ва
бухгалтер-кассир	1	6 000,00	Ежемесячно, весь период пр-ва
мастер участка	3	6 500,00	Ежемесячно, весь проект
сторож	2	4 000,00	Ежемесячно, весь проект
дворник	2	4 000,00	Ежемесячно, весь проект
Производство			
вулканизаторщик	1	5 500,00	Ежемесячно, весь период пр-ва
аккумуляторщик	2	5 500,00	Ежемесячно, весь период пр-ва
кладовщик	1	4 500,00	Ежемесячно, весь период пр-ва
газосварщик	1	6 000,00	Ежемесячно, весь период пр-ва
кузовщик	1	5 500,00	Ежемесячно, весь период пр-ва

маляр	2	5 500,00	Ежемесячно, весь период пр-ва
медник	1	5 500,00	Ежемесячно, весь период пр-ва
обойщик	1	5 500,00	Ежемесячно, весь период пр-ва
электромонтер	1	5 500,00	Ежемесячно, весь период пр-ва
монтажник шин	1	4 000,00	Ежемесячно, весь период пр-ва
Коммерческий отдел			
менеджер по снабжению	1	5 000,00	Ежемесячно, весь проект

7. Финансовый план

В финансовом плане приводятся данные о макроэкономическом и налоговом окружении. Покажите, каким образом в результатах будут учитываться налоговые выплаты.

Необходимо уделить внимание объему и графику финансирования. При этом нужно привести данные о стоимости привлекаемых средств. Исходя из расчетов наличия свободных средств, рассчитайте график возврата привлекаемых средств или выплаты дивидендов.

В качестве результатов расчетов выводятся таблицы, позволяющие анализировать и контролировать инвестиционный проект: прогнозный Баланса, Отчет о прибылях и убытках, Отчет о движении денежных средств. Данные в каждой из статей доходов и расходов указанных документов должны быть представлены только в единой валюте.

7.1. Общие положения финансирования проекта

Отразите

- *валюты, используемые в проекте.*

Если в проект вносятся цены в иностранной валюте, необходимо отразить курс валюты с учетом темпа изменения, которые вы задаете в проекте.

- *ставку рефинансирования по годам проекта.*
- *Ставку дисконтирования, используемую для анализа показателей эффективности. (В качестве дополнения можно привести расчет, обосновывающий выбор ставки дисконтирования, описать метод расчета и обосновать данные, выбранные для расчета).*

При расчёте плана финансирования данного проекта применялись следующие параметры:

- *основная валюта проекта – Рубли (руб.);*
- *валюта для расчета на внешнем рынке - Доллар США(\$ US);*
- *ставка рефинансирования Центрального Банка России 10,5 % годовых;*
- *ставка дисконтирования рубля 9 %;*

Представьте структуру финансирования. Долю собственного и заемного капитала, источники финансирования.

Для финансирования проекта предполагается взять кредит сроком на 24 месяца под 15 % годовых. Проценты по кредиту выплачиваются ежемесячно, начиная со второго месяца проекта. По выплате основного долга предполагается отсрочка на 5 месяцев.

Параметры кредита

Опишите условия, на которых будет взят кредит. Сумму, дату получения и срок кредита, транши поступления и возврата денежных средств. Отсрочки по выплате процентов, тела кредита. Размер ставки по кредитам. Нагляднее всего после описания будет представит график поступлений, возврата и затрат по кредитам в разбивке по месяцам.



	<i>Дата</i>	<i>Сумма (руб.)</i>	<i>Срок</i>	<i>Ставка %</i>
Кредит	01.08.2009	31 500 000,00	24 мес.	15,00

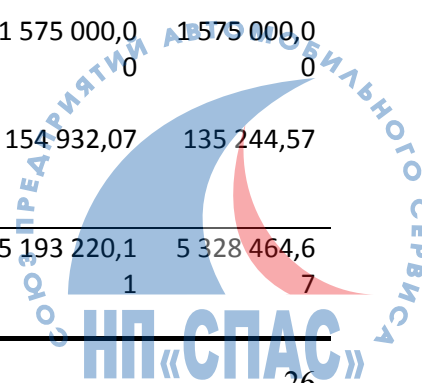
График погашения кредита представлен ниже в таблице, в т.ч. проценты рассчитаны накопительным итогом, т.е. видно, сколько составит доход инвестора. В данном случае им будет выступать банк.

График погашения кредита

	8.2009	9.2009	10.2009	11.2009	12.2009	1.2010	2.2010
Кредит	31 500 000,00						
Выплаты основного долга						1 575 000,00	1 575 000,00
Выплаты процентов по кредиту		410 869,57	410 869,57	410 869,57	410 869,57	391 182,07	371 494,57
Выплаты процентов накопительным итогом		410 869,57	821 739,13	1 232 608,70	1 643 478,26	2 034 660,33	2 406 154,89

	3.2010	4.2010	5.2010	6.2010	7.2010	8.2010
Кредит						
Выплаты основного долга	1 575 000,00	1 575 000,00	1 575 000,00	1 575 000,00	1 575 000,00	1 575 000,00
Выплаты процентов по кредиту	351 807,07	332 119,57	312 432,07	292 744,57	273 057,07	253 369,57
Выплаты процентов накопительным итогом	2 757 961,96	3 090 081,52	3 402 513,59	3 695 258,15	3 968 315,22	4 221 684,78

	9.2010	10.2010	11.2010	12.2010	1.2009	2.2009
Кредит						
Выплаты основного долга	1 575 000,00	1 575 000,00	1 575 000,00	1 575 000,00	1 575 000,00	1 575 000,00
Выплаты процентов по кредиту	233 682,07	213 994,57	194 307,07	174 619,57	154 932,07	135 244,57
Выплаты процентов накопительным итогом	4 455 366,85	4 669 361,41	4 863 668,48	5 038 288,04	5 193 220,11	5 328 464,67



М ИТОГОМ						
	3.2009	4.2009	5.2009	6.2009	7.2009	8.2009
Кредит						
Выплаты основного долга	1 575 000,00	1 575 000,00	1 575 000,00	1 575 000,00	1 575 000,00	1 575 000,00
Выплаты процентов по кредиту	115 557,07	95 869,57	76 182,07	56 494,57	36 807,07	
Выплаты процентов накопительным итогом	5 444 021,74	5 539 891,30	5 616 073,37	5 672 567,93	5 709 375,00	5 709 375,00

7.2. Прогноз прибылей и убытков

В данном разделе необходимо представить Отчет о прибылях и убытках в разбивке по периодам. Для начала необходимо рассказать о назначении и содержании аналитических таблиц.

После описания приводятся сами таблицы с разбивкой по месяцам (если длительность проекта не более 2ух лет, иначе таблицы будут очень громоздкими) или по кварталам, полугодиям.

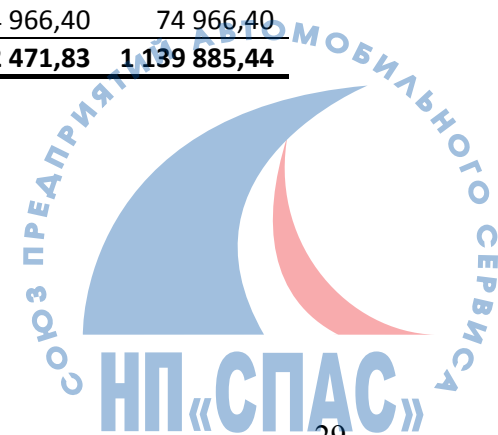
Отчет о прибылях и убытках отражает операционную деятельность предприятия (разработки сайтов и сбыт) и неоперационную деятельность (побочные виды деятельности) за определенные периоды времени (месяц).

Отчета о прибылях и убытках позволяет определить, какой объем прибыли можно получить в результате деятельности предприятия.

Расчет прибыли в отчете происходит в два этапа: определение дохода за указанный период и сравнение с этим значением соответствующих затрат. Отражение доходов и расходов осуществляется на основании метода начислений. Суть метода начислений состоит в том, что доходы учитываются по методу, который в Российском учете получил название "по отгрузке", а расходы признаются в момент их фактического возникновения, независимо от того, когда они будут оплачены.

Отчет о прибылях и убытках (руб.)

	8.2009	9.2009	10.2009	11.2009	12.2009	1.2010
Валовый объем продаж		1 361 320,00	2 604 240,00	2 605 990,00	2 610 810,00	3 383 840,00
Чистый объем продаж		1 361 320,00	2 604 240,00	2 605 990,00	2 610 810,00	3 383 840,00
Сдельная зарплата		467 205,02	893 775,17	894 375,77	896 029,99	1 161 333,89
Суммарные прямые издержки		467 205,02	893 775,17	894 375,77	896 029,99	1 161 333,89
Валовая прибыль		894 114,98	1 710 464,83	1 711 614,23	1 714 780,01	2 222 506,11
Административные издержки	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00
Производственные издержки		80 000,00	80 000,00	80 000,00	80 000,00	80 000,00
Маркетинговые издержки				100 000,00		
Зарплата административного персонала	40 612,00	90 376,00	90 376,00	90 376,00	90 376,00	90 376,00
Зарплата производственного персонала		73 216,00	73 216,00	73 216,00	73 216,00	73 216,00
Зарплата маркетингового персонала	5 720,00	5 720,00	5 720,00	5 720,00	5 720,00	5 720,00
Суммарные постоянные издержки	61 332,00	264 312,00	264 312,00	364 312,00	264 312,00	264 312,00
Амортизация		58 333,33	352 160,21	352 160,21	352 160,21	352 160,21
Проценты по кредитам		410 869,57	410 869,57	410 869,57	410 869,57	391 182,07
Суммарные непроизводственные издержки		469 202,90	763 029,77	763 029,77	763 029,77	743 342,27
Другие издержки		2 536 493,60	2 536 493,60	1 268 246,80		
Убытки предыдущих периодов						35 726,10
Прибыль до выплаты налога	-61 332,00	-2 375 893,52	-1 853 370,54	-683 974,34	687 438,23	1 214 851,84
Суммарные издержки, отнесенные на прибыль		410 869,57	410 869,57	410 869,57	410 869,57	391 182,07
Налогооблагаемая прибыль						1 570 307,80
Налог на прибыль	74 966,40	74 966,40	74 966,40	74 966,40	74 966,40	74 966,40
Чистая прибыль	-136 298,40	-2 450 859,92	-1 928 336,94	-758 940,74	612 471,83	1 139 885,44



Отчет о прибылях и убытках (руб.)

	2.2010	3.2010	4.2010	5.2010	6.2010	7.2010
Валовый объем продаж	3 452 160,00	3 415 410,00	3 455 660,00	3 421 980,00	3 460 480,00	3 426 800,00
Чистый объем продаж	3 452 160,00	3 415 410,00	3 455 660,00	3 421 980,00	3 460 480,00	3 426 800,00
Сдельная зарплата	1 184 781,31	1 172 168,71	1 185 982,51	1 174 423,54	1 187 636,74	1 176 077,76
Суммарные прямые издержки	1 184 781,31	1 172 168,71	1 185 982,51	1 174 423,54	1 187 636,74	1 176 077,76
Валовая прибыль	2 267 378,69	2 243 241,29	2 269 677,49	2 247 556,46	2 272 843,26	2 250 722,24
Административные издержки	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00
Производственные издержки	80 000,00	80 000,00	80 000,00	80 000,00	80 000,00	80 000,00
Маркетинговые издержки						
Зарплата административного персонала	90 376,00	90 376,00	90 376,00	90 376,00	90 376,00	90 376,00
Зарплата производственного персонала	73 216,00	73 216,00	73 216,00	73 216,00	73 216,00	73 216,00
Зарплата маркетингового персонала	5 720,00	5 720,00	5 720,00	5 720,00	5 720,00	5 720,00
Суммарные постоянные издержки	264 312,00	264 312,00	264 312,00	264 312,00	264 312,00	264 312,00
Амортизация	352 160,21	352 160,21	352 160,21	352 160,21	352 160,21	352 160,21
Проценты по кредитам	371 494,57	351 807,07	332 119,57	312 432,07	292 744,57	273 057,07
Суммарные непроизводственные издержки	723 654,77	703 967,27	684 279,77	664 592,27	644 904,77	625 217,27
Другие издержки						
Убытки предыдущих периодов	35 726,10	35 726,10	35 726,10	35 726,10	35 726,10	35 726,10
Прибыль до выплаты налога	1 279 411,91	1 274 962,01	1 321 085,71	1 318 652,19	1 363 626,49	1 361 192,97
Суммарные издержки, отнесенные на прибыль	371 494,57	351 807,07	332 119,57	312 432,07	292 744,57	273 057,07
Налогооблагаемая прибыль	1 615 180,38	1 591 042,98	1 617 479,18	1 595 358,15	1 620 644,95	1 598 523,93
Налог на прибыль	74 966,40	74 966,40	74 966,40	74 966,40	74 966,40	74 966,40
Чистая прибыль	1 204 445,51	1 199 995,61	1 246 119,31	1 243 685,79	1 288 660,09	1 286 226,57

Отчет о прибылях и убытках (руб.)

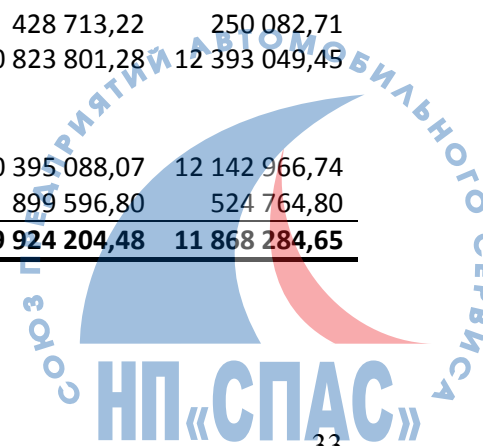
	8.2010	9.2010	10.2010	11.2010	12.2010	1.2009
Валовый объем продаж	3 467 050,00	3 440 190,00	3 480 440,00	3 443 690,00	3 487 010,00	3 448 510,00
Чистый объем продаж	3 467 050,00	3 440 190,00	3 480 440,00	3 443 690,00	3 487 010,00	3 448 510,00
Сдельная зарплата	1 189 891,56	1 180 673,21	1 194 487,01	1 181 874,41	1 196 741,83	1 183 528,63
Суммарные прямые издержки	1 189 891,56	1 180 673,21	1 194 487,01	1 181 874,41	1 196 741,83	1 183 528,63
Валовая прибыль	2 277 158,44	2 259 516,79	2 285 952,99	2 261 815,59	2 290 268,17	2 264 981,37
Административные издержки	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00
Производственные издержки	80 000,00	80 000,00	80 000,00	80 000,00	80 000,00	80 000,00
Маркетинговые издержки						
Зарплата административного персонала	90 376,00	90 376,00	90 376,00	90 376,00	90 376,00	90 376,00
Зарплата производственного персонала	73 216,00	73 216,00	73 216,00	73 216,00	73 216,00	73 216,00
Зарплата маркетингового персонала	5 720,00	5 720,00	5 720,00	5 720,00	5 720,00	5 720,00
Суммарные постоянные издержки	264 312,00	264 312,00	264 312,00	264 312,00	264 312,00	264 312,00
Амортизация	352 160,21	352 160,21	352 160,21	352 160,21	352 160,21	352 160,21
Проценты по кредитам	253 369,57	233 682,07	213 994,57	194 307,07	174 619,57	154 932,07
Суммарные непроизводственные издержки	605 529,77	585 842,27	566 154,77	546 467,27	526 779,77	507 092,27
Другие издержки						
Убытки предыдущих периодов	35 726,10	35 726,10	35 726,10	35 726,10	35 726,10	35 726,10
Прибыль до выплаты налога	1 407 316,67	1 409 362,52	1 455 486,22	1 451 036,32	1 499 176,39	1 493 577,09
Суммарные издержки, отнесенные на прибыль	253 369,57	233 682,07	213 994,57	194 307,07	174 619,57	154 932,07
Налогооблагаемая прибыль	1 624 960,13	1 607 318,48	1 633 754,68	1 609 617,28	1 638 069,86	1 612 783,06
Налог на прибыль	74 966,40	74 966,40	74 966,40	74 966,40	74 966,40	74 966,40
Чистая прибыль	1 332 350,27	1 334 396,12	1 380 519,82	1 376 069,92	1 424 209,99	1 418 610,69

Отчет о прибылях и убытках (руб.)

	2.2009	3.2009	4.2009	5.2009	6.2009	7.2009
Валовый объем продаж	3 516 830,00	3 480 080,00	3 520 330,00	3 486 650,00	3 533 720,00	3 498 290,00
Чистый объем продаж	3 516 830,00	3 480 080,00	3 520 330,00	3 486 650,00	3 533 720,00	3 498 290,00
Сдельная зарплата	1 206 976,06	1 194 363,46	1 208 177,26	1 196 618,28	1 212 772,70	1 200 613,13
Суммарные прямые издержки	1 206 976,06	1 194 363,46	1 208 177,26	1 196 618,28	1 212 772,70	1 200 613,13
Валовая прибыль	2 309 853,94	2 285 716,54	2 312 152,74	2 290 031,72	2 320 947,30	2 297 676,87
Административные издержки	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00
Производственные издержки	80 000,00	80 000,00	80 000,00	80 000,00	80 000,00	80 000,00
Маркетинговые издержки						
Зарплата административного персонала	90 376,00	90 376,00	90 376,00	90 376,00	90 376,00	90 376,00
Зарплата производственного персонала	73 216,00	73 216,00	73 216,00	73 216,00	73 216,00	73 216,00
Зарплата маркетингового персонала	5 720,00	5 720,00	5 720,00	5 720,00	5 720,00	5 720,00
Суммарные постоянные издержки	264 312,00	264 312,00	264 312,00	264 312,00	264 312,00	264 312,00
Амортизация	352 160,21	352 160,21	352 160,21	352 160,21	352 160,21	352 160,21
Проценты по кредитам	135 244,57	115 557,07	95 869,57	76 182,07	56 494,57	36 807,07
Суммарные непроизводственные издержки	487 404,77	467 717,27	448 029,77	428 342,27	408 654,77	388 967,27
Другие издержки						
Убытки предыдущих периодов	35 726,10	35 726,10	35 726,10	35 726,10	35 726,10	35 726,10
Прибыль до выплаты налога	1 558 137,17	1 553 687,27	1 599 810,97	1 597 377,45	1 647 980,52	1 644 397,60
Суммарные издержки, отнесенные на прибыль	135 244,57	115 557,07	95 869,57	76 182,07	56 494,57	36 807,07
Налогооблагаемая прибыль	1 657 655,63	1 633 518,23	1 659 954,43	1 637 833,41	1 668 748,99	1 645 478,56
Налог на прибыль	74 966,40	74 966,40	74 966,40	74 966,40	74 966,40	74 966,40
Чистая прибыль	1 483 170,77	1 478 720,87	1 524 844,57	1 522 411,05	1 573 014,12	1 569 431,20

Отчет о прибылях и убытках (руб.)

	8.2009	9.2009	10.2009	11.2009	12.2009	2010 год	1-7.2011
Валовый объем продаж	3 538 540,00	3 504 860,00	3 545 110,00	3 508 360,00	3 551 680,00	42 968 130,00	25 439 030,00
Чистый объем продаж	3 538 540,00	3 504 860,00	3 545 110,00	3 508 360,00	3 551 680,00	42 968 130,00	25 439 030,00
Сдельная зарплата	1 214 426,93	1 202 867,95	1 216 681,75	1 204 069,15	1 218 936,58	14 746 662,22	8 730 675,10
Суммарные прямые издержки	1 214 426,93	1 202 867,95	1 216 681,75	1 204 069,15	1 218 936,58	14 746 662,22	8 730 675,10
Валовая прибыль	2 324 113,07	2 301 992,05	2 328 428,25	2 304 290,85	2 332 743,42	28 221 467,78	16 708 354,90
Административные издержки	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	180 000,00	105 000,00
Производственные издержки	80 000,00	80 000,00	80 000,00	80 000,00	80 000,00	960 000,00	560 000,00
Маркетинговые издержки							
Зарплата административного персонала	90 376,00	90 376,00	90 376,00	90 376,00	90 376,00	1 084 512,00	632 632,00
Зарплата производственного персонала	73 216,00	73 216,00	73 216,00	73 216,00	73 216,00	878 592,00	512 512,00
Зарплата маркетингового персонала	5 720,00	5 720,00	5 720,00	5 720,00	5 720,00	68 640,00	40 040,00
Суммарные постоянные издержки	264 312,00	264 312,00	264 312,00	264 312,00	264 312,00	3 171 744,00	1 850 184,00
Амортизация	352 160,21	352 160,21	352 160,21	352 160,21	352 160,21	4 225 922,50	2 465 121,46
Проценты по кредитам							
Суммарные непроизводственные издержки	352 160,21	352 160,21	352 160,21	352 160,21	352 160,21	4 225 922,50	2 465 121,46
Другие издержки							
Убытки предыдущих периодов	35 726,10	35 726,10	35 726,10	35 726,10	35 726,10	428 713,22	250 082,71
Прибыль до выплаты налога	1 707 640,86	1 685 519,84	1 711 956,04	1 687 818,64	1 716 271,22	20 823 801,28	12 393 049,45
Суммарные издержки, отнесенные на прибыль							
Налогооблагаемая прибыль	1 671 914,76	1 649 793,74	1 676 229,94	1 652 092,54	1 680 545,11	20 395 088,07	12 142 966,74
Налог на прибыль	74 966,40	74 966,40	74 966,40	74 966,40	74 966,40	899 596,80	524 764,80
Чистая прибыль	1 632 674,46	1 610 553,44	1 636 989,64	1 612 852,24	1 641 304,82	19 924 204,48	11 868 284,65



7.3. Прогноз движения денежных средств

Отчет о движении денежных средств включает в себя фактические денежные потоки по трем основным видам деятельности: операционная, инвестиционная и финансовая деятельность.

План денежных средств составляется с учетом времени задержки оплаты/предоплаты за реализованные услуги, прямые и накладные расходы.

По итогам трех видов деятельности формируется баланс наличности на конец каждого периода с учетом остатка/дефицита денежных средств за предыдущий период и доходами/расходами в текущем периоде. Информация о дефиците/наличии денежных средств на конец периода позволяет определить объемы и сроки инвестирования в Ваш проект.

Целью финансирования является обеспечение положительного остатка денежных средств во все периоды времени осуществления проекта.

Таким образом, “Отчет о движении денежных средств” является основным документом, предназначенным для определения потребности в капитале, выработки стратегии финансирования предприятия, а также для оценки эффективности его использования.

Отчет о движении денежных средств (руб.) Кэш-фло

	8.2009	9.2009	10.2009	11.2009	12.2009	1.2010
Поступления от продаж		1 361 320,00	2 604 240,00	2 605 990,00	2 610 810,00	3 383 840,00
Затраты на сдельную заработную плату		408 396,00	781 272,00	781 797,00	783 243,00	1 015 152,00
Суммарные прямые издержки		408 396,00	781 272,00	781 797,00	783 243,00	1 015 152,00
Общие издержки	15 000,00	95 000,00	95 000,00	195 000,00	95 000,00	95 000,00
Затраты на персонал	40 500,00	148 000,00	148 000,00	148 000,00	148 000,00	148 000,00
Суммарные постоянные издержки	55 500,00	243 000,00	243 000,00	343 000,00	243 000,00	243 000,00
Налоги	5 832,00	155 087,42	208 781,57	208 857,17	209 065,39	242 460,29
Кэш-фло от операционной деятельности	-61 332,00	554 836,58	1 371 186,43	1 272 335,83	1 375 501,61	1 883 227,71
Затраты на приобретение активов	22 334 756,00	4 589 713,00				
Другие издержки подготовительного периода		2 536 493,60	2 536 493,60	1 268 246,80		
Кэш-фло от инвестиционной деятельности	-22 334 756,00	-7 126 206,60	-2 536 493,60	-1 268 246,80		
Займы	31 500 000,00					
Выплаты в погашение займов						1 575 000,00
Выплаты процентов по займам		410 869,57	410 869,57	410 869,57	410 869,57	391 182,07
Кэш-фло от финансовой деятельности	31 500 000,00	-410 869,57	-410 869,57	-410 869,57	-410 869,57	-1 966 182,07
Баланс наличности на начало периода		9 103 912,00	2 121 672,41	545 495,68	138 715,14	1 103 347,19
Баланс наличности на конец периода		9 103 912,00	2 121 672,41	545 495,68	1 103 347,19	1 020 392,83

Отчет о движении денежных средств (руб.) Кэш-фло

	2.2010	3.2010	4.2010	5.2010	6.2010	7.2010
Поступления от продаж	3 452 160,00	3 415 410,00	3 455 660,00	3 421 980,00	3 460 480,00	3 426 800,00
Затраты на сдельную заработную плату	1 035 648,00	1 024 623,00	1 036 698,00	1 026 594,00	1 038 144,00	1 028 040,00
Суммарные прямые издержки	1 035 648,00	1 024 623,00	1 036 698,00	1 026 594,00	1 038 144,00	1 028 040,00
Общие издержки	95 000,00	95 000,00	95 000,00	95 000,00	95 000,00	95 000,00
Затраты на персонал	148 000,00	148 000,00	148 000,00	148 000,00	148 000,00	148 000,00
Суммарные постоянные издержки	243 000,00	243 000,00	243 000,00	243 000,00	243 000,00	243 000,00
Налоги	245 411,71	243 824,11	245 562,91	244 107,94	245 771,14	244 316,16
Кэш-фло от операционной деятельности	1 928 100,29	1 903 962,89	1 930 399,09	1 908 278,06	1 933 564,86	1 911 443,84
Затраты на приобретение активов						
Другие издержки подготовительного периода						
Кэш-фло от инвестиционной деятельности						
Займы						
Выплаты в погашение займов	1 575 000,00	1 575 000,00	1 575 000,00	1 575 000,00	1 575 000,00	1 575 000,00
Выплаты процентов по займам	371 494,57	351 807,07	332 119,57	312 432,07	292 744,57	273 057,07
Кэш-фло от финансовой деятельности	-1 946 494,57	-1 926 807,07	-1 907 119,57	-1 887 432,07	-1 867 744,57	-1 848 057,07
Баланс наличности на начало периода	1 020 392,83	1 001 998,56	979 154,38	1 002 433,90	1 023 279,90	1 089 100,20
Баланс наличности на конец периода	1 001 998,56	979 154,38	1 002 433,90	1 023 279,90	1 089 100,20	1 152 486,97

Отчет о движении денежных средств (руб.) Кэш-фло

	8.2010	9.2010	10.2010	11.2010	12.2010	1.2009
Поступления от продаж	3 467 050,00	3 440 190,00	3 480 440,00	3 443 690,00	3 487 010,00	3 448 510,00
Затраты на сдельную заработную плату	1 040 115,00	1 032 057,00	1 044 132,00	1 033 107,00	1 046 103,00	1 034 553,00
Суммарные прямые издержки	1 040 115,00	1 032 057,00	1 044 132,00	1 033 107,00	1 046 103,00	1 034 553,00
Общие издержки	95 000,00	95 000,00	95 000,00	95 000,00	95 000,00	95 000,00
Затраты на персонал	148 000,00	148 000,00	148 000,00	148 000,00	148 000,00	148 000,00
Суммарные постоянные издержки	243 000,00	243 000,00	243 000,00	243 000,00	243 000,00	243 000,00
Налоги	246 054,96	244 894,61	246 633,41	245 045,81	246 917,23	245 254,03
Кэш-фло от операционной деятельности	1 937 880,04	1 920 238,39	1 946 674,59	1 922 537,19	1 950 989,77	1 925 702,97
Затраты на приобретение активов						
Другие издержки подготовительного периода						
Кэш-фло от инвестиционной деятельности						
Займы						
Выплаты в погашение займов	1 575 000,00	1 575 000,00	1 575 000,00	1 575 000,00	1 575 000,00	1 575 000,00
Выплаты процентов по займам	253 369,57	233 682,07	213 994,57	194 307,07	174 619,57	154 932,07
Кэш-фло от финансовой деятельности	-1 828 369,57	-1 808 682,07	-1 788 994,57	-1 769 307,07	-1 749 619,57	-1 729 932,07
Баланс наличности на начало периода	1 152 486,97	1 261 997,45	1 373 553,78	1 531 233,80	1 684 463,93	1 885 834,13
Баланс наличности на конец периода	1 261 997,45	1 373 553,78	1 531 233,80	1 684 463,93	1 885 834,13	2 081 605,04

Отчет о движении денежных средств (руб.) Кэш-фло

	2.2009	3.2009	4.2009	5.2009	6.2009	7.2009
Поступления от продаж	3 516 830,00	3 480 080,00	3 520 330,00	3 486 650,00	3 533 720,00	3 498 290,00
Затраты на сдельную заработную плату	1 055 049,00	1 044 024,00	1 056 099,00	1 045 995,00	1 060 116,00	1 049 487,00
Суммарные прямые издержки	1 055 049,00	1 044 024,00	1 056 099,00	1 045 995,00	1 060 116,00	1 049 487,00
Общие издержки	95 000,00	95 000,00	95 000,00	95 000,00	95 000,00	95 000,00
Затраты на персонал	148 000,00	148 000,00	148 000,00	148 000,00	148 000,00	148 000,00
Суммарные постоянные издержки	243 000,00	243 000,00	243 000,00	243 000,00	243 000,00	243 000,00
Налоги	248 205,46	246 617,86	248 356,66	246 901,68	248 935,10	247 404,53
Кэш-фло от операционной деятельности	1 970 575,54	1 946 438,14	1 972 874,34	1 950 753,32	1 981 668,90	1 958 398,47
Затраты на приобретение активов						
Другие издержки подготовительного периода						
Кэш-фло от инвестиционной деятельности						
Займы						
Выплаты в погашение займов	1 575 000,00	1 575 000,00	1 575 000,00	1 575 000,00	1 575 000,00	1 575 000,00
Выплаты процентов по займам	135 244,57	115 557,07	95 869,57	76 182,07	56 494,57	36 807,07
Кэш-фло от финансовой деятельности	-1 710 244,57	-1 690 557,07	-1 670 869,57	-1 651 182,07	-1 631 494,57	-1 611 807,07
Баланс наличности на начало периода	2 081 605,04	2 341 936,01	2 597 817,09	2 899 821,87	3 199 393,13	3 549 567,46
Баланс наличности на конец периода	2 341 936,01	2 597 817,09	2 899 821,87	3 199 393,13	3 549 567,46	3 896 158,86

Отчет о движении денежных средств (руб.) Кэш-фло

	8.2009	9.2009	10.2009	11.2009	12.2009	2010 год	1-7.2011
Поступления от продаж	3 538 540,00	3 504 860,00	3 545 110,00	3 508 360,00	3 551 680,00	42 968 130,00	25 439 030,00
Затраты на сдельную заработную плату	1 061 562,00	1 051 458,00	1 063 533,00	1 052 508,00	1 065 504,00	12 890 439,00	7 631 709,00
Суммарные прямые издержки	1 061 562,00	1 051 458,00	1 063 533,00	1 052 508,00	1 065 504,00	12 890 439,00	7 631 709,00
Общие издержки	95 000,00	95 000,00	95 000,00	95 000,00	95 000,00	1 140 000,00	665 000,00
Затраты на персонал	148 000,00	148 000,00	148 000,00	148 000,00	148 000,00	1 776 000,00	1 036 000,00
Суммарные постоянные издержки	243 000,00	243 000,00	243 000,00	243 000,00	243 000,00	2 916 000,00	1 701 000,00
Налоги	249 143,33	247 688,35	249 427,15	247 839,55	249 710,98	3 011 564,02	1 772 914,90
Кэш-фло от операционной деятельности	1 984 834,67	1 962 713,65	1 989 149,85	1 965 012,45	1 993 465,02	24 150 126,98	14 333 406,10
Затраты на приобретение активов							
Другие издержки подготовительного периода							
Кэш-фло от инвестиционной деятельности							
Займы							
Выплаты в погашение займов	1 575 000,00						
Выплаты процентов по займам							
Кэш-фло от финансовой деятельности	-						
Баланс наличности на начало периода	3 896 158,86	4 305 993,54	6 268 707,18	8 257 857,03	10 222 869,48	12 216 334,50	36 366 461,49
Баланс наличности на конец периода	4 305 993,54	6 268 707,18	8 257 857,03	10 222 869,48	12 216 334,50	36 366 461,49	50 699 867,59

7.4. Прогнозный баланс

Бухгалтерский баланс показывает на определенную дату, какими активами располагает компания и из каких источников они финансируются, что позволяет дать общую оценку стоимости компании в определенный момент времени. Итоговые цифры активов всегда равны итоговым пассивам. Бухгалтерский баланс играет большую роль при оценке финансового состояния предприятия, его платежеспособности в краткосрочном и долгосрочном периоде.

Баланс (руб.)

Строка	8-12.2009	2010 год	2009 год	2010 год	1-7.2011
Денежные средства	1 103 347,19	1 885 834,13	12 216 334,5	36 366 461,4	50 699 867,5
Суммарные текущие активы	1 103 347,19	1 885 834,13	12 216 334,5	36 366 461,4	50 699 867,5
Основные средства	26 924 469,0	26 924 469,0	26 924 469,0	26 924 469,0	26 924 469,0
Накопленная амортизация	0	0	0	0	0
Остаточная стоимость основных средств:	1 114 813,96	5 340 736,46	9 566 658,96	13 792 581,4	16 257 702,9
Здания и сооружения	25 809 655,0	21 583 732,5	17 357 810,0	13 131 887,5	10 666 766,0
Оборудование	4	4	4	4	8
Инвестиции в основные фонды	11 241 636,8	10 082 665,5	8 923 694,24	7 764 722,94	7 088 656,35
СУММАРНЫЙ АКТИВ	26 913 002,2	23 469 566,6	29 574 144,5	49 498 349,0	61 366 633,6
Отсроченные налоговые платежи	3	7	5	3	8
Краткосрочные займы	74 966,40	74 966,40	74 966,40	74 966,40	74 966,40
Суммарные краткосрочные обязательства	17 325 000,0	12 600 000,0			
Долгосрочные займы	0	0			
Нераспределенная прибыль	17 399 966,4	12 674 966,4	74 966,40	74 966,40	74 966,40
Суммарный собственный капитал	0	0			
Суммарный пассив	14 175 000,0	10 794 600,2	29 499 178,1	49 423 382,6	61 291 667,2
Суммарный пассив	3	7	5	3	8
СУММАРНЫЙ ПАССИВ	26 913 002,2	23 469 566,6	29 574 144,5	49 498 349,0	61 366 633,6
	3	7	5	3	8

8. Показатели эффективности проекта

8.1. Показатели эффективности инвестиций

В разделе показателей эффективности приводится таблица с показателями эффективности, длительность проекта, используемая ставка дисконтирования. Далее приводится анализ основных показателей эффективности. Дается оценка полученных данных. Необходимо акцентировать внимание на высоких показателях, говорящих о привлекательности данного проекта или объяснить с чем связаны заниженные результаты (например, большой период окупаемости может быть вызван высокими инвестиционными затратами).

Ставка дисконтирования необходима для приведения будущих денежных потоков к сегодняшнему дню. Это следует делать потому, что «стоимость» денег со временем уменьшается. Во-первых, из-за инфляции, уменьшающей покупательную способность денег. Во-вторых, дисконтирование позволяет учитывать альтернативную стоимость денег во времени. Инвестор/собственник может определить для себя требуемую доходность исходя из собственного опыта или безрискового получения дохода (покупка гос. облигаций с фиксированной безрисковой доходностью), т.е. уменьшить будущие денежные потоки на процент ожидаемой доходности. В-третьих, дисконтирование позволяет учитывать возможные риски для проекта, не связанные с инфляцией. Например, риск появления непредвиденных, неучтенных в проекте, затрат, или недостижение планируемого объема продаж. Рисковая составляющая экспертно определяется инициатором проекта и увеличивает ставку дисконтирования.

Определять ставку дисконтирования можно различными методами: методом средневзвешенной стоимости капитала WACC (учитывает наличие собственных и заемных средств в структуре капитала), метод кумулятивного построения, метод моделей оценки долгосрочных активов CAMP, арбитражного ценообразования APM. В основе этих моделей лежит доходность безрисковых вложений.

На основе дисконтированных денежных потоков, рассчитываются показатели эффективности.

Ключевыми и наиболее интересными для оценки являются показатели: период окупаемости PB , чистый приведенный доход NPV , внутренняя норма рентабельности IRR и индекс прибыльности PI .

Период окупаемости позволяет определить период, когда выручка от проекта превысит сумму первоначальных затрат. Период окупаемости не должен превышать периода проекта.

Чистый приведенный доход – это сумма альтернативного дохода, с учетом поправки на ставку дисконтирования, которую получит собственник по завершению длительности проекта. Проект считается эффективным, если NPV больше нуля.

Внутренняя норма рентабельности показывает максимальную альтернативную доходность проекта. Эта та ставка дисконтирования, при которой чистый приведенный доход равен нулю, поэтому критерием оценки является превышение внутренней нормы рентабельности над ставкой дисконтирования.

Индекс прибыльности определяет, какой доход получит собственник от одного инвестированного рубля в проект. Этот показатель более всего интересен инвестору. Чем больше PI, тем интереснее проект для инвестирования в него средств. PI должен быть как минимум больше 1.

Показатель	Рубли
Период окупаемости - PB, мес.	23
Дисконтированный период окупаемости - DPB, мес.	25
Чистый приведенный доход - NPV	36 695 631
Индекс прибыльности - PI	2,17
Внутренняя норма рентабельности - IRR, %	64,18

Период расчета интегральных показателей - 48 мес. при ставке дисконтирования 9 %.

Оценка коммерческой эффективности инвестиций производится на основе специальных критериев (NPV, DBP, PI, IRR), которые рассчитываются с использованием прогнозного Отчета о движении денежных средств (Кэш-фло), построенного с определенным шагом расчета по времени (месяц, квартал или год).

NPV

NPV называется чистым дисконтированным доходом (чистой приведенной стоимостью) проекта. NPV показывает приращение (уменьшение) капитала относительно текущей стоимости, т.е. NPV показывает ценность поступлений будущих периодов относительно текущей стоимости.

Чистый дисконтированный доход дает кредитору лишь общее представление об эффективности рассматриваемого проекта и не позволяет сделать какие-либо конкретные выводы относительно собственных выгод.

Значение NPV по проекту – 36 695 631 рубль.

PB

PВ - срок (период) окупаемости. PВ показывает, через какой срок полностью вернуться (окупятся) денежные средства, за счет которых финансируется проект. Доход от использования средств в проекте может быть получен только после завершения периода окупаемости. Простой срок окупаемости говорит предприятию о том, что полностью рассчитаться с инвесторами по привлеченным средствам ранее, чем через PВ, не удастся.

Простой (не дисконтированный) срок окупаемости говорит кредитору о том, что предприятие не сумеет погасить займ ранее, чем спустя период, соответствующий PВ (при условии, что проект финансируется только за счет кредита).

Значение PВ по проекту – 23 месяца.

DPB

DPB - срок окупаемости с учетом дисконтирования. Он показывает, какое время потребуется для того, чтобы доходность от использования денежных средств в проекте оказалась равной доходности при альтернативном вложении средств.

Данный показатель призван примерно определить срок кредита, который может "выдержать" предприятие, не нарушая обязательства перед банком. Этот срок будет примерно равен DPB. Если банк может выдать кредит на меньший срок, то в этом случае предприятию нужно быть готовым к перекредитованию еще невыплаченной части кредита.

Дисконтированный срок окупаемости (в том случае, если в качестве ставки дисконтирования берется удовлетворяющий кредитора процент, исчисляемый по сложной схеме), позволяет кредитору приблизительно определить срок, на который предприятию потребуется кредит. **Значение DPB по проекту – 25 месяцев.**

PI

PI - индекс прибыльности (рентабельности, доходности) инвестиций

Индекс прибыльности показывает, какая доходность достигается на вложенный капитал. Таким образом, его значение не имеет конкретной интерпретации для самого предприятия при анализе инвестиционного проекта.

Индекс прибыльности инвестиций дает кредитору лишь общее представление об эффективности рассматриваемого проекта и не позволяет сделать какие-либо конкретные выводы. **Значение PI по проекту – 2,17.**

IRR

IRR - внутренняя норма рентабельности (прибыльности, доходности, окупаемости).

IRR показывает, при какой альтернативной ставке доходности, доходность использования денежных средств в проекте будет равна доходности альтернативного размещения. Значение IRR позволяет понять предприятию, какой максимальный процент (рассчитываемый по правилу "сложного" процента) по кредиту оно в принципе способно



выдержать согласно проекту. Значение IRR является верхним пределом процента по кредиту, срок которого совпадает с горизонтом расчета.

Значение IRR позволяет понять кредитору, на какой максимальный процент (рассчитываемый по правилу "сложного" процента) по кредиту можно рассчитывать при финансировании проекта. Значение IRR является верхним пределом процента по кредиту, срок которого совпадает с горизонтом расчета.

Значение IRR по проекту – 64,18.

Необходимыми условиями эффективности инвестиционного проекта являются следующие:

$NPV(T,r) > 0$; $DBP < T$; $PI(T,r) > 1$; $IRR(T) > r$. Следует заметить, что выполнение хотя бы любого одного из вышеперечисленных условий автоматически приводит к выполнению четырех других. **Значения по проекту:**

36 695 631 рубль > 0; 25 месяцев < 48 месяцев; 2,17 > 1; 64,18 > 9,

что свидетельствует о коммерческой эффективности проекта.

8.2. Финансовые показатели проекта

Как правило, финансовый анализ приводится на ретроспективных данных, но для наглядности можно привести Финансовые показатели на основе полученных прогнозных Отчете о Прибылях и Убытках и Балансе. Показатели лучше приводить в разбивке по годам. Дать краткую характеристику по группам показателей (показатели ликвидности, рентабельности, оборачиваемости и инвестиционные показатели): что отражают показатели, лежат ли их значения в пределах нормы, какова тенденция изменения по годам проекта, чем она обусловлена.

Анализ финансовых показателей должен ответить насколько ликвиден проект в разные периоды реализации. Ликвидность означает достаточность активов предприятия для погашения обязательств, ликвидность в начальные периоды проекта (то есть инвестиционный период и начальный период реализации) достаточна мало. Если же рост ликвидности не наблюдается в период, когда проект работает на полную мощность, то делается вывод о плохом финансовом состоянии проекта. Анализ показателей рентабельности дает представление о том, насколько прибылен проект. Например, относительная стабильность показателей рентабельности свидетельствует о грамотном планировании доходов и расходов. Анализ показателей оборачиваемости свидетельствует о грамотном производственном планировании (при условии относительной стабильности показателей, высокие показатели могут свидетельствовать о недостаточности запасов, долгом возврате кредиторской и получении дебиторской задолженности, низкие свидетельствуют об обратных тенденциях). Анализ показателей эффективности инвестиций должен показать быструю или медленную окупаемость проекта, высокую или низкую внутреннюю рентабельность (прибыльность) проекта, величину полученного дохода от реализации проекта, индекс прибыльности инвестиций (показывающий сколько денежных средств получается от проекта на каждую вложенную денежную единицу).

На основе проведенного анализа делается заключение о целесообразности (или нецелесообразности) реализации проекта.

Показатель	8-12.2009	2010 год	2009 год	2010 год	1-7.2011
Коэффициент текущей ликвидности (CR), %	18,26	7,53	137,42	33 687,75	59 414,34
Коэффициент срочной ликвидности (QR), %	18,26	7,53	137,42	33 687,75	59 414,34
Чистый оборотный капитал (NWC), руб.	-11 647 337,92	-15 361 972,25	1 403 205,37	25 179 523,36	44 465 822,74
Чистый оборотный капитал (NWC), \$ US	-447 974,54	-590 845,09	53 969,44	968 443,21	1 710 223,95
Коэфф. оборачиваем. рабочего капитала (NCT)	-1,89	-2,69	30,03	1,71	0,98
Коэфф. оборачиваем. основных средств (FAT)	0,86	1,76	2,18	2,85	3,72
Коэфф. оборачиваем. активов (TAT)	0,78	1,67	1,72	1,07	0,78
Суммарные обязательства к активам (TD/TA), %	112,21	86,14	15,34	0,19	0,13
Долгоср. обязат. к активам (LTD/TA), %	61,57	19,07			
Долгоср. обязат. к внеоборотн. акт. (LTD/FA), %	67,84	20,09			
Суммарные обязательства к собств. кап. (TD/EQ), %	-919,19	621,42	18,12	0,19	0,13
Коэффициент покрытия процентов (TIE), раз	-1,61	5,82	30,21		
Коэфф. рентабельности валовой прибыли (GPM), %	65,68	65,68	65,68	65,68	65,68
Коэфф. рентабельности операц. прибыли (OPM), %	-46,69	39,57	46,53	48,46	48,72
Коэфф. рентабельности чистой прибыли (NPM), %	-50,77	37,39	44,39	46,37	46,65
Рентабельность оборотных активов (RCA), %	-429,90	1 236,04	362,97	78,89	45,68
Рентабельность внеоборотных активов (RFA), %	-43,81	65,71	96,94	132,22	173,55
Рентабельность инвестиций (ROI), %	-39,76	62,40	76,51	49,41	36,16
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	325,72	450,15	90,37	49,50	36,21

9. Анализ рисков проекта

9.1. Отраслевые риски

В разделе отраслевых рисков необходимо расписать возможные риски, их величины и вероятности их возникновения, выявленные в ходе проведения анализа рынка.

Отраслевые риски по проекту минимальны, т.к. автомобильная отрасль в России, в целом, и в регионе, в частности, постоянно развивается. Число автомобилей и автобусов увеличивается, растет потребность в качественном их обслуживании и ремонте.

К тому же, по данным министерства промышленности и транспорта региона, автомобильный транспорт края является основным перевозчиком пассажиров и грузов. В общем объеме пассажирских перевозок в крае около 95% осуществляется наземным городским, пригородным и междугородным пассажирским транспортом, включающим в себя автобус, троллейбус, трамвай и маршрутное такси. Негосударственный сектор автомобильных перевозок в крае динамично развивается и занимает доминирующее положение на рынке транспортных услуг.

9.2. Анализ чувствительности проекта

В этом разделе необходимо описать цели и суть проведения анализа чувствительности. Представить перечень факторов риска, используемых для анализа и процент их варьирования. Представить полученные результаты: графики, таблицу изменения показателей эффективности от отклонения выбранных параметров. График достаточно привести по NPV (PI, IRR). Прокомментировать полученные данные: определить, к изменению каких параметров проект является наиболее чувствительным, дать количественную оценку факторов риска (процент отклонения варьируемого параметра, при котором проект становится неэффективным). Описать, каким образом будут учтены возможные риски в проекте (например, увеличена ставка дисконтирования для расчета показателей эффективности, внесены дополнительные затраты на рекламу, расширена линейка предоставляемых услуг, чтоб избежать снижения объема продаж). Необходимо акцентировать внимание на те параметры, при варьировании которых проект устойчив, чтобы подчеркнуть его привлекательность для инвестирования, реализации.

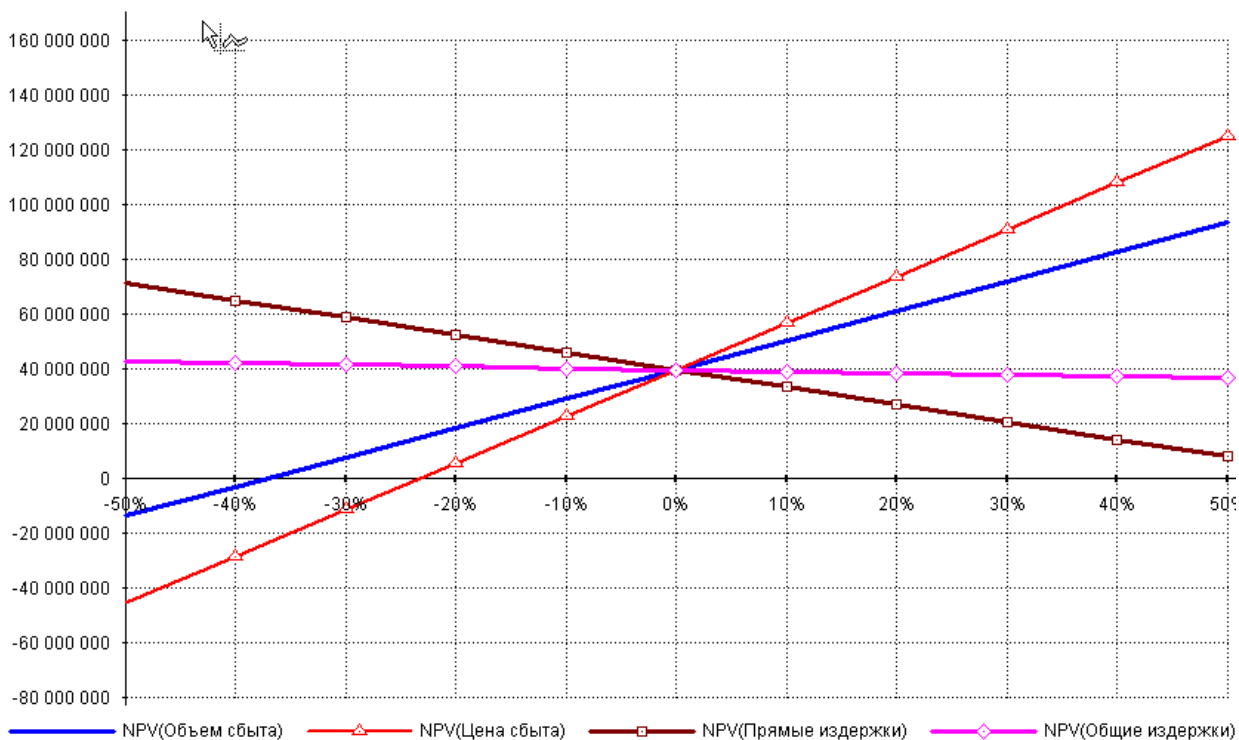
Целью анализа чувствительности проекта является определение степени влияния варьирующих факторов на финансовый результат проекта. Наиболее распространенный метод, используемый для проведения анализа чувствительности – имитационное моделирование. В качестве интегральных показателей, характеризующих финансовый результат проекта, используются рассмотренные ранее показатели эффективности, такие как внутренняя норма рентабельности, срок окупаемости, чистый приведенный доход, индекс прибыльности.

В процессе анализа чувствительности варьируются в определенном диапазоне значения одного из выбранных факторов, при фиксированном значении остальных и определяется зависимость интегральных показателей эффективности от этих изменений.

В данном проекте проведен анализ чувствительности чистого дисконтированного денежного потока от реализации инвестиционного проекта к изменению следующих факторов (посредством поочередного варьирования следующих параметров):

- объем сбыта;
- цена реализации;
- прямые издержки;
- общие затраты.

Результат анализа представлен графически (все графики на одной шкале. Каждый график отображает поведение чистого дисконтированного денежного потока при изменении одного параметра).



Приведенные результаты расчета чувствительности свидетельствуют о существующем запасе прочности проекта.

Так, на графике наглядно показано, что наиболее влиятельными факторами, на величину денежного потока от реализации данного проекта является цена реализации услуг и объем сбыта. При неизменности всех остальных факторов положительные денежные потоки от реализации проекта будут обеспечены при максимальном снижении цен на 23 %, либо уменьшении объема сбыта на 37%.

Все остальные факторы не оказывают большого влияния на результат проекта.

9.3. Анализ Методом Монте-Карло

При анализе рисков нелишним будет провести описать статистический анализ методом Монте-Карло. В этом разделе нужно писать, в чем заключается данный метод, привести



количество расчетов (не менее 1000), используемых для анализа, перечень варьируемых параметров и диапазон их изменения, определяющих область возможных отклонений. Так же необходимо привести результаты анализа (средние значения показателей эффективности, неопределенность (отклонение) полученных значений, устойчивость проекта к возникновению дефицита наличности). Полученные данные необходимо прокомментировать. Дать оценку тому, насколько устойчив проект к совокупному воздействию факторов риска, на основе анализа методом Монте-Карло.

10. Заключение

В заключении необходимо отразить цели, особенности, характеризующие данный проект, и выводы по маркетинговому анализу, показателям эффективности и анализу риска, наглядно отображающие привлекательность данного проекта.

Для начала необходимо, чтоб содержание заключения отвечало на следующие вопросы: что это за проект, кто инициатор, каковы цели проекта. Следует отразить уникальность данного проекта (например, особенности оказания услуг, система оплаты, местонахождение или отсутствие конкурентов).

Обязательно приведите таблицу с показателями эффективности, дающими наглядное подтверждение тому, что проект является привлекательным для реализации (для инвестора). Отрадите эти выводы в заключении.

Также обратите внимание на устойчивость проекта к возможным рискам, приведите основные факторы риска. Приведите основные выводы анализа чувствительности и метода Монте-Карло.

В конце сделаете вывод о привлекательности и целесообразности реализации данного проекта/ инвестирования денежных средств в этот проект.