



Бизнес-план
производства микроавтомобилей, автоприцепов и
осуществления услуг антикоррозийной обработки

СОДЕРЖАНИЕ

1. Предприятие и его продукция
 2. Инвестиционный замысел
 - 2.1. Организация производства и стратегия сбыта.
 - 2.2. Источники, объекты и направления инвестиций
 3. Анализ рынка сбыта
 - 3.1. Сегментация рынка сбыта продукции и услуг, выбор целевых сегментов.
 - 3.2. Конкурентный анализ, позиционирование товаров и услуг на целевых сегментах рынка сбыта.
 - 3.3. Прогноз цен и объемов продаж продукции и услуг
 4. Рынок ресурсов и оборудования
 5. План производства
 - 5.1. Операционный план подготовки и организации производства.
 - 5.2. Производственная программа и расчет объемов оборота
 6. Расчет себестоимости, прибыли и рентабельности
 - 6.1. Расчет ежемесячных издержек производства.
 - 6.2. Расчет себестоимости производства.
 - 6.3. Расчет прибыли и рентабельности
 7. Маркетинг-план
 8. Организационный план
 9. Финансовый план. График погашения кредитных средств
 - 9.1. План движения денежных потоков на инвестиционный период.
 - 9.2. Срок окупаемости инвестиций. Расчеты с банком
-

РЕЗЮМЕ

Инициатор инвестиционного проекта - производственно-коммерческая фирма ТОО "Каретный двор". Адрес: г. Ростов-на-Дону

Цели бизнес-плана:

1. обосновать прибыльность и рентабельность инвестиционного проекта изготовления и реализации автоприцепов, микроавтомобилей и продаж услуг антикоррозийного покрытия корпусных элементов автомобилей клиентов;
2. доказать возможность возвратности кредитных средств на заданных условиях и в фиксированные сроки кредитования.

Вид деятельности - приоритетный, в рамках региональных программ поддержки предпринимателей малого и среднего бизнеса, крестьянских и фермерских хозяйств Ростовской области.

Продукция:

1. автоприцепы 3-х модификаций грузоподъемностью 265 -348 кг, одно- и двухосные; розничная цена 4,0 - 5,5 млн. руб.; планируемый годовой объем выпуска порядка 600 единиц;
2. микроавтомобили 2-х модификаций грузоподъемностью 250 - 600 кг, мощность двигателя 13-30 л.с., розничная цена 11,0 -18,0 млн. руб.; планируемый объем выпуска в год - 96 единиц;
3. услуги антикоррозийной обработки кузовных элементов автомобилей по технологии RUST-STOP (Canada); стоимость обработки одного автомобиля - 0,9 млн. руб.; планируемый годовой объем работ - 3600 единиц.

Планируемый объем оборота в год по всем видам деятельности - порядка 7.380 млн. руб./год. при полной загрузке производственных мощностей.

Ожидаемая чистая прибыль в год от всех видов деятельности - 2,900,0 млн. руб. при полном освоении производственных мощностей.

Рынок сбыта - региональный; частично - Россия, Казахстан, Украина, Белоруссия.

Конкурентоспособность фирмы обеспечивается низкими внутрипроизводственными издержками вследствие обеспечения сквозного технологического процесса, а также эксклюзивным качеством готовой продукции.

Общая сумма проекта -1.605,35 млн. руб. из них: собственные средства - 610,35 млн. руб., заемные - 995,0 млн. руб.

Условия кредитования - 20% годовых на 1,2 года.

Срок окупаемости полной суммы инвестиций -1,5 года.

1. ПРЕДПРИЯТИЕ И ЕГО ПРОДУКЦИЯ

Предприятие - производственно-коммерческая фирма "Каретный Двор" - товарищество с ограниченной ответственностью, образовано частными лицами 28 августа 1991 года. Для организации производства располагает собственными площадями - цех 220 м кв. в г. Батайске и арендуемыми площадями - цех 180 м кв.; для организации автосервиса (антикоррозийное покрытие) используются арендуемые площади 218 м кв. на СТОА в г. Ростове-на-Дону.

На момент начала реализации инвестиционного проекта (август 1997 г.) предприятие имеет всю необходимую для организации производства техническую документацию на автоприцепы к легковым автомобилям (3 базовые модификации - см. приложения 1,2):

- модель ПАГ-2Ф;
- модель ПАГ-2Б;
- модель ПАГ-2.

На автоприцепы имеется приоритет на промышленные образцы - "Одобрение типа транспортного средства" АТ-02 N93292 от 24.12.93.

Изготовлены малые серии опытных образцов автоприцепов всех базовых модификаций, проведены пробные продажи.

Подготовлена техническая документация и изготовлены опытные образцы микроавтомобилей двух модификаций (см. приложения 3, 4):

- модель "Хуторок";
- модель "МК-3".

Закуплена технологическая документация для организации специализированного участка (цеха) антикоррозийной обработки автомобилей RUST-STOP (Canada).

2. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ЗАМЫСЕЛ

2.1. Организация производства и стратегия сбыта

На основе отработанных технологий производства автоприцепов и микроавтомобилей, используя приобретенный квалификационный уровень основных рабочих, на базе собственных и арендуемых производственных площадей планируется организовать девять производственных "постов" (технологических переделов), каждый из которых оснащается новым

технологическим оборудованием, приобретаемым за счет привлеченных (кредитных) средств; оборудование, приспособления и инструмент для участка (цеха) антикоррозийной обработки автомобилей также приобретается за счет кредитных средств (см. табл. 2.2).

Производственные переделы планируется разместить в двух цехах, это представлено на рис. 2.1. Каждый пост (техно-логический передел) в зависимости от состава технологических операций комплектуется набором машин и оборудования, состав которого по группам представлен в таблице 2.1.

Таблица 2.1
Оборудование для производства автоприцепов, микроавтомобилей и услуг антикоррозийной обработки

Группа и наименование оборудования	Кол-во	Цена, тыс. руб	Сумма, тыс. руб
I. Сварочное оборудование			
1. Выпрямитель сварочный 6Д	1	7.210	7.210
2. Сварочный полуавтомат MIG-STAR350S	1	\$2.766	16.278
3. Электролитический газосварочный аппарат "Лига-05"	1	7.977	7.977
4. Аппарат контактной сварки "ТОР"	5	\$95	2.796
Всего по группе:			34.261
II. Оборудование для механической обработки листового металла			
5. Пантограф лазерный "Звезда"	1	282.913	282.913
6. Кромкогиб электромех. Л-2,0	1	12.306	12.306
7. Кромкогиб ручной (нестанд.)	1	5.900	5.900
8. ЗИГ-машина (угловая) ЗС-122	1	14.491	14.491
9. Фальцепрокатн. станок СТД-11019-01	1	49.234	49.234
10. Вальцы для проката листа	1	34.782	34.782
Всего по группе:			399.626
III. Оборудование для раскроя фасонного профиля			
11. Станок обрезной маятниковый	1	4.991	4.991
12. Машина отрезная ручная GP-6	1	1.998	1.998
13. Станок обдирочный ГАРО р-187	1	6.401	6.401
14. Универс. трубогибочный станок УГС-5	1	18.988	18.988
Всего по группе:			32.378
15. Камера окрас.-сушильная СНГ	1	\$15.600	91.806
16. Обезжиривания кузовов и кабин ВУ-9	1	57.127	57.127
17. Ванна промывочная ВПТ-12,5	1	41.911	41.911
18. Очистные сооружения замкнут, типа KARCHER ASA-600	1	\$15.089	88.800

19. Комплект реактивов для очист. соор.	1	3.885	3.885
20. Компрессор "Fihi" BK-19500F-1,5T	1	\$4.500	26.550
21. Пульверизатор LEGENDK	2	\$378	4.461
Всего по группе:			314.540
V. Кондукторная группа			
22. Кондуктор для сборки кабин	2	1.600	3.200
23. Кондуктор для сварки а/прицепов	1	400	400
24. Кондуктор для сварки рам автомоб.	2	2.500	5.000
25. Машина для изгот. панелей кабин	6	3.667	22.000
Всего по группе:			30.600
VI. Группа универсального оборудования			
26. Заточной станок К-1036	1	22.18	22.718
27. Пресс гидравлич. 63 т ГАРО Р-340	1	10.800	10.800
28. Пескоструйная установка "TORNADO"	1	\$4.100	24.190
Всего по группе:			57.708
VII. Оборудование для антикоррозийной обработки			
29. Комплект оборудования и технология RUST STOP	1	\$11.000	64.900
30. Подъемник 2-х стоечный 2-х моторный ГАРО ПЛД-5	1	19.600	19.600
31. Мойка выс. давл. KARCHER HDS-850 с набором приспособлений	1	\$7.000	41.300
Всего по группе:			125.800
Итого стоимость оборудования:			995.087

В соответствии с инвестиционным замыслом первые три календарные месяца (1-й инвестиционный период - квартал) посвящаются работам по закупке оборудования, его поставке, монтажу, наладке, а также обустройству производственной инфраструктуры и частичной реконструкции помещений за счет собственных средств; из собственных же источников планируется и оплата первоначального запаса материалов и комплектующих из расчета производственной необходимости на очередной (1-й производственный) квартал работы при 50% загрузке мощностей.

Производственной и коммерческой стратегией предприятия в данном инвестиционном проекте предусмотрено разделение всего инвестиционного периода -1,5 года - на 6 кварталов:

- **1-й квартал** - предпроизводственный (кредитование, реконструкция помещений, закупка и монтаж оборудования, обеспечение первоначального запаса материалов и комплектующих);
- **2-й квартал** (1-й производственный) - загрузка производственных мощностей на 50% по всем видам деятельности, освоение рынка сбыта;
- **3-й квартал** (2-й производственный) - загрузка производственных мощностей на 75%, расширение рынка сбыта;

- **4-й квартал** (3-й производственный) - выход на 100%-ную загрузку мощностей производства, освоение новых рынков сбыта;
- **5-й квартал** (4-й производственный) - 100%-ная загрузка производственных мощностей, закрепление на рынках сбыта; возврат большей части кредитных средств;
- **6-й квартал** (5-й производственный) - при 100%-ной загрузке мощностей и освоенных рынках сбыта предусмотрено накопление денежных средств, достаточных для погашения остатка долга банку и выходу на уровень самоокупаемости собственных инвестиций в данный проект (движение денежных потоков по инвестиционным периодам показано в Финансовом плане - см. разд. 9).

2.2. Источники, объекты и направления инвестиций

Стоимость инвестиционного проекта складывается из привлеченных (кредитных) средств, затрачиваемых только на закупку основного оборудования (см. табл. 2.1), и собственных средств, расходуемых по трем направлениям:

1. расходы на поставку, монтаж, наладку оборудования;
2. расходы на реконструкцию производственных помещений;
3. расходы на первоначальный запас материалов и комплектующих.

В таблице 2.2 представлена структура финансирования инвестиционных объектов, объемы и источники финансирования.

Заемные средства в сумме 995,0 млн. руб. планируется получить в банке из условия 20% годовых на срок 1-1,2 года.

Под реализацию данного инвестиционного проекта планируется выделение собственных финансовых ресурсов в сумме 610,0 - 790,0 млн. руб. из следующих источников:

- внереализационные доходы от продажи части морально устаревшего оборудования и машин - 345,0 млн. руб.;
- доходы от иной деятельности - продажа 30 единиц автоприцепов из опытных партий - 140,0 млн. руб.;
- остатки денежных средств в кассе на момент начала инвестиционного периода - 180,0 млн. руб.

Приемлемым сроком окупаемости инвестиционного проекта допускается не более 1,5 года (см. обоснование - разд. 9).

Таблица 2.2
Объекты и направления инвестиций

Наименование объекта или направления инвестиций	Тип оборудования	Стоимость тыс. руб.	Источник средств
1. Сварочное оборудование	покупное	34.261	заемные
2. Оборудование для механ. обработки лист. металла	покупное	399.626	заемные
3. Раскройное оборудование	покупное	314.540	заемные
4. Кондукторы сборочные	спец.заказ	30.600	заемные
5. Универсальное оборудован.	покупное	10.800	заемные
6. Оборудование для антикоррозийного покрытия	покупное	125.800	заемные

Всего заемные:		995.087	
1. Расходы на поставку, монтаж, наладку издержек на основного оборудования по всему проекту производства	по статьям издержек на подготовку производства по смете затрат	150.0	собственные
2. Расходы на реконструкцию производственных помещений	по смете затрат	75.0	собственные
3. Расходы на первоначальный запас материалов и комплектующих по всему проекту (на 1-й производственный квартал)	по калькуляции издержек на производство и услуги	385.35	собственные
Всего собственные:		610.35	
Всего инвестиций:		1605.437	
из них:			
- собственные:		38%	
- заемные:		62%	

3. АНАЛИЗ РЫНКА СБЫТА

3.1. Сегментация рынка сбыта продукции и услуг. Выбор целевых сегментов

Основная продукция фирмы рассчитана на потребление достаточно широкими массами населения, проявляющими предпринимательский интерес к грузоперевозкам небольших объемов и веса или имеющими потребность использования автоприцепов и автомобилей особо малого класса для личных хозяйственных! нужд.

При прогнозировании объемов продаж и сбытовых цен продукции фирмы (см. разд. 3.3) учитывались следующие факторы (признаки) сегментации рынка товаров и услуг, используемые табл. 3.1.

Таблица 3.1
Выбор целевых сегментов рынка

Виды товара и услуги автосервиса	Признаки сегментации											
	1.1	1.2	1.3	1.4	1.5	2.1	2.2	2.3	3.1	3.2	3.3	3.4
Автоприцепы: ПАГ-2	+	+			+			+	+	+	+	
ПАГ-2Б	+	+					+	+	+	+	+	
ПАГ-2Ф	+	+			+	+	+		+	+	+	
Микроавтомобили: "Хуторок"	+	+	+		+	+			+	+	+	
"МК-3"	+	+	+	+	+		+	+	+	+	+	+
Антикоррозийная	+	+	+		+	+	+		+	+		

обработка легковых автомобилей													
--------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

1. Тип потребителя по виду деятельности:

- 1.1. мелкие фермеры и крестьянские хозяйства;
- 1.2. предприниматели малого и среднего бизнеса;
- 1.3. детсады, школы, техникумы, детдома, автошколы;
- 1.4. инвалиды;
- 1.5. прочие потребители;

2. Уровень доходности потребителей:

- 2.1. относительно высокий - до 5 млн. руб./чел./мес.;
- 2.2. средний - 1,5 млн. руб./чел. мес.;
- 2.3. относительно низкий - до 0,5 млн. руб./чел. мес.;

3. Географический ареал:

- 3.1. г. Ростов-на-Дону;
- 3.2. Ростовская область;
- 3.3. Краснодарский, Ставропольский края;
- 3.4. ближнее зарубежье (Украина, Казахстан, Белоруссия). Выбор целевых сегментов рынка на каждый вид товара (модификацию продукции) осуществлен по сочетанию вышеприведенных признаков (см. табл. 3.1).

Емкость рынка оценивается исходя из общего числа потенциальных потребителей на местном и региональных рынках (по географическому признаку) и опыта продаж аналогичной продукции другими производителями России (см. разд. 3.2).

Тогда вероятное распределение долей рынка фирмы на каждом целевом сегменте допускаем в следующих значениях - см. таблицу 3.2. При этом учитывается как потенциальная емкость рынка сбыта, так и признаки его сегментации (табл. 3.1).

Таблица 3.2
Структура потенциального рынка сбыта фирмы

Емкость сегмента рынка	Автоприцепы			Микроавтомобили			Сервис	
	всего	ПАГ-2	ПАГ-2Б	ПАГ-2Ф	всего	Хуторок		МК-3
1. Емкость рынка:								
Россия (шт./год)	10000	7000	1000	2000	150000	50000	100000	
ближн. Зарубеж. (шт./год)					40000	10000	30000	
2. Потенциальный объем продаж (шт./год)	900	400	200	300	100	50	50	4000
3. Доля рынка по потребителям:		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
фермеры		40%	70%	40%		20%	20%	

предприниматели		50%	20%	55%		55%	45%	
школы, детсады						20%	20%	
инвалиды							5%	
прочие		10%	10%	5%		5%	10%	
4. Доля рынка по географии: г. Ростов-на-Дону	100% 10%					100%	100%	100%
Ростовская область	20%					60%	10%	90%
Краснодарский, Ставропольский края	70%					20% 10%	75% 10%	10%
Ближн. Зарубежье						10%	5%	

Окончательный выбор объемов производства и реализации продукции и услуг автосервиса (см. разд. 3.3) осуществлен с учетом данных конкурентного анализа и позиционирования товаров и услуг на целевых (управляемых) сегментах рынка (см. разд. 3.2).

3.2. Конкурентный анализ, позиционирование товаров и услуг на целевых сегментах рынка сбыта

В сферу анализа средств удовлетворения потребностей населения в малых грузоперевозках (250 - 600 кг) попадают автоприцепы для легковых автомобилей, тяжелые мотоциклы и мотороллеры, микровездеходы. Аналоги производства микроавтомобилей особо малого класса (грузоподъемностью до 500 - 600 кг) в России отсутствуют.

Ближайшими конкурентами фирмы в производстве и реализации автоприцепов, в частности, выступают:

1. АО "Югавторемонт" (г. Ростов-на-Дону); объем производства - до 3.000 единиц в год;
2. "Атомкотломаш" (ООО "Оникс"; г. Ростов-на-Дону); объем производства - до 1.000 единиц в год;
3. АО "Роствертол" (г. Ростов-на-Дону); объем производства -до 2.000 единиц в год.

Конкурентными преимуществами автоприцепов фирмы по отношению к аналогичной продукции других производителей являются:

- повышенная прочность;
- надежность (особенно ходовой части);
- допуски значительных перегрузок;
- модифицируемость.

В части модифицируемости автоприцепов следует отметить широкие возможности фирмы удовлетворять особенности требований покупателей, что показали пробные продажи автоприцепов "на заказ".

Цены автоприцепов фирмы варьируются в зависимости от модификации и сравнимы с ценами на аналогичную продукцию конкурентов (4-5 млн. руб./ед.) при прочих технических и эксплуатационных преимуществах фирменного товара.

В эстетическом отношении автоприцепы фирмы несколько уступают только автоприцепам АО "Роствертол", что компенсируется в значительной мере ходовыми преимуществами товара фирмы.

Таким образом, фирма позиционирует свои автоприцепы на выбранных сегментах рынка рядом с аналогичными товарами конкурентов, не применяя тактику ценовой дискриминации, что в части средств грузоперевозок, при установившемся уровне доходности населения в соответствующем секторе, себя не оправдывает.

Обеспеченность сбыта товаров фирмы (автоприцепов) предопределяется явными техническими и эксплуатационными преимуществами, фирменным сервисным послепродажным обслуживанием, что, по результатам пробных продаж, вызывает более весомый покупательский интерес, чем цена данного товара. Рынок микроавтомобилей, по существу, не насыщен полностью как в регионе, так и в России, и в СНГ.

Аналогичную потребность в моторных средствах грузоперевозок (до 500 - 600 кг) удовлетворяют тяжелые мотоциклы и мотороллеры (до 250 - 300 кг груза), микровездеходы четырехколесные (300 - 400 кг груза).

Ближайшими конкурентами фирмы по выпуску средств грузоперевозок данного класса являются следующие предприятия

1. АО "Моторный завод" (г. Тула); выпуск тяжелых мотороллеров грузоподъемностью 250 кг составлял до 80.000 единиц в год. В последние годы спрос на данную продукцию падает;
2. АО "Ирбитский мотозавод" (г. Ирбит); выпуск тяжелых мотоциклов М-61Г грузоподъемностью до 300 кг составлял до 70.000 единиц в год; в настоящее время спрос на данную продукцию неуклонно снижается и завод приступил к выпуску 4-х колесных микровездеходов; рынок сбыта полностью не освоен;
3. АО "Вятский мотозавод" (г. Вятка) также приступил к выпуску 4-х колесных мотороллеров грузоподъемностью до 350 кг.; рынок сбыта - в стадии освоения.

Фирменные микроавтомобили "Хуторок" и "МК-3" оказываются выигрышными по цене, соотнесенной к грузоподъемности (500 - 600 кг), и привлекательными для пользователей с точки зрения автосервиса и модифицируемости кузовов. Наличие кабин, высокая проходимость и повышенная эксплуатационная надежность ходовой части и кузовов дают очевидную предпочтительность покупательского спроса перед аналогами товаров конкурентов, что и было показано пробными продажами опытных образцов микроавтомобилей.

Позиционирование микроавтомобилей на рынке фирма осуществляет методом ценовой дискриминации аналогов товаров конкурентов и фактически выходит на свободный рынок подобного рода продукции.

Рынок услуг автосервиса - антикоррозийной обработки автомобилей (г. Ростов-на-Дону, Ростовская область).

Емкость рынка предопределяется наличием парка легковых автомобилей у населения и их структурным составом. Увеличение доли "иномарок" в структуре владельцев легковых автомобилей ведет к расширению сектора услуг антикоррозийного покрытия автомобилей по современным западным технологиям.

Фирма в своей технологической схеме производства микроавтомобилей (см. рис. 2.1) включает пост антикоррозийной обработки, организованный по современной технологии и с новейшим оборудованием, что позволяет данную операцию, кроме всего, выделить в самостоятельный вид деятельности.

Уровень конкуренции в г. Ростове-на-Дону на данные услуги автосервиса - высокий. Преимущественными факторами в позиционировании своих услуг на рынке фирма видит для себя в высоком качестве работ по антикоррозийной обработке автомобилей (в основном, "иномарок") при разумно заниженной (по

сравнению со среднерыночной) ценой услуги (порядка 900 тыс. руб. за один автомобиль). Данную тактику выхода на рынок сбыта своих услуг фирма может позволить себе в силу наличия налаженных каналов поставок материалов и оборудования, а также низких внутренних производственных издержек в общей технологической цепи производства микроавтомобилей.

3.3. Прогноз цен и объемов продаж продукции и услуг

По результатам исследования потенциальных рынков сбыта продукции и услуг фирмы, а также выбранных производственной и коммерческой стратегий предприятия осуществляем выбор объемов производства и реализации продукции в разрезе ее номенклатурных единиц и этапов наращивания производственной мощности (см. табл. 3.3).

Таблица 3.3
Прогноз объемов продаж продукции и услуг

Номенклатурная единица продукции	Объем продаж, шт.			Рыночная цена единицы продукции, тыс. руб
	I кв.	II кв.	III кв.	
Этапы загрузки мощности	50%	75%	100%	
Автоприцепы: ПАГ-2	38	56	75	4.0
ПАГ-2Б	13	19	25	4.5
ПАГ-2Ф	25	38	50	5.5
Всего	76	113	150	
Микроавтомобили: "Хуторок"	6	9	12	18.0
"МК-3"	6	9	12	11.0
Всего	12	18	24	
Автосервис (антикор.).	450	675	900	0.9

В соответствии с ценовой стратегией фирмы на продукцию и услуги, выработанной при позиционировании товаров на рынке в условиях конкуренции (см. разд. 3.2), прогнозные цены на единицу продукции или услуги выбираем не выше среднерыночных на аналогичные товары (см. табл. 3.3). При изменении рыночной конъюнктуры в худшую для фирмы сторону у нее имеется достаточный запас прибыли в цене, что при необходимости позволит реализовать тактику ценовой дискриминации в конкурентной борьбе за сохранение своей доли рынка (плановых объемов продаж).

4. РЫНОК РЕСУРСОВ И ОБОРУДОВАНИЯ

В прединвестиционный период фирма, обладая парком универсального оборудования различного типа, в полукустарных условиях уже отработала технологию производства основных модификаций автоприцепов и микроавтомобилей, а также освоила каналы закупок основных и вспомогательных материалов для производственных нужд. Основной материал - металл в ассортименте - закупается фирмой на оптовых региональных складах.

Комплекующие узлы - силовые агрегаты, мосты, рулевые системы, электрооборудование, подшипники, метизы и т.п. - поставляются по долгосрочным договорам с заводами-изготовителями в целях снижения материальных издержек.

Технологическое оборудование для переоснащения цехов планируется, в рамках данного проекта, закупать за счет кредитных средств на заводах-изготовителях, в основном, в России и, частично, через посредников в поставках импортного оборудования (см. табл. 2.2 и 2.2):

1. Сварочное оборудование - импортное;
2. Оборудование для механической обработки лист. металла . отечественное;
3. Раскройное оборудование - отечественное;
4. Кондукторы сборочные - отечественное;
5. Универсальное оборудование - отечественное;
6. Оборудование для антикоррозийного покрытия - импортное.

Рынок необходимого технологического оборудования для фирмы вполне прозрачен, проведены предварительные переговоры об условиях закупок и поставок.

В соответствии с операционным графиком предпроизводственной подготовки (см. разд. 5.1) на заключение договоров поставки собственно поставка и монтаж оборудования отводятся первые три месяца из общего инвестиционного периода, что вполне достаточно для обеспечения надежности проекта в этой части работ.

Рынок трудовых ресурсов в г. Батайске и г. Ростове-на-Дону достаточен для найма основных и вспомогательных рабочих на новые рабочие места.

Профессиональный уровень действующих (кадровых) рабочих планируется использовать для повышения квалификации вновь набираемых работников.

5. ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА

5.1. Операционный план подготовки и организации производства

В соответствии с инвестиционным замыслом, первые три календарных месяца предполагают реализацию организационно-технических и финансовых мероприятий, направленных на подготовку условий производства и последовательный выход на производственную мощность, соответственно, по кварталам: 50%, 75%, 100% (см. табл. 5.1).

Таблица 5.1
Операционный график инвестиционного периода

Наименование	Инвестиционные фонды							
	1 кв.			2 кв.	3 кв.	4 кв.	5 кв.	6 кв.
	1м.	2м.	3м.	кв.	кв.	кв.	кв.	
1. Кредитование	+							
2. Заключение договоров с поставщиками оборудования	+							
3. Заключение договоров с субподрядчиками	+							
4. Реконструкция помещений		+						

5. Поставки оборудования		+						
6. Монтаж, наладка оборудования			+					
7. Расчеты с поставщиками		+						
8. Расчеты с субподрядчиками		+						
9. Заключение договоров с поставщиками материалов		+		+		+		+
10. Поставки материалов			+		+		+	
11. Расчеты с поставщиками			+		+		+	
12. Заключение договоров на поставки готовой продукции				+	+	+	+	+
13. Выход на 50%-ную мощность производства				+				
14. Выход на 75%-ную мощность					+			
15. Выход на 100%-ную мощность						+	+	+
16. Расчеты с банком						+	+	

Состав операций подготовки производства, собственно производства, сбыта и реализации продукции представлен в таблице 5.1.

Договора-намерения с поставщиками оборудования и материальных ресурсов, а также с подрядными организациями заключены.

5.2. Производственная программа и расчет объемов оборота

Объем реализации фирмы по данному инвестиционному проекту прогнозируется исходя из производительности технологического оборудования, емкости выбранных рынков сбыта автоприцепов, микроавтомобилей и услуг антикоррозийного покрытия автомобилей, а также установившихся средних рыночных цен на аналогичную продукцию и услуги.

Исходя из учитываемых факторов, осуществляется прогнозная оценка объема оборота фирмы в год в разрезе основных видов деятельности (см. табл. 5.2). Объем продаж в натуральном выражении принимается из условия полной загрузки производственных мощностей предприятия по всем видам деятельности; розничная цена - по опыту пробных продаж продукции и аналогичных услуг на рынке (см. разд. 3.3).

Реальная производственная и сбытовая стратегия предприятия строится исходя из сезонности спроса на продукцию и услуги, однако для упрощения и наглядности экономических расчетов в дальнейшем принимается равномерная по месяцам производственная программа, относительно которой исчисляются потребные издержки производства при условии полной загрузки мощностей предприятия.

Таблица 5.2
План производства продукции и услуг в год

Наименование продукции, услуг	Объем продаж в натуральном выражении (усл.ед.)	Розничная цена ед. продукции, тыс. руб.	Объем оборота, тыс. руб.
-------------------------------	--	---	--------------------------

1. Автоприцепы: - ПАТ- 2Ф	200	5.5	1100
- ПАГ-2Б	100	4.5	450
- ПАГ-2	300	4.0	1200
	600		2750
2. Микроавтомобили - "Хуторок"	48	18.0	864
- "МК - 3"	48	11.0	528
	96		1392
3. Услуги цеха антикоррозийного покрытия (кол-во автомобилей в год)	3600	0.9	3240
Всего оборот:			7382

6. РАСЧЕТ СЕБЕСТОИМОСТИ, ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

6.1. Расчет ежемесячных издержек производства

6.1.1. Расчет материальных издержек

Расчет материальных издержек фирмы по всем видам деятельности, согласно инвестиционному замыслу, осуществляется исходя из прогнозируемого месячного объема производства и оказания услуг при условии выхода на 100-ную загрузку мощностей участков и цехов.

Нормативы расхода материала даны с учетом технологических неликвидных отходов (табл. 6.1)

Согласно инвестиционному замыслу, в первый квартал с момента запуска производства будет осуществляться 50%-ная загрузка мощностей, что потребует собственные средства на основные и вспомогательные материалы в первом производственном квартале в сумме:

$$256,9 \times 3 \times 0,5 = 385,35 \text{ тыс. руб.}$$

Таблица 6.1

Стоимость материальных издержек (основные, вспомогательные материалы и комплектующие)

Наименование материала, комплектующей детали	Норма расхода на ед. продукции	Стоимость ед. (руб.)	Сумма на единицу продукции, (руб.)	Издержки на материал в месяц, (руб.)
АВТОПРИЦЕПЫ (базовые модификации)				
Шасси				
1. Шина	2	95	190	
2. Диск колеса	2	105	210	
3. Ступица	2	40	80	
4. Подшипники	4	25	100	

5. Цапфа	2	40	80	
6.Колпачек ступицы	2	3	6	
7.Болт колесный	10	3	30	
8. Гайка цапфы	2	3	6	
9. Шайба	2	1	2	
			304	
10. Рессора: 7-листовая ПАГ-2, 2Б;	2	110	220	
10-листовая ПАГ-2Ф	2	140	280	
11. Шайба втулки	12	1	12	
12.Втулка резин. Рессорная.	25	1	25	
13. Серьга	4	1.5	6	
14.Втулка серьги	2	1.5	6	
15. Шпилька	6	1.5	9	
16. Кронштейн рессорный	4	1.5	6	
17. Подушка опорная	2	1,5	3	
18.Обойма стремянки	4	1,5	6	
19.Болт стремянки	8	2	16	
ПАГ-2, ПАГ-2Б			314	
ПАГ-2Ф			374	
20.Амортизатор	2	48	96	
21.Втулка амортизатора	8	2	16	
22.Палец амортизатора	4	1,5	6	
23.Шайба амортизатора	8	1	8	
24.Гайка самоконтрольн.	4	1	4	
			130	
Замковое устройство				
25. Корпус	1	10	10	
26.Сухарь подвижной	1	3	3	
27.Втулка компенсатора	1	3	3	
28.Пята компенсатора	1	1	1	
29.Рычаг-эксцентрик	1	5	5	
30.Фиксатор в сборе	1	2	2	
31.Цепь страховочная	2	1,5	3	

			27	
32.Кабель (7ж) 25м.		25 м.		15
33. Вилка	1	25	25	
34.Фонарь задний	2	35	70	
35.Фонарь номерного знака	1	5	5	
36.Катофот круглый	4	5	20	
37.Катофот треуг.	2	15	30	
38. Фонарь салонный (ПАГ-2Ф)	1	10	10	
			165	
Итого:ПАГ-2, 2Б			1340	
ПАГ-2Ф			1400	
39. Рама (труба 25x40x3)	29 кг.	3,5	102	
40.Дышло (труба 50x50x4) 9,5 кг	9.5 кг	3,5	34	
41.Ось (труба 42x42x4)6,2 кг	6.2 кг.	3,5	22	
ПАГ-2Ф (труба 50x50x4)	7.6. кг.	3,5	27	
42.Кронштейн дышла (труба 50x50x4)	2	1,9	4	
Итого: ПАГ-2, 2Б			162	
ПАГ-2Ф			167	
Кузов (сборочные узды)				
43. Кузов ПАГ-2 (2л.х2500х1250х 1)	50 кг.	2,3	115	
44.Каставка ПАГ-2Б (1л.х2500х1250х1)	25 кг.	2,3	58	
45. Кузов ПАГ-2Б в сборе (поз.39.40)	75 кг.	2,3	173	
46.Каставка верхняя ПАГ-2Ф (2л.х2500х1250х1)	50кг	2,3	115	
47.Кузов ПАГ-2Ф в сборе (поз.39.40,42)	125 кг.	2,3	287,5	
- проем двери	5,5 кг.	71,9	10,5	
48.Петля заднего борта ПАГ-2	2	1.5	3	
ПАГ-2Б	4	1.5	6	

49.Замок заднего борта (шпингалет ПАГ-2)	2	10	20	
(шпингалет ПАГ-2Б)	2	11,5	23	
(замок двери ПАГ-2Ф)	1	40	40	
50.матер. (грунт, растворит.)	4-6к г.2	12 36,5	48-72 73	
51. Тент	1	150	150	
52. Шнур	12м.	1	12	
53. Метизы в ассортименте	2 кг.	23.5	47	
54. Электроды	2	4	8	
55.Отрезной диск	0.1	20	2	
56.Прочие материалы			30-50	
Итого: ПАГ-2			437	
ПАГ-2Б			520	
ПАГ-2Ф			536	
Всего материальные издержки:- на комплект автоприцепов: ПАГ-2			1939	
ПАГ-2Б			2022	
ПАГ-2Ф			2103	
- на месячную программу: ПАГ-2				42500,0
ПАГ-2Б				15000,0
ПАГ-2Ф				33400,0
МИКРОАВТОМОБИЛИ (базовые модификации) "Хуторок"				
57.Бортовая платформа в сборе с задним мостом, дугами и тентом	1	2304,0	2304,0	
58.Кабина в сборе (1-я комплектность)	1	1736,0	1736,0	
59.Передний мост в сборе	1	391,0	391,0	
60.Рулевое управление в сборе	1	315,0	315,0	
61.Прочие органы управления в сборе	1	209,0	209,0	
62.Силовой агрегат в сборе с подрамником	1	6865,0	6865,0	
Всего материальные			11820,0	

издержки: - на один м/а "Хуторок"				
-на месячную программу			47280,0	
"МК-3"				
63.Бортовая платформа в сборе, дугами и тентом	1	476,0	476,0	
64.Кабина в сборе и сидениями	1	911,0	911,0	
65.Рама в сборе	1	94,0	94,0	
66.Передняя подвеска в сборе	1	348,0	348,0	
67.Задняя подвеска в сборе	1	561,0	561,0	
68.Колеса в сборе с дисками	5	102,0	510,0	
69.Силовой агрегат в сборе с реверс редуктором	1	3140,0	3140,0	
70.Рулевое управление в сборе	1	212,0	212,0	
71.Управление тормозами	1	111,0	111,0	
72. Аккумулятор	1	220,0	220,0	
73.Приборы освещения и сигнализации	1	306,0	306,0	
74.Замок зажигания, блок предохранителей, пучки провода	1	117,0	117,0	
75. Стеклоочиститель лобового стекла в сборе	1	183,0	183,0	
Всего материальные издержки: - на один м/а "МК-3"7.			7180,0	
- на месячную программу				28720,0
76.Антикоррозийный материал RUST STOP	4л.	\$10	32,0	
77. Вода	200	0,2	40,0	
78.Шампунь KARCHERRM81	1л.	22,0	22,0	
79. Песок 10 кг	10 кг.	0,6	6,0	
Всего материальные			300,0	

издержки: - на один автомобиль				
-на месячную программу				90000,0
Итого материальные издержки по всем видам деятельности в месяц:				256900,0

6.1.2. Расчеты издержек на заработную плату

Количество основных и вспомогательных рабочих в цехах производства прицепов и автомобилей: всего -14 чел.

Среднемесячная заработная плата рабочего - 950 руб.

Количество рабочих смен - 2.

Коэффициент сменности -1,5.

Количество рабочих месяцев в году -12.

Отпуска - по скользящему графику без остановки производства.

Издержки на заработную плату рабочих в цехах производства прицепов и автомобилей (среднемесячные):

$14 \times 1,5 \times 0,95 = 19,95$ тыс. руб./мес.

Количество рабочих на участке (цехе) антикоррозийного покрытия: всего - 3.

Средняя заработная плата рабочего в месяц - 500 руб.

Количество рабочих смен - 2.

Коэффициент сменности -1,6.

Количество рабочих месяцев в году - 12.

Издержки на заработную плату рабочих участка (цеха) антикоррозийного покрытия (среднемесячные):

$3 \times 1,6 \times 0,5 = 2,4$ тыс. руб./мес.

Количество работников аппарата управления - 3 чел.

Среднемесячная заработная плата работника управления -1,0 тыс.руб.

Коэффициент сменности -1.

Издержки на заработную плату работников аппарата управления (среднемесячные):

$3 \times 1 \times 1,0 = 3,0$ тыс. руб. мес.

Таблица 6.2

Отчисления и сборы с ФОТ в месяц

Статья (ФОТ = 25,35 тыс. руб.)	Сумма (тыс. руб.)
1. Пенсионный фонд (29% от ФОТ)	7.35
2. Фонд ОМС (3,6% от ФОТ)	0.91
3. Социальное страхование (5,4% от ФОТ)	1.37
4. Фонд занятости (1,5% от ФОТ)	0.38
5. Сбор на нужды образования (1% от ФОТ)	0.25
6. Транспортный налог (1 % от ФОТ)	0.25
Итого отчисления и сборы от ФОТ:	10.51

Прямые затраты на заработную плату персонала в месяц:

$19,95 + 2,4 + 3,0 = 25,35$ тыс. руб./мес., из них, относимые на себестоимость:

$6 \times 0,083 \times [(14 \times 1,5) + (3 \times 1,6) + 3] = 14,34$ тыс. руб./мес., относимые на чистую прибыль:
 $25,35 - 14,34 = 11,01$ тыс. руб./мес,

6.1.3. Издержки на энергию

Приведенная суммарная мощность энергопотребителей:

- по цехам производства прицепов и автомобилей - 24,83 квт./час
- по участку (цеху) антикоррозийного покрытия - 4,36 квт./час

Фонд рабочего времени в месяц:

- по цехам производства прицепов и автомобилей:
 $7 \times 24 \times 1,5 = 252$ час./мес.;
- по участку (цеху) антикоррозийного покрытия:
 $7 \times 24 \times 1,6 = 268,8$ час./мес.;

Стоимость одного квт./час. - 426,7 руб. Издержки на электроэнергию в месяц:

- по цехам производства прицепов и автомобилей:

$252 \times 24,83 \times 426,7 = 2,67$ тыс. руб./мес.;

- по участку (цеху) антикоррозийного покрытия:

$268,8 \times 4,36 \times 426,7 = 0,5$ тыс. руб./мес.;

- на бытовые нужды - 0,1 тыс. руб./мес. Всего издержки на энергию: 3,37 тыс. руб./мес.

6.1.4. Издержки на аренду помещений и услуги связи

Услуги связи, включая междугородние переговоры, по условиям аренды включаются в стоимость аренды помещений.

Арендная плата производственных помещений (по факту) составляет: 2,8 - 4,4 руб. за 1 м кв./мес. В расчете принята средняя величина - 3,6 руб./м кв./мес.

Общая площадь арендуемых помещений:

- по цехам производства прицепов и автомобилей - 180 м кв.;
- по участку (цеху) антикоррозийного покрытия - 218 м кв.

Издержки на аренду помещений в месяц всего:

$3,6 \times (180 + 218) = 1,43$ тыс. руб./мес.

6.1.5. Издержки на рекламу

Расходы на все виды рекламных услуг:

- по услугам участка (цеха) антикоррозийного покрытия в год - 50,0 тыс. руб.; в месяц - 4,17 тыс. руб.;
- по продукции цехов производства прицепов и автомобилей в год - 5 млн. руб.; в месяц - 0,42 млн. руб.

Издержки на рекламу в месяц всего: 4,59 тыс. руб./мес.

6.1.6. Транспортные (эксплуатационные) расходы

Транспортные расходы принимаются в объеме 1% от суммы оборота фирмы в месяц в части деятельности по данному инвестиционному проекту:

$$7.382 : 12 \times 0,01 = 6,2 \text{ млн. руб./мес.}$$

6.1.7. Командировочные расходы

Расходы на командировки в месяц принимаются в объеме 1% от суммы месячного оборота фирмы в части деятельности по данному инвестиционному проекту:

$$7.382 : 12 \times 0,01 = 6,2 \text{ тыс. руб./мес.}$$

6.1.8. Амортизация основных средств

Стоимость собственных и арендуемых помещений балансовая - 1.300,0 тыс. руб.

Стоимость оборудования - 995,0 тыс. руб. Норма амортизации - 5;
Амортизационные отчисления в месяц: $2.295 \times 0,05 : 12 = 9,56 \text{ тыс. руб./мес.}$

6.1.9. Финансовые издержки

Объем кредитных средств - 995,0 тыс. руб. Процентная ставка - 20% годовых.

Финансовые издержки в месяц: $995,0 \times 0,2 : 12 = 16,58 \text{ тыс. руб./мес.}$

6.1.10. Прочие издержки

Издержки на прочие расходы принимаются в объеме 1% от суммы прямых затрат фирмы в месяц в части деятельности по данному инвестиционному проекту (см. ниже - калькуляцию себестоимости) - 3,02 тыс. руб./мес.

6.1.11. Налоги и платежи

Налог на добавленную стоимость (20% от объема оборота в месяц):
 НДС, уплачиваемый в бюджет за производство и реализацию продукции (услуг) в месяц:

$$7.382,0 : 12 \times 0,167 = 102,73 \text{ тыс. руб./мес.};$$

НДС, уплачиваемый поставщикам за поставку материалов и комплектующих:
 $256,9 \times 0,167 = 42,9 \text{ тыс. руб./мес.};$

НДС, уплачиваемый за энергию:
 $3,27 \times 0,167 = 0,55 \text{ тыс. руб./мес.}$

Сумма НДС, подлежащая внесению в бюджет в месяц - $102,73 - 42,9 - 0,55 = 59,28 \text{ тыс. руб./мес.}$

Местные налоги и сборы:

1. налог на содержание ЖКХ (1,5% от объема реализации):

$$615,17 \times 0,015 = 9,23 \text{ тыс. руб./мес.};$$

2. сбор на нужды образования (1% от ФОТ) - 0,25 тыс. руб./мес.;

3. транспортный налог (1% от ФОТ) - 0,25 тыс. руб./мес.;

4. налог на содержание автодорог (4,5% от объема реализации):

$$615,17 \times 0,045 = 27,68 \text{ тыс. руб./мес.}$$

Всего местные налоги и сборы: 37,41 тыс. руб./мес.

Взносы в Фонды от ФОТ:

1. Пенсионный фонд - 7,35 тыс. руб./мес.;

2. Фонд ОМС - 0,91 тыс. руб./мес.;

3. Фонд социального страхования - 1,37 тыс. руб./мес.;
4. Фонд занятости - 0,38 тыс. руб./мес. Всего взносы в Фонды: 10,01 тыс. руб./мес.

6.2. Расчет себестоимости производства

Таблица 6.3
Текущие издержки на месячную производственную программу по статьям себестоимости

Статья	Сумма (тыс. руб.)
1. Материалы, сырье, комплектующие	256.9
2. Заработная плата (на себестоимость)	14.34
Итого переменные издержки:	271.24
3. Топливо и энергия	3.27
4. Аренда и связь	1.43
5. Транспорт	6.15
6. Реклама	4.59
7. Командировки	6.2
8. Амортизация	9.59
9. Прочие расходы	3.02
Итого постоянные издержки:	34.25
10. Проценты	16.58
11. НДС	59.28
12. Местные налоги и сборы	37.41
13. Отчисления в Фонды	10.01
Итого себестоимость:	428.77
из них налоги и отчисления	47,42 тыс. руб./мес.

6.3. Расчет прибыли и рентабельности

Расчет прибыли осуществляется исходя из суммы внутрипроизводственных расходов по всем видам деятельности в рамках данного инвестиционного проекта, прогнозируемых розничных цен на продукцию и услуги фирмы, объемов сбыта продукции и услуг (в номенклатуре) в месяц.

Расчет осуществлен из условия полной загрузки производственной мощности предприятия по всем видам деятельности.

Таблица 6.4
Расчет прибыли и рентабельности

Показатели	Сумма (тыс. руб.)
1. Выручка от реализации	615.17
2. НДС	59.28

3. Доход с оборота	555.89
4. Внутрипроизводственные издержки	305.49
5. Налоги и отчисления	47.42
6. Платежи по процентам	16.58
7. Прибыль балансовая	186.40
8. Налог на прибыль (ставка - 35%)	65.25
9. Прибыль к распределению	121.18
10. Заработная плата из прибыли	11.01
11. Чистая прибыль	110.17
Рентабельность:	21.18%

7. МАРКЕТИНГ-ПЛАН

Производственной и коммерческой стратегией предприятия предусмотрено разбиение всего инвестиционного периода (1,5 года) на шесть этапов - по одному календарному кварталу в каждом (см. разд. 2.1).

Реализация товаров и услуг фирмы на освоенном рынке, выход и закрепление на новых рынках осуществляется в соответствии с данными анализа рыночной конъюнктуры и выбранной тактики позиционирования товаров и ценообразования в условиях конкуренции (см. разд. 3).

Последовательность действий фирмы по продвижению товаров на рынок подчинен схеме поквартального наращивания мощности производства (2-й, 3-й, 4-й инвестиционные периоды) и тактике позиционирования своего товара на целевых сегментах рынков в зависимости от поведения конкурентов.

В соответствии с динамикой наращивания объемов сбыта принимается следующая тактика продвижения товаров на рынок:

- 1-й кв. - заключение договоров поставок "на заказ" по уже установленным контактам до инвестиционного периода;
- 2-й кв. - работа "на заказ", реклама в Ростовской области;
- 3-й кв. - ценовая дискриминация товаров конкурентов на новых рынках, реклама (Краснодарский, Ставропольский края);
- 4-й кв. - выравнивание цен на товары на новых рынках до уровня среднерыночных;
- 5-й кв. - освоение новых рынков (ближнее зарубежье); цены - среднерыночные; повышение качества продукции, реклама;
- 6-й кв. - цены - среднерыночные; закрепление на освоенных рынках сбыта товаров и услуг без расширения объемов.

В качестве каналов продвижения и сбыта продукции фирма использует:

- реклама в региональных газетах и на местном и региональном телевидении;
- участие в постоянно действующих выставках в г. Ростове-на-Дону (павильон "Роствертола"), в хозяйственных магазинах города и области;
- распространение рекламных листов на товары фирмы в России и странах СНГ;
- рекламные щиты в г. Ростове-на-Дону, г. Батайске.

В своем комплексе маркетинга фирма широко использует возможности поддержки администрации Ростовской области и "Ассоциации фермерских и крестьянских хозяйств", заинтересованных в обеспечении хозяйствующих субъектов средствами малых грузоперевозок.

Услуги автосервиса (антикоррозийной обработки автомобилей) фирма предлагает через рекламу в средствах массовой информации г. Ростова-на-Дону, других городов области; использует рекламные щиты.

8. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

Организационные решения по реализации данного инвестиционного проекта фирма планирует осуществить в форме развития существующих производственных и управленческих структур, без существенной ломки оправдавших себя подразделений.

Характеристики высшего управленческого персонала:

Директор: образование высшее инженерное, предпринимательской деятельностью начал заниматься в организованном им в 1986 г. кооперативе "Фристайл" по производству жестяных изделий для населения и строительных организаций. В 1991 г. кооператив был преобразован в коммерческо-производственную фирму ТОО "Каретный двор" по производству автоприцепов. Директор обладает большими организаторскими способностями и предприимчивостью.

Главный бухгалтер: образование высшее экономическое, имеет 25-летний опыт бухгалтерской работы на государственных и коммерческих предприятиях; осуществляла неоднократное повышение квалификации в специализированных организациях; аудитор. Менеджер по снабжению и сбыту: образование среднее специальное; работает на фирме со дня ее образования, исполняет функции маркетолога и снабженца.

9. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН. ГРАФИК ПОГАШЕНИЯ КРЕДИТНЫХ СРЕДСТВ

9.1. План движения денежных потоков на инвестиционный период

Финансовый план предприятия сформирован исходя из операционного графика предпроизводственных работ, поквартального наращивания мощности производства по всем видам деятельности и по мере расширения рынка сбыта продукции и услуг фирмы (соответственно 50%, 75%, 100%) и отражает движение денежных потоков по инвестиционным периодам (кварталам) в разрезе: поступления, платежи, сальдо (см. табл. 9.1).

Таблица 9.1

Финансовый план (план движения денежных потоков по инвестиционным периодам)

Показатели	Динамика денежных потоков по инвестиционным периодам (тыс. руб.)					
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	5 кв.	6 кв.
Периоды						
Процент освоения мощности		550%	775%	100%	1100%	100%
I. ПОСТУПЛЕНИЯ	1480	9923	11384	1846	81846	1846
1. Выручка от реализации		923	1384	1846	1846	1846
2. Внереализационные доходы	345					
3. Доходы от иной деятельности	140					
4. Кредит	995					
II. ПЛАТЕЖИ	1655	6661	9916	11870	11431	11121
1. Переменные издержки		4407	6610	8814	8814	814
2. Постоянные издержки		1103	1103	1103	1103	103
3. Закупка оборудования	9995					
4. Расчеты с подрядчиками	2225					

5.Расчеты с поставщиками материалов на первоначальный запас	3385					
6.Налоги и сборы всего		886	1129	1172	1172	172
7.Плата по процентам	550	449	550	449	115	
8.Зарплата с прибыли		116	224	332	332	32
9.Возврат кредита				7700	2295	
III. БАЛАНС ПОСТУПЛЕНИЙ И ПЛАТЕЖЕЙ (I - II)	-175	+262	+468	-24	+415	+725
IV. ТО ЖЕ НАРАСТАЮЩИМ ИТОГОМ		+8	+555	+531	+946	+1671
V. КАССА	1180	992	5560	5536	9951	1676

9.2. Срок окупаемости инвестиций. Расчеты с банком

В соответствии с Финансовым планом накопление денежных средств, достаточных для погашения кредита в 995 тыс. руб., наступает в четвертом инвестиционном периоде, однако для сохранения запаса финансовой устойчивости предприятия целесообразно график погашения кредита продлить на пятый инвестиционный период, т.е. на 15 месяцев с момента кредитования.

На шестом инвестиционном периоде (17-18 месяцев с момента кредитования) предприятие по уровню накопленных средств (1.676,0 тыс. руб.) выходит на величину стоимости инвестиционного проекта (см. табл. 1.2, т.е. свыше 1.605,35 тыс. руб.), что и предопределяет срок окупаемости проекта - менее 1,5 года.