

Данная версия Бизнес-плана для малого бизнеса является ознакомительной и не содержит расчетов, цифр, наименований предприятия и другой конфиденциальной информации.



Бизнес-план

проекта организации
оптовой торговли постельным бельем

Инициатор:

ООО «»

Составитель:

г. Санкт-Петербург

2008

СОДЕРЖАНИЕ

Резюме	3
1. Краткие сведения о предприятии	4
2. Обзор рынка	5
2. План маркетинга.....	9
3. План сбыта	21
4. Организационный план	23
5. Финансовый план	25
6. Анализ рисков.....	30
7. Заключение	33

Резюме

Цель проекта – расширение объема реализации товаров ООО «» за счет существующего спроса, укрепление позиций предприятия на рынке постельного белья.

Продукция, реализуемая ООО «» изготавливается на предприятии ХХХХХ, одного из ведущих производителей текстиля. Организатором проекта является ООО «».

Потребность в финансировании:

- 1) кредитная линия – хх млн.рублей,
- 2) товарный кредит – хх млн.рублей.

В результате финансово-хозяйственной деятельности ООО «» достигнет следующих показателей:

- 1) Товарооборот - от хх до хх млн. рублей.
- 2) Валовой доход - от хх до хх миллионов рублей.
- 3) Возврат по кредитной линии кредита – не более чем через ХХ мес.
- 4) Срок окупаемости проекта – ХХ месяца,
- 5) Дисконтированный срок окупаемости - хх мес,
- 6) Норма дисконта – ХХ,7% в год.
- 7) Запас прочности проекта – ХХ%.

Проект достаточно устойчив к изменениям основных параметров.

1. Краткие сведения о предприятии

Компания «» создана года для оптовой, мелко-оптовой торговли текстильной продукции. Единственным поставщиком компании является ООО "ХХ". Учредителем ООО "ХХ" являются собственники хлопчатобумажного комбината ЗАО "хх".

В связи с тем, что ООО "ХХ" приняло решение остаться на рынке в качестве торгового дома комбината, с чем было предложено компании ООО «» остаться эксклюзивным поставщиком продукции марки "" на рынке РФ. ООО «» передаются права на марку, а также права на лицензию "".

ООО «» передана вся клиентская база, т.е. возможность осуществлять продажи постельного белья в сетях г. Санкт-Петербурга, Москвы и других городах. Основной товароборот компании формируется за счет продаж в сетях. Оборот в магазинах «» составляет более х миллионов рублей в месяц. К концу года этот показатель, за счет увеличения товарной матрицы будет составлять более х миллионов рублей. В заключительной стадии переговоров находимся с такими сетями как «Ашан» и «Х5». География потребителей распространяется на всю территорию РФ. Заключен договор на поставку продукции в Республику Беларусь. В переговорном процессе находимся с потребителем из Казахстана.

Фактический адрес местонахождения ООО «»: г. Санкт-Петербург, хх.
Сведения об учредителях представлены в Приложении 1.

2. Обзор рынка

Объем Рынка в натуральном выражении оценивается экспертами в 40-50 млн. комплектов в год.

Размер рынка в денежном выражении оценивается экспертами по-разному.

1. Около \$ х млрд. (без учета сопутствующих сегментов – покрывал, полотенец и т.п.).

2. Около \$ х млрд. (Источник: финансовый директор ООО «ХХ»).

3. Порядка \$ xxx млн. (Источник: данные PR-директора корпорации «Нордтекс»).

В настоящий момент наблюдаются положительные изменения на изучаемом Рынке, динамика роста производства которого за последние 5 лет составляет примерно 15-20% в год.

На российском рынке текстиля наблюдается рост активности среди производителей постельного белья. По мнению участников рынка, у игроков присутствуют три варианта отношения к процессам развития:

- Предприятия, которые не стали модернизировать оборудование и уходят из производства текстиля;
- Предприятия, которые занимаются модернизацией;

Сейчас на Рынке активизируется сразу несколько отечественных компаний, которые по данным 2007 года занимали чуть более 15% рынка:

- «Альянс «Русский Текстиль»
- «Корпорация «Нордтекс»
- «Волжская Текстильная компания»

В качестве менее крупных игроков Рынка можно назвать следующие компании:

- «ХБК «Шуйские ситцы» ОАО
- Новая ивановская мануфактура
- Роско

Появилось множество марок постельного белья, например «Унисон», «Волшебная ночь», «Хлопковый рай» и др. Эти марки предлагают качественное белье по доступной цене и вполне могут потеснить импорт.

Торговые марки российских производителей:

- 1) Karigus фабрика «КАРИГУЗ»
- 2) Legere фабрика «Диана-плюс»
- 3) PERSONA Альянс «Русский текстиль»
- 4) Волшебная ночь НордТекс
- 5) Мона Лиза Текстильное объединение «Монолит»
- 6) Непоседа Альянс «Русский текстиль»
- 7) Римако Риммако Текс
- 8) Ришелье Фабрика ООО «Ришелье»
- 9) Романтика Альянс «Русский текстиль»
- 10) Тет-а тет
- 11) Унисон Альянс «Русский текстиль»
- 12) Хлопковый рай ОАО «Волжская текстильная компания»
- 13) ООО «Мягкий сон»

Важной отличительной особенностью российских производителей, в отличие от иностранных, является выстраивание вертикальной интеграции производства. При существующей разрозненности Рынка только такая система позволяет контролировать непрерывность производственных процессов, поскольку даже один день простоя приносит колоссальные убытки, то есть, покупая пряжу или другой полуфабрикат у сторонней компании, предприятие рискует в случае невыполнения другой стороной обязательств остановиться. Вертикальная интеграция позволяет получить гарантии того, что сырье будет поставлено вовремя и качественно переработано.

Отметим, что в Европе, наоборот, сегодня распространен аутсорсинг: на западных фабриках навои на ткацкие станки делают сторонние организации, пряжу шлихтуют на одном предприятии, ткуют на другом.

Важным моментом в настоящее время является выпуск российскими производителями изделий по иностранным лицензиям. Так, ООО «Максима-Стиль» текстильного холдинга ОАО «Ивановское текстильное объединение» производит коллекцию высококачественного постельного белья под маркой «Samy Torino».

Следует предположить, что следующими шагами производителей будут организация компаний продвижения и поиски путей улучшения качества продукции.

Эксперты отмечают, что планы основных игроков превышают динамику роста российского рынка постельного белья. Очевидно, что увеличивать свою долю предприятия намерены за счет вытеснения конкурентов - в первую очередь импортной продукции и продукции небольших предприятий. Отметим, что отечественным производителям постельного белья необходимо вести более активное рекламирование своей продукции.

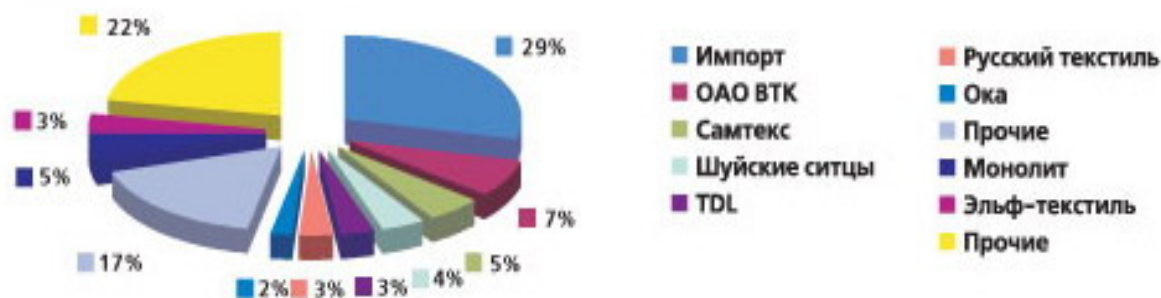


Рис.1. Доли рынка постельного белья (источник ОАО «ВТК»)

В настоящее время доля импортного постельного белья составляет 29%, 71% - отечественные производители.

Рассмотрим рейтинг российских регионов по росту производства постельного белья в 2007 году:

- Волгоградская область - 31,79
- Алтайский край - 21,43
- Калужская область - 18,93
- Республика Алтай - 15,75

- Новосибирская область - 14,92
- Приморский край - 13,06
- Ульяновская область - XX,69
- Республика Саха (Якутия) - XX,86
- Пензенская область - XX,32
- Красноярский край - 10,52

Рост цен на продукцию исследуемого Рынка в 2007 году был незначителен.

На Рынке представлены специализированные сети и магазины по продаже постельного белья, а также прочих текстильных изделий. Выделим следующих игроков данной специфики:

- «Бельпостель»
- «Мир снов»
- Текстильный центр «Тряпка»
- «Yves Delorme»
- «L'envie»
- Фабрика текстиля
- Сны и секреты
- Cleanelly
- Togas
- Lege Alto
- Идеал-интерьер
- Мона Лиза

2. План маркетинга

Качество товаров

В связи с тем, что ООО "ХХ" приняло решение остаться на рынке в качестве торгового дома комбината, с чем было предложено компании ООО «» остаться эксклюзивным поставщиком продукции марки "Comfo" на рынке РФ. ООО «» передаются права на марку, а также права на лицензию "Дисней".

Классический комплект для двуспальной кровати состоит из двух наволочек, одного пододеяльника и простыни. Существуют односпальные и детские гарнитуры, а также наборы для кроватей с двумя матрасами. Все модификации постельного белья имеют свои названия, указанные в описании на упаковке. Чаще всего европейцы пользуются следующими обозначениями: king-size - для очень большой, так называемой "трехспальной" кровати; 2-bed, 1,5-bed, 1-bed - для двух-, полутора- и односпального ложа соответственно; children-белье до XX5 см в длину для кроватки на одного ребенка. Стоит упомянуть, что в магазинах часто встречаются гарнитуры, не включающие в себя простыни или только с одной наволочкой. В России приняты следующие обозначения: полутораспальное белье - 215 × 143 см; двуспальное - 215 × 175 см, "евро" - XX0 × 240 см.

Потребитель предъявляет требования к качеству ткани и расцветке постельного белья. Кино-видео-образы сегодняшнего дня принесли в спальни новые стандарты. Теперь сексуальным бельем принято считать черное, красное, цвета шкур диких животных. Также определенную романтику добавляют китайские и японские иероглифы. Впрочем, в наше время мода на постельное белье меняется так же часто, как и на одежду. Но в основном это касается расцветки, узора, наличия украшений, в меньшей мере затрагивает ткани и совсем не распространяется на формы постельных принадлежностей.



Рис. 1.1. Потребительские предпочтения по расцветки белья

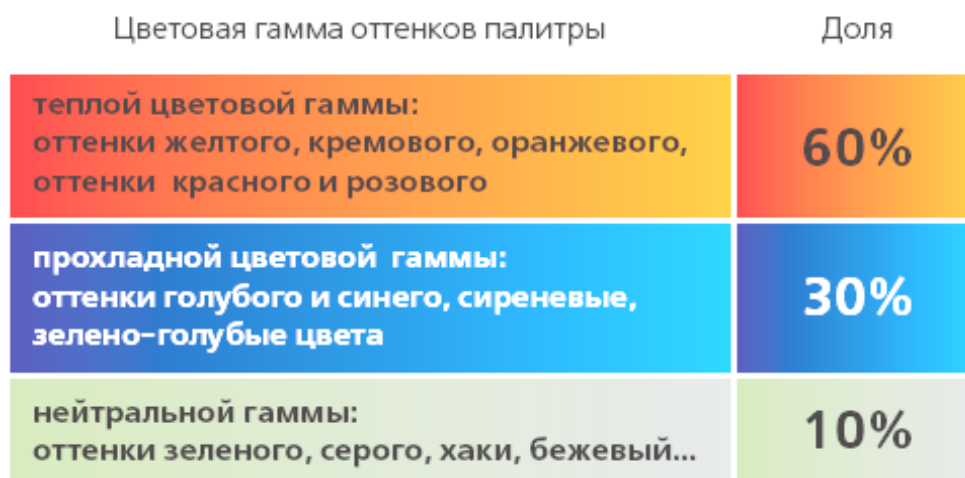


Рис. 1.2. Потребительские предпочтения по расцветке белья

Плотность переплетения, то есть количество нитей на квадратный сантиметр, - важная информация, которую иногда указывают на упаковке высококачественного постельного белья. Классификация выглядит так: низкая плотность (20-30 нитей на 1 см²), ниже среднего (35-40 нитей), средняя (50-65 нитей), выше среднего (65- 80), высокая (85-XX0) и очень

высокая (130-280). Чем плотнее белье, тем долговечнее. Низкой плотностью обладает батист; ниже среднего и средней - лен, хлопок; выше среднего - турецкий шелк, искусственные ткани; высокой - перкаль, китайский шелк, сатин, искусственные ткани; очень высокой - глянец-сатин и японский шелк.



Рис.1.3. Виды постельного белья

На упаковке также должны приводиться рекомендации по уходу за бельем, состав ткани и схема того, как выглядят все предметы с обозначением их количества. Наволочки могут застегиваться с помощью пуговиц, молнии или иметь клапан-запах. Пододеяльники выполняются в виде кармана (с запахом по короткой стороне), сплошными на молнии или пуговицах, а также прорезными, с отверстием в середине (такие использовались у нас в течение всего периода советской власти). Простыня может быть обычной или с резинкой по краю. Что удобнее - решать покупателю, все зависит от его вкусов и кровати, на которой он спит. Считаются практичнее глухие модели пододеяльников и наволочек и простыни с резинкой по периметру, поскольку позволяют прочно зафиксировать белье и не дать ему слезть во время сна.

Наиболее комфортное белье шьется из цельного полотна в ширину, ни

один предмет не имеет стыков и швов в середине. Так выглядят европейские гарнитур класс "люкс" и российские, производимые на экспорт. А вот отечественные комплекты для внутреннего рынка, некоторая турецкая и китайская продукция отличаются наличием швов. И дело не в том, что на швах неудобно спать. Считается, что белье из цельного полотна крепче, удобнее и эстетичнее. По поводу крепости можно сказать одно: практического подтверждения того, что белье, изготовленное из двух отрезов, больше рвется или истирается, нет, все зависит от качества шитья и материала. Вот здесь и проявляются нарушения технологии ткачества и шитья, присущие дешевым образцам.

Таким образом, привлекательность постельного белья по качественным характеристикам можно проанализировать по следующим параметрам:

1. Привлекательность (модность) расцветки
2. Комплектность товара
3. Вид ткани
4. Качество швов
5. Дизайн изделия и упаковки

Продукция, которую будет представлять ООО «» выдержана в классическом стандарте, полной комплектности. Вся продукция изготавливается на предприятии ХХХХ, одного из ведущих производителей текстиля. Ткацкое производство ЗАО "ХХХХ" позволяет выпускать суровые хлопчатобумажные ткани с шириной от 90 до 340 см. в ассортименте. Отделочное оборудование позволяет выпускать ткани до 320 см. шириной, а также наносить до 18 различных цветов. А высококачественная заключительная отделка может быть шелковистой, глянцевой или дубовой. Для заключительной отделки применяются химикаты и красители таких ведущих европейских фирм как "TANATEX", "СНТ", "LAMBERTI".

Comfo – это коллекция современного домашнего текстиля, в рамках которого мы предлагаем нашим покупателям большой выбор постельного белья из тканей европейского качества. Интересные и разнообразные

рисунки, отвечающие современным модным тенденциям, превращают белье в настоящее украшение любого интерьера. Постельное белье производится из хлопка лучших сортов и обрабатывается в соответствии с самыми передовыми технологиями. Тщательный подбор рисунков и интересные приемы отделки рассчитаны на людей, привыкших жить со вкусом.

Среди тканей для постельного белья, представляемого ООО «» не только привычные бязь и креп (жатка), но и сатин, перкаль и genforce - ткани, специально разработанные для производства постельного белья. Их отличает особенная прочность и мягкость, свойственная 100% хлопку высшего сорта, обработанному по самым передовым технологиям

Постельное белье Comfo отличаются разнообразием рисунков и рассчитаны на потребителей с самыми разнообразными вкусами - от приверженцев строгой классики до любителей свежих решений и креативных идей

Все комплекты постельного белья бесшовные, внутренние строчки обработаны двойным бельевым швом. Комплекты упакованы в брендированные пакеты оригинального дизайна с цветным вкладышем. Тара - короб из гофрокартона. В коробе от 7 до 10 комплектов. Четкая классификация по моделям и наименованиям рисунков позволяет быстро и эффективно обработать заявку по телефону или E-mail и произвести отгрузку в кратчайшие сроки. К услугам покупателей – удобный и информативный сайт www.comfo.ru. Всегда в наличии полный ассортимент продукции; коллекции рисунков регулярно обновляются.

Таким образом, качество товара находится на высоком уровне. Что обеспечивает его стабильный спрос среди покупателей.

Компания ориентирована на самый платёжеспособный сегмент рынка – средний класс. Женщины в возрасте от 25 лет. Они ведут активный образ жизни, имеют пару и ребёнка или двух, очень внимательно относятся к качеству товара. Образование - высшее и среднее специальное. Род занятий - служащие в офисе и в торговле, специалисты, руководители среднего уровня, владельцы собственного малого и среднего бизнеса, пенсионеры с активной

жизненной позицией и домохозяйки. Домашний текстиль, как и посещение магазинов - это предмет женского интереса и ответственности в российской семье; женщинам хочется часто перемен в жизни к лучшему, почему они и обновляют обстановку; необходимо найти достойный и практичный подарок родственникам или друзьям; женщины повышают себе настроение от сиюминутной покупки понравившейся вещи. В связи с этим, основным направлением рекламной деятельности является привлечение к покупке потребителей именно данного сегмента.

Цены

Производители белья предлагают свою продукцию, как правило, оптовым фирмам непосредственным конкурентам ООО «». Средняя наценка составляет к ценам комбината «Тиротекс» составляет 25% (при этом все расходы по доставке от поставщика и растамаживание – производится за счет поставщика).

Анализ цен и качества продукции конкурентов, приводимых экспертами основного активно действующего на российском рынке конкурента – компании «Хлопковый рай»:

Таблица 2.1

Анализ оптовых цен и качества продукции производителей

Компания	Качество продукции	Оптовые цены, 2007г.
Альянс Русский Текстиль	марки «Унисон», «Постелькин», «Романтика», «АРТ», собственная ткань от Тверской мануфактуры ХХ0 и 138 г/м и Турции с плотностью ХХ5(130 г/м , шир.150 и ХХ0 см, упаковка с фото-вкладышем. Представитель турецкой компании-производителя, поставляющей марку «Тас».	«Унисон»– 500руб., остальные по 380руб
• Шуйские ситцы	марки «Шуйские ситцы», «Грани», «1000 и одна ночь», плотность ткани 142 г/м , шир. Преимущественно, 150 см, дешевая упаковка, небогатый ассортимент рисунков на складе.	1,5-сп. 390 руб.
• Диана	недорогие марки «Диана», «Коллекция» шьют из бязи и сатина плотностью до 135 г/м производства Тирасполь и Ивановской бязи (разрежёнка), недорогая упаковка	
Монолит	Марка «МонаЛиза», бязь и поликоттон(30%п/э), Турция, шир.ХХ0см, упаковка с фото(вкладышем,	опте на 1,5-сп. от330-470руб.
Нордтекс (Яковлевский ТХ)	ткани плотностью ХХ0(ХХ5 г/м , марки «Волшебная ночь» и «Самойловский текстиль» из ткани плотностью 135 и ХХ5 г/м , шир.150 и ХХ0 см собственного производства, не самые модные дизайны	на 1,5-сп.320-390руб

XXX текстиль	дешевые марки «Василиса», «Кудесница» из бязи ХХ5(130 г/м , « » из сатина – бесшовное, ткани150-ХХ0смсобственного производства,	на 1,5-сп.240-330 руб.
TDL Aura	ткани высокой плотности 146 г/м , шир.150-ХХ0 см, самая большая коллекция, упаковка с фото.	на 1,5-сп.470руб.

При этом качество продукции многих производителей является уязвимым местом, кроме того наблюдается достаточно ограниченный выбор и немодные коллекции дизайнов.

Оптово-розничные цены ООО «» представлены в таблице 2.2.

Таблица 2.2

Прейскурант оптово-розничных цен

№ п/п	Наименование продукции торговой марки	Ед. изм.	себестоимость ООО «»	Сети	Рекомендуемая розничная цена
<i>БЯЗЬ (плотность - 138 г/м) арт.4799</i>					
1	Комплект 1,5-спальный	<i>шт.</i>	396р.	495р.	693р.
2	Комплект 2-спальный	<i>шт.</i>	492р.	615р.	861р.
3	Комплект евро	<i>шт.</i>	572р.	715р.	1 000р.
4	Комплект «семья»	<i>шт.</i>	636р.	795р.	1 ХХ3р.
<i>ФЛАНЕЛЬ(плотность - ХХ7 г/м) артикул 17-19</i>					
5	Комплект 1,5-спальный	<i>шт.</i>	448р.	560р.	784р.
6	Комплект 2-спальный	<i>шт.</i>	584р.	730р.	1 0ХХр.
7	Комплект евро	<i>шт.</i>	640р.	800р.	1 ХХ0р.
8	Комплект «семья»	<i>шт.</i>	720р.	900р.	1 260р.
<i>RENFORCE (плотность - ХХ4 г/м) артикул 4с03</i>					
9	Комплект 1,5-спальный	<i>шт.</i>	428р.	535р.	749р.
10	Комплект 2-спальный	<i>шт.</i>	516р.	645р.	903р.
XX	Комплект евро	<i>шт.</i>	584р.	730р.	1 0ХХр.
XX	Комплект «семья»	<i>шт.</i>	652р.	815р.	1 141р.
<i>КРЕП (ЖАТКА) (плотность - ХХ7 г/м) артикул 4033, 4009</i>					
13	Комплект 1,5-спальный	<i>шт.</i>	448р.	560р.	784р.
14	Комплект 2-спальный	<i>шт.</i>	584р.	730р.	1 0ХХр.
15	Комплект евро	<i>шт.</i>	640р.	800р.	1 ХХ0р.
16	Комплект «семья»	<i>шт.</i>	720р.	900р.	1 260р.
<i>ПЕРКАЛЬ (плотность - 139 г/м) артикул 6с41</i>					
17	Комплект 1,5- спальный	<i>шт.</i>	568р.	710р.	994р.
18	Комплект 2-спальный	<i>шт.</i>	640р.	800р.	1 ХХ0р.
19	Комплект евро	<i>шт.</i>	720р.	900р.	1 260р.
20	Комплект «семья»	<i>шт.</i>	760р.	950р.	1 330р.
<i>ГРЕБЕННАЯ ПЕРКАЛЬ (вышивка) (плотность - ХХ9 г/м) артикул 3с54</i>					

21	Комплект 2-спальный	<i>шт.</i>	1 076р.	1 345р.	1 883р.
XX	Комплект евро	<i>шт.</i>	1 376р.	1 720р.	2 408р.
<i>ГРЕБЕННОЙ САТИН (плотность - 131 д/м) артикул7с67</i>					
23	Комплект 2-спальный	<i>шт.</i>	1 076р.	1 345р.	1 883р.
24	Комплект евро	<i>шт.</i>	1 376р.	1 720р.	2 408р.

Розничные цены конкурентов в магазинах сетей и Интернет-магазинах – значительно выше. Например, цены на постельное белье «Хлопковый рай» интернет-магазине, представленные в Приложении 2.1 - от xxx до xxxx руб, предложение московских конкурентов – Приложение 2.2.

Каналы распределения

Предприятию вместе с лицензиями с ООО «XX» передается вся клиентская база.

Основные покупатели, которые передаются компанией ООО «XX» на ООО «»:

«xx» - сеть магазинов

Начало поставок – ноябрь 2007

Формат магазина - супермаркет

Торговых точек - xx

География поставок – Москва - x, Уфа – x, Оренбург – 1, Пермь – 2, Казань – x, Челябинск – 2, Тольятти – 1, Ижевск – x, Н.Новгород – 1, Тюмень – x, Уфа – 2, Sterлитамак – x.

Ассортимент – Бязь, Креп, Фланель, Перкаль, Ранфорс, Сатин, Простыня банная в упаковке.

Размер – весь размерный ряд

Выкладка – торец

Ориентировочный объем продаж на ближайший период – x млн./мес.

«» - сеть гипермаркетов формата xxx

Начало поставок – февраль 2008 года

Формат магазина - гипермаркет

Торговых точек - XX

География поставок – Санкт-Петербург, Самара, Ростов, Челябинск,
Уфа, Москва

Ассортимент – Креп, Перкаль (гладкокрашенный)

Размер – весь размерный ряд

Выкладка – паллетная (корзина), полки (основная)

Ориентировочный объем продаж на ближайший период – xx млн./мес.

«» - сеть супермаркетов для дома и интерьера.

Начало поставок – февраль 2008 года

Формат магазина - супермаркет

Торговых точек - x

География поставок – Санкт-Петербург

Ассортимент – Бязь, Креп, Фланель, Перкаль, Простыня банная в
упаковке

Размер – весь размерный ряд

Выкладка – основная, полки

Ориентировочный объем продаж на ближайший период – x млн./мес.

«» - сеть магазинов cash&carry

Начало поставок – февраль 2008 года

Формат магазина - супермаркет

Торговых точек - x

География поставок – Новосибирск, Омск, Красноярск, Хабаровск,
Тюмень

Ассортимент – Креп

Размер – весь размерный ряд

Выкладка – отдельный стеллаж

Ориентировочный объем продаж на ближайший период – x млн./мес.

Оборот с ХХХ составляет более х миллионов рублей в месяц. К концу года этот показатель, за счет увеличения товарной матрицы будет составлять более ХХ миллионов рублей. Заключены договора на поставки с июня 2008 года с сетями: ХХХ, ХХХ, ХХХ, ХХХ.

География потребителей распространяется на всю территорию РФ. В настоящее время заключены договора на поставку продукции в города: _
Заключен договор на поставку продукции в Республику Беларусь. Таким образом, ожидаемый товарооборот компании будет составлять не менее ХХ миллионов рублей. Валовый доход компании при этом будет от ХХ миллионов рублей.

Методы продвижения продукции и стимулирования сбыта

Для реализации продукции оптовым покупателям, поиска новых клиентов разработан сайт <http://www.XXXX/>, статус сайта достаточно высок.

Ассортиментный ряд продукции будет постепенно расширяться, однако и сейчас имеются основные позиции, которые пользуются стабильным спросом потребителей.

Предприятиям оптовикам будут предоставляться скидки и бонусы за объем. При этом для обычных заказчиков будет применяться система бонусов, т.е. покупатель получает возврат средств тогда, когда действительно по итогам определенного периода, например, квартал, достигнет большого объема реализации и будет соблюдать платежную дисциплину по отгруженной продукции.

Для дилеров, которые производят самовывоз (т.е. производят оплату транспортных расходов), при этом находятся в другом регионе, имеет смысл предоставлять скидку.

Система бонусов:

- от х млн.руб. – х%,
- от х млн.руб. – х%,
- от х млн.руб. – х%,
- от х млн.руб. – х%,

- от х млн.руб. – х%.

Система скидок:

- от х млн.руб. – х%,

- от х млн.руб. – х%,

- от х млн.руб. – х%,

- от х млн.руб. – х%,

- от х млн.руб. – х%.

Конкурентные преимущества

1. ЛЕГАЛЬНОСТЬ

Абсолютно «белый» импорт – это прочная репутация Поставщиков на российском рынке. Легальные поставки продукции являются гарантией безопасности Партнеров.

2. ГАРАНТИЯ ПОСТАВОК

Компания является официальным представителем комбината по России и имеет все возможности для гарантированного размещения заказа в любом объеме с поставкой в согласованные сроки.

3. ЦЕНЫ

Поставка товара по реальным ценам вне зависимости от таможенных ограничений.

4. ДИЗАЙН

Продукция ТМ «» - это европейское качество и эксклюзивные дизайны. Коллекции постоянно обновляются. Возможно изготовление продукции по индивидуальному заказу с учетом Ваших пожеланий.

5. УПАКОВКА

Товар упакован в яркие брендированные пакеты импортного производства. Каждый комплект имеет индивидуальный штрих-код, вкладыш с фотографией выстилки и всей необходимой информацией для Покупателя по товару. При случайном повреждении товара мы предоставляем новую упаковку.

6. РЕКЛАМА И АКЦИИ

- Установка на полках рядом с нашим товаров или вблизи него ЖК мониторов, по которым периодически будет транслироваться реклама ТМ «»
- Проведение акций с розыгрышем призов (кружки, утюги, путевка в отпуск и, наконец, автомобиля (!!!), как в рамках отдельной сети, так и по всей территории России.
- Возможность проведения акций со скидкой цены на товар.

Таким образом, товар высоковостребован на рынке, наработана достаточно стабильная клиентская база, гарантирующая сбыт.

3. План сбыта и план закупок

Компания «XX» на рынке с декабря 2006 года, является молодой компанией, которая сумела добиться весомых результатов.

Для составления плана сбыта использованы исходные данные о сумме, ценах и структуре продаж ООО «XX» по г. Санкт-Петербург и магазинам в 2007г.

Таблица 3.1

Исходные данные для плана сбыта

виды ткани постельного белья	Средняя цена реализации, \$	Удельный вес в продажах
бязь	xx	xx %
фланель	xx	xx %
ренфорс	xx	XX%
креп	xx	xx %
перкаль ппм	xx	xx %
греб.перкаль	xx	xx %
греб. сатин	xx	xx %
Итого:	xx	100%

План продаж представлен в таблице 3.2.

Таблица 3.2

План продаж по видам постельного белья (июль 2008- июнь 2009гг)

Объем продаж, тыс. комплектов	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль	март	апрель	май	июнь
бязь	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
креп	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
ренфорс	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
перкаль ппм	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
фланель	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
греб.перкаль	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
греб. сатин	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Итого:	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx

План сбыта с расшифровкой во видам постельного белья в стоимостном выражении в таблице 3.3.

Таблица 3.3

План сбыта в суммовом выражении (июль 2008- июнь 2009гг)

Объем продаж, тыс. \$	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль	март	апрель	май	июнь
бязь	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
креп	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
ренфорс	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
перкаль ппм	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
фланель	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
греб. перкаль	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
греб. сатин	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Итого:	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx

При исходных данных план продаж и закупок в стоимостном выражении представлен в Приложении 3.1. Минимальный объем продаж в 1 году равен 14 млн.рублей, максимальный – 30 млн.рублей.

Наценка на приобретаемый товар (себестоимость приобретения с учетом транспортных и пр. расходов) – 33%, валовый доход составляет т.е. 25% от оптовых цен. Таким образом, валовый доход составит – от 3,6 до 7,4 млн.рублей.

Надо отметить, что в настоящее время для существующего уровня развития компании и объемов продаж в настоящее время достаточно реален. При этом в расчете можно учитывать и прогноз продаж по исходным данным, который составлен исходя из минимального объема продаж, полностью обеспеченного в настоящее время договорами на поставку продукции.

В связи с тем, что для обеспечения бесперебойной торговли необходим товарный запас, потребность в закупке товаров в 1-ый месяц составляет xx млн.рублей. Далее, при повышении товарооборота компании, размер товарного запаса также будет необходимо постепенно увеличивать с xx до xx млн. рублей. Максимальная величина товарного запаса (в случае прибытия закупленного товара в начале месяца) – от XX дней. Минимальный уровень запасов в конце месяца должен обеспечивать не менее, чем xx месяца торговли (xx дней).

4. Организационный план

Компания «» создана xx xxxx 2005 года для оптовой, мелко-оптовой торговли текстильной продукцией. Единственным поставщиком компании является ООО "XX". Учредителем ООО "XX" являются собственники хлопчатобумажного комбината ЗАО "хх".

Основные блоки задач, решаемых для обеспечения оптовой торговли:

1. Управленческие задачи – задачи управления персоналом, организации торгового процесса, оформления документов, проведения переговоров;
2. Информационные функции – необходимо обеспечение Интернета, систем обработки информации (бухгалтерского и управленческого учета), документооборота, телефонной связи;
3. Коммерческие – организация предоставления информации покупателям и потенциальным потребителем, переговоры с представителями покупателя, документооборот;
4. Складские – обеспечение хранения товаров, своевременного приема и отгрузки, складского учета.

В связи с тем, что предприятие стабильно функционирует не требуется дополнительных затрат на обучение и прием сотрудников.

Основное звено фирмы отдел продаж, его численность составляет 6 человека. Основные функции – реализация продукции, форма оплаты – оклад + % от продаж, который устанавливается в зависимости от плана продаж.

Общая сумма заработка менеджеров будет примерно той, которая указана в штатном расписании, за перевыполнения плана продаж работники премируются.

Численность штата компании «» составляет XX человек, общий фонд оплаты труда – xxx тыс.руб.

Таблица 4.1

Штатное расписание ООО «»:

№п/п	Должность	Заработная плата, тыс.руб.
1	генеральный директор	xx
2	коммерческий директор	xx
3	главный бухгалтер	xx
4	начальник отдела продаж	xx
5	менеджер по продажам	xx
6	менеджер по продажам	xx
7	операционист	xx
8	менеджер по логистике	xx
9	экспедитор	xx
10	заведующий складом	xx
XX	работник склада	xx
XX	работник склада	xx
	Итого:	xxx

Премирование менеджеров возможно от суммы перевыполнения плана продаж либо сделный процент будет установлен в пределах планового ФОТ. В дальнейшем возможно расширение штата сотрудников только при росте товарооборота фирмы, создание дилерской и филиальной сети также будет производиться на средства дополнительно получаемого валового дохода от продаж.

Центральный офис фирмы расположен на х-ой линии Васильевского острова, стоимость аренды – xx тыс.руб. Товарный запас постельного белья требует достаточно больших складских площадей, правильной организации хранения. Стоимость аренды складских помещений – xx тыс. рублей в месяц.

5. Финансовый план

На основании расчета затрат составлен Бюджет доходов и расходов в Приложении 5.1. Общая сумма затрат согласно смете xxx тыс.рублей без НДС. Данная сумма накладных расходов является максимальной, т.к. часть расходов являются единовременными, например, расходы на рекламу в части выставки будут производиться не ежемесячно, что соответственно снижает минимальный предел накладных расходов до xxx тыс.рублей без НДС в месяц.

Для снижения рисков проекта по росту издержек фирмы предусмотрена статья непредвиденных расходов в размере xxx т.р.

Таблица 5.1

Смета затрат на месяц

№ п/п	Наименование статьи	Сумма, тыс.руб. без НДС
	Коммерческие расходы	xxx
1	Транспортные расходы до клиента	xxx
2	Печатная продукция, прочее	xxx
3	Выставка	xxx
4	Прочая реклама	xxx
5	Корректировки задолженности	xxx
6	Логистические услуги	xxx
7	Образцы товара	xxx
8	Обучение менеджеров	xxx
9	Подарки клиентам	xxx
10	Представительские расходы	xxx
11	Списания брака от возвратов	xxx
	Управленческие расходы	xxx
	Офисные расходы	xxx
12	Аренда помещений	xxx
13	Информационные услуги	xxx
14	Компьютерное обслуживание	xxx
15	Офисные расходы	xxx
16	Банковское обслуживание	xxx
17	Почта	xxx
18	Ремонт	xxx
19	Услуги связи	xxx
20	Юридические услуги	xxx
21	ЕСН и НДС	xxx

	<i>Складские расходы</i>	XXX
22	Аренда помещений	XXX
23	Коммунальные услуги	XXX
24	Хозяйственные расходы	XXX
25	Услуги связи	XXX
	<i>Затраты на персонал</i>	XXX
26	Заработная плата	XXX
27	Материальная помощь	XXX
28	Обучение сотрудников	XXX
29	Премии, подарки, прочие расходы	XXX
30	Командировочные расходы	XXX
	<i>Транспортные расходы прочие</i>	XXX
31	Ремонт, запчасти а/м	XXX
32	Топливо	XXX
33	Лизинговые платежи	XXX
34	Непредвиденные расходы	XXX
	ИТОГО:	XXX

Прогнозная величина чистой прибыли после уплаты налога на прибыль должна составлять не менее xxx млн.рублей в месяц, при большом объеме продаж чистая прибыль будет достигать x млн.рублей в месяц.

Надо отметить что в данном случае предусмотрено, что налоги согласно законодательству будут платиться в полном объеме, расчет приведен в Приложении 5.2.

Таким образом, социальная значимость проекта выражается в сумме заработной платы работникам, что составляет xxx тыс.рублей в месяц и налоговых платежей, которые будут составлять от x до x млн.рублей в месяц.

Бюджет движения денежных средств (кэш-фло проекта) представлен в Приложении 5.3.

Планируется поддерживать уровень товарных запасов в размере xx-х месячного планируемого оборота на следующий месяц, компания предоставляет отсрочку платежа для покупателей – xx дней, в связи с этим возникает недостаток денежных средств для ведения операционной деятельности.

Для эффективной работы компании, необходимо открытие кредитной линии, по минимально возможной ставке - xx% годовых и товарный кредит,

предоставляемый ООО "ХХ". На основании вышеприведенных данных составлен график финансирования представленный в Приложении 5.4.

Таблица 5.2

Потребность в финансировании

Товарный кредит

Максимальная сумма кредита	xxxx	тыс.рублей
Ставка за пользование средствами,% в год	x %	годовых
Срок кредита	без	срока

Кредитная линия

Ставка за пользование средствами,% в год	xx%	годовых
Сумма кредита	xxxxxx	тыс.рублей
Максимальная сумма долга по кредитной линии с %	xxxxxx	тыс.руб.
Срок кредита	XX	мес.
Итого заёмных средств:	xxxxxx	тыс.рублей

Таким образом, исходя из приведенных данных, рассчитана сумма потребности в финансировании в размере максимальной суммы задолженности по кредитной линии – xxxxxx т.р. со сроком возврата - XX мес.

Фактически суммы полученных траншей будут возвращаться за период от x до x месяцев, т.е. XX млн. рублей – 1 транш получаемый в июле 2008 года будет возвращен в марте 2009 года, а транш полученный в октябре 2008 года – будет возвращен в июне 2009 года. Однако, при получении кредита предприятию требуется запас до x месяцев на случай снижения наценки либо роста накладных расходов.

Расчет окупаемости проекта (Приложение 5.5) сделан с учетом того, что в отличие от инвестиционных проектов, где финансирование требуется для приобретения инвестиций, в данном случае инвестиции осуществляются в размере товарного кредита, и из них в дальнейшем генерируется денежный поток.

В расчете принята остаточная стоимость оборотных средств, т.е. дебиторской задолженности и запасов в размере 50%, т.к. для того чтобы реализовать данные активы в срочном порядке потребуется значительное снижение их стоимости. Данная величина прибавлена в xx месяцев, т.е. срок

окупаемости до xx месяцев говорит о том, что предприятие может вернуть за счет собственной прибыли и товарный кредит (инвестиции).

Срок окупаемости проекта составляет XX месяца, за этот период общая сумма денежного потока позволяет полностью не только вернуть средства, полученные по кредитной линии и товарный кредит, но и сохранить необходимый уровень запасов и дебиторской задолженности.

Таблица 5.2

Интегральные показатели проекта

Наименование показателя	Значение
Чистый приведенный эффект, тыс.руб. (36 мес.)	xxxxxx
Дисконтированный срок окупаемости, мес.	xx
Средняя доходность, %	xxx%
Индекс рентабельности инвестиций	xx
Норма рентабельности инвестиций	xx %

Максимальный период, на который рассчитан проект – 3 года. За xx месяцев чистый денежный поток составит xx млн. рублей. Чистый приведенный эффект при ставке дисконтирования $XX\%$ (1% в месяц) – xx млн. рублей.

Таким образом, проект высокодоходен – $xx\%$ доходности в год, имеет высокую норму рентабельности – $xx\%$ годовых.

За период в xx месяцев предприятие сможет:

- А) возратить сумму кредита в размере xxxxxx тыс.рублей;
- Б) в случае реализации активов – возратить сумму товарного кредита в размере xxxxxx тыс.рублей;
- В) данное вложение средств будет более эффективно, чем вложение средств в альтернативный источник дохода (например, размещение средств на счете) по ставке $XX\%$ годовых.

За период в XX месяца предприятие сможет полностью вернуть все инвестированные средства, при этом сохранив необходимую для дальнейшей

работы величину активов в размере xx млн.рублей, сформированную из чистой прибыли, а за xx месяцев предприятие сможет вернуть все средства с учетом приведения их стоимости к настоящему моменту.

6. Анализ рисков

Точка безубыточности

Затраты подразделяются на постоянные и переменные. К постоянным расходам отнесены управленческие расходы и налоги. К переменным отнесены расходы по приобретению товаров. Коммерческие расходы не смотря на переменный характер затрат имеют динамику несколько отличную от роста товарооборота, в связи с чем также отнесены к постоянным затратам.

Точка безубыточности равна:

$$Тб = ЗПост / (1 - \%себест) \quad (1)$$

, где %себест – средний уровень себестоимости (в т.ч. транспортные расходы по доставке контейнеров и таможенные платежи).

Значит, для того, чтобы рассчитать необходимую сумму прибыли получаем следующую формулу:

$$Тпр = (ПлПрибыль + ЗПост) / (1 - \%себест) \quad (2)$$

Сумма плановой прибыли должна превышать расчетную сумму, которая необходима для накопления для погашения кредитных обязательств предприятия с учетом уплаты налога на прибыль. К сумме постоянных расходов необходимо прибавить проценты за кредит.

Таблица 6.1

Точка безубыточности

Прибыль до налогообложения	Зпост	% себест	Выручка без НДС	Примечание
xx	xx	xx,0%	xx	Минимальный объем товарооборота
xx	xx	xx,0%	xx	Товарооборот позволяет произвести накопление суммы в размере 38500 т.р. за XX мес., уплатив полностью со всей суммы налог на прибыль
xx	xx	xx,0%	xx	Планируемый товарооборот и расчетная прибыль

Запас прочности составляет 27%, что говорит о надежности проекта.

Анализ чувствительности

Влияние возможных изменений параметров проекта представлено в табл.6.2.

Таблица 6.2

Анализ чувствительности

А) Значение параметра

№ п/п	Наименование показателя	-50%	-40%	-30%	-20%	-10%	0%	10%	20%	30%	40%	50%
1.	Объем сбыта в месяц, тыс.руб.	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
2.	Наценка,%	xx%	xx%	xx%	xx%	xx%	xx%	xx%	xx%	xx%	xx%	xx%
3.	Величина накладных расходов	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
4.	Объем инвестиций	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx

Б) Дисконтированный срок окупаемости

№ п/п	Наименование показателя	-50%	-40%	-30%	-20%	-10%	0%	10%	20%	30%	40%	50%
1.	Объем сбыта, тыс.руб.	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
2.	Наценка,%			xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
3.	Величина накладных расходов	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
4.	Объем инвестиций	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx

При снижении средней наценки на товар на xx % срок возврата кредита увеличится на 2 месяца, т.е. последний транш будет возвращен ровно через

XX месяцев. При этом срок окупаемости проекта в целом вырастет до xx месяцев.

Изменение объема сбыта и объема инвестиций повлияет на срок окупаемости проекта незначительно, величина накладных расходов не приведет к значительному изменению окупаемости.

В целом анализ чувствительности проекта показал, что проект мало чувствителен к изменению параметров, что говорит об устойчивости проекта.

7. Заключение

Расчет финансовых показателей проекта позволяет сделать следующие выводы:

- Товарооборот компании будет составлять от xx до xx миллионов рублей. Валовый доход компании при этом будет от xx до xx миллионов рублей.

- Потребуется финансирование в виде кредитной линии в размере xx млн.рублей. Период расчета согласно графика финансирования с июля 2008г. по август 2009 года – xx месяцев. Срок возврата каждого из траншей – от xx до xx месяцев, максимальный срок возврата – xx месяцев, т.е. возврат последнего транша – август 2009 года (при снижении средней наценки на товар на xx %).

- Основной инвестицией в бизнес является предоставление товарного кредита ООО «ХХ» в размере xxxx тыс.рублей, за период окупаемости данная сумма возвратится в виде свободного остатка денежных средств без изъятия товарного запаса;

- Срок окупаемости проекта – ХХ месяца, дисконтированный срок окупаемости - xx мес, норма дисконта – ХХ% в год.

Расчетный период для всего проекта – 36 месяцев. Чистый приведенный эффект за 36 мес. – xx млн.руб., индекс рентабельности инвестиций - xx, норма рентабельности инвестиций – xx % в год, запас прочности проекта – ХХ%. В целом проект достаточно устойчив к изменениям основных параметров.

Расчет суммы налогов, тыс.руб.

Наименование показателя	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль	март	апрель	май	июнь
Сумма НДС начисленная	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx
Возврат НДС всего	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx
НДС по текущим затратам	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx
НДС по инвестиц. затратам в т.ч. Лизинг	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx
НДС по осн.средствам	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx
Итого НДС	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx
Сумма оплаты НДС	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx
Налог на имущество												
Прирост (изменение) стоимости имущества	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx
Амортизация	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx
Остаточная стоимость имущества	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx
Сумма налога начисленная	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx
Сумма уплаты налога на им-во	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx
Налог на имущество	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx
Налог на прибыль												
Прибыль для налогообложения	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx
Сумма налога начисленная	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx
Сумма уплаты налога на прибыль	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx
Налог на прибыль	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx
Всего налоговых платежей к уплате	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx

Бюджет движения денежных средств, тыс.руб.

Статья движения денежных средств	1 год											
	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль	март	апрель	май	июнь
Операционная деятельность												
Приход от операционной деятельности	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Оплата покупателя	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Возвраты денежных средств	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Расход от операционной деятельности	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Приобретение товаров	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Заработная плата, премии	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Расходы на содержание офиса	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Маркетинг сбыта и рекламы	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Прочие	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Непредвиденные расходы	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Налоги всего	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Сальдо от операционной деятельности	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Инвестиционная деятельность	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Поступление от инвестиционной деятельности	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Поступление от инвестиционной деятельности	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Выбытие от инвестиционной деятельности	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Выбытие от инвестиционной деятельности	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Сальдо от инвестиционной деятельности	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Финансовая деятельность	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Поступление от финансовой деятельности	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Кредиты полученные	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Поступление займов от учредителей	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Выбытие от финансовой деятельности	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Возврат займов, кредитов и прочее	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Проценты по кредитам	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Сальдо от финансовой деятельности	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Итого приход	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Итого расход	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Итого Сальдо	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Остаток денежных средств на начало	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Остаток денежных средств на конец	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx

Приложение 5.3. Продолжение

Статья движения денежных средств	2 год											
	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль	март	апрель	май	июнь
Операционная деятельность												
Приход от операционной деятельности	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Оплата покупателя	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Возвраты денежных средств	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Расход от операционной деятельности	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Приобретение товаров	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Заработная плата, премии	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Расходы на содержание офиса	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Маркетинг сбыта и рекламы	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Прочие	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Непредвиденные расходы	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Налоги всего	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Сальдо от операционной деятельности	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Инвестиционная деятельность	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Поступление от инвестиционной деятельности	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Поступление от инвестиционной деятельности	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Выбытие от инвестиционной деятельности	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Выбытие от инвестиционной деятельности	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Сальдо от инвестиционной деятельности	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Финансовая деятельность	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Поступление от финансовой деятельности	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Кредиты полученные	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Поступление займов от учредителей	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Выбытие от финансовой деятельности	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Возврат займов, кредитов и прочее	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Проценты по кредитам	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Сальдо от финансовой деятельности	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Итого приход	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Итого расход	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Итого Сальдо	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Остаток денежных средств на начало	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Остаток денежных средств на конец	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx

Приложение 5.3. Продолжение

Статья движения денежных средств	3 год											
	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль	март	апрель	май	июнь
Операционная деятельность												
Приход от операционной деятельности	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Оплата покупателя	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Возвраты денежных средств	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Расход от операционной деятельности	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Приобретение товаров	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Заработная плата, премии	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Расходы на содержание офиса	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Маркетинг сбыта и рекламы	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Прочие	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Непредвиденные расходы	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Налоги всего	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Сальдо от операционной деятельности	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Инвестиционная деятельность	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Поступление от инвестиционной деятельности	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Поступление от инвестиционной деятельности	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Выбытие от инвестиционной деятельности	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Выбытие от инвестиционной деятельности	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Сальдо от инвестиционной деятельности	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Финансовая деятельность	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Поступление от финансовой деятельности	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Кредиты полученные	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Поступление займов от учредителей	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Выбытие от финансовой деятельности	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Возврат займов, кредитов и прочее	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Проценты по кредитам	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Сальдо от финансовой деятельности	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Итого приход	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Итого расход	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Итого Сальдо	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Остаток денежных средств на начало	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Остаток денежных средств на конец	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx

График финансирования, тыс.руб.

Наименование показателя	Всего	1 год												2 год	
		июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август
месяц		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Излишек ("-" недостаток) средств от операционной деятельности	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx
<i>Излишек ("-" недостаток) средств вместе с кредитом накапливающим итогом</i>	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx
Поступление по кредитной линии	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx
<i>Всего поступлений нарастающим итогом</i>	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx
<i>Остаток по кредитной линии с процентами</i>	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx
Остаток процентов	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx
Начислены проценты за пользование средствами в данном периоде	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx
Погашение кредитной линии	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx
в т.ч. Основная часть	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx
Процентов	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx
Возврат накапливающим итогом	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx

Расчет окупаемости проекта

	Наименование показателя	Всего	1 год												
			месяц	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль	март	апрель	май	июнь
			тыс.руб.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1.	Инвестиции	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	
1.1.	Инвестиции накапливающим итогом	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	
2.	Денежный поток	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	
2.1.	Основная деятельность	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	
2.2.	Проценты по кредитам	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	
2.3.	Остаточная стоимость оборотных средств	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	
2.4.	Денежный поток накапливающим итогом	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	
3.	Чистый денежный поток	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	
4.	Чистый денежный поток накапливающим итогом с учетом остаточной стоимости оборотных средств, тыс.руб.	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	
5.	Срок окупаемости	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	
6.	Ставка дисконтирования	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	
7.1.	Приведенные инвестиции	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	
7.2.	Приведенный денежный поток	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	
7.3.	Чистый приведенный эффект, тыс.руб.	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	
7.4.	Дисконтированный срок окупаемости	xx													
7.5.	Индекс рентабельности инвестиций	Xx%													
7.6.	Норма рентабельности инвестиций	Xx%													

Расчет окупаемости проекта

	Наименование показателя	Всего	2 год											
			июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль	март	апрель	май	июнь
	месяц		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	тыс.руб.													
1.	Инвестиции	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx
1.1.	Инвестиции накапливающим итогом	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx
2.	Денежный поток	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx
2.1.	Основная деятельность	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx
2.2.	Проценты по кредитам	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx
2.3.	Остаточная стоимость оборотных средств	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx
2.4.	Денежный поток накапливающим итогом	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx
3.	Чистый денежный поток	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx
4.	Чистый денежный поток накапливающим итогом с учетом остаточной стоимости оборотных средств, тыс.руб.	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx
5.	Срок окупаемости	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx
6.	Ставка дисконтирования	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx
7.1.	Приведенные инвестиции	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx
7.2.	Приведенный денежный поток	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx
7.3.	Чистый приведенный эффект, тыс.руб.	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx
7.4.	Дисконтированный срок окупаемости	xx												
7.5.	Индекс рентабельности инвестиций	Xx%												
7.6.	Норма рентабельности инвестиций	Xx%												

Расчет окупаемости проекта

	Наименование показателя	Всего	3 год												
			месяц	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль	март	апрель	май	июнь
			тыс.руб.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1.	Инвестиции	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	
1.1.	Инвестиции накапливающим итогом	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	
2.	Денежный поток	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	
2.1.	Основная деятельность	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	
2.2.	Проценты по кредитам	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	
2.3.	Остаточная стоимость оборотных средств	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	
2.4.	Денежный поток накапливающим итогом	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	
3.	Чистый денежный поток	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	
4.	Чистый денежный поток накапливающим итогом с учетом остаточной стоимости оборотных средств, тыс.руб.	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	
5.	Срок окупаемости	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	
6.	Ставка дисконтирования	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	
7.1.	Приведенные инвестиции	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	
7.2.	Приведенный денежный поток	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	
7.3.	Чистый приведенный эффект, тыс.руб.	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	
7.4.	Дисконтированный срок окупаемости	xx													
7.5.	Индекс рентабельности инвестиций	Xx%													
7.6.	Норма рентабельности инвестиций	Xx%													

