



БИЗНЕС-ПЛАН

Организация производства
корпусной мебели

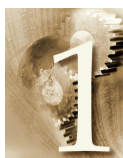
	Оглавление	Страница
--	------------	----------

Название проекта – **Создание производства корпусной мебели (пример)**
 Вариант проекта - **1.1**
 Дата начала проекта - **01.05.2007**
 Продолжительность расчетов - **44 мес.**

1.	Резюме	3
2.	Продукция	4
3.	Окружение	9
4.	Инвестиционный план	20
5.	Операционный план	21
6.	Финансирование	27
7.	Результаты	31
8.	Анализ	39
9.	Приложения	45



По вопросу подготовки бизнес-план обращайтесь:
 Тел. (495) 760-5134
 e-mail: teo@teo.ru
www.teo.ru



Резюме

Инициатор проекта: ООО «Мебель»

Цель проекта: Организация производства корпусной мебели в г. Энске производительностью до 180 комплектов корпусной мебели. Для реализации проекта планируется :

Закупить и установить технологическое оборудование.

Установить и запустить его на арендованных площадях производственных площадях

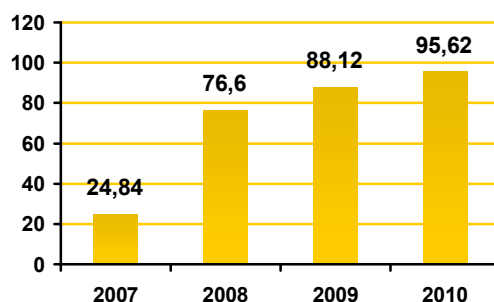
Реализация корпусной мебели планируется по трем направлениям:

Прямые продажи через Интернет магазин и через собственный салон без скидки ;

Реализация салонам мебели со скидкой -25%;

Реализация образцов со скидкой – 45% .

Планируемая выручка предприятия, млн. руб



Финансирование проекта планируется за счет заемных средств.

Необходимый объем заемных средств 7 250 000 000 руб- в том числе,

Планируется направить на покупку оборудования 4 000 000- руб

Оборотные средства: 3 250 000 руб.

Выплаты процентов и погашение кредита планируется за счет выручки от реализации продукции.

Эффективность инвестиций

Показатель	Рубли	EUR
Ставка дисконтирования, %	15,00	9,00
Период окупаемости - РВ, мес.	15	15
Дисконтированный период окупаемости - DРВ, мес.	16	15
Средняя норма рентабельности - АRR, %	180,33	178,62
Чистый приведенный доход - NPV	26 331 848	871 069
Индекс прибыльности - PI	4,89	5,43
Внутренняя норма рентабельности - IRR, %	189,10	188,60

Период расчета интегральных показателей - 44 мес.



Продукция

Планируется производить мебель в соответствии с пожеланиями наших клиентов и учитывая все особенности в области дизайна.

На данный момент планируется предложить для российского рынка несколько моделей корпусной мебели, которые могут удовлетворить любые, даже самые притязательные, вкусы наших будущих покупателей.

Весь модельный ряд будет выполнен в разных стилях и с использованием различных материалов, возможно любое цветовое исполнение и комплектация. Гибкая производственная схема позволяет удовлетворить абсолютно любые дизайнерские пожелания наших клиентов.

Для оформления заказа наши клиенты могут воспользоваться Интернет-магазином, всегда обратиться в наши салоны, и салоны наших дилеров.

В соответствии с пожеланиями наших покупателей и уменьшая стоимость нашей продукции, мы всегда строго следим за качеством производимой нами мебели, чего удастся достичь благодаря высокому профессионализму наших производственных кадров, самому современному оборудованию и новейшим технологиям.

Все материалы используемые нами в производстве имеют высочайшее качество, гарантированное нашими поставщиками из Германии, Италии и других западноевропейских стран.



Продукция

Специалисты компании создают дизайн и продумывают функциональность каждого элемента мебели в соответствии с пожеланиями клиентов, при этом наиболее выигрышно используя все возможности данного помещения. Клиенту предлагаются неограниченные возможности в выборе стилистических особенностей и цвета. Основные материалы для изготовления кухонной мебели – дерево и пластик.











Окружение

Система учета, инфляция, налоговое окружение

Банк, система учета

Финансовый год начинается в январе.
Принцип учета запасов: по среднему.

Валюта проекта

Основная валюта проекта - Рубли(руб.)
Валюта для расчета на внешнем рынке - ЕВРО (EUR)
Курс на момент ввода : 1 EUR = 34.500 руб.

Средний курс

1 год	2 год	3 год	4 год
34.42	34.52	34.92	35.33

Инфляция (Рубли)

Объект	1 год	2 год	3 год	4 год
Сбыт	8,00	7,00	6,50	6,00
Прямые издержки	8,00	7,00	6,50	6,00
Общие издержки	8,00	7,00	6,50	6,00
Зарплата	8,00	7,00	6,50	6,00
Недвижимость	8,00	7,00	6,50	6,00

Налоги

Название налога	База	Период	Ставка
Налог на прибыль	Прибыль	Месяц	24 %
НДС	Добав. стоим.	Месяц	18 %
Налог на имущество	Имущество	Квартал	2.2 %
ЕСН	Зарплата	Месяц	26 %

Переплаченный НДС переносится в будущие периоды.
Убытки предыдущих периодов списываются сразу.

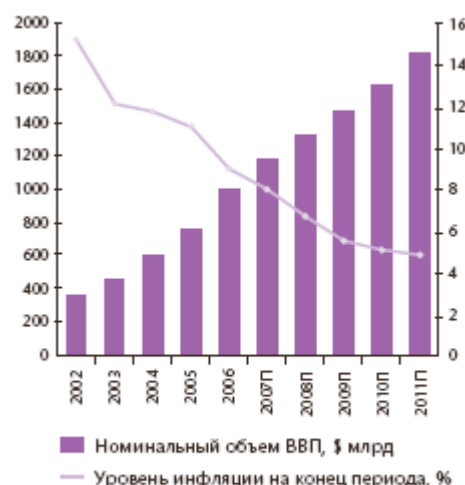
Анализ рынка

Макроэкономика

Экономическая конъюнктура

Итоги 2006 г. для российской экономики оказались весьма успешными. Темпы экономического роста превысили прогнозные показатели. Инфляция, хотя и оказалась выше запланированной монетарными властями, тем не менее, продемонстрировала существенное снижение и впервые описывается однозначным значением. Приток иностранных инвестиций также оказался рекордным, а традиционный для России отток капитала сменился существенным его притоком. Подобные успехи базировались, с одной стороны, на благоприятной внешней конъюнктуре – цены на нефть в 2006 г. сохранились на высоком уровне, с другой – на продолжающемся расширении внутреннего спроса, как потребительского, так и инвестиционного. На фоне этих успехов, отдельные «угрозы» экономическому благополучию пока не способны повлиять на общую динамику, тем не менее, в случае негативного развития ситуации именно они могут стать «спусковым крючком». Среди них – продолжающееся укрепление рубля, который уже «сильнее», чем в докризисном 1997 г., высокие темпы роста импорта, низкие темпы роста производительности труда. Рост ВВП в 2006 г. составил, по предварительным оценкам, около 6,7%, т.е. превысил показатели 2005 г., в тоже время, оказавшись ниже темпов роста 2003-2004 гг. Основными локомотивами экономического роста стали строительство и торговля. Объемы строительства в 2006 г. выросли на 15,7%. Жилищное строительство также продемонстрировало существенный рост – всего за год было введено более 50 млн. кв. м жилья, что на 15% превышает показатели 2005 г.

Объем ВВП и уровень инфляции



Источники: Федеральная служба государственной статистики, Экономическая экспертная группа, Международный валютный фонд

Динамика основных макропоказателей

Показатель	2003	2004	2005	2006
ВВП, % к соответствующему периоду предыдущего года	107,3	107,2	106,4	106,7
Уровень инфляции, %, декабрь к декабрю	12	11,7	10,9	9
Ставка рефинансирования, %	18	14	13	11
Курс доллара, руб./долл., на конец периода	29,4545	27,7487	28,7825	26,4465
Курс евро, руб./евро, на конец периода	36,82	37,81	34,19	34,4862
Цена нефти Urals, долл./барр., на конец периода	28,26	35,27	53,94	50,5
Инвестиции в основной капитал, в % к соответствующему периоду предыдущего года	112,5	111,7	110,7	113,5
Объем работ по виду деятельности "строительство", в % к соответствующему периоду предыдущего года	112,8	110,1	110,5	115,7

Золотовалютные резервы



Источники: Банк России, Международный валютный фонд

Оборот розничной торговли увеличился на 13%. Стабильно высокие темпы роста здесь связаны с ростом реальных доходов населения, а также с продолжающимся расширением потребительского кредитования. Рост реальных доходов населения по итогам года оценивается на уровне 10%, заработной платы – 13,5%, объем потребительских кредитов за год увеличился на более чем 60%. Рост доходов населения ведет не только к расширению потребительского спроса, но и к смещению этого спроса с сегмент более качественных товаров и услуг. И российские производители не всегда выдерживают конкуренцию с импортом. В итоге, хотя соответствующие отрасли и демонстрируют положительную динамику, большинство из них растут медленнее, чем доходы населения. Рост же импорта потребительских товаров, таких как автомобили, одежда, обувь характеризовался двухзначными числами. Темпы роста импорта в целом

также сохраняются на высоком уровне – по итогам 11 месяцев 2006 г. темпы роста достигли 30%. Свой вклад в рост импорта продолжает вносить импорт машин и оборудования, который увеличился на 50%, что, в отличие от потребительского импорта является позитивным обстоятельством, так как свидетельствует о сохраняющейся на высоком уровне инвестиционной активности в стране. Таким образом, темпы роста импорта, как инвестиционного, так и потребительского, продолжают увеличиваться. Темпы роста экспорта, которые за тот же период составили 25%, напротив, продолжают снижаться, при этом рост почти полностью обеспечивается позитивной динамикой экспортных цен, тогда как физические объемы экспорта практически не изменяются.

Динамика основных макропоказателей (продолжение)

Показатель	2003	2004	2005	2006
Оборот розничной торговли, в % к соответствующему периоду предыдущего года	108,8	113,3	112,8	113
Объем платных услуг населению, в % к соответствующему периоду предыдущего года	106,6	108,4	107,5	108,1
Реальная начисленная заработная плата, в % к соответствующему периоду предыдущего года	110,9	110,6	110	113,5
Реальные денежные доходы, в % к соответствующему периоду предыдущего года	114,6	111,2	109,3	110
Экспорт товаров, млрд. долл., в % к соответствующему периоду предыдущего года	126,7	134,8	132,9	125,3
Импорт товаров, млрд. долл., в % к соответствующему периоду предыдущего года	124,8	128	128,7	129,6
Золотовалютные резервы, млрд. долл., на конец периода	77,1	124,6	182,3	303,9
Профицит консолидированного бюджета, % ВВП	1,3	4,5	7,7	11

Свой вклад в подобную динамику внешней торговли вносит продолжающееся укрепление рубля по отношению к основным мировым валютам – по итогам года реальное укрепление рубля к доллару оценивается в 17%, к евро – в 5,8%. Основными факторами, определяющими динамику обменного курса продолжают оставаться конъюнктура нефтяного рынка и рост инвестиций в российскую экономику. При этом возможности Центрального банка

противостоять укреплению обменного курса ограничены первоочередной необходимостью снижать инфляцию. Укрепление же рубля, в условиях экономической и политической стабильности внутри страны, делает инвестиции в рублевые активы еще привлекательнее, что ведет к еще большему притоку иностранных инвестиций.

По итогам 2006 г. приток прямых иностранных инвестиций превысил 30 млрд. долл. Чистый приток капитала по итогам года преувысил 40 млрд. долл. Золотовалютные резервы по итогам 2006 г. возросли на 120 млрд. долл., преувысив 300 млрд. долл. Стабилизационный фонд за год увеличился почти на 50%, достигнув 2,3 трлн. руб. профицит федерального бюджета в 2006 г. также вплотную приблизился к 2 трлн. руб. Успехи российской экономики в 2006 г. были по достоинству оценены международными рейтинговыми агентствами: кредитные рейтинги России по версии двух из трех агентств были установлены на одну ступень ниже инвестиционного уровня. Вместе со страновыми рейтингами повышаются также рейтинги отдельных регионов и компаний, причем их список постоянно расширяется. В 2006 г. к нему впервые добавились строительные компании: агентство Moody's присвоило рейтинг «B2» компании «Миракс Групп», а ЛенСпецСМУ получил рейтинг «B» от агентства Standard&Poor's.

Динамика индекса РТС в 2006 г.



Источник: Российская торговая система

Суверенные кредитные рейтинги Российской Федерации

Наименование рейтингового агентства	В иностранной валюте	В национальной валюте	Дата последнего изменения
Standard & Poor's	BBB+*	A-*	04.09.06
Fitch Ratings	BBB+*	BBB+*	25.07.06
Moody's Investors Service*	Baa2*	Baa2*	26.10.05

Таким образом, 2006 г. для российской экономики стал годом очередного успешного развития. Помимо сохранения положительной динамики основных макропоказателей, были еще больше увеличены финансовые резервы, которые гарантируют сохранение стабильной ситуации и выполнение властями своих финансовых обязательств в случае ухудшения ситуации в экономике. С точки зрения рынка недвижимости подобное развитие российской экономики также чрезвычайно благоприятно. Рост доходов населения, одновременно с ростом доступности ипотечных кредитов, означает сохранение высокого спроса на жилую недвижимость даже по серьезно возросшим за прошедший год ценам. Рост розничной торговли и сферы услуг (как результат опять таки роста доходов населения) означает рост спроса на торговые, офисные, складские площади. Более доступными становятся и кредиты для девелоперов. Повышение рейтингов России и российских компаний, в том числе и строительных, привлекает в отрасль все больше инвестиций, в том числе и прямых, вместе с которыми рынок недвижимости получает международный опыт, новые знания, интересные проекты.

Прогноз

Основные опасения на 2007 г. связаны, безусловно, с ценами на нефть. Помимо нестабильности непосредственно на нефтяном рынке, поводом для беспокойства экспертов и инвесторов стал высокий уровень цен на российскую нефть, использованный при составлении бюджета на 2007 г., а именно 61 долл./барр. При этом, все предыдущие годы, когда цены на нефть более-менее стабильно росли, правительство закладывало в бюджет цены, существенно ниже рыночных. На 2007 г. ряд экспертов прогнозируют снижение, причем довольно существенное. В частности, МВФ снизил свой прогноз по марке Brent с 75.5 до 52 долл./бар. Тем не менее, серьезной угрозы непосредственно российскому бюджету подобное снижение не несет – большая часть нефтяных доходов аккумулируется в Стабилизационном фонде, и сам бюджет на 2007 г. сверстан профицитным

(планируется, что доходы превысят расходы на 1.5 трлн. руб.), так что некоторое снижение доходов приведет лишь к уменьшению профицита.

Не скажется падение цен на нефть в пределах 10-15 долл./ барр. и на финансировании приоритетных проектов. В 2007 г. начнется финансирование первых десяти проектов, отобранных в рамках программы финансирования из Инвестиционного фонда. Большая часть этих проектов носит инфраструктурный характер, предполагая, в частности, строительство новых дорог. С реализацией в том числе и этих проектов правительство связывает надежды на диверсификацию национальной экономики, которая, несмотря на все успехи предшествующих лет, так и не уменьшила свою зависимость от нефтяной конъюнктуры. Позитивные ожидания связаны и со вступлением России в ВТО. В 2006 г. было устранено основное препятствие на этом пути – удалось достичь договоренностей с США, и, скорее всего, в 2007 г. Россия наконец-то станет членом этой организации. Эксперты продолжают дискутировать о том, как это скажется на российской экономике, единство достигнуто лишь в одном – при правильной экономической политике вступление в ВТО безусловно окажется позитивным. Вопрос же какой будет экономическая политика России в ближайшие годы волнует отнюдь не только сторонников/противников ВТО: в конце 2007 – начале 2008 г. России предстоят выборы парламента и президента страны. И хотя все эксперты согласны, что более-менее определенно о приемнике Путина можно будет говорить только к концу года, уже сегодня все пытаются угадать, каким будет следующий президент России. Пока большинство прогнозов вполне оптимистичны – в условиях сохранения благоприятной экономической конъюнктуры в 2007 г. новый президент получит в наследство растущую экономику, богатееущее население, финансовый план на три года (начиная с 2007 г. правительство решило верстать бюджет на три года, вместо одного), план экономических действий на ближайшие как минимум 10 лет в виде нацпроектов, инвестиционного и венчурного фондов, предполагающих реализацию долгосрочных проектов. В подобных условиях у нового президента просто не будет необходимости в дополнительных экономических инициативах. Поэтому можно рассчитывать, что переход власти в России, по крайней мере, с точки зрения экономики пройдет спокойно. Главное, чтобы цены на нефть не упали слишком сильно. Для рынка недвижимости отсутствия резких экономических изменений будет достаточно для продолжения поступательного развития. Число крупных, качественных и интересных проектов будет только расти, причем не только в Москве и крупных городах, но и в городах с населением сначала меньше 1 млн., потом и 500 тыс. человек. Некоторое снижение темпов роста доходов населения, розничного товарооборота, сферы услуг в ближайшие годы для данного рынка не будет критичным – российский рынок недвижимости пока еще существенно отстает по объемам качественных площадей от более развитых рынков. Главное, чтобы темпы роста основных экономических показателей оставались в положительной области. На ближайшие два-три года такая уверенность у экспертов есть.



Рынок мебели

Мировой рынок мебели

Миланский Центр изучения мебельной промышленности - CSIL Milano - опубликовал краткий аналитический отчет о текущем состоянии мирового мебельного сектора.

Согласно последним сводкам CSIL Milano, в 2006 году объем международного рынка мебели вплотную приблизился к \$287 млрд. Совокупный показатель включает в себя данные по рынкам 60 важнейших стран (мониторинг осуществляется на постоянной основе специалистами CSIL).

Именно эти 60 государств с населением в 4,7 млрд человек (75% населения планеты) обеспечивают 92% международной торговли мебелью и практически все мировое производство мебельных товаров.

На долю семи самых прогрессивных мебельных держав - США, Италии, Германии, Японии, Канады, Великобритании и Франции - приходится 54% мирового производства мебели, а продукция всех развитых стран составляет в общемировом объеме около 70%.

И примерно 30% приходится на долю государств с активно растущей мебельной индустрией. В частности, в последние годы опережающими темпами увеличивается выпуск мебели в Китае и Польше. В 2006 году КНР заняла вторую строчку в рейтинге крупнейших мировых производителей мебельной продукции после Соединенных Штатов, отодвинув Италию на третье место.

Главными импортерами мебели являются (в порядке значимости) США, Германия, Великобритания, Франция и Япония. Пятерку основных экспортеров составляют Китай, Италия, Германия, Польша и Канада.

Период с 1996 по 2006 годы характеризовался стремительным ростом импортных поставок на рынки США (с \$7,3 млрд до 23,8 млрд) и Великобритании (с \$1,9 млрд до 6,7 млрд) и незначительным увеличением доли импорта во Франции, Германии и Японии.

В мировом масштабе объем импорта мебели в 2006 году достиг \$83,9 млрд.

С другой стороны, примерно 54% общемирового мебельного экспорта по-прежнему обеспечивают развитые страны, однако их доля в мировом объеме экспорта постоянно сокращается, - ряд развивающихся государств активно наращивает экспортные поставки и теснит на внешних рынках основных конкурентов.

Так, Китай, который еще в 1995 году имел скромные 3% в общем объеме экспорта мебели, в 2006 году отвоевал для себя уже 19%. В число ведущих экспортеров «новой волны» сегодня также входят Польша, Малайзия, Индонезия и Мексика.

В целом, мировой объем экспорта мебели в 2006 году составил около \$80 млрд.

Наиболее важный феномен последних лет - неуклонное повышение степени открытости мебельных рынков ведущих стран и связанные с этим значительные изменения в соотношении продаж внутреннего продукта к импорту. Если в 1996 году средневзвешенный показатель доли импорта в потреблении составлял 20%, то в 2006 году он достиг 31%. Таким образом, в структуре мирового потребления мебели произошли кардинальные сдвиги. Особенно хорошо это видно по рынку США, где в 2006 году торговый дефицит в мебельном секторе оценивался в \$21 млрд.

В прямой зависимости от растущей открытости основных мебельных рынков находится динамика развития различных сфер мебельного бизнеса. Так, с 2000 года международная торговля мебелью растет быстрее, чем собственно производство мебели. В ближайшие два года, по прогнозам CSIL Milano, мировой товарооборот в мебельном секторе будет продолжать увеличиваться. В нынешнем году прирост составит 7%, а в 2007 году ожидается на уровне 6%.

В целом, объем мировой торговли мебелью в 2007 году оценивается в пределах \$88 млрд, а в 2008 — в \$93 млрд.

Российский рынок мебели

Объем российского рынка корпусной мебели в настоящий момент составляет порядка 3,5 млрд долл

Объем российского рынка корпусной мебели в настоящий момент составляет порядка 3 млрд 500 млн долл. Ежегодно объем рынка возрастает на 10-15%. Около 50% рынка принадлежит иностранным производителям. Лидирующие места на рынке занимают компании из

Германии, Италии, Польши и Беларуси. В России на сегодняшний день корпусную мебель производят порядка 50 крупных предприятий и около 50 тыс. мелких.

Около 30% российской мебели производится в Москве и Московской области. Только два предприятия - МК «Шатура» (Шатура) и «Электрогорскмебель» (Электрогорск), расположенные в Подмосковье, - реализуют около 20% мебельной продукции. На 48 предприятий приходится почти 50% российского мебельного рынка. Это такие производители, как «Феликс» (Москва), Мебельный концерн «Катюша» (Дятьково, Брянская область), мебельная фабрика «Миассмебель» (Миасс, Челябинская область). 80% мебельных предприятий по российским меркам считаются небольшими - менее 100 работающих. Средняя производительность труда на таких предприятиях составляет менее 7 тыс. евро на человека в год. Большинство российских мебельных предприятий не располагает достаточными средствами для разработки продукта. В 2004 году рентабельность отечественной мебельной промышленности, тем не менее, составляла около 10,4%.

В последнее время российский рынок корпусной мебели становится четко сегментированным, эта тенденция будет развиваться и в дальнейшем. Поэтому компании, не имеющие "своего лица", будут в скором времени окончательно вытеснены с рынка.

Емкость рынка мебели для дома в 2006 году увеличилась на 81% и достигла 1,5 млрд. рублей.

В целом, основными сегментами рынка мебели для дома считаются корпусная мебель для комнат и прихожих, мягкая мебель, кухонная мебель, мебель для спальни, детская мебель, встроенная мебель и мебель для ванных комнат.

Наибольшую динамику роста обеспечил сегмент кухонной мебели (118%), оставаясь на второй позиции на рынке после сегмента мягкой мебели. Динамика роста лидера рынка – мягкой мебели в 2006 году составила 86% и достигла 250 млн. руб.

Категории «мебель для спальни» и «мебель для гостиной» занимают третью и четвертую позицию на рынке соответственно, обеспечив рост на уровне 32-35%.

Что касается стилевых тенденций, около 50% покупателей отдают предпочтение мебели в классическом стиле, треть предпочтений приходится на мебель в стиле модерн. На оставшиеся 20% приходятся смешанные стили.

Положительная динамика отмечается и в сегменте **офисной мебели**.

По обобщенным оценкам экспертов суммарный объем отечественного рынка офисной мебели, включающего сегмент офисной деревянной мебели и сегмент офисной металлической мебели, в 2006 г. в денежном выражении составил \$1 млрд. по сравнению с аналогичным показателем 2005 г. (\$900 млн.). Рост рынка в 2006 г. составил чуть больше 13%, в 2007 г. прогнозируемый рост составит ориентировочно 13-14%.

В 2005-2006 гг. по обобщенным экспертным оценкам из 20% общего объема офисной мебели на долю офисной деревянной мебели ориентировочно пришлось 16%, а доля офисной металлической мебели составила 3-4%. В 2007 г. прогнозируется соотношение 18%-6% соответственно.

В 2005-2006 гг. доля общего объема офисной мебели в общем объеме рынка мебели значительно не менялась. В 2007 г. прогнозируется 20-24%.

Следует отметить, что значительно изменилась структура рынка офисной мебели. В 2005-

2006 г. на долю продукции отечественных производителей пришлось 50-60% рынка по сравнению с аналогичным показателем 1995-1996 гг., когда большую часть рынка занимала мебель импортного производства.

Основными сегментами рынка офисной мебели являются оперативная мебель, мебель для кабинетов, мебель для переговорных, мягкая мебель, офисные системы хранения; отдельно выделяют сегмент гостиничной мебели и сегмент офисных перегородок.

Лидирующее положение в структуре продаж офисной мебели занимает оперативная мебель. На ее долю приходится около 60-65% всех продаж. Порядка 30-35% занимает мебель для руководителей и менеджеров среднего звена управления. На мебель, предназначенную для обустройства представительских кабинетов первых и вторых лиц компаний, приходится примерно 10-15%.

Ведущими производителями офисной мебели в России являются такие компании как "Феликс", "Юнитекс", "Соло", "Крафт", "Док - 17", "Камбио", "Фронда". Основной тенденцией последних лет является увеличение конкуренции на российском рынке офисной мебели. При этом, как отмечают специалисты, рынок сместился больше в сторону неценовой конкуренции, хотя цена в ближайшее время также останется решающим фактором при принятии решения о покупке, особенно в категории low-end, то есть недорогой мебели. Успеха на рынке, считают эксперты, добьются игроки, которые предложат не только качественную мебель с хорошим дизайном, но и дополнительные сервисные услуги (дизайн-проекты, монтаж и дальнейшее обслуживание).

Общий объем рынка мебели для дома в Москве и Московской области

составил в 2005 году 1,9 млрд. долл. (55 млрд. руб.). Среднедушевое потребление мебели для дома в только в Московской области - 75,3 долларов на человека. В Москве - гораздо выше.

Производство мебели в московском регионе растет быстрее, чем в России, а в Москве в 2005 году показало вообще рекордные темпы роста. Производство мебели в Москве и области увеличилось на 33%.

Московский регион является лидером мебельной промышленности России. Больше половины всей импортной мебели продается в Москве, а регионы являются основными потребителями отечественной мебели. В Подмоскovie производится больше четверти российской и около 80% мебели московского региона. Лидером на рынке московского региона, как и на российском рынке, является компания Шатура. На втором месте - компания Электрогорскмебель. Совокупный объем производства этих двух компаний занимает почти половину всей выпускаемой мебели московского региона.

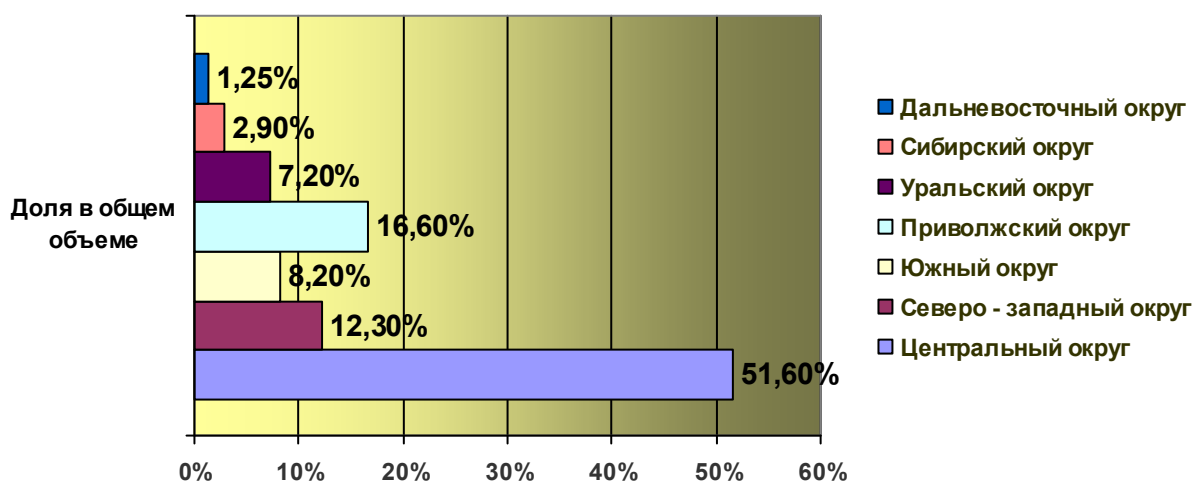
Из 10 компаний, лидирующих по производству мебели в России, три компании - из Московской области. Они обеспечивают 16% российского выпуска мебели.

Среднедушевое потребление мебели в Московской области в 2 раза выше, чем в среднем по России, а в Москве - в 4 раза. В целом Московский регион потребляет в 3 с небольшим раза больше мебели на душу населения, чем в среднем по России. В 2006 году среднедушевое потребление мебели в Москве составило 215 долл. на человека.

В целом, объем потребления разных видов мебели в России составляет 12 евро на одного человека, по данным Минпромэнерго РФ. Это, в принципе, неплохой результат, учитывая,

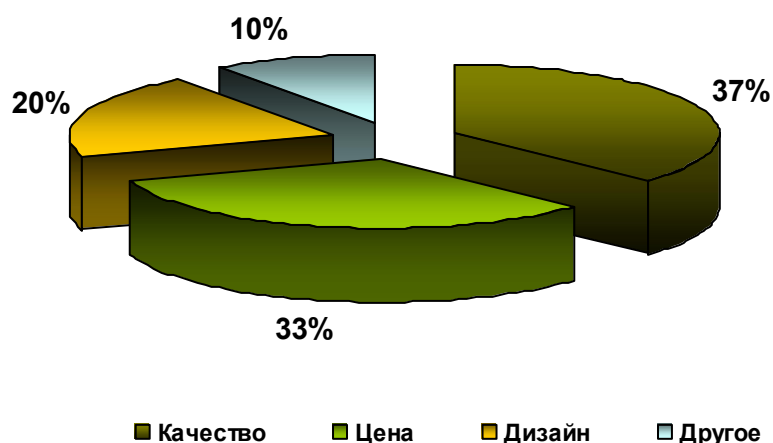
что к настоящему времени Россия вышла на 22-ое место среди 50 наиболее развитых стран мира по показателю мебельного потребления на одну душу населения.

Распределение производств по регионам.

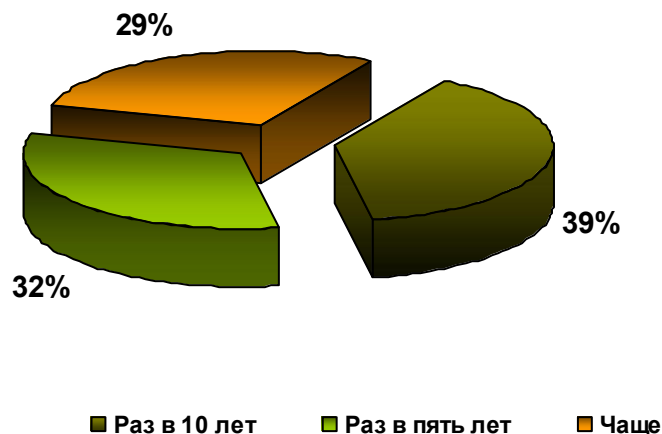


Опрос потребителей, проведенный агентством 'НВМ Консалтинг' в 10 регионах России, показал, что главным фактором при выборе мебели сегодня является качество (37%). Меньшее значение имеют цена (33%) и дизайн (20%). 39% потребителей по-прежнему покупают мебель раз в десять лет, 32% - раз в пять лет (29%) и чаще

Что влияет на выбор мебели для кухонь



Как часто покупают мебель



Что влияет на выбор мебели?

Существование различных стилей обустройства квартир или домов не игнорирует наличие мебели. Но, выбирая желаемый стиль квартиры, человек учитывает качество, цену, цвет и другие критерии выбора. Например, те, кто выбирает спальный гарнитур, в основном руководствуется тем, чтобы цена соответствовала качеству, а выбирая детский гарнитур и компьютерный стол - практичность. Ниже представлено влияние таких факторов, как материал изготовления (первая цифра) и удобство (вторая).

	Материал изготовления	Удобство
Шкаф	3,6%	7,8%
Шкаф-купе	3%	7,5%
Тумба под телевизор	3%	5,4%
Письменный стол	4,1%	6,1%
Компьютерный стол	1,4%	6%
Деловая мебель	4,3%	12,8%
Мягкая мебель	11,3%	12,4%
Стенка	6,3%	7,8%
Кухонная мебель	6%	9,7%
Спальня	6,3%	14,8%
Гостиная	6,4%	7,9%

Потенциально рынок мебели далек от насыщения, учитывая, что, по официальной информации Ассоциации мебельной и деревообрабатывающей промышленности, в 2004 г. продажа мебели на одного человека определялась в \$20,5 в то время как в странах Западной Европы этот показатель составляет более чем \$100.

Где покупают?

Из мест покупки наибольшим доверием пользуются специализированные магазины. На выбор покупателей могут повлиять гарантия, возможность выбора и, конечно же, реклама.

Место продажи	Доля
В специализированных магазинах	54,5%
Со склада	21,2%
В универсамах и промтоварных магазинах	6,4%
Заказываем в мастерских	2,6%
На оптовом рынке	2,6%
В другом месте	22,3%

Крупнейшие российские производители бытовой мебели (более 35% объема производства в России)

Регион	Предприятия
Москва	"Интерьер"; "Ольховка"; "Москва"; "Кузьминки"
Московская обл.	Шатурский мебельный комбинат (ОАО ПМО "Шатура"); Электрогорский мебельный комбинат (ЗАО "Электрогорскмебель")
Санкт-Петербург и Ленинградская обл.	Первая мебельная фабрика; Мебельная фабрика №2; Охтинский ДОК; "СевЗапмебель"
Тюмень	"Заречье"
Ульяновск	"Авиастар-мебель"
Миасс	"Миассмебель"
Воронеж	"Графское"; "Мебель Черноземья"

Конкурентная среда

сильная	умеренная	слабая	отсутствует
---------	-----------	--------	-------------



Инвестиционный план

Календарный план

№	Наименование этапа	Длительность	Дата начала	Дата окончания	Стоимость (руб.)	Стоимость (EUR)	2007					2007		
							Май	Июнь	Июль	Август		Октябрь	Ноябрь	Декабрь
1	Подготовка помещения	21	01.05.2007	21.05.2007	315 000,00	0,00	21.05.2007							
2	Запуск производства корпусной мебели	31	01.05.2007	31.05.2007	0,00	116 000,00	31.05.2007							
3	Поставка оборудования для корпусной мебели	31	01.05.2007	31.05.2007	0,00	115 000,00	31.05.2007							
4	Ручной инструмент	10	22.05.2007	31.05.2007	0,00	1 000,00	31.05.2007							
5	Поставка оргтехники	123	01.05.2007	31.08.2007	150 000,00	0,00				31.08.2007				
6	Покупка Газелей	123	01.08.2007	01.12.2007	300 000,00	0,00								01.12.2007
7	Разработка плана маркетинга	46	01.05.2007	15.06.2007	30 000,00	800,00	15.06.2007							
8	Доработка концепции	31	01.05.2007	31.05.2007	0,00	0,00	31.05.2007							
9	Разработка сайта	31	01.05.2007	31.05.2007	30 000,00	0,00	31.05.2007							
10	Разработка дизайна рекламных материалов	31	01.05.2007	31.05.2007	0,00	800,00	31.05.2007							
11	Печать рекламных материалов	15	01.06.2007	15.06.2007	0,00	0,00		15.06.2007						
12	Производство [Корпусная мебель (25%)]	...	01.06.2007		Δ						
13	Производство [Корпусная мебель (0%)]	...	01.06.2007		Δ						
14	Производство [Корпусная мебель (45%)]	...	01.06.2007		Δ						



Операционный план

План сбыта

Сбытовая политика компании основана на многолетнем опыте менеджеров компании в продаже мебели.

Основные направления сбыта

- Прямые продажи через Интернет магазин и через собственный салон без скидки ;
- Реализация салонам мебели со скидкой -25%;
- Реализация образцов со скидкой – 45% .

И в дальнейшем, по мере реализации проекта планируется расширение собственной розничной сети.

Ценообразование

Продукт/Вариант	Цена(EUR)	Описание
Корпусная мебель (0%)	1 500,000	Продажа с авансом Срок: 15 дней Предоплата: 100,00%
Корпусная мебель (25%)	1 125,000	Продажи по факту
Корпусная мебель (45%)	975,000	Продажи по факту

Прямые издержки

Наименование	Ед. изм.	(руб.)
Корпусная мебель (Госструктуры)	комплект	21 500,00
Корпусная мебель (прочие)	комплект	21 500,00

План персонала

Должность	Кол-во	Зарплата (EUR)	Платежи
Управление			
Генеральный директор	1	1 900,00	Ежемесячно, весь проект
Финансовый директор	1	1 900,00	Ежемесячно, весь проект
Директор по производству	1	1 900,00	Ежемесячно, весь проект
Мастер смены	1	750,00	Ежемесячно, весь проект
Производство			
Раскройщик	2	600,00	Ежемесячно, весь период пр-ва
Кромочник	2	750,00	Ежемесячно, весь период пр-ва
Сверловка+фрезеровка	1	750,00	Ежемесячно, с 4 по 44 мес.
Сверловка+фрезеровка	1	750,00	Ежемесячно, с 7 по 44 мес.
Сверловка петель	1	750,00	Ежемесячно, с 5 по 44 мес.
Погонажник	1	600,00	Ежемесячно, с 4 по 44 мес.
Фрезеровщик фасадов	1	750,00	Ежемесячно, с 7 по 44 мес.
Пресс для фасадов	1	600,00	Ежемесячно, с 5 по 44 мес.
Отбор фасадов и фурнитуры	1	600,00	Ежемесячно, с 7 по 44 мес.
Сборщик на фабрике	1	600,00	Ежемесячно, с 4 по 44 мес.
Сборщик на фабрике	1	600,00	Ежемесячно, с 5 по 44 мес.
Сборщик на фабрике	1	600,00	Ежемесячно, с 7 по 44 мес.
Сборщик на выезде	4	600,00	Ежемесячно, с 7 по 44 мес.
Водитель	1	600,00	Ежемесячно, с 4 по 44 мес.
Водитель	1	600,00	Ежемесячно, с 7 по 44 мес.
Экспедитор-грузчик	1	380,00	Ежемесячно, с 4 по 44 мес.
Экспедитор-грузчик	1	380,00	Ежемесячно, с 7 по 44 мес.
Грузчик	1	380,00	Ежемесячно, с 5 по 44 мес.
Грузчик	1	380,00	Ежемесячно, с 6 по 44 мес.
Маркетинг			
Бухгалтер кассир	1	520,00	Ежемесячно, с 5 по 44 мес.
Менеджер по продажам	1	380,00	Ежемесячно, с 3 по 44 мес.
Менеджер по продажам	1	380,00	Ежемесячно, с 6 по 44 мес.
Снабженец	1	750,00	Ежемесячно, с 7 по 44 мес.
Веб дизайнер	1	750,00	Ежемесячно, весь проект
Начальник отдела продаж	1	400,00	Ежемесячно, с 4 по 44 мес.
Менеджер в салоне	1	380,00	Ежемесячно, с 5 по 44 мес.
Агент по продажам	2	225,00	Ежемесячно, с 2 по 44 мес.
Агент по продажам	1	225,00	Ежемесячно, с 3 по 44 мес.
Агент по продажам	1	225,00	Ежемесячно, с 4 по 44 мес.
Агент по продажам	1	225,00	Ежемесячно, с 5 по 44 мес.

Всего : 40 чел.

Фонд заработной платы 25 555,00 EUR

Планируемый объём поставок

Продукт/Вариант	Ед. изм.	5.2007	6.2007	7.2007	8.2007	9.2007	10.2007	11.2007	12.2007	1.2008	2.2008	3.2008	4.2008	5.2008
Корпусная мебель (0%)	шт.	0,00	0,00	0,00	14,28	21,42	28,56	35,70	35,70	36,00	36,89	37,78	38,67	39,56
Корпусная мебель (25%)	шт.	0,00	0,00	0,00	33,32	49,98	66,64	83,30	83,30	84,00	84,74	85,48	86,22	86,96
Корпусная мебель (45%)	шт.	0,00	21,00	35,00	8,40	12,60	16,80	21,00	23,18	23,64	24,09	24,55	25,00	25,00

Продукт/Вариант	6.2008	7.2008	8.2008	9.2008	10.2008	11.2008	12.2008	1кв. 2009г.	2кв. 2009г.	3кв. 2009г.	4кв. 2009г.	2010 год
Корпусная мебель (0%)	40,44	41,33	42,22	43,11	44,00	44,89	45,78	142,67	150,67	158,67	166,67	714,67
Корпусная мебель (25%)	87,70	88,44	89,19	89,93	90,67	91,41	92,15	280,89	287,56	294,22	300,89	1 243,56
Корпусная мебель (45%)	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	75,00	75,00	75,00	75,00	300,00

Планируемая выручка, руб

Строка	5.2007	6.2007	7.2007	8.2007	9.2007	10.2007	11.2007	12.2007	1.2008	2.2008	3.2008
Корпусная мебель (0%)			369 257	922 845	1 291 566	1 660 050	1 843 905	1 851 055	1 881 141	1 926 400	1 972 983
Корпусная мебель (25%)				1 291 983	1 937 350	2 582 300	3 226 834	3 225 792	3 251 850	3 279 467	3 309 335
Корпусная мебель (45%)		706 160	1 176 554	282 282	423 286	564 200	705 022	778 020	793 020	808 009	823 554
ИТОГО		706 160	1 545 811	2 497 110	3 652 203	4 806 550	5 775 761	5 854 868	5 926 010	6 013 876	6 105 872

Строка	4.2008	5.2008	6.2008	7.2008	8.2008	9.2008	10.2008	11.2008	12.2008
Корпусная мебель (0%)	2 019 600	2 066 250	2 112 933	2 159 650	2 206 400	2 253 183	2 300 000	2 346 850	2 393 733
Корпусная мебель (25%)	3 339 225	3 369 135	3 399 067	3 429 019	3 458 992	3 488 985	3 519 000	3 549 035	3 579 092
Корпусная мебель (45%)	839 109	839 414	839 719	840 023	840 328	840 633	840 938	841 242	841 547
ИТОГО	6 197 934	6 274 799	6 351 719	6 428 692	6 505 720	6 582 802	6 659 938	6 737 128	6 814 372

Строка	1кв. 2009г.	2кв. 2009г.	3кв. 2009г.	4кв. 2009г.	2010 год
Корпусная мебель (0%)	7 464 667	7 903 150	8 346 100	8 791 750	36 161 728
Корпусная мебель (25%)	10 920 475	11 213 381	11 510 588	11 809 481	49 175 178
Корпусная мебель (45%)	2 527 078	2 534 695	2 542 922	2 551 148	10 281 273
ИТОГО	20 912 220	21 651 227	22 399 609	23 152 380	95 618 180

Прямые издержки, руб

Строка	5.2007	6.2007	7.2007	8.2007	9.2007	10.2007	11.2007	12.2007	1.2008	2.2008	3.2008
Комплекующие	228 218	597 520	959 344	1 472 933	2 054 929	2 632 933	2 930 527	2 953 427	2 988 954	3 031 331	3 075 466
Агент		54 776	91 264	145 976	218 893	291 764	364 587	370 149	373 815	379 117	384 679
ИТОГО	228 218	652 296	1 050 609	1 618 909	2 273 823	2 924 697	3 295 114	3 323 576	3 362 770	3 410 449	3 460 145

Строка	4.2008	5.2008	6.2008	7.2008	8.2008	9.2008	10.2008	11.2008	12.2008
Комплекующие	3 114 703	3 149 271	3 184 099	3 218 951	3 253 827	3 288 728	3 323 653	3 358 603	3 393 577
Агент	390 245	394 631	399 020	403 413	407 808	412 206	416 608	421 012	425 420
ИТОГО	3 504 948	3 543 902	3 583 119	3 622 363	3 661 635	3 700 934	3 740 261	3 779 616	3 818 997

Строка	1кв. 2009г.	2кв. 2009г.	3кв. 2009г.	4кв. 2009г.	2010 год
Комплекующие	10 393 352	10 729 735	11 070 579	11 413 403	45 680 313
Агент	1 303 054	1 345 434	1 388 375	1 431 565	6 003 307
ИТОГО	11 696 407	12 075 169	12 458 953	12 844 967	51 683 620

Общие издержки, руб

Строка	5.2007	6.2007	7.2007	8.2007	9.2007	10.2007	11.2007	12.2007	1.2008	2.2008	3.2008
Связь интернет		15 000	16 500	18 000	19 500	21 000	22 500	24 000	25 500	27 000	28 500
Вывоз мусора		5 000	5 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Инструмент		5 000	10 000	15 000	15 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000
Электроэнергия		10 000	10 000	15 000	15 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000
Транспортные расходы		30 193	30 387	30 583	30 780	30 978	31 177	31 378	31 579	31 783	31 987
Упаковка		6 000	8 000	10 000	11 000	12 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Непредвиденные расходы		100 643	101 291	101 943	102 599	103 259	103 923	104 592	105 265	105 942	106 624
Реклама в интернет	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000
Полиграфия		10 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
Плата за заключение контракта		108 640	181 008	43 428	65 121	86 800	108 465	119 695	122 003	124 309	126 701
Аренда производственных помещений	135 000	90 000	90 000	90 000	90 000	90 000	90 000	90 000	90 000	90 000	90 000
Аренда офиса продаж					60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000
ИТОГО	195 000	440 476	532 187	413 953	498 999	544 036	571 065	584 665	589 347	594 034	598 811

Строка	4.2008	5.2008	6.2008	7.2008	8.2008	9.2008	10.2008	11.2008	12.2008
Связь интернет	30 000	30 938	31 875	32 812	33 750	34 688	35 625	36 562	37 500
Вывоз мусора	10 000	10 000	10 242	10 484	10 726	10 968	11 210	11 452	11 694
Инструмент	25 000	25 219	25 438	25 656	25 875	26 094	26 312	26 531	26 750
Электроэнергия	25 000	25 312	25 625	25 938	26 250	26 562	26 875	27 188	27 500
Транспортные расходы	32 193	32 400	32 583	32 767	32 953	33 139	33 326	33 515	33 704
Упаковка	15 000	15 156	15 312	15 469	15 625	15 781	15 938	16 094	16 250
Непредвиденные расходы	107 310	108 000	108 611	109 225	109 842	110 463	111 088	111 716	112 348
Реклама в интернет	60 000	60 562	61 125	61 688	62 250	62 812	63 375	63 938	64 500
Полиграфия	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
Плата за заключение контракта	129 094	129 141	129 187	129 234	129 281	129 328	129 375	129 422	129 469
Аренда производственных помещений	90 000	90 844	91 688	92 531	93 375	94 219	95 062	95 906	96 750
Аренда офиса продаж	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000
ИТОГО	603 596	607 572	611 686	615 804	619 927	624 055	628 187	632 323	636 464

Общие издержки, руб

Строка	1кв. 2009г.	2кв. 2009г.	3кв. 2009г.	4кв. 2009г.	2010 год
Связь интернет	118 125	126 562	135 000	143 438	658 125
Вывоз мусора	36 532	38 710	40 887	43 065	194 032
Инструмент	81 562	83 531	85 500	87 469	369 562
Электроэнергия	84 375	87 188	90 000	92 812	399 375
Транспортные расходы	102 261	103 991	105 655	107 332	446 216
Упаковка	49 688	51 094	52 500	53 906	229 688
Непредвиденные расходы	340 869	346 638	352 184	357 773	1 487 387
Реклама в интернет	196 875	201 938	207 000	212 062	898 875
Полиграфия	60 000	60 000	60 000	60 000	240 000
Плата за заключение контракта	388 781	389 953	391 219	392 484	1 581 734
Аренда производственных помещений	295 312	302 906	310 500	318 094	1 348 312
Аренда офиса продаж	180 000	180 000	180 000	180 000	720 000
ИТОГО	1 934 381	1 972 511	2 010 446	2 048 435	8 573 307



Финансовый план

Финансирование проекта планируется за счет заемных средств.

Необходимый объем заемных средств 7 250 000 000 руб- в том числе,

Планируется направить на покупку оборудования 4 000 000- руб

Оборотные средства: 3 250 000 руб.

Выплаты процентов и погашение кредита планируется за счет выручки от реализации продукции.

Займы

Название	Дата	Сумма (руб)	Срок	Ставка %
Кредит на оборудование	01.05.2007	4 000 000,00	36 мес.	7,70
Кредит на оборотные средства	01.05.2007	3 250 000,00	12 мес.	24,00

Выплаты процентов и погашение кредита планируется за счет выручки от реализации продукции.

Затраты на обслуживание займов, руб

Строка	5.2007	6.2007	7.2007	8.2007	9.2007	10.2007	11.2007	12.2007	1.2008	2.2008	3.2008	4.2008	5.2008
Кредит	24 973	24 279	23 586	22 892	22 198	21 505	20 811	20 117	19 423	18 730	18 036	17 342	16 649
Кредит на оборотные средства	23 000	42 000	56 000	65 000	65 000	65 000	65 000	65 000	52 000	39 000	26 000	13 000	
ИТОГО	47 973	66 279	79 586	87 892	87 198	86 505	85 811	85 117	71 423	57 730	44 036	30 342	16 649

Строка	6.2008	7.2008	8.2008	9.2008	10.2008	11.2008	12.2008	1кв. 2009г.	2кв. 2009г.	3кв. 2009г.	4кв. 2009г.	2010 год
Кредит	15 955	15 261	14 568	13 874	13 180	12 486	11 793	31 216	24 973	18 730	12 486	6 937
Кредит на оборотные средства												
ИТОГО	15 955	15 261	14 568	13 874	13 180	12 486	11 793	31 216	24 973	18 730	12 486	6 937

Выплаты на погашение займов, руб

Строка	5.2007	6.2007	7.2007	8.2007	9.2007	10.2007	11.2007	12.2007	1.2008	2.2008	3.2008	4.2008
Кредит	108 108	108 108	108 108	108 108	108 108	108 108	108 108	108 108	108 108	108 108	108 108	108 108
Кредит на оборотные средства									650 000	650 000	650 000	650 000
ИТОГО	108 108	108 108	108 108	108 108	108 108	108 108	108 108	108 108	758 108	758 108	758 108	758 108

Строка	5.2008	6.2008	7.2008	8.2008	9.2008	10.2008	11.2008	12.2008	1кв. 2009г.	2кв. 2009г.	3кв. 2009г.	4кв. 2009г.	2010 год
Кредит	108 108	108 108	108 108	108 108	108 108	108 108	108 108	108 108	324 324	324 324	324 324	324 324	540 541
Кредит на оборотные средства	650 000												
ИТОГО	758 108	108 108	108 108	108 108	108 108	108 108	108 108	108 108	324 324	324 324	324 324	324 324	540 541



Результаты

Кэш-фло (руб) отчет о движении денежных средств

Строка	5.2007	6.2007	7.2007	8.2007	9.2007	10.2007	11.2007	12.2007
Поступления от продаж		706 160	1 545 811	2 497 110	3 652 203	4 806 550	5 775 761	5 854 868
Затраты на материалы и комплектующие	228 218	652 296	1 050 609	1 618 909	2 273 823	2 924 697	3 295 114	3 323 576
Суммарные прямые издержки	228 218	652 296	1 050 609	1 618 909	2 273 823	2 924 697	3 295 114	3 323 576
Общие издержки	195 000	440 476	532 187	413 953	498 999	544 036	571 065	584 665
Затраты на персонал	82 800	284 587	363 875	418 506	539 739	627 653	723 296	879 849
Суммарные постоянные издержки	277 800	725 063	896 061	832 460	1 038 738	1 171 690	1 294 361	1 464 514
Налоги	21 528	73 993	108 495	108 812	140 332	183 896	188 057	261 665
Кэш-фло от операционной деятельности	-527 546	-745 192	-509 354	-63 071	199 310	526 267	998 229	805 113
Затраты на приобретение активов	4 092 000			240 000			150 000	
Другие издержки подготовительного периода	342 600							
Кэш-фло от инвестиционной деятельности	-4 434 600			-240 000			-150 000	
Займы	5 150 000	950 000	700 000	450 000				
Выплаты в погашение займов	108 108	108 108	108 108	108 108	108 108	108 108	108 108	108 108
Выплаты процентов по займам	47 973	66 279	79 586	87 892	87 198	86 505	85 811	85 117
Кэш-фло от финансовой деятельности	4 993 919	775 613	512 306	254 000	-195 306	-194 613	-193 919	-193 225
Баланс наличности на начало периода		31 773	62 194	65 146	16 076	20 079	351 734	1 006 044
Баланс наличности на конец периода	31 773	62 194	65 146	16 076	20 079	351 734	1 006 044	1 617 932

Кэш-фло (руб) отчет о движении денежных средств

Строка	1.2008	2.2008	3.2008	4.2008	5.2008	6.2008	7.2008	8.2008
Поступления от продаж	5 926 010	6 013 876	6 105 872	6 197 934	6 274 799	6 351 719	6 428 692	6 505 720
Затраты на материалы и комплектующие	3 362 770	3 410 449	3 460 145	3 504 948	3 543 902	3 583 119	3 622 363	3 661 635
Суммарные прямые издержки	3 362 770	3 410 449	3 460 145	3 504 948	3 543 902	3 583 119	3 622 363	3 661 635
Общие издержки	589 347	594 034	598 811	603 596	607 572	611 686	615 804	619 927
Затраты на персонал	879 565	879 281	879 198	879 518	879 837	880 157	880 476	880 796
Суммарные постоянные издержки	1 468 912	1 473 315	1 478 010	1 483 114	1 487 409	1 491 843	1 496 280	1 500 723
Налоги	328 491	385 729	392 274	420 113	406 027	412 348	437 468	422 314
Кэш-фло от операционной деятельности	765 837	744 383	775 443	789 760	837 461	864 409	872 580	921 048
Затраты на приобретение активов								
Другие издержки подготовительного периода								
Кэш-фло от инвестиционной деятельности								
Займы								
Выплаты в погашение займов	758 108	758 108	758 108	758 108	758 108	108 108	108 108	108 108
Выплаты процентов по займам	71 423	57 730	44 036	30 342	16 649	15 955	15 261	14 568
Кэш-фло от финансовой деятельности	-829 532	-815 838	-802 144	-788 450	-774 757	-124 063	-123 369	-122 676
Баланс наличности на начало периода	1 617 932	1 554 237	1 482 783	1 456 082	1 457 391	1 520 095	2 260 441	3 009 652
Баланс наличности на конец периода	1 554 237	1 482 783	1 456 082	1 457 391	1 520 095	2 260 441	3 009 652	3 808 024

Кэш-фло (руб) отчет о движении денежных средств

Строка	9.2008	10.2008	11.2008	12.2008	1кв. 2009г.	2кв. 2009г.	3кв. 2009г.	4кв. 2009г.	2010 год
Поступления от продаж	6 582 802	6 659 938	6 737 128	6 814 372	20 912 220	21 651 227	22 399 609	23 152 380	95 618 180
Затраты на материалы и комплектующие	3 700 934	3 740 261	3 779 616	3 818 997	11 696 407	12 075 169	12 458 953	12 844 967	51 683 620
Суммарные прямые издержки	3 700 934	3 740 261	3 779 616	3 818 997	11 696 407	12 075 169	12 458 953	12 844 967	51 683 620
Общие издержки	624 055	628 187	632 323	636 464	1 934 381	1 972 511	2 010 446	2 048 435	8 573 307
Затраты на персонал	881 115	881 435	881 754	882 073	2 648 350	2 655 484	2 664 109	2 672 734	10 772 036
Суммарные постоянные издержки	1 505 170	1 509 621	1 514 077	1 518 538	4 582 730	4 627 995	4 674 554	4 721 169	19 345 343
Налоги	427 300	451 661	437 279	442 272	1 375 488	1 422 470	1 470 667	1 519 185	6 404 426
Кэш-фло от операционной деятельности	949 397	958 394	1 006 156	1 034 564	3 257 594	3 525 592	3 795 435	4 067 059	18 184 792
Затраты на приобретение активов									
Другие издержки подготовительного периода									
Кэш-фло от инвестиционной деятельности									
Займы									
Выплаты в погашение займов	108 108	108 108	108 108	108 108	324 324	324 324	324 324	324 324	540 541
Выплаты процентов по займам	13 874	13 180	12 486	11 793	31 216	24 973	18 730	12 486	6 937
Кэш-фло от финансовой деятельности	-121 982	-121 288	-120 595	-119 901	-355 541	-349 297	-343 054	-336 811	-547 477
Баланс наличности на начало периода	3 808 024	4 635 439	5 472 545	6 358 106	7 272 769	10 174 823	13 351 118	16 803 499	20 533 747
Баланс наличности на конец периода	4 635 439	5 472 545	6 358 106	7 272 769	10 174 823	13 351 118	16 803 499	20 533 747	38 171 061

Прибыли-убытки (руб)

Строка	5-6.2007	3кв. 2007г.	4кв. 2007г.	1кв. 2008г.	2кв. 2008г.	3кв. 2008г.	4кв. 2008г.
Валовый объем продаж	672 533	6 625 796	15 472 207	17 121 139	17 861 395	18 521 025	19 182 047
Чистый объем продаж	672 533	6 625 796	15 472 207	17 121 139	17 861 395	18 521 025	19 182 047
Материалы и комплектующие	466 035	3 880 804	8 733 531	9 678 794	10 072 388	10 408 704	10 745 728
Суммарные прямые издержки	466 035	3 880 804	8 733 531	9 678 794	10 072 388	10 408 704	10 745 728
Валовая прибыль	206 499	2 744 992	6 738 676	7 442 345	7 789 008	8 112 321	8 436 319
Налог на имущество	13 888	20 706	20 696	20 935	20 138	19 372	18 637
Административные издержки	14 286	51 429	64 286	77 143	88 393	96 429	104 464
Производственные издержки	363 654	820 554	1 026 005	1 036 361	1 048 507	1 070 421	1 092 579
Маркетинговые издержки	227 276	504 340	528 534	583 822	599 152	604 375	609 598
Зарплата административного персонала	522 114	840 369	839 556	838 909	839 579	840 493	841 407
Зарплата производственного персонала	101 190	675 970	1 574 509	1 875 515	1 877 012	1 879 056	1 881 100
Зарплата маркетингового персонала	77 576	324 222	570 519	609 347	609 834	610 498	611 162
Суммарные постоянные издержки	1 306 096	3 216 884	4 603 408	5 021 097	5 062 475	5 101 271	5 140 311
Амортизация	76 176	142 660	143 801	148 738	142 943	137 382	132 045
Проценты по кредитам	114 252	254 676	257 432	173 189	62 946	43 703	37 459
Суммарные непроизводственные издержки	190 428	397 335	401 233	321 928	205 889	181 085	169 505
Другие издержки	326 286						
Убытки предыдущих периодов				67 391	67 391	67 391	67 391
Прибыль до выплаты налога	-1 630 199	-889 933	1 713 339	2 078 386	2 500 506	2 810 593	3 107 867
Прибыль от курсовой разницы	-70	-566	-1 261	-391	1 624	1 677	1 729
Налогооблагаемая прибыль				2 010 604	2 434 739	2 744 879	3 042 205
Налог на прибыль				201 060	243 474	274 488	304 221
Чистая прибыль	-1 630 269	-890 498	1 712 078	1 876 934	2 258 656	2 537 782	2 805 375

Прибыли-убытки (Руб)

Строка	1кв. 2009г.	2кв. 2009г.	3кв. 2009г.	4кв. 2009г.	2010 год
Валовый объем продаж	19 848 436	20 550 156	21 262 473	21 978 969	92 495 195
Чистый объем продаж	19 848 436	20 550 156	21 262 473	21 978 969	92 495 195
Материалы и комплектующие	11 086 041	11 446 357	11 811 677	12 179 121	51 073 715
Суммарные прямые издержки	11 086 041	11 446 357	11 811 677	12 179 121	51 073 715
Валовая прибыль	8 762 395	9 103 799	9 450 796	9 799 848	41 421 480
Налог на имущество	17 929	17 249	16 595	15 967	58 055
Административные издержки	112 500	120 536	128 571	136 607	626 786
Производственные издержки	1 114 857	1 137 198	1 159 264	1 181 382	4 947 212
Маркетинговые издержки	614 911	620 848	626 875	632 902	2 591 057
Зарплата административного персонала	842 497	844 981	847 724	850 466	3 427 478
Зарплата производственного персонала	1 883 536	1 889 088	1 895 221	1 901 353	7 662 672
Зарплата маркетингового персонала	611 953	613 757	615 750	617 742	2 489 571
Суммарные постоянные издержки	5 180 253	5 226 409	5 273 404	5 320 451	21 744 776
Амортизация	126 924	122 009	117 290	112 761	409 249
Проценты по кредитам	31 216	24 973	18 730	12 486	6 937
Суммарные непроизводственные издержки	158 140	146 982	136 020	125 247	416 186
Другие издержки					
Убытки предыдущих периодов	67 391	67 391	67 391	67 391	269 563
Прибыль до выплаты налога	3 406 072	3 713 160	4 024 777	4 338 182	19 202 463
Прибыль от курсовой разницы	2 981	5 501	5 659	5 816	21 950
Налогооблагаемая прибыль	3 341 662	3 651 271	3 963 044	4 276 607	18 954 851
Налог на прибыль	334 166	365 127	396 304	427 661	1 895 485
Чистая прибыль	3 074 887	3 353 534	3 634 131	3 916 337	17 328 929

Баланс (Руб)

Строка	5-6.2007	3кв. 2007г.	4кв. 2007г.	1кв. 2008г.	2кв. 2008г.	3кв. 2008г.	4кв. 2008г.
Денежные средства	62 194	20 079	1 617 932	1 456 082	2 260 441	4 635 439	7 272 769
Сырье, материалы и комплектующие	20 693	82 693	139 835	145 324	150 742	155 723	160 715
Краткосрочные prepaid расходы	584 773	1 287 422	1 484 036	1 548 491	1 600 470	1 652 794	1 705 228
Суммарные текущие активы	667 660	1 390 194	3 241 802	3 149 897	4 011 653	6 443 956	9 138 712
Основные средства	3 811 429	3 954 286	4 240 000	4 240 000	4 240 000	4 240 000	4 240 000
Накопленная амортизация	47 604	190 264	334 064	482 803	625 746	763 127	895 173
Остаточная стоимость основных средств:	3 763 824	3 764 022	3 905 936	3 757 197	3 614 254	3 476 873	3 344 827
Оборудование	3 763 824	3 764 022	3 905 936	3 757 197	3 614 254	3 476 873	3 344 827
Другие активы							
Инвестиции в основные фонды	60 000	150 000					
СУММАРНЫЙ АКТИВ	4 491 484	5 304 216	7 147 738	6 907 094	7 625 907	9 920 829	12 483 539
Отсроченные налоговые платежи			99 805	191 438	208 545	222 488	236 482
Краткосрочные займы	3 289 189	4 439 189	4 439 189	2 489 189	1 189 189	1 189 189	1 189 189
Счета к оплате	237 973	412 663	586 440	586 274	586 913	587 552	588 191
Полученные авансы		702 893	885 143	950 440	1 017 095	1 083 893	1 150 833
Суммарные краткосрочные обязательства	3 527 163	5 554 745	6 010 576	4 217 342	3 001 742	3 083 122	3 164 695
Долгосрочные займы	2 594 595	2 270 270	1 945 946	1 621 622	1 297 297	972 973	648 649
Нераспределенная прибыль	-1 630 269	-2 520 768	-808 690	1 068 245	3 326 901	5 864 683	8 670 058
Суммарный собственный капитал	-1 630 269	-2 520 768	-808 690	1 068 245	3 326 901	5 864 683	8 670 058
СУММАРНЫЙ ПАССИВ	4 491 488	5 304 248	7 147 833	6 907 209	7 625 940	9 920 778	12 483 402

Баланс (руб)

Строка	1кв. 2009г.	2кв. 2009г.	3кв. 2009г.	4кв. 2009г.	2010 год
Денежные средства	10 174 823	13 351 118	16 803 499	20 533 747	38 171 061
Сырье, материалы и комплектующие	165 837	171 223	176 641	182 090	190 800
Краткосрочные prepaid расходы	1 759 043	1 815 658	1 872 603	1 929 878	
Суммарные текущие активы	12 099 703	15 338 000	18 852 743	22 645 716	38 361 861
Основные средства	4 240 000	4 240 000	4 240 000	4 240 000	4 240 000
Накопленная амортизация	1 022 097	1 144 106	1 261 396	1 374 157	1 783 406
Остаточная стоимость основных средств:	3 217 903	3 095 894	2 978 604	2 865 843	2 456 594
Оборудование	3 217 903	3 095 894	2 978 604	2 865 843	2 456 594
Другие активы					
Инвестиции в основные фонды					
СУММАРНЫЙ АКТИВ	15 317 606	18 433 894	21 831 347	25 511 559	40 818 456
Отсроченные налоговые платежи	250 808	265 635	280 594	295 669	238 617
Краткосрочные займы	1 189 189	1 189 189	864 865	540 541	
Счета к оплате	589 256	591 172	593 089	595 006	601 962
Полученные авансы	1 218 798	1 288 857	1 359 345	1 430 262	
Суммарные краткосрочные обязательства	3 248 051	3 334 853	3 097 893	2 861 477	840 580
Долгосрочные займы	324 324				
Нераспределенная прибыль	11 744 945	15 098 479	18 732 610	22 648 947	39 977 876
Суммарный собственный капитал	11 744 945	15 098 479	18 732 610	22 648 947	39 977 876
СУММАРНЫЙ ПАССИВ	15 317 320	18 433 333	21 830 503	25 510 424	40 818 456

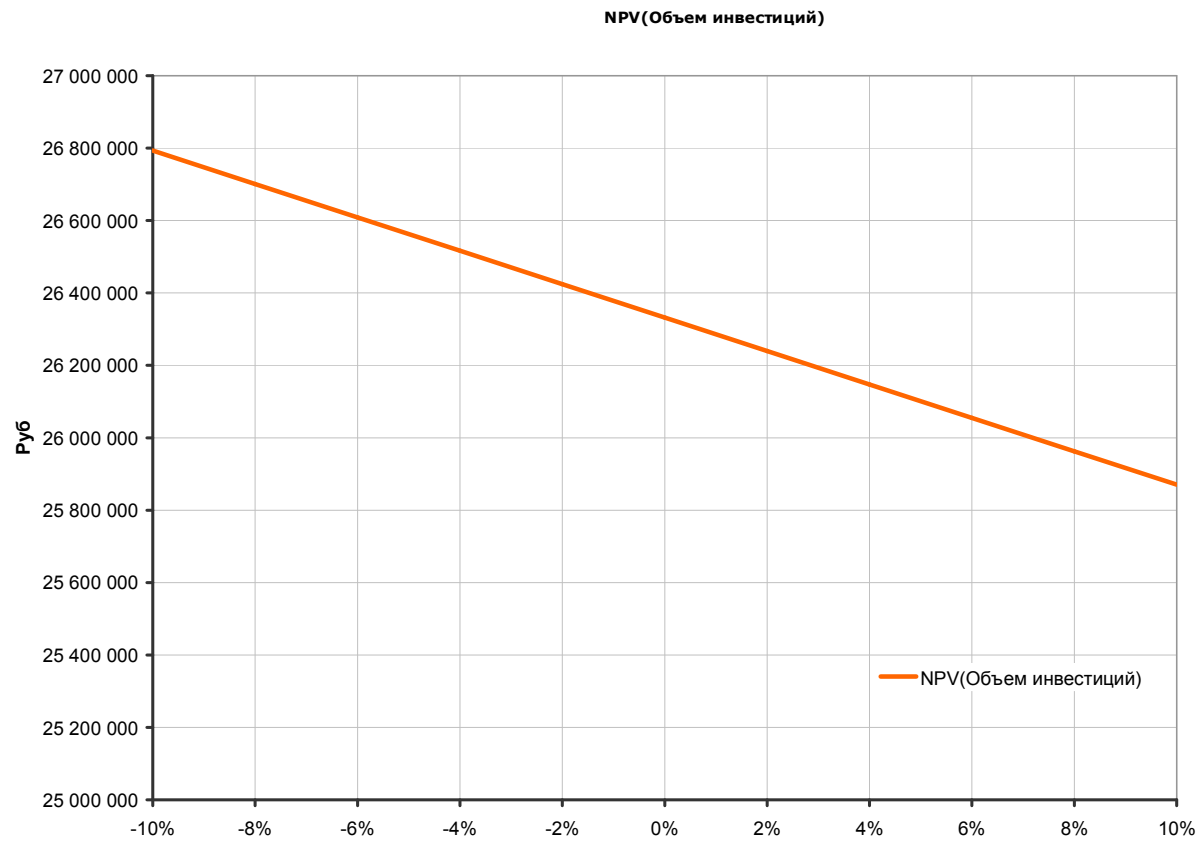
Финансовые показатели

Строка	5-12.2007	2008 год	2009 год	2010 год
Коэффициент текущей ликвидности (CR), %	32	144	510	1 341
Коэффициент срочной ликвидности (QR), %	30	140	504	1 333
Чистый оборотный капитал (NWC), руб.	-3 349 194	1 567 884	12 927 235	29 332 217
Чистый оборотный капитал (NWC), EUR	-97 192	45 413	371 900	834 023
Коэфф. оборачиваем. запасов (SI)	270	270	270	270
Коэфф. оборачиваем. кредиторской задолж. (CPR)	7	5	5	4
Коэфф. оборачиваем. рабочего капитала (NCT)	-10	46	6	3
Коэфф. оборачиваем. основных средств (FAT)	9	20	27	35
Коэфф. оборачиваем. активов (TAT)	6	8	4	3
Суммарные обязательства к активам (TD/TA), %	133	55	17	7
Долгоср. обязат. к активам (LTD/TA), %	43	14	1	0
Долгоср. обязат. к внеоборотн. акт. (LTD/FA), %	60	35	4	0
Суммарные обязательства к собств. кап. (TD/EQ), %	-405	122	21	7
Коэффициент покрытия процентов (ГПЕ), раз	0	34	178	2 772
Коэфф. рентабельности валовой прибыли (GPM), %	43	44	44	45
Коэфф. рентабельности операц. прибыли (OPM), %	-4	14	19	21
Коэфф. рентабельности чистой прибыли (NPM), %	-4	13	17	19
Рентабельность оборотных активов (RCA), %	-78	185	87	55
Рентабельность внеоборотных активов (RFA), %	-31	264	454	657
Рентабельность инвестиций (ROI), %	-22	109	73	50
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	68	242	88	54

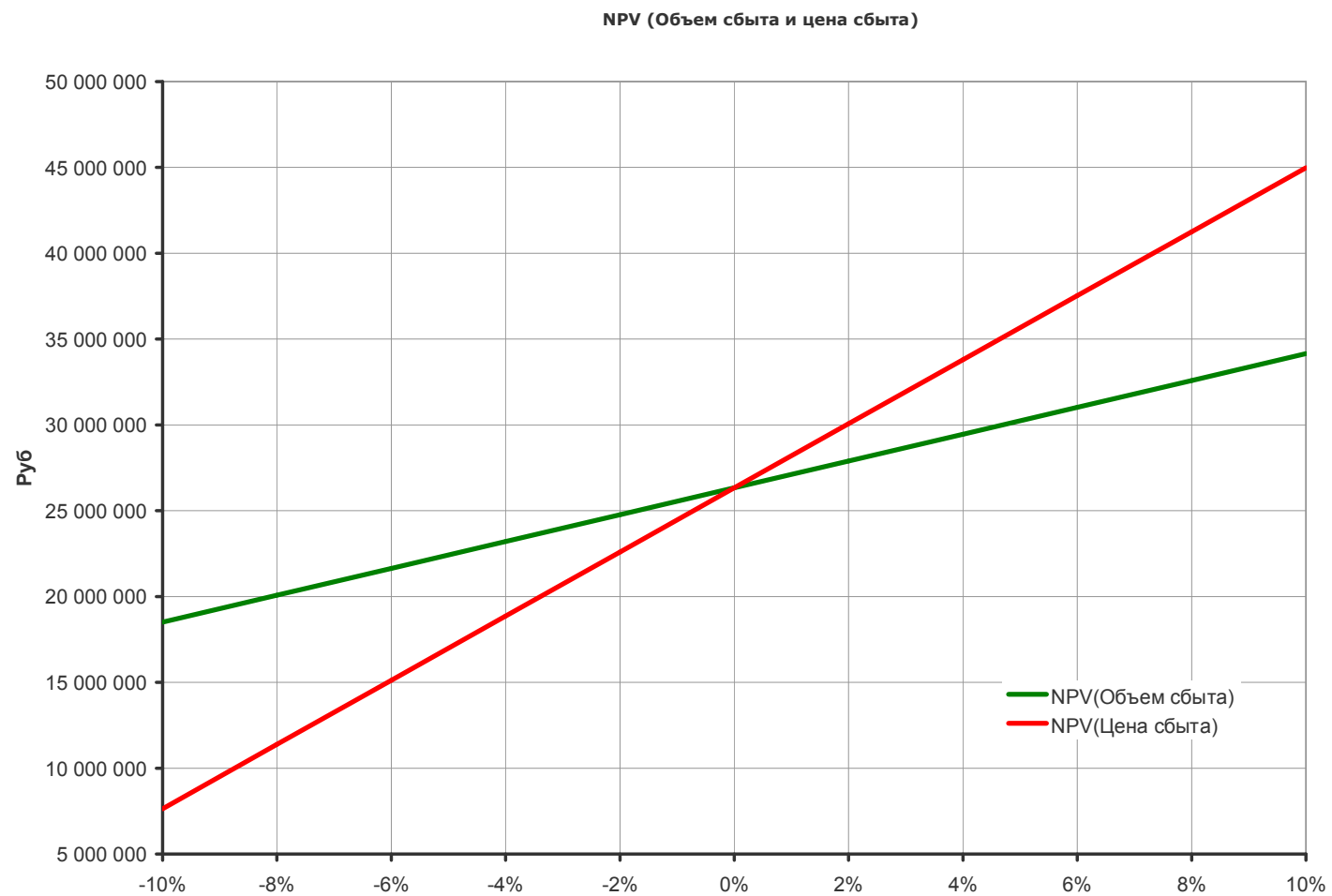


Анализ

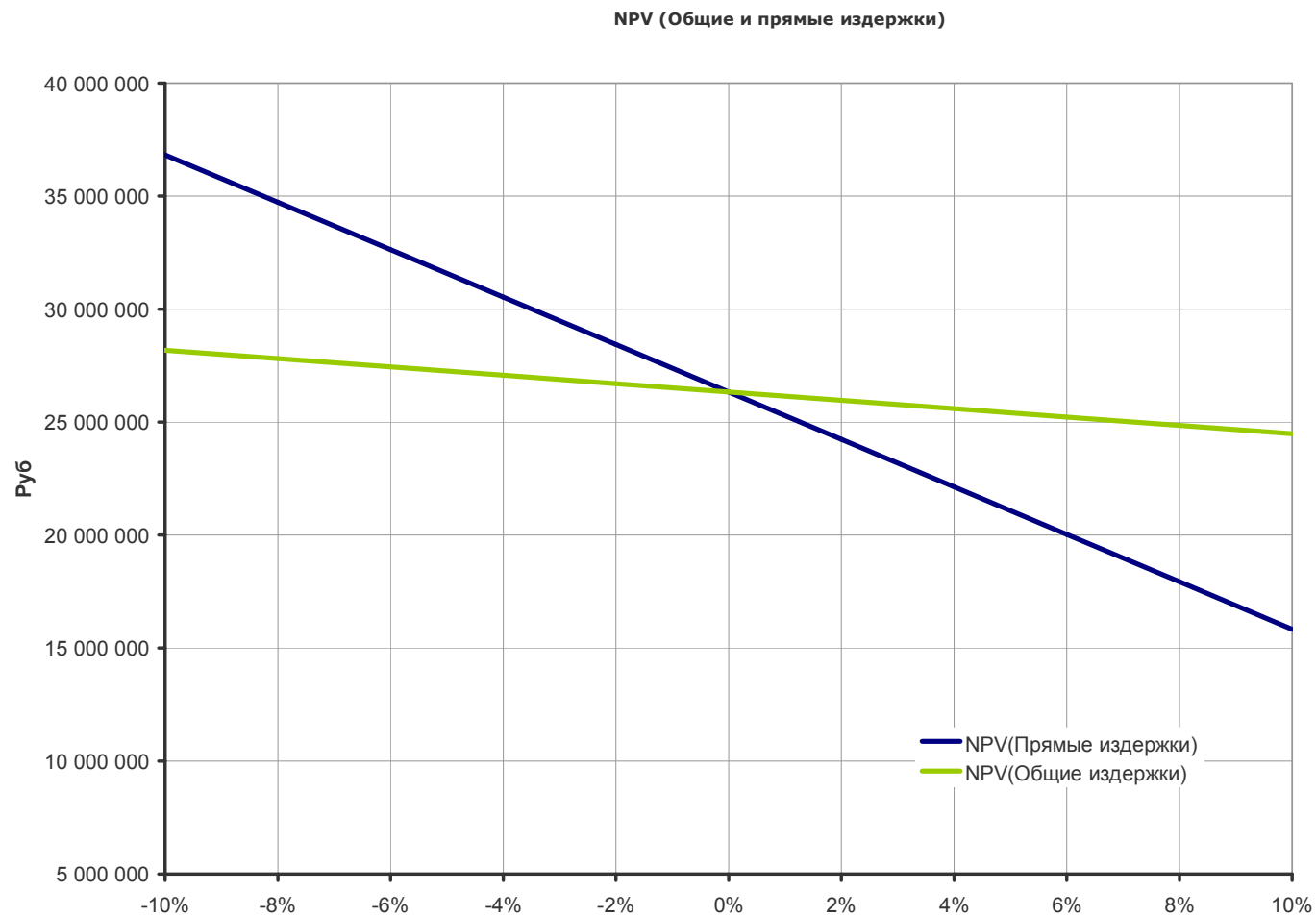
Анализ чувствительности (NPV – руб)



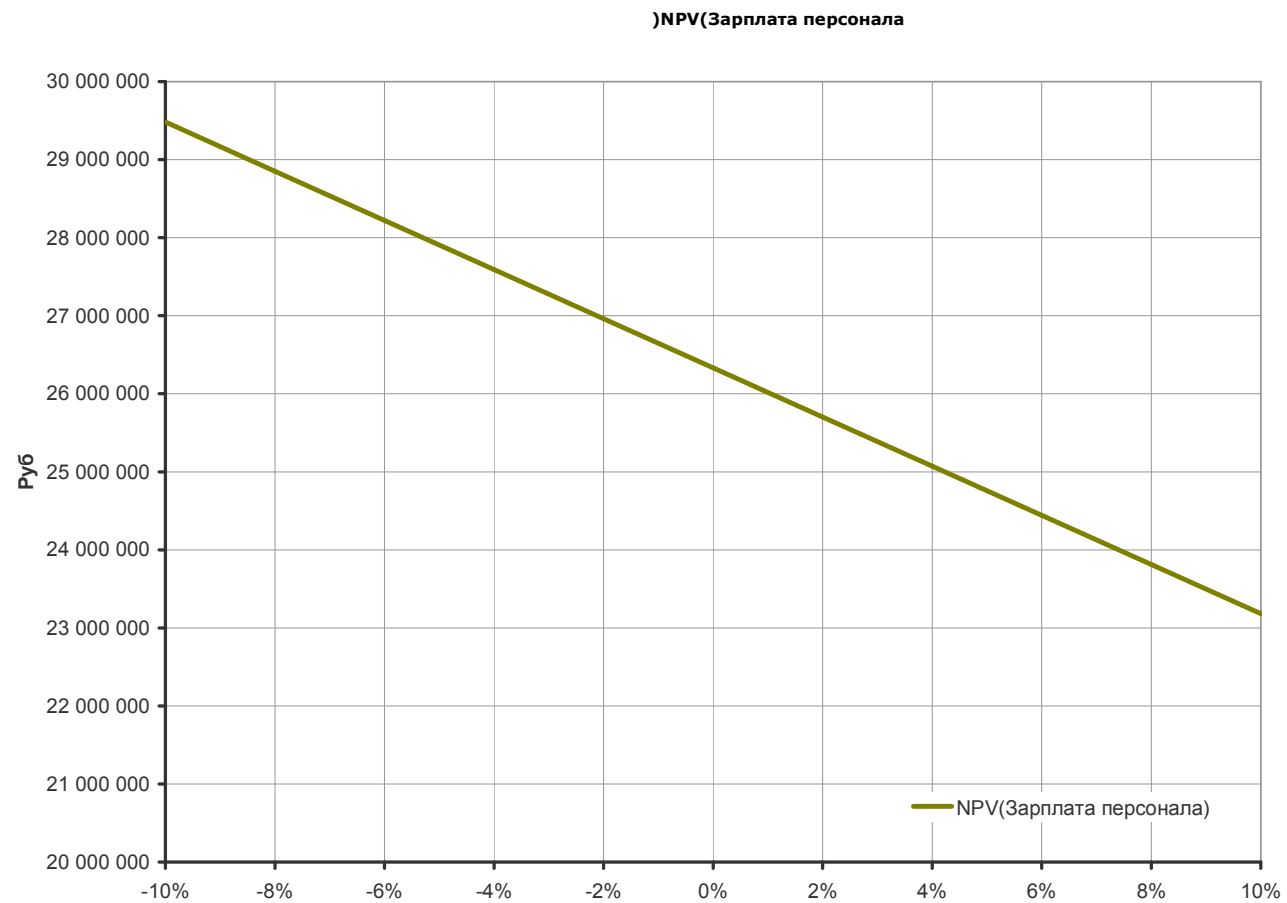
Анализ чувствительности (NPV - руб)



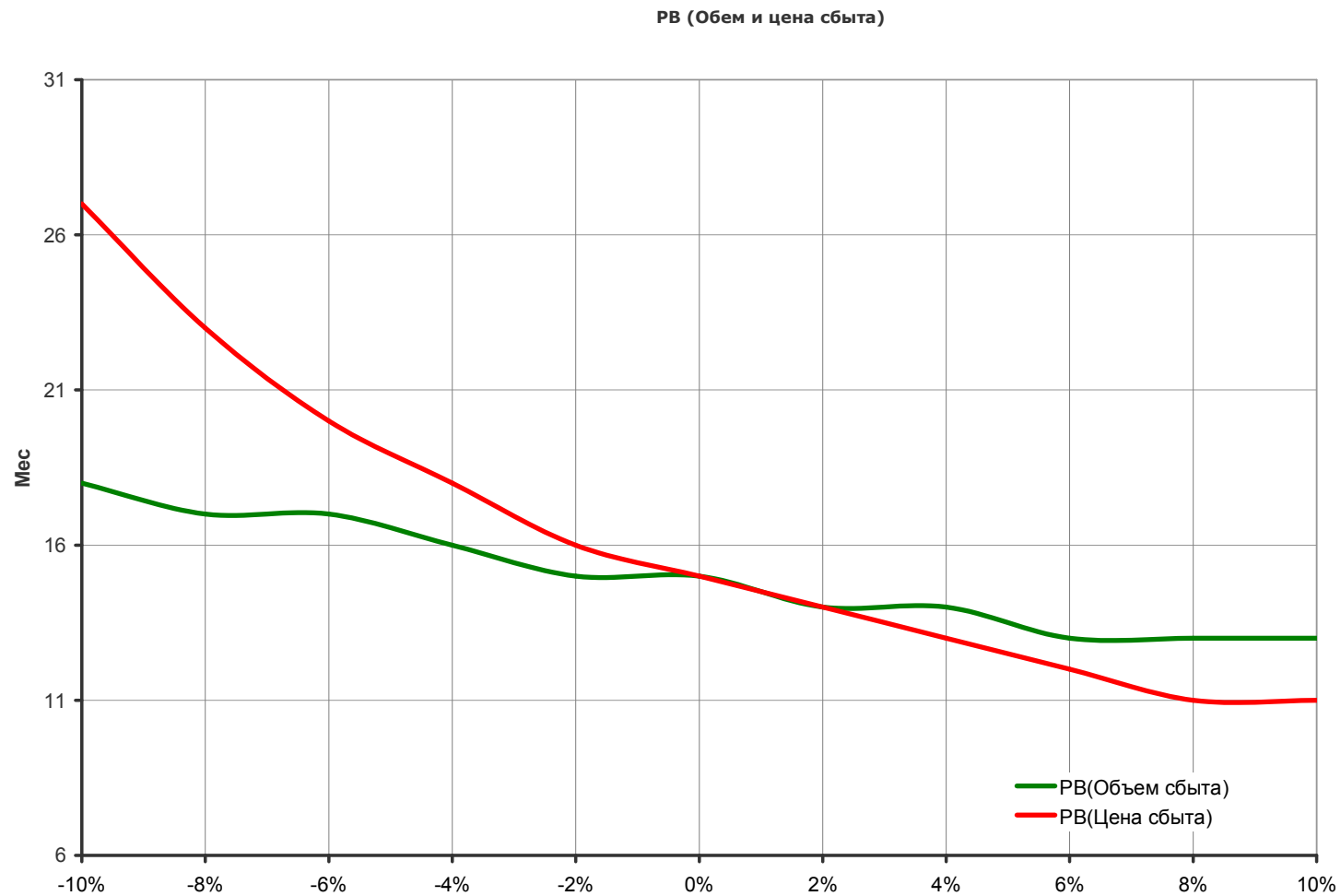
Анализ чувствительности (NPV - руб)



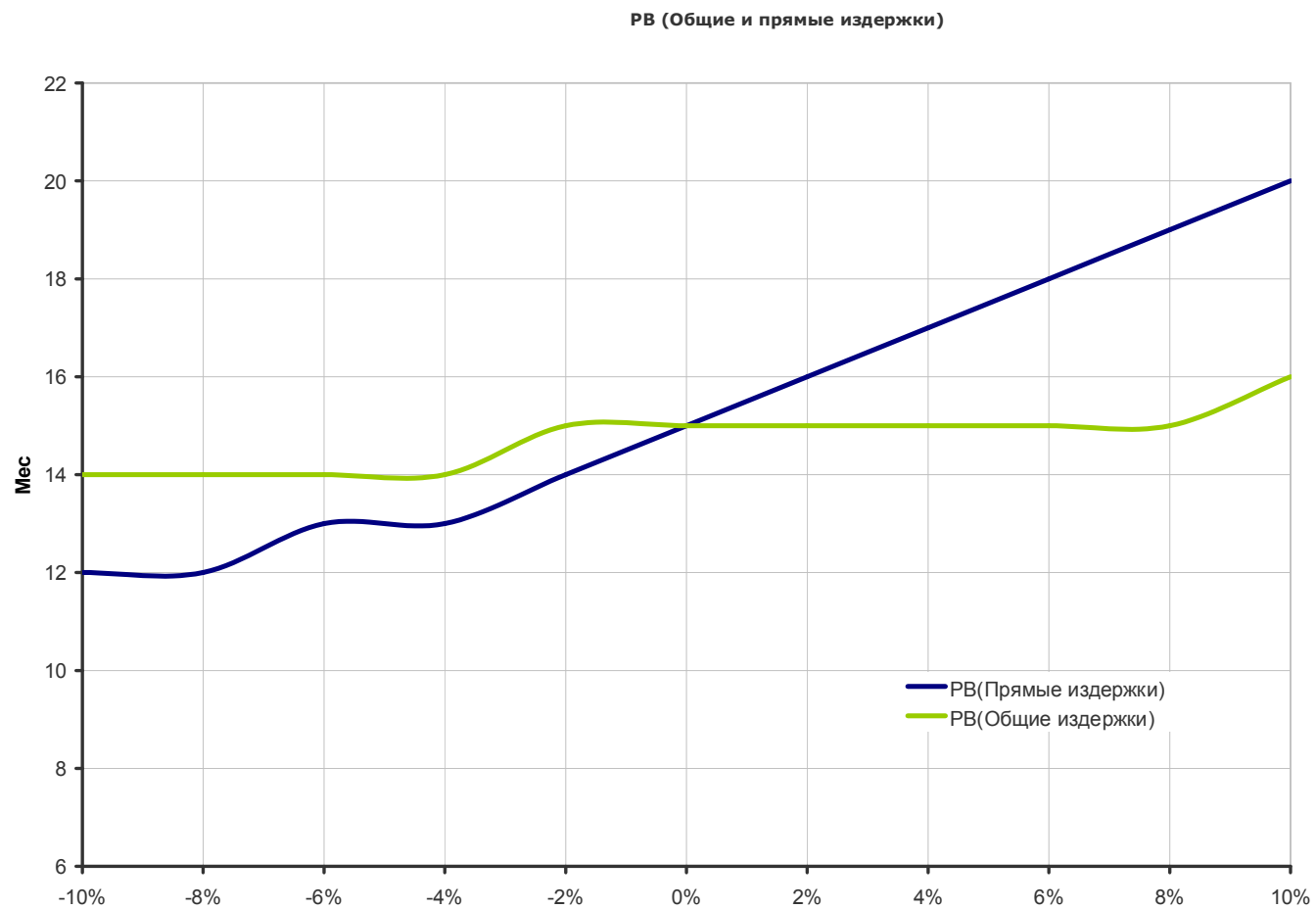
Анализ чувствительности (NPV - руб)



Зависимость срока окупаемости (РВ - мес)



Зависимость срока окупаемости (РВ - мес)



ВЫВОДЫ

Эффективность инвестиций

Показатель	Рубли	USD
Ставка дисконтирования, %	15,00	9,00
Период окупаемости - РВ, мес.	15	15
Дисконтированный период окупаемости - DPB, мес.	16	15
Средняя норма рентабельности - ARR, %	180,33	178,62
Чистый приведенный доход - NPV	26 331 848	871 069
Индекс прибыльности - PI	4,89	5,43
Внутренняя норма рентабельности - IRR, %	189,10	188,60

Период расчета интегральных показателей - 44 мес.

Из вышеперечисленных расчетов можно сделать вывод о экономической эффективности и целесообразности проекта.

Благоприятные факторы для успешной реализации проекта:

Положительные тенденции в экономике страны, увеличения доходов населения, рост потребительского рынка.

Рынок мебели далек от насыщения .

Компания имеет опыт в производстве и реализации мебели для кухонь.

Проект полностью окупается



Приложения



По вопросу подготовки бизнес-план обращайтесь:
Тел. (495) 760-5134
e-mail: teo@teo.ru
www.teo.ru

Показатели эффективности

Период окупаемости

Период окупаемости - это время, требуемое для покрытия начальных инвестиций за счет чистого денежного потока, генерируемого инвестиционным проектом.

Расчет показателя:

$$\text{Investments} - \sum_{t=1}^{PB} CF_t, \text{ где}$$

Investments - начальные инвестиции

CF_t - чистый денежный поток месяца *t*

PB - период окупаемости

Для того, чтобы проект мог быть принят, необходимо, чтобы срок окупаемости был меньше длительности проекта.

Дисконтированный период окупаемости

Дисконтированный период окупаемости рассчитывается аналогично простому периоду окупаемости, однако при суммировании чистого денежного потока производится его дисконтирование.

Расчет показателя:

$$\text{Investments} - \sum_{t=1}^{DPB} \frac{CF_t}{(1+r)^{t-1}}, \text{ где}$$

Investments - начальные инвестиции

CF_t - чистый денежный поток месяца *t*

r - месячная ставка дисконтирования

DPB - дисконтированный период окупаемости

Средняя норма рентабельности

Средняя норма рентабельности представляет доходность проекта как отношение между среднегодовыми поступлениями от его реализациями и величиной начальных инвестиций.

Расчет показателя:

$$ARR = \frac{CF_t}{N \cdot \text{Investments}}, \text{ где}$$

Investments - начальные инвестиции

CF_t - чистый денежный поток месяца *t*

N - длительность проекта (в годах)

Чистый приведенный доход NPV

Расчет показателя:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^{t-1}} - \text{Investments}, \text{ где}$$

Investments - начальные инвестиции

CF_t - чистый денежный поток месяца t

r - месячная ставка дисконтирования

Индекс прибыльности

Расчет показателя:

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^{t-1}}}{\text{Investments}}, \text{ где}$$

Investments - начальные инвестиции

CF_t - чистый денежный поток месяца t

r - месячная ставка дисконтирования

Внутренняя норма рентабельности

Расчет показателя:

$$\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1-IRR)^{t-1}} - \text{Investments} = 0, \text{ где}$$

Investments - начальные инвестиции

CF_t - чистый денежный поток месяца t

IRR - внутренняя норма рентабельности

Проект считается приемлемым, если рассчитанное значение IRR не ниже требуемой нормы рентабельности.

Значение требуемой нормы рентабельности определяется инвестиционной политикой компании.

Модифицированная внутренняя норма рентабельности

Для того, чтобы дать определение модифицированной внутренней нормы рентабельности, рассмотрим, сначала, понятие будущей стоимости проекта.

Будущая стоимость проекта (Terminal value) - стоимость поступлений, полученных от реализации проекта, отнесенная к концу проекта с использованием нормы рентабельности реинвестиций. Норма рентабельности реинвестиций, в данном случае, означает доход, который может быть получен при реинвестировании поступлений от проекта.

$$TV = \sum_{t=1}^N \frac{CF_t}{(1+R)^{t-N}}, \text{ где}$$

R - норма рентабельности реинвестиций (месячная)

N - длительность проекта (в месяцах)

CF_t - чистый денежный поток месяца *t*

Модифицированная внутренняя норма рентабельности определяется как ставка дисконтирования, при которой выполняется следующее условие:

$$\sum_{t=1}^N \frac{CO_t}{(1+r)^t} = \frac{TV}{(1+MIRR)^N}, \text{ где}$$

CO_t - выплаты месяца *t*

r - требуемая норма рентабельности инвестиций (месячная)

N - длительность проекта (в месяцах)

MIRR - модифицированная внутренняя норма рентабельности (месячная)

Т.е., для расчета показателя, связанные с реализацией проекта платежи приводятся к началу проекта с использованием ставки дисконтирования, основанной на стоимости привлеченного капитала (ставка финансирования или требуемая норма рентабельности инвестиций), а поступления от проекта приводятся к его окончанию с использованием ставки дисконтирования, основанной на возможных доходах от реинвестиции этих средств (норма рентабельности реинвестиций). После этого, модифицированная внутренняя норма рентабельности определяется как ставка дисконтирования, уравнивающая две этих величины (приведенные выплаты и поступления).