

United States of America

Бизнес-план

Открытие предприятия по производству и
продаже снаряжения для дайвинга и подводной
охоты в США (головной офис – штат Флорида)

2015 год

СОДЕРЖАНИЕ

№ п/п	Содержание	Стр.
1.	Резюме	3
2.	Описание предприятия	9
3	Описание продукции и услуг	10
4.	Анализ рынка	11
5.	Производственный план и план сбыта	16
6.	Финансовый план	17
7.	Анализ рисков	23

1. РЕЗЮМЕ

Наименование проекта «Открытие предприятия по производству и продаже снаряжения для дайвинга и подводной охоты в США (головной офис – штат Флорида)».

Предпосылки начала реализации проекта

В течении длительного времени занимаясь мониторингом мирового рынка производства снаряжения для дайвинга и подводной охоты, рынок США представляется нашей компании, наиболее перспективным для организации производства вышеназванного снаряжения по нескольким причинам:

1. Компания «Аквадискавери», несмотря на свою молодость, успешно конкурирует с транснациональными компаниями по изготовлению подобного рода снаряжения в России.
2. Учитывая ряд факторов, а именно: опыт изготовления снаряжения по индивидуальным меркам и тот факт, что себестоимость производства аналогичного снаряжения в Китае и странах Юго-Восточной Азии постоянно растет, как растет стоимость доставки, компания может гармонично влиться в ряды производителей снаряжения для дайвинга и подводной охоты.
3. Используя накопленный производственный опыт в создании коллекций снаряжения, которые по своим характеристикам не уступают, а в большинстве случаев превосходят лучшие образцы снаряжения для подводной охоты от мировых лидеров Италии и Франции, мы видим **возможности и ряд преимуществ** при организации подобного бизнеса в США.

Место реализации проекта: штат Флорида, Соединенные Штаты Америки.

Цель (суть) проекта

В настоящем бизнес-плане представлена информация, характеризующая финансово-экономическую, организационную и маркетинговую сторону инвестиционного проекта «Открытие предприятия по производству и продаже снаряжения для дайвинга и подводной охоты в США (головной офис – штат Флорида)».

Данный инвестиционный проект предполагает организовать бизнес по производству снаряжения для подводной охоты и дайвинга, а так же снаряжения, изготовленного по индивидуальным меркам.

По проекту, предполагается снять в аренду офисные, складские и производственные помещения и организовать производство снаряжения для дайвинга и подводной охоты.

Открываемый бизнес, позволит частично удовлетворить потребности в данном снаряжении потенциальных покупателей как на рынках юго-востока США, так и из других регионах США и других стран.

Предполагается активное взаимодействие с лучшими американскими спортсменами-подводниками по испытанию и совершенствованию новых коллекций снаряжения для рынка США, а так же популяризация водных видов спорта.

Анализ рынка снаряжения для дайвинга и подводной охоты, а так же оказание услуг по изготовлению снаряжения по индивидуальным меркам показал, что с учетом факторов риска (мировой финансовый кризис, инфляция, изменение предпочтений потребителей,

конкуренция) при среднегодовом производстве порядка 10,4 тыс. условных комплектов в год¹, предприятие «_____» уверенно войдет в Американский рынок производителей подобного снаряжения и займет в нем свою нишу.

Годовые объемы производства в представленной бизнес-модели прогнозируются на основе данных по:

- прогнозу ёмкости рынка (годовой потребности потребителей в данном снаряжении в США);
- прогнозу потребления данной продукции в США и других развитых стран;
- изучению предпочтений потребителей данного снаряжения.

Основные технические и социальные характеристики по предполагаемому проекту «Открытие предприятия по производству и продаже снаряжения для дайвинга и подводной охоты в США (головной офис – штат Флорида)».

Таблица № 1

Основные характеристики инвестиционного проекта	
Месторасположение производства	штат Флорида, США
Предполагаемый продукт/услуга	<p>Продукция:</p> <ul style="list-style-type: none"> • снаряжение для дайвинга и подводной охоты <p>Услуги:</p> <ul style="list-style-type: none"> • изготовление (в том числе пошив) снаряжения по индивидуальным меркам. • ремонт производимого снаряжения², а так же снаряжения сторонних производителей. <p>Посредническая деятельность: предполагается с 3-го года реализация снаряжения сторонних производителей³.</p>
Функциональность продукции	В качестве снаряжения для дайвинга и подводной охоты.
	Предполагаемый объем производства и услуг:
Производство	<ul style="list-style-type: none"> • Гидрокостюм "Атаман" Камо • Гидрокостюм "Воевода" • Гидрокостюм "Волга" • Гидрокостюм "Волга" Камо • Гидрокостюм "Лайкра" • Жилет • Майка • Носки • Перчатки • Шорты • Прочее

¹ По 2-му году проекта.

² Доходы от данного вида деятельности не учитывались в расчетах.

³ Доходы от данного вида деятельности не учитывались в расчетах.

Основные характеристики инвестиционного проекта	
Предполагаемая сумма инвестиций	До \$ 250 000 в течении первого года проекта.
Подготовительная стадия проекта	Идет в настоящее время.
Инвестировано в проект в настоящее время	Около \$ 10 000.
Предполагаемая дата начала реализации проекта	2 полугодие 2015 г.
Предполагаемая дата запуска производства	начало 2016 г.
Предполагаемый выход на планируемую мощность	На 5-6 год от начала проекта. В первый и последующие годы, прогнозируется рост объемов производства и продаж ближайшие 5-6 лет.
Предполагаемый штат работников создаваемого предприятия	Около 12-14 человек.
Социальная значимость предполагаемого производства	Высокая. Будет создано не менее 12 новых рабочих мест. Прогнозируемые налоговые выплаты составят не менее 263 тыс.\$/ 3 года.
Экологическая значимость проекта	Данный проект не наносит ущерб экологии штата.

В настоящее время проект находится в *предпроектной стадии* и проделаны следующие шаги:

Открыто предприятие в США;
 Проведен анализ рынка снаряжения по дайвингу и подводной охоте;
 Проводится тестирование снаряжения лучшими спортсменами-подводниками США;
 Готовится новая коллекция снаряжения для США;
 Ведется поиск поставщиков сырья и необходимого оборудования;
 Ведется рекламная компания (начальный этап) в специализированных изданиях и социальных сетях бренда «**AQUADISCOVERY**».

План по функционированию предполагаемого бизнеса

Реализацию проекта предполагается разбить на 2 этапа:

1 этап.

- Получение бизнес-визы и выезд на предполагаемое место организации производства.
- Разработка и тестирование новой коллекции снаряжения для рынка США.
- Выбор и приобретение оборудования и материалов.
- Подбор и последующая аренда помещений для офиса, склада и производства.
- Подбор и обучения персонала.
- Начало производства и сбыта производимой продукции.

2 этап.

- Выход на плановый объем производства и продаж готовой продукции/услуг.

География рынка сбыта продукции/услуг

Преимущественно территория штатов Флорида, Калифорния, Нью-Йорк и других регионов вдоль побережья или озер.

Часть продукции предполагается реализовывать за рубеж в страны Северной и Южной Америки (интернет торговля и индивидуальные заказы).

Инициатор проекта

Инициатором проекта является- Учредитель компании
«_____».

Распределение долей в уставном капитале компании «_____».

Таблица № 2

Учредители компании «_____».	Доля в уставном капитале, %
Физические лица:	
	100
Юридические лица	нет
Итого	100

Краткие сведения о руководстве компании

Таблица № 3

	Фамилия, имя, отчество
Учредитель компании «_____».	
Гражданство	Россия
Паспортные данные	
Регистрация:	

Основные задачи проекта:

1. Открытие производства.
2. Выход на рынок и охват не менее 0,7 % рынка США, а по отдельным видам продукции не менее 3-5 % доли рынка.

Потребность в инвестициях

Сумма инвестиций, включая оборотный капитал, составит около \$ **250 000**.
В настоящий момент инвестировано в проект \$ 10 000.

Прогнозирование доходов по годам проекта

Таблица № 4

Наименование показателя	1 год	2 год	3 год	Итого
Выручка от реализации, \$	551 720	1 273 200	1 697 600	3 522 520
Чистая прибыль, \$	-40 976	68 133	217 903	245 060

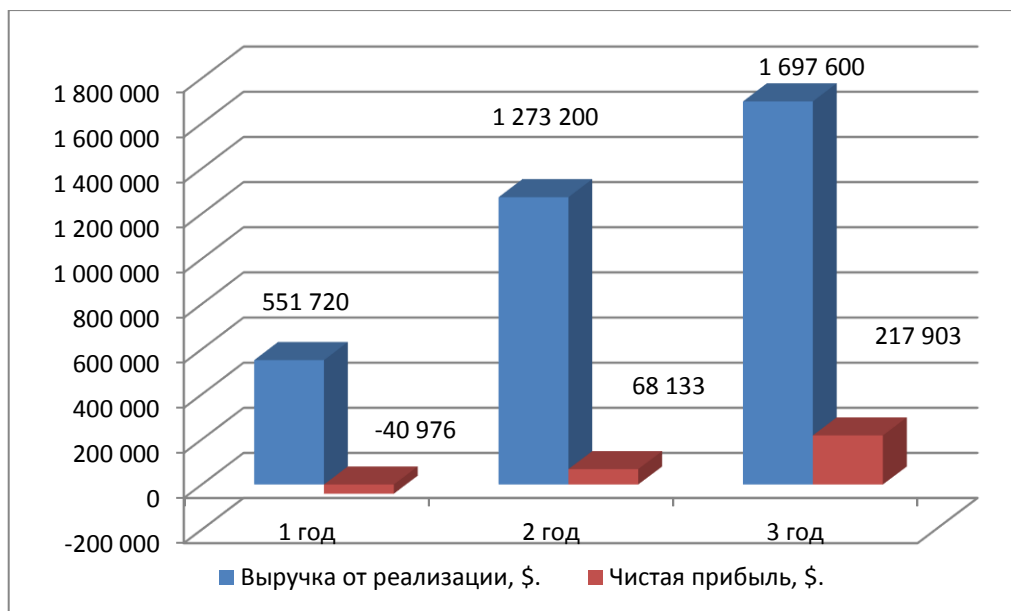
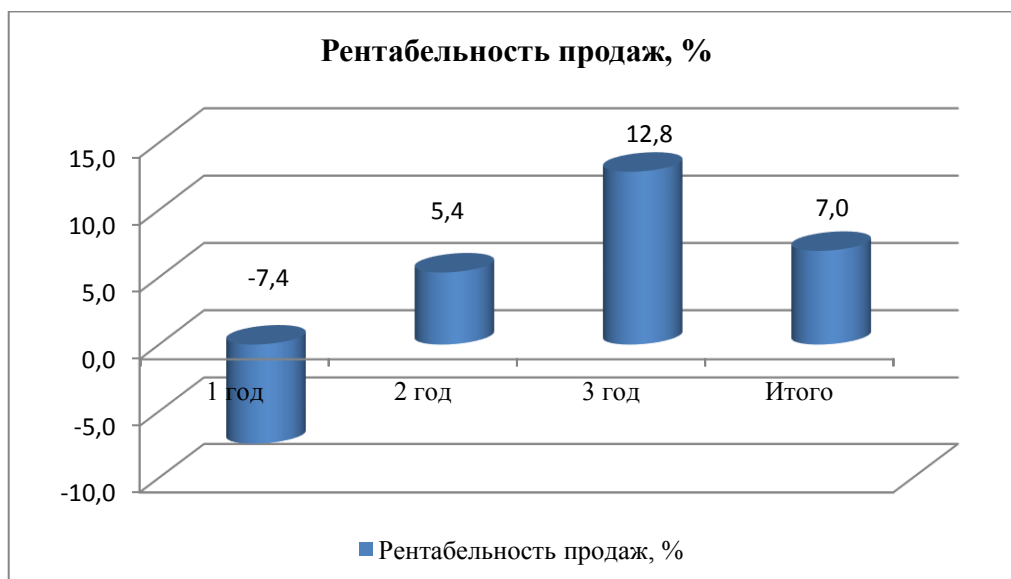


Таблица № 5

Наименование показателя	1 год	2 год	3 год	Итого
Рентабельность продаж, %	-7,4	5,4	12,8	7,0



Интегральные показатели инвестиционного проекта

Таблица № 6

Показатели экономической эффективности проекта:	Показатели
Принятая ставка дисконтирования (D), %	20
Срок окупаемости (PBP), лет	2,48
Дисконтированный срок окупаемости (DPP), лет	2,76
Индекс прибыльности (PI)	1,21
Чистая приведенная стоимость (NPV) ⁴ , \$	34 726
Внутренняя норма рентабельности (IRR), %	34,1
Модифицированная внутренняя норма доходности (MIRR), %	32,0
Стоимость бизнеса, \$	662 207

Период расчета интегральных показателей – 3 года.

⁴ Для привлекательных инвестиционных проектов показатель NPV должен быть больше 0 (нуля).

2. ОПИСАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Общая информация по предприятию – инициатору проекта

Certificate of Status

I certify from the records of this office that _____ is a corporation organized under the laws of the State of Florida, filed electronically on February 20, 2015, effective February 20, 2015.

The document number of this corporation is.....

I further certify that said corporation has paid all fees due this office through December 31, 2015, and its status is active.

I further certify that said corporation has not filed Articles of Dissolution.

I further certify that this is an electronically transmitted certificate authorized by section 15.16, Florida Statutes, and authenticated by the code noted below.

Authentication Code:

3. ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ (УСЛУГ)

Продукция / услуги к реализации

Настоящий проект предполагает производство продукции и оказание услуг по следующим позициям (группам снаряжения для дайвинга и подводной охоты):

Таблица № 7

Наименование продукции:
Гидрокостюм "Атаман" Камо
Гидрокостюм "Воевода"
Гидрокостюм "Волга"
Гидрокостюм "Волга" Камо
Гидрокостюм "Лайкра"
Жилет
Майка
Носки
Перчатки
Шорты
Прочее

Предполагается также оказывать услуги по ремонту снаряжения (доходы от данной деятельности в финансовых расчетах не учитывались).

4. АНАЛИЗ РЫНКА (ПЛАН МАРКЕТИНГА)

Анализ рынка оборудования для дайвинга в США

В настоящее время дайвинг (подводное погружение) представляет собой интенсивно развивающуюся высокодоходную сферу бизнеса. В последние десятилетия произошел настоящий переворот в развитии подводного плавания. Из года в год стремительно увеличивается число дайвинг-центров и дайверов во многих странах мира, активно развивается индустрия дайвинга.

Особенно хорошо развит рынок дайвинга и подводной охоты в США. По данным IBISWorld на территории США в индустрии дайвинга (включая обучение и путешествия) работает 1839 компаний, доход которых составляет 422 млн долларов США. Основной доход в данной отрасли приходится на продажу снаряжения для подводного плавания и составляет 49,7%. В среднем по данным IBISWorld ежегодный рост рынка дайвинга составит 1,6%.⁵

Анализ этих данных позволяет сделать выводы о емкости рынка производства оборудования для дайвинга в США – в 2014 году показатель составил 227,1 млн.долл. При росте рынка 1,6% в год в 2017 г. емкость рынка составит 238,1 млн. долл. Доля рынка компании AQUADISCOVERY INC в 2017 г. при этом составит 0,7%.

Таблица № 8

	2010	2011	2012	2013	2014
Емкость рынка, млн. долл.	213,09	216,50	219,96	223,48	227,06

Таблица № 9

	2015	2016	2017
Прогнозируемая емкость рынка, млн. долл.	230,69	234,38	238,13
Прогнозируемая выручка компании, млн долл.	0,55	1,27	1,70
Доля рынка компании, %	0,24	0,54	0,71

Портрет потребителя социально-демографические характеристики дайвера.

Среднестатистический дайвер – образованный мужчина в возрасте 31-45 лет, женатый, с детьми из города с населением более миллиона человек, ведущий здоровый образ жизни, увлекающийся спортом. При этом стоит отметить, что именно дайвингом занимается он один, более того, ни свою вторую половину, ни ребёнка в дайвинг пока не приводит.

Резервами для сертификации дайверов являются представительницы прекрасного пола (24% по международной статистике), молодёжь в возрасте до 18 лет (по международной статистике - 17%).

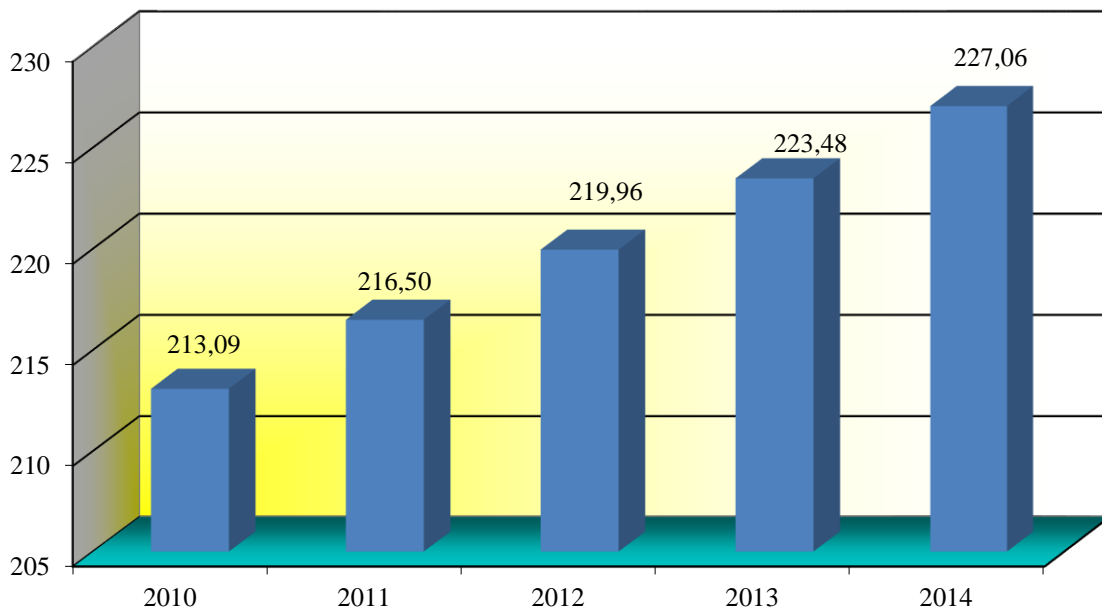
Что касается рода занятий, то в основном респонденты портала идентифицировали себя как управленцы (33 % опрошенных), четверть респондентов – менеджеры среднего звена, 15 % служащие, 9 % - фрилансеры, остальные – учащиеся, временно не работающие и другие категории лиц.

Дайверы проповедуют активный образ жизни, доказательством этого можно считать то, что, во-первых, они уже выбрали дайвинг в качестве своего хобби или работы, а, во-вторых, – 91 % респондентов занимается различными видами спорта. Из них самыми

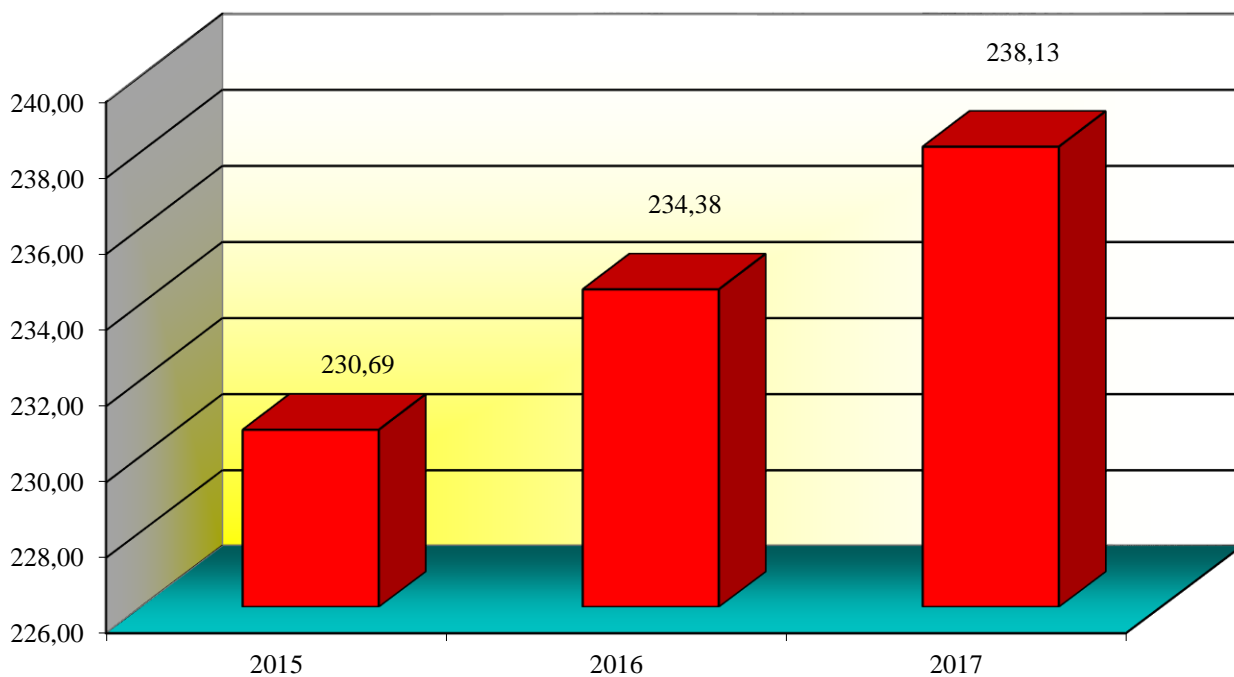
⁵ <http://www.ibisworld.com/industry/scuba-diving-instruction.html>

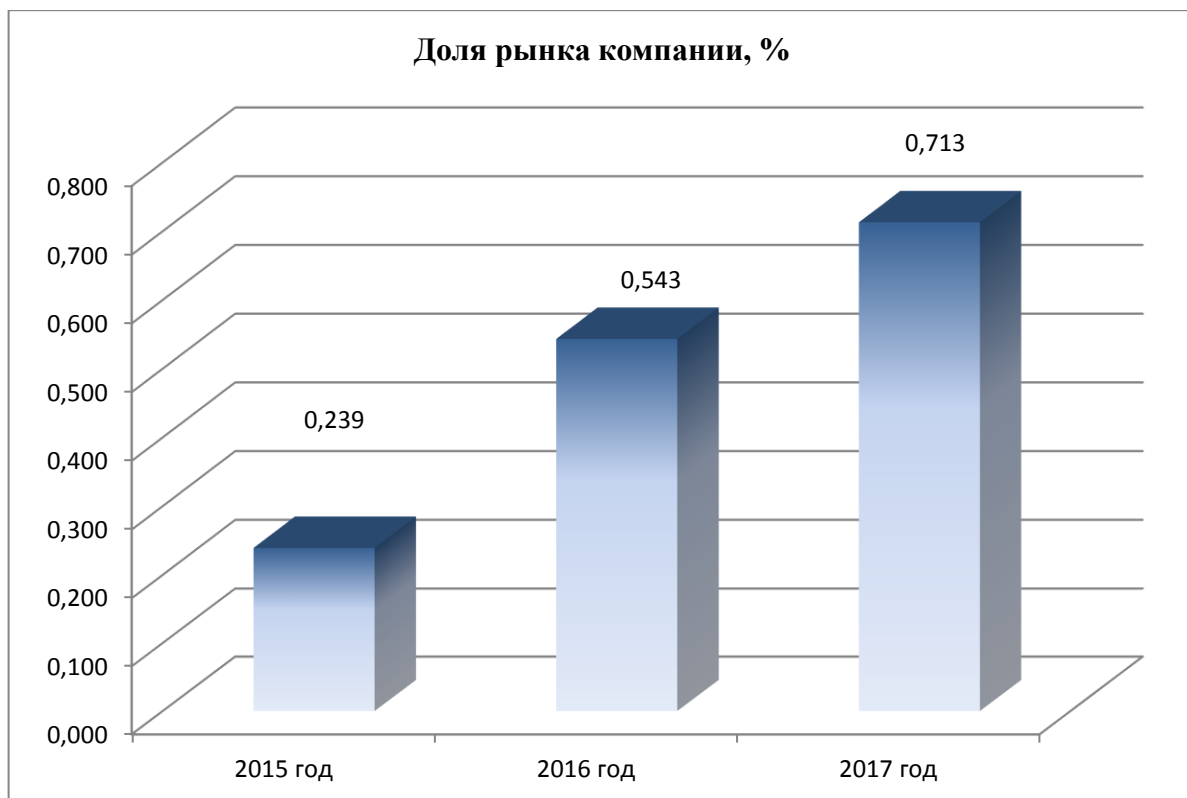
популярными оказались туризм, горные лыжи, а также всё, что связано с водой (виндсёрфинг, яхтинг, плавание).

Емкость рынка оборудования для дайвинга в США, млн. долл.



Прогноз емкости рынка оборудования для дайвинга в США в 2015-2017 гг., млн. долл.





Конкуренты



Рисунок – Географическое распределение конкурентов компании в мире

ПРОИЗВОДИТЕЛИ СНАРЯЖЕНИЯ ДЛЯ ДАЙВИНГА

AQUALUNG (Франция)
Apeks (Великобритания)
BestDivers (Италия)
BARE (Канада-Мальта)
BAUER (Германия)
Beuchat (Франция)
SAMARO (Австрия)
COLTRISUB (Италия)
CRESSI-SUB (Италия)
DIVERITE (США)
FABER (Италия)
MARES (Италия)
POSEIDON (Швеция)
SEACSUB (Италия)

SEAQUEST (США)
SPORASUB (Италия)
SUUNTO (Финляндия)
TECHNISUB (Италия)
TUSA (Япония)
UNDERWATERKINETICS (США, Калифорния)
ZEAGLE (США)



Рисунок – Географическое расположение конкурентов компании в Европе

Выводы

Наличие многолетнего опыта инициатора проекта в области производства снаряжения для дайвинга и подводной охоты, конструкторских и технологических наработок, знание потребностей рынка и схем продвижения продукции на рынки в различных сегментах позволяет утверждать, что у компании имеются все необходимые условия и возможности для успешной реализации данного бизнес-проекта.

5. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН И ПЛАН СБЫТА

Объемы производства и продаж по годам проекта

Таблица № 10

ОБЪЕМЫ ПРОИЗВОДСТВА (в единицах)		1 год	2 год	3 год		ИТОГО
Гидрокостюм "Атаман" Камо						
<i>план производства</i>	ед.	775	1 350	1 800		3 925
<i>план реализации</i>	ед.	585	1 350	1 800		3 735
<i>склад готовой продукции</i>	ед.	190	190	190		
Гидрокостюм "Воевода"						
<i>план производства</i>	ед.	640	1 080	1 440		3 160
<i>план реализации</i>	ед.	468	1 080	1 440		2 988
<i>склад готовой продукции</i>	ед.	172	172	172		
Гидрокостюм "Волга"						
<i>план производства</i>	ед.	655	1 110	1 480		3 245
<i>план реализации</i>	ед.	481	1 110	1 480		3 071
<i>склад готовой продукции</i>	ед.	174	174	174		
Гидрокостюм "Волга" Камо						
<i>план производства</i>	ед.	670	1 140	1 520		3 330
<i>план реализации</i>	ед.	494	1 140	1 520		3 154
<i>склад готовой продукции</i>	ед.	176	176	176		
Гидрокостюм "Лайкра"						
<i>план производства</i>	ед.	340	480	640		1 460
<i>план реализации</i>	ед.	208	480	640		1 328
<i>склад готовой продукции</i>	ед.	132	132	132		
Жилет						
<i>план производства</i>	ед.	250	300	400		950
<i>план реализации</i>	ед.	130	300	400		830
<i>склад готовой продукции</i>	ед.	120	120	120		
Майка						
<i>план производства</i>	ед.	700	1 200	1 600		3 500
<i>план реализации</i>	ед.	520	1 200	1 600		3 320
<i>склад готовой продукции</i>	ед.	180	180	180		
Носки						
<i>план производства</i>	ед.	1 200	1 950	2 600		5 750
<i>план реализации</i>	ед.	845	1 950	2 600		5 395
<i>склад готовой продукции</i>	ед.	355	355	355		
Перчатки						
<i>план производства</i>	ед.	350	300	400		1 050
<i>план реализации</i>	ед.	130	300	400		830
<i>склад готовой продукции</i>	ед.	220	220	220		
Шорты						
<i>план производства</i>	ед.	500	750	1 000		2 250
<i>план реализации</i>	ед.	325	750	1 000		2 075
<i>склад готовой продукции</i>	ед.	175	175	175		
Прочее						
<i>план производства</i>	ед.	600	750	1 000		2 350
<i>план реализации</i>	ед.	325	750	1 000		2 075
<i>склад готовой продукции</i>	ед.	275	275	275		

6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

При разработке настоящего Бизнес-плана подготовлены следующие финансовые отчеты:

- отчет о прибылях и убытках;
- отчет о движении денежных средств;
- бухгалтерский баланс;
- показатели финансовой состоятельности проекта;
- интегральные показатели.

Параметры расчета

Все финансово-экономические показатели проекта рассчитаны по методике, принятой в мировой практике.

Расчет критериев эффективности инвестиций осуществлен в соответствии с общепринятой международной методикой анализа денежных потоков.

Дата начала реализации проекта – 2 полугодие 2015 г.

Продолжительность плана

Разрабатываемый Бизнес-план предусматривает планирование финансово-хозяйственной деятельности предприятия сроком на 3 года.

Интервал прогнозирования составляет – 1 год.

Финансовые расчеты проводятся в текущих ценах.

Отчет о финансовых результатах

Таблица № 11

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ		1 год	2 год	3 год		ИТОГО
Выручка (нетто)	\$	551 720	1 273 200	1 697 600		3 522 520
Себестоимость	\$	454 336	988 475	1 199 523		2 642 334
в том числе						
Сырье и материалы	\$	175 435	404 850	539 800		1 120 085
Прочие переменные расходы	\$	0	0	0		0
Оплата производственного персонала	\$	134 901	301 625	377 723		814 249
Лизинговые платежи	\$	0	0	0		0
Прочие производственные расходы	\$	138 000	276 000	276 000		690 000
Амортизация	\$	6 000	6 000	6 000		18 000
Валовая прибыль	\$	97 384	284 725	498 077		880 186
Оплата административного и коммерческого персонала	\$	138 360	207 540	207 540		553 440
Административные расходы	\$	0	0	0		0
Коммерческие расходы	\$	0	0	0		0
Налоги, кроме налога на прибыль	\$	0	0	0		0
Проценты	\$	0	0	0		0
Прибыль (убыток) от операционной деятельности	\$	-40 976	77 185	290 537		326 746
Прибыль / убыток от реализации внеоборотных активов	\$	0	0	0		0
Прибыль / убыток от строительной деятельности	\$	0	0	0		0
Курсовые разницы	\$	0	0	0		0
Прочие доходы	\$	0	0	0		0
Прочие расходы	\$	0	0	0		0
Прибыль до налогообложения	\$	-40 976	77 185	290 537		326 746
Налог на прибыль	\$	0	9 052	72 634		81 687
Чистая прибыль (убыток)	\$	-40 976	68 133	217 903		245 060

Отчет о движении денежных средств

Таблица № 12

ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ		1 год	2 год	3 год		ИТОГО
Поступления от продаж	\$	551 720	1 273 200	1 697 600		3 522 520
Затраты на материалы и комплектующие	\$	-245 550	-404 850	-539 800		-1 190 200
Прочие переменные затраты	\$	0	0	0		0
Зарплата	\$	-237 000	-441 600	-507 600		-1 186 200
Общие затраты	\$	-138 000	-276 000	-276 000		-690 000
Налоги	\$	-36 261	-76 617	-150 297		-263 175
Выплата процентов по кредитам	\$	0	0	0		0
Прочие поступления	\$	0	0	0		0
Прочие затраты	\$	0	0	0		0
Денежные потоки от операционной деятельности	\$	-105 091	74 133	223 903		192 945
Инвестиции в земельные участки	\$	0	0	0		0
Инвестиции в здания и сооружения	\$	0	0	0		0
Инвестиции в оборудование и прочие активы	\$	-30 000	0	0		-30 000
Инвестиции в нематериальные активы	\$	-3 000	0	0		-3 000
Инвестиции в финансовые активы	\$	0	0	0		0
Оплата расходов будущих периодов	\$	0	0	0		0
Прирост чистого оборотного капитала	\$	-26 983	-9 240	-14 063		-50 285
Выручка от реализации активов	\$	0	0	0		0
Денежные потоки от инвестиционной деятельности	\$	-59 983	-9 240	-14 063		-83 285
Поступления собственного капитала	\$	250 000	0	0		250 000
Целевое финансирование	\$	0	0	0		0
Средства от инвесторов строительства	\$	0	0	0		0
Поступления кредитов	\$	0	0	0		0
Возврат кредитов	\$	0	0	0		0
Лизинговые платежи	\$	0	0	0		0
Выплата дивидендов	\$	0	0	0		0
Денежные потоки от финансовой деятельности	\$	250 000	0	0		250 000
Суммарный денежный поток за период	\$	84 926	64 893	209 840		359 660
Денежные средства на начало периода	\$	0	84 926	149 819		
Денежные средства на конец периода	\$	84 926	149 819	359 660		

Баланс

Таблица № 13

БАЛАНС			1 год	2 год	3 год
Денежные средства		\$	84 926	149 819	359 660
Дебиторская задолженность		\$	0	0	0
Авансы уплаченные		\$	3 196	5 674	6 798
Готовая продукция		\$	90 578	103 853	115 098
Незавершенное производство		\$	10 231	16 869	22 492
Материалы и комплектующие		\$	20 463	33 738	44 983
НДС на приобретенные товары		\$	0	0	0
Расходы будущих периодов		\$	0	0	0
Прочие оборотные активы		\$	0	0	0
Суммарные оборотные активы		\$	209 393	309 952	549 031
Внеоборотные активы		\$	27 000	21 000	15 000
земельные участки		\$	0	0	0
здания и сооружения		\$	0	0	0
оборудование и прочие активы		\$	24 000	18 000	12 000
нематериальные активы		\$	3 000	3 000	3 000
Финансовые вложения		\$	0	0	0
Незавершенные капиталовложения		\$	0	0	0
Суммарные внеоборотные активы		\$	27 000	21 000	15 000
= ИТОГО АКТИВОВ		\$	236 393	330 952	564 031
Кредиторская задолженность		\$	0	0	0
за поставленные товары		\$	0	0	0
за внеоборотные активы		\$	0	0	0
Расчеты с бюджетом		\$	3 022	6 385	12 525
Расчеты с персоналом		\$	19 750	36 800	42 300
Авансы покупателей		\$	4 598	10 610	14 147
Краткосрочные кредиты		\$	0	0	0
Прочие краткосрочные обязательства		\$	0	0	0
Суммарные краткосрочные обязательства		\$	27 369	53 795	68 971
Долгосрочные обязательства		\$	0	0	0
Средства собственников		\$	250 000	250 000	250 000
Нераспределенная прибыль		\$	-40 976	27 157	245 060
Прочие источники финансирования		\$	0	0	0
Суммарный собственный капитал		\$	209 024	277 157	495 060
= ИТОГО ПАССИВОВ		\$	236 393	330 952	564 031

Показатели финансовой состоятельности

Таблица № 14

ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВОЙ СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ		1 год	2 год	3 год
Рентабельность активов	%	-17,3%	24,0%	38,6%
Рентабельность собственного капитала	%	-19,6%	28,0%	44,0%
Рентабельность внеоборотных активов	%	-151,8%	283,9%	1452,7%
Прямые расходы к выручке от реализации	%	82,3%	77,6%	70,7%
Прибыльность продаж	%	-7,4%	5,4%	12,8%
Доля постоянных затрат	%	70,4%	66,2%	61,6%
Точка безубыточности	\$	611 800	1 160 029	1 271 606
"Запас прочности"	%	-10,9%	8,9%	25,1%
Рентабельность по EBITDA	%	-6%	7%	21%
Рентабельность по EBIT	%	-7%	6%	21%
Рентабельность по чистой прибыли	%	-7%	6%	15%
Эффективная ставка налога на прибыль	%	0,0%	11,7%	25,0%
Коэффициент общей ликвидности	разы	7,65	5,76	7,96
Чистый оборотный капитал	\$	182 024	256 157	480 060
Коэффициент общей платежеспособности	разы	0,88	0,84	0,88
Коэффициент автономии	разы	7,64	5,15	7,18

Интегральные показатели

Таблица № 15

Показатели экономической эффективности проекта:	Показатели
Принятая ставка дисконтирования (D), %	20
Срок окупаемости (PBP), лет	2,48
Дисконтированный срок окупаемости (DPP), лет	2,76
Индекс прибыльности (PI)	1,21
Чистая приведенная стоимость (NPV) ⁶ , \$	34 726
Внутренняя норма рентабельности (IRR), %	34,1
Модифицированная внутренняя норма доходности (MIRR), %	32,0
Стоимость бизнеса, \$	662 207

Период расчета интегральных показателей – 3 года.

⁶ Для привлекательных инвестиционных проектов показатель NPV должен быть больше 0 (нуля).

7. АНАЛИЗ РИСКОВ

Возможные риски, система страховок

Оценка рисков проекта

1. Внутренние риски проекта

Таблица № 16

Основные внутренние риски	Уровень риска		
	Низкий	Средний	Высокий
Снижение спроса на производимую продукцию и оказываемые услуги	XXX		
Снижение цены на производимую продукцию и оказываемые услуги	XXX		
Появление новых конкурентов		XXX	
Рост издержек		XXX	
Прочие коммерческие риски	XXX		

2. Внешние риски проекта

Таблица № 17

Основные внешние риски	Уровень риска		
	Низкий	Средний	Высокий
Изменение действующего законодательства	XXX		
Снижение доходов домовладений		XXX	
Повышение налогов	XXX		
Прочие внешние риски (политические)	XXX		

Общая оценка риска проекта

Мы, как предприятие, работающее в сфере, связанной с производством и реализацией снаряжения для дайвинга и подводной охоты, оцениваем риски по данному инвестиционному проекту как низкие.

К наиболее вероятным рискам по данному проекту можно отнести следующие:

- Резкое ухудшение макроэкономической ситуации в США вследствие чего, **падает платежеспособный спрос** на производимую продукцию.
- Появление на рынке новых игроков (увеличение конкуренции).

- Форс-мажорные обстоятельства техногенного характера (техногенные аварии, катастрофы и т.д.).
- Прочие внешние риски, к которым можно отнести изменение политической ситуации в США.

Политика компании по управлению рисками проекта

- Диверсификация деятельности (помимо производственной деятельности, организация посреднической деятельности (реализация аналогичной продукции ведущих торговых марок)).
- Резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов. Планируется создать резервный фонд, размер которого будет не менее 5% от прибыли компании.

Общие выводы:

Анализ всех возможных рисков и политика компании по управлению рисками наглядно показывает, что инвестиционный проект «Открытие предприятия по производству и продаже снаряжения для дайвинга и подводной охоты в США» в финансовом и социальном плане представляет интерес, как для инициатора проекта, так и для страны, в которой он будет реализован.