

Конфиденциально

Резюме проекта

**“Организация производства
спальной мебели,
реализуемой под
собственным брендом”**

г. Москва
14 декабря 2014

Данное резюме представляется к рассмотрению на конфиденциальной основе, исключительно, для принятия решения по финансированию настоящего проекта и не может быть использовано для копирования или каких-либо иных целей, а также передаваться третьим лицам. Принимая на рассмотрение настоящий документ, получатель берет на себя ответственность и гарантирует его возврат инициатору проекта по указанному ниже адресу, если он не намерен участвовать в финансировании.

Все данные, оценки, планы, предложения и выводы, приведенные по данному проекту, касающиеся его потенциальной прибыльности, объемов реализации, расходов, нормы прибыли и ее будущего уровня, основываются на согласованных мнениях всего коллектива участников разработки проекта.

Настоящий документ содержит конфиденциальную информацию, являющуюся собственностью инициатора проекта. Он предназначен только для лиц, получивших его с согласия владельца информации. Копировать или разглашать содержащуюся в резюме информацию без письменного согласия владельца запрещается.

Проект разработан в соответствии с «Методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования», утвержденными Госстроем РФ, Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госкомпромом РФ №ВК447 от 21.06.1999г., принципами ЮНИДО, с использованием программного продукта «Альт-Инвест-Сумм» версия 6.04.

1

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

1.1.

Сущность и цели проекта

Вашему вниманию представляется резюме проекта “Организация производства спальни мебели, реализуемой под собственным брендом” (далее резюме).

Доверенным лицом инициатора выступает компания ООО «Инвестиционные решения», телефон: +7 (916) 033-22-86, адрес электронной почты - ceo@samara-kredit.ru

Инвестиционный проект представляет собой обоснование эффективности создания передового предприятия по производству предметов спальни мебели.

Целями инвестиционного проекта являются:

- Реализация потенциально выгодного инвестиционного проекта с рентабельностью по чистой прибыли 12% и чистой прибылью в 109 764 тыс. руб. на горизонте планирования 6 лет;
- Достижение дисконтированной окупаемости вложенных средств на горизонте планирования до 4-х лет;
- Эффективная реализация имеющегося опыта в области производства и реализации спальни мебели.

Стратегическая цель проекта - установление монополии бренда «-----» (здесь и далее наименование бренда не раскрывается) в сфере мебельной отрасли отраслевой ниши «интерьерные кровати и спальные группы».

1.2.

Описание продукта

В рамках реализации проекта планируется создать широкий ассортимент следующей продукции: кровати, тумбы, комоды, пуфы, трельяжи, банкетки, прочие предметы мебели спальных групп.

Командой проекта разработан оригинальный модельный ряд, не имеющий, насколько это возможно, ничего общего с продукцией конкурентов. Изделия будут позиционироваться под собственным брендом «-----», развитие и продвижение которого инициатор считает, наряду с авторской продукцией, залогом успеха реализации проекта.

Бренд «-----»:

- Построенный с нуля, но имеющий исключительную историю;
- Грамотно сочетающий классический образ компании с современными средствами его подачи;
- Владеющий совершенным арсеналом визуальной провокации;
- Организующий великолепные условия для творческого самовыражения потребителя;
- Пропагандирующий открытость по отношению к потребителю и манипулирующий его доверием;
- Заигрывающий с интересом потребителя, предоставляя ему право выбора;

- Воспитывающий потребителя в своих целях;
- Разрушающий неудобные ему стереотипы и создающий новые, как образец для подражания;
- Изучающий конкурентов и выгодно использующий их недостатки;
- Строящий бизнес таким образом, что копирование его модели под силу лишь узкому кругу компаний.

Основным продуктом проекта является интерьерная кровать. Интерьерная или «мягкая» кровать (принятые на мебельном рынке РФ словосочетания) – кровать, обладающая ярко выраженной индивидуальностью.

Все дизайны моделей полностью проработаны и имеют законченный вид. Реализация творческих идей проводилась таким образом, что их заимствование со стороны означало бы, по сути, копирование, либо привело к частичной потере привлекательности внешнего вида.

На текущий момент разработано 100 моделей кроватей, выполненных как в современном, так и классическом направлениях. Отобрано для производства 60 единиц. 83% сформированного модельного ряда имеют оригинальный дизайн, 17%, это полноценные творческие версии оригинальных дизайнов.

1.3.

Показатели эффективности проекта

Расчетный период не охватывает весь возможный жизненный цикл проекта вплоть до его прекращения. При подготовке проекта разработчик ориентировался на предполагаемый срок окупаемости и возврата средств инвестору.

Расчеты основных показателей осуществлены в рублях – в валюте, в которой предполагается привлечение инвестиций.

Срок окупаемости проекта, рассчитанный путем определения чистой текущей стоимости нарастающим итогом, составляет **3,08 года**. Дисконтированный срок окупаемости составляет **3,65 года**.

Номинальная годовая внутренняя норма доходности (**IRR**) составит **53,1%**.

Чистая прибыль за 72 месяца реализации проекта составит **109 764 тысяч рублей**.

Чистая текущая стоимость проекта (**NPV**) – современная стоимость будущих дисконтированных денежных поступлений за минусом современной оценки инвестиций составит **32 820 тыс. руб.**

Ставка сравнения (реальная годовая) – **23 %** принималась с учетом альтернативной доходности потенциального инвестора и инициатора, поправок на риски, связанных с реализацией проекта, за вычетом уровня инфляции.

1.4.

Потребность в инвестициях

Реализация данного проекта предполагается за счет, как собственных средств инициатора проекта, так и за счет привлеченных средств. Общая потребность в финансировании проекта составляет **40 470** тысяч рублей. Собственные средства инициатора **4 673** тыс. рублей уже вложены в полном объеме.

Для реализации данного проекта планируется привлечение средств инвестора с 1-го месяца от начала реализации проекта в размере **29 109 тыс. рублей**. Настоящий проект позволяет привлечь средства инвестора на срок не менее 4 лет под процентную ставку 23% годовых. Выплата средств инвестору возможна, одновременно, в размере **66 700 тыс. руб.**, что в пересчете на процентную ставку соответствует ставке 23,03%, с учетом капитализации. Возврат средств инвестору не учтен в финансовой модели в связи с тем, что: во-первых не определен инвестор и порядок инвестирования и возврата средств; во-вторых есть высокая вероятность того, что инвестор останется в проекте и не захочет осуществлять возврат инвестиций в обмен на постоянные дивидендные выплаты. Данные средства будут использованы на строительные – монтажные работы, приобретение строительных материалов, полного перечня необходимого оборудования и инвентаря, доработку сайта компании, отработку опытных образцов, рекламные расходы, пополнение оборотного капитала и закрытие кассовых разрывов до выхода проекта на проектную мощность.

1.5.

Варианты реализации проекта

При подготовке бизнес-плана и финансовой модели проекта во многих случаях использовались пессимистические допущения. Также, не смотря на то, что негативные последствия кризиса 2008 г. были преодолены и компенсированы, в Мировой экономике сохраняются риски наступления повторного кризиса. В связи с этим было принято решение рассчитать дополнительно к базовому сценарию еще два варианта развития событий: кризисный – совокупность негативных факторов для команды проекта, при котором сократятся спрос и цены на готовую продукцию, а реализация проекта будет происходить неэффективно; оптимистичный – совокупность позитивных факторов, а также резервов роста показателей проекта, которые приведут к более эффективной реализации проекта.

Таблица 1. Различия расчетов вариантов проекта

Показатель \ Вариант расчета проекта	Базовый	Кризисный	Оптимистичный
Длительность выхода проекта на условную проектную мощность, мес.	34	40	24
Условная проектная мощность (объем продаж), % к базовому варианту расчета	100,0%	80,0%	110,0%
Цены реализации на готовую продукцию, % к базовому варианту расчета	100,0%	95%	110%
Сумма инвестиций в оборудование, строительные-монтажные работы и расходы будущих периодов, млн. руб.	23	34,5	21,5
Затраты на гарантийное обслуживание, % от выручки	5%	7%	2%
Уровень цен на сырье и материалы	100,0%	100%	95%
Оценочная вероятность наступления событий, %	70%	5%	25%

Таблица 2. Показатели расчетов вариантов проекта

Показатель	Вариант расчета проекта			
	Базовый	Кризисный	Оптимистичный	Средневзвешанный
Оценочная вероятность наступления событий, %	70%	5%	25%	
Горизонт планирования, лет	6	6	6	6
Ставка дисконтирования, %	23	23	23	23
Чистая приведенная стоимость (NPV) для полных инвестиционных затрат, тыс. руб.	32 820	-23 234	113 089	50 084
Простой срок окупаемости (PBP), лет	3,08	5,95	1,72	2,88
Дисконтированный срок окупаемости (DPBP), лет	3,65	отсутствует	1,96	
Внутренняя норма рентабельности (IRR), %	53%	3%	135%	71%
Чистая прибыль проекта на горизонте проекта, тыс. руб.	109 764	6 623	255 543	141 052
Остаток денежных средств на момент окончания горизонта планирования без учета выплат средств инвестору, тыс. руб.	135 224	53 663	279 807	167 292
Необходимый объем средств инвестора, тыс. руб.	29 109	54 386	25 062	29 361
Срок возврата инвестиций и процентов по ставке 23% в полном объеме, лет	4	отсутствует	2,1	

В случае реализации кризисного варианта проект остается прибыльным, но окупается в течение 6 лет (простой срок окупаемости). Объем необходимых средств инвестора в данном варианте составляет 54 386 тыс. руб. При этом на конец горизонта планирования у проекта будут иметься средства для того, чтобы вернуть средства инвестора почти в полном размере, но без учета процентов.

При отсутствии негативных явлений и более эффективной реализации проекта по сравнению с базовым вариантом объем необходимых средств составит 25 062 тыс. руб. Окупаемость вложенных средств с учетом дисконтирования составит 2 года.