РЕЗЮМЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

Общая информация

Наименование Проекта или Инновационной компании	«Гран» и «Dragonfly»
Организационно-правовая форма Проекта	Общество с ограниченной ответственностью
Место нахождения	г. Челябинск
Фактическое местоположение	г. Челябинск, 2-я Павелецкая 11/а
Генеральный директор	Богданов Сергей Борисович
Контакты	Дмитрий Николаевич, г. Челябинск, Ленина 11-70. clubboat@yandex.ru ICQ: 445 248 656 Skype: capcatboat Тел. 89227220012
Дата создания (планируемая дата)	21.04.2012
Краткое описание бизнеса	В настоящее время ИП «Богданов С.Б», занимается производством плавательных средств из стеклопластика и ремонтом лодок, яхт и катеров для заказчиков. Подробности: http://cat-boat.ru/
История предыдущего финансирования	Деньги заказчиков, собственные средства
Основные статьи финансовой отчетности компании (до начала проекта) и комментарии к ним	Валовая выручка за год - 1 500 000 руб.
Оценка стоимости компании	5 000 000

Описание проекта

Категория проекта:

Производство плавательных средств.

Описание бизнес идеи, проекта, продукта, услуги, суть инновации:

Суть проекта заключается в серийном производстве моделей плавательных средств, которых нет на внутреннем рынке, коммерческий успех которых был доказан популярностью подобных изделий за рубежом. Стоимость прототипов – моделей, которые берутся за основу при разработке новых изделий, на внутреннем рынке, превышает стоимость наших плавательных средств, примерно в 2 раза.

Цель бизнеса или проекта

- в первый год увеличить валовую выручку до 5 000 000 руб., от продаж двух

изделий – лодка парусно – гребная «Гран» и парусный катамаран «Dragonfly», произведя и реализовав по 20 штук каждого изделия.

- в течение 5 лет довести объемы производства и объемы сбыта оговоренных выше изделий до 40 штук каждого наименования.

Краткое описание рынка и возможностей

В 2005 году на учете состояло менее миллиона судов, причем около 600 тысяч из них были моторными. За пять лет их количество увеличилось на 50%. Сейчас их чуть более 1,4 миллиона. Ежегодно в стране регистрируется до 200 тысяч маломерных судов. (по информации зам. начальника ГИМС МЧС России Николая Крючека)

Описание проблем

Предлагаемые к серийному производству и продаже модели, прежде всего, решают:

- проблему отдыха жителей больших городов, которые любят проводить свободное время на воде;
- проблему досуга детей и молодежи, их занятости активным и красивым делом;
- проблемы в прокате – многие концепции изжили себя, нет достойных и оригинальных предложений, которыми с удовольствием пользуются жители других стран;
- проблему использования на воде моторов, которые все больше запрещают на все больших внутренних водоемах РФ, из-за вызываемых ими экологических проблем;
- проблемы управления парусными судами, с которыми сталкиваются новички

Краткое описание решения

Решение проблемы организации отдыха на воде, для жителей мегаполисов, лежит через приобретение безопасного плавательного средства, которое не вызовет хлопот в эксплуатации, при хранении и транспортировке. Удовольствие от использования должны получать все члены семьи. Например – парусно-гребная лодка «Гран-275» относится к типу картоп лодок, перевозимых на верхнем багажнике автомобиля. При весе корпуса около 30 кг, она может быть снята и поставлена на багажник одним человеком, храниться в гараже. После использования лодки «Гран-275» на рыбалке, в гребном варианте или с двигателем, она может принести огромное удовольствие, после быстрой установки паруса, младшим членам семьи.

Катамаран «Dragonfly» позволит совершать прогулки сразу всей семьей, хотя при перевозке уже понадобится прицеп или «Газель», на зимнее хранение, благодаря разборной конструкции, он так же может быть помещен в гараж, что вряд ли возможно сделать с классической лодкой, при длине больше 4 метров.

Все создаваемые нами плавательные средства рассчитаны как для бывалых мореплавателей, так и на энтузиастов, не имеющих опыта управления парусными судами.

Краткий обзор технологии

В изготовлении плавательных средств, применяем стеклопластик, выполненный методом контактного формования, с которым Богданов С.Б. – яхтенный конструктор и директор Верфи, работает уже 25 лет. К стеклопластику может быть предъявлено много претензий, из-за сильного влияния на результат человеческого фактора и свойств

исходных материалов, поэтому мы используем в производстве только импортные материалы. Применение этих материалов, а так же контроль на всех этапах работы гарантирует высокое качество изделия. Пока ни одного нарекания на качество стеклопластика ни на одно изделие получено не было.

Возможные аналоги, конкуренты, конкурентные технологии или существующие решения, направленные на ту же задачу:

- конкурирующие технологии:

Термопластик, который применяется на прототипах наших изделий, выбран не случайно из-за высокой технологичности и производительности при массовом выпуске, низкой себестоимости исходного сырья, независимости от квалификации персонала и повышенной ударной прочности при высоких температурах. К недостаткам технологии можно отнести не ремонтпригодность, ухудшение ударной прочности - при низких температурах, меньшая жесткость конструкции из - за характерной пластичности материала, а так же низкая стойкость к истиранию.

- аналоги:

Гран-275:

«Какое положение дел сегодня на рынке спортивных яхт и лодок с парусом, давайте разберемся на примере финской лодки – *швертбота* ZOOM8, которая недавно стала международным спортивным классом. Стоимость у продавца в России этой стеклопластиковой почти 3-х метровой лодки – 4400 Евро или примерно 175000 руб.»
Развернутая информация по аналогам для лодки Гран-275 находится по ссылке –

http://cat-boat.ru/news/bolshe_lodok_khoroshikh_i_raznykh/2011-02-20-35

Катамаран «Dragonfly»:

Аналогом или прототипом катамарана является модель самого популярного пляжного парусного катамарана «Hobie Wave», на сайте дистрибьютора производителя этих катамаранов, стоимость оригинала примерно 9680 Евро. Подробности по ссылке:

<http://hobiecat.ru/index.files/Page798.htm>

Бизнес-модель

- целевые покупатели:

Катамаран «Dragonfly»:

Молодые люди с достатком выше среднего, ведущие активно-спортивный образ жизни (занимающиеся кайтом, серфом, горн. лыжами), семейные и без семьи, проживающие в большинстве в крупных городах – Москва, Санкт-Петербург и на юге, на берегу Черного моря. Катамараны это неизведанная территория для такого рода клиентов, по причине отсутствия на рынке дешевых предложений, так как нынешняя цена что называется «зашкаливает».

Гран-275:

Распространение лодка должна найти по всей стране, без ограничений.

Мужчины всех возрастов, со средним и выше среднего достатком, в большинстве семейные, которые любят рыбалку и с удовольствием приобретут для этих целей небольшое плавательное средство, перевозимое на верхнем багажнике автомобиля, а так же подарок своим детям и внукам, добавив парус, для развлечения и приобщения к красивому увлечению (два в одном).

Мужчины с достатком выше среднего, как добавочное плавательное средство (тузик) к имеющейся яхте.

Изделия планируются продаваться через сайт (<http://cat-boat.ru/>, продаются в настоящее время), а так же через представителей, расположенные в городах Москва и Краснодар. Для представителей необходима поставка двух образцов – катамарана и лодки, с последующей оплатой или на условиях компенсации стоимости, за счет продаваемых ими изделий. Стратегия продаж через представителей основана на демонстрации изделий непосредственно на воде. Часть средств, для реализации проекта, будет привлечена с помощью средств заказчиков через предоплату.

Предварительный прогноз продаж

Необходимо продать по 20 единиц каждого изделия в 2012 году

Стратегия развития

Срок начала производства – февраль 2012 год.

Срок начала продаж – март 2012 год.

Срок выхода на точку безубыточности – 2012 год

Срок достижения уровня массовых продаж – 2013 год

Текущая ситуация по проекту (что сделано, какие произведены расходы/затраты)

Сделаны:

- Матрицы (технологические оснастки);
- Произведены и испытаны опытные образцы;
- Выпущены и реализованы мелкие серии каждого изделия, по 5 штук, в 2011 году;

Расходы, затраты, руб.:

- 900 000 – матрицы катамарана;
- 350 000 – матрицы лодки;
- 200 000 – конструкторские работы по катамарану;
- 150 000 – конструкторские работы по лодке;
- 900 000 - прочие расходы, включающие оборудование производственного цеха, инструмент, прочие приспособления и оснастки

Риски проекта

Риски проекта лежат больше в области производства и технологии изделий. Сбыт изделий с низкими потребительскими свойствами недопустим, из-за распространения информации о низком качестве изделий через интернет.

Сильные стороны	Слабые стороны
<ol style="list-style-type: none"> 1. Практически полное отсутствие отечественных аналогов на внутреннем рынке, благодаря сильной конструкторской проработке изделий. 2. Компактность и универсальность изделий. 3. Наличие поддержки со стороны представителей, имеющих понимание перспективы проекта, имеющих яхт и серф клубы. 4. Покрытие большей части расходов, за счет предоплаты от заказчиков. 5. Возможность искать потребителей на всей территории РФ и стран СНГ. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сезонность продаж. 2. Зависимость технологии от человеческого фактора.
Возможности	Угрозы
<ol style="list-style-type: none"> 1. Получить в перспективе распространение и узнаваемость изделий на всей территории РФ, Украины, Белоруссии, Казахстана 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Конкуренция со стороны изготовителей, производящих стеклопластиковые плавательные средства.

Финансовые показатели проекта

Требуются инвестиции в объеме 2 000 000 рублей.

Финансовый план проекта:

Наименование показателя	Годы				
	1	2	3	4	5
Доходы и расходы по обычным видам деятельности					
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей), тыс. руб.	5000	6000	7000	8250	10000
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг тыс. руб.	3300	3960	4620	5445	6600
Валовая прибыль, тыс. руб.	1700	2040	2380	2805	3400
Коммерческие расходы, тыс. руб. 7%	350	420	490	577,5	700
Управленческие расходы, тыс. руб. 5%	250	300	350	412,5	500
Прибыль (убыток) от продаж	1100	1320	1540	1815	2200
Прочие доходы и расходы					
Проценты к получению					
Проценты к уплате					
Доходы от участия в других организациях					
Прочие операционные доходы					
Прочие операционные расходы					
Внереализационные доходы					
Внереализационные расходы (сертификаты)	150				
Прибыль (убыток) до налогообложения	950	1320	1540	1815	2200
Отложенные налоговые активы					
Отложенные налоговые обязательства					
Текущий налог, 6% от выручки (упр. сист. нал. обложения)	300	360	420	495	600
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	650	960	1120	1320	1600

График использования инвестиций - Отчет о движении денежных средств (Форма ф-4)

Наименование показателя	1	2	3	4	5
Движение денежных средств по текущей деятельности					
Поступило денежных средств	5000	6000	7000	8250	10000
Направлено денежных средств	4350	5040	5880	6930	8400
Результат движения денежных средств от текущей деятельности	650	960	1120	1320	1600
Движение денежных средств по инвестиционной деятельности					
Поступило денежных средств	2000	0	0	0	0
Направлено денежных средств	2000	0	0	0	0
Результат движения денежных средств от инвестиционной деятельности	0	0	0	0	0
Движение денежных средств по финансовой деятельности					
Поступило денежных средств	7000	6000	7000	8250	10000
Направлено денежных средств	6350	5040	5880	6930	8400
Результат движения денежных средств от финансовой деятельности	650	960	1120	1320	1600
Результат движения денежных средств за отчетный период	650	960	1120	1320	1600
Остаток денежных средств на начало отчетного периода	2000	2650	3610	4730	6050
Остаток денежных средств на конец отчетного периода	2650	3610	4730	6050	7650

Показатели проекта

Наименование показателя	значение
IRR проекта (внутренняя норма доходности), %	38,123
NPV (чистая приведенная стоимость), млн. руб. за 5 лет	2,24
DR (ставка дисконтирования NPV), %	9
Другие финансовые показатели проекта	

Наименование показателя	значение
IRR проекта (внутренняя норма доходности), %	38,123
NPV (чистая приведенная стоимость), млн. руб. за 5 лет	2,24
DR (ставка дисконтирования NPV), %	9
Другие финансовые показатели проекта	

Ставка дисконтирования, в развитых странах, обычно, принимается 3-4%, в развивающихся 6-9%. Поэтому, была выбрана ставка 9%.

Предложение инвестору

Цели инвестиций:

Обеспечить условия, для организации серийного выпуска двух стеклопластиковых моделей плавательных средств.

Оценка вложений со стороны инициатора проекта (материальные и нематериальные активы и их стоимость):

- 900 000 – матрицы катамарана;
- 350 000 – матрицы лодки;
- 200 000 – конструкторские работы по катамарану;
- 150 000 – конструкторские работы по лодке;
- 900 000 - прочие расходы, включающие оборудование производственного цеха, инструмент, прочие приспособления и оснастки

Структура владения до инвестиций:

Проектом владеет ИП «Богданов С.Б.» в лице Богданова С.Б.

Структура владения после инвестиций:

Проектом владеет созданная компания

Состав инвесторов, доли и форма участия в Проекте:

Инвесторы в качестве физических и юридических лиц, могут иметь доли примерно 50%. Участие инвесторов в руководстве проектом - в соответствии с уставом создаваемой компании и инвестиционным договором.

Основные условия Сделки (акции/доли/долг):

Долевое участие

Инвестиционные транши:

Согласно инвестиционного бюджета и графика использования инвестиций.

Условия к исполнению по траншам:

Оговариваются исходя из условий финансирования.

Выход из проекта

Стратегия выхода Инвесторов:

- выкуп доли у инвестора собственными или привлеченными средствами
- инвестор реализует свою долю третьим лицам самостоятельно

Планируемый срок выхода:

Не ранее чем через три года

Предполагаемая цена выхода:

В зависимости от доли участия и оценочной стоимости на момент выхода.

Мультипликатор при выходе (x):

В зависимости от доли участия и оценочной стоимости на момент выхода.

Описание команды проекта

Краткая информация об опыте и компетенции ключевых участников Проекта:

Богданов Сергей Борисович – отвечает за конструирование и производство стеклопластиковых изделий, опыт 25 лет

Каретко Геннадий Владимирович – отвечает за обеспечение, опыт 10 лет

Курдюков Дмитрий Николаевич – отвечает за сбыт, опыт 10 лет

Программы мотивации ключевых участников и сотрудников проекта:

Главной мотивацией эффективной деятельности команды является заряженность на конечный результат и достойная оплата труда. Кроме оклада будет использоваться практика начисления премиальных за профессионализм, реальный вклад в достижение цели, креативность и инициативу.