

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ

1. ЗАЯВКА НА ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КРЕДИТ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА ПО РЕКОНСТРУКЦИИ ПРОИЗВОДСТВА МЕТАЛЛИЧЕСКОЙ ТАРЫ

Наименование организации:

ЗАО «Металлист»

адрес: РФ, г. Кострома, ул. 2-я Волжская, 7

1.1. Общие сведения о предприятии

ЗАО «Металлист» является акционерным обществом закрытого типа, коллектив которого в 1991 году одним из первых в России и области выкупил свой завод в частную собственность.

ЗАО «Металлист» находится в самом центре России, что обеспечивает благоприятное положение с точки зрения работы с поставщиками и потребителями. Транспортные расходы составляют примерно одинаковую сумму для различных регионов.

Предприятие работает более 35 лет в области производства металлической тары и является одним из крупнейших в европейской части России поставщиком стальных сварных бочек емкостью 200 литров со сливноналивочной горловиной. Кроме того, предприятие выпускает бочки емкостью 200 литров со съемным верхним дном собственной конструкции, с двумя сливноналивочными горловинами и другие емкости по заказам потребителей. Другими видами деятельности предприятия является производство изделий из металла. Доля производства металлической тары в общем объеме выпуска продукции составляет более 94%. Продукция выпускаемая предприятием сертифицирована в Госстандарте России.

В 1996 году предприятие вошло в состав ведущих российских предприятий машиностроения. Экспертным советом по вопросам экономики на базе методик Комиссии ООН по промышленному развитию (UNIDO) предприятию присвоен официальный статус «Лидер российской экономики».

Стратегическая цель ЗАО «Металлист» - стать лидером в России по производству стальных закатных барабанов европейского стандарта и достичь увеличения объема выпуска до **1 млн. шт. в год.**

Рынок:

Потребителями продукции ЗАО «Металлист» в основном являются промышленные предприятия, выпускающие химическую, нефтехимическую и лакокрасочную продукцию (80-90% рынка). Кроме того заметную долю занимают коммерческие фирмы (около 10% рынка) и оптовые снабженческие структуры (около 10% рынка).

1.2. Описание проекта

Сущность предлагаемого проекта:

Реконструкция производства металлической тары с использованием новой зарубежной

технологической линии позволит резко увеличить объем производства, улучшить качество выпускаемой продукции до соответствия европейским стандартам.

В целях реализации проекта предприятию необходимо закупить автоматическую линию для выпуска закатных бочек.

Основные отличия предлагаемой продукции от имеющейся:

Технология фирмы MAUSER отработана на реальном производстве в течение значительного периода времени. Приобретая поточную линию у фирмы MAUSER, ЗАО «Металлист» фактически перенимает этот опыт, что позволяет производить конкурентоспособную продукцию европейского класса.

Новые виды изделий, планируемые к выпуску ЗАО «Металлист» с запуском новой поточной линии:

Стальной барабан (Стальная бочка):

- Корпус стального барабана со сварным швом по длине, двумя закатными гофрами. Днище приварено к корпусу тройным швом.
- Крышка, с 2" и 3/4" сливноналивочными горловинами типа "Tri - Sure", приваренная к корпусу тройным швом.
- Барабан окрашен снаружи.
- Технические данные:
 - Номинальный диаметр: 571,5 мм
 - Номинальный объем: 216,5 л - 55 US - галлонов
 - Номинальный калибр стального листа: 0,9 - 1,2 мм
- Материал: мягкая сталь, сухие листы

Изделия предназначены для упаковки, транспортирования и хранения порошкообразных, кусковых, пастообразных, расплавов и жидких химических продуктов, а также для пищевых продуктов, допущенных Министерством здравоохранения к упаковке в данных изделиях.

Стоимость проекта:

Для реализации проекта потребуется кредит в размере 18 млрд. рублей сроком на 5 лет. Эти деньги пойдут на оплату технологической линии по производству металлической тары, ее доставку и монтаж, обучение персонала, ремонт нового цеха и пополнение оборотных средств.

Объем средств, которые вложило в проект предприятие на приобретение нового цеха составили 4000 млн. руб.

Экономическая оценка проекта:

NPV	тыс.руб	29897.6
IRR(номинальная годовая)	%	75
Простой срок окупаемости	лет	1.7
Дисконтированный срок окупаемости	лет	1.8

Заемные средства направляются на: приобретение оборудования, подготовку производства, ремонт нового цеха и пополнение оборотных средств.

Возврат заемных средств:

По финансовому плану обеспечен возврат кредита через пять лет после его получения. Возврат средств (основного долга) начинается через год (льготный период), проценты по кредиту начинают выплачиваться сразу после получения кредита и происходит равными долями поквартально в течение четырех лет. Для профилактики рисков предполагается представить гарантию банка-гаранта.

Гарантии под запрашиваемый кредит:

Гарантия банка-гаранта может быть выдана под закладную на здания и основные фонды ЗАО «Металлист», а также под гарантию областной администрации. В Костромской области принят закон «Об инвестиционной деятельности в Костромской области», обеспечивающий режим наибольшего благоприятствования инвестиционной деятельности. В частности, предприятие осуществляющее инвестиции освобождается от уплаты всех налогов в областной бюджет, по которым право льготирования принадлежит субъектам Федерации, а также в территориальный дорожный фонд, на срок до полной окупаемости вложенных средств.

Достижимость поставленных в проекте целей обеспечивается за счет:

- стремления руководства к повышению эффективности предприятия и увеличению объемов производства за счет внедрения новой технологической линии по производству металлической тары;
- эффективной финансово-экономической политики на предприятии;
- поддержки со стороны областных и городских органов власти действий предприятия по увеличению объемов производства;
- накопленного многолетнего опыта работы на рынке производства металлической тары и хорошей репутации у потребителей продукции;
- завоеванной доли на рынке производства металлической тары (13%)
- наличия на предприятии производственных мощностей и квалифицированного персонала;
- предложения продукции более высокого качества;
- активной маркетинговой политики.

Поддержка проекта местной администрацией:

Действия руководства предприятия по реконструкции с целью увеличения объемов производства металлической тары находят понимание и поддержку у администрации области и города. ЗАО «Металлист» зарекомендовало себя как эффективное, динамично развивающееся предприятие, у которого нет задолженности перед местным бюджетом и коллективом. Увеличение объемов реализации продукции на предприятии позволит увеличить поступления в областной и городской бюджеты, привлечь дополнительные трудовые ресурсы города.

Наличие информационных материалов о проекте:

Существует Бизнес-план проекта.

В конце 1997 г. ЗАО «Роэл Консалтинг» было проведено маркетинговое исследование по профилю ЗАО «Металлист». Служба маркетинга ЗАО «Металлист» непрерывно ведет работы по исследованию ситуации сложившейся на рынке.

ЗАО «РОЭЛ Консалтинг»,
Отдел инвестиционных проектов
Контактное лицо:

Ткаченко Павел Николаевич

Пучков Владимир

тел./факс: 755-78-88, 270-27-90, 956-79-10

2. ЗАЯВКА НА ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КРЕДИТ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА ПО РАЗВИТИЮ ПРОИЗВОДСТВА ХОЛОДИЛЬНИКОВ «ОКА-6М» И ЗАПОРНОЙ АРМАТУРЫ

Наименование организации:

ОАО «Муроммашзавод»

2.1. Общие сведения о предприятии

ОАО «Муроммашзавод» учреждено в соответствии с Указом Президента РФ от 1 июля 1992 года №721 и зарегистрировано Главой администрации города Муром Владимирской области (Постановление от 15 сентября 1992 года №703) и перерегистрировано в новой редакции от 23 июля 1996 года №997. По состоянию на 01.01.98 г. акционерами общества являются 12612 человек, владеющие 128520 акциями; 15% акций или 22680 штук собственности государства в лице Российского Федеральногоного фонда имущества, а доверенное лицо РФ - Сергеев В.Е.

ОАО «Муроммашзавод» находится в самом центре России, что обеспечивает предприятию благоприятное положение с точки зрения работы с поставщиками и потребителями. Имеющиеся средства сообщения:

- железная дорога Москва-Казань (расстояние до Москвы 290 км.),
- шоссе на Владимир (расстояние до Владимира 120 км.), Нижний Новгород, Рязань;
- речной транспорт.

Таким образом обеспечивается удобное взаимодействие с поставщиками и заказчиками. Расстояние до основных заказчиков (поставщиков) не превышает 1000 км.

Транспортные расходы составляют примерно одинаковую сумму для регионов, с которыми ведется работа.

Основными направлениями деятельности предприятия являются:

- производство запорной арматуры (задвиг), которая составляет 13,8% товарного выпуска. Целью долгосрочной стратегии завода по производству задвиг является увеличение объемов выпуска, расширение номенклатуры, улучшение технологических характеристик, снижение себестоимости. Освоенная номенклатура серийно выпускаемых задвиг не относится к принципиально новым разработкам. Проводи-

мые в настоящее время новые разработки ставят задачи расширения номенклатуры по проходному сечению, повышению эксплуатационного давления и повышению потребительских свойств. На выбранном сегменте рынка предприятие работает в течение 5 лет, специфика выбранного сегмента хорошо известна.

- производство бытовых холодильников марки «Ока». Целью ОАО является увеличение объемов выпуска серийного холодильника «Ока-6М» и переход во II квартале 1998г. на выпуск холодильника с новым дизайном, улучшаемым потребительские свойства, переход на панельную конструкцию серийного холодильника и создание на этой базе холодильников и морозильников с максимальной унификацией. На выбранном сегменте рынка предприятие работает в течение 40 лет, специфика выбранного сегмента хорошо известна.

- предприятие выпускает узлы трансмиссий и ходовой части для дорожно-строительной техники, тренажеры для Министерства обороны, различные товары народного потребления.

Рынок:

Состояние рынка холодильников:

Доля потребления холодильников в регионах, в которых предусматривается реализация, составляет весьма значительную часть общероссийского потребления, что дает возможность прогнозировать полную реализацию производимого выпуска.

Прогнозируемая доля рынка завода составляет 6%.

Состояние рынка запорной арматуры.

Емкость рынка сбыта запорной арматуры достаточно высокая и продолжает расти, что позволяет в ближайшие несколько лет обеспечить устойчивый сбыт производимой продукции.

2.2. Описание проекта

Управление проектом будет осуществляться ЗАО «ТМВМ Сервис»:

Адрес: 109029 г.Москва ул.Нижегородская, д.32 стр.15

Учредители: ЗАО «РОЭЛ Консалтинг», ОАО «Муроммашзавод».

Задачи ЗАО «ТМВМ Сервис»:

- осуществление организационных, производственных, консультационных мероприятий, связанных с обеспечением производственных программ по реструктуризации «Муроммашзавода», в том числе материально-техническое снабжение программ реструктуризации завода сырьем и комплектующими;

- хозяйственное управление материально-техническим снабжением;

- организация и оказание содействия в сбыте продукции завода;

- консультирование в сфере управления в производственной, коммерческой и иных областях.

Сущность предлагаемого проекта:

Развитие производства холодильников <Ока-6М> и запорной арматуры, с целью увеличе-

ния объема производства, улучшения качества выпускаемой продукции, расширения ее ассортимента, завоевание большей доли рынка и выход на внешний рынок. По проекту предполагается производство продукции:

- холодильник «Ока-6М»

- запорная арматура 30с41нж ДУ-50, -80, -100, -150

Назначение продукции

Бытовой холодильник предназначен для хранения продуктов, нуждающихся в охлаждении.

Задвижки применяются в качестве запорной арматуры в сетях (трубопроводах) с давлением до 16 атм. с температурой до 400 градусов Цельсия и средами: вода, нефтепродукты, пар.

Характеристика существующих основных производственных фондов.

Производство холодильной техники оснащено комплектом оборудования, включающего в себя автоматические и полуавтоматические линии, специальное и универсальное оборудование, предназначенное для выпуска холодильников.

Производство запорной арматуры осуществляется на специализированных линиях, оснащенных полуавтоматами, специальным и универсальным оборудованием.

Стратегическая цель ОАО«Муроммашзавод» – стать лидером в России по производству запорной арматуры, увеличив объем выпуска задвижек – до 70,8 тыс. шт. в год, а также увеличить свою долю российского рынка по продаже холодильной техники, увеличив выпуск до 108 тыс. шт. в год.

Ресурсы, имеющиеся в распоряжении Заемщика, для реализации проекта.

Для реализации проекта ОАО имеет необходимые ресурсы в части интеллектуальной собственности, технической документации, правового обеспечения, действующего производства, имущественных прав. Собственные оборотные средства могут обеспечить планируемые объемы производства только частично.

Новое оборудование, необходимое для производства.

Для производства холодильников нового оборудования в ближайшее время не требуется. Существует необходимость изготовления и приобретения приспособлений и оснастки для обеспечения перехода на модель холодильника с новым дизайном и расширения гаммы его модернизаций.

Для обеспечения производства задвижек в заданных проектом объемах требуется закупить следующее технологическое оборудование:

- долбежный станок модели 7А450 в количестве 1шт. на сумму 133 млн. руб.;

- сварочные автоматы модели А765 с источником питания ВДУ-506 в количестве 4шт. на сумму 130 млн. руб.

Стоимость проекта:

Проект предусматривает два источника финансирования - собственные и заемные средства, которые делятся на капитал предприятия, направленный на частичное финансирования оборотных

средств, маркетинговых исследований, затрат на подготовку производства в сумме 22,8 млрд. руб. и кредиты банка для частичного финансирования оборотных средств. Кредит в размере 15 млрд. руб. с возвратом в течение 15 месяцев (первые 4 месяца льготные) выплачиваются ежемесячно под 42 % годовых.

Экономическая оценка проекта:

NPV	тыс.руб	64207
IRR(номинальная годовая)	%	581.3
Простой срок окупаемости	лет	0.3
Дисконтированный срок окупаемости	лет	0.3

Заемные средства направляются на:

- пополнение оборотных средств;
- подготовку производства;
- приобретение недостающего оборудования.

Возврат заемных средств:

По финансовому плану обеспечен возврат кредита через 15 месяцев после его получения. Проценты по кредиту начинают выплачиваться сразу после получения кредита. Возврат средств (основного долга) начинается через 4 месяца (льготный период), и происходит равными долями ежемесячно в течение 10 месяцев.

Гарантии под запрашиваемый кредит

Заемные средства направляются на:

Для профилактики рисков предполагается представить гарантию банка-гаранта. Гарантия банка-гаранта может быть выдана под закладную на здания и основные фонды ОАО «Муроммашзавод», балансовая стоимость которых составляет 727,8 млрд. руб.

Достижимость поставленных в проекте целей обеспечивается за счет:

- наличия на предприятии необходимых производственных мощностей и квалифицированного персонала;
- проводимой на предприятии программы реструктуризации и положительных результатов, получаемых от ее реализации;
- стремления руководства во главе с генеральным директором Воронцовым Ю.В. к проведению мероприятий по повышению эффективности предприятия и организации производства новых моделей задвижек и холодильников;
- расширения ассортимента;
- повышения экологической безопасности продукции;
- предложения продукции более высокого качества;
- поддержки со стороны областных и местных органов власти, проведения на предприятии реструктуризации и увеличения объемов производства;
- использование подхода диверсификации источников дохода и в первую очередь за счет связки «холодильники – запчасти – сервисное обслуживание»;
- использования собственных ресурсов;
- привлечения инвестиций.

Поддержка проекта местной администрацией:

Все мероприятия, необходимые для согласования с органами местного управления вопросов, связанных с производством и социальной сферой, акционерным обществом осуществлены в полном объеме.

Увеличение объемов производства на предприятии позволит увеличить поступления в областной и городской бюджеты, использовать трудовые ресурсы города.

Наличие информационных материалов о проекте:

Проведено совместное предварительное технико-экономическое обоснование проекта ОАО «Муроммашзавод» и «РОЭЛ Консалтинг». Полученные результаты дают возможность прогнозировать достижение намеченных проектом целей с большой долей гарантии.

ЗАО «РОЭЛ Консалтинг»,

Отдел инвестиционных проектов

Контактное лицо:

Ткаченко Павел Николаевич

Пучков Владимир Валерьевич

тел./факс: 755-78-88, 270-27-90, 956-79-10

3. ЗАЯВКА НА ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КРЕДИТ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА ПО РАЗВИТИЮ ПРОИЗВОДСТВА ГУСЕНИЧНОГО ТРАНСПОРТЕРА «БОБР»

Наименование организации:

ОАО «Заволжский завод гусеничных тягачей»

3.1. Общие сведения о предприятии

Предприятие занимается производством гусеничных тягачей с 1968 года и является фактически единственным поставщиком техники данного типа. В связи с этим продукция, предлагаемая предприятием, широко известна возможным потребителям, и, наоборот предприятие знает своих потенциальных клиентов, что обеспечивает в перспективе прогнозируемый сбыт продукции на рынке.

В 1992 г. завод был приватизирован и преобразован в акционерное общество открытого типа по 1 варианту приватизации. На момент приватизации Уставный капитал составил 94,021 млн. руб.

В соответствии с решением конференции представителей трудового коллектива завода, Уставом и утвержденными положениями по приватизации 50 % Уставного капитала в виде обыкновенных акций было передано ОАО «ГАЗ», остальные 50 % Уставного капитала в виде обыкновенных и привилегированных акций были распределены среди членов трудового коллектива, пенсионеров и бывших работников завода, имеющих на это право. Общее количество акций 94021 шт., из которых 70516 шт. обыкновенные, 23505 шт. привилегированные, номинал акций 1000 рублей.

Основной продукцией общества являются гусеничные транспортеры-тягачи, запасные части для гусеничной техники и для автомобилей ГАЗ-53, узлы и детали к автомобилям на комплектацию и кооперацию. Удельный вес этой продукции в общем выпуске по проекту 1997 года составляет 95,6%.

Наряду с основной продукцией завод выпускает товары народного потребления: тягово-сцепное устройство, канистры, бензобаки.

Рынок

Предприятие является единственным в России производителем гусеничных транспортеров-тягачей данного класса.

3.2. Описание проекта

Сущность предлагаемого проекта:

Указанным проектом предусматривается организация производства перспективного плавающего гусеничного транспортера нового класса ГАЗ-3409 “Бобр”, предназначенного для использования в особо тяжелых дорожных и климатических условиях для перевозки людей и грузов при проведении геологоразведочных изысканий, при строительстве и обслуживании нефте- и газопроводов, линий электропередач и связи, железнодорожных путей, доставки вахтовых служб на объекты работ, доставки продовольствия и различных грузов на пастбища оленеводов и для других потребностей в районах Севера, Сибири и Дальнего Востока.

Реализация данного проекта позволит в короткие сроки завоевать свободный сектор рынка легких транспортеров, стабильно получать прибыль, постепенно наращивая выпуск новой продукции и сокращая выпуск старой.

Исследования маркетинговой службы ОАО “ЗЗГТ” показывают, что потребители на внутреннем рынке проявляют повышенный интерес к легкой, маневренной и экономичной технике (500-600 машин в год). Учитывая этот фактор отечественные производители, в том числе и ОАО “ЗЗГТ” стремятся удовлетворить спрос в такой технике. На ОАО “ЗЗГТ” разработан проект производства малого тягача класса до 3,5 т.

Волжский автомобильный завод создал опытный образец гусеничного транспортера на базе автомобиля “Нива”.

Ожидается, что конечными потребителями гусеничного транспортера данного класса будут в основном предприятия геофизики, нефтяной и газовой промышленности. Это обусловлено существующими тенденциями развития данных отраслей, а также функциональным назначением нового легкого транспортера. Например, основываясь на данных, полученных путем предварительных маркетинговых исследований, данной машине отводится роль замены транспортных средств типа “Буран”, широко используемых жителями Крайнего Севера и Чукотки.

К тому же если взять анализ перспектив развития таких регионов как Ямало-Ненецкий автономный округ и Ханты-Мансийский автономный округ Тюменской области, Ненецкий автономный округ Архангельской области и север Республики Коми, то результаты следующие:

Этот регион в обозримом будущем останется источником углеводородного сырья для страны, а газа и для Европы. 90% газа добываемого “Газпромом” приходится на полуостров Ямал. С целью сохранения уровня добычи газа готовится разработка месторождений на шельфе Ямало-Ненецкого автономного округа.

Назначение продукции: снего-болото-ходный плавающий гусеничный транспортер - тягач предназначается для использования в особо тяжелых дорожных и климатических условиях для перевозки людей и грузов при проведении геологоразведочных изысканий, при строительстве и обслуживании нефте- и газопроводов, линий электропередач и связи, железнодорожных путей, доставки вахтовых служб на объекты работ, доставки продовольствия и различных грузов на пастбища оленеводов и для других потребностей в районах Севера, Сибири и Дальнего Востока.

Основные отличия предлагаемой продукции от имеющейся: Новый малый тягач имеет ряд неслыханных ярко выраженных преимуществ по сравнению с базовой моделью:

1. Способностью выполнять транспортные задачи в зауженных лесных просеках за счет уменьшения габаритов транспортера по ширине до 2 м и по длине до 4,3 м, что позволяет сохранять лесные массивы от широких вырубок;

2. Высокой удельной мощностью - до 30 л. с/т и низким удельным давлением на грунт, равным 0,14 кгс /см², которые обеспечивают надежную проходимость по снежной целине, болотам с высокими скоростями движения при меньшем расходе топлива;

Кроме того, низкое удельное давление на грунт за счет широких гусениц обеспечивает транспортеру асфальтоходность и уменьшает вредное экологическое воздействие на почву тундры и её растительность.

3. Более комфортабельными условиями для работы экипажа за счёт снижения усилий на органах управления, удобной посадки и современной отделкой обитаемых отделений;

4. Снижением трудоемкости технических обслуживаний;

5. Наличием широкой унификации с перспективными изделиями действующего производства.

Готовность производства: Предприятие располагает основными необходимыми для начала процесса производства мощностями. Изготовление деталей и узлов транспортера ГАЗ-3409 будет организовано в пределах действующих производственных площадей на имеющемся оборудовании.

Сборка транспортера будет производиться на действующем конвейере сборочного цеха. Дополнительное оборудование и оснастка будут разработаны и смонтированы в соответствии с планом необходимых инвестиционных затрат.

В соответствии с заключенным договором между Администрацией Нижегородской области, Администрацией Городецкого района, ЗАО “РОЭЛ Консалтинг” и ОАО “Заволжский завод гусеничных тягачей” на основании “Проекта содействия реструктуризации предприятий Нижегородской области”, утвержденного распоряжением Губернатора за № 02-р от 06.01.97г., на предприятии проводятся мероприятия по выводу его из кризисной ситуации. Одной из задач является разработка и запуск в производство новой модели гусеничного тягача малого класса.

Общий объем средств требуемый для реализации проекта составляет 31,22 млрд. руб. Проект предусматривает два источника финансирования - собственные и заемные средства, которые делятся на капитал ОАО “ЗЗГТ” и кредиты банка.

Кредит в размере 31,22 млрд. руб. с возвратом в течение пяти лет (первые два года льготные) выплачиваются поквартально под 24 % годовых.

Эти деньги пойдут на проведение конструкторской разработки, технологической подготовки производства, изготовление и монтаж окрасочного оборудования, маркетинговые исследования и пополнение оборотных средств.

По финансовому плану обеспечен возврат кредита через пять лет после его получения. Возврат средств (основного долга) начинается через два года (льготный период), проценты по кредиту выплачиваются равными долями поквартально в течение трех лет.

Возможные гарантии по кредиту:

- Предоставление свободного от залога имущества ОАО "Заволжский завод гусеничных тягачей" в качестве гарантий на сумму полученных кредитов;
- Поставка гусеничных тягачей на Чукотку в рамках программы поддержки народов Севера в счет погашения кредита.

4. ЗАЯВКА НА ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КРЕДИТ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА ПО ВОЗБНОВЛЕНИЮ ПРОИЗВОДСТВА ТОВАРНОГО ЯЙЦА НА ВЫСОКОВСКОЙ ПЛОЩАДКЕ АОЗТ "ГЛЕБОВСКОЕ ПО"

Наименование организации:
Высоковская площадка АОЗТ "Глебовское ПО"

4.1. Общие сведения о предприятии

Высоковская площадка расположена в 7 километрах от центральной усадьбы Глебовской птицефабрики, имеет хорошо асфальтированные подъездные пути. На территории этой площадки расположены 14 корпусов для производства товарного яйца с венгерским оборудованием ККТ, яйцесклад, котельная, цех переработки молока, административное здание.

Площадь занимаемая Высоковской площадкой равна 10,7 гектара.

Рынок:

В производстве яиц Московская область занимает доминирующее положение (54 %) в Центральном районе России, причем оставшиеся 44 % распределены между остальными областями примерно равными долями. Такая разница в мощностях обусловлена большей численностью населения в Московской области (включая Москву) по сравнению с соседними областями.

Начиная с 1991 года по 1995 год в области происходит сокращение производства яиц: сокращение происходило по всем районам.

В основном существенные изменения произошли в трёх районах:

Район	Доля в 91 году	Доля в 95 году	Изменение доли, %
Солнечногорский	13 %	18 %	увеличение на 38
Щелковский	4 %	7 %	увеличение на 75

Истринский	16 %	9 %	сокращение на 44
------------	------	-----	------------------

Столь сильное сокращение производства в Истринском районе обусловлено остановкой Глебовской птицефабрики из-за отсутствия средств на возобновление производственно-технологического цикла.

Основными потребителями продукции производимой АОЗТ "Глебовское ПО" являлись московские гастрономы.

4.2. Описание проекта

Сущность предлагаемого проекта:

Проект предусматривает возобновление производства товарного яйца на имеющихся мощностях АОЗТ "Глебовское ПО", в частности на Высоковской площадке Глебовской птицефабрики вводом в эксплуатацию 14 корпусов, выделив их в самостоятельное предприятие с долевым участием АОЗТ "Глебовское ПО" и потенциальным инвестором.

АОЗТ "Глебовское ПО" намерено войти в совместную деятельность своими основными фондами, а потенциальный инвестор путём денежных инвестиций.

Условия и размер долей обговариваются с конкретным инвестором.

Стоимость проекта:

Проект предусматривает два источника финансирования - собственные и заемные средства, которые делятся на капитал предприятия и кредиты банка. Кредит в размере 8.326.925 руб с возвратом в течение 27 месяцев выплачиваются ежемесячно под 28% годовых.

Инвестиции необходимы в первую очередь на покупку 90 дневной молодки, приобретение комбикормов, ремонтные работы и прочие оборотные средства.

Требуемый общий объём инвестиций - 8.326.925 руб (в деноминированных ценах)

Объём средств уже вложенный в проект составляет 21.000.000 руб. в основных средствах.

Экономическая оценка проекта:

NPV	тыс. руб.	29898
IRR(номинальная годовая)	%	75
Простой срок окупаемости	лет	1.7
Дисконтированный срок окупаемости	лет	1.8

Заемные средства направляются на: покупку 90 дневной молодки, приобретение комбикормов, ремонтные работы.

Возврат заемных средств:

По финансовому плану обеспечен возврат кредита через 27 месяцев после его получения. Возврат средств (основного долга) начинается на седьмом месяце сразу же после получения первой части кредита, проценты по кредиту начинают выплачиваться сразу после получения кредита и происходит ежемесячно в течение 27 месяцев.

Гарантии под запрашиваемый кредит:

Для профилактики рисков предполагается представить гарантию банка-гаранта.

Наличие информационных материалов о проекте:

Существует Бизнес-проспект проекта.

ЗАО «РОЭЛ Консалтинг»,
Отдел инвестиционных проектов
Контактное лицо:
Ткаченко Павел Николаевич
Пучков Владимир Валерьевич
тел./факс: 755-78-88, 270-27-90, 956-79-10