

Данный файл представлен исключительно в ознакомительных целях.

Уважаемый читатель!

Если вы скопируете данный файл,
Вы должны незамедлительно удалить его сразу после ознакомления с содержанием.
Копируя и сохраняя его Вы принимаете на себя всю ответственность, согласно действующему международному законодательству .
Все авторские права на данный файл сохраняются за правообладателем.
Любое коммерческое и иное использование кроме предварительного ознакомления запрещено.

Публикация данного документа не преследует никакой коммерческой выгоды. Но такие документы способствуют быстрейшему профессиональному и духовному росту читателей и являются рекламой бумажных изданий таких документов.

**ИНВЕСТИЦИОННЫЙ
ПРОЕКТ ОРГАНИЗАЦИИ
ПРОИЗВОДСТВА МЯГКИХ
ПЛАСТИКОВЫХ ТУБ.**

2001 г.

Содержание

ЧАСТЬ 1. ВВЕДЕНИЕ.....	3
1.1. Цель проекта.....	3
1.2. Краткое описание параметров проекта.....	3
ЧАСТЬ 2. ПРОДУКТ ФИРМЫ.....	5
2.1. Потребность, потребительские свойства продукта.....	5
2.2. Техническая характеристика продукта.....	6
2.3. Отличительные особенности продукта. Оценка конкурентоспособности продукта.....	7
ЧАСТЬ 3. МАРКЕТИНГ БИЗНЕСА.....	9
3.1. Образ потребителя.....	9
3.2. Сегменты рынка и оценка их емкости.....	9
3.3. Конкуренты и их стратегии.....	12
3.4. Стратегия фирмы.....	15
ЧАСТЬ 4. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СИСТЕМА.....	16
4.1. Конструктивная характеристика продукта.....	16
4.2. Технология изготовления продукта.....	17
4.3. Характеристики применяемого оборудования.....	18
4.4. Материально-техническое снабжение.....	20
4.5. Характеристики организации труда.....	21
ЧАСТЬ 5. СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ.....	22
5.1. Перечень функций осуществляемых управляющей структурой компании.....	22
5.2. Структура управления компанией.....	23
5.3. Руководящий состав.....	23
5.4. Административные помещения и оборудование необходимое для реализации управляющих функций компании.....	24
5.5. Организационно-правовая форма фирмы.....	24
5.6. Место нахождения фирмы, название.....	24
ЧАСТЬ 6. СИСТЕМА ПЛАНИРОВАНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА.....	25
6.1. Перечень задач по реализации целей проекта.....	25
6.2. Линейный график проекта.....	25
6.3. Анализ рисков.....	26
ЧАСТЬ 7. ФИНАНСОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА БИЗНЕСА.....	27
7.1. Капитальные вложения.....	27
7.2. Производственная программа.....	28
7.3. Затраты на сырье и комплектующие.....	29
7.4. Затраты на электроэнергию.....	30
7.5. Затраты по персоналу.....	30
7.6. Смета затрат, оборотный капитал.....	31
7.7. Ожидаемый доход.....	33
7.8. Норма прибыли.....	37
7.9. Срок окупаемости и финансовые показатели.....	39
7.10. Финансовые показатели и анализ чувствительности проекта.....	41
7.11. Денежный поток.....	42
7.12. Параметры финансирования.....	45
ПРИЛОЖЕНИЕ 1. Результаты опроса лиц, ответственных за снабжение в компаниях производителях косметики в России.....	46
ПРИЛОЖЕНИЕ 2. Предварительная общая планировка производственных и административных помещений.....	47

ЧАСТЬ 1. ВВЕДЕНИЕ

1.1. Цель проекта

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА ПЛАСТИКОВЫХ ТУБ ИЗ МЯГКОГО ПОЛИЭТИЛЕНА.

1.2. Краткое описание параметров проекта

Стратегия проекта

- Ориентация на средних и мелких производителей косметики.

Что позволит не зависеть от одного крупного потребителя. При этом средняя партия заказа составит 50 тыс. шт., минимальная – 10 тыс.

- Выпуск монослойных туб, многослойных туб, а также и двухслойных туб.

Двухслойные тубы в виду сопоставимости затрат на производство с монослойными, но имеющие лучшие потребительские свойства (проницаемость на 30% меньше), будут дополнительным аргументом потенциальным клиентам для смены своего поставщика.

- Ассортимент туб: Ø 30, 40, 50 мм., 6 цветов печати.

Согласно опросу, диаметры туб в 30 и 40 мм. наиболее используемые. Диаметр 50 мм. является перспективным, так как позволяет потенциальным клиентам наиболее полно сформировать линейку своей продукции.

- Цена туб, минимум на 20% меньше цен иностранных конкурентов.

Компромисс между стратегией «снятия сливок» и необходимостью обосновать цену перед клиентом, для обеспечения его лояльности. Так как приобретенное оборудование и часть используемого в производстве сырья импортное, то одной из очевидной экономией является отсутствие необходимости платить таможенные пошлины, что составляет приблизительно 20% стоимости тубы.

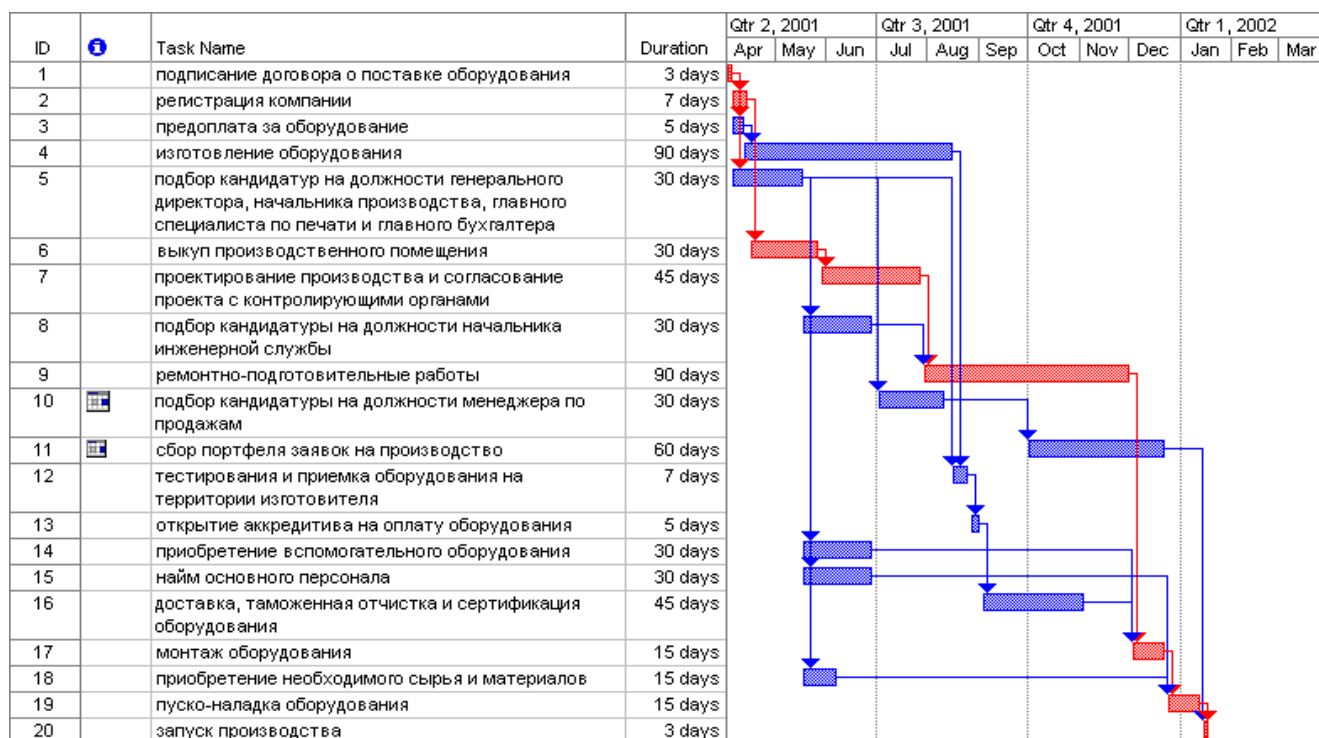
- Сбыт и коммуникационная политика строится путем прямого контакта.

В виду узкой специфики продукции, привлечение потенциальных клиентов должно осуществляться путем прямого контакта и активного участия на специализированных выставках (ИнтерШарм, Сырье и Упаковка, Косметика и т.п.)

Объем капиталовложений

№	Наименование	сумма
1	Оборудование, включая набор необходимых матриц, SIF Saint-Peterburg	820 000
2	Открытие аккредитива	9 000
3	Таможенные платежи	4 200
4	Сертификация SGS	1 200
5	Страхование доставки оборудования	900
6	Выкуп помещения	120 000
7	Технический проект размещения оборудования	8 000
8	Строительно-монтажные работы	230 000
9	Тестирование и приемка оборудования	11 000
10	Пусконаладочные работы и обучение иностранными специалистами	8 000
11	Вспомогательное оборудование	20 000
	ИТОГО КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЯ	1 232 300

Сроки реализации проекта



Финансовые показатели проекта

- Чистый приведенный доход (NPV) составил 164 561 дол. США.
- Индекс рентабельности (IRR) - 24,39 %.
- Индекс прибыльности (PI) - 13,35 %.
- Дисконтированный срок окупаемости (PP) - 50 месяцев.

Точка безубыточности

Объем инвестиций	1 232 300
Средневзвешанная цена ед. продукции	0,112
Средневзвешанные затраты на ед. продукции	0,067
Средневзвешанная валовая маржа на ед. продукции	0,045
Точка безубыточности усл.туб	27 658 896

ЧАСТЬ 2. ПРОДУКТ ФИРМЫ

2.1. Потребность, потребительские свойства продукта

Потребность, удовлетворяемая мягкой пластиковой тубой -

- обеспечение герметичной фасовки пастообразного продукта для его доставки и дальнейшего использования конечным потребителем.

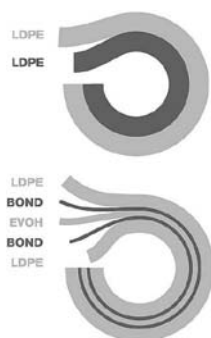
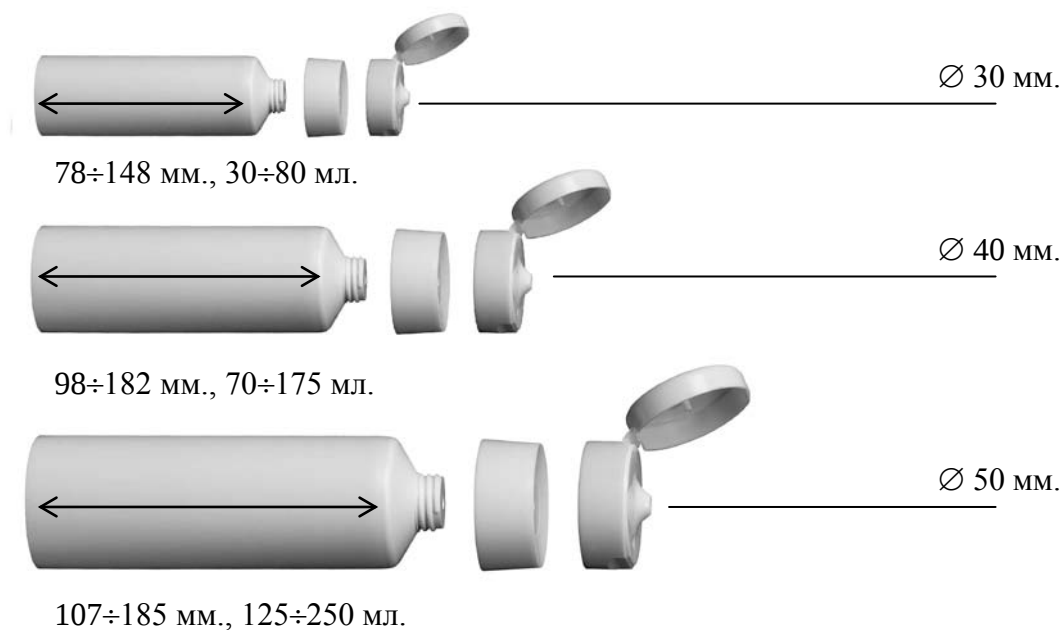
Мягкая пластиковая туба обладает следующими потребительскими качествами:



- Вмещение оптимального количества внутреннего продукта.
- Герметичность для высоколетучих ароматических веществ и кислорода.
- Защита от внешних механических и иных воздействий.
- Удобство извлечения и дозирования продукта.
- Безопасность от механических повреждений для окружающих предметов.
- Привлекательность внешнего вида.
- Сохранность эстетичного вида на всем протяжении использования упаковки.
- Скорость наполнения и укупорки.

2.2. Техническая характеристика продукта

Мягкая пластиковая туба обладает следующими техническими характеристиками:



В разрезе тело тубы может иметь от одного до двух или пяти слоев.

В случае двух слоев внешний и внутренний слои изготавливаются из полиэтилена (LDPE), а при пятислойном варианте появляется внутренний слой EVON барьера и два слоя агдезива (BOND), обеспечивающие склеивание несущих слоев.

- | | |
|-----------------|--|
| • Емкость туб | - 30÷250 мл. |
| • Этикетка | - отпечатанная полноцветная, 6 цветов. |
| • Материал тубы | - мягкий полиэтилен. |
| • Защитный слой | - EVON барьер. |
| • Заполнение | - через хвостовую часть тубы. |
| • Укупорка | - запайка хвостовой части тубы. |

2.3. Отличительные особенности продукта. Оценка конкурентоспособности продукта

Удовлетворение вышеназванной потребности также обеспечивают следующие функциональные конкуренты мягкой пластиковой тубы:



- Ламинатная туба

Изготавливается путем сворачивания ламинированной пластиковой или алюминиевой полосы с последующим впаиванием пластикового горлышка. После наполнения обратная сторона тубы запаивается.



- Алюминиевая туба

Изготавливается путем ударного литья, включая горлышко тубы. После наполнения обратная сторона тубы заворачивается и прессуется.



- Пластиковая псевдотуба

Представляет собой обычный пластиковый флакон с формой полностью или частично напоминающей тубу. Наполнение происходит через горлышко тубы.

Проведенный ниже анализ конкурентоспособности, позволяет оценить полезность мягкой пластиковой тубы для потребителя и в дальнейшем определить "полезную" цену, которую потребитель готов за нее платить.

Анализ конкурентоспособности представляет собой таблицу развертывания функции качества продукта, где на основании корреляции потребительских свойств продукта (атрибута) от его технических характеристик определяется степень обеспечения каждого атрибута продукта.

Дальнейшая корректировка полученных значений атрибутов на их вес дает сводную оценку конкурентоспособности сравниваемых продуктов.

Тех харктер. Атрибуты	емкость туб	этикетка	материал	защитный слой	заполнение	упаковка	Вес параметра*	Мягкая туба	Ламинатна я туба	Ал. туба	Псевдотуба
Вмещение оптимального количества внутреннего продукта.	◎						14	5	4	4	5
Герметичность для высоколетучих ароматических веществ и кислорода.			◎	◎			6	3	4	5	2
Защита от внешних механических и иных воздействий.			◎				11	3	3	5	3
Удобство извлечения и дозирования продукта.			◎				29	5	5	4	4
Безопасность от механических повреждений для окружающих предметов.			◎				2	5	5	3	5
Привлекательность внешнего вида.		◎	○				29	5	4	3	4
Сохранность эстетичного вида на всем протяжении использования упаковки.		◎	◎				7	5	4	3	4
Скорость наполнения и укупорки.					◎	◎	2	5	5	5	3
Мягкая туба	30÷250 мл.	отпеч. 6 цв.	мягкий полиэт.	evoh	с обр. стор.	запайка	И Т О Г	4	4	3	3
Ламинатная туба	40÷125 мл.	отпеч. 6 цв.	ламин. полиэт.	алюм.	с обр. стор.	запайка		6	2	8	9
Ал. Туба	40÷125 мл.	отпеч. 4 цв.	алюм.	нет	с обр. стор.	завальцовка		6	2	1	1
Псевдотуба	40÷300 мл.	накл. 6 цв.	полиэт.	нет	с горл.	закручивание	Условные обозначения: ◎ - сильная корреляция ○ - слабая корреляция				

*вес атрибута определен на основании экспертных оценок с применением метода парного сравнения.

ЧАСТЬ 3. МАРКЕТИНГ БИЗНЕСА

3.1. Образ потребителя

По области применения внутреннего продукта потребителей туб можно классифицировать следующим образом:

ПОТРЕБИТЕЛИ ТУБЫ - КОМПАНИИ ПРОИЗВОДИТЕЛИ.		
Косметика	Пищевые продукты	Технические продукты
Кремы Гели	Кремы для тортов Заправки салатов Приправы	Чистящие пасты Герметики Замазки Смазки консистентные

Анализ предложений показывает, что сегменты "Пищевые продукты" и "Технические продукты" в России не развиты, поэтому в дальнейшей оценке емкости рынка туб ими можно пренебречь.

Однако в долгосрочном плане, как показывает опыт зарубежных рынков, надо ожидать их активного развития.

3.2. Сегменты рынка и оценка их емкости

Проведенный опрос производителей косметических средств методом телемаркетинга (см. Приложение 1.), разделил данный рынок на следующие сегменты:

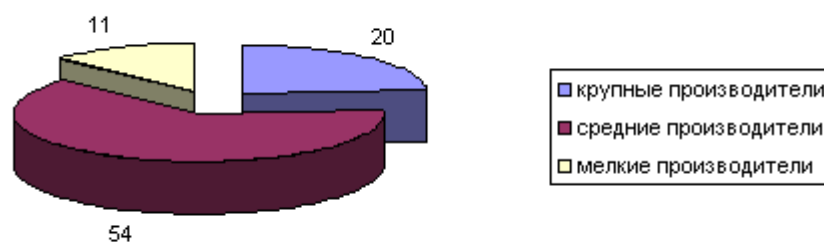
- Крупные производители. К ним относятся три компании - это "Калина", "Невская косметика" и "Свобода". Данные компании обладают общероссийскими брендами, поэтому для них характерны: потребность в большом количестве туб (более 10 млн. шт. в год) и ограниченный ассортимент их типоразмеров.
- Средние производители. Будущие кандидаты на общероссийские бренды, ведущие активную маркетинговую политику, в том числе, за счет большого ассортимента товара и, следовательно, большого ассортимента типоразмеров туб.
- Мелкие производители. Вновь созданные или выросшие из косметических лабораторий, компании, действующие на региональных рынках или сегментах профессиональной косметики.

Более подробные характеристики сегментов представлены далее.

Сегменты рынка мягких пластиковых туб по потребителям.

Тип	Компания	Характеристика
Крупные производители	Калина	Используют монослойные РЕ тубы диаметром только 35 мм. в количестве около 20 млн. шт. в год.
	Фабрика Свобода	Используют только алюминиевые и ламинатные тубы, т.к. действуют в нижнем ценовом сегменте косметики.
	Невская Косметика	Используют только алюминиевые и ламинатные тубы, т.к. действуют в нижнем ценовом сегменте косметики и только планируют выйти в средний.
Средние производители	Линда, Низар, Руская линия, Маграв, Апрель, Флоресан и т.п. Всего около 15 компаний.	Характерны широким ассортиментным рядом продукции, высоким требованием к качеству упаковки, относительно малыми объемами производства каждого вида продукции (от 10 до 100 тысяч в год). Общий объем производства каждой компании варьируется от 100 до 500 тысяч в месяц или 1-6 млн. шт. в год. В этом же сегменте появляются фирмы, которые используют только мультислойные тубы, что позволяет им существенно снизить количество консервантов в косметике.
Мелкие производители	ИнтерГрим, Шарм Клео Косметик, Рефарм и др. Всего по приблизительным оценкам, более 30 компаний	Региональные компании, работающие в узком сегменте, с объемами производства каждого вида продукции от 5 - 20 тысяч в год, и общим объемом выпуска около 10-50 тысяч в месяц, или 100 - 600 тысяч в год.

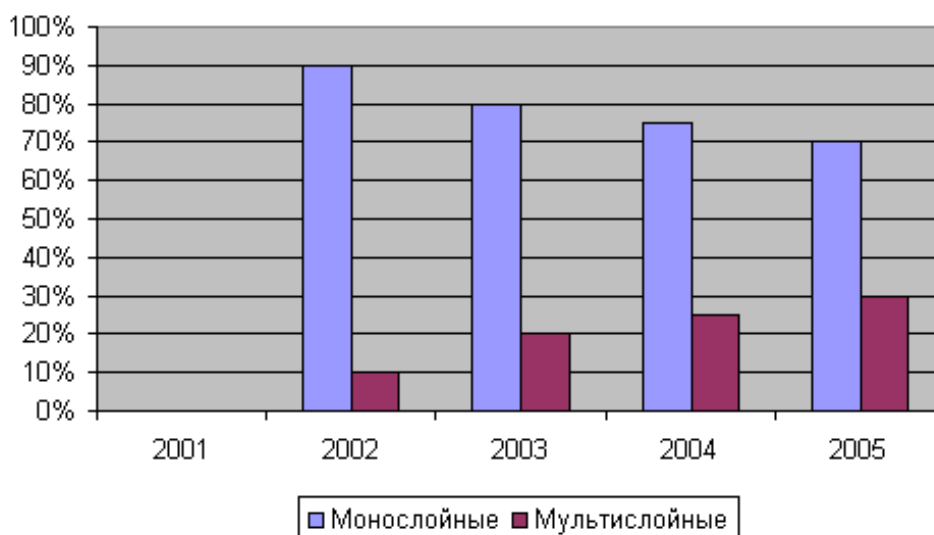
Общий объем рынка мягких пластиковых труб составляет 80 - 100 млн. шт. в год.



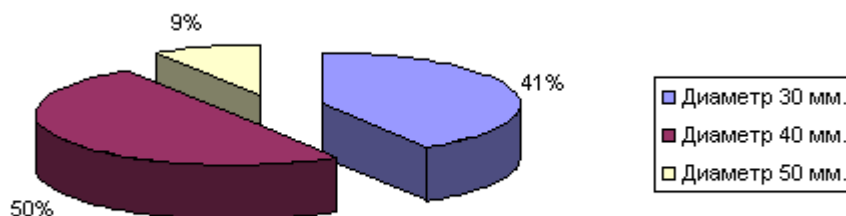
По количеству слоев рынок труб делится на монослойные и мультислойные. К монослойным трубам относятся трубы, имеющие один или два слоя мягкого полиэтилена. К мультислойным трубам относится труба, имеющая внутренний слой барьера.

Соотношение монослойных и мультислойных труб в общем объеме потребления составляет сейчас 10%. Но в дальнейшем объем мультислойных труб будет увеличиваться.

Распределение от общего количества по годам проекта:



На основании проведенного опроса распределение труб по диаметрам следующее:



3.3. Конкуренты и их стратегии

Анализ конкуренции на рынке мягкой пластиковой трубы выявил следующих основных игроков:

Фирма	Характеристика
WITOPLAST S.C., Польша	Один из лидеров рынка, имеет эксклюзивного дилера в Москве ("Центр упаковки", http:// www.packing.ru/) Условия поставки: DDP Москва Сроки поставки: 4-6 недель Минимальная партия 20 тыс. туб
CEBAL TUBA, Польша www.cebal-tuba.com.pl/	Польский филиал международной корпорации в области упаковки. Также является лидером рынка. Условия поставки: EXW Польша Сроки поставки: 4-6 недель Минимальная партия 20 тыс. туб
JANNEL, Польша t. +48(22)753-9689 jannel@poland.org	Польская компания с английским капиталом. Является новым агрессивным игроком на рынке России. Условия поставки: EXW Польша Сроки поставки: 4-6 недель Минимальная партия - 10 тыс.
ТУБНЫЙ ЗАВОД Харьков, Украина www.tube-plant.com	Единственный производитель туб на Украине, поэтому Российский рынок не относится к приоритетным рынкам.
LAGEEN LTD. TUBOPLAST Yagur Israel	Израильский производитель, один из поставщиков компании "Калина"
NORDEN PAC MACHINERY AB Astorp, Sweden	Европейский производственный концерн в области упаковки, работает только с крупными заказчиками

А также для сравнения, производители ламинатных, алюминиевых туб и пластиковых псевдотуб:

Фирма	Характеристика
ООО "БОЛИСБЕЛ" Беларусь, Минск	Совместное белорусско-польское предприятие по производству ламинатных туб с алюминиевым и пластиковым барьером внутри.
Компания "ТОРН", Москва.	Производитель ламинатных туб с алюминиевым барьером.
ОАО "ХИМИК", Санкт-Петербург	Производитель алюминиевых туб для бытовой химии
Компания "МИРАН" Беларусь, Минск	Производитель упаковки для пищевой и косметической промышленности из пластика.

Сводная таблица цен на продукцию фирм конкурентов и товаров конкурентов:

Фирма	Туба	Цена DDP Россия для партии 50 тыс.
WITOPLAST S.C.	Монослойная, Ø30 мм., емкость - 40 мл., печать - 4 цвета, крышка белая стандартная.	0,160 \$
	Монослойная, Ø35 мм., емкость - 100 мл., печать - 4 цвета, крышка белая стандартная.	0,190 \$
	Монослойная, Ø50 мм., емкость - 150 мл., печать - 4 цвета, крышка белая стандартная.	0,240 \$
SEBAL TUBA	Монослойная, Ø30 мм., емкость - 40 мл., печать - 4 цвета, крышка белая стандартная.	≈0,163 \$
	Монослойная, Ø35 мм., емкость - 100 мл., печать - 4 цвета, крышка белая стандартная.	≈0,192 \$
	Монослойная, Ø40 мм., емкость - 100 мл., печать - 4 цвета, крышка белая стандартная.	≈0,210 \$
	Монослойная, Ø50 мм., емкость - 150 мл., печать - 4 цвета, крышка белая стандартная.	≈0,234 \$
JANNEL	Монослойная, Ø30 мм., емкость - 40 мл., печать - 4 цвета, крышка белая стандартная.	≈0,148 \$
	Монослойная, Ø35 мм., емкость - 100 мл., печать - 4 цвета, крышка белая стандартная.	≈0,166 \$
	Монослойная, Ø40 мм., емкость - 100 мл., печать - 4 цвета, крышка белая стандартная.	≈0,177 \$
	Монослойная, Ø50 мм., емкость - 150 мл., печать - 4 цвета, крышка белая стандартная.	≈0,220 \$
ТУБНЫЙ ЗАВОД	Монослойная, Ø30 мм., емкость - 40 мл., печать - 4 цвета, крышка белая стандартная.	≈0,158 \$
	Монослойная, Ø35 мм., емкость - 100 мл., печать - 4 цвета, крышка белая стандартная.	≈0,174 \$
	Монослойная, Ø40 мм., емкость - 100 мл., печать - 4 цвета, крышка белая стандартная.	≈0,189 \$
LAGEEN LTD. TUBOPLAST	Мультислойная, Ø35 мм., емкость - 100 мл., печать - 4 цвета, крышка белая стандартная.	≈0,212 \$
NORDEN PAC MACHINERY AB	Мультислойная, Ø35 мм., емкость - 100 мл., печать - 4 цвета, крышка белая стандартная.	≈0,194 \$
Функциональные конкуренты.		
ООО "БОЛИСБЕЛ"	Ламинатная, Ø28 мм., емкость - 40 мл., печать - 4 цвета, крышка белая стандартная.	0,077 \$
	Ламинатная, Ø35 мм., емкость - 100 мл., печать - 4 цвета, крышка белая стандартная.	0,095 \$
"ТОРН"	Ламинатная, Ø28 мм., емкость - 40 мл., печать - 6 цвета, крышка белая стандартная.	0,061 \$
	Ламинатная, Ø35 мм., емкость - 100 мл., печать - 6 цвета, крышка белая стандартная.	0,086 \$
ОАО "ХИМИК"	Алюминиевая, Ø25 мм., емкость - 50 мл., печать - 3 цвета, крышка белая маленькая.	0,054 \$
"МИРАН"	Псевдотуба овальная, 25x50x96 мм., 50 мл. без этикетки, крышка флип-топ.	0,081 \$
	Псевдотуба овальная, 25x50x157 мм., 100 мл. без этикетки, крышка флип-топ.	0,097 \$

Анализ соотношения цена / качество показывает, что цены на предлагаемые мягкие пластиковые тубы завышены ориентировочно на 70 - 90 %.

График соотношения цена / качество для туб 40 (50) мл.

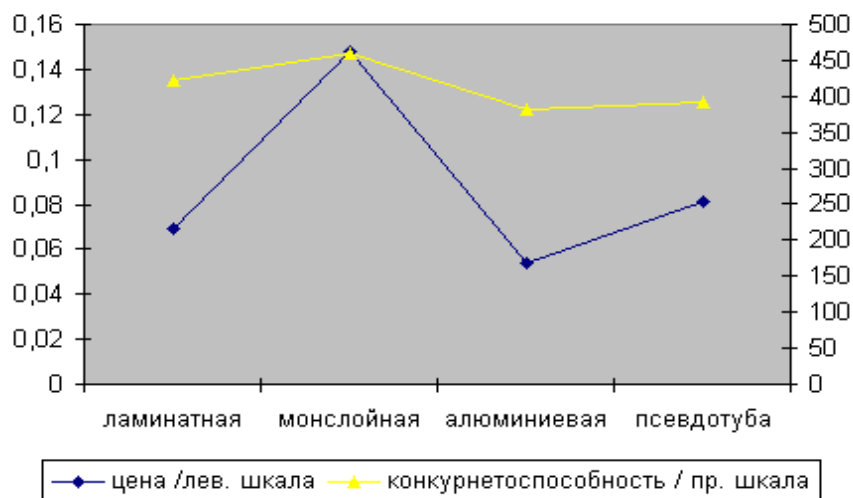
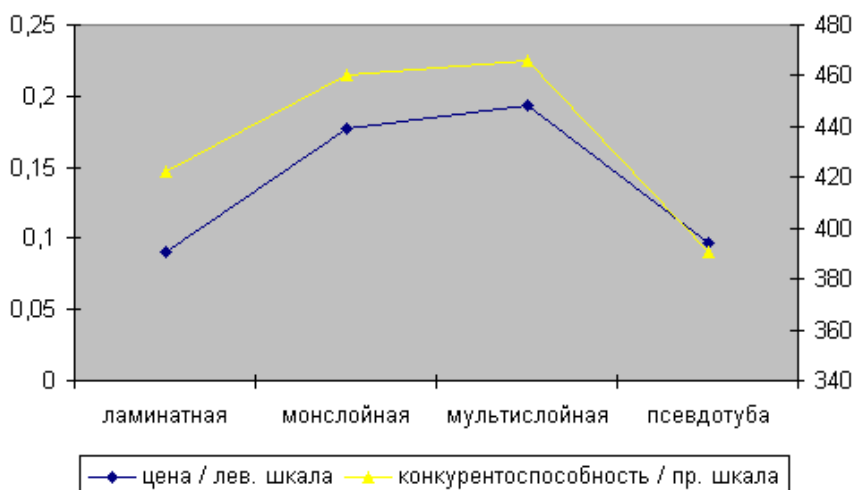


График соотношения цена / качество для туб 100 мл.



Следовательно, в случае возникновения сильной конкуренции нижняя ценовая граница для мягких пластиковых цен составит:

Туба	Цена DDP Россия для партии 50 тыс.
Монослойная, Ø30 мм., емкость - 40 мл., печать - 4 цвета, крышка белая стандартная.	0,090 \$
Монослойная, Ø40 мм., емкость - 100 мл., печать - 4 цвета, крышка белая стандартная.	0,110 \$
Монослойная, Ø50 мм., емкость - 150 мл., печать - 4 цвета, крышка белая стандартная.	0,130 \$
Мультислойная, Ø30 мм., емкость - 40 мл., печать - 4 цвета, крышка белая стандартная.	0,110 \$
Мультислойная, Ø40 мм., емкость - 100 мл., печать - 4 цвета, крышка белая стандартная.	0,130 \$
Мультислойная, Ø50 мм., емкость - 150 мл., печать - 4 цвета, крышка белая стандартная.	0,150 \$

3.4. Стратегия фирмы

Для реализации проекта предлагается следующая стратегия:

- Ориентация на средних и мелких производителей косметики.

Что позволит не зависеть от одного крупного потребителя. При этом средняя партия заказа составит 50 тыс. шт., минимальная – 10 тыс.

- Выпуск монослойных туб, мультислойных туб, а также и двухслойных туб.

Двухслойные тубы в виду сопоставимости затрат на производство с монослойными, но имеющие лучшие потребительские свойства (проницаемость на 30% меньше), будут дополнительным аргументом потенциальным клиентам для смены своего поставщика.

- Ассортимент туб: Ø 30, 40, 50 мм., 6 цветов печати.

Согласно опросу, диаметры туб в 30 и 40 мм. наиболее используемые. Диаметр 50 мм. является перспективным, так как позволяет потенциальным клиентам наиболее полно сформировать линейку своей продукции.

- Цена туб, минимум на 20% меньше цен иностранных конкурентов.

Компромисс между стратегией «снятия сливок» и необходимостью обосновать цену перед клиентом, для обеспечения его лояльности. Так как приобретенное оборудование и часть используемого в производстве сырья импортное, то одной из очевидной экономией является отсутствие необходимости платить таможенные пошлины, что составляет приблизительно 20% стоимости тубы.

Предполагаемые цены на базовые варианты туб.

Монослойная, Ø30 мм., емкость - 40 мл., печать - 4 цвета, крышка белая стандартная.	≈0,126 \$
Монослойная, Ø40 мм., емкость - 100 мл., печать - 4 цвета, крышка белая стандартная.	≈0,162 \$
Монослойная, Ø50 мм., емкость - 150 мл., печать - 4 цвета, крышка белая стандартная.	≈0,198 \$
Мультислойная, Ø30 мм., емкость - 40 мл., печать - 4 цвета, крышка белая стандартная.	≈0,168 \$
Мультислойная, Ø40 мм., емкость - 100 мл., печать - 4 цвета, крышка белая стандартная.	≈0,204 \$
Мультислойная, Ø50 мм., емкость - 150 мл., печать - 4 цвета, крышка белая стандартная.	≈0,252 \$

Учитывая высокую вероятность появления в будущем российских производителей мягких пластиковых туб, динамика снижения цен из-за конкуренции предполагается следующая:

1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
-	100 %	90 %	80 %	70 %

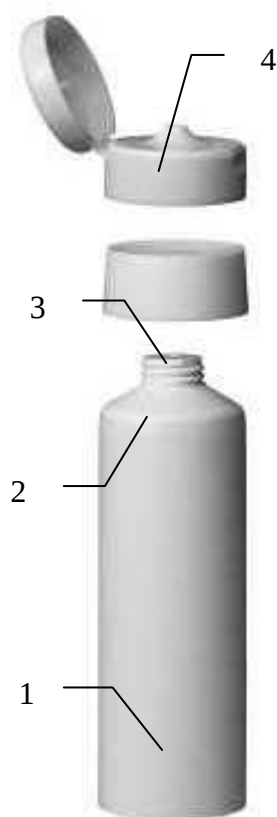
- Сбыт и коммуникационная политика строится путем прямого контакта.

В виду узкой специфики продукции, привлечение потенциальных клиентов должно осуществляться путем прямого контакта и активного участия на специализированных выставках (ИнтерШарм, Сырье и Упаковка, Косметика и т.п.)

ЧАСТЬ 4. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СИСТЕМА

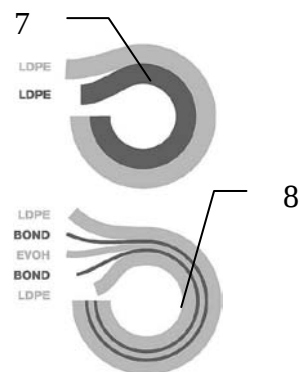
4.1. Конструктивная характеристика продукта

Мягкая пластиковая туба состоит из следующих частей:



1. Тело тубы – бесшовная труба, полученная методом экструзии, из полиэтилена высокого давления (LDPE). Диаметры трубы – 30, 40, 50 см., длина – 70÷230 мм.
2. Горловина тубы – плечо и горлышко тубы, полученное методом литья из полиэтилена низкого давления (HDPE) и впайное в тело тубы. Диаметр плеча соответственно 30, 40, 50 мм., диаметр горлышка 15 мм., высота 10 мм., резьба – M15.
3. Отверстие, автоматически высверленное в горлышке диаметром 1÷10 мм.
4. Колпачок, автоматически накрученный на тубу.
5. Печать на теле тубы – 6-ти цветный сухой офсет.
6. Тиснение фольгой на теле тубы графических элементов изображения.

В разрезе тело тубы может иметь от одного до двух или пяти слоев. В случае двух слоев (7) внешний и внутренний слои изготавливаются из полиэтилена (LDPE), а при пятислойном варианте (8) появляется внутренний слой EVOH барьера и два слоя агдезива, обеспечивающие склеивание несущих слоев.



Расход материалов на 1000 ед. продукции.

Сырье и материалы	Монослойная туба			Мультислойная туба		
	30 мм.	40 мм.	50 мм.	30 мм.	40 мм.	50 мм.
Полиэтилен низкого и высокого давления	7,800	12,00	15,40	6,400	9,600	12,300
Краситель полиэтилена	0,156	0,240	0,308	0,128	0,192	0,246
EVOH слоя	-	-	-	0,480	0,800	1,100
BOND слоя	-	-	-	0,960	1,600	2,100
Краски офсетные	0,060	0,100	0,130	0,060	0,100	0,130
Лак	0,060	0,100	0,130	0,060	0,100	0,130
Колпачок	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Упаковка на 330 туб	3,030	3,850	5,680	3,030	3,850	3,850
ИТОГО:	8,076	12,440	15,968	8,088	12,392	16,006

4.2. Технология изготовления продукта

Технология изготовления трубы представляет собой следующий алгоритм:



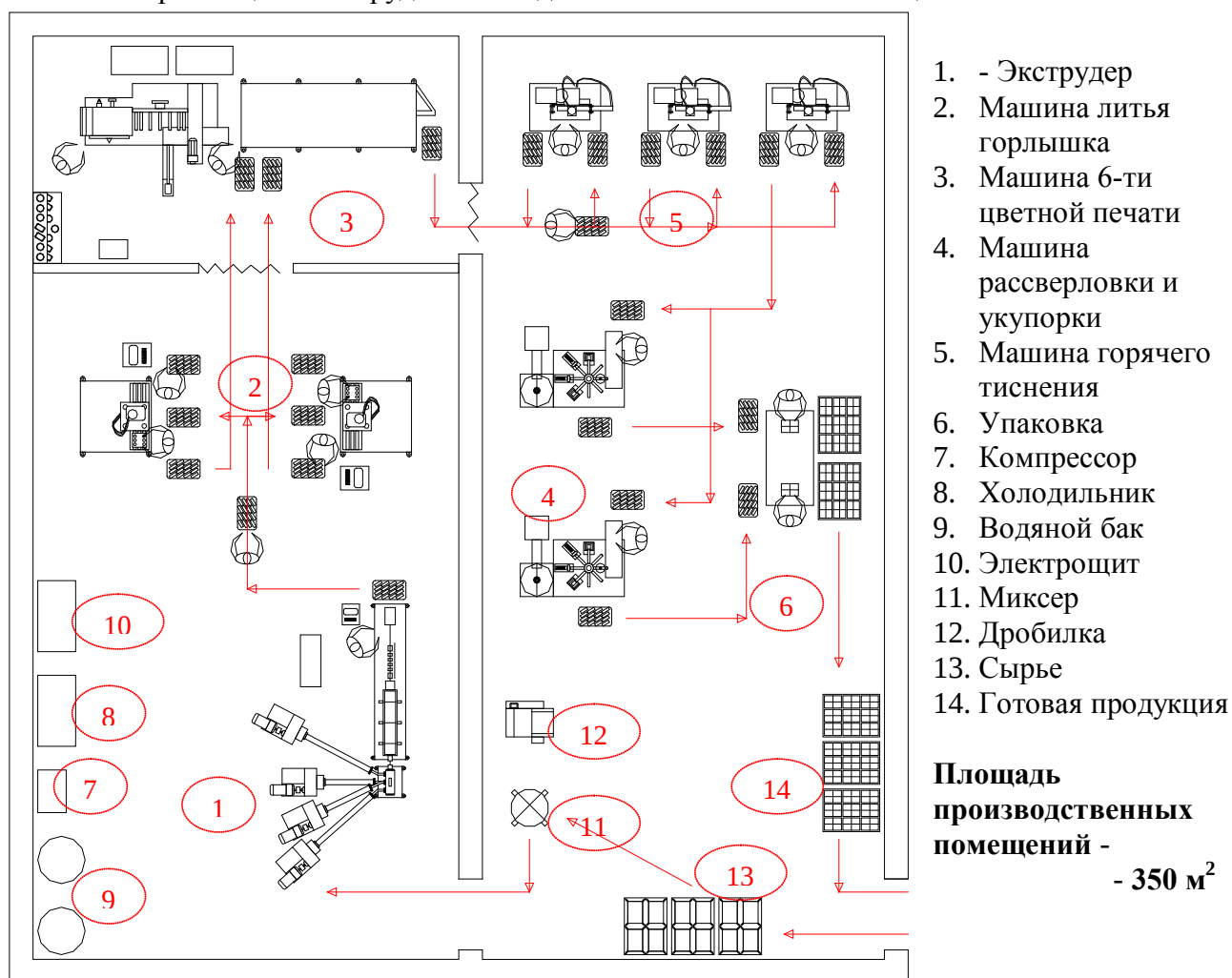
4.3. Характеристики применяемого оборудования

Основное оборудование, его производительность и потребляемая мощность:

Оборудование	Производительность	Кол-во	Потребл. Мощность
Экструдер мультислойный с отрезным ножом EDC-08-05	50 ед. в мин.	1	60 кВт.
Машина литья горлышка и впаивания в тело трубы SIH-30-NC	20~25 ед. в мин.	2	30 кВт.
Машина 6-ти цветной печати тела трубы PCD-100-UV	100 ед. в мин.	1	45 кВт.
Машина автоматической рассверловки и укупорки DCM-40-01	40~60 ед. в мин.	2	10 кВт.
Машина горячего тиснения HSM-10-M	5~10 ед. в мин.	3*	4 кВт.
Компрессор		1	15 кВт.
Холодильник		1	15 кВт.
ИТОГО:	45 ед. в мин.	11	179

* - общая производительность машин горячего тиснения рассчитана на половину производительности всего производства, так как не для всех заказов данная операция будет затребована.

Схема размещения оборудования и движение технологической цепочки.



Вспомогательное оборудование:

Оборудование	Кол-во
Миксер	1
Дробилка	1
Стол упаковочный	1
Стол печатника	1
Стол с верстаком для мастерской	2
Шкаф инструментальный для мастерской	2
Стол для мастерской	1
Скамья для мастерской	2
Бак для воды	2
Тележки для перемещения полуфабрикатов	30
Освещение и электрооборудование	1
Система водоснабжения	1
Система вентиляции	

Согласно рекомендациям производителя оборудования режим эксплуатации данного оборудования принимается круглосуточным. Метод производства - партионный, тип производства - крупносерийный.

Структура рабочего времени оборудования для крупносерийного производства:

- Машинное время - 65 %
- Подготовительно-заключительное время - 10 %
- Потери по организационно-техническим причинам - 25 %;

Общая производительность производства -

- 45 ед. в мин. / 1,25 млн. шт. в месяц. /15 млн. шт. в год.

Предполагаемые темпы выхода на полную производственную мощность:

1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц
10 %	20 %	40 %	60 %	80 %	100 %

Складские площади для готовой продукции:

Максимальный объем одного заказа, шт.	Минимальное кол-во туб в коробке, шт.	Кол-во коробок, шт.	Кол-во коробок в паллете, шт.	Кол-во паллет, шт.
500 000	176	2 841	30	95

4.4. Материально-техническое снабжение

Сырье, материалы и комплектующие для производства туб

Материал	Производитель	Весовая единица	Интервал закупок, мес.	Расход в месяц, кг / паллет.	Объем складских площадей, паллетов
Полиэтилен высокого давления, 15813-020	Казаньоргсинтез, Россия	25 кг.	1	12 973 / 26	26
Полиэтилен низкого давления, марка 276-73	Казаньоргсинтез, Россия	25 кг.	1		
Краситель полиэтилена, Basko®	Баско, Россия	25 кг.	0,5	259 / 0,5	0,5
Агдезив "BOND", марка Bynel®4157	DuPont, США	25 кг.	2	87 / 0,2	0,5
Сополимер "EVOH", марка E-105B	Mitsubishi Chemical, Япония	25кг.	2	173 / 0,3	1
Краска ультрафиолетовой сушки, BASF	Германия, Англия, Франция	1 л.	0,5	108 / 2,2	1
Лак ультрафиолетовой сушки, BASF	Германия, Англия	1 л.	0,5	108 / 2,2	1
Колпачок, CAPSOL	Германия	500-1500 шт.	1	1,25 млн. шт. / 33,3	34
Упаковка гофрокартон	Россия	50 шт.	0,5	4 578 шт. / 11,4	6
ИТОГО:					70

Склад сырья и готовой продукции (см. Приложение 2):

Общее кол-во складских мест	Кол-во уровней складских стеллажей	Расчетное кол-во складских стеллажей	Итоговое кол-во складских стеллажей	Площадь складского помещения
165	3	55	60	210 м ²

Складское оборудование:

Оборудование	Кол-во
Стеллаж складской	60
Погрузчик ручной	1
Паллет	200
Стол письменный	1
Стул	1

4.5. Характеристики организации труда

Принцип организации труда:

- двухсменный режим работы
- продолжительность смены составляет 12 часов
- график работы каждой смены сутки через двое

Общее количество смен необходимых для обеспечения производства составит 4 смены.

Так как выход производства на максимальную загрузку предполагается на 6 месяц с момента запуска, то первые три месяца для обеспечения производства необходимо будет только 2 смены.

Численности персонала одной смены и его квалификации:

Специальность	Квалификация труда	Кол-во в смене	Кол-во всего
Оператор станка	Низкоквалиф.	11	44
Разнорабочий	Низкоквалиф.	2	8
Упаковщик готовой продукции	Низкоквалиф.	2	8
Грузчик склада	Низкоквалиф.	2	8
Уборщица	Низкоквалиф.	1	2
Кладовщик	Квалиф.	1	4
Печатник	Квалиф.	1	7
Электромеханик по обслуживанию	Квалиф.	1	4
ИТОГО:		20	80

Вспомогательные помещения для рабочего персонала:

Наименование	Количество мест
Мастерская для обслуживания оборудования	2 рабочих места
Раздевалка для мужчин	30 шкафчиков
Раздевалка для женщин	30 шкафчиков
Помещение для обеда	20 посадочных мест
Мужская туалетная комната	4 умывальника, 3 туалетных кабины
Женская туалетная комната	4 умывальника, 3 туалетных кабины
Общая площадь вспомогательных помещений - 170 м ²	

ЧАСТЬ 5. СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ

5.1. Перечень функций осуществляемых управляющей структурой компании

Функциональные обязанности	Исполнитель
Поиск потенциальных клиентов. Обеспечение клиентов информацией о компании и ее продуктах. Подготовка договора на реализацию продукта компании. Подготовка технического задания на изготовление продукции компании. Извещение клиента о ходе выполнения заказа и сроков отгрузки готовой продукции.	Менеджер по продажам
Составление оперативного плана производства. Разработка и координация технологии производства. Найм и обучение производственного персонала. Обеспечение производства необходимым сырьем.	Начальник производства
Составление оперативного плана печатных работ. Контроль соблюдения технологии печати. Найм и обучение персонала для печатных работ. Обеспечение печатных работ необходимым сырьем. Изготовление печатных матриц.	Главный специалист по печати
Обеспечение выполнения оперативного плана производства. Контроль соблюдения технологии производства. Контроль качества выпускаемой продукции.	Начальник N-ой смены
Организация погрузо-разгрузочных работ. Прием и отпуск сырья и готовой продукции. Инвентаризация остатков на складе.	Кладовщик N-ой смены
<i>Обеспечение своевременного исполнения строительно-монтажных работ на этапе запуска производства.*</i> Поддержание оборудования и инфраструктуры компании в работоспособном состоянии. Обеспечение мер противопожарной безопасности и соблюдения условий охраны труда.	Начальник инженерной службы
Обеспечение бухгалтерского учета. Составление необходимых отчетных документов в контролирующие органы.	Главный бухгалтер
<i>Организация запуска производства.*</i> Постановка управленческих задач персоналу компании Контроль выполнения целей проекта.	Генеральный директор

* - функции осуществляемые на начальном этапе реализации проекта

5.2. Структура управления компанией



5.3. Руководящий состав

Генеральный директор Иванов Иван Иванович	Имеет два высших образования. Техническое по специальности «Ракетное двигателестроение» и экономическое по специальности «финансы и кредит». На предыдущем месте работы возглавлял компанию по изготовлению водных красок.
Начальник производства Петрова Елена Степановна	Высшее техническое образование в области изготовления пластмасс. Опыт работы по специальности 8 лет.
Главный специалист по печати Сидоров Олег Петрович	Высшее техническое образование в области печати. Опыт работы по специализации 5 лет.
Начальник инженерной службы Николаев Николай Николаевич	Высшее строительное образование. Опыт работы 10 лет в должности прораба.

5.4. Административные помещения и оборудование необходимое для реализации управляющих функций компании

Административные помещения (см. Приложение 2):

Наименование	Количество мест
Офисное помещение	5 рабочих мест и 1 стол переговоров
Туалетная комната	4 умывальника, 3 туалетных кабины
Общая площадь вспомогательных помещений - 170 м ²	

Офисное оборудование:

Оборудование	Кол-во
Стол офисный	5
Стол круглый	1
Стул офисный	9
Шкаф стеклянный с тумбой	4
Компьютер	3

5.5. Организационно-правовая форма фирмы

Для обеспечения экономии на ввозе оборудования без таможенных пошлин организационно-правовая форма предприятия предлагается в виде закрытого акционерного общества с иностранным капиталом, где оборудование является вкладом иностранного партнера в уставный фонд.

5.6. Место нахождения фирмы, название

Местом нахождения выбран город Колпино, являющийся спутником Санкт-Петербурга и удовлетворяющий следующим условиям:

- Помещения для продажи, с невысокой стоимостью около 100 000 \$.
- Производственно-складские помещения площадью не менее 800 м².
- Помещения для административного персонала площадью не менее 200 м².
- Электрообеспечение в 250 кВт.
- Водоснабжение и канализация
- Наличие рядом высококвалифицированных кадров в области печати
- Возможность привлечь низко квалифицированный персонал

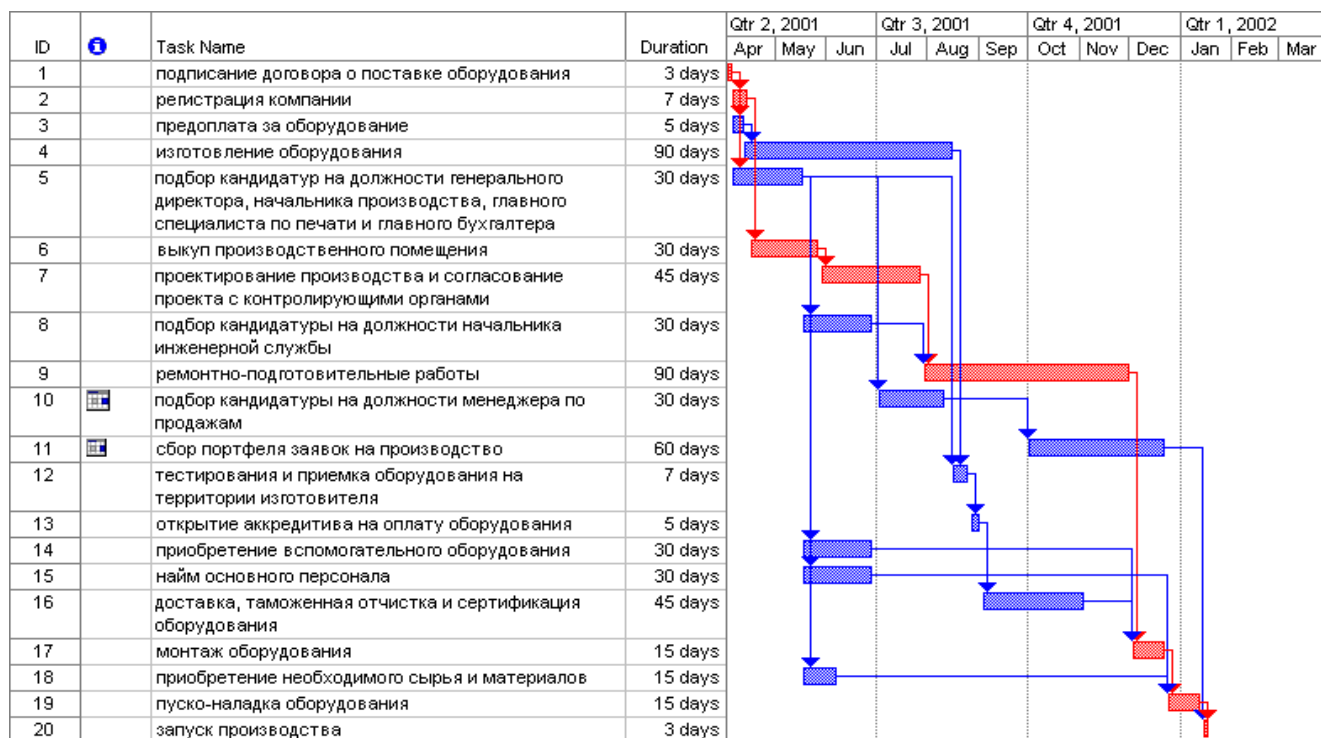
ЧАСТЬ 6. СИСТЕМА ПЛАНИРОВАНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

6.1. Перечень задач по реализации целей проекта

Перечень и время выполнения работ по реализации проекта

Наименование работ	Время выполнения, дней
подписание договора о поставке оборудования	3
регистрация компании	7
предоплата за оборудование	5
изготовление оборудования	90
подбор кандидатур топ менеджеров	30
выкуп производственного помещения	30
проектирование производства и согласование проекта	45
подбор кандидатуры на должности начальника инженерной службы	30
ремонтно-подготовительные работы	90
подбор кандидатуры на должности менеджера по продажам	30
сбор портфеля заявок на производство	60
тестирования и приемка оборудования на территории изготовителя	7
открытие аккредитива на оплату оборудования	5
приобретение вспомогательного оборудования	30
найм основного персонала	30
доставка, таможенная отчистка и сертификация оборудования	45
монтаж оборудования	15
приобретение необходимого сырья и материалов	15
пуско-наладка оборудования	15
запуск производства	3

6.2. Линейный график проекта



Согласно графику общее время необходимое для реализации проекта составит – 9,5 месяцев.

При этом наиболее критичными работами в процессе реализации проекта являются работы по оформлению купли-продажи производственного помещения, проектирования производства, его согласование в контролирующих органах и строительно-монтажные работы по подготовке помещения к производству.

6.3. Анализ рисков

По данному проекту предполагаются следующие характерные риски, а также способы их минимизации или нейтрализации:

- **финансовые риски** -
это, возникновение экономической нестабильности в стране и резкий скачок инфляции;

Экономическая стабильность страны в первую очередь будет зависеть от предсказуемой экономической политики правительства России. С появлением в стране нового президента, согласно прогнозам различных экономистов, уровень предсказуемости, несомненно, будет повышаться.

А чтобы отсеять инфляционную составляющую в денежных потоках проекта, за валюты проекта был принят доллар США.

- **маркетинговые риски** -
неточный расчет емкости рынка, спад в выбранной отрасли, реакция конкурентов.

Для избежания потерь от возможной ошибки расчета емкости рынка, спада в отрасли или реакции конкурентов были приняты следующие шаги: прямой опрос потенциальных потребителей, заключение предварительных соглашений о намерениях покупки продукции и семикратный запас на сжатие рынка при определении производительности оборудования.

- **технологические риски** -
выпуск продукции неудовлетворительного качества, рост цен на сырье и материалы.

Анализ, возникновения риска выпуска продукции неудовлетворительного качества, указывает на следующие причины - это неудовлетворительное качество местного сырья и отсутствие опыта работы персонала с оборудованием. Для нейтрализации их были проведены следующие мероприятия: тестирование производителем оборудования местного сырья (результат положительный) и достижение договоренностей включения в контракт пункта об обучении производителем персонала покупателя на действующих подобных производствах и проведении производителем работ по шефмонтажу и пуско-наладке на площадях покупателя.

- **строительные риски** -
увеличение сроков проведения строительно-монтажных работ, превышение сметы затрат на строительно-монтажные работы.

Для уменьшения данных рисков в штате компании проектом предусмотрена должность начальника инженерной службы, на которую будет принят человек, имеющий опыт в строительстве. Открытие данной штатной единицы произойдет на начальном этапе запуска проекта.

ЧАСТЬ 7. ФИНАНСОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА БИЗНЕСА

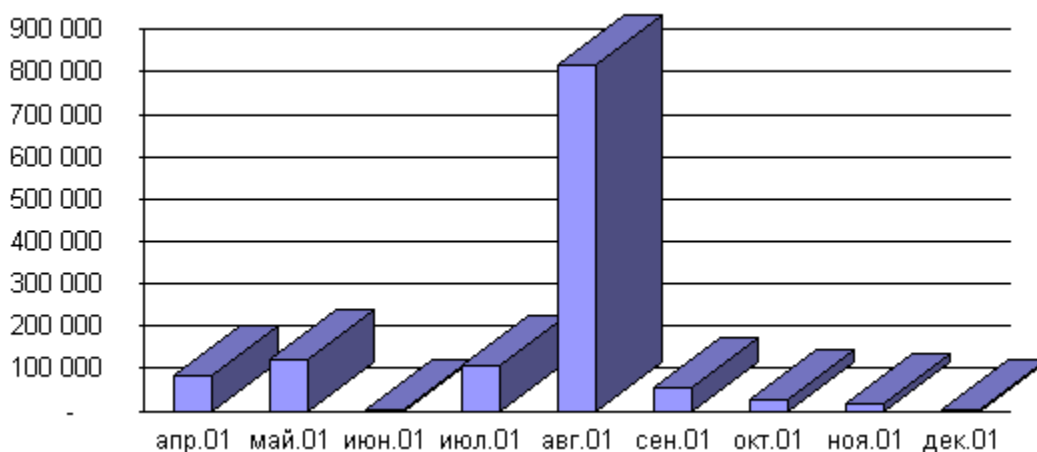
7.1. Капитальные вложения

№	Наименование	сумма
1	Оборудование, включая набор необходимых матриц, SIF Saint-Peterburg	820 000
2	Открытие аккредитива	9 000
3	Таможенные платежи	4 200
4	Сертификация SGS	1 200
5	Страхование доставки оборудования	900
6	Выкуп помещения	120 000
7	Технический проект размещения оборудования	8 000
8	Строительно-монтажные работы	230 000
9	Тестирование и приемка оборудования	11 000
10	Пусконаладочные работы и обучение иностранными специалистами	8 000
11	Вспомогательное оборудование	20 000
	ИТОГО КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЯ	1 232 300

Распределение инвестиций по времени:

№	01.апр. 01	01.май. 01	01.июн. 01	01.июл. 01	01.авг. 01	01.сен. 01	01.окт. 01	01.ноя. 01	01.дек. 01
1	82 000				738 000				
2					9 000				
3							4 200		
4					1 200				
5					900				
6		120 000							
7			4 000	4 000					
8				92 000	69 000	46 000	11 500	11 500	
9				11 000					
10								4 800	3 200
11						10 000	10 000		
ИТОГО:	82 000	120 000	4 000	107 000	818 100	56 000	25 700	16 300	3 200
В т.ч. НДС			667	16 000	11 500	9 333	3 583	1 917	

Анализ динамики капиталовложений показывает, что на всем протяжении проекта инвестиции в основные фонды, можно осуществлять за счет доходов от других подразделений холдинга, и только в августе 2001 года потребуется прибегнуть к сторонним заимствованиям.



7.2. Производственная программа

№	Наименование	ИТОГО	01.дек. 01	01.январ. 02	01.фев. 02	01.мар. 02	01.апр. 02	01.май. 02
1	Общее кол-во туб	56 375 000		125 000	250 000	500 000	750 000	1 000 000
2	из них:	-						
3	монослойные	43 987 500		112 500	225 000	450 000	675 000	900 000
4	из них:	-						
5	диаметр 30 мм	18 034 875		46 125	92 250	184 500	276 750	369 000
6	диаметр 40 мм	21 993 750		56 250	112 500	225 000	337 500	450 000
7	диаметр 50 мм	3 958 875		10 125	20 250	40 500	60 750	81 000
8		-						
9	мультислойные	12 387 500		12 500	25 000	50 000	75 000	100 000
10	из них:	-						
11	диаметр 30 мм	5 078 875		5 125	10 250	20 500	30 750	41 000
12	диаметр 40 мм	6 193 750		6 250	12 500	25 000	37 500	50 000
13	диаметр 50 мм	1 114 875		1 125	2 250	4 500	6 750	9 000
14	Кол-во рабочих часов	55 645	20	50	95	190	285	380

№	Наименование	01.июн.02-01.дек.02 (в месяц)	01.январ.04-01.дек.04 (в месяц)	01.январ.05-01.дек.05 (в месяц)
1	Общее кол-во туб	1 250 000	1 250 000	1 250 000
2	из них:			
3	монослойные	1 125 000	937 500	875 000
4	из них:			
5	диаметр 30 мм	461 250	384 375	358 750
6	диаметр 40 мм	562 500	468 750	437 500
7	диаметр 50 мм	101 250	84 375	78 750
8				
9	мультислойные	125 000	312 500	375 000
10	из них:			
11	диаметр 30 мм	51 250	128 125	153 750
12	диаметр 40 мм	62 500	156 250	187 500
13	диаметр 50 мм	11 250	28 125	33 750
14	Кол-во рабочих часов	475	475	475

7.3. Затраты на сырье и комплектующие

сырье и комплектующие	стоимость за кг. / шт. (вкл.НДС)	расход на 1000 ед. продукции, кг..	стоимость на 1000 единиц продукции
Монослойная туба диаметр 30 мм.		8,076	25,62
Полиэтилен низкого и высокого давления	0,864	7,800	6,74
Краситель полиэтилена	2,304	0,156	0,36
Краски офсетные	30,00	0,060	1,80
Лак	8,520	0,060	0,51
Колпачок	0,015	1000	15,00
Упаковка на 330 туб	0,400	3,030	1,21
Монослойная туба диаметр 40 мм.		12,440	41,93
Полиэтилен низкого и высокого давления	0,864	12,00	10,37
Краситель полиэтилена	2,304	0,240	0,55
Краски офсетные	30,00	0,100	3,00
Лак	8,520	0,100	0,85
Колпачок	0,027	1000	27,00
Упаковка на 260 туб	0,040	3,850	0,15
Монослойная туба диаметр 50 мм.		15,968	66,25
Полиэтилен низкого и высокого давления	0,864	15,40	13,31
Краситель полиэтилена	2,304	0,308	0,71
Краски офсетные	30,00	0,130	3,90
Лак	8,520	0,130	1,11
Колпачок	0,047	1000	47,00
Упаковка на 176 туб	0,040	5,680	0,23
Мультислойная туба диаметр 30 мм.		8,088	31,86
Полиэтилен низкого и высокого давления	0,864	6,400	5,53
Краситель полиэтилена	2,304	0,128	0,29
EVON слоя	7,841	0,480	3,76
BOND слоя	3,906	0,960	3,75
Краски офсетные	30,00	0,060	1,80
Лак	8,520	0,060	0,51
Колпачок	0,015	1000	15,00
Упаковка на 330 туб	0,400	3,030	1,21
Мультислойная туба диаметр 40 мм.		12,392	53,65
Полиэтилен низкого и высокого давления	0,864	9,600	8,29
Краситель полиэтилена	2,304	0,192	0,44
EVON слоя	7,841	0,800	6,27
BOND слоя	3,906	1,600	6,25
Краски офсетные	30,00	0,100	3,00
Лак	8,520	0,100	0,85
Колпачок	0,027	1000	27,00
Упаковка на 260 туб	0,400	3,850	1,54
Мультислойная туба диаметр 50 мм.		16,006	81,57
Полиэтилен низкого и высокого давления	0,864	12,300	10,63
Краситель полиэтилена	2,304	0,246	0,57
EVON слоя	7,841	1,100	8,63
BOND слоя	3,906	2,100	8,20
Краски офсетные	30,00	0,130	3,90
Лак	8,520	0,130	1,11
Колпачок	0,047	1000	47,00
Упаковка на 176 туб	0,400	3,850	1,54

7.4. Затраты на электроэнергию

Наименование	Мощность
<u>производственное оборудование</u>	
Экструдер мультислойный	60
Машина для впаивания горлышка тубы	30
Машина 6-ти цветной печати, лакировки и сушки	45
Машина горячего тиснения	4
Машина автоматической рассверловки горлышка тубы и укупорки колпачком	10
Компрессор	15
Холодильник	15
<u>другое</u>	
	21
ИТОГО кВт.:	200
Стоимость кВт*час:	0,035
ИТОГО затараты за один час USD:	7,0

7.5. Затраты по персоналу

Рабочий персонал	Кол-во 1 смена	Оклад месяц	Общий соцналог 36,5%	ИТОГО месяц
Оператор станка	11	200	73	3 003
Разнорабочий	2	150	55	410
Упаковщик готовой продукции	2	170	62	464
Грузчик склада	2	150	55	410
Уборщица	1	80	29	109
Кладовщик	1	200	73	273
Печатник	1	350	128	478
Электромеханик	1	250	91	341
Начальник смены	1	350	128	478
ИТОГО:				5 487
Административный персонал				
Менеджер по продажам	1	400	146	546
Бухгалтер	1	400	146	546
Начальник инженерной службы	1	500	183	683
Начальник производства	1	500	183	683
Главный специалист по печати	1	500	183	683
Директор	1	1 000	365	1 365
ИТОГО:				3 959

[illegible]

7.7. Ожидаемый доход

[illegible]

7.8. Норма прибыли

№	Наименование	ИТОГО	01.апр .01	01.май. 01	01.июн .01	01.ию л.01	01.авг. 01	01.сен .01	01.окт. 01	01.ноя .01	01.дек .01
1	Выручка от реализации (без НДС)	6 299 376	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2	Налог на польз. автомоб. дорог 1 %	62 994	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3	Чистый объем продаж:	6 236 382	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4	Переменные издержки	2 026 776	-	-	-	-	-	-	-	-	4 118
5	ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	4 209 606	-	-	-	-	-	-	-	-	-4 118
6	Постоянные издержки	-									
7	Зарплата персонала	1 243 542	3 276	3 276	3 276	3 276	3 959	3 959	3 959	3 959	14 933
8	Общехозяйственные расходы (без НДС)	93 333	833	1 667	2 500	3 333	4 167	5 833	6 667	6 667	1 667
9	ИТОГО:	2 872 731	-4 109	-4 943	-5 776	-6 609	-8 125	-9 792	-10 625	-10 625	-20 718
10	Амортизация	409 124	-	-	-	-	-	-	-	-	-
11	ПРИБЫЛЬ ДО ВЫПЛАТЫ НАЛОГА	2 463 607	-4 109	-4 943	-5 776	-6 609	-8 125	-9 792	-10 625	-10 625	-20 718
12	Налог на прибыль 29%	745 679	-	-	-	-	-	-	-	-	-
13	ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ	1 717 928	-4 109	-4 943	-5 776	-6 609	-8 125	-9 792	-10 625	-10 625	-20 718
14	НОРМА ПРИБЫЛИ:	25%	-	-	-	-	-	-	-	-	-

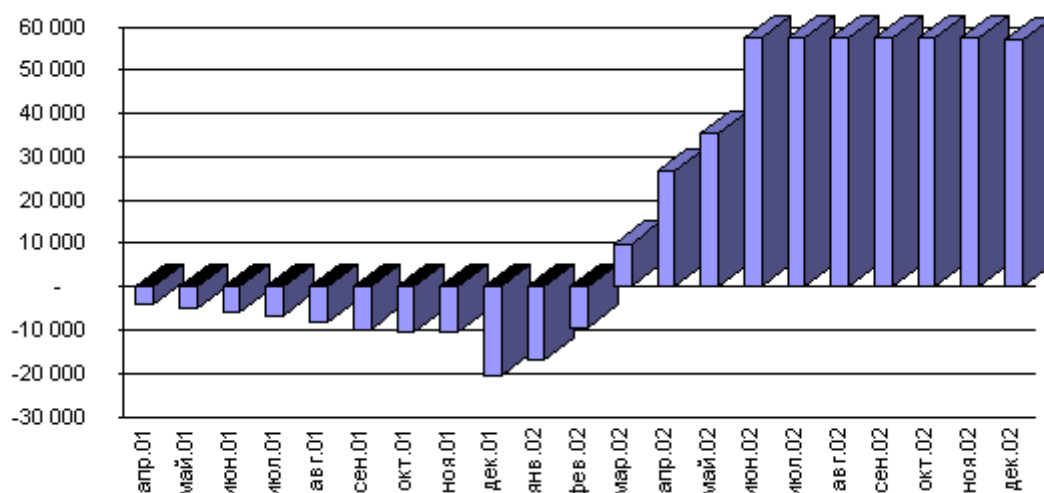
№	01.январ. 02	01.февр. 02	01.мар. 02	01.апр. 02	01.мая. 02	01.июн .02	01.июл .02	01.авг. 02	01.сентяб. 02	01.окт. 02	01.нояб. 02	01.декаб. 02
1	16 124	32 248	64 495	96 743	128 990	161 238	161 238	161 238	161 238	161 238	161 238	161 238
2	161	322	645	967	1 290	1 612	1 612	1 612	1 612	1 612	1 612	1 612
3	15 963	31 925	63 850	95 775	127 700	159 625	159 625	159 625	159 625	159 625	159 625	159 625
4	8 294	16 559	25 115	33 672	42 228	42 782	42 782	42 782	42 782	42 782	42 782	43 803
5	7 669	15 366	38 735	62 104	85 472	116 843	116 843	116 843	116 843	116 843	116 843	115 822
6												
7	14 933	14 933	14 933	14 933	25 908	25 908	25 908	25 908	25 908	25 908	25 908	25 908
8	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250
9	-8 515	-817	22 552	45 920	58 314	89 685	89 685	89 685	89 685	89 685	89 685	88 665
10	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523
11	-17 038	-9 340	14 028	37 397	49 791	81 162	81 162	81 162	81 162	81 162	81 162	80 141
12	-	-	4 068	10 845	14 439	23 537	23 537	23 537	23 537	23 537	23 537	23 241
13	-17 038	-9 340	9 960	26 552	35 352	57 625	57 625	57 625	57 625	57 625	57 625	56 900
14	-107%	-29%	16%	28%	28%	36%	36%	36%	36%	36%	36%	36%

[illegible]

№	01.январ. 04	01.февр. 04	01.мар. 04	01.апр. 04	01.май. 04	01.июн .04	01.июл .04	01.авг. 04	01.сен. 04	01.окт. 04	01.ноя. 04	01.дек. 04
1	134 375	134 375	134 375	134 375	134 375	134 375	134 375	134 375	134 375	134 375	134 375	134 375
2	1 344	1 344	1 344	1 344	1 344	1 344	1 344	1 344	1 344	1 344	1 344	1 344
3	133 031	133 031	133 031	133 031	133 031	133 031	133 031	133 031	133 031	133 031	133 031	133 031
4	44 313	44 313	44 313	44 313	44 313	44 313	44 313	44 313	44 313	44 313	44 313	44 824
5	88 718	88 718	88 718	88 718	88 718	88 718	88 718	88 718	88 718	88 718	88 718	88 208
6												
7	25 908	25 908	25 908	25 908	25 908	25 908	25 908	25 908	25 908	25 908	25 908	25 908
8	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250
9	61 560	61 560	61 560	61 560	61 560	61 560	61 560	61 560	61 560	61 560	61 560	61 050
10	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523
11	53 037	53 037	53 037	53 037	53 037	53 037	53 037	53 037	53 037	53 037	53 037	52 527
12	15 381	15 381	15 381	15 381	15 381	15 381	15 381	15 381	15 381	15 381	15 381	15 233
13	37 656	37 656	37 656	37 656	37 656	37 656	37 656	37 656	37 656	37 656	37 656	37 294
14	28%	28%	28%	28%	28%	28%	28%	28%	28%	28%	28%	28%

№	01.январ. 05	01.февр. 05	01.мар. 05	01.апр. 05	01.май. 05	01.июн .05	01.июл .05	01.авг. 05	01.сен. 05	01.окт. 05	01.ноя. 05	01.дек. 05
1	119 149	119 149	119 149	119 149	119 149	119 149	119 149	119 149	119 149	119 149	119 149	119 149
2	1 191	1 191	1 191	1 191	1 191	1 191	1 191	1 191	1 191	1 191	1 191	1 191
3	117 957	117 957	117 957	117 957	117 957	117 957	117 957	117 957	117 957	117 957	117 957	117 957
4	44 824	44 824	44 824	44 824	44 824	44 824	44 824	44 824	44 824	44 824	44 824	44 824
5	73 134	73 134	73 134	73 134	73 134	73 134	73 134	73 134	73 134	73 134	73 134	73 134
6												
7	25 908	25 908	25 908	25 908	25 908	25 908	25 908	25 908	25 908	25 908	25 908	25 908
8	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250
9	45 976	45 976	45 976	45 976	45 976	45 976	45 976	45 976	45 976	45 976	45 976	45 976
10	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523
11	37 453	37 453	37 453	37 453	37 453	37 453	37 453	37 453	37 453	37 453	37 453	37 453
12	10 861	10 861	10 861	10 861	10 861	10 861	10 861	10 861	10 861	10 861	10 861	10 861
13	26 591	26 591	26 591	26 591	26 591	26 591	26 591	26 591	26 591	26 591	26 591	26 591
14	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%

Динамика изменения прибыли показывает, что возврат инвестиций в проект возможен с марта 2002 г. Поэтому в случае привлечения кредита (август 2001 г.), срок до момента его возврата должен составить 8 месяцев.



7.9. Срок окупаемости и финансовые показатели

Определение срока окупаемости (статический):

№	Наименование	ИТОГО	01.апр. 01	01.май .01	01.июн .01	01.июл .01	01.авг. 01	01.сен. 01	01.окт. 01	01.ноя. 01	01.дек. 01
1	ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ	1 717 928	-4 109	-4 943	-5 776	-6 609	-8 125	-9 792	-10 625	-10 625	-20 718
2	АМОРТИЗАЦИЯ	409 124	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3	СУММА ИНВЕСТИЦИЙ	1 232 300	82 000	120 000	4 000	107 000	818 100	56 000	25 700	16 300	3 200
4	Cash-Flow	894 751	-86 109	-124 943	-9 776	-113 609	-826 225	-65 792	-36 325	-26 925	-23 918
5	Cash-Flow с нарастающим итогом	894 751	-86 109	-211 052	-220 828	-334 437	-1 160 663	-1 226 454	-1 262 780	-1 289 705	-1 313 622
Срок окупаемости - 32,2 месяцев											

№	01.фев. 02	01.мар. 02	01.апр. 02	01.май. 02	01.июн. 02	01.июл. 02	01.авг. 02	01.сен. 02	01.окт. 02	01.ноя. 02	01.дек. 02
1	-9 340	9 960	26 552	35 352	57 625	57 625	57 625	57 625	57 625	57 625	56 900
2	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523
3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4	-817	18 484	35 075	43 875	66 148	66 148	66 148	66 148	66 148	66 148	65 424
5	-1 322 953	-1 304 470	-1 269 395	-1 225 520	-1 159 371	-1 093 223	-1 027 074	-960 926	-894 778	-828 629	-763 206

№	01.январ. 03	01.фев. 03	01.мар. 03	01.апр. 03	01.май. 03	01.июн .03	01.июл .03	01.авг. 03	01.сен. 03	01.окт. 03	01.ноя. 03	01.дек. 03
1	48 406	48 406	48 406	48 406	48 406	48 406	48 406	48 406	48 406	48 406	48 406	48 043
2	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523
3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4	56 929	56 929	56 929	56 929	56 929	56 929	56 929	56 929	56 929	56 929	56 929	56 567
5	-706 277	-649 348	-592 418	-535 489	-478 560	-421 631	-364 702	-307 773	-250 844	-193 915	-136 986	-80 419

№	01.январ. 04	01.фев. 04	01.мар. 04	01.апр. 04	01.май. 04	01.июн .04	01.июл .04	01.авг. 04	01.сен. 04	01.окт. 04	01.ноя. 04	01.дек. 04
1	37 656	37 656	37 656	37 656	37 656	37 656	37 656	37 656	37 656	37 656	37 656	37 294
2	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523
3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4	46 180	46 180	46 180	46 180	46 180	46 180	46 180	46 180	46 180	46 180	46 180	45 817
5	-34 239	11 940	58 120	104 300	150 479	196 659	242 839	289 018	335 198	381 378	427 557	473 374

№	01.январ. 05	01.фев. .05	01.мар. 05	01.апр. 05	01.май. 05	01.июн .05	01.июл .05	01.авг. 05	01.сен. 05	01.окт. 05	01.ноя. 05	01.дек. 05
1	26 591	26 591	26 591	26 591	26 591	26 591	26 591	26 591	26 591	26 591	26 591	26 591
2	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523
3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4	35 115	35 115	35 115	35 115	35 115	35 115	35 115	35 115	35 115	35 115	35 115	35 115
5	508 489	543 604	578 719	613 833	648 948	684 063	719 178	754 292	789 407	824 522	859 637	894 751

Определение срока окупаемости (динамический):

№	Наименование	ИТОГО	01.апр. 01	01.май .01	01.июн .01	01.июл .01	01.авг. 01	01.сен. 01	01.окт. 01	01.ноя. 01	01.дек. 01
1	ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ	1 717 928	-4 109	-4 943	-5 776	-6 609	-8 125	-9 792	-10 625	-10 625	-20 718
2	АМОРТИЗАЦИЯ	409 124	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3	СУММА ИНВЕСТИЦИЙ	1 232 300	82 000	120 000	4 000	107 000	818 100	56 000	25 700	16 300	3 200
4	Ставка дисконтирования	18%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%
5	Дисконтированный Cash-Flow	164 561	-82 401	-119 562	-9 355	-104 035	-756 599	-60 248	-31 832	-23 594	-20 959
6	Cash-Flow с нарастающим итогом	164 561	-82 401	-201 964	-211 319	-315 354	-1 071 953	-1 132 201	-1 164 032	-1 187 627	-1 208 586
Срок окупаемости - 38,1 месяца											

№	01.январ. 02	01.февр. 02	01.мар. 02	01.апр. 02	01.май. 02	01.июн .02	01.июл .02	01.авг. 02	01.сен. 02	01.окт. 02	01.ноя. 02	01.дек. 02
1	-17 038	-9 340	9 960	26 552	35 352	57 625	57 625	57 625	57 625	57 625	57 625	56 900
2	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523
3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%
5	-7 140	-685	15 500	28 146	35 208	53 081	50 795	50 795	50 795	48 608	48 608	48 075
6	-1 215 726	-1 216 411	-1 200 911	-1 172 765	-1 137 557	-1 084 476	-1 033 681	-982 886	-932 091	-883 483	-834 876	-786 801

№	01.январ. 03	01.февр. 03	01.мар. 03	01.апр. 03	01.май. 03	01.июн .03	01.июл .03	01.авг. 03	01.сен. 03	01.окт. 03	01.ноя. 03	01.дек. 03
1	48 406	48 406	48 406	48 406	48 406	48 406	48 406	48 406	48 406	48 406	48 406	48 043
2	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523
3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%
5	40 032	40 032	40 032	38 308	38 308	38 308	36 658	36 658	36 658	35 080	35 080	34 856
6	-746 769	-706 737	-666 706	-628 398	-590 090	-551 782	-515 124	-478 466	-441 807	-406 728	-371 648	-336 792

№	01.январ. 04	01.февр. 04	01.мар. 04	01.апр. 04	01.май. 04	01.июн .04	01.июл .04	01.авг. 04	01.сен. 04	01.окт. 04	01.ноя. 04	01.дек. 04
1	37 656	37 656	37 656	37 656	37 656	37 656	37 656	37 656	37 656	37 656	37 656	37 294
2	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523
3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%
5	27 230	27 230	27 230	26 058	26 058	26 058	24 936	24 936	24 936	23 862	23 862	23 675
6	-309 561	-282 331	-255 100	-229 042	-202 985	-176 927	-151 991	-127 055	-102 119	-78 258	-54 396	-30 721

№	01.январ. 05	01.февр. 05	01.мар. 05	01.апр. 05	01.май. 05	01.июн .05	01.июл .05	01.авг. 05	01.сен. 05	01.окт. 05	01.ноя. 05	01.дек. 05
1	26 591	26 591	26 591	26 591	26 591	26 591	26 591	26 591	26 591	26 591	26 591	26 591
2	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523	8 523
3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%
5	17 363	17 363	17 363	16 615	16 615	16 615	15 900	15 900	15 900	15 215	15 215	15 215
6	-13 358	4 005	21 369	37 984	54 600	71 215	87 115	103 015	118 915	134 130	149 346	164 561

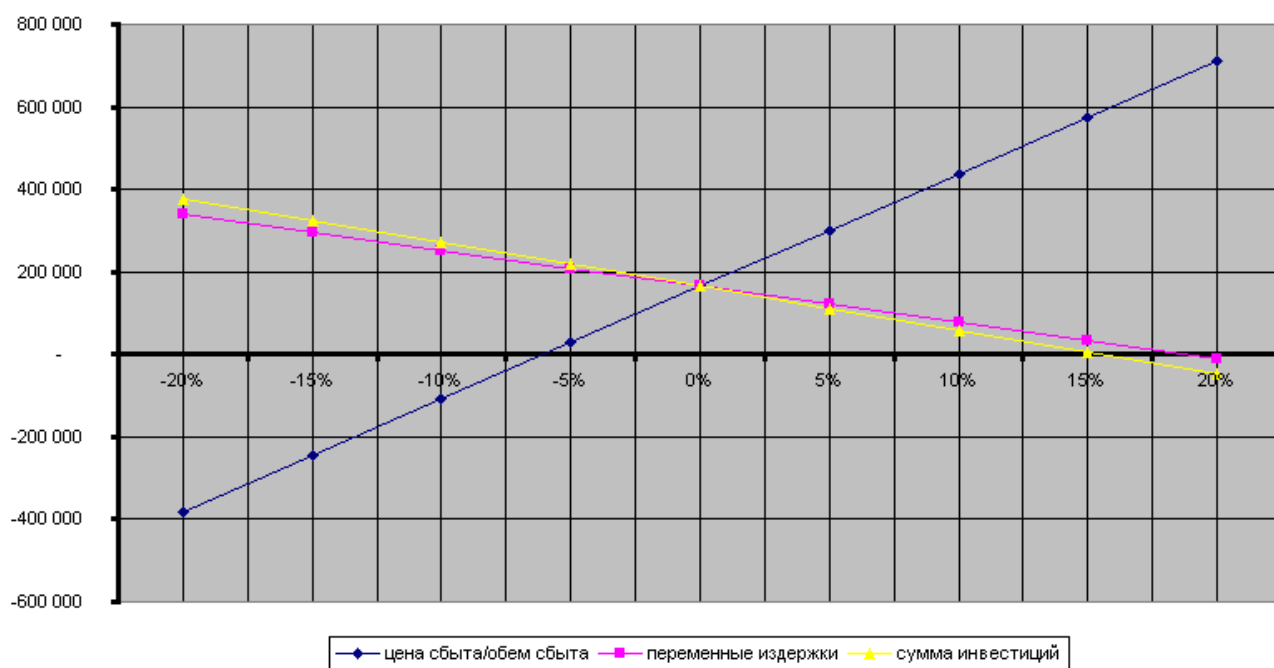
7.10. Финансовые показатели и анализ чувствительности проекта

Точка безубыточности

Объем инвестиций	1 232 300
Средневзвешанная цена ед. продукции	0,112
Средневзвешанные затраты на ед. продукции	0,067
Средневзвешанная валовая маржа на ед. продукции	0,045
Точка безубыточности усл.туб	27 658 896

- Чистый приведенный доход (NPV) составил 164 561 дол. США.
- Индекс рентабельности (IRR) - 24,39 %.
- Индекс прибыльности (PI) - 13,35 %.
- Дисконтированный срок окупаемости (PP) - 50 месяцев.

Анализ безубыточности



7.11. Денежный поток

№	Наименование	ИТОГО	01.апр. 01	01.май .01	01.июн .01	01.июл. 01	01.авг. 01	01.сен. 01	01.окт. 01	01.ноя. 01	01.дек. 01
1	Собственные средства	713 000	87 000	125 000	10 000	115 000	133 000	81 000	51 000	42 000	38 000
2	Получение кредита	700 000					700 000				
3	Возврат кредита	700 000									
4	Долг по кредиту		-	-	-	-	700 000	700 000	700 000	700 000	700 000
5	Плата за кредит (22%+коммиссия)	186 151					5 600	12 658	12 658	12 658	12 658
6	ИТОГО по фин. деятельности	526 849	87 000	125 000	10 000	115 000	827 400	68 342	38 342	29 342	25 342
7	Капиталовложения	1 189 300	82 000	120 000	3 333	91 000	806 600	46 667	22 117	14 383	3 200
8	НДС по капиталовл.	43 000	-	-	667	16 000	11 500	9 333	3 583	1 917	-
9	ИТОГО по инвест. деятельности	1 232 300	82 000	120 000	4 000	107 000	818 100	56 000	25 700	16 300	3 200
10	Выручка от реализации	6 299 376	-	-	-	-	-	-	-	-	-
11	НДС от реализации	1 259 875	-	-	-	-	-	-	-	-	-
12	ИТОГО поступления	7 559 252	-	-	-	-	-	-	-	-	-
13	Переменные издержки	2 026 776	-	-	-	-	-	-	-	-	4 118
14	Зарплата персонала (вкл. фонды)	1 243 542	3 276	3 276	3 276	3 276	3 959	3 959	3 959	3 959	14 933
15	Общехозяйственные расходы	93 333	833	1 667	2 500	3 333	4 167	5 833	6 667	6 667	1 667
16	НДС по затратам	424 022	167	333	500	667	833	1 167	1 333	1 333	1 157
17	ИТОГО по затратам	3 787 674	4 276	5 276	6 276	7 276	8 959	10 959	11 959	11 959	21 874
18	Налог на прибыль	745 679	-	-	-	-	-	-	-	-	-
19	Налог на польз. автодорог	62 994	-	-	-	-	-	-	-	-	-
20	ИТОГО налоги	808 673	-	-	-	-	-	-	-	-	-
21	Предъявляемый НДС	792 853	-167	-333	-1 167	-16 667	-12 333	-10 500	-4 917	-3 250	-1 157
22	ИТОГО выплаты по НДС	792 853	-	-	-	-	-	-	-	-	-
23	Чистые денежные поступления	1 464 601	724	-276	-276	724	342	1 384	684	1 084	268
24	Cash-Flow нарастающим итогом		724	448	172	896	1 238	2 621	3 305	4 389	4 657

№	01.январ. 02	01.февр. 02	01.мар. 02	01.апр. 02	01.май. 02	01.июн .02	01.июл .02	01.авг. 02	01.сентяб. 02	01.окт. 02	01.нояб. 02	01.декаб. 02
1	20 000	11 000				-	-	-	-			
2												
3			15 000	35 000	50 000	65 000	55 000	60 000	55 000	60 000	65 000	60 000
4	700 000	700 000	685 000	650 000	600 000	535 000	480 000	420 000	365 000	305 000	240 000	180 000
5	12 658	12 658	12 658	12 386	11 753	10 849	9 674	8 679	7 595	6 600	5 515	4 340
6	7 342	-1 658	-27 658	-47 386	-61 753	-75 849	-64 674	-68 679	-62 595	-66 600	-70 515	-64 340
7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
9	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
10	16 124	32 248	64 495	96 743	128 990	161 238	161 238	161 238	161 238	161 238	161 238	161 238
11	3 225	6 450	12 899	19 349	25 798	32 248	32 248	32 248	32 248	32 248	32 248	32 248
12	19 349	38 697	77 394	116 091	154 788	193 485	193 485	193 485	193 485	193 485	193 485	193 485
13	8 294	16 559	25 115	33 672	42 228	42 782	42 782	42 782	42 782	42 782	42 782	43 803
14	14 933	14 933	14 933	14 933	25 908	25 908	25 908	25 908	25 908	25 908	25 908	25 908
15	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250
16	1 909	3 562	5 273	6 984	8 696	8 806	8 806	8 806	8 806	8 806	8 806	9 011
17	26 386	36 304	46 571	56 839	78 081	78 746	78 746	78 746	78 746	78 746	78 746	79 971
18	-	-	4 068	10 845	14 439	23 537	23 537	23 537	23 537	23 537	23 537	23 241
19	161	322	645	967	1 290	1 612	1 612	1 612	1 612	1 612	1 612	1 612
20	161	322	4 713	11 813	15 729	25 149	25 149	25 149	25 149	25 149	25 149	24 853
21	1 316	2 888	7 626	12 364	17 102	23 441	23 441	23 441	23 441	23 441	23 441	23 237
22	-	-	-	-	-	14 247	23 441	23 441	23 441	23 441	23 441	23 237
23	144	413	-1 548	53	-776	-507	1 474	-2 531	3 554	-452	-4 367	1 084
24	4 801	5 215	3 667	3 720	2 944	2 437	3 911	1 380	4 934	4 483	116	1 200

№	01.январ. 03	01.февр. 03	01.мар. 03	01.апр. 03	01.май. 03	01.июн .03	01.июл .03	01.авг. 03	01.сентяб. 03	01.окт. 03	01.нояб. 03	01.декаб. 03
1												
2												
3	40 000	50 000	55 000	35 000								
4	140 000	90 000	35 000	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5	9 764	2 532	1 627	633	-	-	-	-	-	-	-	-
6	-49 764	-52 532	-56 627	-35 633	-	-	-	-	-	-	-	-
7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
9	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
10	149 153	149 153	149 153	149 153	149 153	149 153	149 153	149 153	149 153	149 153	149 153	149 153
11	29 831	29 831	29 831	29 831	29 831	29 831	29 831	29 831	29 831	29 831	29 831	29 831
12	178 983	178 983	178 983	178 983	178 983	178 983	178 983	178 983	178 983	178 983	178 983	178 983
13	43 803	43 803	43 803	43 803	43 803	43 803	43 803	43 803	43 803	43 803	43 803	44 313
14	25 908	25 908	25 908	25 908	25 908	25 908	25 908	25 908	25 908	25 908	25 908	25 908
15	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250
16	9 011	9 011	9 011	9 011	9 011	9 011	9 011	9 011	9 011	9 011	9 011	9 113
17	79 971	79 971	79 971	79 971	79 971	79 971	79 971	79 971	79 971	79 971	79 971	80 584
18	19 771	19 771	19 771	19 771	19 771	19 771	19 771	19 771	19 771	19 771	19 771	19 623
19	1 492	1 492	1 492	1 492	1 492	1 492	1 492	1 492	1 492	1 492	1 492	1 492
20	21 263	21 263	21 263	21 263	21 263	21 263	21 263	21 263	21 263	21 263	21 263	21 115
21	20 820	20 820	20 820	20 820	20 820	20 820	20 820	20 820	20 820	20 820	20 820	20 718
22	20 820	20 820	20 820	20 820	20 820	20 820	20 820	20 820	20 820	20 820	20 820	20 718
23	7 165	4 398	302	21 296	56 929	56 929	56 929	56 929	56 929	56 929	56 929	56 567
24	8 364	12 762	13 064	34 360	91 289	148 218	205 147	262 076	319 005	375 935	432 864	489 430

№	01.январ. 04	01.февр. 04	01.мар. 04	01.апр. 04	01.май. 04	01.июн .04	01.июл .04	01.авг. 04	01.сен. 04	01.окт. 04	01.ноя. 04	01.дек. 04
1												
2												
3												
4												
5												
6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
9	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
10	134 375	134 375	134 375	134 375	134 375	134 375	134 375	134 375	134 375	134 375	134 375	134 375
11	26 875	26 875	26 875	26 875	26 875	26 875	26 875	26 875	26 875	26 875	26 875	26 875
12	161 250	161 250	161 250	161 250	161 250	161 250	161 250	161 250	161 250	161 250	161 250	161 250
13	44 313	44 313	44 313	44 313	44 313	44 313	44 313	44 313	44 313	44 313	44 313	44 824
14	25 908	25 908	25 908	25 908	25 908	25 908	25 908	25 908	25 908	25 908	25 908	25 908
15	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250
16	9 113	9 113	9 113	9 113	9 113	9 113	9 113	9 113	9 113	9 113	9 113	9 215
17	80 584	80 584	80 584	80 584	80 584	80 584	80 584	80 584	80 584	80 584	80 584	81 196
18	15 381	15 381	15 381	15 381	15 381	15 381	15 381	15 381	15 381	15 381	15 381	15 233
19	1 344	1 344	1 344	1 344	1 344	1 344	1 344	1 344	1 344	1 344	1 344	1 344
20	16 724	16 724	16 724	16 724	16 724	16 724	16 724	16 724	16 724	16 724	16 724	16 576
21	17 762	17 762	17 762	17 762	17 762	17 762	17 762	17 762	17 762	17 762	17 762	17 660
22	17 762	17 762	17 762	17 762	17 762	17 762	17 762	17 762	17 762	17 762	17 762	17 660
23	46 180	46 180	46 180	46 180	46 180	46 180	46 180	46 180	46 180	46 180	46 180	45 817
24	535 610	581 790	627 969	674 149	720 329	766 508	812 688	858 868	905 047	951 227	997 406	1 043 224

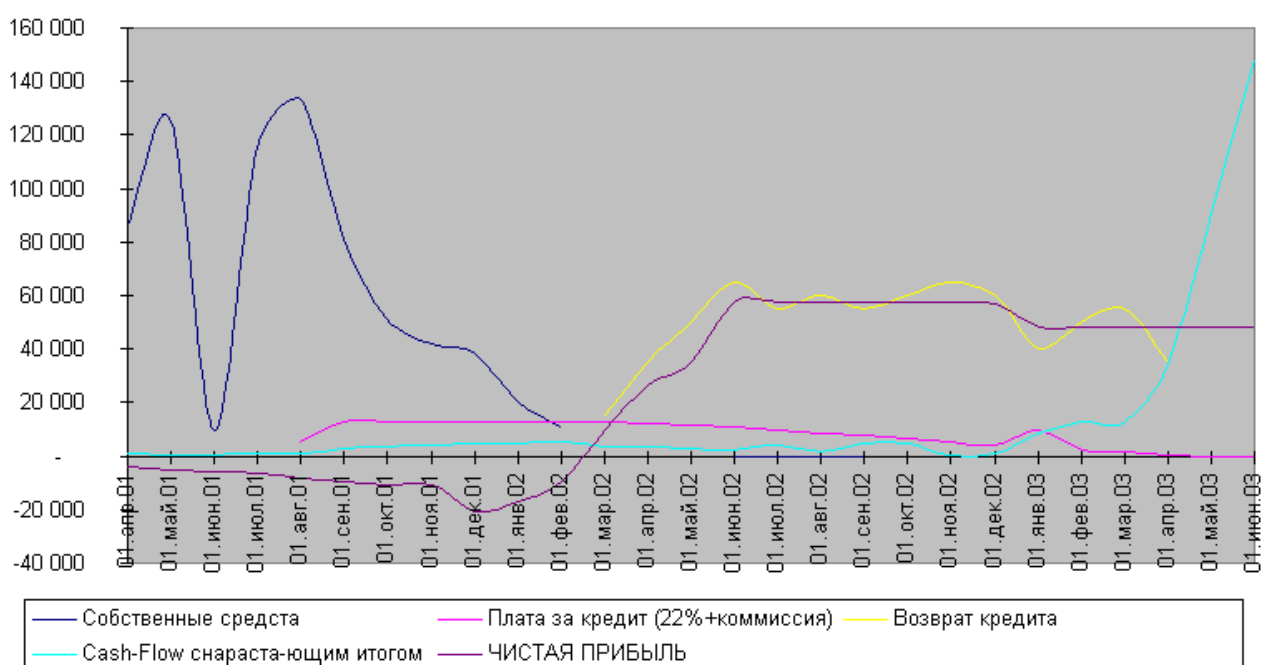
№	01.январ. 05	01.февр. 05	01.мар. 05	01.апр. 05	01.май. 05	01.июн .05	01.июл .05	01.авг. 05	01.сен. 05	01.окт. 05	01.ноя. 05	01.дек. 05
1												
2												
3												
4												
5												
6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
9	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
10	119 149	119 149	119 149	119 149	119 149	119 149	119 149	119 149	119 149	119 149	119 149	119 149
11	23 830	23 830	23 830	23 830	23 830	23 830	23 830	23 830	23 830	23 830	23 830	23 830
12	142 979	142 979	142 979	142 979	142 979	142 979	142 979	142 979	142 979	142 979	142 979	142 979
13	44 824	44 824	44 824	44 824	44 824	44 824	44 824	44 824	44 824	44 824	44 824	44 824
14	25 908	25 908	25 908	25 908	25 908	25 908	25 908	25 908	25 908	25 908	25 908	25 908
15	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250
16	9 215	9 215	9 215	9 215	9 215	9 215	9 215	9 215	9 215	9 215	9 215	9 215
17	81 196	81 196	81 196	81 196	81 196	81 196	81 196	81 196	81 196	81 196	81 196	81 196
18	10 861	10 861	10 861	10 861	10 861	10 861	10 861	10 861	10 861	10 861	10 861	10 861
19	1 191	1 191	1 191	1 191	1 191	1 191	1 191	1 191	1 191	1 191	1 191	1 191
20	12 053	12 053	12 053	12 053	12 053	12 053	12 053	12 053	12 053	12 053	12 053	12 053
21	14 615	14 615	14 615	14 615	14 615	14 615	14 615	14 615	14 615	14 615	14 615	14 615
22	14 615	14 615	14 615	14 615	14 615	14 615	14 615	14 615	14 615	14 615	14 615	14 615
23	35 115	35 115	35 115	35 115	35 115	35 115	35 115	35 115	35 115	35 115	35 115	35 115
24	1 078 338	1 113 453	1 148 568	1 183 683	1 218 797	1 253 912	1 289 027	1 324 142	1 359 256	1 394 371	1 429 486	1 464 601

7.12. Параметры финансирования

На основании подбора денежных потоков рассчитаны следующие показатели кредитования проекта:

- Сумма кредита - 700 000 дол. США
- Срок получения - одним траншем в августе 2001 г.
- Проценты по кредиту - 22% годовых
- Комиссия за организацию кредита - 0,8% от суммы или 5 600 дол. США
- Начало возврата кредита - 8 месяцев с момента получения или март 2002 года
- Срок возврата кредита - 21 месяц или апрель 2003 года

Динамика основных денежных потоков на момент кредитования:



ПРИЛОЖЕНИЕ 1.

Результаты опроса лиц, ответственных за снабжение в компаниях производителях косметики в России

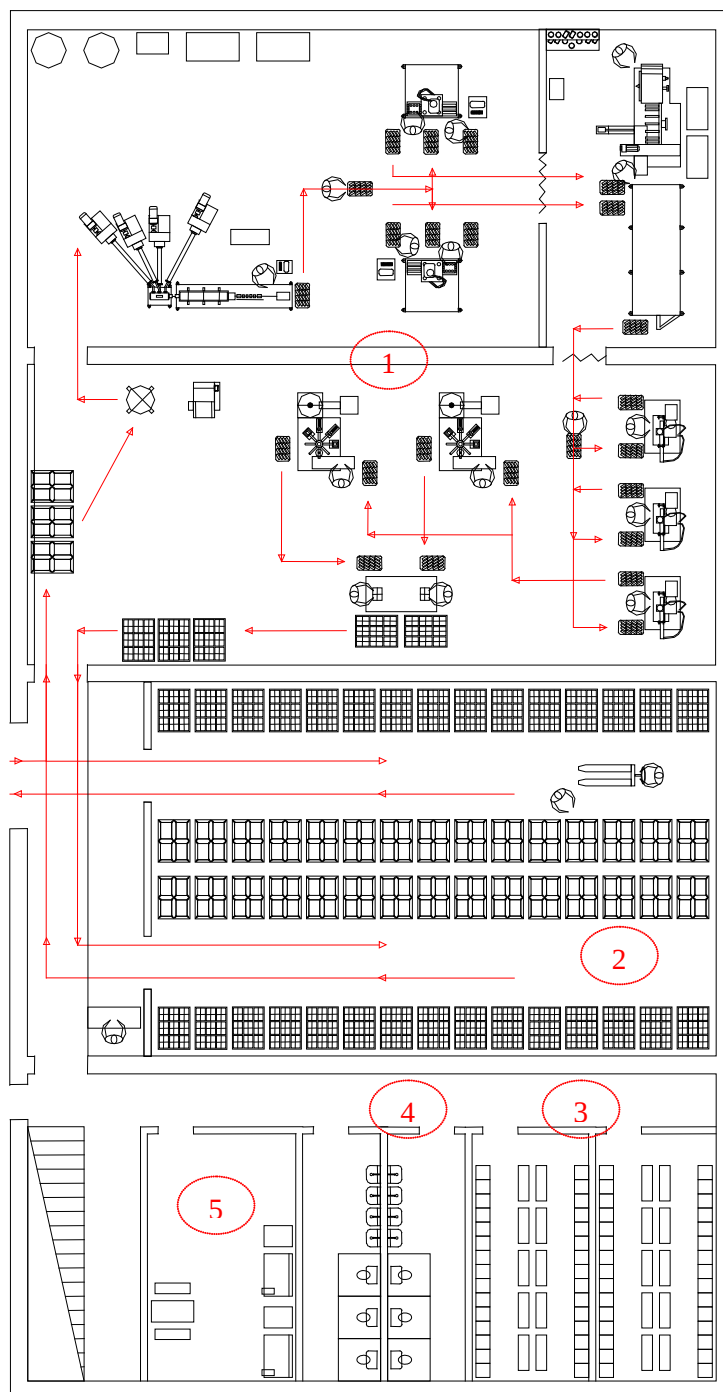
потребитель	туба	диаметр	емкость	печать	тиснение	коллачок	цена	производитель	кол-во / месяц реальные	кол-во / месяц предполагаемые
Низар	монослой	30	30	4	-	простой с тиснением	18	Польша, центр упаковки	300 000	300 000
	монослой	40	100	4	-	простой	20		200 000	200 000
Маграв	монослой	30	30	4	+	простой		Польша, центр упаковки	30 000	30 000
	монослой	35	100	4	+	простой			40 000	40 000
	монослой	40	100	4	+	простой	20		30 000	30 000
Русская линия	монослой	30	40	4	-	простой	14		250 000	250 000
Апрель	монослой	40	80	4	+	простой			100 000	100 000
	монослой	50	150	4	-	флип-топ			20 000	20 000
Кора	монослой	40	100	4	+	простой			100 000	100 000
Техкон	монослой	40	100	4	+	простой		Польша, центр упаковки	?	100 000
Белкосмекс	монослой	25	30	4	+	простой		cebal Польша	20 000	20 000
	монослой	40	100	4	+	простой		cebal Польша	60 000	60 000
	монослой	50	150	4	+	простой		cebal Польша	75 000	75 000
Рефарм	монослой	35	80	4	+	простой		Украина	?	10 000
Флоресан	мультислой	40	100	4	+	простой	27	cebal Польша	250 000	250 000
Шарм Клео Космик	мультислой	40	100	4	+	простой	37	cebal Польша	10 000	10 000
ИнтерГрим	монослой	40	100	5	+	простой		cebal Польша	150 000	150 000
Белита	монослой	30	50	4	+	простой		cebal Польша	400 000	400 000
	монослой	35	80	4	+	простой		cebal Польша	300 000	300 000
	монослой	40	100	4	+	простой		cebal Польша	200 000	200 000
	монослой	50	150	4	+	простой		cebal Польша	100 000	100 000
Линда	монослой	35	80	4	+	простой		Польша, центр упаковки	?	500 000
Фармаком	монослой	35	80	4	+	простой		Польша, центр упаковки	?	100 000
Калина	монослой	35	80	4	+	простой		cebal Польша	1 800 000	1 800 000
Невская Косметика								cebal Польша	?	10 000
Итого	монослой	все							4 175 000	4 895 000
	монослой	25							20 000	20 000
	монослой	30							980 000	980 000
	монослой	35							2 140 000	2 750 000
	монослой	40							840 000	940 000
	монослой	50							195 000	195 000
Итого	мультислой	все							260 000	260 000
	мультислой	25								
	мультислой	30								
	мультислой	35								
	мультислой	40							260 000	260 000
	мультислой	50								
Итого	Все в месяц								4 435 000	5 155 000
Итого	Все в год, млн. шт.								53	62

Предварительная общая планировка производственных и административных помещений.

Условные обозначения:

1. производственные помещения
2. складское помещение
3. раздевалки для рабочих
4. туалеты
5. мастерская службы сервиса
6. помещения для обедов
7. офисное помещение

1 этаж.



2 этаж

