

# 1. Резюме бизнес-плана

## 1.1. Сведения о проекте и компании-инициаторе

ТОО «ЛЮКС»: форма собственности - частная.

Основная деятельность продажа осветительных приборов. В настоящее время на предприятии работают 9 человек. Компанией руководят специалисты, имеющие достаточный опыт и навыки работы в сфере производства компактных осветительных приборов, обладающими организаторскими способностями, что позволит освоить технологию производства сборки светильников для уличного освещения, ЖКХ.

## 1.2. Цель составления бизнес-плана

Организация производства осветительных приборов для потребностей ЖКХ и бизнеса из готовых комплектующих.

## 1.3. Описание проекта и целесообразность его реализации

Для начала собственного производства необходимо закупать готовые комплектующие и осуществлять окончательную сборку на месте. Произведенная продукция будет реализовываться под собственной маркой "Люкс". Применение наших ламп позволит сократить расход электроэнергии на освещение до 80%. Кроме этого реализация проекта даст возможность создать три рабочих места.

## 1.4. Финансовая оценка проекта

Прогнозные показатели эффективности инвестиций	Единицы измерения	Значения
Ставка дисконтирования	%	11
PВ (период окупаемости проекта)	мес.	7
DPВ (дисконтированный период окупаемости проекта)	мес.	7
NPV (чистый приведенный доход)	тенге	8 537 818
IRR (внутренняя норма рентабельности, в процентах)	%	1 037,00
PI (индекс прибыльности проекта)		130,36
PF (потребность в финансировании)	тенге	661 051
CD (дефицит денежных средств)	тенге	0
Период расчета интегральных показателей	мес.	36

## 1.5. Структура финансирования

Проект будет профинансирован из двух источников:

1. Заемные средства - 1500000 тенге
2. Собственные средства 1500000 тенге

Итого общая стоимость проекта 3000000 тенге.

### 1.5.1. Условия привлечения финансирования

Наименование	Размер финансирования, тенге	Ставка по кредиту, %	Дата привлечения	Дата погашения
Кредит 1	1 500 000	7	22.12.2014	21.12.2015

## 1.6. Состояние проекта

В настоящее время проект находится на стадии планирования и поиска источников финансирования. С потенциальными поставщиками проведены переговоры и получено принципиальное согласие на поставки требующихся комплектующих.

## 2. Описание проекта

### 2.1. Общее описание компании

Компания "Люкс" была основана в 2009 году. Основная деятельность - реализация осветительной продукции в розницу и мелким оптом через собственную торговую точку или со склада. Численность постоянного персонала составляет три человека:

- Директор
- Маркетолог
- Бухгалтер

Кроме этого есть временный персонал в количестве 6 человек.

- Продавцы - 2 человека
  - Специалист по госзакупкам - 1 человек
  - Водитель - 1 человек
  - Разнорабочие - 2 человека
- Общая численность на данный момент - 9 человек

### 2.2. Суть проекта

Имея богатый торговый опыт и постоянных покупателей, компания "Люкс" планирует организовать конечную сборку осветительных приборов из готовых комплектующих. Реализация продукции будет осуществляться на местном и региональных рынках.

### 2.3. Организационная структура и управленческая команда

Руководство процессом сборки будет осуществлять директор ТОО "Люкс". Так объем производства небольшой и работа в основном ручная, то в качестве организационной структуры управления будет выбрана линейная структура. Директору будет непосредственно подчиняться бригадир сборочной бригады. В сборочную бригаду войдут три сборщика

## 3. Описание продукта

### 3.1. Осветительный прибор ОП-1 "Люкс -33"

"Люкс-33" прожектор – электрическая система освещения, которая с помощью специальной линзы и зеркал (отражателя) концентрирует поток света в заданном направлении. Имеет повышенную степень защиты IP 65 – IP 68. Такие прожекторы легко противостоят любым погодным капризам.

### 3.2. Сопутствующие товары и услуги

В качестве сопутствующих услуг компания предлагает покупателям монтаж приобретенного прожектора, его гарантийное обслуживание, замену изношенных или вышедших из строя элементов конструкции. Так же возможна доставка по указанному адресу.

## 4. Сведения о рынке и конкурентах

### 4.1. Текущее состояние рынка

В ближайшие пять лет рынок электроосветительного оборудования Казахстана претерпит кардинальные изменения.

В количественном выражении рынок уменьшится в 2 раза, с 63 млн. до 32 млн. штук. В стоимостном выражении рынок вырастет с 33,6 млн. до 72 млн. долларов США.

Это будет связано со следующими факторами:

- запрет ламп накаливания мощностью 25 Вт и более, начиная с 1 января 2014 года, т.е. в Казахстане будут потребляться лампы с высоким сроком использования которые стоят в разы дороже ламп накаливания мощностью 25 Вт (чем и обусловлено уменьшение рынка в количественном выражении и увеличение в стоимостном выражении), но при этом цены на эти дорогие лампы не имеют тенденцию к снижению, но не настолько чтобы повлиять на уменьшение рынка в стоимостном выражении.

- Позитивным прогнозом по росту ВВП.

- Запретом ламп накаливания мощностью более 25 Вт в 2014 году.

- Международными мероприятиями (спортивные, деловые, культурные).

- Реализацией Стратегического плана развития Республики Казахстан до 2020 года которая нацелена на снижение доли дешёвых энергозатратных ламп (более 25 Вт) с малым сроком использования на лампы дорогие с высоким сроком использования и высоким уровне энергосбережения (например, светодиодные лампы).

Наиболее перспективными в плане сбыта являются люминесцентные светильники. Их насчитывают до 40 типов, учитывая несколько категорий - светильники с «рассеивателем», влагозащитные и др. В основном предлагается продукция украинского, российского и польского (под брендом Philips) происхождения. Тут же «прописались» и китайские марки (до 20% рынка), они ощутимо дешевле (313-553тг.) даже украинских продуктов (в среднем 553-1198тг.).

При этом китайцы удерживают первенство на рынке светильников направленного света: они оперируют разными вариациями брендов Electrum, Camelion и наповал бьют ценой - 92-553тг. К китайцам скромно пристроились украинские марки, в первую очередь «Сигма» (737-1475тг.). Иногда попадаются польские и российские изделия. Западноевропейские (марки Brille, A-Light и др.) малозаметны. Всего же можно насчитать до 80 видов таких светильников под разные типы ламп.

Доминирует Китай и в сегменте растровых светильников - разновидности марки Electrum продаются по 1106-1935тг. Изредка по схожим ценам встречается продукция российского происхождения.

Уличные светильники присутствуют на рынке в равной мере украинского и китайского производства: первые - по ценам 5530-9216тг., вторые - раза в полтора дешевле. В сегменте прожекторов преобладают опять китайцы с известной маркой DeLux.

Среди поставщиков галогенных и энергосберегающих ламп выделяется все тот же «бомонд» из Польши (Philips, Pila) и Китая (Camelion, Elect, Vota) с некоторым присутствием немецких Osram, чешских (Emos) и украинских («Люммакс») компаний. Российские производители здесь не замечены. Импортная продукция примерно в одной цене. При этом на китайские лампы (самые дешевые) обычно нет гарантии. Лампы

накаливания, как правило, - украинские (самые дешевые) и польские (Philips, Pila). Они поставляются также немецкой компанией Osram и китайскими импортерами.

Самым крупным регионом потребления потребительских ламп является г. Алматы (14%). Вторым по величине регионом потребления ламп является Южно-Казахстанская область (13%). Наибольшая доля рынка профессиональных ламп принадлежит г. Алматы (18%), затем идет Карагандинская область и г. Астана (по 9%).

## 4.2. Объемы продаж и условия оплаты продуктов

Наименование продукта	Объем продаж, ед.
Осветительный прибор ОП-1"Люкс 33"	100

Объем продаж планируется на уровне 100 единиц в месяц. Цикл продаж постоянный без сезонных изменений. За год работы планируется продать 1200 единиц продукции. Оплатить купленную продукцию можно за наличный расчет в магазине нашей компании по адресу ул. Кутузова 74. Так же возможно приобрести продукцию по безналичному расчету. оплата производится в день покупки. За приобретение партии в 30 прожекторов возможна отсрочка платежа на 30 дней.

## 4.3. Организация каналов сбыта продукции

Продукция будет реализовываться через собственную торговую точку по адресу ул. Кутузова 74 магазин "Люкс". Кроме этого будут размещаться объявления на бесплатных досках продаж типа Satu.kz OLX.kz. Небольшая часть продукции будет продаваться через магазины строительных материалов "10 месяцев", "Строймарт", "Мегастрой" и другие торговые точки.

## 4.4. Цены продуктов

Наименование продукта	Цена продаж, тенге
Осветительный прибор ОП-1"Люкс 33"	30000

Цена на прожектор устанавливается по принципу все затраты+прибыль. Таким образом, базовая цена составляет 30 тыс. тенге за одно изделие. В процессе работы возможно изменение цены как в сторону понижения (за приобретение крупной партии, за оплату наличными, за 100%-ю предоплату сделанного заказа), так и в сторону повышения ( за отсрочку платежа, за безналичную оплату)

## 4.5. SWOT-анализ положения компании на рынке

	Положительное влияние	Отрицательное влияние
	<b>Сильные стороны</b>	<b>Слабые стороны</b>
Внутренняя среда	есть клиентская база	ручное производство
	окончательная сборка	трудоемкая работа
	простота сборки	небольшие объемы
	высокое качество продукции	
	гибкая маркетинговая политика	
Внешняя среда	<b>Возможности</b>	<b>Угрозы</b>
	Законодательство области энергоэкономии	Налоговое законодательство

	Гибкое производство	Экономический союз
	Рост бизнес-активности	Инфляция в экономике
	Евразийский экономический союз	Неожиданная девальвация
		Разорение поставщиков и потребителей

## 5. План реализации проекта

### 5.1. График реализации проекта

№	Этап	Дата начала	Дата окончания	Бюджет	Ответственный
1	Поиск поставщиков комплектующих	27.11.2014	27.12.2014	20000	Директор
2	Приобретение инструментов	27.11.2014	27.11.2014	66000	Бригадир
3	Получение кредита	27.11.2014	27.12.2014	1500000	Директор
4	Подбор сборщиков	27.11.2014	27.12.2014	10000	Директор
5	Приобретение первой партии комплектующих	27.11.2014	27.12.2014	2500000	Директор
6	Выпуск продукции	20.01.2015			Бригадир

## 6. Описание требуемых ресурсов

### 6.1. Анализ расположения и инфраструктуры

Сборочный цех будет размещен в арендованном помещении площадью 100 м<sup>2</sup> по адресу ул. Луначарского 9. Арендуемое помещение обладает необходимой для сборки прожекторов инфраструктурой. Имеется удобный подъезд для легкового и грузового автотранспорта. В стоимость аренды входят коммунальные платежи. Арендный платеж осуществляется в конце каждого месяца.

### 6.2. Список приобретаемых активов

Наименование актива	Дата приобретения	Срок эксплуатации	Количество единиц	Стоимость приобретения
Набор инструментов	22.12.2014	7	3	22000

Общая стоимость трех комплектов инструментов составит 66 000 тенге

### 6.3.Требуемое сырье и материалы

Для сборки одного прожектора потребуется металлический корпус, линза, светодиодная лампа и электрические провода. Общая стоимость закупаемых комплектующих в расчете на одно изделие составит по прогнозу 25 000 тенге

### 6.4.Потребность в кадрах

Для организации процесса сборки необходимо нанять трех сборщиков со средне специальным электротехническим образованием. Поиск потенциальных работников будет осуществляться через СМИ (разместим объявление о вакансии), в колледжах города и профессионально-технических училища. Все принимаемые на работу будут проходить вводное тестирование на знание теории электрических цепей и практические задания по сборке и монтажу прожектора

### 6.5.Персонал

Наименование группы сотрудников	Количество сотрудников в группе	Зароботная плата каждого сотрудника, тенге
АУП	2	80000

К основному административно-управленческому персоналу будет относиться директор и бригадир сборщиков. В таблице указана средняя заработная плата.

## 7.План производства

### 7.1.План объёма выпуска продукции

Первую партию продукции планируется выпустить уже к 20 января 2015 года. Среднемесячный выпуск составит 100 прожекторов в натуральном выражении и 3 000 000 тенге в стоимостном. За квартал планируется выпустить 300 прожекторов на сумму 9 млн. тенге. Годовой выпуск составит 1200 прожекторов на сумму 36 млн. тенге

### 7.2.Краткое описание производственного процесса

1. Со склада доставляется металлический корпус, линза и светодиодная лампа.
2. Данные комплектующие замещаются на стеллажах возле сборочного стола.
3. Первый рабочий комплектует металлический корпус проводами и передает заготовку на второй участок
4. Второй рабочий вставляет в заготовку лампу и передает заготовку на третий участок
5. Третий рабочий устанавливает в заготовку линзу и проверяет прибор на работоспособность, если прибор работает, то передает его на четвертый участок
6. На четвертом участке прибор упаковывается и отправляется на склад

### 7.3.Список общих издержек

Наименование	Величина издержки, тенге
--------------	--------------------------

Банковские услуги	4000
Курьерские и почтовые расходы	2000
Реклама и продвижение	50000
Транспортные расходы	30000
Аренда помещения	150000

## 7.4. Удельные затраты сырья и материалов

Наименования сырья и материалов	Расход на единицу продукта/услуги, ед. измерения	Закупочная стоимость ед. сырья/материала, тенге	Поставщик
---------------------------------	--	---	-----------

Металлический корпус 1шт цена 15000 тенге поставщик ТОО "Металлист"

Светодиодная лампа 1шт цена 5000 тенге поставщик ТОО "Люкс"

Линза - 1 шт цена 4500 тенге поставщик ИП Абдрахманов

Электрический провод 0,5 метра 500 тенге ТОО "Электрокабель"

Итого общая стоимость комплектующих 25000 тенге

## 8. Финансовый план

### 8.1. Основные исходные данные, допущения и предпосылки, использованные для построения финансовых прогнозов

Вид инфляции		Показатель
Средние темпы роста цен продаж		10%
Средние темпы роста цен закупок		6%
Средние темпы роста заработной платы		0%
Наименование налога	Ставка налога	Период налогообложения
НДС	12	мес.
Налог на имущество	2.2	квартал
Налог на прибыль	20	мес.
Социальный налог	30	мес.

### 8.2. Показатели эффективности инвестиций

Прогнозные показатели эффективности инвестиций	Единицы измерения	Значения
Ставка дисконтирования	%	11
РВ (период окупаемости проекта)	мес.	7

DPB (дисконтированный период окупаемости проекта)	мес.	7
NPV (чистый приведенный доход)	тенге	8 537 818
IRR (внутренняя норма рентабельности, в процентах)	%	1 037,00
PI (индекс прибыльности проекта)		130,36
PF (потребность в финансировании)	тенге	661 051
CD (дефицит денежных средств)	тенге	0

### 8.3. Отчёт о прибылях и убытках

	02.2015	03.2015	04.2015	05.2015		
Выручка	3 048 036	3 072 341	3 096 840	3 121 535		
Материалы и комплектующие	2 524 397	2 536 685	2 549 032	2 561 440		
<b>Валовая прибыль</b>	523 639	535 656	547 808	560 095		
Общехозяйственные и коммерческие расходы	238 303	239 463	240 629	241 800		
Инвестиционные расходы	5 049	10 147	0	0		
Амортизация	786	786	786	786		
Расходы на заработную плату	160 000	160 000	160 000	160 000		
Финансовые расходы	8 021	7 292	6 563	5 833		
<b>Прибыль до налога на прибыль</b>	111 480	117 969	139 831	151 676		
<b>Чистая прибыль</b>	111 480	117 969	139 831	151 676		
	06.2015	07.2015	08.2015	09.2015	10.2015	11.2015
Выручка	3 146 427	3 171 517	3 196 807	3 222 298	3 247 994	3 273 894
Материалы и комплектующие	2 573 908	2 586 436	2 599 026	2 611 677	2 624 389	2 637 163
<b>Валовая прибыль</b>	572 519	585 080	597 781	610 622	623 604	636 730
Общехозяйственные и коммерческие расходы	242 977	244 160	245 348	246 542	247 742	248 948
Инвестиционные расходы	10 296	0	5 198	0	10 498	0
Амортизация	786	786	786	786	786	786
Расходы на заработную плату	160 000	160 000	160 000	160 000	160 000	160 000
Финансовые расходы	5 104	4 375	3 646	2 917	2 188	1 458

Прибыль до налога на прибыль	153 357	175 760	182 803	200 377	202 391	225 538
Прибыль с учетом убытков прошлых периодов	69 728	175 760	182 803	200 377	202 391	225 538
<b>Чистая прибыль</b>	153 357	175 760	182 803	200 377	202 391	225 538
	<b>12.2015</b>	<b>01.2016</b>	<b>02.2016</b>	<b>03.2016</b>	<b>04.2016</b>	<b>05.2016</b>
Выручка	3 300 000	3 326 315	3 352 839	3 379 575	3 406 524	3 433 688
Материалы и комплектующие	2 650 000	2 662 899	2 675 861	2 688 886	2 701 974	2 715 126
<b>Валовая прибыль</b>	650 000	663 416	676 978	690 689	704 550	718 563
Общехозяйственные и коммерческие расходы	250 160	251 378	252 601	253 831	255 066	256 308
Амортизация	786	786	786	786	786	786
Расходы на заработную плату	160 000	160 000	160 000	160 000	160 000	160 000
Финансовые расходы	729	0	0	0	0	0
<b>Прибыль до налога на прибыль</b>	238 325	251 252	263 591	276 073	288 698	301 469
Прибыль с учетом убытков прошлых периодов	238 325	251 252	263 591	276 073	288 698	301 469
<b>Чистая прибыль</b>	238 325	251 252	263 591	276 073	288 698	301 469
	<b>06.2016</b>	<b>07.2016</b>	<b>08.2016</b>	<b>09.2016</b>	<b>10.2016</b>	<b>11.2016</b>
Выручка	3 461 069	3 488 668	3 516 487	3 544 528	3 572 793	3 601 283
Материалы и комплектующие	2 728 342	2 741 622	2 754 967	2 768 377	2 781 852	2 795 393
<b>Валовая прибыль</b>	732 727	747 046	761 520	776 151	790 940	805 890
Общехозяйственные и коммерческие расходы	257 555	258 809	260 069	261 335	262 607	263 885
Амортизация	786	786	786	786	786	786
Расходы на заработную плату	160 000	160 000	160 000	160 000	160 000	160 000
<b>Прибыль до налога на прибыль</b>	314 386	327 451	340 665	354 031	367 548	381 219
Прибыль с учетом убытков прошлых периодов	314 386	327 451	340 665	354 031	367 548	381 219
<b>Чистая прибыль</b>	314 386	327 451	340 665	354 031	367 548	381 219
	<b>12.2016</b>	<b>01.2017</b>	<b>02.2017</b>	<b>03.2017</b>	<b>04.2017</b>	<b>05.2017</b>
Выручка	3 630 000	3 658 946	3 688 123	3 717 533	3 747 177	3 777 057
Материалы и комплектующие	2 809 000	2 822 673	2 836 412	2 850 219	2 864 092	2 878 034
<b>Валовая прибыль</b>	821 000	836 273	851 711	867 314	883 084	899 024
Общехозяйственные и коммерческие расходы	265 170	266 460	267 757	269 061	270 370	271 686
Амортизация	786	786	786	786	786	786

Расходы на заработную плату	160 000	160 000	160 000	160 000	160 000	160 000
<b>Прибыль до налога на прибыль</b>	395 045	409 027	423 168	437 467	451 928	466 552
Прибыль с учетом убытков прошлых периодов	395 045	409 027	423 168	437 467	451 928	466 552
Налог на прибыль	0	0	0	0	0	0
<b>Чистая прибыль</b>	395 045	409 027	423 168	437 467	451 928	466 552
	<b>06.2017</b>	<b>07.2017</b>	<b>08.2017</b>	<b>09.2017</b>	<b>10.2017</b>	<b>11.2017</b>
Выручка	3 807 176	3 837 535	3 868 136	3 898 981	3 930 072	3 961 411
Материалы и комплектующие	2 892 043	2 906 120	2 920 265	2 934 480	2 948 764	2 963 117
<b>Валовая прибыль</b>	915 134	931 415	947 871	964 501	981 309	998 294
Общехозяйственные и коммерческие расходы	273 009	274 338	275 673	277 015	278 363	279 718
Амортизация	786	786	786	786	786	786
Расходы на заработную плату	160 000	160 000	160 000	160 000	160 000	160 000
<b>Прибыль до налога на прибыль</b>	481 339	496 292	511 412	526 701	542 160	557 790
Прибыль с учетом убытков прошлых периодов	481 339	496 292	511 412	526 701	542 160	557 790
Налог на прибыль	0	0	0	0	0	0
<b>Чистая прибыль</b>	481 339	496 292	511 412	526 701	542 160	557 790

## 8.4. Отчёт о движении денежных средств

	02.2015	03.2015	04.2015	05.2015
Поступления от продаж	3 048	3 072	3 097	3 122
Затраты на материалы и комплектующие	2 524	2 537	2 549	2 561
Выплаты персоналу по заработной плате	160	160	160	160
Прочие выплаты	243	250	241	242
<b>Денежный поток от операционной деятельности</b>	120	126	147	158
Погашение кредитов	125	125	125	125
Выплаты процентов по займам	8	7	7	6
<b>Денежный поток от финансовой деятельности</b>	-133	-132	-132	-131
Денежный поток за период	-13	-6	16	27
Баланс наличности на начало периода	3 705	3 692	3 686	3 702

Баланс наличности на конец периода	3 692		3 686		3 702		3 729	
	06.2015	07.2015	08.2015	09.2015	10.2015	11.2015		
Поступления от продаж	3 146	3 172	3 197	3 222	3 248	3 274		
Затраты на материалы и комплектующие	2 574	2 586	2 599	2 612	2 624	2 637		
Выплаты персоналу по заработной плате	160	160	160	160	160	160		
Прочие выплаты	253	244	251	247	258	249		
<b>Денежный поток от операционной деятельности</b>	159	181	187	204	205	228		
Погашение кредитов	125	125	125	125	125	125		
Выплаты процентов по займам	5	4	4	3	2	1		
<b>Денежный поток от финансовой деятельности</b>	-130	-129	-129	-128	-127	-126		
Денежный поток за период	29	52	59	76	78	101		
Баланс наличности на начало периода	3 729	3 758	3 810	3 869	3 945	4 023		
Баланс наличности на конец периода	3 758	3 810	3 869	3 945	4 023	4 124		
	12.2015	01.2016	02.2016	03.2016	04.2016	05.2016		
Поступления от продаж	3 300	3 326	3 353	3 380	3 407	3 434		
Затраты на материалы и комплектующие	2 650	2 663	2 676	2 689	2 702	2 715		
Выплаты персоналу по заработной плате	160	160	160	160	160	160		
Прочие выплаты	250	251	253	254	255	256		
<b>Денежный поток от операционной деятельности</b>	240	252	264	277	289	302		
Погашение кредитов	125	0	0	0	0	0		
<b>Денежный поток от финансовой деятельности</b>	-126	0	0	0	0	0		
Денежный поток за период	114	252	264	277	289	302		
Баланс наличности на начало периода	4 124	4 238	4 490	4 755	5 032	5 321		
Баланс наличности на конец периода	4 238	4 490	4 755	5 032	5 321	5 623		
	06.2016	07.2016	08.2016	09.2016	10.2016	11.2016		
Поступления от продаж	3 461	3 489	3 516	3 545	3 573	3 601		
Затраты на материалы и комплектующие	2 728	2 742	2 755	2 768	2 782	2 795		
Выплаты персоналу по заработной плате	160	160	160	160	160	160		
Прочие выплаты	258	259	260	261	263	264		
<b>Денежный поток от операционной деятельности</b>	315	328	341	355	368	382		

Денежный поток за период	315	328	341	355	368	382
Баланс наличности на начало периода	5 623	5 939	6 267	6 608	6 963	7 331
Баланс наличности на конец периода	5 939	6 267	6 608	6 963	7 331	7 713
	<b>12.2016</b>	<b>01.2017</b>	<b>02.2017</b>	<b>03.2017</b>	<b>04.2017</b>	<b>05.2017</b>
Поступления от продаж	3 630	3 659	3 688	3 718	3 747	3 777
Затраты на материалы и комплектующие	2 809	2 823	2 836	2 850	2 864	2 878
Выплаты персоналу по заработной плате	160	160	160	160	160	160
Прочие выплаты	265	266	268	269	270	272
<b>Денежный поток от операционной деятельности</b>	<b>396</b>	<b>410</b>	<b>424</b>	<b>438</b>	<b>453</b>	<b>467</b>
Денежный поток за период	396	410	424	438	453	467
Баланс наличности на начало периода	7 713	8 109	8 519	8 943	9 381	9 834
Баланс наличности на конец периода	8 109	8 519	8 943	9 381	9 834	10 301
	<b>06.2017</b>	<b>07.2017</b>	<b>08.2017</b>	<b>09.2017</b>	<b>10.2017</b>	<b>11.2017</b>
Поступления от продаж	3 807	3 838	3 868	3 899	3 930	3 961
Затраты на материалы и комплектующие	2 892	2 906	2 920	2 934	2 949	2 963
Выплаты персоналу по заработной плате	160	160	160	160	160	160
Прочие выплаты	273	274	276	277	278	280
<b>Денежный поток от операционной деятельности</b>	<b>482</b>	<b>497</b>	<b>512</b>	<b>527</b>	<b>543</b>	<b>559</b>
Денежный поток за период	482	497	512	527	543	559
Баланс наличности на начало периода	10 301	10 783	11 280	11 793	12 320	12 863
Баланс наличности на конец периода	10 783	11 280	11 793	12 320	12 863	13 422

## 8.5.Баланс

	<b>02.2015</b>	<b>03.2015</b>	<b>04.2015</b>	<b>05.2015</b>
Денежные средства	3 692	3 686	3 702	3 729
Дебиторская задолженность	0	0	0	0

Итого оборотные активы	3 692	3 686	3 702	3 729		
Основные средства	64	64	63	62		
Итого внеоборотные активы	64	64	63	62		
<b>Итого активы</b>	<b>3 757</b>	<b>3 750</b>	<b>3 765</b>	<b>3 791</b>		
Краткосрочные обязательства по займам	1 250	1 125	1 000	875		
Долгосрочные обязательства по займам	0	0	0	0		
Итого обязательства	1 250	1 125	1 000	875		
Нераспределенная прибыль	-493	-375	-235	-84		
Акционерный капитал	3 000	3 000	3 000	3 000		
Итого собственный капитал	2 507	2 625	2 765	2 916		
<b>Итого собственный капитал и обязательства</b>	<b>3 757</b>	<b>3 750</b>	<b>3 765</b>	<b>3 791</b>		
	<b>06.2015</b>	<b>07.2015</b>	<b>08.2015</b>	<b>09.2015</b>	<b>10.2015</b>	<b>11.2015</b>
Денежные средства	3 758	3 810	3 869	3 945	4 023	4 124
Итого оборотные активы	3 758	3 810	3 869	3 945	4 023	4 124
Основные средства	61	61	60	59	58	57
Итого внеоборотные активы	61	61	60	59	58	57
<b>Итого активы</b>	<b>3 820</b>	<b>3 870</b>	<b>3 928</b>	<b>4 004</b>	<b>4 081</b>	<b>4 182</b>
Краткосрочные обязательства по займам	750	625	500	375	250	125
Итого обязательства	750	625	500	375	250	125
Нераспределенная прибыль	70	245	428	629	831	1 057
Акционерный капитал	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000
Итого собственный капитал	3 070	3 245	3 428	3 629	3 831	4 057
<b>Итого собственный капитал и обязательства</b>	<b>3 820</b>	<b>3 870</b>	<b>3 928</b>	<b>4 004</b>	<b>4 081</b>	<b>4 182</b>
	<b>12.2015</b>	<b>01.2016</b>	<b>02.2016</b>	<b>03.2016</b>	<b>04.2016</b>	<b>05.2016</b>
Денежные средства	4 238	4 490	4 755	5 032	5 321	5 623
Итого оборотные активы	4 238	4 490	4 755	5 032	5 321	5 623
Основные средства	57	56	55	54	53	53
Итого внеоборотные активы	57	56	55	54	53	53
<b>Итого активы</b>	<b>4 295</b>	<b>4 546</b>	<b>4 810</b>	<b>5 086</b>	<b>5 375</b>	<b>5 676</b>
Нераспределенная прибыль	1 295	1 546	1 810	2 086	2 375	2 676

Акционерный капитал	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000
Итого собственный капитал	4 295	4 546	4 810	5 086	5 375	5 676
<b>Итого собственный капитал и обязательства</b>	4 295	4 546	4 810	5 086	5 375	5 676
	<b>06.2016</b>	<b>07.2016</b>	<b>08.2016</b>	<b>09.2016</b>	<b>10.2016</b>	<b>11.2016</b>
Денежные средства	5 939	6 267	6 608	6 963	7 331	7 713
Итого оборотные активы	5 939	6 267	6 608	6 963	7 331	7 713
Основные средства	52	51	50	50	49	48
Итого внеоборотные активы	52	51	50	50	49	48
<b>Итого активы</b>	5 990	6 318	6 659	7 013	7 380	7 761
Нераспределенная прибыль	2 990	3 318	3 659	4 013	4 380	4 761
Акционерный капитал	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000
Итого собственный капитал	5 990	6 318	6 659	7 013	7 380	7 761
<b>Итого собственный капитал и обязательства</b>	5 990	6 318	6 659	7 013	7 380	7 761
	<b>12.2016</b>	<b>01.2017</b>	<b>02.2017</b>	<b>03.2017</b>	<b>04.2017</b>	<b>05.2017</b>
Денежные средства	8 109	8 519	8 943	9 381	9 834	10 301
Итого оборотные активы	8 109	8 519	8 943	9 381	9 834	10 301
Основные средства	47	46	46	45	44	43
Итого внеоборотные активы	47	46	46	45	44	43
<b>Итого активы</b>	8 156	8 565	8 989	9 426	9 878	10 344
Нераспределенная прибыль	5 156	5 565	5 989	6 426	6 878	7 344
Акционерный капитал	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000
Итого собственный капитал	8 156	8 565	8 989	9 426	9 878	10 344
<b>Итого собственный капитал и обязательства</b>	8 156	8 565	8 989	9 426	9 878	10 344
	<b>06.2017</b>	<b>07.2017</b>	<b>08.2017</b>	<b>09.2017</b>	<b>10.2017</b>	<b>11.2017</b>
Денежные средства	10 783	11 280	11 793	12 320	12 863	13 422
Итого оборотные активы	10 783	11 280	11 793	12 320	12 863	13 422
Основные средства	42	42	41	40	39	39
Итого внеоборотные активы	42	42	41	40	39	39
<b>Итого активы</b>	10 826	11 322	11 834	12 360	12 902	13 460
Нераспределенная прибыль	7 826	8 322	8 834	9 360	9 902	10 460

Акционерный капитал	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000
Итого собственный капитал	10 826	11 322	11 834	12 360	12 902	13 460
<b>Итого собственный капитал и обязательства</b>	10 826	11 322	11 834	12 360	12 902	13 460

## 8.6. Финансовые показатели

	02.2015	03.2015	04.2015	05.2015
<b>Показатели ликвидности</b>				
Коэффициент текущей ликвидности (CR), %	295	328	370	426
Коэффициент срочной ликвидности (QR), %	295	328	370	426
Чистый оборотный капитал (NWC)	2 442 465	2 561 220	2 701 838	2 854 300
<b>Показатели оборачиваемости</b>				
Коэф. оборачиваемости оборотного капитала (WCT)	10	10	10	10
Коэф. оборачиваемости активов (AT)	10	10	10	10
<b>Показатели финансовой устойчивости</b>				
Суммарные обязательства к активам (TD/TA), %	33	30	27	23
Коэффициент покрытия платежей по долгу (DSCR)	1	1	1	1
Долг / EBITDA	1	1	1	0
Коэффициент покрытия процентов (ICR)	15	17	22	27
Средний срок погашения долга (AMD)	1	1	1	1
Коэффициент автономии, %	67	70	73	77
Коэффициент финансового риска, %	50	43	36	30
Операционный рычаг	5	5	4	4
<b>Показатели рентабельности</b>				
Коэф. рентабельности чистой прибыли (NPM), %	4	4	5	5
Рентабельность инвестиций (ROI), %	36	38	45	48
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	55	55	62	64
Фондорентабельность, %	2 064	2 211	2 653	2 914
<b>Денежные потоки</b>				
Свободный денежный поток проекта (FCFF)	120 287	126 047	147 180	158 295

Свободный денежный поток для владельцев бизнеса (FCFE)		-12 734	-6 245	15 617	27 462	
	06.2015	07.2015	08.2015	09.2015	10.2015	11.2015
<b>Показатели ликвидности</b>						
Коэффициент текущей ликвидности (CR), %	501	610	774	1 052	1 609	3 299
Коэффициент срочной ликвидности (QR), %	501	610	774	1 052	1 609	3 299
Чистый оборотный капитал (NWC)	3 008 442	3 184 988	3 368 577	3 569 740	3 772 917	3 999 240
<b>Показатели оборачиваемости</b>						
Коэф. оборачиваемости оборотного капитала (WCT)	10	10	10	10	10	10
Коэф. оборачиваемости активов (AT)	10	10	10	10	10	10
<b>Показатели финансовой устойчивости</b>						
Суммарные обязательства к активам (TD/TA), %	20	16	13	9	6	3
Коэффициент покрытия платежей по долгу (DSCR)	1	1	1	2	2	2
Коэффициент покрытия процентов (ICR)	31	41	51	70	94	156
Коэффициент автономии, %	80	84	87	91	94	97
Коэффициент финансового риска, %	24	19	15	10	7	3
Операционный рычаг	4	3	3	3	3	3
<b>Показатели рентабельности</b>						
Коэф. рентабельности чистой прибыли (NPM), %	5	6	6	6	6	7
Рентабельность инвестиций (ROI), %	48	55	56	61	60	66
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	61	67	66	68	65	69
Фондорентабельность, %	2 984	3 464	3 650	4 053	4 149	4 686
<b>Денежные потоки</b>						
Свободный денежный поток проекта (FCFF)	159 247	180 921	187 235	204 080	205 365	227 782
Свободный денежный поток для владельцев бизнеса (FCFE)	29 142	51 546	58 589	76 163	78 177	101 323
	12.2015	01.2016	02.2016	03.2016	04.2016	05.2016
<b>Показатели ликвидности</b>						
Чистый оборотный капитал (NWC)	4 238 351	4 490 389	4 754 766	5 031 625	5 321 109	5 623 364
<b>Показатели оборачиваемости</b>						
Коэф. оборачиваемости оборотного капитала (WCT)	9	9	9	8	8	8
Коэф. оборачиваемости активов (AT)	9	9	9	8	8	7

<b>Показатели финансовой устойчивости</b>						
Коэффициент покрытия платежей по долгу (DSCR)	2	0	0	0	0	0
Коэффициент покрытия процентов (ICR)	328	0	0	0	0	0
Коэффициент автономии, %	100	100	100	100	100	100
Операционный рычаг	3	3	3	3	2	2
<b>Показатели рентабельности</b>						
Коэф. рентабельности чистой прибыли (NPM), %	7	8	8	8	8	9
Рентабельность инвестиций (ROI), %	67	68	68	67	66	65
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	68	68	68	67	66	65
Фондорентабельность, %	5 021	5 367	5 710	6 067	6 437	6 821
<b>Денежные потоки</b>						
Свободный денежный поток проекта (FCFF)	239 840	252 038	264 377	276 859	289 484	302 255
Свободный денежный поток для владельцев бизнеса (FCFE)	114 111	252 038	264 377	276 859	289 484	302 255
	<b>06.2016</b>	<b>07.2016</b>	<b>08.2016</b>	<b>09.2016</b>	<b>10.2016</b>	<b>11.2016</b>
<b>Показатели ликвидности</b>						
Чистый оборотный капитал (NWC)	5 938 535	6 266 772	6 608 223	6 963 039	7 331 373	7 713 378
<b>Показатели оборачиваемости</b>						
Коэф. оборачиваемости оборотного капитала (WCT)	7	7	7	6	6	6
Коэф. оборачиваемости активов (AT)	7	7	7	6	6	6
<b>Показатели финансовой устойчивости</b>						
Коэффициент автономии, %	100	100	100	100	100	100
Операционный рычаг	2	2	2	2	2	2
<b>Показатели рентабельности</b>						
Коэф. рентабельности чистой прибыли (NPM), %	9	9	10	10	10	11
Рентабельность инвестиций (ROI), %	65	64	63	62	61	60
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	65	64	63	62	61	60
Фондорентабельность, %	7 220	7 635	8 066	8 515	8 982	9 467
<b>Денежные потоки</b>						
Свободный денежный поток проекта (FCFF)	315 172	328 237	341 451	354 816	368 334	382 004
Свободный денежный поток для владельцев бизнеса (FCFE)	315 172	328 237	341 451	354 816	368 334	382 004

	12.2016	01.2017	02.2017	03.2017	04.2017	05.2017
<b>Показатели ликвидности</b>						
Чистый оборотный капитал (NWC)	8 109 208	8 519 021	8 942 974	9 381 227	9 833 941	10 301 279
<b>Показатели оборачиваемости</b>						
Коэф. оборачиваемости оборотного капитала (WCT)	6	5	5	5	5	5
Коэф. оборачиваемости активов (AT)	5	5	5	5	5	4
<b>Показатели финансовой устойчивости</b>						
Коэффициент автономии, %	100	100	100	100	100	100
Операционный рычаг	2	2	2	2	2	2
<b>Показатели рентабельности</b>						
Коэф. рентабельности чистой прибыли (NPM), %	11	11	11	12	12	12
Рентабельность инвестиций (ROI), %	60	59	58	57	56	55
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	60	59	58	57	56	55
Фондорентабельность, %	9 973	10 499	11 048	11 620	12 216	12 839
<b>Денежные потоки</b>						
Свободный денежный поток проекта (FCFF)	395 830	409 813	423 953	438 253	452 714	467 337
Свободный денежный поток для владельцев бизнеса (FCFE)	395 830	409 813	423 953	438 253	452 714	467 337
	06.2017	07.2017	08.2017	09.2017	10.2017	11.2017
<b>Показатели ликвидности</b>						
Чистый оборотный капитал (NWC)	10 783 404	11 280 481	11 792 679	12 320 165	12 863 111	13 421 687
<b>Показатели оборачиваемости</b>						
Коэф. оборачиваемости оборотного капитала (WCT)	4	4	4	4	4	4
Коэф. оборачиваемости активов (AT)	4	4	4	4	4	4
<b>Показатели финансовой устойчивости</b>						
Коэффициент автономии, %	100	100	100	100	100	100
Операционный рычаг	2	2	2	2	2	2
<b>Показатели рентабельности</b>						
Коэф. рентабельности чистой прибыли (NPM), %	13	13	13	14	14	14

Рентабельность инвестиций (ROI), %	55	54	53	52	52	51
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	55	54	53	52	52	51
Фондорентабельность, %	13 489	14 168	14 877	15 620	16 397	17 210
<b>Денежные потоки</b>						
Свободный денежный поток проекта (FCFF)	482 125	497 078	512 198	527 486	542 945	558 576
Свободный денежный поток для владельцев бизнеса (FCFE)	482 125	497 078	512 198	527 486	542 945	558 576

## 8.7. Финансовый план

	12.2014	01.2015	02.2015	03.2015	04.2015	05.2015
Финансирование	1 500 000	0	0	0	0	0
Погашение кредитов	0	125 000	125 000	125 000	125 000	125 000
Выплаты процентов по займам	0	8 750	8 021	7 292	6 563	5 833
<b>Денежный поток от финансовой деятельности</b>	1 500 000	-133 750	-133 021	-132 292	-131 563	-130 833
	06.2015	07.2015	08.2015	09.2015	10.2015	11.2015
Погашение кредитов	125 000	125 000	125 000	125 000	125 000	125 000
Выплаты процентов по займам	5 104	4 375	3 646	2 917	2 188	1 458
<b>Денежный поток от финансовой деятельности</b>	-130 104	-129 375	-128 646	-127 917	-127 188	-126 458
	12.2015	01.2016	02.2016	03.2016	04.2016	05.2016
Погашение кредитов	125 000	0	0	0	0	0
Выплаты процентов по займам	729	0	0	0	0	0
<b>Денежный поток от финансовой деятельности</b>	-125 729	0	0	0	0	0

## 8.8. Анализ безубыточности

	02.2015	03.2015	04.2015	05.2015
Выручка	3 048 036	3 072 341	3 096 840	3 121 535

Постоянные издержки	407 110	407 540	407 977	408 419		
Переменные издержки	2 524 397	2 536 685	2 549 032	2 561 440		
Прибыль от реализации	116 529	128 116	139 831	151 676		
Точка безубыточности	2 369 735	2 337 512	2 306 353	2 276 209		
Запас финансовой прочности	678 301	734 830	790 488	845 326		
Запас финансовой прочности, % к выручке	22	24	26	27		
	<b>06.2015</b>	<b>07.2015</b>	<b>08.2015</b>	<b>09.2015</b>	<b>10.2015</b>	<b>11.2015</b>
Выручка	3 146 427	3 171 517	3 196 807	3 222 298	3 247 994	3 273 894
Постоянные издержки	408 867	409 320	409 780	410 245	410 716	411 192
Переменные издержки	2 573 908	2 586 436	2 599 026	2 611 677	2 624 389	2 637 163
Прибыль от реализации	163 652	175 760	188 001	200 377	212 889	225 538
Точка безубыточности	2 247 033	2 218 782	2 191 415	2 164 893	2 139 179	2 114 239
Запас финансовой прочности	899 393	952 734	1 005 392	1 057 406	1 108 815	1 159 654
Запас финансовой прочности, % к выручке	29	30	31	33	34	35
	<b>12.2015</b>	<b>01.2016</b>	<b>02.2016</b>	<b>03.2016</b>	<b>04.2016</b>	<b>05.2016</b>
Выручка	3 300 000	3 326 315	3 352 839	3 379 575	3 406 524	3 433 688
Постоянные издержки	411 675	412 163	413 387	414 617	415 852	417 094
Переменные издержки	2 650 000	2 662 899	2 675 861	2 688 886	2 701 974	2 715 126
Прибыль от реализации	238 325	251 252	263 591	276 073	288 698	301 469
Точка безубыточности	2 090 042	2 066 555	2 047 362	2 028 738	2 010 658	1 993 104
Запас финансовой прочности	1 209 958	1 259 759	1 305 477	1 350 838	1 395 866	1 440 585
Запас финансовой прочности, % к выручке	37	38	39	40	41	42
	<b>06.2016</b>	<b>07.2016</b>	<b>08.2016</b>	<b>09.2016</b>	<b>10.2016</b>	<b>11.2016</b>
Выручка	3 461 069	3 488 668	3 516 487	3 544 528	3 572 793	3 601 283
Постоянные издержки	418 341	419 595	420 855	422 121	423 393	424 671
Переменные издержки	2 728 342	2 741 622	2 754 967	2 768 377	2 781 852	2 795 393
Прибыль от реализации	314 386	327 451	340 665	354 031	367 548	381 219
Точка безубыточности	1 976 053	1 959 488	1 943 389	1 927 741	1 912 526	1 897 729
Запас финансовой прочности	1 485 016	1 529 181	1 573 098	1 616 787	1 660 267	1 703 554
Запас финансовой прочности, % к выручке	43	44	45	46	46	47

	12.2016	01.2017	02.2017	03.2017	04.2017	05.2017
Выручка	3 630 000	3 658 946	3 688 123	3 717 533	3 747 177	3 777 057
Постоянные издержки	425 955	427 246	428 543	429 846	431 156	432 472
Переменные издержки	2 809 000	2 822 673	2 836 412	2 850 219	2 864 092	2 878 034
Прибыль от реализации	395 045	409 027	423 168	437 467	451 928	466 552
Точка безубыточности	1 883 335	1 869 330	1 855 700	1 842 433	1 829 517	1 816 939
Запас финансовой прочности	1 746 665	1 789 616	1 832 423	1 875 099	1 917 660	1 960 118
Запас финансовой прочности, % к выручке	48	49	50	50	51	52
	06.2017	07.2017	08.2017	09.2017	10.2017	11.2017
Выручка	3 807 176	3 837 535	3 868 136	3 898 981	3 930 072	3 961 411
Постоянные издержки	433 795	435 123	436 459	437 801	439 149	440 504
Переменные издержки	2 892 043	2 906 120	2 920 265	2 934 480	2 948 764	2 963 117
Прибыль от реализации	481 339	496 292	511 412	526 701	542 160	557 790
Точка безубыточности	1 804 690	1 792 757	1 781 131	1 769 802	1 758 761	1 747 999
Запас финансовой прочности	2 002 486	2 044 778	2 087 005	2 129 179	2 171 311	2 213 412
Запас финансовой прочности, % к выручке	53	53	54	55	55	56

## 8.9. Анализ чувствительности

### Чувствительность к изменению ставки дисконтирования:

Показатель	-30%	-24%	-18%	-12%	-6%	0%	6%	12%	18%	24%	30%
PВ	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
DPВ	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
NPV	10 007 142	9 897 598	9 790 128	9 684 678	9 581 197	9 479 635	9 379 944	9 282 079	9 185 992	9 091 642	8 998 984
IRR	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
PI	152.62	150.96	149.34	147.74	146.17	144.63	143.12	141.64	140.18	138.75	137.35
PF	66 333	66 333	66 333	66 333	66 333	66 333	66 333	66 333	66 333	66 333	66 333

### ЗАКЛЮЧЕНИЕ ПО ПРОЕКТУ

Инвестиции в проект являются эффективными. К третьему месяцу работы сборка прожекторов выходит на уровень безубыточности. На момент завершения проекта запас финансовой прочности составляет 56%. Срок окупаемости проекта – 7 месяцев. Инициатору проекта можно пересмотреть сроки кредитования проекта в сторону уменьшения.

В стадии полной загрузки мощности проект дает постоянный приток денежных средств и стабильную прибыль.

Через год работы можно рассмотреть вариант расширения объема и ассортимента выпуска.